



รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการศึกษา “แนวทางพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย”

ภายใต้ชุดโครงการ
“ไทย-โลกมุสลิม”

โดย ศูนย์นโยบายโลกมุสลิม คณะเศรษฐศาสตร์
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และคณะ

พฤษภาคม 2556

รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการศึกษาแนวทางพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย

คณะผู้วิจัย

1. นายชฎิล โรจนานนท์
2. นายวรสิทธิ์ ประจันพล
3. นายนรินทร์ กลั่นทกพันธ์

สังกัด

สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง
กรมบัญชีกลาง
กรมศุลกากร

ชุดโครงการ “ไทย-โลกมุสลิม”

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)

(ความเห็นในรายงานนี้เป็นของผู้วิจัย สกว. ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป)

บทสรุปผู้บริหาร

ธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทยยังอยู่ในระยะเริ่มต้น โดยบริษัทพินันชาประกันชีวิต จำกัด เป็นบริษัทแรกที่เริ่มให้บริการผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลในปี 2549 ปัจจุบันมีผู้ใช้บริการตะกาฟูลเป็นส่วนน้อย หากเปรียบเทียบมูลค่ารวมของธุรกิจตะกาฟูลต่อมูลค่าธุรกิจประกันภัย พบว่า มีสัดส่วนที่ต่ำประมาณร้อยละ 1 โดยมีลูกค้าส่วนใหญ่เป็นชาวมุสลิมที่อยู่ในเขตชุมชนชาวมุสลิมในพื้นที่จังหวัดกรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมถึงพื้นที่ในเขต 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ปัจจุบันธุรกิจตะกาฟูลในไทยอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของสำนักงานคณะกรรมการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัย (สนง.คปภ.) โดยใช้กฎหมายร่วมกับธุรกิจประกันสากล ได้แก่ พระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551 และพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551 สืบเนื่องจากภาครัฐมีนโยบายจำกัดจำนวนบริษัทประกันชีวิตและประกันวินาศภัย จึงทำให้ไม่สามารถจัดตั้งบริษัทตะกาฟูลเป็นการเฉพาะ ขณะที่ภาคธุรกิจเอกชนมีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลแต่ยังอยู่ในขอบเขตที่จำกัด การให้บริการตะกาฟูลจึงเป็นเพียงส่วนหนึ่งของบริษัทแม่ที่ประกอบธุรกิจประกันภัยแบบสากล ในการดำเนินธุรกิจตะกาฟูลและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลจะต้องสอดคล้องกับหลักชะรีอะฮ์ แต่ละบริษัทประกันภัยจะต้องมีคณะที่ปรึกษาทางศาสนาอิสลามที่ทำหน้าที่ให้คำวินิจฉัยรับรองการให้บริการและผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลว่ามีความถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ ทั้งนี้ ปัจจุบันประเทศไทยมีเพียงคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลามในระดับบริษัทเท่านั้น

สำหรับผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่มีอยู่ในปัจจุบัน แบ่งเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

- (1) ตะกาฟูลเพื่อครอบครัว (Family Takaful) ซึ่งเกี่ยวข้องกับการประกันชีวิต มีบริษัทประกันชีวิตที่ให้บริการตะกาฟูลเพื่อครอบครัวจำนวน 5 บริษัท
- (2) ตะกาฟูลแบบทั่วไป (General Takaful) ซึ่งเกี่ยวข้องกับการประกันวินาศภัย มีบริษัทประกันวินาศภัยที่ให้บริการตะกาฟูลแบบทั่วไปจำนวน 12 บริษัท

จากการสำรวจข้อมูลผลิตภัณฑ์จากบริษัทประกันชีวิต 2 แห่งและบริษัทประกันวินาศภัย 1 แห่ง พบว่าผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลของไทยมีความหลากหลายโดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเพื่อครอบครัว (ประกันชีวิต) มีรูปแบบประกันชีวิตแบบการออมระยะสั้นและการออมระยะยาว การประกันชีวิตแบบชั่วครว และการประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล ขณะที่ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลแบบทั่วไป (ประกันวินาศภัย) มีผลิตภัณฑ์ ได้แก่ การประกันรถยนต์ ประกันอัคคีภัยในทรัพย์สิน และประกันเบ็ดเตล็ด ทั้งนี้ หากพิจารณาลักษณะผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลจะพบว่าได้ถูกออกแบบมาเพื่อสำหรับกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลางจนถึงระดับสูง เช่น ผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตแบบออมทรัพย์ระยะสั้น มีอัตราเงินสมทบที่สูง (ค่าเบี้ยประกัน) และมีผลประโยชน์ตอบแทน (ฮิบะฮ์) จากการลงทุน ดังนั้น ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลในประเทศไทยจึงไม่ได้ให้บริการที่ครอบคลุมในทุกภาคส่วนของสังคม

สำหรับรูปแบบโมเดลที่บริษัทประกันภัยใช้ในการดำเนินกิจการขึ้นอยู่กับแนวคิดและหลักการให้บริการที่เหมาะสมกับบริษัทประกันภัยในแต่ละแห่ง ทั้งนี้ พบว่าบริษัทประกันภัยส่วนใหญ่ได้รับการถ่ายทอดองค์ความรู้ในการดำเนินธุรกิจจากบริษัทตะกาฟูลมาเลเซีย สำหรับช่องทางการจำหน่าย

ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล พบว่าส่วนใหญ่เป็นการจำหน่ายผ่านตัวแทน (Agent) เนื่องจากตัวแทนมีความใกล้ชิดกับลูกค้ามากกว่าการจัดจำหน่ายในช่องทางอื่น ๆ โดยเฉพาะตัวแทนจำหน่ายที่เป็นชาวมุสลิมมีความสามารถในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและสามารถปรับทัศนคติในเชิงบวกเกี่ยวกับการทำประกันภัย ดังนั้น การพึ่งพาตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ถือเป็นสิ่งจำเป็น แต่พบว่าการขาดแคลนบุคลากรทางด้านนี้ จึงทำให้ตัวแทนจำหน่ายที่มีความสามารถมีค่าจ้างที่สูง

ในส่วนของการบริหารสภาพคล่องและการบริหารความเสี่ยง ทั้งการประกันแบบสากลและตะกาฟูลต่างมีเครื่องมือเพื่อสร้างความมั่นคงทางการเงินโดยผ่านการลงทุนและการประกันภัยต่อ ซึ่งการลงทุนและการประกันภัยต่อของธุรกิจตะกาฟูลจะต้องดำเนินการตามหลักการศาสนาอิสลาม โดยการประกันต่อจะต้องทำกับบริษัทประกันต่ออิสลาม ซึ่งปัจจุบันยังไม่มีบริษัทใดดำเนินกิจการดังกล่าวในประเทศไทย ขณะที่การลงทุนจะต้องทำกับกิจการที่ดำเนินงานตามหลักจริยธรรม นอกจากนี้ ธุรกิจตะกาฟูลควรมีทางเลือกในการลงทุนมากกว่าปัจจุบัน เช่น การลงทุนในพันธบัตรอิสลามหรือศุกุก (Sukuk)

สำหรับสภาพปัญหาอุปสรรคสำคัญที่มีผลต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการให้บริการตะกาฟูลในประเทศไทย สรุปได้ดังนี้

- (1) บุคลากร พบว่าบุคลากรของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและธุรกิจเอกชนขาดความพร้อม และมีความรู้เกี่ยวกับตะกาฟูลซึ่งเกี่ยวข้องกับหลักการศาสนาและการเงินอิสลามมีจำนวนน้อย
- (2) ด้านนโยบายภาครัฐ ภาครัฐขาดนโยบายสนับสนุนการพัฒนาประกันภัยอิสลาม ทั้งการสร้างบุคลากรและการส่งเสริมให้มีการแข่งขันเชิงธุรกิจ
- (3) ด้านการกำกับดูแล ใช้กฎหมายเดียวกันกับประกันภัยแบบสากล มีการจำกัดจำนวนบริษัทประกันภัย ซึ่งเป็นที่มาของโครงสร้างองค์กร 1 บริษัท 2 ระบบ
- (4) คณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลามมีเพียงระดับองค์กรบริษัท ส่งผลต่อความน่าเชื่อถือในบริการและผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล และการดำเนินธุรกิจตะกาฟูลไม่เป็นไปในทิศทางเดียวกัน
- (5) ด้านการประชาสัมพันธ์ ชาวมุสลิมมีความเชื่อต่อการทำประกันในเชิงลบ และประชาชนทั่วไปขาดการวางแผนในอนาคต ประกอบกับขาดความรู้ทางการเงินและการประกันภัย
- (6) ด้านผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลมีความหลากหลาย แต่ไม่ครอบคลุมในทุกภาคส่วนของสังคม โดยเฉพาะสำหรับกลุ่มผู้มีรายได้น้อย
- (7) ด้านการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า มีช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ค่อนข้างจำกัด บริษัทประกันต้องพึ่งพาตัวแทนจำหน่ายเป็นสำคัญ
- (8) ด้านอื่นๆ ได้แก่ การขาดช่องทางการลงทุน ไม่มีบริษัทรับทำประกันภัยต่ออิสลาม และขาดฐานข้อมูลเกี่ยวกับตะกาฟูลในเชิงลึก

จากประเด็นปัญหาที่กล่าวมาข้างต้น พบว่าอุปสรรคสำคัญต่อการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทย คือความพร้อมของคน เนื่องจากชาวมุสลิมยังคงมีความเชื่อและทัศนคติในเชิงลบว่าการทำประกันภัยผิดกับหลักการศาสนาอิสลาม ขณะที่บุคลากรของภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องยังขาดความรู้ ความเข้าใจ และขาดความตระหนักถึงความสำคัญในการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามเพื่อเป็นปัจจัยเกื้อกูลต่อการพัฒนาระบบการเงินในภาพรวม

ทั้งนี้ การศึกษาประสบการณ์การดำเนินธุรกิจตะกาฟูลในต่างประเทศถือเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลของประเทศไทย หากภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องต่างๆ ได้นำแนวทางปฏิบัติที่ประสบความสำเร็จจากต่างประเทศมาประยุกต์ใช้ให้สอดคล้องกับบริบทของสังคมไทย ซึ่งจากการศึกษาพบว่าประเทศไทยควรนำข้อดีและปัจจัยส่งเสริมให้ธุรกิจตะกาฟูลประสบความสำเร็จจากประเทศดังกล่าวมาประยุกต์ใช้ ดังนี้

- (1) ภาครัฐควรสนับสนุนกิจการตะกาฟูลเช่นเดียวกับรัฐบาลมาเลเซีย
- (2) ประเทศไทยควรออกกฎหมายตะกาฟูลเป็นการเฉพาะและการจัดตั้งคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลามใน 2 ระดับ เช่นเดียวกับประเทศมาเลเซีย
- (3) ในสิงคโปร์และอังกฤษได้มีการผูกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลกับผลิตภัณฑ์การเงินอื่นๆ ซึ่งสามารถทำได้ เช่น การประกันรถยนต์และการคุ้มครองเงินกู้ เป็นต้น
- (4) การสร้างความพร้อมของคนให้มีความรู้และความเข้าใจทางการเงิน เช่นเดียวกับคนอังกฤษและสิงคโปร์ ทั้งนี้ หากคนมีความพร้อม การผลักดันให้เกิดกฎหมายตะกาฟูลเป็นการเฉพาะหรือการสร้างนวัตกรรมทางการเงินใหม่ๆ ก็สามารถทำได้ง่าย เช่น พันธบัตรอิสลาม (Sukuk) และการประกันภัยต่ออิสลาม (Retakaful) เป็นต้น

สืบเนื่องจากสภาพปัญหาอุปสรรคของธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทยที่กล่าวในข้างต้น งานวิจัยชิ้นนี้ได้มีข้อเสนอแนะเชิงนโยบายเกี่ยวกับการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทย โดยแบ่งออกเป็น 3 ระยะเวลา ดังนี้

ระยะแรก : การสร้างความพร้อมของคน ปรับความเชื่อ ทักษะคติเชิงบวก เพิ่มพูนความรู้และความเข้าใจด้านการเงิน ทั้งนี้ ความพร้อมของคนในภาครัฐ ภาคเอกชน และประชาชนในทุกภาคของสังคม คือ ญกญแจสำคัญของการสำเร็จในการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทย นอกจากนี้ ภาครัฐและภาคเอกชนควรดำเนินการ ดังนี้ กำหนดเป้าหมายการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลที่ชัดเจน การสร้างบุคลากรที่มีความรู้ทางศาสนาและการเงินอิสลามให้เพียงพอ การจัดตั้งสำนักงานสาขาในพื้นที่ต่างๆ เพื่อส่งเสริมให้เกิดกิจกรรมการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้เกี่ยวกับตะกาฟูลและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลให้ครอบคลุมในทุกภาคส่วนของสังคม

ระยะสอง : ปรับโครงสร้างที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจตะกาฟูล โดยการออกกฎหมายตะกาฟูลเป็นการเฉพาะเพื่อเป็นโอกาสให้สามารถจัดตั้งบริษัทตะกาฟูลเป็นการเฉพาะและเป็นการส่งเสริมให้บริษัทตะกาฟูลสามารถไปลงทุนในต่างประเทศที่มีผลิตภัณฑ์ทางการเงินอิสลามที่หลากหลาย รวมทั้งการจัดตั้งคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาในระดับชาติเพื่อกำหนดแนวทางดำเนินงานและพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลให้เป็นไปในทิศทางเดียวกัน โดยสอดคล้องกับหลักการของศาสนาอิสลาม ทั้งนี้ ขั้นตอนในระยะที่สองมีส่วนส่งเสริมการให้บริการและผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลมีความน่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับในระดับสากล

ระยะสาม : สร้างนวัตกรรมการให้บริการและผลิตภัณฑ์ทางการเงินอิสลาม เพื่รองรับการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลอย่างเต็มรูปแบบ โดยการจัดตั้งบริษัทตะกาฟูลเป็นการเฉพาะ จัดตั้งธุรกิจประกันภัยต่ออิสลาม (Retakaful) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินเพื่อส่งเสริมการลงทุนตามหลักการศาสนาอิสลาม เช่น พันธบัตรอิสลามหรือศุกุก (Sukuk) และการผูกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลกับผลิตภัณฑ์การเงินอื่นๆ เป็นต้น

สืบเนื่องจากในปี 2558 ที่ประเทศไทยจะเข้าเป็นสมาชิกประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน และคาดว่าธุรกิจประกันภัยจะเปิดเสรีภายในปี 2563 ซึ่งจะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงแนวทางการทำธุรกิจประกันภัยในภาพรวม แต่เนื่องจากภาครัฐไม่ได้มีนโยบายเพิ่มจำนวนบริษัทประกันภัย จึงคาดว่าจะทำให้เกิดการทำธุรกิจในรูปแบบพันธมิตรร่วมกับบริษัทต่างชาติ (Joint Venture) ซึ่งจะทำให้บริษัทประกันภัยของไทยจะได้รับการถ่ายทอดองค์ความรู้การประกอบธุรกิจประกันภัยรูปแบบใหม่ที่มีประสิทธิภาพจากบริษัทพันธมิตรต่างชาติ ดังนั้น ธุรกิจประกันภัยของไทยควรที่จะเตรียมความพร้อมเพื่อปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมใหม่ที่จะมาถึงในอนาคต ประกอบกับภาครัฐควรมีบทบาทเพิ่มขึ้นในการผลักดันให้ธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทยมีการพัฒนาอย่างเป็นระบบ และการเพิ่มขอบเขตในบทบาทของภาคเอกชนให้มากขึ้นกว่าปัจจุบัน ซึ่งจะทำให้ระบบการเงินอิสลามและการประกันภัยอิสลามมีบทบาทสำคัญในการทำให้เศรษฐกิจไทยมีการพัฒนาและเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน

Executive Summary

Takaful business in Thailand was first established in 2006 by Finansa Life Insurance Public Company Limited and now it is still in the formative stage. The size of Takaful business is account for one percent from total insurance premiums, which is quite low proportion to the whole business. The majority customers are Muslims who live in Bangkok and Metropolitan area, including five Southern border provinces. Currently, Takaful businesses in Thailand are supervised by the Office of Insurance Commission (OIC) under Life Insurance Act (1992/2008) and Non-Life Insurance Act (1992/2008). Due to the limitation of insurance business's government policy, there is no specific Takaful insurance company in Thailand. Takaful is just only a product from voluntary insurance companies, which are interested in this business. Also, insurance companies have to operate and develop Takaful products corresponding to Shariah Laws (i.e., Islamic Laws). As a result, Takaful should serve to Muslims as a valuable risk management tool and the alternative to conventional insurance that is acceptable to the Muslim faith. Takaful operation and product are required to be approved by an appropriate qualified Shariah Supervisory Board.

In Thailand, Takaful products consist of two types. One is Family Takaful (Life insurance) offered by five private life insurance companies and the other is General Takaful (Non-life insurance) offered by 12 private non-life insurance companies.

From our studies, Takaful businesses in Thailand are generally tagged along Malaysia's concepts, especially in Takaful models and knowledge bases. Takaful industries are mostly driven by private insurance companies while the government should act more important role to promote. Most Takaful products are designed and formed to serve from middle-income to high-income targeted Muslims. For example, the short-term saving insurance plan with the high contribution (premium) and high returns (Hi-bah) is popular among those income groups. As a result, Takaful products cannot be provided to all income levels of Thai Muslims. The successful Takaful channel is the products' purchase via insurance agents who have close connection and easily make Takaful products trust among Muslim targeted groups. However, Takaful companies have to compensate hiring insurance agents with high prices.

In fact, Takaful business in Thailand has been developing with a slow pace due to several factors and obstacles as follows:

- (1) Lack of staffs who specialize in Islamic finance and Shariah law
- (2) Lack of government policy to promote Takaful business
- (3) Irrelevant regulation and supervision linking to traditional insurance regime
- (4) No national Shariah advisory council on Islamic Banking and Takaful
- (5) Lack of public promotion and communication
- (6) Lack of product varieties to cover all income groups
- (7) Few distribution product channels
- (8) Lack of investment channels and no Retakaful company in Thailand

From other countries' experiences, like Malaysia, Singapore and the U.K., we can apply and follow their paths so as to develop Takaful business in Thailand. Like Malaysia, the government fully supports Takaful business by the formation of specific Takaful law and the Shariah advisory board in both national and company levels. To combine Takaful products with other financial products, like Singapore and the U.K., that will expand Takaful products into other distribution channels. For example, car insurance and loan protection. Also, Islamic faith's knowledge manpower is a key factor to drive Takaful services moving towards international standard.

Through having many problems and obstacles, policy suggestion for Thailand Takaful development is summarized into three time-frames as follows:

- (1) Set up Takaful development goals and prepare manpowers in both government sector and private sector through financial literacy.
- (2) Build up Islamic insurance infrastructures like specific Takaful laws and the Shariah advisory board in national level.
- (3) Establish specific company to provide Takaful products and services. And pursue the product and service innovation.

Therefore, by following three time-frame policy suggestion, Takaful business in Thailand would expand in terms of the volume of premiums and the quality of products. Due to the fact that the development of financial sectors in Thailand requires more variety of products to serves all groups of people, then Takaful could be served Thai Muslims as a valuable risk management tool and the alternative to conventional insurance for other Thai people groups.

สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหาร	ก
Executive Summary	จ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์	3
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	3
1.4 วิธีการศึกษา	4
1.5 ขอบเขตของการวิจัย	4
1.6 ผลที่คาดว่าจะได้รับเมื่อเสร็จโครงการ	4
1.7 คำศัพท์	5
บทที่ 2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	6
บทที่ 3 แนวคิดตะกาฟูลและความเป็นมา	10
3.1 คำนิยามของตะกาฟูล	10
3.2 ความเป็นมาของตะกาฟูล	10
3.3 เปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างประกันภัยแบบสากลกับตะกาฟูล	15
บทที่ 4 การดำเนินการของตะกาฟูล	17
4.1 สัญญาตะกาฟูล (กรมธรรม์)	18
4.2 ประเภทของตะกาฟูล	18
4.3 รูปแบบการบริหารตะกาฟูล	21
4.4 ช่องทางการจัดจำหน่าย	21
4.5 รูปแบบของตะกาฟูล	21
4.6 การลงทุนของบริษัทตะกาฟูล	27
4.7 ตะกาฟูลต่อ (Retakaful)	28
4.8 การดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง (Risk Based Capital)	28

บทที่ 5 สถานการณ์ปัจจุบันของธุรกิจประกันภัยอิสลาม	30
5.1 ภาพรวมของธุรกิจประกันภัยอิสลามทั่วโลก	30
5.2 ภาพรวมของธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย	34
บทที่ 6 ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย	54
6.1 ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย	54
6.2 วิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อน (SWOT Analysis) ธุรกิจประกันภัยอิสลามไทย	75
บทที่ 7 ปัจจัยสู่ความสำเร็จของธุรกิจประกันภัยอิสลามในต่างประเทศ	78
7.1 ประเทศมาเลเซีย	78
7.2 ประเทศสหราชอาณาจักร	89
7.3 ประเทศสิงคโปร์	93
บทที่ 8 บทสรุปและข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย	102
8.1 บทสรุป	102
8.2 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย	104
เอกสารอ้างอิง	108
ภาคผนวก	111
ภาคผนวก ก. การสัมภาษณ์ธุรกิจประกันภัย	112
ภาคผนวก ข. การสัมภาษณ์หน่วยงานควบคุมกำกับดูแลกิจการประกันภัย	126
ภาคผนวก ค. การสัมภาษณ์ที่ปรึกษาทางศาสนาอิสลาม	136
ภาคผนวก ง. การสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญทางด้านตะกาฟูล	139
ภาคผนวก จ. อภิธานศัพท์	142

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

สถาบันการเงินอิสลามในปัจจุบันได้ขยายตัวและเติบโตขึ้นเป็นอย่างมาก และมีบทบาทสำคัญมากขึ้นต่อระบบเศรษฐกิจในปัจจุบัน ในฐานะเป็นสถาบันการเงินทางเลือกที่มีส่วนสำคัญในการส่งเสริมการออมและการลงทุนให้เศรษฐกิจมีการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนและมีเสถียรภาพ สืบเนื่องจากสถาบันการเงินอิสลามดำเนินกิจกรรมตามหลักกฎหมายอิสลาม (Islamic law) หรือชะรีอะฮ์ (Shariah) ซึ่งตามหลักความเชื่อของศาสนาอิสลามได้มุ่งเน้นถึงความเสมอภาคและยุติธรรม ส่งเสริมให้ชาวมุสลิมได้อยู่ดีกินดี และประกอบกิจกรรมทางเศรษฐกิจ การค้า ภายใต้ระบบการเงินการธนาคารที่ไม่เกี่ยวข้องกับดอกเบี้ย (Riba) ในปี ค.ศ. 2009 ธุรกิจประกันภัยอิสลามทั่วโลกเจริญเติบโตขึ้นร้อยละ 19.0 ต่อปี หรือมีมูลค่า 8,300 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยคาดว่าในปี ค.ศ. 2011 จะมีมูลค่าประมาณ 12,400 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (The World Takaful Report 2011 โดย Ernst & Young)

สำหรับธุรกิจประกันภัยถือเป็นหนึ่งในสถาบันการเงินที่มีสำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม วัตถุประสงค์ของธุรกิจประกันภัยนั้นเพื่อเป็นการแบ่งเบาความเสี่ยง จากบุคคล กลุ่มบุคคล หรือทรัพย์สินนั้นๆ ออกเป็นส่วนโดยร่วมกันชดเชยเมื่อมีความสูญเสียหรือเสียหายที่เกิดขึ้น ซึ่งจะทำให้ระบบเศรษฐกิจและสังคมพัฒนาไปได้อย่างมั่นคงและรักษาซึ่งผลประโยชน์ของประชาชนทั้งในชีวิตและทรัพย์สิน ปัจจุบันยังมีข้อสงสัยจากประชาชนทั่วไปและชาวมุสลิมเกี่ยวกับประเด็นการประกอบธุรกิจประกันภัยนั้นขัดต่อหลักคำสอนของศาสนาอิสลามหรือไม่ ความเป็นไปได้ในการประกอบธุรกิจประกันภัยที่ถูกต้องตามหลักการอิสลามนั้นควรที่จะดำเนินการอย่างไร หากธุรกิจประกันภัยอิสลามสามารถทำได้จริงประชาชนทั่วไปที่มีใช้ชาวมุสลิมจะสามารถมีส่วนร่วมในการทำธุรกรรมดังกล่าวได้หรือไม่ ประโยชน์ที่ได้รับจากการทำประกันภัยกระแสหลักกับประกันภัยอิสลามมีความแตกต่างกันอย่างไร

ทั้งนี้ การดำเนินงานของธุรกิจประกันภัยของกระแสหลัก คือ การบริหารความเสี่ยงภัย ซึ่งจะโอนความเสี่ยงภัยของผู้เอาประกันภัยไปสู่บริษัทประกันภัย เมื่อเกิดความเสียหายขึ้นบริษัทประกันภัยจะชดเชยค่าสินไหมทดแทนตามที่ได้รับ ความคุ้มครองในกรมธรรม์ประกันภัยให้แก่ผู้เอาประกันภัย โดยที่ผู้เอาประกันภัยจะต้องเสียเบี้ยประกันภัยให้แก่บริษัทประกันภัยตามที่ได้ตกลงกันไว้ ซึ่งบริษัทประกันภัยสามารถกระจายความเสี่ยงที่ตนได้รับจากผู้เอาประกันภัย โดยนำเงินทุนจากเบี้ยประกันภัยบางส่วนหรือทั้งหมดไปทำประกันต่อ (Reinsurance) กับบริษัทประกันภัยอื่นหรือบริษัทรับประกันภัยต่อนอกจากนี้ บริษัทประกันภัยยังสามารถนำเงินทุนจากเบี้ยประกันภัยบางส่วนไปทำการลงทุนในหลักทรัพย์อื่นๆ เพื่อสร้างผลกำไรได้อีก อย่างไรก็ตาม การทำธุรกรรมของบริษัทประกันภัย ซึ่งรวมทั้งการทำผลกำไรจากการทำประกันภัยต่อ (Reinsurance) และการลงทุนนั้นเกี่ยวข้องกับดอกเบี้ย (Riba) ซึ่งเป็นสิ่งต้องห้ามตามหลักศาสนาอิสลามที่ต้องปฏิบัติอย่างเคร่งครัด จากคำสอนของศาสนาอิสลามที่ว่า “อัลเลาะห์ทรงอนุมัติการค้า แต่ทรงห้ามดอกเบี้ย” ซึ่งดอกเบี้ย (Riba) นั้นเป็นส่วนเพิ่มจากการกู้เงินซึ่งเป็นเงื่อนไข (Precondition) ซึ่งนำไปสู่การเอารัดเอาเปรียบ เกิดความเหลื่อมล้ำทางรายได้ คนรวยนั้นรวยยิ่งขึ้น ขณะที่คนจนนั้นยิ่งจนลง ซึ่งตามหลักศาสนาอิสลามนั้นดอกเบี้ยถือเป็นส่วนหนึ่งของเงื่อนไขต้องห้าม

ประเด็นสำคัญที่ทำให้การทำธุรกิจประกันภัยกระแสน้ำหลักขัดต่อหลักกฎหมายศาสนาอิสลาม คือ

(1) ความคลุมเครือ (Gharar) ในสัญญาซื้อขายประกัน เนื่องจากธุรกิจประกันภัยสากล วางอยู่บนหลักของการซื้อขาย การเป็นสินค้าและราคาของหลักประกันนั้นถือว่าไม่ชัดเจน และมีความคลุมเครือตามหลักการซื้อขายในอิสลาม

(2) การพนัน (Maisir) หรือเกมส์แห่งโอกาสในสัญญา เนื่องธุรกิจประกันภัยสากลเป็นธุรกิจที่ผลกำไรหรือขาดทุนขึ้นอยู่กับโชค โอกาส หรือความน่าจะเป็น ถือว่าเป็นธุรกิจการพนัน ขัดกับหลักการศาสนาอิสลาม

(3) ดอกเบี้ย (Riba) รวมทั้งรายได้จากการลงทุนในธุรกิจที่ขัดกับหลักศาสนา อย่างไรก็ตาม ศาสนาอิสลามนั้นได้ให้ความสำคัญของการมีประกันในชีวิตของมนุษย์เฉกเช่นเดียวกับสังคมและศาสนาอื่นๆ ในโลก เพราะความเสี่ยงที่ซ่อนอยู่ในทุกกิจกรรมของการดำเนินชีวิตไม่ว่าจะถือศาสนาใดและมีสัญญาใดใด ดังนั้น เพื่อจะจรรโลงให้เกิดสถาบันประกันภัยที่สอดคล้องกับเจตนารมณ์ของศาสนาอิสลาม หรือให้พ้นจากสิ่งขัดต่อหลักกฎหมายอิสลามตามที่กล่าวมาข้างต้น นักกฎหมายอิสลามจึงได้วางแนวทาง “ตะกาฟูล” มาประยุกต์ในกิจกรรมการประกันภัย

ทั้งนี้ ตะกาฟูล (Takaful) คือ สัญญาของคนกลุ่มหนึ่งที่ร่วมตกลงกันไว้ว่า จะช่วยเหลือสมาชิกภายในกลุ่มที่ประสบความเสียหายจากอุบัติเหตุที่เกิดขึ้น ดังนั้นสัญญา หรือ ธรรมเนียมประกันภัยตามหลักการอิสลามจึงต้องระบอบอกมาให้ชัดเจนว่า ผู้เอาประกัน จะจ่ายเบี้ยประกันจำนวนหนึ่งที่กำหนดไว้ให้แก่บริษัทตะกาฟูล โดยในเบี้ยประกันจำนวนนี้ ผู้เอาประกันยินดีที่จะบริจาคเงินส่วนหนึ่งไว้สำหรับชดเชยความเสียหายที่เกิดขึ้นกับธุรกิจตะกาฟูลโดยบริษัทรับประกันจะเป็นผู้ที่กำหนดและเป็นผู้ที่ดูแลรับผิดชอบเองในกรณีที่เมื่อพอเพียงต่อการชดเชยค่าเสียหาย ส่วนเงินที่เหลือนั้นบริษัทตะกาฟูลจะนำไปลงทุนหากำไรเพิ่มเติมที่ไม่เกี่ยวกับดอกเบี้ยและไม่ขัดกับหลักกฎหมายอิสลาม หากมีกำไรก็จะแบ่งกำไรแก่ผู้ถือกรรมธรรม์เป็นการตอบแทน ส่วนในเรื่องชดเชยการเสียหายเป็นจำนวนเท่าใดนั้น ธรรมเนียมจะระบุไว้เป็นการชัดเจนว่า ผู้เอาประกันจะได้ค่าชดเชยความเสียหายเป็นจำนวนเท่าไร

สำหรับวิวัฒนาการของธุรกิจตะกาฟูลนั้น ถึงแม้ว่าศาสนาอิสลามจะเริ่มต้นที่ประเทศซาอุดีอาระเบีย แต่การนำหลักการอิสลามมาประยุกต์ใช้ในธุรกิจตะกาฟูลกลับเริ่มต้นที่ประเทศชูดานและมาเดิบโตที่ประเทศมาเลเซีย บริษัทตะกาฟูลของมาเลเซียถูกจัดตั้งขึ้นในปี ค.ศ. 1984 หลังจากที่ได้มีการก่อตั้งธนาคารอิสลามขึ้นมาก่อน อาจกล่าวได้ว่าในปัจจุบัน ประเทศมุสลิมทั่วโลกต่างได้ยอมรับว่ามาเลเซียเป็นชาติผู้นำและเป็นแบบอย่างทางด้านสถาบันการเงินอิสลาม ในปี ค.ศ. 2009 มูลค่าธุรกิจประกันภัยอิสลามเทียบกับจีดีพี ในปี ค.ศ. 2009 คิดเป็นร้อยละ 0.6 ซึ่งในปัจจุบันมาเลเซียมีสัดส่วนของเบี้ยประกันภัยตะกาฟูลประมาณร้อยละ 30 ของเบี้ยรับรวมทั้งประเทศ ขณะที่ธุรกิจประกันภัยหรือตะกาฟูลของมาเลเซียมีส่วนแบ่งของตลาดประมาณร้อยละ 10 ของตลาดประกันภัยอิสลามทั่วโลก สำหรับโอกาสของการประกอบธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศที่ไม่ใช่มุสลิมอย่างประเทศไทยนั้นถือว่าเป็นงานที่ท้าทายของภาครัฐและภาคเอกชน ในปัจจุบันธุรกิจประกันภัยอิสลามอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (สนง.คปภ.) นั้นยังอยู่ในช่วงระยะการเริ่มต้น โดยในช่วงปี 2548-2550 มูลค่าประกันภัยอิสลามอยู่ที่ระดับ 30-35 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (World Bank 2010) ส่วนข้อมูลจาก

สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (สนง.คปภ.) สัดส่วนมูลค่า ต่กาพูลเฉพาะประกันชีวิตในประเทศไทยมีไม่ถึงร้อยละ 1 ของมูลค่าประกันภัยรวมโดยในปี 2555 อยู่ที่ 569,903 ล้านบาท

ทั้งนี้ หากประเทศไทยสามารถพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามให้เจริญเติบโตก้าวหน้าไปสู่ระดับ มาตรฐานสากล โดยเหมาะสมกับระดับขีดความสามารถและสภาพแวดล้อมของธุรกิจประกันภัย อิสลามในประเทศไทย ซึ่งจะทำให้มุสลิมไทยและประชาชนทั่วไปได้รับประโยชน์จากการมีระบบธุรกิจ ประกันภัยทางเลือกในการสร้างความมั่นคงในการดำเนินชีวิต รวมทั้งการเสริมสร้างความแข็งแกร่ง ต่อระบบเศรษฐกิจและสังคมในฐานะเป็นภูมิคุ้มกันให้สามารถทนทานต่อวิกฤติภัยพิบัติที่เกิดขึ้น เนื่องจากเศรษฐกิจโลกในปัจจุบันมีความผันผวนซึ่งนับวันจะทวีความรุนแรงมากยิ่งขึ้นจากพฤติกรรม การเก็งกำไรภายใต้ระบบทุนนิยมสากล ธุรกิจประกันภัยอิสลามจึงถือว่าเป็นหนึ่งในสถาบันการเงิน ที่สามารถรองรับความเสี่ยงที่เกิดจากระบบการเงินกระแสหลัก

ดังนั้น จากเหตุผลที่กล่าวมาข้างต้นจึงจำเป็นต้องศึกษาถึงสถานะปัจจุบันของธุรกิจประกันภัยอิสลาม ในประเทศไทย สภาพปัญหาและอุปสรรคที่มีผลต่อการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย รวมทั้ง ศึกษาแนวทางการพัฒนาธุรกิจประกันภัยในเชิงเปรียบเทียบกับระบบประกันภัยอิสลาม ที่พัฒนาแล้ว ทั้งนี้ เพื่อเป็นแนวทางกำหนดหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและเอกชนในการนำเอาความรู้ ที่ได้จากการศึกษาวิจัยไปประยุกต์ใช้กับการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทยต่อไป

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

- (1) เพื่อทราบถึงสถานะของธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย ณ ปัจจุบัน และแนวโน้ม การพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามในอนาคต
- (2) เพื่อทราบถึงปัญหาอุปสรรคการดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย
- (3) เพื่อเสนอแนะแก้ไขปัญหาอุปสรรคเพื่อพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย ให้เทียบเท่ากับมาตรฐานสากล

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- (1) เข้าใจสถานะของธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ ประกันภัยอิสลามในประเทศไทย และแนวโน้มการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามในอนาคต
- (2) สร้างองค์ความรู้และข้อมูลแนวทางการดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามตามมาตรฐานสากล (ที่มีผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย)
- (3) จัดทำข้อเสนอแนะแนวทางแก้ไขปัญหาอุปสรรคเพื่อพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย ให้เทียบเท่ากับมาตรฐานสากล

1.4 วิธีการศึกษา

- (1) ศึกษาหลักการดำเนินงาน ลักษณะของธุรกิจประกันภัยอิสลามตามมาตรฐานสากล เพื่อเปรียบเทียบกับธุรกิจประกันภัยทั่วไป
- (2) ศึกษาหลักการดำเนินงาน ลักษณะของธุรกิจประกันภัยอิสลามของประเทศไทย
- (3) สัมภาษณ์เชิงลึก จากบุคคลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย ได้แก่ กลุ่มนักวิชาการ กลุ่มนักประกันภัย กลุ่มข้าราชการผู้กำหนดนโยบาย และคณะกรรมการที่ปรึกษาตามหลักชะรีอะฮ์ในระดับองค์กร
- (4) สัมภาษณ์เชิงลึกกับธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย 3 ราย เพื่อนำมากำหนดปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย โดยเลือกบริษัทที่ให้บริการธุรกิจตะกาฟูลที่มีประสบการณ์ในการให้บริการและเป็นที่ยอมรับในการดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย
- (5) ศึกษารายละเอียดปัญหาและอุปสรรคต่อการดำเนินการของธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย รวมทั้งวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และภัยคุกคามต่อการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามของประเทศไทย
- (6) ศึกษาเปรียบเทียบการดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทยกับประเทศมาเลเซีย ประเทศสหราชอาณาจักร และประเทศสิงคโปร์ ที่ดำเนินการตามมาตรฐานสากล
- (7) ศึกษาและจัดทำข้อเสนอแนะแก้ไขปัญหาลดอุปสรรคเพื่อพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทยให้เทียบเท่ากับมาตรฐานสากล
- (8) จัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์

1.5 ขอบเขตการวิจัย

- (1) ศึกษาโครงสร้างการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย (ทั้งประกันชีวิตและประกันวินาศภัย) ในเชิงเปรียบเทียบกับประเทศมาเลเซีย ประเทศสหราชอาณาจักร และประเทศสิงคโปร์
- (2) ศึกษาสภาพปัญหาอุปสรรคต่อการดำเนินการและวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และภัยคุกคามต่อพัฒนาการประกันภัยอิสลามในประเทศไทย
- (3) จัดทำข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย โดยนำเอาประสบการณ์การดำเนินกิจการประกันภัยอิสลามที่ประสบความสำเร็จมากประยุกต์ใช้ต่อไป

1.6 ผลที่คาดว่าจะได้รับเมื่อเสร็จโครงการ

- (1) เข้าใจสถานะและสภาพปัญหาอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจของธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย และแนวโน้มการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามในอนาคต
- (2) สร้างองค์ความรู้และข้อมูลแนวทางการดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามตามมาตรฐานสากล
- (3) จัดทำข้อเสนอแนะแนวทางแก้ไขปัญหาลดอุปสรรคเพื่อพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทยให้ทัดเทียมกับมาตรฐานสากล

1.7 คำศัพท์

หลักชะรีอะฮ์ (Shariah) หมายถึง หลักพื้นฐานสำคัญที่มีไว้เพื่อให้ชาวมุสลิมปฏิบัติตามคำสอนของศาสนาอิสลาม หรือเป็นหลักปฏิบัติที่กำหนดในคัมภีร์อัลกรุอาน และจากวจนะของพระศาสดา มุฮัมมัด)

ฟิกห์ (Figh) หมายถึง คำวินิจฉัย เมื่อมีสถานการณ์มากำหนด (เช่น อิสลามไม่ให้กินหมู แต่เมื่ออยู่สถานการณ์ที่ไม่มีอะไรจะกิน ก็จำเป็นจะต้องกินหมู ซึ่งทำตามคำวินิจฉัยดังกล่าวว่าจะกินได้จำนวนเท่าไร)

ฟัตวา (Fatwa) หมายถึง ฉันทามติของฟิกห์ (คำวินิจฉัยที่เป็นฉันทามติ)

หลักมุอามาละห์ (Muamalah) หมายถึง หลักความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์กับมนุษย์ (อยู่ภายใต้หลักชะรีอะฮ์)

หลักอิบาดะห์ (Ibadah) หมายถึง หลักความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์กับพระเจ้า (อยู่ภายใต้หลักชะรีอะฮ์)

ฮาลาล (Halal) หมายถึง สิ่งที่ศาสนาอนุมัติ (อนุญาตให้กิน ดื่ม ให้ทำ ใช้สอย)

ฮารอม (Haram) หมายถึง สิ่งที่ศาสนาห้าม

ตะกาฟูล (Takaful) หมายถึง ประกันภัยอิสลาม โดยตะกาฟูล แบ่งเป็นออกเป็น 2 ประเภทหลัก คือ ตะกาฟูลเพื่อครอบครัว (Family Takaful) เทียบเท่ากับประกันชีวิต (Life Insurance) และตะกาฟูลแบบทั่วไป (General Takaful) เทียบเท่ากับประกันวินาศภัย (Non-life Insurance)

ตะบ์รูล์ (Tabarru) หมายถึง การบริจาค

หลักมุดอรอบะฮ์ (Mudarabah) หมายถึง สัญญาหุ้นส่วนในการประกอบธุรกิจ เป็นสัญญาระหว่างเจ้าของทุนหรือผู้ลงทุน ฝ่ายหนึ่งกับผู้ประกอบการอีกฝ่ายหนึ่งตัวอย่าง เช่น เจ้าของทุนได้ทำสัญญาลงทุนกับผู้ประกอบการอุตสาหกรรมรายหนึ่งโดยมีข้อตกลง ว่ากำไรที่ได้จากการประกอบการนั้นนำมาแบ่งคนละครึ่ง หรือสองในสามหรือหนึ่งในสี่ เป็นต้น ในกรณีขาดทุนผู้ลงทุนจะเป็นผู้รับภาระเพียงฝ่ายเดียว

คณะกรรมการที่ปรึกษาตามหลักชะรีอะฮ์ (Shariah advisory board) หมายถึง ที่ปรึกษาศาสนาอิสลามซึ่งควรมีความรู้ทั้งหลักการศาสนาและการเงินอิสลาม

เงินสมทบตะกาฟูล (Contributions Takaful) หมายถึง เบี้ยประกัน เงินที่สมาชิกตะกาฟูลชำระให้บริษัท เพื่อหลักประกันตะกาฟูล (เช่น ส่วนของมุดอรอบะฮ์ ส่วนของตะบ์รูล์ และส่วนค่าธรรมเนียม)

สัญญาตะกาฟูล (Takaful contract) หมายถึง กรมธรรม์ประกันภัย เงื่อนไขและข้อกำหนดของสัญญา ตารางสัญญาตะกาฟูลที่ออกโดยบริษัท

สมาชิกตะกาฟูล (Participant Takaful) หมายถึง ผู้เอาประกันภัย

รีตะกาฟูล (Retakaful) หมายถึง การรับประกันภัยต่อตามหลักของตะกาฟูล

ผลประโยชน์ตะกาฟูล (Takaful benefits) หมายถึง จำนวนเงินที่บริษัทจ่ายให้ตามเงื่อนไขของสัญญาตะกาฟูล ตามที่ระบุไว้ในตารางสัญญาตะกาฟูล

วะกาละฮ์ (Wakalah) หมายถึง หลักการมอบอำนาจ

ฮิบะฮ์ (Hibah) หมายถึง เงินที่มอบให้สมาชิกตะกาฟูล หรือผู้รับ

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาแนวทางการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย มีเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับประกันภัยอิสลาม หรือที่เรียกว่า ตะกาฟูล ทั้งในด้านหลักการตามศาสนาอิสลาม แนวคิดและรูปแบบการดำเนินงาน ทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

หลักการของศาสนาอิสลาม เป็นแนวทางในการดำเนินวิถีชีวิตที่สมบูรณ์ เป็นไปตามพฤติกรรมของมนุษย์ในสังคมทุกด้าน โดยมีจุดมุ่งหมายที่ต้องการให้มนุษย์ได้รับ “สิ่งที่ดีงามที่อัลเลาะห์ประทานมา” โดยมองชีวิตอย่างมีคุณค่า มีความหมาย มีเกียรติ เพื่อให้เป็นไปตามความสำคัญที่อัลเลาะห์ ทรงยกระดับความดีเด่นของมนุษย์เหนือสรรพสิ่งอื่น พระองค์จึงสร้างมนุษย์ในแบบที่งามยิ่ง ศาสนาอิสลามถือว่าเป็นหนึ่งศาสนาที่มีความเก่าแก่ โดยคำว่า “อิสลาม” หมายถึง การยังให้เกิดความสันติโดยการยอมรับตนต่อเจตนารมณ์ของพระผู้เป็นเจ้า (อัลเลาะห์) โดยสิ้นเชิง ตามกฎหมายอิสลาม

- **บรรจง บินกาซัน (เศรษฐศาสตร์อิสลาม 2550)** พบว่า การประกอบกิจกรรม และดำเนินชีวิตของชาวมุสลิมในด้านต่างๆ อยู่บนบรรทัดฐานภายใต้กฎหมายอิสลาม ซึ่งมีกฎหมายดังกล่าวมีรากฐานมาจาก (1) คัมภีร์อัลกุรอาน (2) แบบอย่างและคำสอนของท่านศาสดามุฮัมมัด (3) การลงความเห็นร่วมกันของปราชญ์ทางกฎหมายอิสลาม (อิญญัมอะฮ) และ (4) การใช้วิจารณ์ญาณในขอบเขตของ (1) และ (2) (อิญญัตฮาด)

- **Zainal Abidin Mohd. Kassim (Takaful Defining “Ethical Insurance ,2011)** พบว่า การดำเนินธุรกิจต่างๆ ทั้งการค้าเชิงพาณิชย์ การเงิน การประกันภัย และการลงทุน ต้องอยู่บนพื้นฐานของจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งภายใต้หลักการของศาสนาอิสลาม จะต้องดำเนินการตามหลักการประพฤติดังต่อไปนี้ เรียกว่า ชะรีอะฮ์ (Shariah) อันเป็นพื้นฐานที่สำคัญที่มีไว้ให้ชาวมุสลิมปฏิบัติตามคำสั่งสอนตามหลักศาสนาอิสลาม ทั้งในสิ่งที่ต้องห้าม ที่เรียกว่า ฮะรอม (Haram) และสิ่งที่อนุญาตให้กระทำได้ที่เรียกว่า ฮาลาล (Halal)

ธุรกิจการประกันภัยเป็นธุรกิจอีกประเภทหนึ่งที่ชาวมุสลิมหลายคน เห็นว่าเป็นธุรกิจที่ไม่ถูกต้องตามหลักของศาสนาอิสลาม แต่อิสลามก็มีวิธีการหรือทางออกสำหรับธุรกิจประกันนี้ เพราะในปัจจุบันธุรกิจการประกันไม่ว่าจะเป็นการประกันภัย หรือการประกันชีวิต ได้กลายเป็นส่วนหนึ่งที่มีความจำเป็นต่อการดำรงดำเนินชีวิต และทางเศรษฐกิจไปเสียแล้ว โดยชาวมุสลิมไม่เคยปฏิเสธเจตนารมณ์ของพระเจ้าและคำสอนของอิสลามที่ว่าภัยพิบัติต่างๆ ที่เกิดขึ้นกับชีวิตและทรัพย์สินนั้นคือการทดสอบจากพระองค์ แต่ขณะเดียวกัน อิสลามก็ไม่ห้ามการเตรียมพร้อมที่จะเผชิญกับภัยพิบัติ ดังที่เราจะเห็นได้จากเรื่องราวของนบียุซุฟที่ล่วงรู้จากความฝันของกษัตริย์ว่าจะเกิดภัยแล้งอีกใน 7 ปีข้างหน้า ท่านนบียุซุฟจึงได้จัดเตรียมความพร้อมสำหรับภัยพิบัติดังกล่าวด้วยการเก็บเกี่ยวพืชผลที่ยังอุดมสมบูรณ์ไว้เพื่อบรรเทาความเดือดร้อนยามเกิดภัยแล้ง

- **Mher Mushtaq Hussain. Ahmad Tisman Pasha (Conceptual and Operational Differences Between General Takaful and Conventional Insurance, 2011)** พบว่า การประกันภัยอิสลาม หรือ ตะกาฟูล เป็นแนวคิดในการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน โดยธุรกิจประกันภัยสากลจะอยู่บนพื้นฐานของความไม่แน่นอน อันเป็นสิ่งที่ต้องห้ามในศาสนาอิสลาม และขัดกับหลักชะรีอะฮ์ (Shariah) ในเรื่องของ ดอกเบี้ย (Riba) ความคลุมเครือ (Gharar) การพนัน (Maisir or Gambling) และสิ่งต้องห้าม (Haram) ซึ่งมีกลุ่มนักกฎหมายอิสลามได้ร่วมกันปรับเปลี่ยนรูปแบบของการทำประกันภัย ให้ถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลาม เน้นในการช่วยเหลือซึ่งกันและกันระหว่างสมาชิก โดยมีการบริจาคสะสมเงินเข้ากองทุน เรียกว่า กองทุนตะบรฺรฺอ เพื่อช่วยเหลือสมาชิกด้วยกันในยามที่ประสบกับเหตุการณ์ที่นำไปสู่กับการสูญเสียหรือความเสียหายในชีวิตและทรัพย์สิน บนพื้นฐานของหลักชะรีอะฮ์

ประกันภัยอิสลามหรือเรียกว่า ตะกาฟูล (Takaful) เป็นการช่วยเหลือซึ่งกันและกันในหมู่สมาชิกผู้ที่เข้าร่วมตะกาฟูล โดยมีต้นกำเนิดมาจากชาวอาหรับในคาบสมุทรอาระเบีย และพัฒนาเป็นรูปแบบที่เป็นบริษัทแรกของตะกาฟูลในประเทศชูดาน และพัฒนาจนเป็นที่รู้จักในประเทศมาเลเซีย

- **Safder Jaffer. Farzana Ismail. Jabran Noor. Lindsay Unwin (Takaful (Islamic Insurance): Concept Challenges and Opportunities, 2010)** พบว่า การดำเนินธุรกิจตะกาฟูลมีวิวัฒนาการมาอย่างต่อเนื่อง ในหลากหลายรูปแบบ แต่ที่เริ่มเห็นเป็นรูปธรรม ที่เป็นบริษัทตะกาฟูลแห่งแรกเกิดขึ้นในประเทศชูดาน ในปี ค.ศ. 1997 ซึ่งดำเนินการตามรูปแบบที่เรียกว่า รูปแบบมุดอรอบะฮ์ (Mudarabah Model) จนประเทศมาเลเซียได้พัฒนาตะกาฟูล จนสามารถมีกฎหมายในเรื่องของตะกาฟูลโดยเฉพาะ พร้อมทั้งพัฒนารูปแบบการดำเนินงานเป็น รูปแบบวะกาละฮ์ (Wakalah Model) และรูปแบบผสม หรือรูปแบบไฮบริด (Hybrid Model) ที่เป็น 2 รูปแบบที่นิยมใช้กันในทุกๆ ประเทศ

ผลจากการพัฒนาจึงทำให้เกิดรูปแบบการดำเนินงานของตะกาฟูล 3 รูปแบบ คือ รูปแบบ มุดอรอบะฮ์ (Mudarabah Model) รูปแบบวะกาละฮ์ (Wakalah Model) และรูปแบบผสม หรือรูปแบบไฮบริด (Hybrid Model)

- **Syed Umar Farooq. Tariq Saeed Chaudhry. Fakhr-e-Alam. Ghayur Ahmad. (An Analytical Study of the Potential of Takaful Companies, 2010)** พบว่า ดำเนินงานของธุรกิจตะกาฟูลในปัจจุบัน อยู่ภายใต้พื้นฐานของรูปแบบหลัก 3 รูปแบบ คือ

- (1) รูปแบบมุดอรอบะฮ์ (Mudarabah Model) เป็นรูปแบบของการแบ่งปันผลตอบแทนจากการลงทุน ตามสัดส่วนที่กำหนดไว้ในสัญญาตะกาฟูล

- (2) รูปแบบวะกาละฮ์ (Wakalah Model) เป็นรูปแบบที่ผู้ประกอบการได้รับค่าบริหารจัดการ (Wakalah Fee) ตามที่ตกลงกันไว้

- (3) รูปแบบไฮบริด (Hybrid Model) เป็นรูปแบบผสมระหว่าง รูปแบบมุดอรอบะฮ์ กับ รูปแบบวะกาละฮ์

ประกันภัยอิสลามหรือตะกาฟูลได้พัฒนาจากประเทศที่เป็นชาวมุสลิม และได้มีการเผยแพร่ไปยังประเทศที่เป็นชาวมุสลิม และไม่ใช่ชาวมุสลิมที่มีการให้บริการผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล มาเป็นทางเลือกในการทำประกันภัย ทั้งนี้ ประเทศไทยได้นำกรอบการพัฒนาตะกาฟูล โดยศึกษาการพัฒนาตะกาฟูลในต่างประเทศ เช่น ประเทศมาเลเซีย

● **ณรงค์ หัสนี และคณะ (2552) ศึกษา “เส้นทางสู่ความสำเร็จของตะกาฟูลมาเลเซีย ในการเป็นผู้นำทางประกันภัยอิสลาม”** พบว่า รูปแบบการบริหารจัดการของประกันภัยอิสลาม หรือตะกาฟูล ของประเทศมาเลเซีย มีอยู่ 3 โมเดล (Model) คือ โมเดลมุดอรอบะฮ์ (การแบ่งปันผลกำไร) เป็นรูปแบบแรกที่นำมาใช้ในโลกลอิสลาม โมเดลวะกาละฮ์ (การมอบให้เป็นตัวแทน) และโมเดลผสม (ผสมระหว่างโมเดลมุดอรอบะฮ์ และโมเดลวะกาละฮ์) โดยประเทศมาเลเซียได้ถือว่าเป็นประเทศที่คิดค้นโมเดลเหล่านี้มาใช้ ปัจจุบันยังมีการคิดโมเดลแบบใหม่ๆ มาใช้อีก อาทิเช่น โมเดลวาดีอะห์ โมเดลอีญาเราะฮ์ โมเดลมุดอฮามะฮ์ และโมเดลอื่น การคิดโมเดลต่างๆ เหล่านี้ต้องอยู่ภายใต้กรอบของหลักการอิสลาม

ตะกาฟูลในประเทศมาเลเซีย เป็นประเทศที่ได้มีการพัฒนาด้านตะกาฟูลจนประสบความสำเร็จและได้ยอมรับจากนานาประเทศ เพราะได้มีพระราชบัญญัติตะกาฟูล ในปี ค.ศ.1984 และได้มีการจัดตั้งบริษัทตะกาฟูลขึ้นมา การเกิดขึ้นของตะกาฟูลถือเป็นทางเลือกทางการเงิน ที่เหมาะกับบุคคลที่หลีกเลี่ยงระบบดอกเบี้ยและยึดหลักศาสนาอย่างเคร่งครัด นับเป็นรูปแบบธุรกิจที่นำศาสนามาบูรณาการกับการทำธุรกรรมทางการเงิน ซึ่งไม่ขัดกับหลักศาสนา โดยปัจจัยทำให้ประเทศมาเลเซียเป็นผู้นำทางประกันภัยอิสลาม หรือตะกาฟูล ประกอบ 4 ปัจจัยหลัก ได้แก่

- (1) ความเข้าใจและการตื่นตัวของชาวมุสลิมเกี่ยวกับอิสลาม
- (2) รัฐบาลให้การสนับสนุนหรือให้การอุปถัมภ์
- (3) อิทธิพลของขบวนการฟื้นฟูอิสลามในด้านเศรษฐกิจ
- (4) ความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์และการบริหารจัดการที่ทันสมัย

สำหรับประเทศที่ใช้ประเทศมุสลิม ที่มีการพัฒนาการทำธุรกิจตะกาฟูล เช่น สหราชอาณาจักร และประเทศไทย

● **Benjamin Macfarlane (Shariah Compliant Insurance Products – Takaful in the UK, 2006)** พบว่า สหราชอาณาจักร ถือเป็นประเทศที่ไม่ใช่ประเทศมุสลิมแต่มีบทบาทที่เกี่ยวข้องกับระบบการเงินอิสลามในแถบทวีปตะวันตก โดยถือได้ว่ากรุงลอนดอนเป็นศูนย์กลางทางการเงินอิสลามของประเทศตะวันตกที่มีใช้ประเทศมุสลิม ประกันภัยตะกาฟูลในสหราชอาณาจักร มีธนาคารกลางอังกฤษ (Bank of England) เป็นผู้ดูแลระบบการเงินในภาพรวม และมีหน่วยงานองค์การบริการด้านการเงิน (Financial Services Authority: FSA) เป็นหน่วยงานอิสระที่ไม่ใช่ส่วนของรัฐดำเนินการภายใต้พระราชบัญญัติการบริการและตลาดทางการเงิน ค.ศ. 2000 (Financial Services and Markets Act 2000)

- Adil Siripatana. Nabeel Husalam. Wasana Wansakhun. Chitima Wanyeeelae. Wisoot Binlateh. Chairat Siripatana (Contemporary Takaful in Thailand: A Community-Empowerment oriented Analysis, 2012) พบว่า ตะกาฟูล เป็นแนวคิดที่ไม่ได้คำนึงถึงผลกำไรจากการประกอบธุรกิจ แต่เป็นหลักของการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน จากความเสี่ยงต่างๆ ที่เกิดขึ้นตามหลักชะรีอะฮ์ (Shariah) โดยรูปแบบของการมีส่วนร่วม ถือเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการจัดสวัสดิการสังคมภายในชุมชน อันเป็นการเพิ่มขีดความสามารถให้ชุมชนมีความสามัคคี และเสริมสร้างการพัฒนาอย่างยั่งยืน ทั้งนี้ตะกาฟูลยังเป็นการขยายช่องทาง ทางเงินที่ลงไปสู่ชุมชน และท้องถิ่นได้ ทั้งที่เป็นชาวมุสลิมและที่มิใช่มุสลิม

สำหรับในการศึกษาแนวทางการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย ซึ่งต้องอาศัยเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งจากการสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทย และข้อมูลทุติยภูมิจากเอกสารและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อใช้เป็นแนวทางในการศึกษา งานวิจัยนี้ ซึ่งจะได้กล่าวถึงรายละเอียดในบทต่อไป

บทที่ 3

แนวคิดตะกาฟูลและความเป็นมา

ประกันภัยอิสลาม หรือตะกาฟูล เป็นทางเลือกของการประกันภัย โดยใช้หลักการของความร่วมมือ ช่วยเหลือเกื้อกูลกันของสมาชิก เพื่อคุ้มครองความเสียหายหรือความสูญเสียที่อาจเกิดขึ้น ซึ่งเป็นข้อตกลงกันระหว่างสมาชิกในกลุ่มที่เห็นพ้องร่วมกันสำหรับการช่วยเหลือและการบริจาคที่เรียกกันว่า ตะบรूर (Tabarru) โดยรูปแบบของตะกาฟูล จะดำเนินการตามหลักปฏิบัติอิสลาม เรียกว่า ชะรีอะฮ์ (Shariah) ซึ่งจะจัดปัญหาในเรื่องของ ดอกเบี้ย ความคลุมเครือ การพนัน และสิ่งต้องห้าม

3.1 คำนิยามของตะกาฟูล

ประกันภัยอิสลาม หรือตะกาฟูล (Takaful) เป็นทางเลือกของการประกันภัย ที่ครอบคลุมทั้งการประกันชีวิตและการประกันภัยทั่วไป ตะกาฟูล ตามรากศัพท์ภาษาอาหรับ มาจากคำว่า “กะฟาละฮ์ (Kafalah)” หมายถึง “รับรอง ” หรือ “หลักค้ำประกัน” ซึ่งหมายถึง การช่วยเหลือหรือการประกันซึ่งกันและกัน แต่แท้จริงแล้ว ตะกาฟูล เป็นเรื่องเกี่ยวกับความรับผิดชอบ ความร่วมมือซึ่งกันและกัน Safder Jaffer, Farzana Ismail, Jabran Noor and Lindasay Unwin (2010) ได้ให้ความหมายของตะกาฟูล (Takaful) ไว้ว่า เป็นการค้ำประกันซึ่งกันและกันของสมาชิกภายในกลุ่ม เพื่อช่วยเหลือภายในกลุ่มสมาชิก หากบุคคลหรือสมาชิกท่านใดประสบกับความสูญเสีย และเสียหายที่เกิดขึ้นจากความเสี่ยง จะมีการนำเงินที่สมาชิกบริจาค ที่เรียกว่า ตะบรूर (Tabarru) เป็นเงินกองทุนที่สมาชิกตะกาฟูลตกลงสมัครใจร่วมกันในการบริจาคเงินส่วนหนึ่งของเงินสนับสนุน (เบี้ยประกัน) เพื่อเป็นหลักประกันหรือรองรับกับภาระที่สมาชิกที่ได้รับ ความสูญเสีย หรือเสียหาย

โดยหลักปฏิบัติของ ตะกาฟูล ถือเป็นข้อตกลงผูกพันตามสัญญา โดยสมาชิกผู้เข้าร่วมตะกาฟูล จะต้องมีการจ่ายเงินตามที่ตกลงตามที่ระบุไว้ในสัญญาตะกาฟูล เพื่อนำเงินเหล่านั้นไว้ในการช่วยเหลือซึ่งกันและกันระหว่างสมาชิก หากสมาชิกคนใดคนหนึ่งประสบกับความสูญเสียและเสียหายทั้งชีวิตและทรัพย์สิน ประกอบกับวัตถุประสงค์หลักของตะกาฟูล คือ ไม่ได้คำนึงถึงเป้าหมายของการทำกำไรเป็นหลัก แต่ยอมรับกับกำไรที่จะเกิดขึ้นอันเป็นที่ยอมรับได้

3.2 ความเป็นมาของตะกาฟูล

เนื่องจากมนุษย์ต้องปฏิบัติตามหลักการของศาสนา ซึ่งหลักคำสอนของศาสนาอิสลามมีลักษณะเฉพาะที่เกี่ยวข้องกับวิถีแห่งการดำรงชีวิตที่ครอบคลุมพฤติกรรมของมนุษย์ในทุกๆ ขั้นตอนของการดำเนินชีวิตตั้งแต่เกิดจนกระทั่งตายตั้งแต่ตื่นขึ้นมาจนกระทั่งถึงหลับตานอน ตั้งแต่เรื่องส่วนตัวครอบครัวไปจนกระทั่งเรื่องสังคม ทั้งนี้ ศาสนาอิสลามมีองค์ประกอบที่เป็นโครงสร้างหลักด้วยกัน 3 ส่วน คือ หลักความศรัทธา และความเชื่อ (อากีดะห์ : Aqidah) เรียกว่า รุกนอิมาน (Rukn Iman) คือ มีความเชื่อที่ถูกต้องตามคำสอนของศาสนาอิสลาม หลักการประพฤติดุติปฏิบัติกิจตน (ชะรีอะฮ์ : Shariah) หรือหน้าที่ในศาสนาอิสลาม เรียกว่า รุกนอิสลาม (Rukn Islam) และหลักคุณธรรมและจริยธรรม (อักลาค: Akhlaq) หรือเรียกว่า อิห์ซาน (Ihsan) คือหลักการแห่งความดีเพื่อให้การ

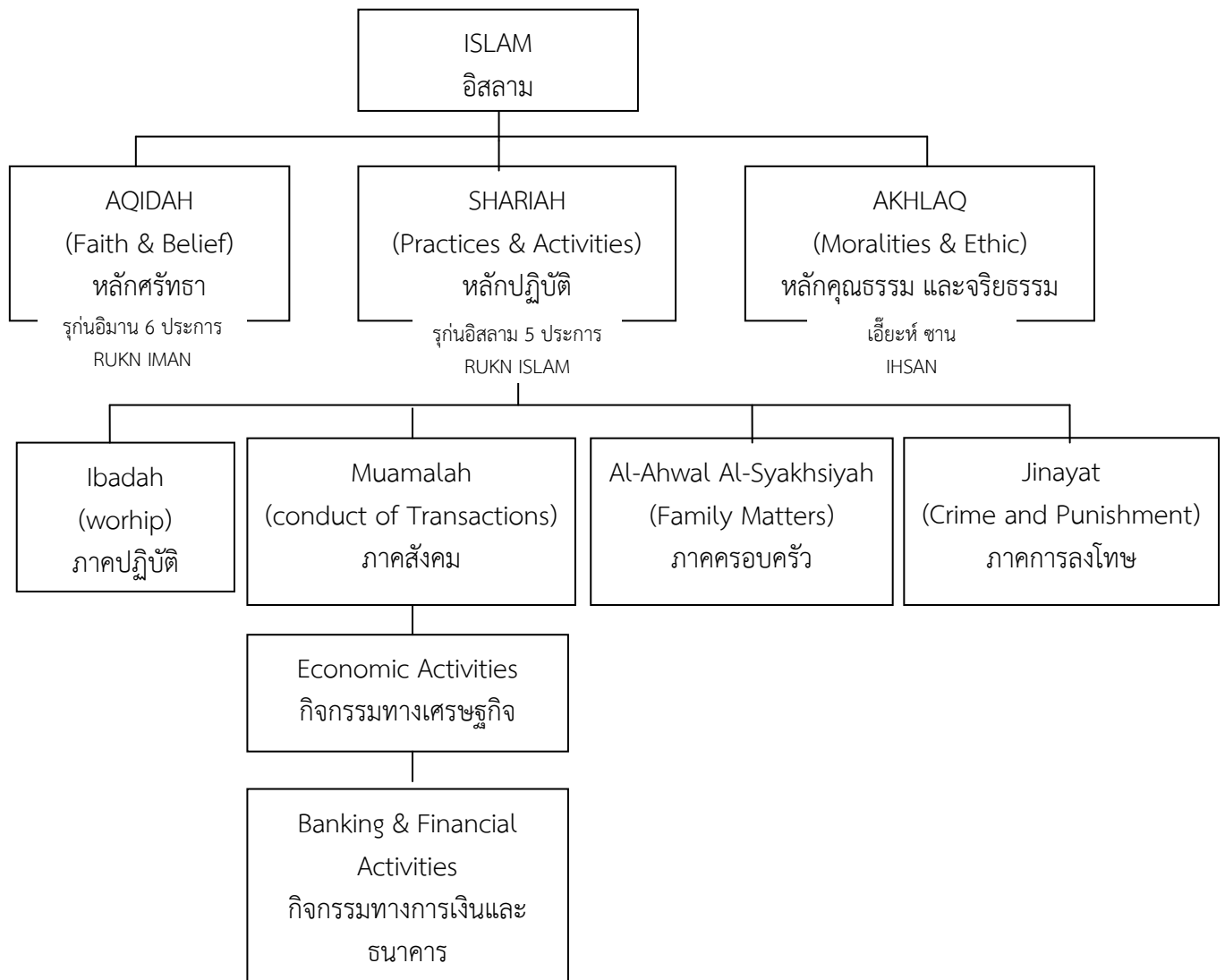
ปฏิบัติหน้าที่หรือการทำอิบาดะฮ์ มีความสมบูรณ์สวยงาม ในการปฏิบัติตนของมุสลิมต้องเป็นไปตามหลักชะรีอะฮ์ (Shariah) ซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญที่ถูกกำหนดจากอัลเลาะห์ในคัมภีร์อัลกรุอัน และวจนะของศาสดามูฮัมมัด

ในส่วนที่เรียกว่าหลักชะรีอะฮ์ (Shariah) ถือเป็นหลักพื้นฐานสำคัญที่มีไว้เพื่อให้ชาวมุสลิมปฏิบัติตามคำสอนของศาสนาอิสลาม ทั้งนี้หลักชะรีอะฮ์ (Shariah) ยึดถือตามหลักการของกฎหมายอิสลามที่บัญญัติถึงฮะรอม (Haram) สิ่งต้องห้าม และฮาลาล (Halal) สิ่งที่อนุญาตให้กระทำ ทั้งนี้หลักชะรีอะฮ์ (Shariah) จะครอบคลุมใน 4 ด้านซึ่งประกอบด้วย

- (1) อิบาดะฮ์ (Ibadah) ภาคการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ของศาสนา ซึ่งเป็นหลักความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์กับพระเจ้า
- (2) มูอามาละห์ (Muamalah) ภาคที่เกี่ยวข้องกับข้อปฏิบัติทางสังคม ซึ่งเชื่อมโยงถึงกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ซึ่งเป็นหลักความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์กับมนุษย์ (ชายกับชาย ชายกับหญิง มุสลิมกับคนทั่วไป มุสลิมต่างความเชื่อ และรวมทั้งหลักข้อปฏิบัติด้านการเงิน ตะกาฟุลด้วย
- (3) อัล อะฮ์วาล อัล อัชชะซียะฮ์ (Al-Ahwal Al-Syakhsiyah) ภาคครอบครัว
- (4) จินายะฮ์ (Jinayat) ภาคการลงโทษ

ทั้งนี้หลักมูอามาละห์ (Muamalah) ถือเป็นหลักปฏิบัติที่เกี่ยวข้องกับสังคม/เพื่อนมนุษย์ รวมไปถึงกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ซึ่งครอบคลุมถึงการเงินการธนาคาร การค้าขาย การทำสัญญาต่างๆ และกิจกรรมการประกันภัย ดังนั้นกิจกรรมประกันภัย จึงมีอยู่ภายใต้หลักการปฏิบัติของศาสนาอิสลามหรือตามหลักชะรีอะฮ์ (Shariah) รายละเอียดโครงสร้างตามหลักศาสนาอิสลาม ดังรูป ที่ 3.1

รูปที่ 3.1 โครงสร้างตามหลักศาสนาอิสลาม



ที่มา : เศรษฐศาสตร์การเงินอิสลาม (บรรจง ปินกาชัน, 2523)

กิจกรรมการประกันภัยจะต้องไม่ขัดกับหลักชะรีอะฮ์ (Shariah) กล่าวคือชาวมุสลิมไม่เคยปฏิเสธเจตนารมณ์ของพระเจ้าและคำสอนของอิสลามที่ว่าภัยพิบัติต่างๆ ที่เกิดขึ้นกับชีวิตและทรัพย์สินนั้นคือการทดสอบจากพระองค์ แต่ขณะเดียวกัน อิสลามก็ไม่ห้ามการเตรียมพร้อมที่จะเผชิญกับภัยพิบัติดังที่เราจะเห็นได้จากเรื่องราวของนบียุซุฟที่ล่วงรู้จากความฝันของภักษัตริย์ว่าจะเกิดภัยแล้งอีกใน 7 ปีข้างหน้า ท่านนบียุซุฟจึงได้จัดเตรียมความพร้อมสำหรับภัยพิบัติดังกล่าวด้วยการเก็บเกี่ยวพืชผลที่ยังอุดมสมบูรณ์ไว้เพื่อบรรเทาความเดือดร้อนยามเกิดภัยแล้ง หรือในกรณีของชาวอาหรับเร่ร่อนคนหนึ่ง ที่ปล่อยอูฐไว้โดยไม่ผูกเชือกแล้วอ้างว่าตัวเองมอบหมายทุกอย่างไว้กับพระเจ้า ท่านศาสดามุฮัมมัด จึงได้บอกกล่าวกับชาวอาหรับคนนั้นให้ผูกอูฐไว้เสียก่อนแล้วมอบหมายทุกอย่างไว้กับพระองค์ ทั้งนี้ การเก็บเกี่ยว

พืชผลก่อนเผชิญภัยพิบัติ และการผูกเชือกอุฐูถือเป็นการบริหารความเสี่ยง ซึ่งเป็นการป้องกันหรือลดผลที่จะเกิดขึ้นอันส่งผลต่อความสูญเสีย

การบริหารความเสี่ยงมีมาตั้งแต่สมัยอดีตและมีวิวัฒนาการมาอย่างต่อเนื่อง เกือบ 10 ศตวรรษ ก่อนการถือกำเนิดของการประกันภัย ซึ่งระบบประกันภัยสากล (หรืออาจรวมไปถึงการประกันภัยในอิสลาม หรือตะกาฟูล) มีต้นกำเนิดมาจากชาวอาหรับในคาบสมุทรอาระเบีย ในการที่จะลดความเสี่ยงจากการเผชิญภัยพิบัติธรรมชาติหรือจากการถูกล้น จากการเดินทางการค้าขาย รวมไปถึงการสูญเสียจากความตาย โดยหากมีการสูญเสีย เสียหาย หรือเสียชีวิต ทายาทหรือญาติๆ จะได้รับ “Aqilah” หรือเงินช่วยเหลือ ซึ่งเป็นเงินที่มาจากภาระตมเงินสนับสนุนเพื่อเป็นการชดเชยให้แก่ทายาท หรือญาติของผู้ตาย เปรียบเสมือนค่าชดเชยที่บริษัทประกันภัยจ่ายให้เพื่อเป็นหลักประกันแก่ทายาทหรือญาติของผู้ตายจากการตายที่ไม่คาดฝัน หรือไม่สามารถทราบล่วงหน้าได้ การระดมเงินมีลักษณะเป็นเงินกองทุนร่วมกัน เพื่อไว้ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน คือ เงินบริจาต ที่เรียกว่า ตะบ์รฺรฺ (Tabarru) เป็นเงินกองทุนที่สมาชิกตะกาฟูลตกลงสมัครใจร่วมกันในการบริจาตเงินส่วนหนึ่งของเงินสนับสนุน เพื่อเป็นหลักประกันหรือรองรับกับภาระที่สมาชิกที่ได้รับความสูญเสีย หรือเสียหาย ดังนั้น รูปแบบการประกันภัยอิสลามจึงถือว่าไม่ขัดกับหลักศาสนาอิสลาม

ในปัจจุบันธุรกิจการประกันภัย ได้กลายเป็นส่วนหนึ่งที่มีความจำเป็นต่อการการดำเนินชีวิต และมีความสำคัญทางเศรษฐกิจ เนื่องจากการประกันภัยเป็นทางเลือกอีกทางหนึ่งที่สามารถช่วยบรรเทาความเดือดร้อนเมื่อเกิดความเสียหายแก่ชีวิตและทรัพย์สินต่าง ๆ ที่ได้ทำประกันภัยไว้ โดยการเฉลี่ยหรือการกระจายความเสียหายไปยังสมาชิกที่ทำประกันภัย โดยมีบริษัทประกันภัยเป็นผู้ทำหน้าที่เก็บเบี้ยประกันภัยและค่าใช้จ่ายค่าสินไหมทดแทนให้แก่ผู้เอาประกันภัยหรือผู้รับประโยชน์ตามที่ระบุไว้ในสัญญา นอกจากนี้เงินที่ได้จากการเก็บเบี้ยประกันภัย เป็นแหล่งเงินทุนที่สำคัญแหล่งหนึ่งของประเทศในการกู้ยืมมาลงทุนทำธุรกิจหรือขยายธุรกิจให้มีความเจริญก้าวหน้า สำหรับธุรกิจที่ทำการประกันภัยจะได้รับความคุ้มครองในทรัพย์สินที่ได้ทำประกันภัยไว้ทำให้เกิดความมั่นคงในกิจการ อย่างไรก็ตามธุรกิจประกันภัยมีลักษณะบางประการที่ขัดกับหลักศาสนาอิสลาม จนทำให้ชาวมุสลิมทั่วไปมองว่าการประกันภัยเป็นสิ่งต้องห้าม เนื่องจากการประกันภัยสากลมีลักษณะที่เกี่ยวข้องกับห้ามของศาสนาอิสลาม ดังนี้

(1) **ดอกเบี้ย (Riba)** ตามหลักการตามคัมภีร์อัลกุรอาน เห็นว่า ดอกเบี้ยเป็นสิ่งที่ไม่เป็นธรรมและเสมอภาค เป็นสิ่งต้องห้ามภายใต้กฎหมายอิสลาม ตามหลักชะรีอะฮ์ (Shariah) ที่ชาวมุสลิมต้องหลีกเลี่ยง ดอกเบี้ย (Riba) ในการทำธุรกรรมการเงิน

(2) **ความคลุมเครือ (Gharar)** เนื่องมาจากธุรกิจประกันภัยสากล อยู่บนพื้นฐานของการซื้อขายการเป็นสินค้าและราคาของผลิตภัณฑ์ประกันภัย ถือว่ามีความไม่ชัดเจน และมีความคลุมเครือตามหลักการซื้อขายในศาสนาอิสลาม อันเนื่องมาจากผู้ซื้อและผู้ขายประกัน ไม่สามารถรับรู้ได้ว่าทั้งสองฝ่ายว่าจะมีการได้รับหรือส่งมอบความเสี่ยง จากการประกันเมื่อใด เพราะไม่ทราบถึงความเสี่ยงจากการสูญเสียทั้งชีวิตและความเสียหายในทรัพย์สินจะเกิดขึ้นเมื่อใด ถือว่าการประกันวางอยู่บนพื้นฐานของเงื่อนไขที่มีความคลุมเครือ

(3) **การพนัน (Maisir)** หรือเกมแห่งโอกาสในสัญญา ธุรกิจประกันภัยสากลมีองค์ประกอบของการพนันหรือเกมแห่งโอกาสที่ขัดกับหลักศาสนาอิสลาม ธุรกิจที่ผลกำไรหรือขาดทุนขึ้นอยู่กับ

โชค และโอกาส หรือความน่าจะเป็น เป็นการเดินพันโดยใช้ความเสี่ยง นั้นเป็นธุรกิจการพนัน นับเป็นสิ่งที่ต้องห้ามของอิสลาม

(4) **สิ่งต้องห้าม (Haram)** ฮะรอมี¹ เนื่องจากธุรกิจประกันภัยสากลมีรายได้จากการลงทุนที่ให้ผลตอบแทนเป็นดอกเบี้ย (Riba) และรายได้จากการลงทุนในธุรกิจที่ขัดกับหลักการและศีลธรรมทางศาสนา เช่น ธุรกิจสุรา ธุรกิจบันเทิง ธุรกิจผลิตภัณฑ์จากเนื้อสุกร และธุรกิจการพนัน เป็นต้น

สืบเนื่องจากการประกันภัยสากลมีความเกี่ยวข้องกับความเสี่ยงแบบการพนัน ความไม่แน่นอน และความคลุมเครือ การดำเนินธุรกิจประกันภัยจึงถูกมองว่าขัดกับหลักชะรีอะฮ์ (Shariah) อย่างไรก็ดี หลักคำสอนของศาสนาอิสลามมุ่งเน้นให้ชาวมุสลิมรู้จักความระมัดระวัง และไม่มีข้อห้ามไม่ให้ชาวมุสลิมเตรียมความพร้อมที่จะเผชิญกับภัยพิบัติ การประกันอิสลามจึงเกิดขึ้นมาตั้งแต่ที่ชาวอาหรับที่นับถือศาสนาอิสลามได้ทำการค้าขายในคาบสมุทรอาระเบีย จากกองคาราวานสินค้าเดินทางออกไปค้าขายยังต่างแดนซึ่งอาจจะต้องเผชิญกับภัยพิบัติจากธรรมชาติหรือจากมนุษย์โดยการถูกปล้นสดมภ์ พ่อค้าชาวอาหรับแต่ละคนจะช่วยกันวางเงินจำนวนหนึ่งไว้เป็นกองทุน โดยจ้างหรือให้ค่าตอบแทนจำนวนหนึ่งแก่ผู้ดูแลกองทุนนั้น ซึ่งต่อมาเรียกว่า กองทุนตะบ์รูล์ หากพ่อค้าคนใดได้รับความเสียหายจากภัยพิบัติตามที่ได้ตกลงกันไว้ พ่อค้าคนนั้นจะได้รับความช่วยเหลือจากกองทุนดังกล่าว ซึ่งเป็นการแบ่งเบาภาระและชดเชยความเสียหาย นั่นคือจุดเริ่มต้นของตะกาฟูล

ทั้งนี้ ตะกาฟูล ได้เริ่มเกิดเป็นรูปธรรม ในประเทศชูดาน ปี ค.ศ.1970 ได้มีการตั้งบริษัทประกันภัยอิสลามแห่งแรกขึ้น แต่การพัฒนาแบบตะกาฟูลที่เป็นรูปธรรมมากที่สุดเกิดขึ้นในปี ค.ศ.1980 ณ ประเทศมาเลเซีย และกลุ่มประเทศในอ่าวเปอร์เซีย อาทิเช่น ซาอุดีอาระเบีย บาห์เรน และสหรัฐอาหรับเอมิเรสต์ เป็นต้น ที่รูปแบบของตะกาฟูลเป็นการประกันภัยที่มีความสอดคล้องกับศาสนาอิสลาม ทำให้ตะกาฟูลไม่ได้เป็นเพียงประเภทของการประกันภัย แต่เป็นทางเลือกที่จะดำเนินการประกันภัย โดยใช้หลักของระบบสหกรณ์และแนวความคิดร่วมกัน โดยการบริจาคเงินเข้ากองทุนตะบ์รูล์ (Tabarru) แทนการจ่ายเบี้ยประกัน อย่างไรก็ตาม เงินกองทุนตะบ์รูล์ (Tabarru) ที่ใช้ใน

¹ ฮะรอมี เป็นสิ่งที่ต้องห้าม ไม่ถูกต้องตามหลักการอิสลาม ได้แก่

- 1) การเป็นเจ้าของสิ่งหนึ่งสิ่งใด โดยการบีบคั้น การรีดนาทาเร้น และการช่วงชิง
- 2) การสะสม กักตุนสิ่งจำเป็นสำหรับชีวิต จะในกระบวนการแลกเปลี่ยนก็ตามโดยมีเจตนาที่จะขึ้นราคาในอนาคต
- 3) การกินดอกเบี้ย
- 4) การลักขโมย โจรกรรม
- 5) การโกงและการกินสินบน
- 6) การใช้จ่ายสุรุษสุราย และสินเปลือง
- 7) การพนัน หรือการหามาได้โดยกิจกรรมประเภนี้
- 8) การเกียจคร้าน และการเกาะคนอื่นกินโดยไม่มีเหตุผล
- 9) การผลิต แลกเปลี่ยน และการบริโภคยาที่ทำให้หมดความรู้สึก แอลกอฮอล์และสิ่งมีเมาต่างๆ ยกเว้นเพื่อวัตถุประสงค์ทางการแพทย์
- 10) มีส่วนร่วมในการจัดหา เสพ หรือ อุบโภกในสิ่งอันเป็นลามก อุดจาด
- 11) การออมเป็นสิ่งที่อนุมัติ แต่ต้องออกชะกาต (ภาษีที่เก็บเพื่อนำมาช่วยคนยากจนและสังคม) ซึ่งคำนวณตามรายได้สุทธิในรอบปี
- 12) บุคคลที่มีความมั่นคง ต้องจ่ายชะกาต โดยไม่มีการหลีกเลี่ยง

การช่วยเหลือซึ่งกันและกันจึงไม่เกี่ยวข้องกับการพนัน ซึ่งไม่ได้แสวงหากำไรจากเหตุการณ์ ซึ่งไม่แน่นอนที่อาจจะเกิดขึ้นหรือไม่เกิดในอนาคต ดังเช่นในการดำเนินงานประกันภัยแบบสากล

นอกจากนี้ การที่ผู้ทำประกันภัยได้จ่ายค่าธรรมเนียมหรือเงินสมทบตะกาฟูล (ค่าเบี้ยประกัน) ให้แก่บริษัทตะกาฟูล ธุรกิจตะกาฟูลจะนำเงินส่วนหนึ่งไปลงทุนในธุรกิจที่ไม่ขัดกับหลักของศาสนา ทั้งนี้ ถ้าไปตามหลักการของหลักมุดอรอบะฮ์ (Mudarabah) จะถูกแบ่งปันผลกำไรที่ได้จากการลงทุน ตามสัดส่วนที่ได้ตกลงกันไว้ในสัญญาตะกาฟูล อาทิเช่น 50 : 50 40 : 60 หรือ 30 : 70 เป็นต้น โดยผลกำไรจากการลงทุนที่ถูกแบ่งปัน เป็นการขจัดองค์ประกอบของดอกเบี้ยและรายได้ที่ขัดกับหลักชะรีอะฮ์

3.3 เปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างประกันภัยแบบสากลกับตะกาฟูล

การประกันภัยสากลที่เป็นการโอนความเสี่ยงของผู้เอาประกันภัยรายหนึ่งไปสู่ผู้รับประกันภัย ซึ่งมีความไม่แน่นอนว่าผู้รับประกันภัยอาจจะทำกำไรหรือขาดทุนจากการรับประกันภัยรายนั้นๆ โดยที่บริษัทประกันภัยแบบสากลจะทำหน้าที่เป็นเพียงผู้บริหารเงินเท่านั้น ขณะที่การดำเนินงานของตะกาฟูลจะมีรูปแบบคล้ายกับสหกรณ์ คือ การรวมกลุ่มของสมาชิกรายบุคคลเพื่อช่วยเหลือกัน และกัน โดยการสบทบเงินเป็นกองทุนตะบารรู (Tabarru) ที่สมาชิกร่วมกันสมทบเงินเพื่อช่วยเหลือเงินสงเคราะห์ให้กับครอบครัวผู้สูญเสียชีวิตและทรัพย์สิน ซึ่งเป็นกลไกบรรเทาและช่วยเหลือบุคคล ที่ได้รับความสูญเสียและเสียหาย

ดังนั้น เพื่อให้เข้าใจการดำเนินงานธุรกิจประกันภัยที่ถูกหลักชะรีอะฮ์ (Shariah) จึงได้แสดงตารางเปรียบเทียบวิธีการดำเนินงานของตะกาฟูล กับการประกันภัยสากล ดังตารางที่ 3.1

ตารางที่ 3.1 แสดงการดำเนินงานของ ตะกาฟูล กับการประกันภัยสากล

ประเด็น	ประกันสากล	ตะกาฟูล
1. หลักการดำเนินการ	เป็นกลไกถ่ายโอนความเสี่ยงโดยโอน ความเสี่ยงจากผู้ถือกรรมธรรม์ (ผู้เอาประกันภัย) ไปยังบริษัท ประกันภัย (ผู้รับประกันภัย) ผู้เอาประกันภัยต้องจ่ายค่าเบี้ย ประกัน	ไม่มีการถ่ายโอนความเสี่ยง แต่ใช้ หลักการร่วมกัน โดยจะมีผู้จัดการ ธุรกิจตะกาฟูลดำเนินการบริหารจัดการกองทุนของสมาชิก ตามสัญญา ตะกาฟูล (กรรมธรรม์) ผู้เอาประกันภัย
2. ความคลุมเครือ	มีองค์ประกอบของความคลุมเครือ (Gharar) ซึ่งเป็นสิ่งต้องห้ามใน ศาสนาอิสลาม อันเนื่องจากผู้ซื้อ และผู้ขายประกัน ไม่สามารถรับรู้ได้ว่าจะมีการได้รับหรือส่งมอบความ เสี่ยงจากการประกันเมื่อใด	องค์ประกอบของความคลุมเครือ หรือ (Gharar) ถูกนำมาปรับจนอยู่ในระดับ ที่ยอมรับได้ภายใต้หลักชะรีอะฮ์ (Shariah) โดยพัฒนาเงินกองทุน สงเคราะห์ซึ่งเรียกว่า กองทุนตะบารรู (Tabarru) อันเป็นเงินที่ใช้บรรเทา ความสูญเสียและเสียหายของสมาชิก

ประเด็น	ประกันสากล	ตะกาฟูล
3. การพนัน	มีลักษณะเปรียบเสมือนเกมส การพนัน ผู้ทำประกันจ่ายค่าเบี้ยประกัน โดยคาดหวังผลกำไร จากค่าชดเชยหากมีความสูญเสียที่เกิดขึ้น แต่หากไม่ได้เกิดความสูญเสีย ผู้ทำประกันก็เสียค่าเบี้ยประกันภัยไป	ผู้ทำประกันภัยจ่ายเงินสมทบตะกาฟูล (ค่าเบี้ยประกัน) เข้าสมทบในกองทุน ตะบ์รูล์ (Tabarru) รวมไปถึงผลกำไร จากการดำเนินงานก็เข้าสู่กองทุน
4. ดอกเบี้ยและการลงทุน	บริษัทประกันภัยจะนำเงินเบี้ยประกันภัยไปลงทุนในพันธบัตรที่ให้ ผลตอบแทนเป็นดอกเบี้ย (Riba) ซึ่งเป็นสิ่งต้องห้าม ทั้งนี้ การลงทุน ของบริษัทประกันภัยเป็นไปตาม นโยบายบริษัทและข้อจำกัดทาง กฎหมาย	กองทุนตะบ์รูล์ (Tabarru) จะลงทุนใน สิ่งที่ไม่เกี่ยวข้องกับดอกเบี้ย (Riba free) และลงทุนในกิจการที่ไม่ขัดกับ หลักของศาสนาอิสลาม เช่น ลงทุนใน พันธบัตรอิสลาม หรือศุกุก (Sukuk)
6. ผลกำไร	ขึ้นอยู่กับโอกาส โดยส่วนเกินหรือ กำไรจะเป็นของผู้ถือหุ้น สำหรับ ผู้ทำประกันจะได้รับการคุ้มครองหรือ ผลกำไรในช่วงระยะเวลาที่ระบุใน กรมธรรม์	ส่วนเกินหรือกำไรจากการลงทุนจะถูก แบ่งปัน ตาม หลัก มุ ต ร อ บะ ฮ์ (Mudarabah) ในสัดส่วนที่ตกลงกัน ตามสัญญาตะกาฟูล ระหว่างสมาชิก ผู้ทำประกันภัยกับบริษัทตะกาฟูล
7. สัญญา	ดำเนินการตามหลักการของสัญญา ซื้อ-ขาย หรือตามที่ระบุไว้ในกรมธรรม์	ดำเนินการจ่ายเงินสมทบตะกาฟูล ในกองทุน ตะบ์รูล์ (Tabarru) และ ตามสัญญา ตามหลักมุตอรอบะฮ์ (Mudarabah)
8. คณะกรรมการชะรีอะฮ์	ไม่มีคณะกรรมการที่เกี่ยวข้องกับ ศาสนา	มีคณะกรรมการชะรีอะฮ์ (Sharia) เพื่อตรวจสอบ แนะนำการดำเนินการ ให้ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์

ที่มา: รวบรวมโดยทีมวิจัย

สืบเนื่องจากตะกาฟูลมีลักษณะที่เฉพาะแตกต่างจากประกันภัยแบบสากล การดำเนิน กิจการตะกาฟูลจึงมีรูปแบบธุรกิจที่แตกต่างจากธุรกิจประกันภัยแบบสากล รวมทั้งกระบวนการลงทุน และการประกันภัยที่สอดคล้องกับหลักการชะรีอะฮ์ ซึ่งมีขั้นตอนและการดำเนินการที่แตกต่าง จากธุรกิจประกันภัยแบบสากล โดยรายละเอียดจะกล่าวในบทต่อไป

บทที่ 4

การดำเนินการของตะกาฟูล

ตะกาฟูลถือเป็นทางเลือกหนึ่งจากประกันภัยสากลทั่วไป บนพื้นฐานของหลักชะรีอะฮ์ โดยเป็นการร่วมมือช่วยเหลือซึ่งกันและกันระหว่างกลุ่มสมาชิก โดยสัญญาตะกาฟูล (กรมธรรม์) ถือเป็นข้อตกลงระหว่างผู้ทำประกันภัยกับผู้รับประกันภัยในลักษณะการช่วยเหลือระหว่างกลุ่มสมาชิก โดยผู้ทำประกันภัยจะนำเงินค่าธรรมเนียมนิยม (เบี้ยประกันภัย) มาฝากไว้กับผู้รับประกันภัยในรูปแบบของเงินสมทบตะกาฟูล หรือการบริจาค (ตะบรूर) เข้ากองทุนตะกาฟูล ซึ่งจะนำไปจัดสรร ออกเป็น 2 บัญชี ดังนี้

(1) บัญชีสมาชิก (Participant's account) หมายถึง เงินสมทบตะกาฟูลที่ได้บริจาคไว้ ซึ่งเงินสะสมทรัพย์นี้ หลังหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานแล้ว จะนำไปลงทุนตามหลักศาสนา โดยจะได้รับผลตอบแทนจากการลงทุน โดยจะต้องนำเงินไปลงทุนในกิจการที่ปฏิบัติตามหลักการของศาสนาอิสลาม ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการทางการเงินตามหลักชะรีอะฮ์ ที่จะทำการพิจารณาและอนุมัติในแต่ละช่องทาง การลงทุน โดยจะได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนตามหลักมุดอรอบะฮ์ (Mudarabah) ซึ่งเป็นการแบ่งปันผลกำไรในสัดส่วนที่ตกลงกันระหว่างผู้ทำประกัน และผู้รับทำประกัน

(2) บัญชีพิเศษสมาชิก (Participant's Special account) หมายถึง เงินสมทบตะกาฟูล ส่วนที่เป็นเงินบริจาค (ตะบรूर) ของสมาชิกตะกาฟูล โดยสะสมเป็นกองทุนกลาง เพื่อสำรองเป็นค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการมอบหลักประกันเป็นฮิบะฮ์² ให้แก่สมาชิกตะกาฟูล ที่เข้าร่วมในหลักการตะกาฟูลทั้งหมด เพื่อช่วยเหลือแก่สมาชิกในรูปแบบสินไหมทดแทน ในยามประสบภัยถึงขั้นการสูญเสียชีวิตและทรัพย์สิน

ตะกาฟูลได้ถือกำเนิดขึ้นครั้งแรกในประเทศชูดานในปี ค.ศ. 1979 ที่ดำเนินการตามรูปแบบการจัดการตะกาฟูลที่เรียกว่า “รูปแบบมุดอรอบะฮ์ (Mudarabah Model)” อย่างไรก็ดี ประเทศมาเลเซียซึ่งเป็นประเทศผู้นำทางด้านธุรกิจตะกาฟูล โดยเริ่มต้นตามรูปแบบการจัดการแบบมุดอรอบะฮ์ และพัฒนาการดำเนินการจัดการให้บริการตะกาฟูลที่เรียกว่า “รูปแบบวะกาละฮ์ (Wakalah Model)” อันเป็นที่ยอมรับในเวลาต่อมา ประกอบกับประเทศมาเลเซียได้มีการส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลอย่างต่อเนื่อง มีการออกกฎหมายตะกาฟูล ที่ใช้ในการกำกับดูแลเป็นการเฉพาะ รวมทั้งได้จัดตั้งสถาบันการศึกษาทางการเงินอิสลามอย่างเป็นระบบ เพื่อให้หน่วยงานในประเทศเรียนรู้การดำเนินงานและนำไปประยุกต์และพัฒนาใช้กับประเทศต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

สืบเนื่องจากประเทศมาเลเซียได้มีการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลอย่างเป็นระบบการดำเนินงานจนเป็นที่ยอมรับในระดับสากล ประกอบกับมีการจัดทำฐานข้อมูลในเชิงลึกซึ่งเป็นประโยชน์ต่อการศึกษา ดังนั้น งานวิจัยชิ้นนี้ส่วนใหญ่จะเป็นการนำข้อมูลเชิงทฤษฎีเกี่ยวกับธุรกิจตะกาฟูลในประเทศมาเลเซียมาใช้อ้างอิง

² ฮิบะฮ์ (Hibah) หมายถึง เงินที่มอบให้สมาชิกตะกาฟูล หรือผู้รับผลประโยชน์

4.1 สัญญาตะกาฟูล (กรมธรรม์)

สืบเนื่องจากลักษณะเฉพาะของตะกาฟูลที่กล่าวมาข้างต้น กรมธรรม์ประกันภัย หรือเรียกว่า สัญญาตะกาฟูล (Takaful Contract) จึงเป็นสัญญาระหว่างกลุ่มสมาชิกที่ตกลงร่วมกันในการบริจาคเงินตะบ์รูล์ (Tabarru) เพื่อเป็นเงินกองทุนเพื่อช่วยเหลือสมาชิกด้วยกันในยามที่ประสบกับเหตุการณ์ที่นำไปสู่กับการสูญเสียหรือความเสียหายในชีวิตและทรัพย์สิน บนพื้นฐานของหลักชะรีอะฮ์ และการลงทุนหลักมุดอโรบะฮ์ (Mudarabah) โดยข้อตกลงประกอบของดอกเบี้ย ลักษณะของการพนัน และความไม่แน่นอน ทั้งนี้องค์ประกอบที่สำคัญของสัญญาตะกาฟูล ดังนี้

(1) สมาชิกตะกาฟูล ที่ชำระเงินสมทบตะกาฟูล (ค่าเบี้ยประกันภัย) ให้แก่บริษัทตะกาฟูล เพื่อนำไปช่วยเหลือและชดเชยค่าเสียหายในรูปแบบของฮิบะฮ์ (Hibah) ทั้งนี้ บริษัทตะกาฟูลจะนำเงินสมทบตะกาฟูลบางส่วนไปลงทุน โดยผลตอบแทนจากการลงทุนถูกแบ่งตามสัดส่วนที่ตกลงกันระหว่างผู้รับประกันภัย (บริษัทตะกาฟูล) และผู้ทำประกันภัย ตามสัญญาตะกาฟูล หรือผู้รับประกันภัย (บริษัทตะกาฟูล) จะได้รับค่าบริหารจัดการตะกาฟูล ตามรูปแบบการบริหารจัดการของแต่ละบริษัท

(2) เงินสมทบตะกาฟูล แบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ ส่วนที่เป็นกองทุนเพื่อช่วยเหลือสมาชิกจากการบริจาคของสมาชิก (ตะบ์รูล์) และกองทุนที่นำไปใช้ในการลงทุน โดยผลกำไรจากการลงทุนจะถูกแบ่งออกตามสัดส่วนบนพื้นฐานของหลักของนักคณิตศาสตร์ ประกันภัย

สำหรับคำศัพท์เฉพาะในสัญญาตะกาฟูลเทียบเคียงกับมีกรมธรรม์ประกันภัยสากล มีรายละเอียดตามตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 โครงสร้างผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลในประเทศมาเลเซีย

	เงื่อนไขสำหรับสัญญาตะกาฟูล	เทียบกับ	เงื่อนไขสัญญาประกันภัยสากล
1.	สัญญาตะกาฟูล	คือ	กรมธรรม์ประกันภัย
2.	สมาชิกตะกาฟูล	คือ	ผู้เอาประกันภัย
3.	ฮิบะฮ์/จำนวนเงินหลักประกันตะกาฟูล	คือ	จำนวนเงินเอาประกันภัย
4.	เงินสมทบตะกาฟูล	คือ	เบี้ยประกันภัย
5.	วันเริ่มสัญญาตะกาฟูล	คือ	วันเริ่มสัญญาประกันภัย
6.	วันสิ้นสุดสัญญาตะกาฟูล	คือ	วันสิ้นสุดสัญญาประกันภัย
7.	ระยะเวลาของสัญญาตะกาฟูล	คือ	ระยะเวลาเอาประกันภัย
8.	ชำระเงินสมทบตะกาฟูลครั้งเดียว	คือ	ชำระเบี้ยประกันภัยครั้งเดียว
9.	ใบคำขอสมัครเป็นสมาชิกตะกาฟูล	คือ	ใบคำขอเอาประกันภัย
10.	เงินค่าเวนคืนสัญญาตะกาฟูล	คือ	มูลค่าเวนคืนกรมธรรม์ประกันภัย
11.	ปีสัญญาตะกาฟูล	คือ	ปีกรมธรรม์

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (สนง.คปภ.)

4.2 ประเภทของตะกาฟูล

ประเภทของประกันภัยอิสลามหรือตะกาฟูลมีการแบ่งในลักษณะเช่นเดียวกับประกันภัยแบบสากล ซึ่งแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ ตะกาฟูลเพื่อครอบครัว (Family Takaful) และตะกาฟูลแบบทั่วไป (General Takaful) ทั้งนี้ โครงสร้างผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลในปัจจุบัน ผู้วิจัยได้นำโครงสร้างผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่เป็นมาตรฐานจากประเทศมาเลเซียมาใช้ประกอบการอธิบายซึ่งรายละเอียด ดังนี้

4.2.1 ตะกาฟูลเพื่อครอบครัว (Family Takaful)

ตะกาฟูลเพื่อครอบครัว สมาชิกจะได้รับความคุ้มครองในชีวิต รวมทั้งการออมในระยะยาว เนื่องจากบางส่วนของค่าเบี้ยประกันภัยจะถูกเก็บอยู่ในบัญชีเพื่อการออม โดยได้รับผลตอบแทนตามค่าผลประโยชน์ที่ถูกคำนวณล่วงหน้า โดยตะกาฟูลเพื่อครอบครัวอยู่ภายใต้ของการบริจาคเงินจำนวนหนึ่งเข้ากองทุนตะกาฟูล ซึ่งจะอยู่ภายใต้สัญญา (Agad) ของการเป็นหุ้นส่วนเงินในรูปแบบของเงินบริจาคตะบะรूर ซึ่งจะถูกนำส่งเข้ากองทุนบัญชีพิเศษสมาชิก (Participant's Special account) เพื่อใช้ในการช่วยเหลือสมาชิกหากเกิดกรณีที่ไม่คาดฝันของการเสียชีวิตหรือทุพพลภาพถาวร และหากสัญญาตะกาฟูลเพื่อครอบครัวครบตามที่ระบุไว้ จะได้รับเงินส่วนหนึ่งคืน (ถ้ามี) รวมไปถึงส่วนอื่นอยู่ในรูปแบบของการออมและการลงทุน ซึ่งบริษัทประกันภัยตะกาฟูลจะนำเงินไปลงทุนให้ได้ผลกำไรและนำกลับมาแบ่งคืนระหว่างผู้ถือสัญญาประกันภัยตะกาฟูลและบริษัทประกันภัยตะกาฟูลในอัตราที่กำหนดไว้ล่วงหน้า โดยสามารถแบ่งเป็น 3 ประเภทคือ แบบทั่วไป แบบเกษียณ และแบบเชื่อมโยงการลงทุน

4.2.2 ตะกาฟูลแบบทั่วไป (General Takaful)

ตะกาฟูลแบบทั่วไป เป็นการให้ความคุ้มครองในทุกสิ่งที่จับต้องได้ที่ไม่รวมถึงชีวิตในระยะเวลาที่กำหนดไว้ระยะสั้น โดยทั่วไปเป็นแบบระยะเวลา 12 เดือนในการให้ความคุ้มครองกรณีเกิดการเสียหาย การสูญหาย และการถูกทำลายของสิ่งที่ทำประกันไว้ อาทิเช่น ประกันอัคคีภัย ประกันภัยรถยนต์ ประกันการขนส่ง และประกันภัยเบ็ดเตล็ด

นอกจากนี้ยังมีพระราชบัญญัติการขนส่งที่ให้ความคุ้มครองบุคคลที่สามอันเกิดจากอุบัติเหตุทางรถตะกาฟูล โดยมีหลักการที่คล้ายคลึงกับตะกาฟูลเพื่อครอบครัว คือ เงินสมทบตะกาฟูลนั้นจะถูกนำไปไว้ในกองทุน(บัญชี) เมื่อครบระยะสัญญาจะได้รับเงินบางส่วนจากกองทุนดังกล่าว แต่จะแตกต่างจากตะกาฟูลเพื่อครอบครัวตรงที่ ตะกาฟูลเพื่อครอบครัวจะถูกแบ่งเงินเป็น 2 กองทุน (บัญชี) คือ กองทุนบัญชีสมาชิก (Participant's account) และกองทุนบัญชีพิเศษสมาชิก (Participant's Special account) โดยที่ตะกาฟูลแบบทั่วไปจะมีเพียงกองทุนเดียว โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมจากตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 โครงสร้างผลิตภัณฑ์ตะกาฟูในประเทศมาเลเซีย

ประเภทของตะกาฟู	การบริการ	ชนิดบริการตะกาฟู
1) ตะกาฟูเพื่อครอบครัว (Family Takaful)	แบบทั่วไป การวางแผนส่วนบุคคล (Individual plan)	ส่วนบุคคล (Individual) - สุขภาพ (Health) - การศึกษา (Education) - การเดินทาง (Travel) กลุ่ม (Group plan) - กลุ่มครอบครัว (Group family) - การรักษาพยาบาลแบบกลุ่ม (Group medical)
	แบบเกษียณ (Annuity)	- ตะกาฟูเพื่อครอบครัวสำหรับ วัยเกษียณ (Annuity)
	แบบเชื่อมโยงการลงทุน (Investment Plan)	- ตะกาฟูเพื่อครอบครัวที่จัดลำดับ สัดส่วนของการนำเงินสมทบไปลงทุน (Investment)
2) ตะกาฟูแบบทั่วไป (General Takaful)	ประกันอัคคีภัย (Fire)	
	ประกันภัยรถยนต์ (Automobile)	
	ประกันการขนส่ง (Transportation)	- ประกันภัยทางทะเล (Marine) - ประกันภัยทางอากาศ (Aviation)
	ประกันภัยเบ็ดเตล็ด (Miscellaneous)	- ประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคล (Personal accident) - ประกันวิศวกรรม (Engineering) - การประกันที่อยู่อาศัย (House owners) - การประกันลูกจ้าง (Employee)

ที่มา : www.insuranceinfo.com.my

สำหรับโครงสร้างผลิตภัณฑ์ตะกาฟูของประเทศไทยในปัจจุบันได้แบ่งตามโครงสร้างผลิตภัณฑ์ประกันภัยแบบสากลที่ สนง.คปภ. ได้กำหนดไว้ ซึ่งรายละเอียดดังกล่าวจะกล่าวในบทที่ 5 ส่วนที่ 5.2.4 ต่อไป

4.3 รูปแบบการบริหารตะกาฟูล

สำหรับโครงสร้างการบริหารตะกาฟูลในประเทศมาเลเซีย (ณรงค์ หัสนี, 2552) มีรูปแบบการดำเนินการอยู่ 2 รูปแบบ คือ

(1) โครงสร้างแบบการจัดการโดยมีสำนักงานใหญ่ และสำนักงานสาขา (ไม่มีสำนักงานตัวแทนขายและไม่มีตัวแทนในการขายประกัน)

การดำเนินงานจะมีแต่สำนักงานใหญ่ และสำนักงานสาขา มีลักษณะคล้ายกับธนาคารทั่วไปโดยจะมีการแบ่งฝ่ายในการบริหารงานเป็น ฝ่ายการออม ฝ่ายการตลาด ฝ่ายชดเชยความเสี่ยง และอื่นๆ ผู้ที่จะรับบริการจะเข้ามาที่สำนักงานให้บริการลูกค้า โดยมีลักษณะเหมือนการให้บริการของธนาคาร อย่างไรก็ตามการดำเนินงานดังกล่าวสร้างภาระให้กับบริษัทตะกาฟูลในการเปิดสำนักงานสาขา

(2) โครงสร้างแบบการจัดการโดยมีสำนักงานใหญ่ และสำนักงานสาขาและสำนักงานตัวแทนขาย

การดำเนินงานจะมีสำนักงานใหญ่ สำนักงานสาขา และสำนักงานตัวแทนขาย ซึ่งการมีสำนักงานตัวแทนขาย ทำให้ลูกค้าที่มาขอรับบริการมีโอกาสที่จะได้รับคำแนะนำที่ดีได้

4.4 ช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล ดังนี้

(1) การซื้อตรงจากสำนักงานใหญ่ และสำนักงานสาขา

(2) ตัวแทน (Agent) ซึ่งมีสัญญากับบริษัทประกันภัยแบบ 1 ต่อ 1 ซึ่งจะต้องจำหน่ายผลิตภัณฑ์เฉพาะบริษัททำสัญญาเท่านั้น

(3) ร่วมกับบริษัทหรือองค์กรที่เกี่ยวข้องช่องในการจัดจำหน่าย เช่น โรงพยาบาล บริษัทรถยนต์ องค์กรของรัฐ และองค์กรชุมชน

(4) นายหน้า (Broker) ทั้งในรูปของบุคคล หรือบริษัทที่สามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันภัยของหลายบริษัทได้

(5) ธนาคาร (Bancassurance)

(6) ไปรษณีย์ (Direct Mail)

(7) ทางโทรศัพท์ (Tele Marketing)

(8) ช่องทางอื่น (Others) เช่น ระบบอินเทอร์เน็ต และร้านสะดวกซื้อ

4.5 รูปแบบของตะกาฟูล

ตะกาฟูลมีวิวัฒนาการมาอย่างต่อเนื่อง เริ่มตั้งแต่การจัดตั้งธุรกิจตะกาฟูลแห่งแรกในประเทศชูดาน ในปี ค.ศ. 1979 ที่ดำเนินตามการบริหารจัดการรูปแบบมุดอรอบะฮ์ (Mudarabah Model) ซึ่งปัจจุบันเป็นรูปแบบที่แพร่หลายกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง โดยเฉพาะประเทศซาอุดีอาระเบีย บาห์เรน และสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ สำหรับประเทศมาเลเซีย ได้พัฒนาการบริหารจัดการธุรกิจตะกาฟูลในรูปแบบวะกาละฮ์ (Wakalah Model) จนเป็นที่ยอมรับจากกลุ่มประเทศแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ นอกจากนี้กลุ่มประเทศตะวันออกกลาง ได้นำรูปแบบของมุดอรอบะฮ์ และรูปแบบวะกาละฮ์

มาผสมผสานกัน จนเป็นการดำเนินการรูปแบบไฮบริด (Hybrid Model) หรือรูปแบบผสม

ดังนั้น การดำเนินงานของธุรกิจตะกาฟูลในปัจจุบัน จึงอยู่ภายใต้พื้นฐานของรูปแบบธุรกิจหลัก 3 รูปแบบ คือ รูปแบบมุดอรอบะฮ์ ที่กำหนดสัดส่วนผลตอบแทนจากการลงทุนระหว่างผู้รับประกันภัยกับผู้ถือสัญญาตะกาฟูล สำหรับรูปแบบวะกาละฮ์

เป็นรูปแบบการมอบอำนาจของสมาชิกตะกาฟูล ให้บริษัทตะกาฟูลบริหารจัดการกับเงินสมทบ พร้อมทั้งแจกแจงรายละเอียดการนำเงินสมทบไปใช้ในการบริหารกิจการ การลงทุน และให้ความช่วยเหลือสมาชิกที่ประสบภัย และรูปแบบไฮบริดที่เป็นแบบผสมระหว่างรูปแบบมุดอรอบะฮ์กับรูปแบบวะกาละฮ์

สำหรับงานวิจัยฉบับนี้จะนำเสนอรายละเอียดของการดำเนินธุรกิจตะกาฟูลในเฉพาะ 2 รูปแบบ คือ รูปแบบมุดอรอบะฮ์ และรูปแบบวะกาละฮ์ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

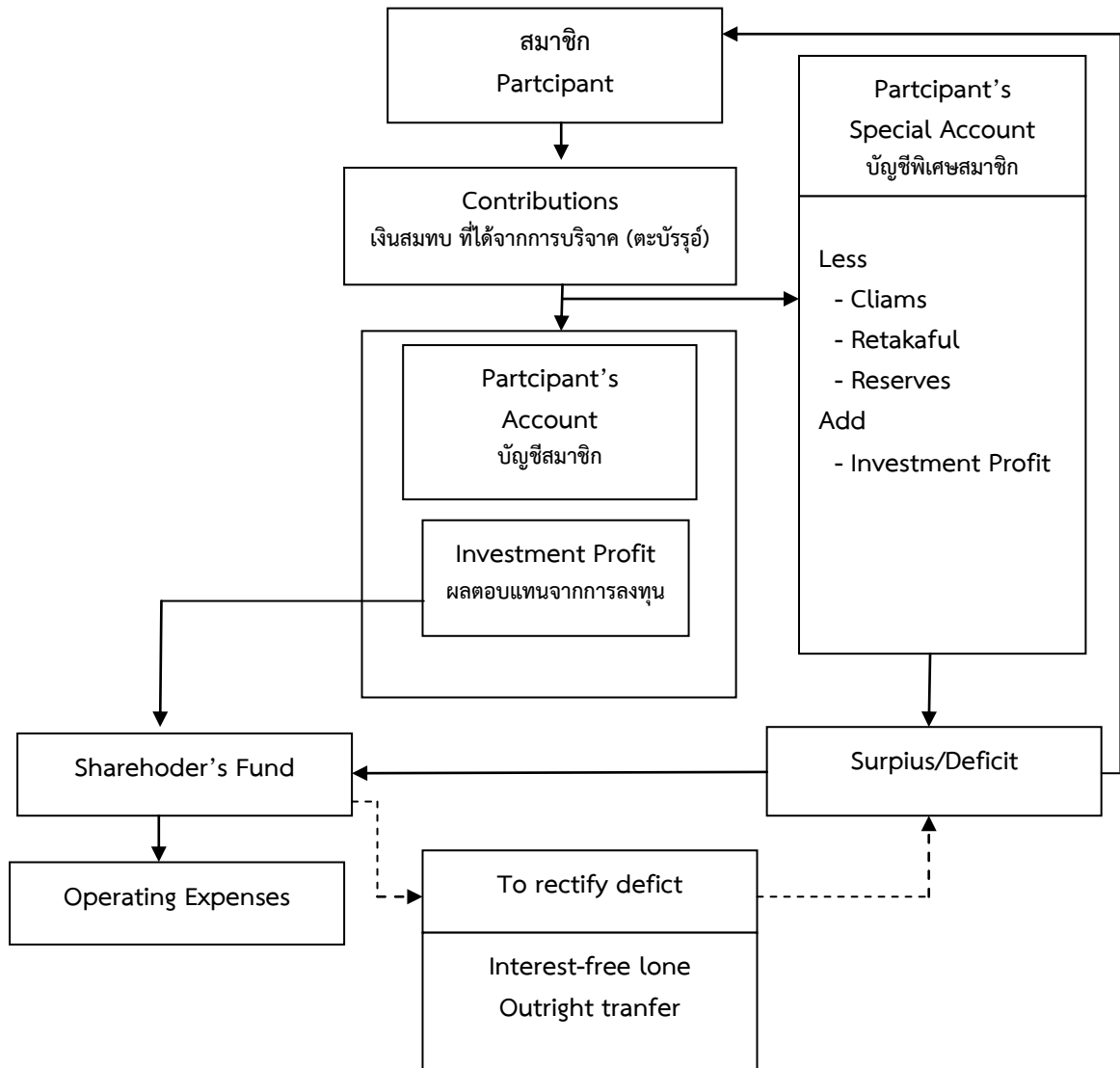
4.5.1 รูปแบบมุดอรอบะฮ์ (Mudarabah Model)

รูปแบบมุดอรอบะฮ์ (Mudarabah Model) เริ่มที่ประเทศซูดาน ในปี ค.ศ. 1979 ที่นำหลักการดำเนินงานของสหกรณ์ (Ta'awuni) โดยบริษัท Islamic Insurance Co. Ltd of Sudan เป็นบริษัทประกันภัยแห่งแรกที่ได้นำหลักการมุดอรอบะฮ์มาใช้ในการดำเนินการ

ในการดำเนินกิจการประกันภัยภายใต้รูปแบบมุดอรอบะฮ์ สมาชิกผู้เข้าร่วมโครงการตะกาฟูลจะบริจาคเงินหรือเงินสมทบตะกาฟูลให้แก่ผู้ประกอบการธุรกิจตะกาฟูล ที่เรียกว่า Mudario โดยเงินสมทบตะกาฟูล หรือ ตะบ์รूर् จะแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนที่เป็นกองทุนเพื่อช่วยเหลือสมาชิกหรือเรียกว่า al sahib mal ในยามที่ประสบกับเหตุการณ์กับการสูญเสียหรือความเสียหายในชีวิตและทรัพย์สิน และส่วนกองทุนที่นำไปใช้ในการลงทุนในธุรกิจที่ไม่ขัดกับหลักของศาสนาอิสลาม โดยมีคณะกรรมการที่ปรึกษาตามศานาอิสลามพิจารณาและอนุมัติในแต่ละช่องทางการลงทุน สำหรับผลกำไรจากการดำเนินธุรกิจตะกาฟูลมาจากผลตอบแทนจากการลงทุนและจากส่วนเกินจากการดำเนินการช่วยเหลือสมาชิกหรือครบตามสัญญาตะกาฟูล ทั้งนี้ภายใต้หลักมุดอรอบะฮ์ ผลตอบแทนจากการลงทุนจะถูกแบ่งตามสัดส่วนที่กำหนดไว้ตามสัญญาตะกาฟูลที่ตกลงระหว่างผู้ประกอบการกับผู้เข้าร่วมโครงการ เช่น 50:50 60:40 หรือ 70:30 ตามลำดับ ในทางตรงกันข้ามหากผู้ประกอบการธุรกิจตะกาฟูลดำเนินงานลงทุนเกิดขาดทุน สมาชิกตะกาฟูลจะต้องแบกรับผลการขาดทุนด้วย

สำหรับค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการรูปแบบมุดอรอบะฮ์จะเรียกเก็บจากผลกำไรจากการลงทุนเป็นค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ (Operating Expenses) นอกจากนี้ เงินสมทบและประโยชน์ที่ได้รับจากตะกาฟูล ถือเป็นเงินมรดกเนื่องจากเงินสมทบและประโยชน์เป็นกรรมสิทธิ์ของสมาชิกผู้เข้าร่วมโครงการตะกาฟูล สำหรับกระบวนการดำเนินงานของแบบมุดอรอบะฮ์ มีรายละเอียดดังรูปที่ 4.1

รูปที่ 4.1 รูปแบบมุดอรอบะฮ์ (Mudarabah Model)



ที่มา : www.Islamicfinanceinfo.com

จากรูปที่ 4.1 เป็นการแสดงการดำเนินการรูปแบบแบบมุดอรอบะฮ์ (Mudarabah) สมาชิกตะกาฟูล (Patcipant) บริจาคเงินเพื่อสมทบเข้ากองทุนสมาชิกตะกาฟูล โดยเงินสมทบตะกาฟูล จะแบ่งออกเป็น 2 บัญชี ได้แก่ บัญชีสมาชิก (Participant's account) และบัญชีพิเศษสมาชิก (Participant's Special account) สำหรับบัญชีสมาชิกจะถูกนำไปใช้ในการลงทุนแล้วสร้างผลกำไร ในส่วนบัญชีพิเศษสมาชิก ถูกแบ่งออกเป็น 3 กองหลัก ได้แก่ นำไปช่วยเหลือแก่สมาชิกที่ประสบภัย (Ciams) การทำตะกาฟูลต่อ (Retakaful) และสำรองเงินเพื่อรองรับความเสี่ยง (Reserves)

ทั้งนี้ ผลกำไรจากการลงทุนในบัญชีสมาชิก ในอัตราที่กำหนดภายใต้หลักมุดอระเบฮ์ กับเงินส่วนเกินของบัญชีพิเศษสมาชิก จะถูกนำไปยังกองทุนในส่วนของผู้ประกอบการธุรกิจตะกาฟูล โดยจะถูกนำไปใช้เป็นค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ (Operating Expenses)

4.5.2 รูปแบบวะกาละฮ์ (Wakalah Model)

เนื่องจากการดำเนินการแบบรูปแบบมุดอระเบฮ์ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการขึ้นอยู่กับผู้ประกอบการธุรกิจตะกาฟูลเป็นผู้ดำเนินการ ไม่สามารถเอามาจากกองทุนของเงินสมทบของสมาชิกได้นั้น ทางผู้ประกอบการธุรกิจตะกาฟูลจำเป็นต้องรับภาระในส่วนนี้อยู่มาก จึงได้มีนักวิชาการทำการพัฒนารูปแบบของตะกาฟูล โดยอนุมัติให้มีตัวแทนขายตะกาฟูลเหมือนกับที่มีตัวแทนขายประกันทั่วไป รูปแบบใหม่นี้มีรูปแบบการบริหารจัดการเงินและการตลาดมีความคล้ายกับการประกันภัยแบบสากลมากขึ้น เรียกว่ารูปแบบวะกาละฮ์(Wakalah Model) บริษัท Takaful Ikhlas Sdn Bhd. ในประเทศมาเลเซีย ถือเป็นบริษัทริเริ่มนำรูปแบบนี้มาใช้ และถือว่าเป็นรูปแบบที่ใช้กันมากที่สุดในมาเลเซียขณะนี้

สำหรับหลักการของรูปแบบวะกาละฮ์เป็นหลักการของการกำหนดหรือมอบอำนาจให้ตัวแทนดำเนินการบริหารจัดการเงินกองทุน ซึ่งหลักการนี้มีผู้เกี่ยวข้อง 2 ฝ่าย คือ

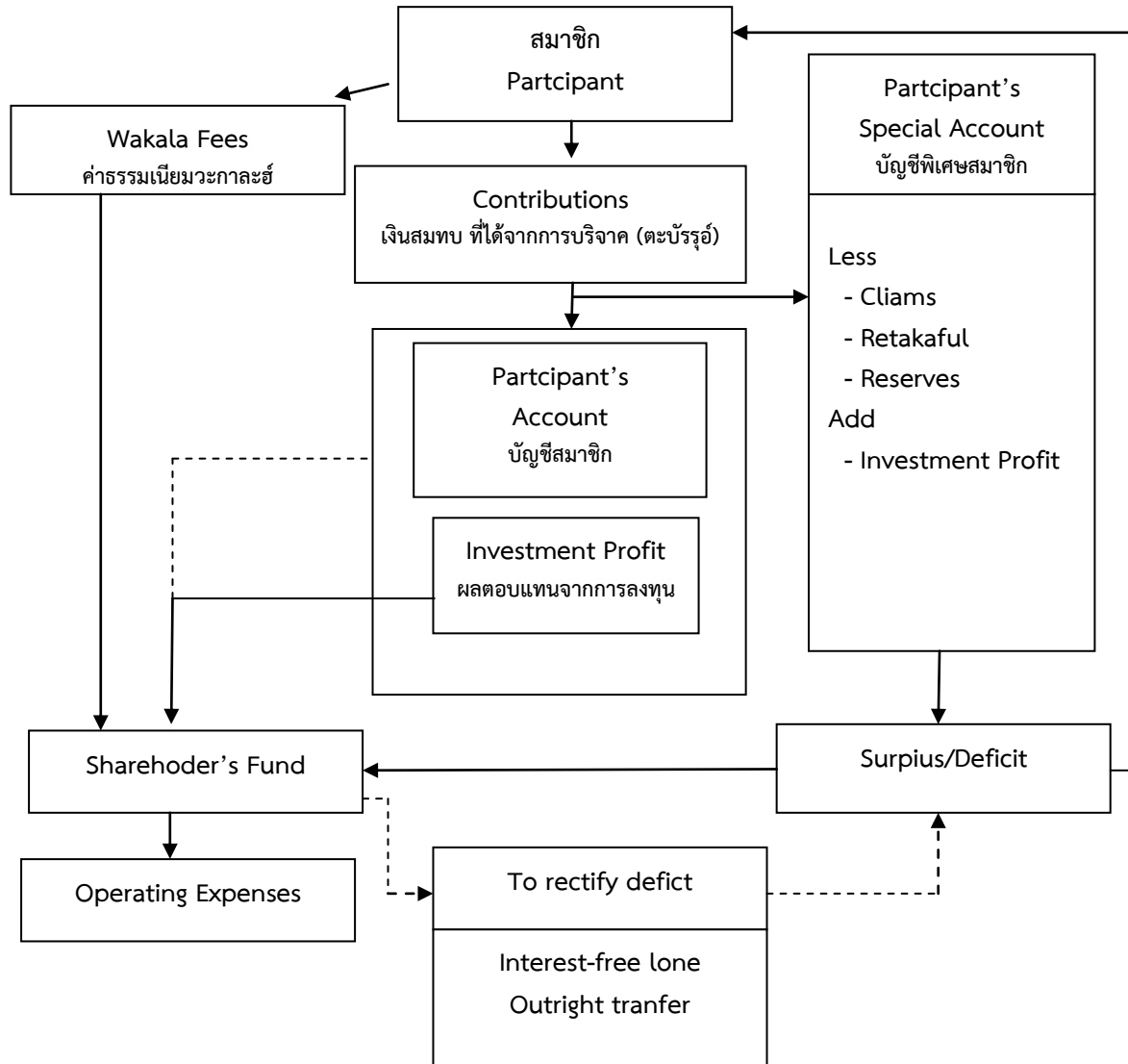
(1) ผู้ประกอบการธุรกิจตะกาฟูล ทำหน้าที่เป็นผู้เชี่ยวชาญหรือได้รับมอบหมายให้ดำเนินการเป็นตัวแทน (Wakil) ให้บริการโดยเก็บค่าธรรมเนียมจากสมาชิกผู้เข้าร่วมโครงการตะกาฟูล สำหรับการบริการนั้น ทั้งนี้ ค่าธรรมเนียมสามารถกำหนดเป็นอัตราคงที่หรืออัตราแปรผันได้รูปแบบ

(2) สมาชิกผู้เข้าร่วมโครงการตะกาฟูล ที่จ่ายค่าธรรมเนียมและบริจาคเงินสมทบตะกาฟูล (ตะบ์รูล์) ให้แก่ผู้ประกอบการธุรกิจตะกาฟูล

ทั้งนี้ ผู้ประกอบการธุรกิจตะกาฟูลโมเดลวะกาละฮ์

จะได้รับค่าธรรมเนียม (Wakala fees) เป็นการเฉพาะเพื่อนำไปใช้บริหารจัดการ หรือบางกรณีผู้ประกอบการอาจได้รับค่าธรรมเนียมอิงตามผลของการลงทุนอีกด้วย รายละเอียดดังรูปที่

รูปที่ 4.2 รูปแบบวะกาละฮ์ (Wakalah Model)



ที่มา : www.Islamicfinanceinfo.com

จากรูปที่ 4.2 เป็นการแสดงการดำเนินการรูปแบบ วะกาละฮ์(Wakalah) สมาชิกตะกาฟูล (Patcipant) จะจ่ายค่าธรรมเนียม (Wakala Fees) ให้กับบริษัทเพื่อมอบอำนาจให้บริหารจัดการเงิน สมทบตะกาฟูลของสมาชิก และสมาชิกตะกาฟูลบริจาคเงินเพื่อสมทบเข้ากองทุนสมาชิกตะกาฟูล โดยเงินสมทบตะกาฟูลจะแบ่งออกเป็น 2 บัญชี ได้แก่ บัญชีสมาชิก (Participant's account) และ บัญชีพิเศษสมาชิก (Participant's Special account) สำหรับบัญชีสมาชิกจะถูกนำไปใช้ในการ ลงทุนแล้วสร้างผลกำไร ในส่วนบัญชีพิเศษสมาชิก ถูกแบ่งออกเป็น 3 กองหลัก ได้แก่ นำไป ช่วยเหลือแก่สมาชิกที่ประสบภัย (Cliams) การทำตะกาฟูลต่อ (Retakaful) และสำรองเงินเพื่อรองรับ ความเสี่ยง (Reserves)

ทั้งนี้ เงินจากบัญชีสมาชิกที่นำไปใช้ในการลงทุน สมาชิกจะได้รับผลตอบแทนจากการลงทุน หรือบางกรณีอาจจะกำหนดให้ผู้ประกอบการธุรกิจตะกาฟูลได้รับค่าธรรมเนียมอิงตามผลการดำเนินงานของการลงทุนตามที่ตกลงกันไว้ตามสัญญา โดยผลกำไรแบ่งปันจะเข้าไปอยู่ในบัญชีสมาชิกและบัญชีพิเศษสมาชิก สำหรับในการบริหารจัดการ (Operating Expenses) บริษัทธุรกิจตะกาฟูลจะใช้จากค่าธรรมเนียม (Wakala Fees) และค่าธรรมเนียมที่ได้จากการลงทุนที่บริษัทได้รับ

การดำเนินงานตามรูปแบบมุดอรอบะฮ์ (Mudarabah Model) และ รูปแบบวะกาละฮ์ (Wakalah Model) มีลักษณะโดยเปรียบเทียบ ตามตารางที่ 4.3 ดังนี้

ตารางที่ 4.3 เปรียบเทียบการดำเนินงานตามรูปแบบมุดอรอบะฮ์ และรูปแบบวะกาละฮ์

เรื่อง	รูปแบบมุดอรอบะฮ์ (Mudarabah Model)	รูปแบบวะกาละฮ์ (Wakalah Model)
แนวคิดหลักการ	มีลักษณะสัญญาระหว่างสองฝ่าย คือ สมาชิกตะกาฟูล ที่เป็นผู้บริจาคเงินสมทบกองทุนตะกาฟูลและผู้ประกอบการธุรกิจตะกาฟูลที่เป็นฝ่ายดำเนินการบริหารจัดการ โดยมีการตกลงแบ่งผลตอบแทนจากการลงทุนตามอัตราที่ได้ตกลงกันไว้ โดยที่สมาชิกตะกาฟูลจะต้องยอมรับทั้งผลตอบแทนจากการลงทุนที่เป็นกำไรหรือขาดทุน	ผู้ประกอบการธุรกิจตะกาฟูล ทำหน้าที่รับมอบอำนาจจากสมาชิกตะกาฟูล ในการบริหารเงินสมทบตะกาฟูล โดยเก็บค่าธรรมเนียมการบริหารจากสมาชิกตะกาฟูลแบบอัตราคงที่ หรืออัตราผันแปรตามผลการดำเนินการ
ผลตอบแทนจากการลงทุน	ผู้ประกอบการธุรกิจตะกาฟูลได้รับส่วนแบ่งผลตอบแทน (กำไร) จากการลงทุน	ผู้ประกอบการธุรกิจตะกาฟูลอาจจะได้รับค่าธรรมเนียมอิงตามผลการดำเนินงานของการลงทุนตามที่ตกลงกันไว้ตามสัญญา
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	ผู้ประกอบการธุรกิจตะกาฟูลใช้ส่วนแบ่งผลกำไรจากการลงทุน เป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	ผู้ประกอบการธุรกิจตะกาฟูลใช้จากค่าบริหารจัดการ (ค่าธรรมเนียม Wakala Fees) และค่าธรรมเนียมที่ได้รับจากการดำเนินงานของอิงตามผลการดำเนินงานของการลงทุนตามที่ตกลงกันไว้ตามสัญญา
ผู้ประกอบการธุรกิจตะกาฟูลได้รับ	ผู้ประกอบการรับค่าตอบแทนจากการลงทุน (กำไร) ที่ตกลงกันไว้	ผู้ประกอบการรับค่าบริหารจัดการ (Wakala Fees) และค่าธรรมเนียมที่ได้รับจากการดำเนินงานของอิงตามผลการดำเนินงานของการลงทุนตามที่ตกลงกันไว้ตามสัญญา

เรื่อง	รูปแบบมุดออบะฮ์ (Mudarabah Model)	รูปแบบวะกาละฮ์ (Wakalah Model)
การเป็นกรรมสิทธิ์	เงินสมทบและประโยชน์ที่ได้รับจากตะกาฟูลถือเป็นเงินมรดกเนื่องจากเงินสมทบและประโยชน์เป็น กรรมสิทธิ์ของสมาชิกตะกาฟูล	เงินสมทบและประโยชน์ที่ได้รับจากตะกาฟูลไม่ถือเป็นมรดกเนื่องจากเงินสมทบตะกาฟูลส่วนหนึ่งเป็นค่าบริหารจัดการตามหลักวะกาละฮ์และ อีกส่วนหนึ่งเป็นเงินบริจาค ส่วนเงินที่ได้จากสัญญา ตะกาฟูลทั้งหมดเป็นเงินฮิบะฮ์
ความโปร่งใส	ธุรกิจตะกาฟูลจะไม่ระบุในรายละเอียดแก่สมาชิกตะกาฟูล ว่านำเงินสมทบของสมาชิกไปใช้ในการบริหารจัดการและการลงทุนตามหลักศาสนาอิสลาม	ธุรกิจตะกาฟูล แจกแจงรายละเอียดให้สมาชิกตะกาฟูลว่านำเงินสมทบของสมาชิกไปใช้ในการบริหารกิจการการลงทุน และให้ความช่วยเหลือสมาชิกที่ประสบภัย

ที่มา : บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)

สำหรับรูปแบบโมเดลที่บริษัทประกันภัยในประเทศไทยเลือกใช้ในการดำเนินธุรกิจตะกาฟูล ขึ้นอยู่กับแนวคิดและลักษณะเฉพาะของธุรกิจ อย่างไรก็ตาม โมเดลวะกาละฮ์เป็นที่นิยมในกลุ่มประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เนื่องจากรูปแบบวะกาละฮ์มีความโปร่งใส กล่าวคือ สมาชิกตะกาฟูลสามารถทราบถึงรายละเอียดว่าบริษัทตะกาฟูลนำเงินสมทบไปบริหารอย่างไร

4.6 การลงทุนของบริษัทตะกาฟูล

การลงทุนของบริษัทประกันภัย เป็นการบริหารสภาพคล่องทางการเงินของบริษัท โดยการนำเงินออมระยะยาวจากผู้ที่ทำประกันภัย มาหาผลตอบแทนจากลงทุนในช่องทางต่างๆ ซึ่งบริษัทประกันภัยสากลมีหลักในการลงทุนที่ต้องคำนึงถึง คือ ความมั่นคงหรือความเสี่ยงต่ำ ผลตอบแทนที่จะได้รับ และมีการกระจายความเสี่ยงจากการลงทุน เป็นสำคัญ

การลงทุนของธุรกิจตะกาฟูลมีหลักเกณฑ์ที่คล้ายกับการลงทุนของบริษัทประกันภัยสากล ซึ่งบริษัทตะกาฟูลในฐานะที่เป็นผู้ดูแลและบริหารจัดการเงินสมทบ (ค่าเบี้ยประกันภัย) ของสมาชิกโครงการตะกาฟูล ที่ส่วนหนึ่งนำไปช่วยเหลือและชดเชยค่าเสียหายในรูปแบบของฮิบะฮ์ (Hibah) และอีกส่วนหนึ่งจะต้องพิจารณาหาแนวทางในการนำเงินสมทบตะกาฟูลบางส่วน ไปลงทุนในผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ เช่น การฝากเงินในธนาคารอิสลาม และการลงทุนในพันธบัตรอิสลามหรือสุกุก (Sukuk) เป็นต้น รวมไปถึงการนำเงินไปลงทุนในกิจการที่ถูกต้องตามหลักจริยธรรม เช่น โรงพยาบาล และสถาบันการศึกษา เป็นต้น

ทั้งนี้ ผลตอบแทนจากการลงทุนถูกแบ่งตามสัดส่วนที่ตกลงกันระหว่างผู้รับประกันภัย (บริษัทตะกาฟูล) และผู้ทำประกันภัย ตามสัญญาตะกาฟูล ภายใต้หลักมุดออบะฮ์ (Mudarabah)

4.7 ตะกาฟุลต่อ (Retakaful)

การประกันภัยเป็นเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงแก่ผู้ทำประกัน การให้เงินสงเคราะห์แก่ผู้ทำประกันภัยเมื่อเกิดเหตุการณ์ที่สร้างความเสียหายถึงแก่ชีวิตและทรัพย์สิน บริษัทประกันจะให้ความช่วยเหลือในรูปแบบของเงินสงเคราะห์แก่สมาชิก เพื่อบรรเทาผลของความสูญเสียและเสียหายที่เกิดขึ้น

อย่างไรก็ดี ความเสี่ยงจากเหตุการณ์ต่างๆ ในบางกรณี บริษัทประกันภัยซึ่งเป็นผู้รับความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากสมาชิกผู้ทำประกันภัย อาจจะมีเงินทุนหรือหลักทรัพย์ที่ไม่เพียงพอในการจ่ายค่าสินไหมทดแทนแก่ผู้รับประโยชน์จากประกัน โดยเฉพาะกรณีของการประกันวินาศภัยที่จะให้ความคุ้มครองกับบุคคลที่สาม (Third party) หรือ ทรัพย์สินที่เอาประกันภัยมีมูลค่าเกินกว่าขีดความสามารถของบริษัทที่จะรับได้ ดังนั้น บริษัทประกันภัยจึงต้องมีเครื่องมือในการช่วยรองรับความเสี่ยงที่สูงเกินกว่าขีดความสามารถที่จะรองรับได้ ซึ่งก็คือ การประกันภัยต่อ (Reinsurance)

ทั้งนี้การประกันภัยต่อเป็นการตกลงกันระหว่างบริษัทเอาประกันต่อ ซึ่งเรียกว่า “Ceding Company” กับบริษัทรับประกันต่อ ซึ่งเรียกว่า “Reinsurer” ซึ่งเมื่อเกิดความสูญเสียและเสียหาย บริษัทประกันภัยและบริษัทประกันภัยต่อจะร่วมกันชดเชยค่าสินไหมทดแทนให้แก่ผู้ที่ได้รับความสูญเสียและเสียหาย ตามข้อตกลงตามสัญญาประกันภัยที่ระบุไว้

สำหรับการรับประกันภัยต่อของธุรกิจตะกาฟุล (Retakaful) อยู่บนหลักการของศาสนาอิสลาม โดยหลักของตะกาฟุลต่อ จะเป็นการนำเงินสมทบ (ค่าเบี้ยประกันภัย) ของสมาชิกโครงการตะกาฟุลส่วนหนึ่งทีนำไปใช้ในการบริหารจัดการ และนำไปดำเนินการตะกาฟุลต่ออิสลาม (Retakaful) เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงหากเงินกองทุนเพื่อช่วยเหลือสมาชิก (ตะบรूर) ไม่เพียงพอในการช่วยเหลือสมาชิกโครงการตะกาฟุล โดยเฉพาะกรณีของตะกาฟุลทั่วไปที่จะให้ความคุ้มครองกับบุคคลที่สาม (Third party)

ทั้งนี้ วัตถุประสงค์ของตะกาฟุลต่อ ตามหลักอิสลาม คือการกระจายความร่วมมือระหว่างกองทุนตะกาฟุลอื่นๆ เพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกัน และเพื่อให้การตะกาฟุลสามารถดำเนินการไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยการทำตะกาฟุลต่อจะต้องทำกับกองทุนตะกาฟุลที่ดำเนินงานถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ด้วยเช่นกัน

4.8 การดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง (Risk Based Capital)

การดำเนินธุรกิจตะกาฟุลเป็นธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับความเสี่ยงซึ่งไม่แตกต่างจากธุรกิจประกันภัยแบบสากล ซึ่งตามหลักการประกันภัยแบบสากล เมื่อบริษัทได้รับเบี้ยประกันภัย ณ ปัจจุบัน โดยแลกเปลี่ยนกับภาระผูกพันที่บริษัทมีกับผู้เอาประกันภัย โดยการยอมรับความเสี่ยงว่าจะจ่ายผลประโยชน์หรือค่าสินไหมทดแทนให้กับผู้เอาประกันภัยในอนาคตตามที่ระบุไว้ในเงื่อนไขของกรมธรรม์ประกันภัย เมื่อผู้เอาประกันภัยได้รับความคุ้มครองจากการทำสัญญาที่เท่ากับว่า มีการโอนความเสี่ยงของตนไปให้แก่บริษัทผู้รับประกันภัย ในขณะที่บริษัทรับประกันภัยก็มีความเสี่ยงทั้งในแง่ของการนำเบี้ยประกันภัยที่ได้รับไปลงทุน แต่ผลตอบแทนจากการลงทุนอาจต่ำกว่าที่บริษัทคาดหวังไว้และความเสี่ยงในแง่ที่บริษัทต้องจ่ายค่าสินไหมทดแทนมากกว่าจำนวนเงินสำรองที่ตั้งไว้ ซึ่งทำให้บริษัทประกันไม่สามารถจ่ายภาระผูกพันตามสัญญาได้

ดังนั้น การดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง (Risk Based Capital) ถือเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการบริหารความเสี่ยงต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจตะกั่ว ทั้งนี้ ธุรกิจประกันภัยแบบสากลและตะกั่วจำเป็นต้องดำรงเงินกองทุนให้เพียงพอต่อการเผชิญกับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นเพื่อสะท้อนถึงฐานะทางการเงินที่มั่นคงของบริษัท และเพื่อคุ้มครองสมาชิกผู้เอาประกันภัยและสมาชิกตะกั่ว รวมทั้งผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่สำคัญในธุรกรรมนี้

บทที่ 5

สถานการณ์ปัจจุบันของธุรกิจประกันภัยอิสลาม

5.1 ภาพรวมของธุรกิจประกันภัยอิสลามทั่วโลก

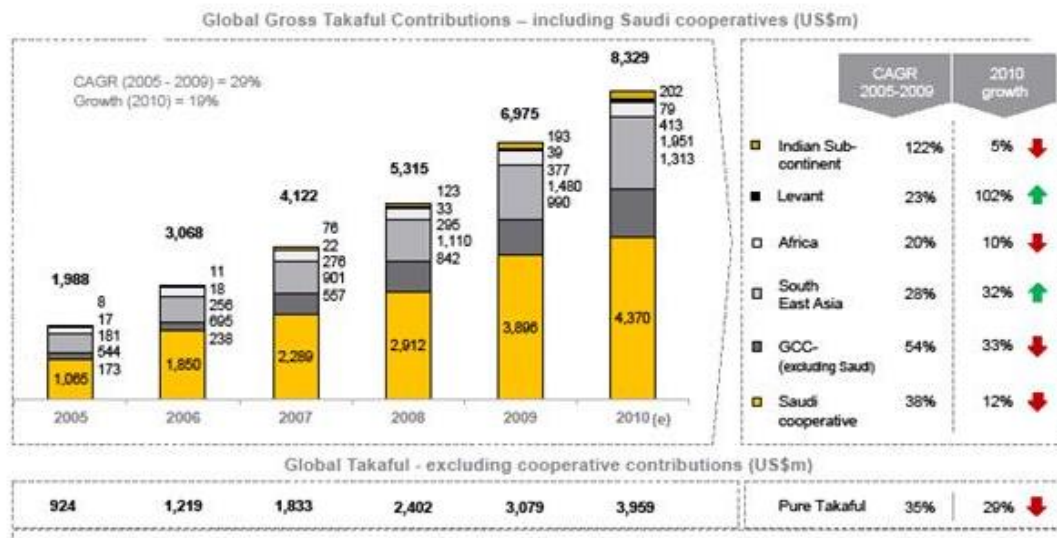
ประกันภัยอิสลามหรือตะกาฟูล (Takaful) เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นมานานแล้วในสังคมของชาวอาหรับ ที่ดำเนินธุรกิจการค้า เมื่อพ่อค้าชาวอาหรับจะนำกองคาราวานออกเดินทาง พ่อค้าชาวอาหรับรู้ว่าการเดินทางผ่านทะเลทรายมีภัยอันตรายมากมายต่อตัวเองและสินค้าที่นำไปขาย ดังนั้น เพื่อลดความเสียหายทั้งในชีวิตและทรัพย์สิน ชาวอาหรับจึงได้นำเงินส่วนหนึ่งมารวมไว้เป็นกองกลางเพื่อช่วยเหลือเพื่อนร่วมกองคาราวานที่อาจประสบภัย โดยมอบหมายให้คนที่ไว้วางใจได้ดูแลเงินกองนี้ หากเดินทางกลับมาโดยไม่มีอุบัติเหตุใด ๆ เกิดขึ้น เงินจำนวนนี้ก็จะถูกคืนให้แก่เจ้าของเงิน และเจ้าของเงินจะมอบเงินจำนวนหนึ่งให้แก่ผู้ดูแลเงินของพวกเขาเป็นค่าตอบแทน ต่อมาธุรกรรมประเภทนี้ได้มีเอกชนขอเข้ามาทำแทน โดยอาศัยรับประกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น จนได้พัฒนากลายเป็นธุรกิจประกันภัยที่ดำเนินการควบคู่ไปกับสถาบันการเงินต่างๆ มาจนถึงทุกวันนี้ ในปัจจุบันประเทศต่างได้มีการออกกฎหมายรองรับการดำเนินธุรกิจประกันภัยที่อยู่บนพื้นฐานของความเสี่ยงที่คล้ายกับการพนันและมีการหารายได้จากดอกเบี้ย

ทั้งนี้ การที่ธุรกิจประกันภัยดำเนินการอยู่บนพื้นฐานดอกเบี้ย (Riba) ของความเสี่ยงที่คล้ายกับการพนัน (Maisir) และความคลุมเครือ (Gharar) โลกมุสลิมจึงมองธุรกิจประเภทนี้ว่าขัดต่อหลักคำสอนของศาสนาอิสลาม ขณะที่การประกันความเสี่ยงในการดำเนินชีวิตได้มีระบุไว้ในหลักคำสอนชาวมุสลิมจึงได้พัฒนารูปแบบการประกันภัยให้สอดคล้องกับเจตนารมณ์และหลักกฎหมายอิสลามที่มุ่งเน้นการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน จึงเป็นที่มาของการประกันภัยอิสลามหรือตะกาฟูล (Takaful) ภายใต้ข้อตกลงร่วมกันภายในกลุ่มสมาชิกที่จะบริจาคเงินสมทบเข้ากองทุน เพื่อใช้ในการช่วยเหลือแก่สมาชิกที่ประสบภัยต่างๆ โดยประเทศแรกที่ได้เริ่มดำเนินการประกันภัยตามหลักการชะรีอะฮ์ คือ ซูดาน ในปัจจุบันตะกาฟูลได้มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องและแพร่หลายในประเทศที่เป็นมุสลิมและที่มีมุสลิม โดยประเทศที่เป็นผู้นำทางธุรกิจประกันภัยอิสลามในปัจจุบันก็คือ มาเลเซีย

5.1.1 สถานะและภาพรวมของธุรกิจประกันภัยอิสลาม

ธุรกิจประกันภัยอิสลามในปัจจุบันมีการเจริญเติบโตในระดับที่สูง สืบเนื่องจากประชากร 1 ใน 4 ของโลกเป็นชาวมุสลิมซึ่งถือเป็นตลาดที่มีขนาดใหญ่และมีศักยภาพ สำหรับธุรกิจตะกาฟูลในปัจจุบัน พบว่ามีแนวโน้มที่ชาวมุสลิมทั่วโลกมีความต้องการผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่ความสอดคล้องกับหลักการของอิสลามมากขึ้น โดยในปี ค.ศ. 2010 ธุรกิจประกันภัยอิสลามทั่วโลกมีอัตราการเจริญเติบโตอยู่ที่ร้อยละ 19 หรือมูลค่าของธุรกิจอยู่ที่ประมาณ 8.3 พันล้านเหรียญสหรัฐ และคาดว่าจะมีมูลค่าของธุรกิจในปี ค.ศ. 2012 จะอยู่ที่ประมาณ 12 พันล้านเหรียญสหรัฐ อย่างไรก็ตาม พบว่าอัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจตะกาฟูลในกลุ่มประเทศตะวันออกกลางมีแนวโน้มลดลง ขณะที่ธุรกิจตะกาฟูลในกลุ่มประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้มีการขยายตัวของธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ

รูปที่ 5.1 แสดงการเจริญเติบโตของธุรกิจตะกาฟูลของกลุ่มประเทศ



ที่มา : (Ernst&Young, 2012)

กล่าวคือ ในปี ค.ศ. 2010 อัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจตะกาฟูลของกลุ่มประเทศ GCC³ ไม่รวมซาอุดีอาระเบียและประเทศซาอุดีอาระเบียลดลงอยู่ที่ร้อยละ -33 ต่อปี และร้อยละ -12 ต่อปีตามลำดับ โดยกลุ่มประเทศ Levant⁴ มีอัตราการเจริญเติบโตสูงถึงร้อยละ 102 ต่อปี เช่นเดียวกับกลุ่มประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ที่มีอัตราการเจริญเติบโตสูงถึงร้อยละ 12 ต่อปี ดังรูปที่ 5.1

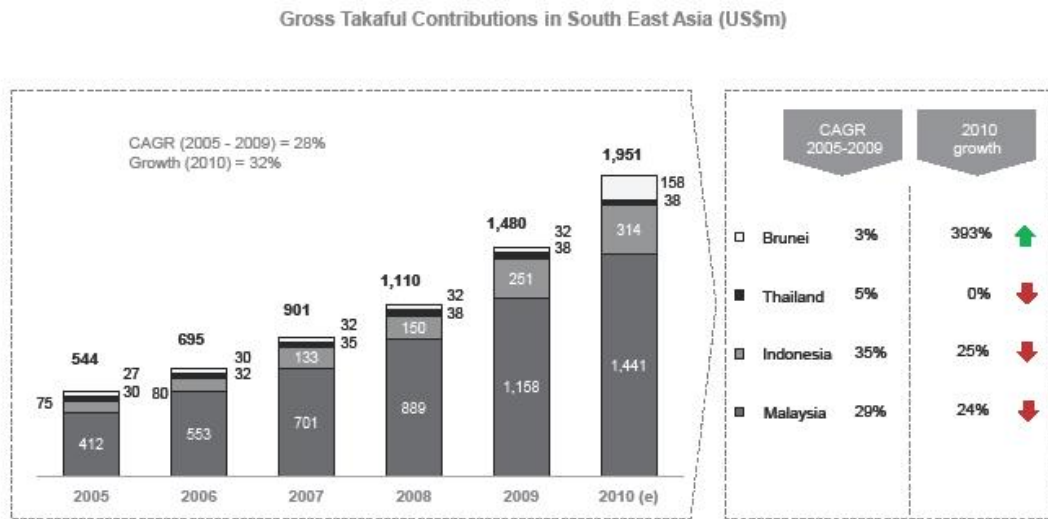
หากพิจารณามูลค่าของธุรกิจตะกาฟูลในกลุ่มประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในช่วงปี ค.ศ. 2005 - 2009 พบว่าประเทศบรูไนมีอัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจตะกาฟูลเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 3 ขณะที่ประเทศมาเลเซียซึ่งเป็นประเทศที่มีการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูล พบว่ามีการเจริญเติบโตเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 29 ประเทศอินโดนีเซียที่มีการขยายตัวเฉลี่ยอยู่ในระดับสูงคิดเป็นร้อยละ 35 ขณะที่ธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทยมีการเจริญเติบโตเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 5 ดังรูปที่ 5.2

สำหรับการเจริญเติบโตของธุรกิจตะกาฟูลในปี ค.ศ. 2012 คาดว่าจะมีมูลค่าอยู่ที่ประมาณ 12 พันล้านเหรียญสหรัฐ โดยจะมีการเจริญเติบโตของธุรกิจตะกาฟูลในทุกๆ กลุ่มประเทศ ดังรูปที่ 5.3

³ กลุ่มประเทศความร่วมมืออ่าวอาหรับ (Gulf Cooperation Council : GCC) เกิดจากความร่วมมือของ 6 ประเทศ คือ บาห์เรน คูเวต โอมาน กาตาร์ ซาอุดีอาระเบีย และสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ มีวัตถุประสงค์ เพื่อเสริมสร้างความสัมพันธ์ด้านการทูต เศรษฐกิจ การค้า และการลงทุน ตลอดจนถ่ายทอดศิลปวัฒนธรรมอันดีงามระหว่างประเทศสมาชิก

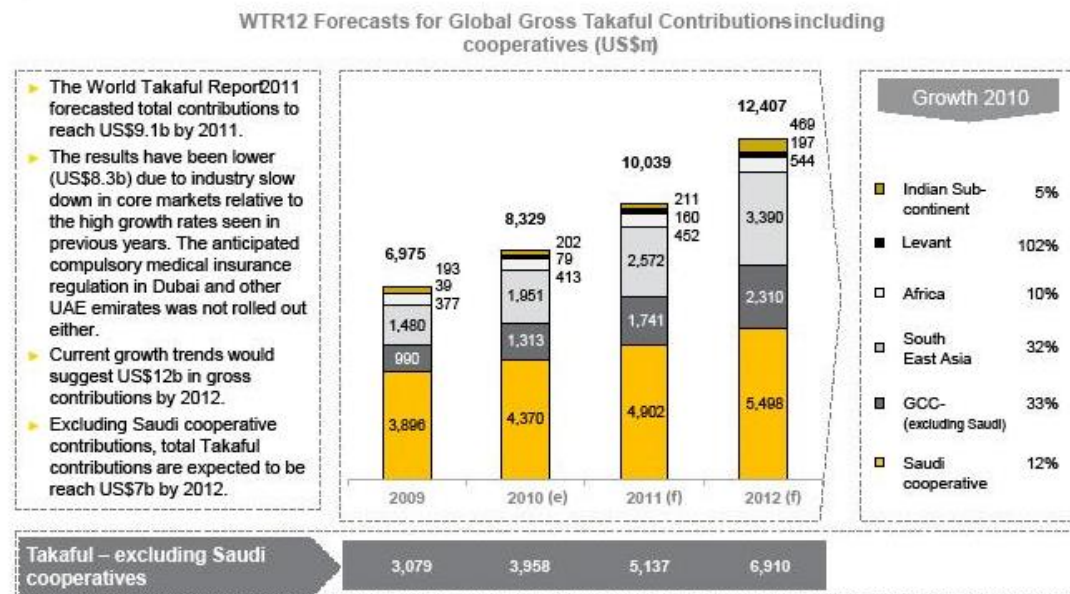
⁴ Levant คือ กลุ่มประเทศฝั่งตะวันออกของทะเลเมดิเตอร์เรเนียน ได้แก่ อิสราเอล จอร์แดน ซีเรีย เลบานอน ผนวกกาซาและเวสต์แบงก์ของปาเลสไตน์)

รูปที่ 5.2 แสดงการเจริญเติบโตของธุรกิจตะกาฟูลของกลุ่มประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้



ที่มา : (Ernst & Young, 2012)

รูปที่ 5.3 แสดงการคาดการณ์เจริญเติบโตของธุรกิจตะกาฟูล



ที่มา : (Ernst & Young, 2012)

สำหรับมูลค่าธุรกิจประกันภัยอิสลามเทียบกับจีดีพี ในปี ค.ศ. 2009 โดยกลุ่มประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ได้แก่ ซาอุดีอาระเบีย มีสัดส่วนร้อยละ 1.05 ต่อจีดีพี บาห์เรน มีสัดส่วนร้อยละ 0.45 ต่อจีดีพี และสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ มีสัดส่วนอยู่ที่ร้อยละ 0.31 ต่อจีดีพี และสำหรับประเทศในกลุ่มอาเซียน ได้แก่ มาเลเซีย มีสัดส่วนร้อยละ 0.6 ต่อจีดีพี บรูไน มีสัดส่วนร้อยละ 0.2 ต่อจีดีพี อินโดนีเซีย มีสัดส่วนร้อยละ 0.05 ต่อจีดีพี และไทย มีสัดส่วน 0.01 ต่อจีดีพี

หากมองในภาพรวมโดยเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าธุรกิจตะกาฟูลเพื่อครอบครัว (Family takafu) ซึ่งเป็นการประกันชีวิตกับมูลค่าธุรกิจตะกาฟูลแบบทั่วไป (General takafu) ซึ่งเป็นการประกันวินาศภัย พบว่ามูลค่าธุรกิจตะกาฟูลเพื่อครอบครัวมีสัดส่วนที่สูงกว่ามูลค่าธุรกิจตะกาฟูลแบบทั่วไป ซึ่งที่ผ่านมามูลค่าธุรกิจตะกาฟูลเพื่อครอบครัวถือว่ามีความขยายตัวอย่างต่อเนื่องทั้งในกลุ่มประเทศตะวันออกกลางและกลุ่มประเทศอาเซียน ตัวอย่างของประเทศมาเลเซีย พบว่ามูลค่าธุรกิจตะกาฟูลในปี ค.ศ. 2009 คิดเป็นร้อยละ 0.6 ต่อจีดีพี โดยมูลค่าธุรกิจตะกาฟูลเพื่อครอบครัวคิดเป็นร้อยละ 0.5 ต่อจีดีพี และมูลค่าธุรกิจตะกาฟูลแบบทั่วไปคิดเป็นร้อยละ 0.1 ต่อจีดีพี

สำหรับกรณีของประเทศไทย แม้ว่าภาครัฐยังไม่มีการพัฒนาฐานข้อมูลเชิงลึกของธุรกิจประกันภัยอิสลาม แต่คาดว่ามูลค่าธุรกิจตะกาฟูลแบบทั่วไปมีสัดส่วนสูงกว่ามูลค่าธุรกิจตะกาฟูลเพื่อครอบครัว เนื่องจากภาครัฐได้ออกกฎหมายให้รถทุกคันต้องมีประกันภัยอย่างน้อยที่สุด คือ การทำประกันภัยตามพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 5) พ.ศ. 2551

5.1.2 การควบคุมและกำกับดูแล

ในประเทศมุสลิมส่วนใหญ่ที่มีการประกอบธุรกิจประกันภัยอิสลามจะมีการออกกฎหมายเพื่อกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยอิสลามเป็นการเฉพาะ โดยแยกออกมาจากกฎหมายกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยแบบสากล ทั้งนี้ เพื่อให้เกิดความคล่องตัวในการกำกับดูแล รวมทั้งมีผู้รับผิดชอบที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะในการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยอิสลาม ซึ่งมีความละเอียดซับซ้อนกว่าการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยแบบสากล อาทิเช่น การอนุมัติผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่ออกใหม่จะต้องผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลาม เป็นต้น

ปัจจุบันประเทศที่มีการแยกกฎหมายกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยอิสลามออกมาจากกฎหมายกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยแบบสากล และประสบความสำเร็จในการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลเป็นอย่างสูง คือประเทศมาเลเซีย

5.1.3 แนวโน้มและทิศทางของตลาด (จาก The World Takafu Report 2011 โดย Ernst & Young)

แนวโน้มปัจจุบันของธุรกิจประกันภัยอิสลามค่อนข้างที่จะมีโอกาสด้านการเจริญเติบโตที่สูง โดยมีปัจจัยเกื้อหนุน ได้แก่

- (1) ขนาดของตลาดที่ยังสามารถขยายตลาดได้อีกมาก
- (2) บริษัทในประเทศที่มีมุสลิมให้ความสนใจที่จะดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามมากขึ้น

สำหรับปัจจัยที่จะทำให้ธุรกิจประกันภัยอิสลามโดยรวมประสบความสำเร็จ มีดังนี้

- (1) ต้องมีการแข่งขันในธุรกิจประกันภัยอิสลามมากขึ้น
- (2) ต้องมีการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ มาสนองต่อความต้องการของลูกค้ามากขึ้น
- (3) ต้องคำนึงระดับการยอมรับการดำเนินธุรกิจประกันให้สอดคล้องกับหลักชะรีอะฮ์
- (4) ขีดความสามารถในการบริหารความเสี่ยงของธุรกิจ

ทั้งนี้ การดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามจะสามารถประสบความสำเร็จมากหรือน้อยเพียงใด ขึ้นอยู่กับปัจจัยด้านขีดความสามารถในการบริหารความเสี่ยงของธุรกิจว่ามีมากน้อยเพียงใด ซึ่งในปี ค.ศ. 2011 ได้มีระบุถึงความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลาม มีดังนี้

- (1) การแข่งขัน (Competition)
- (2) การขาดแคลนผู้เชี่ยวชาญ (Shortage of expertise)
- (3) ความไม่แน่นอนของสภาพสังคมและการเมือง (Socio – political Uncertainty)
- (4) กฎหมายที่เกี่ยวข้อง (Evolving Regulation)
- (5) ต้นทุนที่เกิดจากความฉ้อฉลและความไม่โปร่งใส (Misaligned Cost)
- (6) ความไม่สามารถสร้างผลกำไรจากการรับประกัน (Inability to achieve underwriting profit)

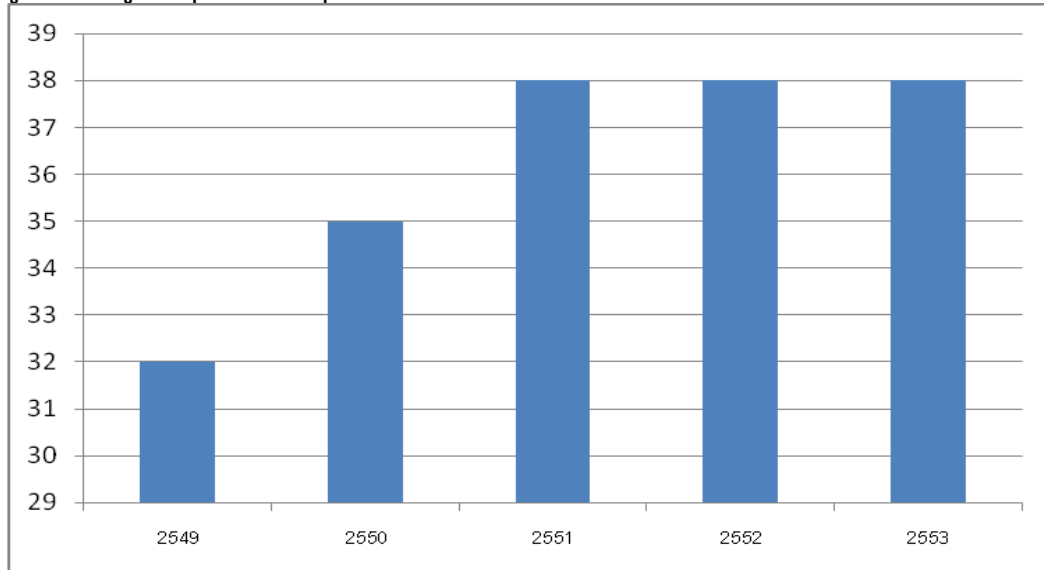
5.2 ภาพรวมของธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย

ธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทยถือว่ายังอยู่ในระยะแรกเริ่ม โดยในปี 2549 บริษัทฟินันซ่า จำกัด ถือเป็นบริษัทแรกที่ออกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลภายใต้ชื่อ “สัญญาตะกาฟูลเพื่อครอบครัว” ต่อมาภายในปีเดียวกัน บริษัททิพย์ประกันภัย จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทประกันวินาศภัยแห่งแรกที่ได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล เรียกว่า “โครงการทิพย์ตะกาฟูล” แม้ว่าชาวมุสลิมไทยจะมีจำนวนประมาณ 4 ล้านคนหรือคิดเป็นร้อยละ 5.8 ของจำนวนประชากรไทยทั้งหมด (ข้อมูลจากสำนักงานสถิติแห่งชาติ ปี 2553) แต่ด้วยความเชื่อดั้งเดิมและทัศนคติในเชิงลบต่อการทำประกันภัยของชาวมุสลิมและค่านิยมของประชาชนทั่วไปที่ขาดการวางแผนในอนาคต ขณะที่องค์กรภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องยังไม่มีนโยบายส่งเสริมการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามอย่างชัดเจน จึงทำให้ธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทยยังไม่มีที่แพร่หลายเท่าที่ควร สำหรับเนื้อหาในส่วนนี้ จะกล่าวถึงข้อมูลเบื้องต้นเพื่อใช้ในการวิเคราะห์สภาพปัญหาและอุปสรรคในการพัฒนาตะกาฟูลในประเทศไทย ซึ่งประกอบด้วย ภาพรวมของธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทย การกำกับดูแล บทบาทของคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลาม ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลในประเทศไทย รูปแบบตะกาฟูลและช่องทางการจัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ในประเทศไทย การลงทุน การประกันภัยต่อ การดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง และโอกาสแนวโน้มทิศทางการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลของประเทศไทยในอนาคต

5.2.1 สถานะและภาพรวมของธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย

การเจริญเติบโตของธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทยยังขยายตัวไม่มากเท่าที่ควร หากพิจารณาจากด้านมูลค่าเบี้ยประกันที่มีมูลค่าเพิ่มขึ้นทุกปี แต่พบว่าไม่เพิ่มในปริมาณที่มากนัก ซึ่งจากรูปที่ 5.4 ได้แสดงมูลค่าธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทยในปี 2549 เท่ากับ 32 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และในปี 2553 มูลค่าธุรกิจตะกาฟูลได้เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนเท่ากับ 38 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

รูปที่ 5.4 มูลค่าธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทย ในช่วงปี 2549 - 2553 หน่วย: พันล้านดอลลาร์สหรัฐ



ที่มา: Ernst & Young, 2012

ทั้งนี้ เหตุผลสำคัญที่ธุรกิจตะกาฟูลของไทยขยายตัวในเกณฑ์ที่ต่ำ ในเบื้องต้นเป็นเพราะการขาดประชาสัมพันธ์ การสร้างความรู้ความเข้าใจ การปรับทัศนคติเกี่ยวกับการประกันภัยอิสลามของชาวมุสลิม และค่านิยมประชาชนทั่วไปที่ขาดการวางแผนในอนาคต รวมทั้งบุคลากรของหน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้อง จึงทำให้มูลค่าธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทยอยู่ในระดับที่ต่ำ โดยในปี 2552 สัดส่วนมูลค่าธุรกิจตะกาฟูลของไทยอยู่ที่ระดับร้อยละ 0.01 ต่อจีดีพี ในขณะที่ประเทศอื่น ๆ ในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้มีสัดส่วนมูลค่าธุรกิจตะกาฟูลต่อจีดีพีที่สูงกว่าไทย ได้แก่ อินโดนีเซีย ร้อยละ 0.05 ต่อจีดีพี บรูไน ร้อยละ 0.23 ต่อจีดีพี และมาเลเซีย ร้อยละ 0.6 ต่อจีดีพี

สำหรับสัดส่วนมูลค่าตะกาฟูลต่อมูลค่าของธุรกิจประกันภัยรวมอยู่ที่ระดับต่ำหรือไม่เกินร้อยละ 1 ของมูลค่าประกันภัยโดยรวม (ในปี 2555 มูลค่าธุรกิจประกันภัยรวมทั้งสิ้น 569,903 ล้านบาท)⁵ จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่บริษัทเมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) ระบุว่าสัดส่วนมูลค่าเมืองไทยตะกาฟูลคิดประมาณร้อยละ 1 ของมูลค่าทั้งหมดของบริษัท

หากเปรียบเทียบมูลค่าตะกาฟูลเพื่อครอบคลุมกับตะกาฟูลแบบทั่วไป คาดว่าสัดส่วนมูลค่าตะกาฟูลแบบทั่วไปจะสูงกว่ามูลค่าตะกาฟูลเพื่อครอบคลุม ซึ่งสะท้อนได้จากจำนวนบริษัทประกันชีวิตในปัจจุบันที่ให้บริการตะกาฟูลมีจำนวน 5 บริษัท (บริษัทประกันชีวิตทั้งหมด 24 บริษัท) ขณะที่บริษัทประกันวินาศภัยที่ดำเนินการจำนวน 12 บริษัท (บริษัทประกันวินาศภัยทั้งหมด 67 บริษัท)

⁵ สนง.คปภ. กำลังอยู่ระหว่างการพัฒนาฐานข้อมูลประกันภัยในเชิงลึกสำหรับธุรกิจประกันภัยอิสลาม

เนื่องจากทัศนคติของชาวมุสลิมและคนไทยทั่วไปต่อการทำประกันชีวิตไม่ค่อยดีเท่าไร ประชาชนยังไม่เห็นความจำเป็นในการทำประกันชีวิต จึงทำแต่การประกันภัย (รณนภัย) ตามที่กฎหมายบังคับ ซึ่งแตกต่างจากกรณีของต่างประเทศ เช่น มาเลเซีย ที่ตะกาฟูลเพื่อครอบครัวมีส่วนการตลาดอยู่ที่ร้อยละ 0.5 ต่อจีดีพี สูงกว่ามูลค่าตะกาฟูลแบบทั่วไปที่ร้อยละ 0.1 ต่อจีดีพี (ที่มา: Ernst & Young, 2012)

สำหรับจำนวนประชากรชาวมุสลิมในประเทศไทยมีอยู่ประมาณ 4 ล้านคน หรือคิดเป็นร้อยละ 5.8 ของประชากรทั้งประเทศ ซึ่งถือว่ามีความสำคัญ ซึ่งหากภาครัฐได้ให้ความสำคัญในการส่งเสริมการพัฒนากิจการประกันภัยอิสลามอย่างเป็นระบบ ก็จะเป็นปัจจัยส่งเสริมให้ระบบการเงินของประเทศไทยมีการพัฒนาอย่างยั่งยืนและเป็นกลไกสำคัญในการบริหารความเสี่ยงในกรณีที่เกิดวิกฤตทางการเงิน สำหรับลูกค้าตะกาฟูลส่วนใหญ่กว่าร้อยละ 99 เป็นชาวมุสลิม โดยส่วนใหญ่เป็นลูกค้าอยู่ในพื้นที่ชุมชนชาวมุสลิมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยเฉพาะเขตหนองจอก และบางพื้นที่ในจังหวัดฉะเชิงเทรา นอกจากนี้ ลูกค้ากลุ่มสำคัญจะเป็นไทยมุสลิมในเขตพื้นที่ 5 จังหวัด ชายแดนภาคใต้ ได้แก่ สงขลา สตูล ยะลา ปัตตานี และนราธิวาส จากการสัมภาษณ์ผู้บริหารบริษัทประกันภัยแห่งหนึ่ง ได้กล่าวว่าปริมาณความต้องการผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตได้เพิ่มขึ้นในเขตจังหวัด ยะลา ปัตตานี และนราธิวาส สืบเนื่องจากมีความเสี่ยงอันเกิดจากสถานการณ์ความไม่สงบที่เกิดขึ้นในเขตพื้นที่จังหวัดดังกล่าว

5.2.2 การกำกับดูแลตะกาฟูลในประเทศไทย

ประเทศมุสลิมส่วนใหญ่ที่มีการดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลาม เช่น มาเลเซีย และ อินโดนีเซีย เป็นต้น จะมีการออกกฎหมายเพื่อใช้กำกับดูแลธุรกิจประกันภัยอิสลามเป็นการเฉพาะ โดยแยกออกมาจากกฎหมายกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยแบบสากล เนื่องจากการดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามมีความแตกต่างจากธุรกิจประกันภัยแบบสากล การดำเนินธุรกิจตะกาฟูลตามกฎหมายเฉพาะที่สอดคล้องกับกฎหมายอิสลามจะทำให้การพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลก้าวหน้าอย่างเป็นระบบและเกิดความคล่องตัวในการกำกับดูแล รวมทั้งมีผู้รับผิดชอบหลักที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยอิสลาม ซึ่งมีความละเอียดซับซ้อนกว่าการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยแบบสากล เช่น การอนุมัติการออกผลิตภัณฑ์ที่ต้องผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลาม เป็นต้น

สำหรับประเทศไทยมิได้แยกกฎหมายเพื่อกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยอิสลามเป็นการเฉพาะออกจากกฎหมายกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยแบบสากล ซึ่งปัจจุบันได้อาศัยพระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551 และพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551 โดยมีสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (สนง.คปภ.) เป็นหน่วยงานคอยกำกับดูแล ทั้งนี้ จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ สนง.คปภ. ได้มีความเห็นว่าในปัจจุบันยังไม่มีกฎหมายที่จะต้องมีการกำกับดูแลธุรกิจประกันอิสลามแยกออกมาต่างหาก เนื่องจากการแยกออกมาเป็นกฎหมายเฉพาะจะต้องมีความรัดกุมในการกำกับดูแลมากกว่าในปัจจุบัน เช่น ธุรกิจตะกาฟูลจะต้องแยกบัญชีทรัพย์สินของบริษัทประกันอิสลามออกจากบริษัทแม่อย่างชัดเจน ซึ่งในทางปฏิบัติถือเป็นต้นทุนและมีความยุ่งยากต่อการดำเนินการในระยะเริ่มต้นธุรกิจประกันภัยอิสลาม

นอกจากนี้ ในการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยอิสลาม สนง.คปภ.ได้ดำเนินการที่ค่อนข้างผ่อนปรนเพื่อเป็นการส่งเสริมการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย โดยใช้กฎหมายควบคุมกำกับดูแลฉบับเดียวกับธุรกิจประกันภัยแบบสากล ซึ่งโครงสร้างการกำกับดูแลกิจการธุรกิจประกันภัยอิสลามได้แบ่งออกเป็น 4 งานหลัก⁶ ได้แก่

- (1) การกำกับดูแลผลิตภัณฑ์ (Takaful product)
- (2) การกำกับดูแลการลงทุน (Investment)
- (3) การกำกับดูแลการประกันภัยอิสลามต่อ (Retakaful)
- (4) การกำกับดูแลการดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง (Risk - based capital: RBC)

ในการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยอิสลามของในระยะแรก สนง.คปภ.พบว่า การกำกับดูแลผลิตภัณฑ์ประกันภัยอิสลาม (Takaful Product) เป็นส่วนสำคัญที่สุด โดยเฉพาะการออกใบรับรองบริษัทประกันภัยที่มีเจตจำนงในการประกอบธุรกิจตะกาฟูล ซึ่งมีขั้นตอนการอนุมัติ ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1: บริษัทประกันภัยออกร่างสัญญาตะกาฟูลหรือกรรมธรรม์ประกันภัย โดยได้รับการรับรองและตรวจสอบจากคณะที่ปรึกษาศาสนาอิสลามของบริษัทประกันภัยดังกล่าวที่ได้แต่งตั้งเอง

ขั้นตอนที่ 2: บริษัทประกันภัยจะนำร่างสัญญาตะกาฟูลที่ได้รับการตรวจสอบจากคณะที่ปรึกษาศาสนาอิสลามมาให้ สนง.คปภ.พิจารณารับรองว่าเงื่อนไข โดยคำอธิบายของสัญญาตะกาฟูลจะต้องมีความถูกต้องและสอดคล้องกับหลักการมาตรฐานของกรรมธรรม์สากลทั่วไป ทั้งนี้ สนง.คปภ.ได้กำหนดคำศัพท์ของกรรมธรรม์ตะกาฟูลเป็นการเฉพาะเพื่อใช้แทนกรรมธรรม์ประกันภัยแบบสากล เช่น คำว่า กรรมธรรม์ประกันภัย เรียกว่า “สัญญาตะกาฟูล” และส่วนเบี้ยประกันภัย เรียกว่า “เงินสมทบตะกาฟูล” เป็นต้น

ขั้นตอนที่ 3: เมื่อ สนง.คปภ. พิจารณาความถูกต้องของสัญญาตะกาฟูลแล้ว สนง.คปภ.จะออกหนังสือรับรอง (License) ให้แก่บริษัทประกันภัย ทั้งนี้ หากกรรมธรรม์มาตรฐานสากลมีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไข และหลักเกณฑ์ กรรมธรรม์ตะกาฟูลจะต้องเปลี่ยนแปลงในทำนองเดียวกัน เพียงแต่คำศัพท์ยังคงไว้ซึ่งตามหลักศาสนาอิสลาม

อนึ่ง การใช้กฎหมายฉบับเดียวกันเพื่อกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยอิสลาม ถือเป็นส่วนหนึ่งที่เป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลของไทยอย่างเป็นระบบ เนื่องจากในปัจจุบันภาครัฐมีนโยบายจำกัดจำนวนธุรกิจประกันภัย จึงทำให้ไม่สามารถจัดตั้งธุรกิจประกันภัยอิสลามเป็นการเฉพาะได้ การดำเนินธุรกิจตะกาฟูลจึงเป็นเพียง Window ของบริษัทแม่ที่เป็นธุรกิจประกันภัยแบบสากล จึงทำให้ระบบการดำเนินงานเป็น 1 บริษัท 2 ระบบ ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อความน่าเชื่อถือของบริการและผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลว่าอาจขัดต่อหลักการชะรีอะฮ์ ดังนั้น ภาครัฐจึงควรตระหนักถึงความสำคัญและควรพิจารณาออกกฎหมายตะกาฟูลเป็นการเฉพาะ เพื่อให้การพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลเป็นไปอย่างมีระบบ อีกทั้งเป็นจุดเริ่มต้นของโอกาสในการจัดตั้งธุรกิจประกันภัยอิสลามเป็นการเฉพาะในอนาคตได้

⁶ รายละเอียดการกำกับดูแลของสนง.คปภ. ในส่วนของการกำกับดูแลการลงทุน (Investment) การกำกับดูแลการประกันภัยอิสลามต่อ (Retakaful) และการดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง (Risk - Based Capital: RBC) จะอยู่ในส่วนที่เกี่ยวข้องต่อไปของงานศึกษา

5.2.3 คณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลาม

สืบเนื่องจากการประกันภัยแบบสากลมีความเกี่ยวข้องกับดอกเบี้ย (Riba) ความคลุมเครือ (Gharar) และการพนัน (Maisir) ซึ่งถือว่าขัดต่อหลักการศาสนาอิสลาม อย่างไรก็ตาม ศาสนาอิสลามไม่ได้ห้ามชาวมุสลิมทำประกันเพื่อเป็นการบริหารความเสี่ยงในการดำเนินชีวิต จึงทำให้ผลิตภัณฑ์ประกันภัยอิสลามมีลักษณะเฉพาะที่ไม่ขัดต่อหลักการของศาสนาอิสลาม ดังนั้น บริษัทที่ดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามจึงจำเป็นต้องมีคณะกรรมการที่ปรึกษาทางศาสนาอิสลามเพื่อให้คำปรึกษาและวินิจฉัยผลิตภัณฑ์และการให้บริการที่ถูกต้องตามหลักการชะรีอะฮ์

คณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลามแบ่งเป็น 2 ระดับ ได้แก่ระดับชาติและระดับองค์กรบริษัท ซึ่งมีบทบาทและหน้าที่แตกต่างกัน ดังนี้

(1) คณะกรรมการที่ปรึกษาทางศาสนาอิสลามระดับชาติ ซึ่งมีจำนวน 11 ท่าน ซึ่งมีในประเทศมุสลิมส่วนใหญ่ เช่น มาเลเซีย และอินโดนีเซีย ได้จัดตั้งคณะกรรมการที่ปรึกษาฯ ระดับชาติเพื่อทำหน้าที่ ดังนี้

ก. กำหนดนโยบายทิศทางการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลในภาพรวมและประสานงานกับธุรกิจตะกาฟูลในแวดวงเดียวกันเพื่อให้ดำเนินการเป็นไปในทิศทางเดียวกัน

ข. ให้คำปรึกษาแก่บริษัทประกันภัยในการตีความและวินิจฉัยทางด้านนิติศาสตร์อิสลาม (ฟิกซ์) ในส่วนของการดำเนินงานของธุรกิจ เพื่อให้มีมาตรฐานในเชิงปฏิบัติเดียวกัน ซึ่งรวมถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่ออกใหม่ การกำหนดแนวทางการลงทุนและการประกันภัยต่อ ทั้งนี้ เพื่อให้การดำเนินงานดังกล่าวมีความถูกต้องตามหลักการชะรีอะฮ์

ค. คัดกรองและรับรองบุคลากรที่มีความเหมาะสมในการทำหน้าที่คณะกรรมการที่ปรึกษาฯ ระดับองค์กรบริษัท

(2) คณะกรรมการที่ปรึกษาทางศาสนาอิสลามระดับองค์กรบริษัท ซึ่งมีจำนวน 4 - 5 ท่าน มีบทบาทและหน้าที่ ดังนี้

ก. นำนโยบายและแนวทางที่ได้จากการวินิจฉัยทางนิติศาสตร์อิสลามจากคณะกรรมการที่ปรึกษาฯ ระดับชาติมาปฏิบัติ โดยจะต้องมีความถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ และมีมาตรฐานเดียวกัน

ข. ช่วยกลั่นกรองงานการตีความด้านนิติศาสตร์อิสลาม (ฟิกซ์) ในระดับลูกค้ารายย่อย

ทั้งนี้ ประเทศที่มีชาวมุสลิมส่วนใหญ่จะมีเพียงคณะกรรมการที่ปรึกษาฯ ระดับองค์กรบริษัท อย่างไรก็ตาม ระบบกฎหมายในประเทศที่มีชาวมุสลิมส่วนใหญ่จะให้กฎหมายอิสลามมีความสำคัญรองลงมาจากกฎหมายหลัก จึงทำให้การดำเนินธุรกิจตะกาฟูลมีข้อจำกัด ดังนั้น คณะกรรมการที่ปรึกษาฯ ระดับชาติจึงมีบทบาทที่สำคัญในการช่วยตีความนิติศาสตร์อิสลาม (ฟิกซ์) เพื่อให้ธุรกิจประกันภัยอิสลามสามารถดำเนินการได้อย่างถูกต้องตามหลักการชะรีอะฮ์ภายใต้สภาพแวดล้อมที่จำกัด เช่น ธุรกิจตะกาฟูลที่มีรายได้ส่วนหนึ่งมาจากค่าเช่าอสังหาริมทรัพย์จากกิจการธนาคารแบบสากล และร้านอาหารที่ขายเนื้อสุกร เป็นต้น คณะกรรมการที่ปรึกษาฯ ระดับชาติจะวินิจฉัยข้อจำกัดดังกล่าวเพื่อกำหนดแนวทางการปฏิบัติที่เป็นมาตรฐานเดียวกันสำหรับธุรกิจประกันภัยอิสลามอื่นๆ

สำหรับธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทยมีเพียงคณะกรรมการที่ปรึกษาฯ ระดับองค์กรบริษัทซึ่งทำหน้าที่เทียบเท่ากับคณะกรรมการที่ปรึกษาฯ ระดับชาติที่คอยกำหนดนโยบายการดำเนินธุรกิจและวินิจฉัยนิติศาสตร์อิสลามเพื่อเป็นแนวทางปฏิบัติที่ถูกต้องตามหลักการชะรีอะฮ์ ในขณะที่งานภาคปฏิบัติ ธุรกิจประกันภัยอาจมอบหมายให้เจ้าหน้าที่ของบริษัทประกันภัย ซึ่งอาจมีความรู้ที่จำกัดในด้านการศาสนาและการเงินอิสลาม และส่งผลให้การให้บริการประกันภัยอิสลามอาจขาดตกบกพร่องในหลักการชะรีอะฮ์

กล่าวโดยสรุป การพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทยในภาพรวมยังขาดทิศทางที่ชัดเจน การจัดตั้งคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาในระดับชาติถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลให้ธุรกิจประกันภัยอิสลามมีการพัฒนาไปในทิศทางเดียวกัน รวมทั้ง สามารถให้บริการประกันภัยอิสลามได้อย่างมีมาตรฐานและถูกต้องตามหลักการชะรีอะฮ์ สำหรับคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาในระดับองค์กรบริษัทถือว่ามีความสำคัญต่อความสำเร็จของการให้บริการและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลให้เป็นที่ยอมรับจากลูกค้า ทั้งนี้ การจ้างคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาในระดับองค์กรบริษัทถือเป็นต้นทุนของการประกอบธุรกิจตะกาฟูล

ทั้งนี้ ประเด็นและสภาพปัญหาที่เกี่ยวข้องกับคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลาม รวมทั้งข้อเสนอแนะจะกล่าวถึงในบทที่ 6 ส่วนที่ 6.1.4 ต่อไป

5.2.4 ผลกระทบประกันภัยอิสลามในประเทศไทย

ตามความเชื่อดั้งเดิมของชาวมุสลิมที่มองว่าการประกันภัยเป็นกิจกรรมที่ขัดกับหลักคำสอนของศาสนาอิสลาม เนื่องจากการประกันแบบสากลมีความเกี่ยวข้องกับดอกเบี้ย (Riba) การพนัน (Maisir) และความคลุมเครือ (Gharar) อย่างไรก็ตาม หลักคำสอนของศาสนาอิสลามได้มุ่งเน้นให้ชาวมุสลิมรู้จักมีความระมัดระวัง และไม่มีข้อห้ามไม่ให้ชาวมุสลิมเตรียมความพร้อมที่จะเผชิญกับภัยพิบัติที่เกิดขึ้นกับตน การประกันอิสลามหรือตะกาฟูลจึงได้เกิดขึ้น ซึ่งโดยหลักการเป็นการร่วมมือกันของกลุ่มคนที่มีความเป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกัน ซึ่งเป็นการดำเนินการช่วยเหลือเกื้อกูลกันเพื่อลดความรุนแรงจากความเสียหายและภัยอันตรายที่เกิดขึ้นกับสมาชิกของกลุ่ม โดยไม่หวังผลกำไร

(1) อุปสงค์ของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล

สืบเนื่องจากตะกาฟูลมีความเกี่ยวข้องกับหลักความเชื่อทางศาสนาอิสลามดังที่กล่าวมาข้างต้น ในการดำเนินธุรกิจตะกาฟูลจึงควรยึดหลักแห่งการช่วยเหลือซึ่งกันและกันภายในกลุ่มสมาชิก โดยเป็นกิจการที่ไม่แสวงหาผลกำไร และผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลจะต้องมีคุณสมบัติถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ ทั้งนี้ ในการดำเนินธุรกิจตะกาฟูลในปัจจุบัน ผู้ประกอบการจำเป็นต้องศึกษาข้อมูลพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภคซึ่งส่วนใหญ่เป็นชาวมุสลิม เพื่อใช้ในการออกแบบผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่ตอบสนองความต้องการผู้บริโภคได้อย่างแท้จริง ซึ่งจากผลการศึกษาจากเอกสารประกอบและการสัมภาษณ์ผู้เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจตะกาฟูล จึงได้ข้อสรุปปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความต้องการผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลของผู้บริโภค ได้แก่

ก. ปัจจัยความเชื่อ ถือว่ามีความสำคัญที่สุด หากชาวมุสลิมหรือประชาชนทั่วไปขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการประกันภัย และมีความเชื่อและทัศนคติในเชิงลบต่อประกันภัยว่าขัดกับหลักศาสนาอิสลาม รวมทั้งความน่าเชื่อถือของบริษัทที่ให้บริการและผลิตภัณฑ์ที่ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ ประกอบกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและภาคธุรกิจเอกชนยังขาด

การประชาสัมพันธ์ที่เพียงพอ ผลก็คือประกันภัยอิสลามก็จะไม่สามารถพัฒนาและแพร่หลายได้ในสังคมไทย ทั้งนี้ ความสำคัญของปัจจัยความเชื่อได้ประเมินว่ามีค่าถ่วงน้ำหนักที่ทรงอิทธิพลสูงสุดต่อการตัดสินใจของลูกค้าในการใช้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล ณ ปัจจุบัน

ข. ปัจจัยการคุ้มครองความเสี่ยง ถือเป็นปัจจัยพื้นฐานที่บุคคลทั่วไปได้ให้ความสำคัญ ซึ่งประกอบด้วยการสูญเสียชีวิต ปัญหาด้านสุขภาพ ความเสียหายของทรัพย์สินต่าง ๆ เป็นต้น ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่ให้ความคุ้มครองความเสี่ยงที่ผู้ให้บริการให้ความสำคัญถือเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล ทั้งนี้ จากการสัมภาษณ์ที่ปรึกษาศาสนาอิสลามท่านหนึ่งได้กล่าวว่า “คนไทยยังขาดความตระหนักถึงการวางแผนเพื่ออนาคตและไม่ค่อยเห็นความสำคัญของการทำประกันในการบริหารความเสี่ยงเท่าที่ควร พบว่าสัดส่วนคนไทยทั่วไปที่ถือกรมธรรม์ประกันภัยเพียงร้อยละ 20 เท่านั้น” สำหรับการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ของบริษัทประกันชีวิตแห่งหนึ่ง ได้ให้ความเห็นเกี่ยวกับความไม่สงบในเขตพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ว่าได้ส่งผลให้ความต้องการผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเพิ่มขึ้น ขณะที่เหตุการณ์ดังกล่าวมีระดับความเสี่ยงที่สูงจนอาจทำให้บางบริษัท (ขึ้นอยู่กับนโยบายของแต่ละบริษัท) จะต้องปรับเพิ่มอัตราเงินสมทบให้สูงขึ้น อย่างไรก็ตาม ในธุรกิจประกันภัยแบบสากลพบว่าปัจจัยความเสี่ยงถือว่ามีอิทธิพลสูงต่อการตัดสินใจของลูกค้าในการใช้ผลิตภัณฑ์ประกันภัย แต่สำหรับกรณีของตะกาฟูลในประเทศไทย ณ ปัจจุบัน ถือว่าเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลรองลงมาจากปัจจัยความเชื่อ

ค. ปัจจัยความเรียบง่ายของสัญญาตะกาฟูล ถือว่ามีความสำคัญที่ทำให้ลูกค้าทั่วไปสามารถเข้าใจตัวผลิตภัณฑ์และประโยชน์ที่จะได้รับ สัญญาตะกาฟูลที่มีความเรียบง่าย คือ ภาษาอ่านเข้าใจง่าย ไม่มีความซับซ้อน และการให้ความคุ้มครองที่ชัดเจนอย่างเป็นรูปธรรม เป็นต้น ถือว่ามีส่วนสำคัญที่ทำให้ลูกค้าสามารถเข้าใจแนวคิดและประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล ซึ่งถือว่ามีส่วนสำคัญที่ทำให้ลูกค้าตัดสินใจใช้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลด้วยความเข้าใจ เช่น กรณีสัญญาตะกาฟูลแบบทั่วไป ซึ่งเกี่ยวข้องกับการประกันวินาศภัยซึ่งที่มีสัญญาปีต่อปีและมีการคุ้มครองที่ชัดเจน ขณะที่สัญญาตะกาฟูลเพื่อครอบครัวซึ่งเกี่ยวข้องกับการประกันชีวิตจะมีระยะเวลาของสัญญาที่ยาวนาน ขณะที่ผลตอบแทนที่จะได้รับจากการลงทุน ลูกค้าก็ต้องรอคอยจนถึงกำหนดระยะเวลาของสัญญา

ง. ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านราคาของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลถือว่ามีสำคัญต่อการตัดสินใจของลูกค้า หากผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลมีราคาที่เหมาะสมและไม่สูงจนเกินไป ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลดังกล่าวก็จะเป็นที่แพร่หลายมากขึ้นในกลุ่มผู้มีรายได้น้อยซึ่งถือเป็นคนกลุ่มใหญ่ของสังคม จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่บริษัทประกันชีวิตแห่งหนึ่ง ได้ระบุว่าราคาของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลจะแปรผันตามระยะเวลาการส่งเงินสมทบ ดังนั้น หากผลิตภัณฑ์ใดที่มีระยะเวลาการส่งเงินสมทบที่ยาวนาน ราคาของผลิตภัณฑ์จะถูกลง เช่น ผลิตภัณฑ์เมืองไทยตะกาฟูล แอปป์ไลฟ์ 21/21 ที่มีระยะเวลาการส่งเงินสมทบ 21 ปี เป็นต้น หมายเหตุ: ดูรายละเอียดผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลจากตารางที่ 5.3

จ. ปัจจัยผลกำไรจากการลงทุน ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลมีลักษณะที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน ผลกำไรจากการลงทุนในกิจการต่าง ๆ จะถูกแบ่งปันตามสัดส่วนที่ตกลงกันระหว่างธุรกิจตะกาฟูลกับสมาชิกตะกาฟูลตามหลักการมูตอรอบะฮ์ ดังนั้น ผลตอบแทนจากการลงทุนถือเป็นปัจจัยหนึ่งสำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระดับปานกลางถึงระดับสูงในการตัดสินใจใช้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล

ฉ. ปัจจัยเงื่อนไขเฉพาะของตะกาฟูล ผลิตรัฐตะกาฟูลประเภทที่มีเงื่อนไขเฉพาะ ได้แก่ การเข้าร่วมพิธีฮัจญ์ เป็นต้น ถือเป็นเงื่อนไขที่ทำให้ผลิตรัฐเป็นที่น่าสนใจและดึงดูดให้ลูกค้าชาวมุสลิมที่มีฐานะการเงินดีตัดสินใจใช้บริการตะกาฟูล

ข. ปัจจัยอื่นๆ เช่น รูปแบบโครงสร้างการดำเนินงานของบริษัทประกันภัย ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตรัฐที่สอดคล้องกับคุณลักษณะของลูกค้า และการเปิดสาขาของบริษัทในชุมชนมุสลิม เป็นต้น ปัจจัยดังกล่าวถือว่ามีส่วนสำคัญในการส่งเสริมให้มีการใช้ผลิตรัฐตะกาฟูลอย่างแพร่หลาย

จากข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความต้องการผลิตรัฐตะกาฟูลของผู้บริโภค ซึ่งผู้ประกอบการธุรกิจตะกาฟูลควรที่จะเข้าใจว่าปัจจัยต่างๆ มีความสำคัญที่แปรเปลี่ยนตามกาลเวลา ซึ่งในกรณีของประเทศไทยพบว่าปัจจัยด้านความเชื่อมีความสำคัญที่สุด หากเป็นประเทศอื่นที่มีระดับการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลที่ก้าวหน้า เช่น ประเทศมาเลเซีย เป็นต้น ปัจจัยด้านความเชื่ออาจจะมี ความสำคัญรองลงมา ทั้งนี้ การทำความเข้าใจด้านอุปสงค์ของตะกาฟูลจะมีผลต่อการวางแผนการดำเนินงานและการกำหนดช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตรัฐตะกาฟูลที่เหมาะสมกับความพร้อมของลูกค้าที่ส่วนใหญ่เป็นชาวมุสลิม

(2) โครงสร้างผลิตรัฐตะกาฟูลในประเทศไทย

สืบเนื่องจากธุรกิจประกันภัยอิสลามอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของสนง.คปภ. ทั้งนี้ สนง.คปภ.ได้ใช้กฎหมายฉบับเดียวกับธุรกิจประกันแบบสากลในการกำกับดูแล คือ พระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551 และ พระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551 จึงทำให้ โครงสร้างผลิตรัฐตะกาฟูล มีความสอดคล้องกับโครงสร้างผลิตรัฐประกันภัยแบบสากล โดยแบ่งเป็น 2 กลุ่มผลิตรัฐ มีดังนี้

ก. กลุ่มผลิตรัฐตะกาฟูลเพื่อครอบครัว (Family Takaful) เป็นผลิตรัฐที่ เกี่ยวข้องกับการประกันชีวิต ซึ่ง สนง.คปภ. ได้แบ่งผลิตรัฐประกันชีวิตออกเป็น 4 แบบ ได้แก่

1) ประกันชีวิตแบบตลอดชีพ (Whole life insurance) เป็นการประกันชีวิตที่ให้ความคุ้มครองตลอดชีพ ถ้าผู้เอาประกันเสียชีวิตเมื่อใดในเวลาที่กรมธรรม์มีผลบังคับ บริษัทประกันชีวิตจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยให้แก่ผู้รับประโยชน์ วัตถุประสงค์ของการประกันภัยแบบนี้เพื่อ จัดหาเงินทุนสำหรับจุนเจือบุคคลที่อยู่ในความอุปการะเมื่อผู้เอาประกันเสียชีวิต หรือเพื่อเป็นเงินทุน สำหรับการเจ็บป่วยครั้งสุดท้ายและค่าทำศพ ทั้งนี้ เพื่อไม่ให้ตกเป็นภาระของคนอื่น

2) ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ (Endowment insurance) เป็นการประกันชีวิตที่บริษัทจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยให้แก่ผู้เอาประกันเมื่อมีชีวิตอยู่ครบกำหนดสัญญา หรือ จ่ายเงินเอาประกันให้แก่ผู้รับประโยชน์เมื่อผู้เอาประกันเสียชีวิตลงภายในระยะเวลาประกันภัย การประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เป็นส่วนผสมระหว่างการคุ้มครองชีวิตและการออมทรัพย์ ส่วนของ การออมทรัพย์ คือส่วนที่ผู้เอาประกันได้รับคืนเงินเมื่อสัญญาครบกำหนด

3) ประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา (Term life insurance) เป็นประกันชีวิตที่บริษัทประกันชีวิตจะจ่ายเงินให้แก่ผู้รับประโยชน์เมื่อผู้เอาประกันเสียชีวิตในระยะเวลาประกันภัย วัตถุประสงค์เพื่อคุ้มครองการเสียชีวิตก่อนวัยอันควร การประกันชีวิตแบบนี้ไม่มีส่วนของ

การออมทรัพย์ เบี้ยประกันภัยจึงต่ำกว่าแบบอื่นๆ และไม่มีเงินเหลือคืนให้หากผู้เอาประกันภัยอยู่จนครบกำหนดสัญญา

4) ประกันชีวิตแบบเงินได้ประจำ (Annuity) เป็นการประกันชีวิตที่บริษัทประกันชีวิตจะจ่ายเงินจำนวนหนึ่งเท่ากันอย่างสม่ำเสมอให้แก่ผู้เอาประกันภัยทุกเดือน นับแต่ผู้เอาประกันภัยเกษียณอายุ หรือมีอายุครบ 55 ปี หรือ 60 ปี เป็นต้นไป แล้วแต่เงื่อนไขในกรมธรรม์ได้กำหนดไว้สำหรับระยะเวลาการจ่ายเงินได้ประจำนี้ขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้เอาประกันชีวิตที่จะเลือกซื้อ

นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตทั้ง 4 แบบที่ได้กล่าวมาข้างต้น สนง.คปภ. ยังได้อนุญาตให้บริษัทประกันชีวิตสามารถจำหน่าย ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล (Personal Accident) ดังนั้น ผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตจึงมีอยู่ทั้งหมด 5 แบบ

ข. กลุ่มผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลแบบทั่วไป (General takaful) เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับประกันวินาศภัย ซึ่งโครงสร้างของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลแบบทั่วไปจะเป็นไปตามที่ สนง.คปภ. กำหนดไว้ซึ่งมีผลิตภัณฑ์อยู่ 3 แบบ ดังนี้

- 1) ประกันรถยนต์ (Motor Insurance)
- 2) ประกันอัคคีภัย (Fire Insurance) ที่อยู่อาศัย และสินทรัพย์อื่นๆ
- 3) ประกันแบบเบ็ดเตล็ด (Miscellaneous insurance) ได้แก่ อุบัติเหตุส่วนบุคคล (Personal accident) สุขภาพ (Health) การเดินทาง (Travel) ดูรายละเอียดจากตารางที่ 5.1

ตารางที่ 5.1 โครงสร้างผลิตภัณฑ์ประกันภัยในประเทศไทย

การประกันภัย	ประเภท
ประกันชีวิต: Life insurance (ตะกาฟูลเพื่อครอบครัว: Family Takaful)	1) ประกันชีวิตแบบตลอดชีพ (Whole life insurance)
	2) ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ (Endowment insurance)
	3) ประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา (Term life insurance)
	4) ประกันชีวิตแบบเงินได้ประจำ (Annuity)
	5) ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล (Personal accident)
ประกันวินาศภัย: Non – life insurance (ตะกาฟูลแบบทั่วไป: General Takaful)	1) ประกันรถยนต์ (Motor insurance)
	2) ประกันอัคคีภัย (Fire insurance)
	3) ประกันแบบเบ็ดเตล็ด (Miscellaneous) เช่น อุบัติเหตุส่วนบุคคล (Personal accident) สุขภาพ (Health) และการเดินทาง (Travel) เป็นต้น

ที่มา: สนง.คปภ.

สำหรับบริษัทประกันภัยที่ให้บริการผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลในประเทศไทย แบ่งเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่

ก. บริษัทประกันภัยที่ให้บริการตะกาฟูลเพื่อครอบครัวจำนวน 5 บริษัท เช่น บริษัท ฟินันซ่าประกันชีวิต จำกัด และบริษัทเมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) เป็นต้น

ข. ส่วนบริษัทประกันภัยที่บริการตะกาฟูลแบบทั่วไปมีจำนวน 12 บริษัท เช่น บริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน) บริษัทเมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน) และบริษัทเทเวศประกันภัย จำกัด (มหาชน) เป็นต้น

ทั้งนี้ จะเห็นว่าจำนวนบริษัทประกันวินาศภัยจะมีจำนวนที่มากกว่าบริษัทประกันชีวิต ซึ่งมีสาเหตุหนึ่งมาจากภาครัฐได้ออกกฎหมายให้รถทุกคันต้องมีประกันอย่างน้อยที่สุด คือการทำประกันภัยตามพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 5) พ.ศ. 2551 ดังนั้น จึงคาดว่ามูลค่าธุรกิจตะกาฟูลแบบทั่วไปจะมีสัดส่วนที่สูงกว่ามูลค่าธุรกิจตะกาฟูลเพื่อครอบครัว ดูรายละเอียดจากตารางที่ 5.2

ตารางที่ 5.2 บริษัทประกันภัยที่ให้บริการผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลในประเทศไทย

บริษัทประกันชีวิต	บริษัทประกันวินาศภัย
1. บมจ.อาคเนย์ประกันชีวิต	1. บมจ.เจริญประกันภัย
2. บมจ.ไทยประกันชีวิต	2. บมจ.เมืองไทยประกันภัย
3. บมจ.ทิพยประกันชีวิต	3. บจ.ไทยไฟบูลย์ประกันภัย
4. บมจ.เมืองไทยประกันชีวิต	4. บมจ.ไทยเศรษฐกิจประกันภัย
5. บริษัท ฟินันซ่าประกันชีวิต	5. บมจ.อินทราประกันภัย
	6. บมจ.วิริยะประกันภัย
	7 บจ.เอฟเอฟ.อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล อินชัวร์นส์
	8. บจ.กรุงไทยพานิชประกันภัย
	9. บมจ.ทิพยประกันภัย
	10. บจ.ธนาชาติประกันภัย
	11. บจ.สยามชีวิต
	12. บมจ.เทเวศประกันภัย

ที่มา: ข้อมูลจาก คปภ. ณ เดือน ม.ค. 2556

หมายเหตุ: บมจ. ย่อมาจาก บริษัทจำกัดมหาชน และ บจ. ย่อมาจาก บริษัทจำกัด

(3) ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลของบริษัทประกันภัยในประเทศไทย

ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลัก ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเพื่อครอบครัว (Family Takaful) และผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลแบบทั่วไป (General Takaful) จากการสัมภาษณ์ข้อมูลผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลจากเจ้าหน้าที่ของ 3 บริษัทประกันภัยที่ให้บริการผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล ได้แก่ บริษัท ฟินันซ่าประกันชีวิต จำกัด บริษัทเมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) และบริษัทเมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน) ซึ่งข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ถือเป็นประโยชน์ที่ทำให้มองเห็นภาพรวม

ของธุรกิจตะกาฟูลของประเทศไทยในปัจจุบันและเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค รายละเอียดของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลของบริษัทดังกล่าว มีดังนี้

ก. ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเพื่อครอบครัว (Family takaful)

ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเพื่อครอบครัว เกี่ยวข้องกับการประกันชีวิต ซึ่งจากการสำรวจผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลของบริษัทฟินันซ่าประกันชีวิต จำกัด และบริษัทเมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) โดยจัดหมวดหมู่โครงสร้างผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตตามที่ คปภ. กำหนดไว้ 4 แบบ ซึ่งหากรวมกับประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล จะทำให้ผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตมีอยู่ทั้งหมด 5 แบบ ซึ่งรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ของบริษัทดังกล่าว มีดังนี้

1) ประกันชีวิตแบบตลอดชีพ (Whole life insurance) พบว่าบริษัทฟินันซ่าฯ ได้ออกผลิตภัณฑ์ฟินันซ่าตะกาฟูลเพื่อครอบครัวแบบตลอดชีพ 90/60 ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยมจากลูกค้า เพราะมีระยะเวลาการชำระเงินสมทบที่นานถึงอายุ 60 ปี จึงทำให้อัตราเงินสมทบไม่สูง และลูกค้าได้รับความคุ้มครองจนอายุถึง 90 ปี ส่วนบริษัทเมืองไทยประกันชีวิตฯ ได้ออกผลิตภัณฑ์เมืองไทยตะกาฟูลอะมานะฮ์ 95/20 ซึ่งมีระยะเวลาการชำระเงินสมทบ 20 ปี และให้ความคุ้มครองจนถึงอายุ 95 ปี

2) ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ (Endowment insurance) แบ่งเป็น 2 แบบย่อยตามระยะเวลา ได้แก่

- ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ระยะสั้น พบว่าทั้ง 2 บริษัทมีผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจำหน่ายให้ลูกค้า ซึ่งลักษณะของอายุกรมธรรม์จะมีช่วงระยะเวลาไม่เกิน 10 ปี การชำระเงินสมทบ (เบี้ยประกัน) อยู่ในอัตราค่อนข้างสูง เนื่องจากมีระยะเวลาที่สั้นในการส่งเงินสมทบ เช่น ฟินันซ่าตะกาฟูลเพื่อฮัจญ์ 10/5 และเมืองไทยตะกาฟูลเพื่อฮัจญ์ 10/7 เป็นต้น ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเป็นที่นิยมของกลุ่มลูกค้าที่มีฐานะการเงินดี เพื่อเป็นการออมโดยมีเป้าหมายเพื่อเข้าร่วมพิธีฮัจญ์

- ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ระยะยาว พบว่าทั้ง 2 บริษัทได้ออกผลิตภัณฑ์ดังกล่าว โดยผลิตภัณฑ์เมืองไทยตะกาฟูล แอปป์ไลฟ์ 21/21 ของบริษัทเมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) ได้รับความนิยมจากลูกค้า เพราะมีอัตราเงินสมทบที่ไม่สูง และเป็นการออมทรัพย์ระยะยาว ส่วนบริษัทฟินันซ่าประกันชีวิต มีผลิตภัณฑ์ดังกล่าว ได้แก่ ฟินันซ่าตะกาฟูลเพื่อทุนการศึกษา 12/12 18/18 และฟินันซ่าตะกาฟูลเพื่อครอบครัว 10/10 15/15 20/20

3) ประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา (Term life insurance) เป็นประกันชีวิตที่บริษัทประกันชีวิตจะจ่ายเงินให้แก่ผู้รับประโยชน์ เมื่อผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตในระยะเวลาประกันภัยวัตถุประสงค์เพื่อคุ้มครองการเสียชีวิตก่อนวัยอันควร ทั้งนี้ พบว่า 2 บริษัทต่างมีผลิตภัณฑ์ดังกล่าว เช่น ตะกาฟูลกลุ่ม (Group mortgage takaful) ของบริษัทฟินันซ่าฯ ที่ให้ความคุ้มครองเงินกู้บ้าน และตะกาฟูลสุสนา ของบริษัทเมืองไทยประกันชีวิตฯ ที่ให้ความคุ้มครองหนี้สิน เป็นต้น ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตแบบนี้ไม่มีส่วนของการออมทรัพย์ เบี้ยประกันภัยจึงต่ำกว่าแบบอื่นๆ และไม่มีเงินเหลือคืนให้หากผู้เอาประกันภัยอยู่จนครบกำหนดสัญญา

4) ประกันชีวิตแบบเงินได้ประจำ (Annuity) เป็นการประกันชีวิตที่บริษัทประกันชีวิตจะจ่ายเงินจำนวนหนึ่งเท่ากันอย่างสม่ำเสมอให้แก่ผู้เอาประกันภัยทุกเดือน นับแต่ผู้เอาประกันภัยเกษียณอายุ หรือมีอายุครบ 55 ปี หรือ 60 ปี เป็นต้นไป ทั้งนี้ ณ ปัจจุบันพบว่าทั้ง 2 บริษัทดังกล่าวยังไม่มีกรรมวิธีบำนาญดังกล่าวให้บริการลูกค้า

5) ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล (Personal accident) เป็นผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่เป็นส่วนหนึ่งของการประกันชีวิต ซึ่งบริษัทพินันช่าฯ ได้ออกผลิตภัณฑ์ที่ครอบคลุมหลายกลุ่มลูกค้าช่วงอายุ ลักษณะอาชีพและระดับความเสี่ยง เช่น ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคลสำหรับผู้สูงอายุ สำหรับผู้เยาว์ และสำหรับผู้ที่อยู่ในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ เป็นต้น

ดังนั้น จะเห็นว่าผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเพื่อครอบครัวมีความหลากหลาย แต่ไม่ได้ครอบคลุมในทุกกลุ่มรายได้ ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเพื่อครอบครัวส่วนใหญ่จะถูกออกแบบสำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีฐานะการเงินดี (รายได้ระดับปานกลางจนถึงระดับสูง) โดยผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเพื่อครอบครัวที่แพร่หลายส่วนใหญ่จะมีอัตราเงินสมทบต่ำ (เบี้ยประกัน) ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีระยะเวลาการชำระเงินสมทบที่ยาวนาน เช่น พินันช่าตะกาฟูลเพื่อครอบครัวแบบตลอดชีพ 90/60 และเมืองไทยตะกาฟูล แอปป์ไลฟ์ 21/21 นอกจากนี้ ยังมีผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเพื่อครอบครัวแบบสะสมทรัพย์ระยะสั้น สำหรับผู้มีฐานะการเงินดีซึ่งมีอัตราเงินสมทบค่อนข้างสูง เนื่องจากมีระยะเวลาการชำระเงินสมทบที่สั้น เช่น พินันช่าตะกาฟูลเพื่อฮัจญ์ 10/5 และเมืองไทยตะกาฟูลเพื่อฮัจญ์ 10/7 เป็นต้น ซึ่งถือเป็นการออมทรัพย์โดยมีเป้าหมายเพื่อการเข้าร่วมพิธีฮัจญ์ เป็นต้นดูรายละเอียดจากตารางที่ 5.3

ข. ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลแบบทั่วไป (General Takaful)

ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลแบบทั่วไป เกี่ยวข้องกับการประกันวินาศภัย ซึ่งจากการสำรวจผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลของบริษัทเมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน) ซึ่งได้จัดหมวดหมู่ผลิตภัณฑ์ตามโครงสร้าง สนง.คปภ. ที่กำหนดไว้ โดยแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ซึ่งรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ของบริษัท มีดังนี้

1) ประกันรถยนต์ (Motor insurance) ได้แก่ ประกันรถยนต์ภาคบังคับ (พ.ร.บ.) ตะกาฟูล

2) ประกันอัคคีภัย (Fire insurance) ได้แก่ ประกันอัคคีภัยที่อยู่อาศัย ตะกาฟูล และประกันอัคคีภัยสำหรับธุรกิจ ตะกาฟูล

3) ประกันแบบเบ็ดเตล็ด (Miscellaneous insurance) ได้แก่ ประกันเดินทางต่างประเทศ ผู้ประกอบพิธีฮัจญ์และอุมเราะห์

ทั้งนี้ จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่บริษัทเมืองไทยประกันภัยฯ ได้ระบุว่า ผลิตภัณฑ์ประกันภัยรถยนต์มีผู้ถือสัญญาตะกาฟูลสูงสุด เนื่องจากภาครัฐได้ออกกฎหมายให้รถทุกคันต้องมีประกันอย่างน้อยที่สุด คือการทำประกันภัยตามพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 5) พ.ศ.2551 ดูรายละเอียดจากตารางที่ 5.4

กล่าวโดยสรุป ในการศึกษาผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลในประเทศไทยด้านอุปสงค์ที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจในการใช้ผลิตภัณฑ์ของลูกค้า เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่เป็นชาวมุสลิมที่ยังมีความเชื่อและทัศนคติในเชิงลบต่อการประกันภัยว่าขัดต่อหลักการศาสนาอิสลามและประชาชนทั่วไป

ยังขาดการตระหนักถึงความสำคัญของการทำประกัน ซึ่งถือเป็นปัจจัยด้านความเชื่อที่ถือว่ามียุทธศิลป์สูงต่อการตัดสินใจของลูกค้ายในการใช้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล รองลงมา คือปัจจัยการคุ้มครองด้านความเสี่ยงจากการสูญเสียชีวิตและทรัพย์สิน ปัจจัยความเรียบง่ายของสัญญาตะกาฟูล และปัจจัยด้านราคาตามลำดับ ดังนั้น หากหน่วยงานทั้งภาครัฐและธุรกิจภาคเอกชนได้ให้ความสำคัญในการประชาสัมพันธ์ให้ความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับตะกาฟูลเพื่อปรับทัศนคติของชาวมุสลิมให้เห็นว่าการประกันภัยอิสลามไม่ขัดต่อหลักชะรีอะฮ์และให้ลูกค้าทุกๆ กลุ่มได้เห็นประโยชน์ของการมีผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเพื่อเป็นหลักประกันในการดำเนินชีวิต ก็จะทำให้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเป็นที่แพร่หลายมากกว่าปัจจุบัน

สำหรับผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลในประเทศไทยแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเพื่อครอบครัวและผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลแบบทั่วไป ซึ่งหากพิจารณาข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่บริษัทประกันภัยทั้ง 3 แห่ง ซึ่งสรุปได้ว่าผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลแบบทั่วไปเป็นที่แพร่หลายมากกว่าผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเพื่อครอบครัว เนื่องจากภาครัฐได้ออกกฎหมายให้รถทุกคันต้องมีประกันอย่างน้อยที่สุด คือการทำประกันภัยตามพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 5) พ.ศ. 2551 ประกอบกับธรรมชาติของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลแบบทั่วไปที่มีความเรียบง่ายของสัญญาตะกาฟูล เช่น กรมธรรม์ประกันรถยนต์ ที่มีระยะเวลาสั้น ปีต่อปี เป็นต้น จึงทำให้การอธิบายและสร้างความรู้ ความเข้าใจ เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือในตัวผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลแบบทั่วไปให้แก่ลูกค้าได้ง่ายกว่าผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเพื่อครอบครัว ทั้งนี้ สัญญาตะกาฟูลเพื่อครอบครัวเป็นแบบระยะยาวเสมือนการลงทุน การอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจและสร้างความน่าเชื่อถือจึงเป็นสิ่งที่ท้าทายกว่า อย่างไรก็ดี คาดว่าในอนาคตตะกาฟูลเพื่อครอบครัวจะมีบทบาทเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากสัญญาของตะกาฟูลเพื่อครอบครัวได้เริ่มครบกำหนดระยะเวลาในการคืนผลกำไรจากการลงทุนให้แก่ลูกค้า ซึ่งจะทำให้ชาวมุสลิมและประชาชนทั่วไปได้ทราบถึงประโยชน์ของการมีผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเพื่อครอบครัวมากยิ่งขึ้น

นอกเหนือจากปัจจัยด้านความเชื่อและความเรียบง่ายของสัญญาตะกาฟูล ปัจจัยด้านราคาถือว่ามีส่วนสำคัญต่อความนิยมในผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล ซึ่งจากการศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเพื่อครอบครัว พบว่าผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเพื่อครอบครัวที่มีอัตราเงินสมทบที่ไม่สูงจนเกินไปจะเป็นที่แพร่หลายในกลุ่มลูกค้าทั่วไป ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีการส่งเงินสมทบในระยะยาว เช่น ผลิตภัณฑ์เมืองไทยตะกาฟูลแฮปปี้ไลฟ์ 21/21 มีระยะเวลาส่งเงินสมทบ 21 ปี เป็นต้น

สำหรับประเภทของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่มีอยู่ในปัจจุบันพบว่ามีความหลากหลาย อย่างไรก็ตามพบว่าผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลไม่ได้ครอบคลุมในทุกภาคส่วนของสังคม กล่าวคือเป็นผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลได้ถูกออกแบบมาเพื่อสำหรับกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลางจนถึงระดับสูง ดังนั้น เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเป็นที่แพร่หลายในทุกกลุ่มระดับรายได้และเหมาะสมกับพฤติกรรมความต้องการของผู้บริโภคอย่างแท้จริง บริษัทประกันภัยที่ให้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลควรศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภคในทุกกลุ่ม ตั้งแต่รูปแบบของผลิตภัณฑ์ ระดับราคาที่เหมาะสมกับทุกระดับรายได้ รูปแบบสัญญาตะกาฟูลที่เรียบง่าย และการคุ้มครองความเสี่ยงต่างๆ นอกจากนี้ บริษัทประกันภัยควรสำรวจความต้องการว่าลูกค้าต้องการให้บริษัทดำเนินการตามหลักศาสนาอิสลามเข้มข้นเพียงใด ทั้งนี้ ผลการสำรวจดังกล่าวจะทำให้บริษัทประกันภัยสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลได้ตรงกับความต้องการในทุกกลุ่มลูกค้า ซึ่งจะทำให้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเป็นที่แพร่หลายมากยิ่งขึ้น

ตารางที่ 5.3 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตตะกาฟูล

ประเภท	ประเภทย่อย	พินันชาประกันชีวิต	เมืองไทยประกันชีวิต
ประกันชีวิตแบบตลอดชีพ (Whole life insurance)		-พินันชาตะกาฟูลเพื่อครอบครัวแบบตลอดชีพ ** 90/15 90/20 90/60	-เมืองไทยตะกาฟูลอะมานะฮ์ 95/20
ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ (Endowment insurance)	แบบสะสมทรัพย์ระยะสั้น	-พินันชาตะกาฟูลเพื่อฮัจญ์ * 5/3 5/5 7/3 7/5 7/7 10/5	-ตะกาฟูลแอปปี แคช 5/1 -เมืองไทยตะกาฟูลเราะห์มะฮ์ 5/5 -เมืองไทย ตะกาฟูลเพื่อฮัจญ์ 10/7 *
	แบบสะสมทรัพย์ระยะยาว	-พินันชาตะกาฟูลเพื่อทุนการศึกษา 12/12 18/18 -พินันชาตะกาฟูลเพื่อครอบครัว 10/10 15/15 20/20	-แบบตะกาฟูลออมทรัพย์ 20/15 -เมืองไทยตะกาฟูล แอปปีไลฟ์ 21/21 **
ประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา (Term life insurance)		-ตะกาฟูลกลุ่ม (คัมครองเงินกู้บ้าน) (Group mortgage takaful)	-เมืองไทยตะกาฟูลฮิมาเยฮ์ 10/10 -แบบตะกาฟูล ฮุสนา (คัมครองหนี้สิน)
ประกันชีวิตแบบเงินได้ประจำ (Annuity)			
ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล (Personal accident)		-ปกป้องคัมครองเจ้าของธุรกิจ (ชั้นอาชีพ 1-2) -ปกป้องคัมครองเจ้าของธุรกิจ (ชั้นอาชีพ 3-4) -สำหรับผู้สูงอายุ -ปกป้องคัมครองเยาวชน -สำหรับนักธุรกิจหรือผู้บริหารที่มีรายได้สูง -สำหรับผู้ที่อยู่ในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ -สำหรับผู้ที่มีอาชีพพิเศษ และเสี่ยงภัยสูง -ปกป้องคัมครองวัยทำงาน (ชั้นอาชีพ 1-2) -ปกป้องคัมครองวัยทำงาน (ชั้นอาชีพ 3-4) -สำหรับบุคคลทั่วไป (ชั้นอาชีพ 1-3)	

ที่มา: บริษัทพินันชา จำกัด และบริษัทเมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุ: (*) ผลิตภัณฑ์ที่มีการชำระเงินสมทบในระยะสั้น อัตราเงินสมทบสูง เหมาะสำหรับกลุ่มลูกค้าฐานะดี

(**) ผลิตภัณฑ์ที่มีการชำระเงินสมทบในระยะยาว อัตราเงินสมทบไม่สูง เหมาะสำหรับกลุ่มลูกค้าทั่วไป

ตารางที่ 5.4 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยตะกาฟูล

ประเภท	เมืองไทยประกันภัย
ประกันรถยนต์ (Motor insurance)	-ประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับ (พ.ร.บ.) ตะกาฟูล
ประกันอัคคีภัย (Fire insurance)	- ประกันอัคคีภัยที่อยู่อาศัย ตะกาฟูล - ประกันอัคคีภัยสำหรับธุรกิจ ตะกาฟูล
ประกันแบบเบ็ดเตล็ดและอื่น ๆ (Miscellaneous) เช่น อุบัติเหตุส่วนบุคคล (Personal accident) สุขภาพ (Health) การเดินทาง (Travel)	- ประกันชดเชยรายได้ระหว่างรักษาตัวในโรงพยาบาลสำหรับโครงการสินเชื่อแท็กซี่เข้มแข็ง - ประกันเดินทางต่างประเทศ ผู้ประกอบพิธีฮัจญ์และอุมเราะห์

ที่มา: บริษัทเมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน)

5.2.5 ระบบการดำเนินธุรกิจตะกาฟูลและโมเดลตะกาฟูลในประเทศไทย

การจัดตั้งบริษัทตะกาฟูลในประเทศไทยมีลักษณะเป็น 1 บริษัท 2 ระบบ สืบเนื่องจากข้อจำกัดทางกฎหมายกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยที่ได้กำหนดโควตาของจำนวนบริษัทประกันชีวิตและบริษัทประกันภัย จึงเป็นเงื่อนไขสำคัญที่ทำให้ไม่สามารถจัดตั้งบริษัทตะกาฟูลได้เป็นการเฉพาะ ซึ่งในมุมมองของชาวมุสลิมต่อธุรกิจตะกาฟูลที่เป็นวินโดว์ (Window) ของบริษัทประกันภัยแบบสากลว่าเป็นตะกาฟูลที่ไม่บริสุทธิ์ เพราะเป็นเงินผสมหรือคลุกกับเงินที่ไม่ได้ฮาลาล ซึ่งมีความเป็นไปได้ว่าหากเกิดการขาดสภาพคล่องของเงินกองทุนตะบะรัวร์ บริษัทแม่อาจนำเงินทุนจากกองทุนในส่วนธุรกิจประกันแบบทั่วไปมาช่วยเสริมสภาพคล่อง จึงทำให้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลไม่บริสุทธิ์และขาดความน่าเชื่อถือในสายตาของชาวมุสลิม ขณะเดียวกันบุคลากรที่ยังคงใช้พนักงานที่ทำประกันแบบทั่วไปด้วย ทำให้การให้บริการอาจไม่ถูกต้องตามหลักศาสนา ถึงแม้ว่าจะสามารถลดต้นทุนด้านกำลังคนที่ไม่ต้องเพิ่มก็ตาม

สำหรับโครงสร้างการบริหารตะกาฟูลในประเทศไทย พบว่าส่วนใหญ่มีโครงสร้างการจัดการโดยมีสำนักงานใหญ่ เช่น บริษัทเมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) ในบางบริษัทประกันภัยมีการจัดตั้งสำนักงานใหญ่และสำนักงานสาขาที่ให้บริการตะกาฟูลเป็นการเฉพาะ เช่น บริษัท ฟินันซ่าประกันชีวิต จำกัด ได้จัดตั้งสำนักงานสาขาที่ให้บริการเฉพาะตะกาฟูล 6 สาขาในเขตพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ทั้งนี้ ประโยชน์ของการจัดตั้งสำนักงานสาขา คือ เป็นการส่งเสริมให้ผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทมีความน่าเชื่อถือ นอกจากนี้ สำนักงานสาขาถือเป็นสถานที่ศูนย์กลางในการให้ความรู้ตะกาฟูลแก่ตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์และการจัดกิจกรรมประชาสัมพันธ์กับกลุ่มลูกค้าต่าง ๆ

ในส่วนของการดำเนินงานของธุรกิจตะกาฟูลในปัจจุบันอยู่ภายใต้พื้นฐานของรูปแบบธุรกิจหลัก 3 รูปแบบ คือ รูปแบบมุดอรอบะฮ์ (Mudrabah model) ที่กำหนดสัดส่วนผลตอบแทนจากการลงทุนระหว่างผู้รับประกันกับผู้ถือสัญญาตะกาฟูล ส่วนรูปแบบวะกาละฮ์ (Waklah Model) ที่ระบุถึงค่าบริหารจัดการ (Wakalah Fee) อย่างชัดเจนที่ผู้ประกอบการตะกาฟูลจะได้รับ และรูปแบบไฮบริด (Hybrid model) ที่เป็นการผสมผสานระหว่างรูปแบบมุดอรอบะฮ์ และรูปแบบวะกาละฮ์

ทั้งนี้ รูปแบบการดำเนินการของแต่ละบริษัทประกันภัยในประเทศไทยขึ้นอยู่กับความเหมาะสมและดุลยพินิจของผู้บริหารของแต่ละบริษัท การเป็นพันธมิตรของบริษัทประกันภัยของไทยร่วมกับธุรกิจตะกาฟุลต่างชาติซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นบริษัทตะกาฟุลจากมาเลเซีย ถือเป็นช่องทางที่บริษัทประกันภัยของไทยจะได้รับการถ่ายทอดองค์ความรู้เกี่ยวกับตะกาฟุล และจากการสำรวจ 2 บริษัทประกันภัยของไทย พบว่ามีการดำเนินธุรกิจตะกาฟุลในรูปแบบมูตอรอบะฮ์ คือ บริษัทฟิแนซ่าประกันชีวิต จำกัด และรูปแบบวะกาละฮ์คือ บริษัทเมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)

5.2.6 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตะกาฟุลในประเทศไทย

สำหรับช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตะกาฟุลในประเทศไทย ได้แก่

- (1) การซื้อตรงจากสำนักงานใหญ่ และสำนักงานสาขา
- (2) ตัวแทนจำหน่าย (Agent)
- (3) ร่วมกับบริษัทหรือองค์กรที่เกี่ยวข้องในการจัดจำหน่าย เช่น โรงพยาบาล บริษัทรถยนต์ องค์กรของรัฐ และองค์กรชุมชน
- (4) นายหน้า (Broker) ทั้งในรูปของบุคคล หรือบริษัท
- (5) ธนาคาร (Bancassurance)

สำหรับการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตะกาฟุลขึ้นอยู่กับกลยุทธ์ของแต่ละบริษัทประกันภัย ซึ่งจากการสำรวจข้อมูล 3 บริษัทประกันภัย ได้แก่ บริษัท ฟิแนซ่าประกันชีวิต จำกัด บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) และบริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) พบว่าช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ประสบความสำเร็จสูงสุด คือ ตัวแทน (Agent) คิดเป็นร้อยละ 90 ของรายได้รวม รองลงมาเป็นการซื้อผ่านธนาคาร (Bancassurance) การซื้อตรงจากสำนักงานใหญ่และผ่านนายหน้า (Broker) ตามลำดับ

เนื่องจากปัจจุบันชาวมุสลิม ประชาชนทั่วไป ยังขาดความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องเกี่ยวกับการประกันภัย มีทัศนคติในเชิงลบที่เกี่ยวข้องกับการเสียชีวิต ขาดค่านิยมในการวางแผนชีวิตในระยะยาว ประกอบกับตะกาฟุลเป็นสิ่งใหม่ การใช้ตัวแทนเพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์จึงมีความเหมาะสม ซึ่งจากการสัมภาษณ์ผู้บริหารบริษัทประกันชีวิตแห่งหนึ่ง ได้ให้เหตุผลว่าตัวแทนมีความใกล้ชิดกับลูกค้ามากกว่าช่องทางในการจัดจำหน่ายอื่น ๆ โดยเฉพาะตัวแทนชาวมุสลิมที่มีความรู้ในหลักการศาสนาและสามารถอธิบายเพื่อปรับทัศนคติของลูกค้าชาวมุสลิมและประชาชนทั่วไปได้ดี ซึ่งนำไปสู่การเปิดใจยอมรับที่จะใช้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟุลในอนาคต ประกอบกับพฤติกรรมลูกค้าประชาชนทั่วไป และชาวมุสลิมไม่นิยมเดินเข้ามาซื้อผลิตภัณฑ์โดยตรงจากบริษัท (Walk in) ดังนั้น การพึ่งพาตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์จึงถือเป็นสิ่งจำเป็น แต่พบว่าการขาดแคลนบุคลากรทางด้านนี้ เนื่องจากโอกาสที่จะประสบความสำเร็จจากการขายผลิตภัณฑ์ค่อนข้างน้อย (ถาม 10 ราย ได้ลูกค้าไม่เกิน 3 ราย) ทั้งนี้ การขาดแคลนตัวแทนจำหน่ายที่มีความสามารถจึงทำให้มีค่าจ้างที่สูง

สำหรับมุมมองของผู้เชี่ยวชาญทางด้านตะกาฟุลได้ให้ความเห็นว่าในช่วงการเริ่มต้นของธุรกิจตะกาฟุล การจัดตั้งสำนักงานเฉพาะอย่างเป็นทางการเพื่อจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตะกาฟุลถือเป็นการสร้างความน่าเชื่อถือและภาพลักษณ์ที่ดีในสายตาของชาวมุสลิม ซึ่งปัจจุบันบริษัท ฟิแนซ่าประกันชีวิต จำกัด ที่ได้เปิดสำนักงานสาขาที่ขายเฉพาะผลิตภัณฑ์ตะกาฟุล 6 สาขา ในพื้นที่ 5 จังหวัด

ขายแดนภาคใต้ ทั้งนี้ ประโยชน์ของการจัดตั้งสำนักงานสาขามีหลายประการ เช่น เป็นสถานที่ฝึกอบรมตัวแทน (Training representative) และเป็นสถานที่ในการสร้างลูกค้าสัมพันธ์เพื่อการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล

กล่าวโดยสรุป เนื่องจากชาวมุสลิมและประชาชนทั่วไปยังขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับตะกาฟูล และมีค่านิยมที่ขาดการวางแผนในอนาคต ประเด็นดังกล่าวถือเป็นปัจจัยด้านความเชื่อที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ ดังนั้น ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมในปัจจุบันจึงเป็นการขายผ่านตัวแทนจำหน่ายประกัน ทั้งนี้ ตัวแทนจำหน่ายที่มีความสามารถมีจำนวนจำกัด จึงมีแนวโน้มของการแย่งซื้อตัวแทนประกันที่มีความสามารถสูงในแวดวงบริษัทประกัน สำหรับการสร้างสำนักงานสาขาที่ขายเฉพาะตะกาฟูลถึงช่องทางและโอกาสในการสร้างสัมพันธ์กับลูกค้า รวมทั้งเป็นการส่งเสริมภาพลักษณ์ของบริษัท

ทั้งนี้ ในอนาคตหากลูกค้ามีความเข้าใจมากขึ้นในตัวผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล บทบาทของช่องทางการจำหน่ายอื่น ๆ จะมีโอกาสเพิ่มมากขึ้น ซึ่งอาจรวมถึงการจำหน่ายผ่านทางโทรศัพท์

5.2.7 การลงทุน การประกันภัยต่อ และการดำรงเงินกองทุนเพื่อรองรับความเสี่ยง

การประกันแบบสากลและตะกาฟูลต่างมีกระบวนการบริหารสภาพคล่องและการบริหารความเสี่ยงโดยผ่านการลงทุน การประกันภัยต่อ และการดำรงเงินกองทุนเพื่อรองรับความเสี่ยง อย่างไรก็ตาม กระบวนการดังกล่าวของตะกาฟูลจะต้องดำเนินการตามหลักการชะรีอะฮ์ ซึ่งในกรณีของประเทศไทย พบว่าการลงทุนและการประกันภัยต่อของตะกาฟูลมีข้อจำกัด ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

(1) การลงทุน (Investment)

การลงทุนของธุรกิจตะกาฟูลมีหลักเกณฑ์ที่คล้ายกับการลงทุนของบริษัทประกันภัยแบบสากล ซึ่งบริษัทตะกาฟูลในฐานะที่เป็นผู้ดูแลและบริหารจัดการเงินสมทบ (ค่าเบี้ยประกันภัย) ของสมาชิกโครงการตะกาฟูล ที่ส่วนหนึ่งนำไปช่วยเหลือและชดเชยค่าเสียหายในรูปแบบของฮิบะฮ์ (Hibah) และอีกส่วนหนึ่งในการนำเงินสมทบตะกาฟูลบางส่วนไปลงทุนในผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ เช่น การฝากเงินในธนาคารอิสลาม บริษัทหลักทรัพย์ที่มี Window การลงทุนซึ่งมีบอร์ดชะรีอะฮ์คอยกำกับดูแล และการลงทุนในพันธบัตรอิสลามหรือศุกุก (Sukuk) เป็นต้น รวมไปถึงการนำเงินสมทบไปลงทุนในกิจการที่ถูกต้องตามหลักจริยธรรมอื่นๆ เช่น โรงพยาบาล และสถาบันการศึกษา เป็นต้น ทั้งนี้ ผลตอบแทนจากการลงทุนจะถูกแบ่งตามสัดส่วนที่ตกลงกันระหว่างผู้รับประกันภัย (บริษัทตะกาฟูล) และผู้ทำประกันภัย ตามสัญญาตะกาฟูลภายใต้หลักการมุดอรอบะฮ์ (Mudarabah)

สืบเนื่องจากการดำเนินธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทยถูกกำกับดูแลโดย สนง.คปภ. ภายใต้กฎหมายฉบับเดียวกับการประกันภัยแบบสากล ดังนั้น การลงทุนของตะกาฟูลจะต้องดำเนินการภายใต้กรอบกติกาที่ สนง.คปภ. กำหนดไว้ในประกาศ สนง.คปภ. ซึ่งเป็นหลักเกณฑ์ในการลงทุนของบริษัทประกันภัยว่าควรปฏิบัติอย่างไร ซึ่งหากพิจารณาในหลักเกณฑ์การลงทุนจะเห็นว่าไม่มีข้อจำกัดที่เป็นอุปสรรคต่อการลงทุน โดยธุรกิจตะกาฟูลสามารถนำเงินสมทบไปลงทุนได้อย่างเสรีทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ

สำหรับข้อจำกัดของการลงทุนของธุรกิจตะกาฟูลของไทย คือมีช่องทางในการลงทุนภายในประเทศที่ค่อนข้างจำกัด ปัจจุบันประเทศไทยยังไม่ได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินอิสลาม

อย่างครบวงจร เช่น พันธบัตรอิสลามหรือซุกุก (Sukuk) ซึ่งปัจจุบันได้แพร่หลายในทั้งประเทศที่เป็นมุสลิมและมีไม้มุสลิม ทั้งนี้ จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่บริษัทประกันชีวิตแห่งหนึ่งเกี่ยวกับการลงทุนภายในประเทศ พบว่า ธุรกิจตะกาฟูลส่วนใหญ่จะนำเงินสมทบของสมาชิกตะกาฟูลไปลงทุนในบริษัทหลักทรัพย์ที่มี Window การลงทุนซึ่งมีบอร์ดชะรีอะฮ์ดูแล ซึ่งปัจจุบันมีเพียง 2 บริษัท ได้แก่ บลจ.เอ็มเอฟซี จำกัด (มหาชน) และบลจ. กรุงไทย จำกัด (มหาชน)

(2) การประกันภัยต่ออิสลาม (Retakaful)

การรับประกันภัยต่ออิสลาม (Retakaful) เป็นการนำเงินสมทบของสมาชิกโครงการตะกาฟูลส่วนหนึ่งไปใช้ในการบริหารจัดการกับความเสี่ยง หากเงินกองทุนเพื่อช่วยเหลือสมาชิกเกิดขาดสภาพคล่องมีไม่เพียงพอในการช่วยเหลือสมาชิกโครงการตะกาฟูล โดยเฉพาะกรณีของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลทั่วไปซึ่งเกี่ยวข้องกับการประกันวินาศภัย ที่มีการให้ความคุ้มครองแก่บุคคลที่สาม (Third party) ทั้งนี้ การทำประกันภัยต่ออิสลามจะต้องทำกับบริษัทประกันภัยต่ออิสลาม เพื่อความถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์และความน่าเชื่อถือของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล

โดยปกติการทำประกันภัยต่อจะอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของ สนง.คปภ. ที่กำหนดไว้ตามประกาศของ สนง.คปภ. ทั้งนี้ บริษัทที่ต้องการดำเนินธุรกิจรับประกันภัยต่อต้องได้รับใบอนุญาตจาก สนง.คปภ. ปัจจุบันมี 3 บริษัท ได้แก่ บริษัทไทยรีประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) บริษัทไทยรับประกันภัยต่อ จำกัด (มหาชน) และบริษัทเอเชีย รีอินชัวร์نس ทั้งนี้ ในทางปฏิบัติบริษัทรับประกันภัยต่อจะไม่สามารถรับประกันภัยโดยตรงจากบุคคลรายย่อยได้ แต่หากเป็นบริษัทประกันภัยแบบสากลจะสามารถทำประกันภัยโดยตรงจากลูกค้าได้และสามารถทำธุรกิจรับประกันภัยต่อได้ เช่น การรับประกันภัยต่อจากบริษัทประกันภัยข้อจำกัดที่มีขนาดเล็กซึ่งไม่อาจรับความเสี่ยงที่มีขนาดใหญ่ได้ โดยรับค่านายหน้าแทน

สำหรับข้อจำกัดของการประกันภัยต่ออิสลาม คือปัจจุบันประเทศไทยยังไม่มีบริษัทที่รับทำประกันภัยต่ออิสลาม (Retakaful) เนื่องจากตลาดของธุรกิจตะกาฟูลยังมีขนาดเล็ก ทั้งนี้ จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่บริษัทประกันวินาศภัยแห่งหนึ่งได้กล่าวว่า “ปัจจุบันบริษัทฯ สามารถรับความเสี่ยงไว้ได้เอง (เป็นการพึ่งพาเงินทุนจากบริษัทแม่) แต่หากตลาดกลุ่มนี้มีขนาดใหญ่ขึ้น อาจจะมีการเปลี่ยนแปลง” สืบเนื่องจากข้อจำกัดของการประกันภัยต่อในประเทศไทยและโครงสร้างของธุรกิจตะกาฟูลที่เป็น Window ของบริษัทแม่ จะเห็นว่าเป็นไปได้ที่ธุรกิจตะกาฟูลได้พึ่งพาเงินทุนเพื่อเสริมสภาพคล่องจากบริษัทแม่ซึ่งเป็นธุรกิจประกันแบบสากล โดยปราศจากการทำประกันภัยต่ออิสลาม จึงส่งผลให้บริการและผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลของบางบริษัทอาจขาดความบริสุทธิ์ตามหลักการชะรีอะฮ์ สำหรับกรณีที่ความเสี่ยงมีขนาดใหญ่ขึ้นจนบริษัทแม่ไม่สามารถรองรับความเสี่ยงได้ ธุรกิจตะกาฟูลดังกล่าวจะต้องทำประกันภัยต่อกับบริษัทรับประกันภัยต่อจากต่างประเทศ โดยผ่านนายหน้าที่เป็นบริษัทต่างชาติ ซึ่งมีขั้นตอนการดำเนินงานที่ซับซ้อนและมีต้นทุนการดำเนินงานที่สูง

(3) การดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง (Risk - based capital: RBC)

สนง.คปภ. ได้กำหนดให้บริษัทประกันภัยจำเป็นต้องดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยงให้เพียงพอต่อการเผชิญความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น รวมทั้งเพื่อสะท้อนถึงฐานะทางการเงินที่มั่นคงของบริษัทประกันภัย และเพื่อคุ้มครองผู้เอาประกันภัยและผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสีย

กับธุรกิจประกันภัย โดยข้อกำหนดดังกล่าวได้ครอบคลุมถึงธุรกิจตะกาฟูล ทั้งนี้ เงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง คือ จำนวนเงินกองทุนที่บริษัทควรจะต้องดำรงไว้ภายใต้ความเสี่ยงที่บริษัทอาจจะเผชิญในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งหากบริษัทที่ดำเนินธุรกิจภายใต้สถานการณ์ที่มีความเสี่ยงสูง ก็ต้องดำรงเงินกองทุนไว้สูงเพื่อรองรับความเสี่ยงจากผลขาดทุนที่ไม่ได้คาดไว้ และถือเป็นการสร้างความมั่นใจว่าบริษัทมีความมั่นคงและสร้างความมั่นใจให้กับนักลงทุนรวมทั้งบริษัทจัดอันดับความน่าเชื่อถืออีกด้วย

ทั้งนี้ สนง.คปภ. ได้กำหนดอัตราส่วนความพอเพียงของเงินกองทุนที่ต้องดำรงตามกฎหมาย ไว้ดังนี้

ก. ในช่วงระหว่างวันที่ 1 กันยายน 2554 - 31 ธันวาคม 2555 กำหนดอัตราส่วนความเพียงพอของเงินกองทุนสำหรับการเข้าแทรกแซงบริษัทประกันชีวิตและบริษัทประกันวินาศภัย (Solvency CAR) เท่ากับร้อยละ 125

ข. ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2556 เป็นต้นไป กำหนดอัตราส่วนความเพียงพอของเงินกองทุนสำหรับการเข้าแทรกแซงบริษัทประกันชีวิตและบริษัทประกันวินาศภัย (Solvency CAR) เท่ากับร้อยละ 140

5.2.8 แนวโน้มและทิศทางการพัฒนาตะกาฟูลในประเทศไทย

แม้ว่าธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทยยังอยู่ในระยะเริ่มต้น ประกอบกับมีปัญหาและอุปสรรคที่อาจไม่เกื้อหนุนต่อการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลเท่าที่ควร อย่างไรก็ตาม ธุรกิจตะกาฟูลของไทยก็ยังมีโอกาสในการเจริญเติบโตได้ เนื่องจากมีปัจจัยเกื้อหนุนหลายด้าน ได้แก่ การผ่อนปรนในการกำกับดูแลและชุมชนชาวมุสลิมในประเทศไทยมีขนาดที่ใหญ่ แม้ว่าปัจจุบันตะกาฟูลยังไม่เป็นที่แพร่หลาย แต่ก็คาดว่าจะสามารถขยายตลาดได้ ซึ่งในปัจจุบันบริษัทธุรกิจประกันภัยของไทยได้เริ่มเข้ามาเจาะตลาดประกันภัยอิสลามเพิ่มมากขึ้น จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่บริษัทประกันชีวิตแห่งหนึ่งได้ให้เหตุผลว่า “ธุรกิจนี้น่าจะดีในอนาคต โดยเฉพาะเมื่อเริ่มมีการครบสัญญา จะมีการจ่ายผลตอบแทนคืน ซึ่งจะทำให้ลูกค้าเห็นว่า การลงทุนในธุรกิจประกันอิสลามได้ผลตอบแทนสูง ค่อนข้างน่าพอใจ”

สืบเนื่องจากในปี 2558 ที่ประเทศไทยจะเข้าเป็นสมาชิกประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน และคาดว่าจะมีการเปิดเสรีประกันภัยภายในปี 2563 ทั้งนี้ การเปิดเสรีประกันภัยจะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงแนวทางการดำเนินธุรกิจประกันภัยในภาพรวม แต่เนื่องจากปัจจุบันภาครัฐ (สนง. คปภ.) ไม่มีนโยบายส่งเสริมให้มีการจัดตั้งบริษัทประกันภัยเพิ่มขึ้น จึงคาดว่าจะเป็นการดำเนินงานในรูปแบบของการเป็นพันธมิตรร่วมกับบริษัทต่างชาติ (Joint Venture) มากขึ้น ทั้งนี้ การเป็นพันธมิตรดังกล่าวจะทำให้ธุรกิจประกันภัยของไทยได้รับการถ่ายทอดความรู้การประกอบธุรกิจประกันภัยรูปแบบใหม่ที่มีประสิทธิภาพจากบริษัทพันธมิตรต่างชาติ

ดังนั้น บริษัทประกันภัยของไทยจะต้องเตรียมความพร้อมเพื่อสามารถปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมใหม่ที่จะมาถึงในอนาคต นอกจากนี้ ภาครัฐควรมีบทบาทมากขึ้นในการผลักดันการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลให้มีการพัฒนาอย่างเป็นระบบและมีมาตรฐานเทียบเท่ากับระดับสากล เพื่อเป็นเครื่องมือในการสร้างหลักประกันในการดำรงชีพของชาวมุสลิมที่มีความสอดคล้องกับหลักศาสนาอิสลาม

กล่าวโดยสรุปสถานะปัจจุบันของธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทยยังอยู่ในระยะเริ่มต้น ซึ่งหากได้ทำการศึกษาสาเหตุปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาตะกาฟูล ก็จะทำให้มีข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและภาคเอกชนเพื่อใช้เป็นแนวทางการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามทั้งบริการและผลิตภัณฑ์ไปสู่ระดับมาตรฐานสากล ซึ่งเนื้อหาบทที่ 6 จะเป็นบทวิเคราะห์สภาพปัญหาและอุปสรรคที่มีต่อการพัฒนาตะกาฟูลของไทยในปัจจุบัน

บทที่ 6

ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย

การดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามหรือตะกาฟูลในประเทศไทยยังอยู่ในระยะเริ่มต้นภายใต้การกำกับดูแลของ สนง.คปภ. ปัจจุบันมีผู้ใช้บริการผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลในจำนวนที่น้อย หากเปรียบเทียบมูลค่ารวมของธุรกิจตะกาฟูลต่อมูลค่าธุรกิจประกันภัยแบบสากล พบว่ามูลค่าของธุรกิจตะกาฟูลคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 1 ขณะที่ชาวมุสลิมมีจำนวนคิดเป็นร้อยละ 5.8 ของจำนวนประชากรไทยทั้งหมด ทั้งนี้ จากข้อมูลที่กำลังมาเบื้องต้นจะเห็นว่าการส่งเสริมให้ชาวมุสลิมไทยและประชาชนทั่วไปให้สามารถเข้าถึงบริการประกันภัยอิสลามถือเป็นสิ่งจำเป็น

ดังนั้น การศึกษาปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามถือเป็นข้อมูลสำคัญต่อภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องในการนำไปกำหนดแนวทางการส่งเสริมการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย สำหรับเนื้อหาในบทที่ 6 ได้ครอบคลุมข้อมูลสภาพปัญหาที่เป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย ซึ่งข้อมูลดังกล่าวได้จากการสัมภาษณ์บุคคลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันภัยอิสลามของไทย นอกจากนี้ ผู้วิจัยได้วิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทยเพื่อใช้เป็นข้อมูลในการกำหนดแนวทางการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามต่อไปในอนาคต

6.1 ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย

สำหรับปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทยนั้น ผู้วิจัยได้รับข้อมูลดังกล่าวจากการสัมภาษณ์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลาม ประกอบด้วย 4 ภาคส่วนที่สำคัญ คือ 1) บริษัทประกันภัยอิสลาม ทั้งสิ้น 3 บริษัท ได้แก่ บริษัทเมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) บริษัทเมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน) และบริษัทฟินันซ่าประกันชีวิต จำกัด 2) หน่วยงานกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยอิสลาม ได้แก่ สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (สนง.คปภ.) และสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง 3) ที่ปรึกษาทางศาสนาอิสลาม ได้แก่ อาจารย์บรรจง ปินกาชัน ที่ปรึกษาศาสนาของบริษัทเมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) และ 4) ผู้เชี่ยวชาญทางด้านตะกาฟูล อาจารย์ณรงค์ หัสนี อาจารย์ประจำมหาวิทยาลัยอิสลามยะลา ทั้งนี้ สามารถสรุปปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทยได้ ดังนี้

6.1.1 ด้านบุคลากร

ความพร้อมของบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันภัยอิสลามถือว่ามีส่วนสำคัญต่อความสำเร็จของการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย ซึ่งบุคลากรที่เกี่ยวข้องส่วนใหญ่ในปัจจุบันยังขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับตะกาฟูล ส่งผลให้เป็นการดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามของไทยยังไม่พัฒนาก้าวหน้าเท่าที่ควร บุคคลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจตะกาฟูลดังกล่าว ได้แก่

(1) หน่วยงานกำกับดูแลและหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง

บุคลากรของหน่วยงานกำกับดูแล ได้แก่ สนง.คปภ. และหน่วยงานภาครัฐอื่นๆต่างมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจประกันภัยอิสลามที่ค่อนข้างจำกัด ขาดการตระหนักถึงประโยชน์และความสำคัญของการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลาม ในส่วนของสนง.คปภ. พบว่างานกำกับดูแลส่วนใหญ่จะเน้นในส่วนของการประกันภัยสากล ขณะที่ธุรกิจประกันภัยอิสลามยังมีขนาดเล็ก ประกอบกับ สนง.คปภ. ไม่ได้แยกผู้รับผิดชอบในการควบคุมธุรกิจประกันภัยแบบสากลออกจากธุรกิจประกันภัยอิสลาม จึงทำให้สนง.คปภ. ขาดผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านประกันภัยอิสลาม ดังนั้น การขาดความพร้อมของบุคลากรภาครัฐโดยเฉพาะหน่วยงานกำกับดูแลถือเป็นอุปสรรคสำคัญต่อการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย และส่งผลให้ภาครัฐขาดนโยบายที่ชัดเจนในการส่งเสริมการพัฒนาธุรกิจดังกล่าว ดังนั้น การส่งเสริมให้บุคลากรภาครัฐให้มีความพร้อมและมีความรู้เกี่ยวกับประกันภัยอิสลาม ถือเป็นปัจจัยสำคัญที่จะทำให้การพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทยประสบความสำเร็จ

(2) ธุรกิจประกันภัย

บุคลากรของบริษัทที่ให้บริการผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลส่วนใหญ่ยังขาดความรู้ความเข้าใจในหลักตะกาฟูล ไม่สามารถแยกแยะความแตกต่างระหว่างประกันภัยแบบสากลกับตะกาฟูลได้ นอกจากนี้ บางบริษัทประกันภัยได้ใช้พนักงานที่ทำประกันแบบสากลดำเนินการให้บริการตะกาฟูลเพื่อเป็นการประหยัดต้นทุนการดำเนินงาน จึงมีความเป็นไปได้ที่การให้บริการและผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลอาจขาดตกบกพร่องในหลักการชะรีอะฮ์ ดังนั้น การขาดแคลนบุคลากรที่มีความรู้เกี่ยวกับตะกาฟูลและการเงินอิสลามถือเป็นอุปสรรคของกิจการตะกาฟูลในการสร้างความน่าเชื่อถือแก่ลูกค้า ธุรกิจประกันภัยจึงควรส่งเสริมการพัฒนาบุคลากรทางด้านการเงินอิสลามให้มากขึ้น เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจประกันภัยอิสลามในอนาคต

(3) ลูกค้าชาวมุสลิมและประชาชนทั่วไป

สังคมชาวมุสลิมและนักการศาสนาส่วนใหญ่ไม่ได้มองว่าตะกาฟูลมีความแตกต่างจากประกันภัยแบบสากล ชาวมุสลิมไทยยังมองการทำประกันในเชิงลบ ประกอบกับยังขาดความรู้ความเข้าใจถึงประโยชน์ของการทำประกันภัยอิสลาม ขณะเดียวกันในสังคมไทยประชาชนทั่วไปยังขาดสำนึกในการวางแผนอนาคต จากการสัมภาษณ์ที่ปรึกษาศาสนาท่านหนึ่งได้ระบุว่าปัจจุบันคนไทยถือกรรมธรรม์ประกันภัยเพียงร้อยละ 20 ดังนั้น เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ประกันภัยอิสลามเป็นที่แพร่หลายภาครัฐและธุรกิจเอกชนจึงควรทำประชาสัมพันธ์ร่วมกันในการให้ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับบริการและประโยชน์ของตะกาฟูลแก่ประชาชน ในส่วนของชาวมุสลิมการสื่อสารผ่านทางผู้นำชุมชนหรือผู้นำทางศาสนาอิสลาม โดยวิธีการบอกต่อกันถึงประโยชน์ของตะกาฟูลเกี่ยวกับการลดความเสียหายและเป็นการบริหารความเสี่ยงในชีวิตและทรัพย์สิน นอกจากนี้ การขายผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลผ่านตัวแทนจำหน่ายประกันโดยเฉพาะชาวมุสลิมถือเป็นช่องทางหนึ่งที่ทำให้ผลิตภัณฑ์แพร่หลายได้ในปัจจุบัน

(4) ผู้เชี่ยวชาญทางด้านการเงินอิสลาม

ผู้เชี่ยวชาญทางด้านตะกาฟูล ได้แก่ คณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลามของบริษัทควรมีความรู้ทั้งในหลักการศาสนาและการเงินอิสลาม แต่พบว่าผู้เชี่ยวชาญส่วนใหญ่มีความถนัดเฉพาะในหลักการศาสนา จึงทำให้ธุรกิจประกันภัยต้องจ้างผู้เชี่ยวชาญทางการเงินอิสลามเป็นการเฉพาะเพิ่มขึ้น

ดังนั้น ภาครัฐและภาคเอกชนควรส่งเสริมการสร้างบุคลากรที่มีความรู้ ด้านการเงินอิสลามเพิ่มมากขึ้น เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจตะกาฟูลในอนาคต

กล่าวโดยสรุปว่าความพร้อมของบุคลากรในทุกสาขาที่เกี่ยวข้องถือเป็นกุญแจสำคัญของความสำเร็จในการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลาม เพื่อให้มีการให้บริการและผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลอยู่ในระดับมาตรฐานสากลและถูกต้องตามหลักการชะรีอะฮ์

6.1.2 ด้านนโยบายภาครัฐ

ในปัจจุบันภาครัฐ (สนง.คปภ.) มีบทบาทค่อนข้างน้อยในการผลักดันให้ธุรกิจประกันภัยอิสลามของไทยมีการพัฒนาอย่างเป็นระบบ จึงทำให้ธุรกิจประกันภัยอิสลามของไทยพัฒนาช้ากว่าหน้าไปไม่มากเท่าที่ควร ทั้งนี้ ปัจจุบันพบว่าประเด็นที่เป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามซึ่งเกี่ยวข้องกับภาครัฐ ดังนี้

(1) ภาครัฐไม่มีแผนการพัฒนาที่ชัดเจนในระยะยาว

ธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย ณ ปัจจุบัน พบว่าภาคเอกชนมีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล รวมทั้งการให้บริการแก่ลูกค้าที่เป็นชาวมุสลิมและประชาชนทั่วไป ขณะที่ภาครัฐและหน่วยงานกำกับดูแลขาดการตระหนักว่าธุรกิจประกันภัยอิสลามมีส่วนทำให้ชาวมุสลิมไทยมีหลักประกันในการดำเนินชีวิตที่สอดคล้องกับหลักคำสอนศาสนาอิสลาม ประกอบกับธุรกิจประกันภัยอิสลามถือเป็นธุรกิจคู่ขนานที่ส่งเสริมให้การดำเนินงานของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

ในปัจจุบันหน่วยงานที่มีบทบาทสำคัญในการส่งเสริมการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลาม คือ สนง.คปภ. ซึ่งได้มีการผ่อนปรนในการกำหนดมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่ออกมาใหม่ ทั้งนี้ หากสนง.คปภ. กำหนดกฎเกณฑ์ในการออกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่เข้มงวดก็จะเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลาม อย่างไรก็ตาม อย่างไรก็ดี สนง.คปภ. ยังขาดการวางแผนและไม่ได้มีการกำหนดเป้าหมายของการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลอย่างชัดเจน ซึ่งทำให้การพัฒนาของธุรกิจตะกาฟูลของไทยในปัจจุบันยังขาดทิศทางและอยู่ในขอบเขตที่จำกัด ดังนั้น เพื่อให้ธุรกิจประกันภัยอิสลามมีการพัฒนาเจริญเติบโตและสามารถให้บริการที่มีมาตรฐานตามหลักการชะรีอะฮ์แก่ชาวมุสลิมและประชาชนทั่วไป ภาครัฐควรตระหนักถึงความสำคัญในการกำหนดเป้าหมาย และจัดทำแผนการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามของไทยให้เป็นระบบอย่างชัดเจน

(2) ภาครัฐจำกัดจำนวนธุรกิจประกัน

ในปัจจุบันภาครัฐ (สนง.คปภ.) ไม่มีนโยบายส่งเสริมให้มีการเพิ่มจำนวนบริษัทประกันภัยในประเทศไทย จึงทำให้ธุรกิจประกันอิสลามมีการดำเนินการในลักษณะ Window ของบริษัทแม่ที่เป็นธุรกิจประกันภัยแบบสากล ดังนั้น โครงสร้างการดำเนินงานของธุรกิจประกันภัยอิสลามจึงขาดความเป็นอิสระจากบริษัทแม่ภายใต้ (1 บริษัท 2 ระบบ)

อย่างไรก็ดี ได้มีความเห็นสนับสนุนในเรื่องการแยกกิจการตะกาฟูลให้เป็นอิสระจากบริษัทแม่ จากการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญด้านตะกาฟูลได้ให้ความเห็นว่า การจัดตั้งบริษัทตะกาฟูลเป็นการเฉพาะจะทำให้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลมีความน่าเชื่อถือมากกว่าผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลจาก window ของบริษัทประกันแบบสากล เนื่องจากชาวมุสลิมมองว่าเงินจากธุรกรรมประกันภัยของบริษัทประกันที่มี 2 ระบบ ทำให้ตะกาฟูลไม่บริสุทธิ์ เพราะเงินผสมที่ไปคลุกกับเงินที่ไม่ได้ฮาลาล เช่นกรณี

เงินกองทุนตะบัรรู้อาตสภาพคล่อง บริษัทแม่จะนำเงินทุนจากประกันแบบสากลมาเสริมสภาพคล่อง จึงทำให้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลไม่บริสุทธิ์และขาดความน่าเชื่อถือ ขณะเดียวกันในส่วนความเห็นของเจ้าหน้าที่บริษัทประกันภัยอิสลามแห่งหนึ่งก็ได้สนับสนุนการแยกการดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลาม ออกมาเป็นอิสระจากบริษัทแม่เช่นกัน อย่างไรก็ตาม อย่างไรก็ดี ในระยะแรกของการดำเนินธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทย ซึ่งยังไม่เป็นที่แพร่หลาย การแยกการดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามออกมาเป็นอิสระจากบริษัทแม่ จะทำให้การดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามประสบกับปัญหาทางการเงินได้ เพราะตลาดตะกาฟูล ในเมืองไทยยังมีผู้ใช้บริการตะกาฟูลค่อนข้างน้อย ทำให้สัดส่วนต้นทุนในการดำเนินการค่อนข้างสูง และเสี่ยงที่จะไม่คุ้มค่ากับการลงทุน

ดังนั้น เพื่อให้ธุรกิจประกันภัยอิสลามมีการพัฒนาอย่างเป็นระบบ รวมทั้งมีการ ให้บริการและผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่มีความน่าเชื่อถือ การจัดตั้งธุรกิจประกันภัยอิสลามเป็นการเฉพาะ ถือเป็นเรื่องจำเป็น อย่างไรก็ตาม อย่างไรก็ดี การจัดตั้งธุรกิจดังกล่าวเป็นการเฉพาะอาจไม่สามารถเกิดขึ้นได้ภายใต้ รูปแบบการกำกับดูแลของ สنج.คปภ. ณ ปัจจุบัน ที่ใช้กฎหมายฉบับเดียวกันในการกำกับธุรกิจประกันภัย แบบสากล ดังนั้น การปรับโครงสร้างของธุรกิจประกันภัยอิสลาม โดยการออกกฎหมายตะกาฟูล เป็นการเฉพาะถือเป็นจุดตั้งต้นในการจัดตั้งธุรกิจประกันภัยอิสลามเป็นการเฉพาะได้

(3) การแข่งขันเชิงธุรกิจมีน้อย

สืบเนื่องจากภาครัฐไม่มีนโยบายสนับสนุนให้มีการจัดตั้งธุรกิจประกันภัยขึ้นมาใหม่ จึงส่งผลให้การแข่งขันในเชิงธุรกิจประกันภัยอิสลามยังมีน้อย แม้ว่าในปัจจุบัน สنج.คปภ. ได้อำนวยความสะดวกให้แก่ทุกบริษัทที่มีความสนใจในการประกอบธุรกิจประกันภัยอิสลาม แต่จากการที่ ภาครัฐไม่มีนโยบายสนับสนุนการจัดตั้งบริษัทประกันชีวิตและประกันภัยเพิ่มขึ้น จึงทำให้การแข่งขัน ในการประกอบธุรกิจประกันภัยอิสลามมีค่อนข้างน้อย และทำให้ผู้บริโภคไม่สามารถได้รับประโยชน์ สูงสุดจากบริการประกันภัยอิสลามในปัจจุบัน ดังนั้น การแข่งขันของธุรกิจประกันภัยอิสลามในปัจจุบัน จึงอยู่ในขอบเขตที่จำกัด เนื่องจากโครงสร้างของธุรกิจประกันภัยอิสลามยังผูกติดกับการประกันภัย แบบสากล ซึ่งในอนาคตหากมีการปรับโครงสร้างของธุรกิจประกันภัยอิสลาม โดยการกฎหมาย ตะกาฟูลเป็นการเฉพาะก็จะทำให้มีโอกาสในการจัดตั้งบริษัทประกันภัยอิสลามเป็นการเฉพาะได้เพิ่มขึ้น และทำให้การแข่งขันเชิงธุรกิจเพิ่มมากขึ้น

(4) ขาดการตรวจสอบควบคุมคุณภาพของบริการ

การดำเนินงานของ สنج.คปภ. ในการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยอิสลามในปัจจุบัน ยังไม่มีการแยกส่วนที่ดูแลธุรกิจดังกล่าวเป็นการเฉพาะ ทำให้การตรวจสอบและควบคุมคุณภาพ การให้บริการของธุรกิจประกันภัยอิสลามอยู่ในขอบเขตที่จำกัด ซึ่งส่งผลต่อความน่าเชื่อถือของบริการ และผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่มีให้บริการในตลาด หาก สنج.คปภ. ได้มีการแยกส่วนการกำกับดูแลธุรกิจ ประกันภัยอิสลามออกมาเป็นการเฉพาะ ก็จะทำให้มีผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านตะกาฟูลที่สามารถ ตรวจสอบและควบคุมคุณภาพการให้บริการของธุรกิจประกันภัยอิสลามได้ดียิ่งขึ้น ซึ่งจะทำให้บริการ และผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลมีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับในระดับสากล

กล่าวโดยสรุป การที่ภาครัฐให้ความสำคัญและมีนโยบายส่งเสริมการพัฒนาธุรกิจ ประกันภัยอิสลามอย่างเป็นระบบถือเป็นปัจจัยสำคัญในการยกระดับการให้บริการและคุณภาพของ ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลให้อยู่ในระดับมาตรฐานสากลและถูกต้องตามหลักการชะรีอะฮ์ ทั้งนี้ การส่งเสริม

ของภาครัฐจะเกิดขึ้นได้ขึ้นอยู่กับความพร้อมของบุคคลากรภาครัฐที่มีความรู้ความเข้าใจ และตระหนักถึงความสำคัญในการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามอย่างแท้จริง

6.1.3 ด้านควบคุมกำกับดูแลจากภาครัฐ

การดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทยยังอยู่ในระยะเริ่มต้น การใช้บริการผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลของลูกค้ายังไม่เป็นที่แพร่หลาย ทั้งนี้ กิจกรรมที่ให้บริการผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลจะดำเนินการในลักษณะ Window ของบริษัทแม่ที่เป็นธุรกิจประกันภัยแบบสากล โดยมี สนง.คปภ. ทำหน้าที่คอยกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยอิสลามภายใต้กฎหมายฉบับเดียวกันที่ใช้กำกับดูแลธุรกิจประกันภัยแบบสากล ได้แก่ พระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551 และพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551

สืบเนื่องจากธุรกิจประกันภัยอิสลามยังอยู่ในระยะเริ่มต้น สนง. คปภ. จึงดำเนินการมาตรการกำกับดูแลและธุรกิจประกันภัยอิสลามที่ค่อนข้างผ่อนปรน ทั้งนี้ บทบาทสำคัญที่สุดของ สนง.คปภ. ในการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยอิสลาม คือการกำกับดูแลผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีขั้นตอนการดำเนินการอนุมัติผลิตภัณฑ์ประกันภัยอิสลามเหมือนกับกรณีบริษัทประกันแบบสากล อย่างไรก็ตาม ร่างของสัญญาตะกาฟูลจะต้องได้มีการรับรองจากคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลามของบริษัทประกันภัยว่ามีความถูกต้องตามหลักการชะรีอะฮ์ ทั้งนี้ เพื่อเป็นการส่งเสริมการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามในระยะเริ่มต้น สนง.คปภ. จึงได้ผ่อนปรนในการกำหนดมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่ออกใหม่

สำหรับปัญหาอุปสรรคในการกำกับดูแลของธุรกิจประกันภัยอิสลาม จากการสัมภาษณ์ความเห็นของเจ้าหน้าที่ สนง.คปภ. ที่ดูแลการดำเนินงานของธุรกิจที่ให้บริการประกันภัยอิสลาม ซึ่งได้ระบุว่าปัจจุบันยังไม่มี ความจำเป็นที่จะต้องมีกฎหมายตะกาฟูลเฉพาะ หากจะต้องแยกการกำกับดูแล โดยออกมาเป็นกฎหมายตะกาฟูลเป็นการเฉพาะ ก็จะทำให้ สนง.คปภ. มีความรัดกุมในการกำกับดูแลมากกว่าในปัจจุบัน เช่น การพิจารณาว่ามีการแยกบัญชีทรัพย์สินของบริษัทประกันภัยอิสลามออกจากบริษัทแม่อย่างชัดเจน ซึ่งอาจทำให้ธุรกิจประกันอิสลามในประเทศไทยไม่สามารถพัฒนาไปได้ดีเท่าที่ควร

ซึ่งในส่วนมุมมองของบริษัทที่ดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลาม จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่บริษัทที่ให้บริการประกันภัยอิสลามได้มองว่ากฎหมายที่ใช้กำกับดูแลกิจการในปัจจุบันไม่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ แต่มีอุปสรรคที่ว่า สนง.คปภ. ไม่เปิดให้มีการเพิ่มจำนวนบริษัทประกันภัยในประเทศไทย จึงทำให้มีเพียงบริษัทที่เปิดอยู่ในปัจจุบันที่สามารถขออนุญาตออกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลได้ จึงทำให้การแข่งขันค่อนข้างน้อยและประชาชนไม่ได้รับประโยชน์สูงสุดจากการใช้บริการ

สำหรับในมุมมองของที่ปรึกษาศาสนาอิสลามเห็นว่าควรมีกฎหมายตะกาฟูลเป็นการเฉพาะ (พระราชบัญญัติตะกาฟูล พ.ศ.) เช่นเดียวกับกฎหมายธนาคารอิสลาม (พระราชบัญญัติธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2548) ซึ่งข้อดีของการออกกฎหมายตะกาฟูลเป็นการเฉพาะ มีดังนี้

(1) เป็นการส่งเสริมให้ธุรกิจประกันภัยอิสลามพัฒนาอย่างเป็นระบบและเป็นที่ยอมรับแพร่หลายมากขึ้น เพราะการมีกฎหมายเฉพาะสำหรับตลาดฟูลจะทำให้ผู้บริโภคได้รับความคุ้มครองผลประโยชน์ตามลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะเฉพาะ ซึ่งถือเป็นการดึงดูดให้ชาวมุสลิมและประชาชนทั่วไปสามารถเข้ามาใช้บริการได้เพิ่มมากขึ้น เนื่องจากมีความเชื่อมั่นในบริการและผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล

ที่ให้บริการอยู่ ณ ปัจจุบัน นอกจากนี้ ถือเป็นการส่งเสริมให้ธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย มีความเป็นสากลหรือเป็นทางเลือกหนึ่งสำหรับประชาชนทั่วไป

(2) สามารถการจัดตั้งบริษัทประกันภัยตะกาฟูลเป็นการเฉพาะได้ สืบเนื่องจากรัฐบาลไม่มีนโยบายส่งเสริมการเพิ่มจำนวนบริษัทประกันภัยภายใต้กฎหมายที่ใช้กำกับดูแลในปัจจุบัน แต่ถ้าภาครัฐได้ตระหนักถึงความสำคัญและประโยชน์ในการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามอย่างจริงจัง จนสามารถผลักดันให้มีการออกกฎหมายตะกาฟูลเป็นการเฉพาะ ก็จะทำให้โครงสร้างของธุรกิจประกันภัยอิสลามเกิดการเปลี่ยนแปลงไปทิศทางที่ส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาอย่างเป็นระบบ ทั้งนี้ การออกกฎหมายเฉพาะถือเป็นต้นทางหรือโอกาสในการจัดตั้งธุรกิจประกันภัยอิสลามเป็นการเฉพาะ ทั้งนี้ การจัดตั้งธุรกิจประกันภัยอิสลามที่เพิ่มขึ้น จะส่งผลให้เกิดการแข่งขันในทางธุรกิจเพิ่มมากขึ้น และผู้บริโภคจะได้รับประโยชน์มากขึ้นเช่นกัน

(3) บริการและผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลมีความน่าเชื่อถือในสายตาของชาวมุสลิม เนื่องจากชาวมุสลิมมองว่าเงินจากธุรกรรมประกันภัยของบริษัทประกันที่มี 2 ระบบ ทำให้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลไม่บริสุทธิ์ เนื่องจากเงินผลสมที่ไปคลุกกับเงินที่ไม่ได้ฮาลาล แต่ถ้าเป็นผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลของบริษัทตะกาฟูลเป็นการเฉพาะจะถือว่าเป็นผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลมีความบริสุทธิ์และมีความน่าเชื่อถือมากกว่าผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่มาจาก Window ของบริษัทแม่ที่ให้บริการประกันภัยแบบสากล

ดังนั้น การออกกฎหมายตะกาฟูลเป็นการเฉพาะถือเป็นการปรับโครงสร้างของธุรกิจประกันภัยอิสลามให้ดำเนินการอย่างเป็นระบบ สามารถให้ความคุ้มครองแก่ผู้บริโภคผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลซึ่งถือเป็นการส่งเสริมให้บริการและผลิตภัณฑ์ประกันภัยตะกาฟูลเป็นที่แพร่หลายทั้งในกลุ่มชาวมุสลิมและประชาชนทั่วไป นอกจากนี้ การออกกฎหมายเฉพาะถือเป็นโอกาสในการจัดตั้งธุรกิจประกันภัยเป็นการเฉพาะ ซึ่งจะทำให้เกิดการแข่งขันทางธุรกิจเพิ่มขึ้นและส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเป็นที่น่าเชื่อถือ อย่างไรก็ตาม การปรับโครงสร้างธุรกิจประกันภัยอิสลาม โดยการออกกฎหมายตะกาฟูลเป็นการเฉพาะ จะต้องอาศัยบุคลากรที่เกี่ยวข้องมีความพร้อมทั้งในหลักการศาสนาและการเงินอิสลาม และที่สำคัญภาครัฐจะต้องมีการตระหนักถึงความสำคัญในการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลว่าเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาในทุกบริบทของสังคมและเศรษฐกิจ

6.1.4 คณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลาม

สืบเนื่องจากการประกันภัยแบบสากลมีความเกี่ยวข้องกับดอกเบี้ย (Riba) ความคลุมเครือ (Ghara) และการพนัน (Maisir) ซึ่งถือว่าขัดต่อหลักการศาสนาอิสลาม อย่างไรก็ตาม ศาสนาอิสลามไม่ได้ห้ามชาวมุสลิมทำประกันเพื่อเป็นการบริหารความเสี่ยงในการดำเนินชีวิต จึงทำให้เกิดการพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันภัยอิสลามซึ่งมีลักษณะเฉพาะที่ไม่ขัดต่อหลักการของศาสนาอิสลาม ดังนั้น บริษัทที่ดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามจึงจำเป็นต้องมีคณะกรรมการที่ปรึกษาทางศาสนาอิสลามเพื่อให้คำปรึกษาและวินิจฉัยผลิตภัณฑ์และการให้บริการที่ถูกต้องตามหลักการชะรีอะฮ์

คณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลามแบ่งเป็น 2 ระดับ ได้แก่ระดับชาติและระดับองค์กรบริษัท ซึ่งมีบทบาทและหน้าที่แตกต่างกัน ดังนี้

(1) คณะกรรมการที่ปรึกษาทางศาสนาอิสลามระดับชาติ ที่ส่วนใหญ่มีการจัดตั้งในประเทศมุสลิม เช่น มาเลเซีย และอินโดนีเซีย เป็นต้น เพื่อทำหน้าที่ ดังนี้

ก. กำหนดนโยบายทิศทางการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลในภาพรวมและประสานงานกับธุรกิจตะกาฟูลในแวดวงเดียวกันเพื่อให้ดำเนินการเป็นไปในทิศทางเดียวกัน

ข. ให้คำปรึกษาแก่บริษัทประกันภัยในการตีความและวินิจฉัยทางด้านนิติศาสตร์อิสลาม (ฟิกซ์) ในส่วนของการดำเนินงานของธุรกิจ เพื่อให้มีมาตรฐานในเชิงปฏิบัติเดียวกัน ซึ่งรวมถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่ออกใหม่ การกำหนดแนวทางการลงทุนและการประกันภัยต่อ ทั้งนี้ เพื่อให้การดำเนินงานดังกล่าวมีความถูกต้องตามหลักการชะรีอะฮ์

ค. คัดกรองและรับรองบุคลากรที่มีความเหมาะสมในการทำหน้าที่คณะกรรมการที่ปรึกษาฯ ระดับองค์กรบริษัท

(2) คณะกรรมการที่ปรึกษาทางศาสนาอิสลามระดับองค์กรบริษัท มีบทบาทและหน้าที่ ดังนี้

ก. นำนโยบายและแนวทางที่ได้จากการวินิจฉัยทางนิติศาสตร์อิสลามของคณะกรรมการที่ปรึกษาฯ ระดับชาติมาปฏิบัติ โดยจะต้องมีความถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์และเป็นมาตรฐานเดียวกัน

ข. ช่วยกลั่นกรองงานการตีความด้านนิติศาสตร์อิสลาม (ฟิกซ์) ในระดับลูกค้ารายย่อย

สำหรับธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทยมีเพียงคณะกรรมการที่ปรึกษาฯ ระดับองค์กรบริษัทซึ่งทำหน้าที่เทียบเท่ากับคณะกรรมการที่ปรึกษาฯ ระดับชาติที่คอยกำหนดนโยบายการดำเนินธุรกิจและวินิจฉัยนิติศาสตร์อิสลาม เพื่อเป็นแนวทางปฏิบัติที่ถูกต้องตามหลักการชะรีอะฮ์ ซึ่งการดำเนินงานดังกล่าวถือว่ามีความเหมาะสมกับสถานะปัจจุบันของธุรกิจตะกาฟูลของไทยที่มีมูลค่าทางการตลาดที่น้อยอยู่ อย่างไรก็ตาม พบว่าการดำเนินงานของคณะกรรมการที่ปรึกษาฯ ระดับองค์กรบริษัทมีข้อจำกัดและเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามของประเทศไทยในระยะยาว ดังต่อไปนี้

(1) การดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามโดยรวมไม่เป็นมาตรฐานเดียวกัน เนื่องจากคณะกรรมการที่ปรึกษาฯ ระดับองค์กรบริษัทจะปฏิบัติหน้าที่ภายในขอบเขตการดำเนินงานของบริษัท จึงทำให้ขาดการประสานงานร่วมกันระหว่างองค์กรบริษัทที่อยู่ในแวดวงเดียวกัน และทำให้การดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามไม่เป็นมาตรฐานเดียวกัน

(2) บริการและผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลขาดการยอมรับและความน่าเชื่อถือจากกลุ่มชาวมุสลิมที่เคร่งครัดในหลักการศาสนาอิสลาม เนื่องจากคณะกรรมการที่ปรึกษาฯ ระดับองค์กรบริษัทไม่ได้รับการคัดสรรและรับรองคุณสมบัติจากคณะกรรมการที่ปรึกษาฯ ระดับชาติ แต่ได้รับการคัดเลือกจากผู้บริหารองค์กรธุรกิจซึ่งมีความสัมพันธ์เป็นการส่วนตัวและเป็นที่ยอมรับในวงแคบ ซึ่งทำให้การดำเนินงานของคณะกรรมการที่ปรึกษาฯ ระดับองค์กรบริษัทขาดความน่าเชื่อถือในสายตาของชาวมุสลิมที่เคร่งครัดในหลักการของศาสนาอิสลาม ซึ่งส่งผลต่อความน่าเชื่อถือในการให้บริการและผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลของธุรกิจประกันภัยอิสลามในภาพรวม

(3) การให้บริการประกันภัยอาจขาดทบทวนตรวจสอบไม่ปฏิบัติตามหลักการชะรีอะฮ์ เนื่องจากคณะกรรมการที่ปรึกษาฯ ระดับองค์กรบริษัททำหน้าที่เทียบเท่าคณะกรรมการที่ปรึกษาฯ ระดับชาติ ในขณะที่งานภาคปฏิบัติอาจมอบหมายให้เจ้าหน้าที่ของบริษัทประกันภัยที่อาจมีความรู้ที่จำกัดในด้านการศาสนาและการเงินอิสลามและส่งผลให้การให้บริการประกันภัยอิสลามอาจขาดทบทวนตรวจสอบในหลักการชะรีอะฮ์ ดังนั้น การจ้างบุคลากรที่มีความรู้ด้านการเงินอิสลามและหลักการศาสนาเพิ่มเติมเพื่อมาสนับสนุนการให้บริการและผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลของบริษัทจึงเป็นสิ่งจำเป็น

กล่าวโดยสรุป เพื่อธุรกิจประกันภัยอิสลามมีการพัฒนาด้านบริการและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่ถูกต้องตามหลักการชะรีอะฮ์ โดยมีแนวทางดำเนินกิจการที่เป็นระบบและมีมาตรฐานการปฏิบัติเดียวกัน การจัดตั้งคณะกรรมการที่ปรึกษาฯ ในระดับชาติจึงเป็นสิ่งที่ควรให้เกิดขึ้น อย่างไรก็ตาม จากการสัมภาษณ์ที่ปรึกษาศาสนาอิสลามได้มีความเห็นว่าการจัดตั้งคณะกรรมการที่ปรึกษาฯ ในระดับชาติ ณ ปัจจุบัน อาจเป็นสิ่งที่เกินความจำเป็น เพราะอาจทำให้การดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามขาดความคล่องตัวในการดำเนินกิจการ แต่การจัดตั้งคณะกรรมการชุดใหญ่ควรมีขึ้นเมื่อธุรกิจประกันภัยอิสลามของไทยมีระดับการพัฒนาและมูลค่าทางธุรกิจที่สูงกว่าในปัจจุบัน

6.1.5 ด้านประชาสัมพันธ์

อุปสรรคสำคัญที่ทำให้ธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทยยังไม่พัฒนาก้าวหน้าไปเท่าที่ควรสาเหตุสำคัญ คือความพร้อมของบุคลากรที่เกี่ยวข้อง ตั้งแต่ภาครัฐ ภาคเอกชน ลูกค้ำชาวมุสลิมและประชาชนทั่วไป ซึ่งขาดความรู้และความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล ประกอบกับภาครัฐยังขาดการตระหนักถึงความสำคัญในการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลาม จึงทำให้ภาครัฐไม่มีนโยบายสนับสนุนการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามอย่างเป็นระบบ และที่สำคัญยังขาดการประชาสัมพันธ์ให้ความรู้และความเข้าใจแก่ชาวมุสลิมและประชาชนทั่วไป ประกอบกับภาคธุรกิจที่ให้บริการประกันภัยอิสลามยังขาดการทำประชาสัมพันธ์อย่างจริงจังในการปรับทัศนคติในเชิงลบที่มีต่อการทำประกันของชาวมุสลิมและส่งเสริมให้ประชาชนทั่วไปได้เห็นถึงความจำเป็นในการสร้างหลักประกันในการดำเนินชีวิต ซึ่งจะส่งผลให้บริการประกันภัยอิสลามเป็นที่แพร่หลายมากขึ้น

ดังนั้น การทำประชาสัมพันธ์เพื่อให้บุคลากรที่เกี่ยวข้อง ตั้งแต่ภาครัฐ ภาคเอกชน ชาวมุสลิมและประชาชนทั่วไป ให้มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับตะกาฟูล ซึ่งถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ธุรกิจประกันภัยอิสลามพัฒนาและเป็นที่แพร่หลายมากขึ้น ทั้งนี้ แนวทางประชาสัมพันธ์เพื่อส่งเสริมการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย มีดังนี้

(1) บุคลากรภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องควรได้รับการส่งเสริมให้มีความรู้ ความเข้าใจถึงประโยชน์ของตะกาฟูลที่มีต่อทุกบริบทของภาคสังคมและเศรษฐกิจ ซึ่งจะทำให้เกิดการตระหนักถึงความสำคัญในการส่งเสริมการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามอย่างเป็นระบบ

(2) ภาครัฐควรสนับสนุนการพัฒนาและประชาสัมพันธ์ถึงประโยชน์ของประกันภัยอิสลามเพื่อให้ชาวมุสลิมและประชาชนทั่วไปได้รับทราบและเห็นความสำคัญของการมีหลักประกันในการดำรงชีวิต

(3) บริษัทประกันควรร่วมมือกันจัดกิจกรรมประชาสัมพันธ์เพื่อให้ความรู้ความเข้าใจและปรับทัศนคติในเชิงบวกเกี่ยวกับประกันภัยอิสลามแก่ชาวมุสลิมและประชาชนทั่วไป

ทั้งนี้ รูปแบบการประชาสัมพันธ์สำหรับชาวมุสลิมและประชาชนทั่วไปอาจผ่านทางผู้นำชุมชนหรือผู้นำทางศาสนาอิสลาม ซึ่งเป็นวิธีการบอกต่อกันถึงประโยชน์ของตะกาฟูล และการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางทางการจัดหน้า คือตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล (Agent) โดยเฉพาะที่เป็นชาวมุสลิมซึ่งมีความรู้ในหลักการศาสนาอิสลามเป็นอย่างดีและมีเครือข่ายความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดกับชุมชนชาวมุสลิม รวมทั้ง การจัดตั้งสำนักงานสาขาของบริษัทประกันภัยในพื้นที่

จังหวัดที่ชาวมุสลิมอาศัยอยู่ ซึ่งถือเป็นศูนย์กลางการประชาสัมพันธ์และการจัดกิจกรรมเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ตะกาฟุระหว่างตัวแทนจำหน่ายและลูกค้า

6.1.6 ด้านผลิตภัณฑ์

จากการศึกษาผลิตภัณฑ์ตะกาฟุในประเทศไทยที่ได้กล่าวถึงในบทที่ 5 ส่วนที่ 5.2.4 พบว่าปัจจัยที่มีส่วนสำคัญที่สุดต่อการตัดสินใจใช้บริการและผลิตภัณฑ์ตะกาฟุของชาวมุสลิมและประชาชนทั่วไป คือปัจจัยด้านความเชื่อซึ่งเกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ตะกาฟุว่ามีความถูกต้องสอดคล้องตามหลักคำสอนของศาสนาอิสลามหรือไม่ รวมทั้งประโยชน์ที่ลูกค้าทุกกลุ่มจะได้รับจากผลิตภัณฑ์ตะกาฟุที่เป็นหลักประกันในการดำเนินชีวิต สำหรับปัจจัยอื่นๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจของลูกค้า ได้แก่ ปัจจัยการคุ้มครองความเสี่ยง ปัจจัยความเรียบง่ายของสัญญาตะกาฟุ และปัจจัยด้านราคาของผลิตภัณฑ์ตะกาฟุ

สำหรับผลิตภัณฑ์ตะกาฟุที่มีอยู่ในปัจจุบันพบว่ามีความหลากหลาย อย่างไรก็ตาม ผลิตภัณฑ์ตะกาฟุยังไม่เป็นที่แพร่หลายและไม่ได้ครอบคลุมในทุกภาคส่วนของสังคม กล่าวคือเป็นผลิตภัณฑ์ตะกาฟุได้ถูกออกแบบมาเพื่อสำหรับกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลางจนถึงระดับสูง ดังนั้นเพื่อให้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟุเป็นที่แพร่หลายในทุกกลุ่มระดับรายได้และเหมาะสมกับพฤติกรรมของผู้บริโภคอย่างแท้จริง บริษัทประกันภัยที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ตะกาฟุควรทำการศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภคในทุกกลุ่ม ตั้งแต่รูปแบบของผลิตภัณฑ์ ระดับราคาที่เหมาะสมกับทุกระดับรายได้ รูปแบบสัญญาตะกาฟุที่เรียบง่าย และการคุ้มครองความเสี่ยงต่างๆ นอกจากนี้ บริษัทประกันภัยควรสำรวจว่าลูกค้ามีความต้องการให้บริษัทดำเนินการตามหลักศาสนาอิสลามเข้มข้นมากน้อยเพียงใด ทั้งนี้ ผลการสำรวจดังกล่าวจะทำให้บริษัทประกันภัยสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ตะกาฟุได้ตรงกับความต้องการของลูกค้าทุกกลุ่ม ซึ่งจะทำให้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟุเป็นที่แพร่หลายมากยิ่งขึ้น

6.1.7 ด้านการเข้าถึงลูกค้า (ช่องทางการจัดจำหน่าย)

ในปัจจุบันช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตะกาฟุในประเทศไทยมีความหลากหลาย ได้แก่ การซื้อตรงจากสำนักงานใหญ่และสำนักงานสาขา การซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย (Agent) การซื้อผ่านบริษัทหรือองค์กรที่ร่วมกับบริษัทประกันในกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง บริษัทรถยนต์ องค์กรของรัฐและองค์กรชุมชน นายหน้า (Broker) และธนาคาร (Bancassurance) อย่างไรก็ตาม พบว่าช่องทางที่ธุรกิจตะกาฟุสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ดีที่สุด ณ ปัจจุบัน คือตัวแทนจำหน่าย (Agent) ทั้งนี้ สาเหตุที่ตัวแทนจำหน่ายมีบทบาทสำคัญ คือปัจจัยความเชื่อดั้งเดิมของชาวมุสลิมที่มองว่าการประกันภัยเป็นกิจกรรมที่ขัดต่อหลักคำสอนของศาสนาอิสลาม เนื่องจากประกันภัยสากลมีความเกี่ยวข้องกับดอกเบี้ย (Riba) การพนัน (Maisir) และความคลุมเครือ (Gharar)

อย่างไรก็ดี ศาสนาอิสลามได้สอนให้ชาวมุสลิมรู้จักมีความระมัดระวังในการดำเนินชีวิต และไม่มีข้อห้ามไม่ให้ชาวมุสลิมเตรียมความพร้อมที่จะเผชิญกับภัยพิบัติที่เกิดขึ้นกับตน การประกันอิสลามจึงได้เกิดขึ้น

ในปัจจุบันพบว่าชาวมุสลิมยังคงมองว่าการทำประกันขัดต่อหลักการศาสนาอิสลาม จากการสัมภาษณ์ที่ปรึกษาศาสนาอิสลามท่านหนึ่งได้ระบุว่า “สังคมชาวมุสลิมและนักการศาสนาไม่ได้มองว่าตะกาฟุมีความแตกต่างจากประกันภัยแบบสากล ประกอบกับประชาชนทั่วไปยังขาดการ

วางแผนอนาคต ปัจจุบันคนไทยถือกรรมธรรม์ประกันภัยเพียงร้อยละ 20 นอกจากนี้ พฤติกรรมของลูกค้าประกันภัยทั่วไปและชาวมุสลิมไม่นิยมที่จะเดินเข้าไปทำประกันภัยกับบริษัทประกันภัยโดยตรง (Walk in) ดังนั้น การให้บริการประกันผ่านตัวแทนจำหน่าย (Agent) ที่สามารถให้คำแนะนำแก่ลูกค้าได้โดยตรง จึงถือเป็นสิ่งที่จำเป็นในปัจจุบัน โดยเฉพาะตัวแทนจำหน่ายชาวมุสลิมที่มีความรู้ในหลักการศาสนาอิสลาม ก็จะสามารถอธิบายเพื่อปรับทัศนคติของลูกค้าชาวมุสลิมและประชาชนทั่วไปได้ดี ซึ่งนำไปสู่การเปิดใจยอมรับที่จะใช้บริการและผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลต่อไปในอนาคต

จากที่กล่าวมาข้างต้น การพึ่งพาตัวแทนจำหน่ายในปัจจุบันถือเป็นสิ่งที่จำเป็น แต่พบว่ามีการขาดแคลนตัวแทนประกันที่มีความรู้ความสามารถ จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่บริษัทประกันชีวิตแห่งหนึ่งได้ระบุว่า “การหาตัวแทนประกันของธุรกิจประกันถือเป็นเรื่องที่ยาก โดยเฉพาะตัวแทนประกันอิสลาม ประกอบกับการหาลูกค้าค่อนข้างยาก จึงไม่แน่ใจให้มีคนมาเป็นตัวแทนประกันอิสลาม (ถาม 10 ราย ได้ลูกค้าไม่เกิน 3 ราย) ซึ่งทำให้มีการขาดแคลนบุคลากรทางด้านนี้ เกิดการแย่งซื้อตัวแทนประกันที่มีความสามารถสูงให้ไปอยู่กับบริษัทอื่นได้” ด้วยเหตุผลดังกล่าวจึงทำให้ตัวแทนจำหน่ายประกันที่มีความสามารถในปัจจุบันมีค่าจ้างที่สูง

ดังนั้น จะเห็นว่าธุรกิจประกันอิสลามของไทยในปัจจุบันมีช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ค่อนข้างจำกัด โดยการพึ่งพาตัวแทนจำหน่ายเป็นหลัก ขณะเดียวกัน การหาตัวแทนที่มีความสามารถและที่มีความสนใจมาทำหน้าที่ดังกล่าวค่อนข้างยาก ประกอบกับต้นทุนค่าจ้างที่สูง

สืบเนื่องจากข้อจำกัดของการเข้าถึงลูกค้า คณะวิจัยจึงได้มีข้อเสนอเพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าวโดยการส่งเสริมให้มีการหาช่องทางการจัดจำหน่ายอื่นๆ เพิ่มขึ้น เพื่อเป็นการลดการพึ่งพาตัวแทนจำหน่ายและลดต้นทุนประกอบการของบริษัท ทั้งนี้ จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่บริษัทฟิ้นซ่าประกันชีวิต จำกัด ได้กล่าวว่า “ช่องทางจัดจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพอีกช่องทางหนึ่งคือการจัดตั้งสำนักงานเฉพาะสำหรับผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลในพื้นที่ลูกค้าอาศัย ซึ่งทางบริษัทฟิ้นซ่าประกันชีวิต จำกัดได้ประสบความสำเร็จในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล จากการไปจัดตั้งสำนักงานสาขาส่งเฉพาะสำหรับจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล 6 แห่ง ในเขตพื้นที่จังหวัดภาคใต้ตอนล่าง” เนื่องจากสำนักงานสาขาดังกล่าวเป็นศูนย์กลางที่ให้ตัวแทนจำหน่ายได้พบปะกับลูกค้าและจัดกิจกรรมเพื่อเสริมสร้างความรู้ ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล นอกจากนี้ การจัดตั้งสำนักงานสาขาดังกล่าวถือเป็นสัญลักษณ์ที่สะท้อนถึงความน่าเชื่อถือของบริการและผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลของบริษัทอีกด้วย

สำหรับข้อเสนอแนะในระยะยาว คือการสร้างความพร้อมของชาวมุสลิมและประชาชนทั่วไปให้มีความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่ดีขึ้น รวมทั้งการปรับค่านิยมเดิมๆ ที่ขาดการวางแผนในอนาคต โดยการที่หน่วยงานภาครัฐและธุรกิจเอกชนควรมีบทบาทมากขึ้นในการจัดทำประชาสัมพันธ์ให้แก่ทุกกลุ่มลูกค้าประกันภัย ซึ่งผลการดำเนินงานดังกล่าวคาดว่าจะทำให้เป็นการลดการพึ่งพาตัวแทนจำหน่ายได้ในอนาคต รวมทั้งเป็นโอกาสในการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายอื่นๆ เช่น ทางโทรศัพท์ เป็นต้น

6.1.8 ด้านอื่นๆ

(1) การลงทุน

ตะกาฟูลและการประกันแบบสากลต่างมีกระบวนการบริหารสภาพคล่องและการบริหารความเสี่ยงโดยผ่านการลงทุน การประกันภัยต่อ และการดำรงเงินกองทุนเพื่อรองรับความเสี่ยง อย่างไรก็ตาม กระบวนการดังกล่าวของตะกาฟูลจะต้องดำเนินการตามหลักการชะรีอะฮ์

ทั้งนี้ การลงทุนของธุรกิจตะกาฟูลมีหลักเกณฑ์ที่คล้ายกับการลงทุนของบริษัทประกันภัยสากล ซึ่งบริษัทตะกาฟูลในฐานะที่เป็นผู้ดูแลและบริหารจัดการเงินสมทบ (ค่าเบี้ยประกันภัย) ของสมาชิกโครงการตะกาฟูล ที่ส่วนหนึ่งนำไปช่วยเหลือและชดเชยค่าเสียหายในรูปแบบของฮิบะฮ์ (Hibah) และอีกส่วนหนึ่งในการนำเงินสมทบตะกาฟูลบางส่วนไปลงทุนในผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ เช่น การฝากเงินในธนาคารอิสลาม บริษัทหลักทรัพย์ที่มี Window การลงทุนซึ่งมีบอร์ดชะรีอะฮ์คอยกำกับดูแล และการลงทุนในพันธบัตรอิสลามหรือสุกุก (Sukuk) เป็นต้น รวมไปถึงการนำเงินไปลงทุนในกิจการที่ถูกต้องตามหลักจริยธรรมอื่นๆ เช่น โรงพยาบาล และสถาบันการศึกษา เป็นต้น

สำหรับการลงทุนของธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทยจะต้องดำเนินการภายใต้กรอบกติกาที่ สนง.คปภ. กำหนดไว้ ซึ่งโดยทั่วไปพบว่าไม่มีข้อจำกัดที่เป็นอุปสรรคต่อการลงทุน โดยธุรกิจตะกาฟูลสามารถนำเงินสมทบไปลงทุนในต่างประเทศได้อย่างเสรี

อย่างไรก็ดี พบว่าการลงทุนของธุรกิจตะกาฟูลภายในประเทศยังมีข้อจำกัดเนื่องจากมีช่องทางการลงทุนภายในประเทศมีค่อนข้างจำกัด เพราะประเทศไทยยังไม่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินอย่างครบวงจร เช่น พันธบัตรอิสลามหรือสุกุก (Sukuk) ซึ่งปัจจุบันเป็นที่แพร่หลายในประเทศมุสลิมและที่มิใช่ประเทศมุสลิม ดังนั้น เพื่อให้การพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามและสถาบันการเงินอิสลามให้มีการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องควรส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินอิสลามให้มีความหลากหลาย เช่น พันธบัตรอิสลามหรือสุกุก เป็นต้น เพื่อเป็นการสนับสนุนให้มีการลงทุนและบริการทางการเงินอิสลามเกิดขึ้นอย่างครบวงจร

(2) การประกันภัยต่อ (Retakaful)

การรับประกันภัยต่ออิสลาม (Retakaful) เป็นการนำเงินสมทบ (ค่าเบี้ยประกันภัย) ของสมาชิกโครงการตะกาฟูล ส่วนหนึ่งนำไปใช้ในการบริหารจัดการกับความเสี่ยง หากเงินกองทุนเพื่อช่วยเหลือสมาชิกไม่เพียงพอในการช่วยเหลือสมาชิกโครงการตะกาฟูล โดยเฉพาะกรณีของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลทั่วไปซึ่งเกี่ยวข้องกับการประกันวินาศภัย ซึ่งให้ความคุ้มครองแก่บุคคลที่สาม (Third party) ทั้งนี้ การทำประกันภัยต่ออิสลามจะต้องทำกับบริษัทประกันภัยต่ออิสลาม เพื่อความถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์และความน่าเชื่อถือของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล

สำหรับข้อจำกัดของการประกันภัยต่ออิสลาม คือปัจจุบันประเทศไทยยังไม่มีบริษัทที่รับทำประกันภัยต่ออิสลาม (Retakaful) เนื่องจากตลาดของธุรกิจตะกาฟูลยังมีขนาดเล็ก ทั้งนี้ จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่บริษัทประกันวินาศภัยแห่งหนึ่งได้กล่าวว่า “ปัจจุบันบริษัทฯ สามารถรับความเสี่ยงไว้ได้เอง (เป็นการพึ่งพาเงินทุนจากบริษัทแม่) แต่หากตลาดกลุ่มนี้มีขนาดใหญ่ขึ้น อาจจะมีการเปลี่ยนแปลง” สืบเนื่องจากข้อจำกัดของการประกันภัยต่อในประเทศไทยและโครงสร้างของธุรกิจตะกาฟูลที่เป็น Window ของบริษัทแม่ จะเห็นว่ามีความเป็นได้ที่ธุรกิจตะกาฟูลได้พึ่งพาเงินทุนเพื่อเสริมสภาพคล่องจากบริษัทแม่ซึ่งเป็นธุรกิจประกันแบบสากล โดยปราศจากการทำประกันภัยต่อ

อิสลาม จึงส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลของบางบริษัทอาจขาดความบริสุทธิ์ตามหลักการชะรีอะฮ์ สำหรับกรณีที่ความเสี่ยงมีขนาดใหญ่ขึ้นจนบริษัทไม่สามารถรองรับความเสี่ยงได้ ธุรกิจตะกาฟูลดังกล่าวจะต้องทำประกันภัยต่อบริษัทรับประกันภัยต่อจากต่างประเทศ โดยผ่านนายหน้าซึ่งเป็นบริษัทต่างชาติ ซึ่งมีขั้นตอนการดำเนินงานที่ซับซ้อนและมีต้นทุนการดำเนินงานที่สูง

ดังนั้น เพื่อให้ธุรกิจตะกาฟูลและบริการการเงินอิสลามมีการดำเนินงานอย่างครบวงจรและเป็นที่น่าเชื่อถือ รวมทั้งลดต้นทุนการดำเนินงาน ภาครัฐ (สนง.คปภ.) จึงควรส่งเสริมให้มีการจัดตั้งธุรกิจที่รับประกันภัยต่ออิสลามขึ้นในประเทศไทย เพื่อการพัฒนาการให้บริการประกันภัยอิสลามเป็นไปอย่างครบวงจรและเป็นที่น่าเชื่อถือตามมาตรฐานสากล

(3) ฐานข้อมูล

ปัจจุบันภาครัฐ (สนง.คปภ.) ยังไม่มีการจัดทำฐานข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับการประกันภัยอิสลามที่ให้บริการในประเทศไทย ซึ่งถือเป็นอุปสรรคต่อการวางแผนการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามของไทย ดังนั้น ภาครัฐจึงควรเร่งพัฒนาจัดทำฐานข้อมูลเกี่ยวกับประกันภัยอิสลามในเชิงลึกและครอบคลุมในทุกภาคธุรกิจที่ให้บริการผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลในประเทศไทย

(4) เหตุการณ์ความไม่สงบในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้

สืบเนื่องจากเหตุการณ์ความไม่สงบในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ถือเป็นปัจจัยเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อความต้องการผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่เพิ่มขึ้นในกลุ่มลูกค้าชาวมุสลิม สืบเนื่องจากความเสี่ยงสูงที่เกิดขึ้นจากเหตุการณ์ดังกล่าว อาจทำให้บริษัทประกันภัยบางแห่ง (ขึ้นอยู่กับนโยบายของแต่ละบริษัท) ทำการปรับเพิ่มอัตราเงินสมทบให้สูงขึ้นเพื่อให้สอดคล้องกับระดับความเสี่ยงที่สูงขึ้น และอาจเป็นอุปสรรคต่อการเข้าถึงผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลของชาวมุสลิมในพื้นที่ดังกล่าวได้

ทั้งนี้ ภาครัฐควรมีนโยบายส่งเสริมและสนับสนุนชาวมุสลิมในเขตพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ให้สามารถเข้าถึงบริการประกันภัยแบบสากลและตะกาฟูลได้อย่างทั่วถึง ทั้งนี้ เพื่อให้ชาวมุสลิมในพื้นที่ดังกล่าวมีหลักประกันในการดำเนินชีวิตและอีกทั้งยังเป็นการสร้างขวัญกำลังใจให้แก่พี่น้องชาวมุสลิม นอกจากนี้ ภาครัฐควรมีนโยบายทางด้านความมั่นคงที่เหมาะสมกับสถานการณ์ในปัจจุบัน เพื่อนำความสงบสุขกลับคืนสู่ในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้อีกครั้งหนึ่ง

ตารางที่ 6.1 สรุปปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย

ประเด็น	สภาพปัญหา	ผลกระทบ	ข้อเสนอแนะ
6.1.1 ด้านบุคลากร	บุคลากรขาดความพร้อม	เป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาตะกาฟูล	สร้างความพร้อมของบุคลากร
	(1) หน่วยงานกำกับดูแล - บุคลากรที่มีความรู้เกี่ยวกับตะกาฟูลและการเงินอิสลามมีจำนวนน้อย ขาดความตระหนักถึงความสำคัญในการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูล	- ขาดความพร้อมและไม่มีแผนการส่งเสริมการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูล - ขาดความน่าเชื่อถือในการให้บริการแก่ลูกค้า	- ส่งเสริมให้พนักงานและบุคลากรมีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับตะกาฟูล การเงินอิสลามให้มากขึ้น เพื่อให้ตระหนักถึงความสำคัญของการพัฒนาและเพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจตะกาฟูลในอนาคต - จัดตั้งหน่วยงานเฉพาะเพื่อกำกับดูแลธุรกิจตะกาฟูล เพื่อสร้างความเชี่ยวชาญในด้านตะกาฟูล
	(2) ธุรกิจประกันภัย - บุคลากรที่มีความรู้เกี่ยวกับตะกาฟูลและการเงินอิสลามมีจำนวนน้อย - บุคลากรส่วนใหญ่ขาดความรู้เกี่ยวกับตะกาฟูลเกี่ยวกับตะกาฟูล และไม่สามารถแยกแยะความแตกต่างระหว่างประกันแบบสากลกับตะกาฟูลได้ ทำให้บริการไม่ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์		
	(3) ลูกค้าชาวมุสลิมและประชาชนทั่วไป - ขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับตะกาฟูล - มีทัศนคติในเชิงลบและมองว่าตะกาฟูลไม่มีความแตกต่างจากประกันแบบสากล (การทำประกันว่าผิดหลักชะรีอะฮ์) - ประชาชนขาดการวางแผนในอนาคตจึงไม่เห็นความสำคัญของการประกัน	- ธุรกิจตะกาฟูลไม่เป็นที่แพร่หลาย - ไม่สามารถเข้าถึงบริการผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล	- ภาครัฐและธุรกิจประกันรวมตัวกันทำประชาสัมพันธ์ให้ความรู้ความเข้าใจว่าตะกาฟูลมีประโยชน์และสอดคล้องกับหลักชะรีอะฮ์ - การประชาสัมพันธ์ผ่านทางผู้ชุมนุมชน ผู้นำศาสนา และตัวแทนจำหน่าย โดยใช้วิธีการบอกต่อกัน

ประเด็น	สภาพปัญหา	ผลกระทบ	ข้อเสนอแนะ
	(4) ผู้เชี่ยวชาญทางการเงินอิสลาม - ขาดผู้เชี่ยวชาญทางการเงินอิสลาม ส่วนใหญ่ ผู้เชี่ยวชาญจะมีความถนัดเฉพาะในหลักการศาสนา อิสลาม เช่น คณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนา	- บริษัทประกันจะต้องจ้างบุคลากร ทางการเงินอิสลามเป็นพิเศษ เพราะ ขาดบุคคลที่มีความรู้ในหลัก การศาสนาและการเงินอิสลาม	- สร้างบุคลากรที่มีความรู้ด้านการเงิน อิสลาม เช่น การให้ทุนการศึกษา เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจตะกาฟูล
6.1.2 ด้านนโยบายภาครัฐ	ภาครัฐ (สนง.คปภ.) มีบทบาทน้อยและไม่มียุทธศาสตร์ สนับสนุนผลักดันให้เกิดการพัฒนาตะกาฟูลอย่าง เป็นระบบ ขณะที่กลุ่มลูกค้ามีกำลังซื้อ	ส่งผลต่อธุรกิจตะกาฟูลไม่พัฒนา เท่าที่ควร	ส่งเสริมการพัฒนาตะกาฟูลอย่างเป็น ระบบและกำหนดเป้าหมายการพัฒนา ตะกาฟูลที่ชัดเจน
	(1) สนง.คปภ. ไม่มีแผนการพัฒนาระบบที่ ชัดเจน	- ธุรกิจตะกาฟูลยังไม่พัฒนาเท่าที่ ควร และขาดทิศทางในการพัฒนา	- ส่งเสริมบุคลากรภาครัฐและ สนง.คปภ. ให้เห็นความสำคัญของ ธุรกิจตะกาฟูลต่อการพัฒนาระบบ เศรษฐกิจโดยเฉพาะภาคการเงิน - จัดทำแผนการพัฒนาระบบและกำหนด เป้าหมายอย่างชัดเจน

ประเด็น	สภาพปัญหา	ผลกระทบ	ข้อเสนอแนะ
	(2) สนง.คปภ. ไม่มีนโยบายส่งเสริมการเพิ่มจำนวนบริษัทประกันภัย - บริการตะกาฟูลจึงขาดความเป็นอิสระจากบริษัทแม่ เพราะไม่สามารถเปิดธุรกิจตะกาฟูลเป็นการ	- ขาดความเป็นอิสระจากบริษัทแม่ จึงเป็น 1 บริษัท 2 ระบบ ส่งผลต่อความน่าเชื่อถือของบริการและผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล เพราะเงินไปคลุกกับเงินเบี้ยประกันของบริษัทแม่	- การปรับโครงสร้างของธุรกิจตะกาฟูลในภาพรวม โดยออกกฎหมายตะกาฟูลเป็นการเฉพาะเพื่อให้การพัฒนาธุรกิจเป็นระบบและเป็นจุดตั้งต้นในการจัดตั้งธุรกิจตะกาฟูลเป็นการเฉพาะ
	(3) การแข่งขันเชิงธุรกิจมีน้อย	- การแข่งขันมีน้อยทำให้ผู้บริโภคไม่ได้รับประโยชน์สูงสุด	- ควรให้มีการแข่งขันมากขึ้น โดยปรับโครงสร้างธุรกิจตะกาฟูลในภาพรวม เช่น ออกกฎหมายตะกาฟูลเป็นการเฉพาะเพื่อให้การพัฒนาธุรกิจเป็นระบบและเป็นจุดตั้งต้นในการจัดตั้งธุรกิจตะกาฟูลเป็นการเฉพาะ
	(4) ขาดการตรวจสอบและควบคุมคุณภาพการให้บริการและผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลว่าถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์	- ขาดความน่าเชื่อถือในบริการและผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล	- สนง.คปภ. ควรจัดตั้งส่วนที่คอยกำกับดูแลธุรกิจตะกาฟูลเป็นการเฉพาะ เพื่อส่งเสริมให้บุคลากรมีความเชี่ยวชาญทางด้านตะกาฟูล และทำให้สามารถกำกับดูแลและควบคุมคุณภาพของบริการและผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลได้

ประเด็น	สภาพปัญหา	ผลกระทบ	ข้อเสนอแนะ
6.1.3 ด้านการควบคุม กำกับดูแลจากภาครัฐ	ไม่มีกฎหมายเฉพาะถือเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาธุรกิจ ตะกาฟุอย่างเป็นระบบ	- ไม่มีกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภค สำหรับตะกาฟุเฉพาะ ทำให้ ตะกาฟุไม่เป็นที่แพร่หลาย ถือเป็น การไม่ส่งเสริมให้ประชาชนทั่วไป สามารถเข้าถึงบริการตะกาฟุ - ไม่สามารถจัดตั้งธุรกิจตะกาฟุ เป็นการเฉพาะได้ และทำให้ การแข่งขันในเชิงธุรกิจน้อย ผู้บริโภค ไม่ได้รับประโยชน์สูงสุด - ขาดความน่าเชื่อถือในบริการและ ผลิตภัณฑ์	- สร้างความพร้อมของบุคคลากรในทุก ภาคส่วนให้มีการตระหนักถึงประโยชน์ และความสำคัญในการปรับโครงสร้าง ธุรกิจตะกาฟุ - ออกกฎหมายตะกาฟุเป็นการเฉพาะ (พระราชบัญญัติประกันภัยอิสลาม พ.ศ...) เพื่อให้มีการพัฒนาตะกาฟุ อย่างเป็นระบบ เพราะกฎหมายตะกาฟุ เฉพาะจะให้ความคุ้มครองแก่ผู้บริโภค และถือเป็นจุดตั้งต้นในการจัดตั้งธุรกิจ ตะกาฟุเป็นการเฉพาะ

ประเด็น	สภาพปัญหา	ผลกระทบ	ข้อเสนอแนะ
6.1.4 คณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลาม	มีเพียงคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาระดับองค์กร	การดำเนินธุรกิจตะกาฟูลไม่เป็นไปในมาตรฐานเดียวกัน และขาดความน่าเชื่อถือ	จัดตั้งคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลามระดับชาติ เมื่อธุรกิจตะกาฟูลมีมูลค่าและขนาดที่ใหญ่ขึ้น
	(1) การดำเนินธุรกิจตะกาฟูลโดยรวมไม่เป็นมาตรฐานเดียวกัน - ขาดการประสานงานระหว่างองค์กรทำให้การดำเนินกิจการตะกาฟูลในภาพรวมไม่เป็นไปในทิศทางเดียวกัน ซึ่งรวมทั้งการให้บริการ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล การลงทุนและการประกันภัยต่อ - คณะกรรมการที่ปรึกษาฯ ระดับองค์กร ไม่มีคณะกรรมการที่ปรึกษาฯ ระดับชาติคอยช่วยพิจารณาตีความนิติศาสตร์อิสลาม (ฟิกซ์) เพื่อเป็นมาตรฐานในการปฏิบัติในทุกองค์กรธุรกิจ	- การดำเนินการให้บริการและผลิตภัณฑ์ไม่เป็นมาตรฐานเดียวกัน	- การจัดตั้งคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลามระดับชาติเพื่อทำหน้าที่กำหนดนโยบายการพัฒนาและคอยประสานงานระหว่างภาคธุรกิจเพื่อให้ดำเนินการไปในทิศทางเดียวกัน - สนับสนุนการดำเนินงานของคณะกรรมการที่ปรึกษาฯระดับองค์กร ในการวินิจฉัยนิติศาสตร์อิสลามให้เกิดมาตรฐานการปฏิบัติเดียวกัน ซึ่งถือเป็น การสร้างความน่าเชื่อถือ และการยอมรับในระดับสากล - อย่างไรก็ดี การจัดตั้งคณะกรรมการที่ปรึกษาระดับชาติ ณ ปัจจุบันอาจเป็นสิ่งที่เกินความจำเป็น เพราะอาจทำให้การดำเนินธุรกิจตะกาฟูลขาดความคล่องตัว

ประเด็น	สภาพปัญหา	ผลกระทบ	ข้อเสนอแนะ
	(2) ขาดการยอมรับและความเชื่อถือจากชาวมุสลิมที่เคร่งครัดในหลักการศาสนาอิสลาม - คณะกรรมการที่ปรึกษาฯ ระดับองค์กรขาดการยอมรับและความน่าเชื่อถือ เพราะไม่ได้รับการคัดกรองและการรับรองจากคณะกรรมการที่ปรึกษาฯ ระดับชาติ	- บริการและผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลขาดความน่าเชื่อถือ	- คณะกรรมการที่ปรึกษาฯ ระดับชาติกลั่นกรองและรับรองคุณสมบัติของคณะกรรมการที่ปรึกษาฯ ระดับองค์กร
	(3) การให้บริการอาจขาดตกบกพร่องและไม่เป็นไปตามหลักชะรีอะฮ์ - คณะกรรมการที่ปรึกษาฯ ระดับองค์กรทำหน้าที่เทียบเท่าคณะกรรมการที่ปรึกษาระดับชาติ - ในขณะที่งานภาคปฏิบัติได้ให้เจ้าหน้าที่ของบริษัทประกันภัยที่มีความรู้ทางการเงินและศาสนาอิสลามซึ่งมีจำนวนบุคลากรที่จำกัดดำเนินการแทน	- การให้บริการที่ขาดตกบกพร่องขาดความน่าเชื่อถือในการให้บริการและผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลของบริษัท	- ควรจ้างบุคลากรที่มีความรู้ทางการเงินและศาสนาอิสลามมาสนับสนุนการดำเนินงานในเชิงปฏิบัติเพื่อให้บริการและผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลมีความน่าเชื่อถือ ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์
6.1.5 ด้านประชาสัมพันธ์	ขาดการประชาสัมพันธ์ทั้งจากภาครัฐและภาคเอกชน	บุคลากรที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันภัยอิสลาม ขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับตะกาฟูล	- สร้างความพร้อมของบุคลากรภาครัฐและภาคเอกชนเกี่ยวกับความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับตะกาฟูล เพื่อให้เกิดการตระหนักถึงประโยชน์และมีการส่งเสริมพัฒนาธุรกิจตะกาฟูล

ประเด็น	สภาพปัญหา	ผลกระทบ	ข้อเสนอแนะ
		- ภาครัฐขาดการตระหนักถึง ความสำคัญในการพัฒนาตะกาฟูล - ชาวมุสลิมและนักการศาสนายัง มองตะกาฟูลไม่แตกต่างจากประกัน แบบสากล - ประชาชนทั่วไปขาดความรู้ความ เข้าใจเกี่ยวกับตะกาฟูล ไม่ได้ให้ ความสำคัญในการสร้างหลักประกัน ในการดำรงชีพ	- ภาครัฐและภาคเอกชนควรส่งเสริม การทำประชาสัมพันธ์แก่ชาวมุสลิม และประชาชนทั่วไป - ภาครัฐกิจควรร่วมจัดกิจกรรม ประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับตะกาฟูลแก่ ชาวมุสลิมและประชาชนทั่วไป - รูปแบบประชาสัมพันธ์ ได้แก่ (ก) การสื่อสารทางผู้นำชุมชนหรือ ผู้นำศาสนา (ข) การขายผลิตภัณฑ์ผ่านตัวแทน จำหน่าย (Agent) (ค) การจัดตั้งสำนักงานสาขาของ บริษัทในพื้นที่ชาวมุสลิม

ประเด็น	สภาพปัญหา	ผลกระทบ	ข้อเสนอแนะ
6.1.6 ด้านผลิตภัณฑ์	ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลไม่แพร่หลายและไม่ครอบคลุมในทุกภาคส่วนของสังคม เนื่องจากมีปัจจัย ดังนี้ - ด้านความเชื่อ - ด้านการคุ้มครองความเสี่ยง - ด้านความเรียบง่ายของสัญญาตะกาฟูล - ด้านราคาของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล	- ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลไม่เป็นที่แพร่หลาย - ประชาชนบางกลุ่มไม่สามารถเข้าถึงบริการและผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้น้อย	- บริษัทประกันควรสำรวจความต้องการของผู้บริโภคก่อนออกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลสู่ตลาด - บริษัทประกันควรสำรวจว่าลูกค้าต้องการให้บริษัทดำเนินการตามหลักศาสนาอิสลามเข้มข้นเพียงใด - ควรออกแบบผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่ครอบคลุมทุกกลุ่มลูกค้า (ระดับรายได้)
6.1.7 ด้านการเข้าถึงลูกค้า	ความเชื่อและทัศนคติของชาวมุสลิมที่มีต่อการทำประกัน ประกอบกับค่านิยมของประชาชนทั่วไปที่ขาดการวางแผนในอนาคตและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ไม่นิยมเข้ามาซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัยโดยตรงกับบริษัท (Walk in) ส่งผลให้บริษัทต้องพึ่งพาตัวแทนจำหน่าย (Agent) ค่อนข้างมาก โดยเฉพาะตัวแทนจำหน่ายชาวมุสลิมที่มีความรู้ในหลักศาสนาอิสลาม - ขาดแคลนตัวแทนจำหน่าย เนื่องจากขาดแรงจูงใจ เพราะอัตราการประสบความสำเร็จจากการขายที่ต่ำ (ทำการขาย 10 คน ได้ลูกค้าไม่เกิน 3 ราย)	- การพึ่งพาตัวแทนจำหน่ายมากเกินไปและมีการขาดแคลนบุคลากรประเภทนี้ ส่งผลให้ต้นทุนการดำเนินงานกิจการสูง และเกิดการแย่งบุคลากรในวงการธุรกิจตะกาฟูล	- หาช่องทางการจัดจำหน่ายอื่นๆ เพื่อลดการพึ่งพาตัวแทนจำหน่าย และต้นทุนการดำเนินงาน - จัดตั้งสำนักงานสาขาในพื้นที่ชาวมุสลิมอาศัยเพื่อเป็นศูนย์กลางในการแลกเปลี่ยนความรู้ตะกาฟูล - ประชาสัมพันธ์ สร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับตะกาฟูลให้แก่ประชาชนและชาวมุสลิม

ประเด็น	สภาพปัญหา	ผลกระทบ	ข้อเสนอแนะ
6.1.8 ด้านอื่นๆ	(1) การลงทุน - ขาดช่องทางการลงทุนในผลิตภัณฑ์ทางการเงินอิสลาม เช่น พันธบัตรอิสลาม(Sukuk)	- การพัฒนาสถาบันการเงินและบริการทางการเงินอิสลามไม่ครบวงจร	- พัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินอิสลามภายในประเทศให้มีความหลากหลายเพื่อส่งเสริมการลงทุนและบริการให้ครบวงจร
	(2) การประกันภัยต่อ - ไม่มีบริษัทรับประกันภัยต่อในประเทศไทย เนื่องจากธุรกิจตะกาฟูลในไทยยังไม่มีที่แพร่หลาย - หากความเสี่ยงมีน้อย ธุรกิจตะกาฟูลอาจพึ่งพาสภาพคล่องจากบริษัทแม่ที่เป็นบริษัทประกันภัยสากล ส่งผลต่อความน่าเชื่อถือของผลิตภัณฑ์ว่าบริสุทธิ์หรือไม่	- หากระดับความเสี่ยงมีมาก ธุรกิจตะกาฟูลไทยจะทำประกันต่อในต่างประเทศ โดยผ่านบริษัทต่างชาติ มีขั้นตอนที่ซับซ้อน ทำให้ต้นทุนการดำเนินงานสูง	- ส่งเสริมให้เกิดธุรกิจประกันภัยต่ออิสลามขึ้นภายในประเทศ เพื่อให้บริการทางการเงินอิสลามมีครบวงจรและเป็นที่น่าเชื่อถือ
	(3) ฐานข้อมูล - ภาครัฐไม่มีการจัดทำฐานข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย	- เป็นอุปสรรคต่อการวางแผนการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทย	- จัดทำฐานข้อมูลเชิงลึกของธุรกิจตะกาฟูล
	(4) เหตุการณ์ความไม่สงบในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ - ความเสี่ยงที่สูงขึ้น ส่งผลต่อความต้องการผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลสูงขึ้น	- ความเสี่ยงที่สูงขึ้น อาจส่งผลต่ออัตราเงินสมทบที่ปรับสูงขึ้น ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อการเข้าถึงผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลของชาวมุสลิม	- ภาครัฐควรมีนโยบายส่งเสริมให้ชาวมุสลิมในพื้นที่ดังกล่าวสามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลและประกันภัยแบบสากล - ภาครัฐดูแลความสงบสุขในเขตพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้

ที่มา: จัดทำโดยคณะวิจัย

6.2 วิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อน (SWOT Analysis) ธุรกิจประกันภัยอิสลามไทย

คณะผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อน (SWOT Analysis) ของธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย เพื่อระบุถึงจุดแข็ง (Strength) จุดอ่อน (Weakness) โอกาส (Opportunity) และข้อจำกัด (Threat) ทั้งนี้ ผลการวิเคราะห์ดังกล่าวสรุปได้ดังนี้

จุดแข็ง (Strength) และจุดอ่อน (Weakness)

จุดแข็ง	จุดอ่อน
1. ประชากรมุสลิมในประเทศไทยมีสัดส่วนร้อยละ 5.8 ของประชากรทั้งหมดหรือประมาณ 4 ล้านคน (ข้อมูลจากสำนักงานสถิติแห่งชาติปี 2553) ในขณะที่ ผู้ทำประกันภัยอิสลามยังมีจำนวนค่อนข้างน้อย ทำให้สามารถขยายตลาดประกันภัยอิสลามในอนาคตได้อีกมาก	1. ภาครัฐไม่มีนโยบายส่งเสริมการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามและการกำกับดูแลอย่างจริงจัง 2. ขาดการประชาสัมพันธ์จากภาครัฐ & ภาคเอกชน 3. บุคลากรที่มีความรู้และเชี่ยวชาญเกี่ยวกับประกันภัยอิสลามมีจำนวนน้อย - บุคลากรของบริษัทประกันภัยอิสลามมีจำนวนน้อยที่มีความรู้เกี่ยวกับประกันภัยอิสลาม - ผู้เชี่ยวชาญที่มีความรู้ด้านศาสนาและการเงินอิสลามมีจำนวนน้อย - ประชาชนที่มีความรู้และความเชื่อมั่นเกี่ยวกับประกันภัยอิสลามมีจำนวนน้อย - เจ้าหน้าที่ภาครัฐที่เกี่ยวข้องและมีความรู้ด้านธุรกิจประกันภัยอิสลามมีจำนวนน้อย 4. ผลิตภัณฑ์ประกันภัยอิสลามมีความหลากหลายแต่ไม่ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าในทุกอาชีพและทุกระดับรายได้ 5. ช่องทางการเข้าถึงผลิตภัณฑ์ค่อนข้างจำกัดโดยพึ่งพาตัวแทนจำหน่ายเป็นหลัก 6. ความน่าเชื่อถือของบริการและผลิตภัณฑ์ประกันภัยอิสลามที่ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ยังมีน้อย เนื่องจากไม่มีกฎหมายตะกาฟูลเฉพาะและไม่จัดตั้งคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลามแห่งชาติ 7. ไม่มีบริษัทประกันภัยอิสลามโดยเฉพาะที่แยกออกมาจากบริษัทประกันภัยทั่วไป เป็นแค่เพียง Window ของบริษัทประกันภัยทั่วไป (1 บริษัท 2 ระบบ) จึงทำให้การให้บริการและผลิตภัณฑ์ประกันภัยอิสลามของภาคธุรกิจขาดความน่าเชื่อถือในกลุ่มผู้ที่เคร่งครัดในหลักการศาสนาอิสลาม 8. ขาดฐานข้อมูลธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทยเพื่อใช้ในการกำหนดนโยบาย

โอกาส (Opportunity) และข้อจำกัด (Threat)

โอกาส	ข้อจำกัด
1. สนง.คปภ. ผ่อนปรนในกระบวนการพิจารณาออกผลิตภัณฑ์ประกันภัยอิสลามรูปแบบใหม่ เพื่อเป็นการส่งเสริมการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทย 2. ภาคเอกชนมีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจประกันภัยอิสลาม 3. การเข้าร่วมเป็นสมาชิกประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน AEC จะช่วยส่งเสริมธุรกิจประกันภัยอิสลามไทยได้มีโอกาสดำเนินกิจการร่วมกับธุรกิจประกันภัยอิสลามจากต่างประเทศในรูปแบบ Joint venture มากยิ่งขึ้น	1. ภาครัฐจำกัดจำนวนบริษัทประกันภัย (ไม่มีนโยบายเพิ่มจำนวนบริษัทประกันภัย) ทำให้ไม่สามารถจัดตั้งบริษัทประกันภัยอิสลามเป็นการเฉพาะ และส่งผลให้การแข่งขันในตลาดธุรกิจประกันภัยอิสลามมีน้อย และทำให้ประชาชนขาดทางเลือกในการทำประกันภัยอิสลาม 2. ช่องทางการลงทุนของธุรกิจตะกาฟูลภายในประเทศมีค่อนข้างจำกัด เช่น พันธบัตรอิสลามหรือศุกุก (Sukuk) ยังไม่มีจำหน่ายในไทย 3. ไม่มีบริษัทรับประกันภัยต่ออิสลาม (Retakaful) 4. เหตุการณ์ความไม่สงบในเขตพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้

ที่มา: จัดทำโดยทีมวิจัย

จากผลการวิเคราะห์ดังกล่าว จะเห็นว่าธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทยมีโอกาที่จะพัฒนาเจริญเติบโตในอนาคต สืบเนื่องจากมีปัจจัยสนับสนุนหลายด้าน ได้แก่ การที่ สนง.คปภ. ผ่อนปรนในกระบวนการพิจารณาอนุมัติผลิตภัณฑ์ประกันภัยอิสลาม ภาคเอกชนมีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจประกันภัยอิสลาม ขนาดตลาดภายในประเทศที่สะท้อนจากจำนวนชาวมุสลิมที่มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 5.8 ของจำนวนประชากรไทยทั้งหมด และการที่ประเทศไทยจะเข้าร่วมเป็นสมาชิกประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปี 2558

บทที่ 7

ปัจจัยสู่ความสำเร็จของธุรกิจประกันภัยอิสลามในต่างประเทศ

การศึกษาประกันภัยอิสลามของต่างประเทศสำหรับงานวิจัยครั้งนี้ ได้ศึกษาจาก 3 ประเทศได้แก่ ประเทศมาเลเซีย ซึ่งเป็นประเทศมุสลิมที่มีอัตราการเติบโตของประกันภัยอิสลามในระดับสูง และถือเป็นประเทศที่ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลาม ประเทศสหราชอาณาจักรถือเป็นประเทศที่ไม่ใช่ประเทศมุสลิม แต่เป็นศูนย์กลางทางการเงินอิสลามในซีกโลกตะวันตก และประเทศสิงคโปร์ซึ่งเป็นศูนย์กลางทางการเงินของเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และเป็นประเทศที่รวมเผ่าพันธุ์ผสมระหว่าง จีน มุสลิมและอินเดีย ทั้งนี้ ในการศึกษาประสบการณ์การดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามจาก 3 ประเทศดังกล่าว มีวัตถุประสงค์เพื่อนำมาเป็นแนวทางและประยุกต์ใช้กับการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามของไทย ซึ่งการดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามในแต่ละประเทศมีรายละเอียด ดังนี้

7.1 ประเทศมาเลเซีย

ประเทศมาเลเซียเป็นหนึ่งในประเทศมุสลิมที่มีที่ตั้งอยู่ในทวีปเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ รัฐบาลได้กำหนดยุทธศาสตร์ของประเทศให้เป็นศูนย์กลางทางการเงินอิสลามของโลก ซึ่งมีส่วนสัมพันธ์ต่อการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามหรือที่เรียกว่าตะกาฟูล โดยมีธนาคารกลางมาเลเซีย (Bank Negara Malaysia) เป็นหน่วยงานกลางที่มีอำนาจหน้าที่ในการกำกับดูแลภาพรวมของระบบการประกันภัย และให้บริษัทประกันภัยดำเนินงานอยู่ภายใต้กรอบกฎหมายและกฎระเบียบที่รัฐกำหนด ดังนั้น ธนาคารกลางมาเลเซียจึงมีบทบาทสำคัญในการส่งเสริมการพัฒนาของธุรกิจประกันภัยอิสลามให้มีการเจริญเติบโตอย่างมีนัยสำคัญ

7.1.1 ข้อมูลประกันภัยประเทศมาเลเซียเบื้องต้น

(1) ความเป็นมา

สืบเนื่องจากงานประชุมอิสลามมาเลเซียในปี ค.ศ.1969 ที่ประชุมได้มีการอ้างถึงการประกันภัยอิสลาม เพราะการประกันภัยแบบสากลในปัจจุบันขัดต่อหลักการศาสนาอิสลาม คือ การมีส่วนเกี่ยวข้องกับดอกเบี้ย (Riba) ประกอบกับระบบการประกันภัยมีส่วนสำคัญต่อการพัฒนาประเทศในทุกบริบท จึงได้กำหนดให้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งบริษัทประกันภัยอิสลามโดยรัฐบาล ต่อมาในปี ค.ศ.1972 ได้มีการประชุมอีกครั้ง ซึ่งมีการกล่าวถึงการประกันภัยทั่วไปที่ถือว่าเป็นฮาลาล (ไม่อนุมัติ) เพราะมีส่วนที่เกี่ยวข้องกับความคลุมเครือ (Gharar) การพนัน (Maisir) และดอกเบี้ย (Riba) จึงทำให้มีการศึกษาเพิ่มเติมในด้านการประกันภัยอิสลามเรื่อยมา จนกระทั่งในปี ค.ศ.1982 ถือได้ว่าเป็นจุดเริ่มของการประกันภัยอิสลาม ซึ่งรัฐบาลมาเลเซียได้มอบหมายให้สถาบันการเจรจาต่อรองอิสลาม (Perundingan Islam) จัดตั้งทีมงานขึ้นมาเพื่อศึกษาความเป็นไปได้และประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการจัดตั้งบริษัทประกันภัยอิสลามที่ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ โดยมีการเตรียมเสนอร่างกฎหมายที่เรียกกันว่าพระราชบัญญัติตะกาฟูล (Takaful Act) เพื่อเป็นกรอบในการกำกับดูแลการประกันภัยอิสลาม ซึ่งต่อมาเป็นพระราชบัญญัติตะกาฟูล ค.ศ. 1984 (Takaful Act

1984) ได้ผ่านความเห็นชอบจากรัฐสภามาเลเซียและมีผลบังคับใช้ โดยเนื้อหาของพระราชบัญญัติฉบับนี้มีพื้นฐานจากพระราชบัญญัติประกันภัย ค.ศ. 1963 ประกอบกับการปรับปรุงให้เป็นไปตามหลักชะรีอะฮ์ และในเดือนพฤศจิกายน ค.ศ. 1984 จึงมีการอนุญาตให้ผู้ประกอบการดำเนินด้านธุรกิจตะกาฟูลขึ้นเป็นแห่งแรก คือบริษัทตะกาฟูลมาเลเซีย จำกัด และในปี ค.ศ.1993 ได้มีการก่อตั้งบริษัท MNI Takaful ขึ้นเป็นบริษัทตะกาฟูลแห่งที่สอง

(2) วิวัฒนาการการพัฒนาประกันภัยอิสลามของมาเลเซีย

การพัฒนาประกันภัยตะกาฟูลของมาเลเซียแบ่งออกเป็น 3 ช่วง คือ

ก. ช่วงที่ 1 (ค.ศ. 1984 – ค.ศ. 1992) เริ่มจากที่รัฐบาลสนับสนุนให้มีการยกร่างกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัยอิสลามเพื่อเป็นแนวทางในการกำกับดูแลและควบคุมธุรกิจประกันภัยอิสลาม คือพระราชบัญญัติตะกาฟูล ค.ศ. 1984 โดยมีเป้าหมายของการเตรียมความพร้อมด้านต่าง ๆ โดยเฉพาะด้านโครงสร้างพื้นฐานที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัยอิสลามให้มีความเข้มแข็ง ประกอบกับต้องการให้บริษัทตะกาฟูลที่มีพื้นฐานการดำเนินการที่ดีมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น รวมทั้งเตรียมการเรื่องการแต่งตั้งคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาเพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจให้กับประชาชนของมาเลเซียว่า การดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามจะต้องดำเนินการตามหลักชะรีอะฮ์

ข. ช่วงที่ 2 (ค.ศ. 1993 – ค.ศ. 2000) เป็นยุคต้นของการแข่งขันด้านการประกันภัยอิสลาม จากการที่มีบริษัทตะกาฟูลเพิ่มจำนวนมากขึ้น รวมทั้งได้สร้างความร่วมมือในด้านการประกันภัยอิสลามในระดับภูมิภาค โดยในปี ค.ศ. 1995 ได้มีการจัดตั้งกลุ่มตะกาฟูลอาเซียนขึ้น

ค. ช่วงที่ 3 (ค.ศ. 2001 – ค.ศ. 2010) รัฐบาลมาเลเซียได้มีการจัดทำแผนแม่บทด้านการเงิน (The Financial Sector Masterplan) โดยมีเป้าประสงค์เพื่อสร้างและพัฒนาระบบการเงินของมาเลเซียให้มีความเข้มแข็ง ยืดหยุ่น และสามารถแข่งขันได้ ท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงของพลวัตต่าง ๆ ของโลก ด้วยการเติบโตไปพร้อมกับเศรษฐกิจของประเทศ และเป็นแกนหลักในการสร้างความเข้มแข็งของสถาบันการเงิน ซึ่งรวมทั้งธุรกิจประกันภัยอิสลามที่เป็นตัวขับเคลื่อนเทคโนโลยีที่สามารถเตรียมความพร้อมและสนับสนุนความท้าทายของโลกาภิวัตน์และการเปิดเสรีทางการค้าและบริการทางการเงิน ทั้งนี้ มาเลเซียได้ตั้งเป้าหมายสูงสุด คือ **การเป็นศูนย์กลางการเงินอิสลาม**

นอกจากนี้ ในปี ค.ศ. 2002 ได้มีการก่อตั้งสมาคมตะกาฟูลมาเลเซีย (Malaysian Takaful Association: MTA) ซึ่งมีเป้าประสงค์ในการพัฒนาการประกันภัยอิสลามให้เจริญเติบโตอย่างยั่งยืน เป็นที่ยอมรับทั้งในระดับประเทศและระดับภูมิภาค ทั้งนี้ สมาคมดังกล่าวมีสมาชิกที่เป็นบริษัทประกันภัยอิสลามและบริษัทประกันภัยต่ออิสลามรวมทั้งสิ้น 16 บริษัท

7.1.2 ภาพรวมธุรกิจประกันภัยอิสลาม (ข้อมูลจาก Bank Negara Malaysia)

ในปี ค.ศ. 2011 ประกันภัยอิสลามมาเลเซียมีอัตราการเจริญเติบโตกว่าร้อยละ 10 จากปีก่อน โดยมีเงินสมทบตะกาฟูลจำนวน 4,862.5 ล้านเหรียญริงกิตมาเลเซีย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 23 ของการประกันภัยรวมทั้งหมดของประเทศมาเลเซีย โดยมูลค่าธุรกิจตะกาฟูลเพื่อครอบคลุมมีสัดส่วนที่มากกว่ามูลค่าธุรกิจตะกาฟูลแบบทั่วไป

จากข้อมูลการศึกษาพบว่า ในปี ค.ศ. 2012 มีบริษัทตะกาฟูลที่ได้รับอนุญาตทั้งสิ้น 12 ราย เป็นบริษัทของมาเลเซีย 9 ราย และบริษัทต่างชาติ 3 ราย ซึ่งบริษัทล่าสุด คือ ING Public

Takaful ที่ได้รับอนุญาตเมื่อเดือนเมษายน 2011 ในรูปแบบของการร่วมลงทุนระหว่างสาขาของ ING ญ มาเลเซีย กลุ่มเงินทุนเนเธอร์แลนด์ และธนาคารท้องถิ่น Public Bank Bhd และ Public Islamic Bank Berhad สำหรับบริษัทประกันภัยต่ออิสลามพบว่ามียู่ 4 ราย เป็นบริษัทสัญชาติ มาเลเซีย 2 ราย และ บริษัทต่างชาติ 2 ราย ประกอบไปด้วยตัวแทนกว่า 100,308 คน ทั่วประเทศ รายละเอียดปรากฏในตารางที่ 7.1 และ 7.2

ตารางที่ 7.1 รายชื่อบริษัทประกันภัยอิสลามในประเทศมาเลเซีย

รายชื่อบริษัท	สัญชาติ
1. AMFamily Takaful Berhad	มาเลเซีย
2. CIMB Aviva Takaful Berhad	มาเลเซีย
3. Etiqa Takaful Berhad	มาเลเซีย
4. Hong Leong MSIG Takaful Berhad	มาเลเซีย
5. HSBC Amanah Takaful (Malaysia) Sdn. Bhd.	มาเลเซีย
6. MAA Takaful Takaful Berhad	มาเลเซีย
7. Prudential BSN Takaful Berhad	มาเลเซีย
8. Syarikat Takaful Malaysia Berhad	มาเลเซีย
9. Takaful Ikhlas Sdn. Bhd.	มาเลเซีย
10. AIA-AFG Takaful Berhad	ต่างชาติ
11. Great Eastern Takaful Sdn. Bhd.	ต่างชาติ
12. ING Public Takaful Ehsan Berhad	ต่างชาติ

ที่มา : Bank Negara Malaysia

ตารางที่ 7.2 รายนามบริษัทประกันภัยต่ออิสลามในมาเลเซีย

รายนามบริษัท	สัญชาติ
1. MNRB Retakaful Berhad	มาเลเซีย
2. ARC ReTakaful Berhad	มาเลเซีย
3. Munchener Ruckversicherungs-Gesellschaft (Munich Re Retakaful)	ต่างชาติ
4. Swiss Reinsurance Company Ltd.	ต่างชาติ

ที่มา : Bank Negara Malaysia

ตารางที่ 7.3 โครงสร้างตลาดประกันภัยอิสลาม

โครงสร้างตลาดประกันภัยอิสลาม	2007	2008	2009	2010	2011
จำนวนบริษัทประกันภัยที่จดทะเบียน	8	8	8	9	11*
จำนวนตัวแทน	43,843	60,197	88,895	74,089	100,308
- ประกันชีวิต	32,987	44,222	55,898	42,698	66,338
- ประกันวินาศภัย	10,856	15,975	32,997	31,391	33,970
จำนวนสาขา	154	157	104	197	204
จำนวนพนักงาน	2,863	2,411	2,499	2,713	2,846

ที่มา : Bank Negara Malaysia

*ข้อมูลปรับปรุงของปี 2011 ในขณะที่ปัจจุบันปี 2012 มีบริษัทประกันภัยตะกาฟูลเพิ่มอีก 1 แห่ง

ตารางที่ 7.4 รายได้จากการประกันภัยอิสลาม

รายได้จากการประกันภัยตะกาฟูล	2007	2008	2009	2010	2011
จำนวน (ล้านเหรียญริงกิตมาเลเซีย)	2,565	3,025.1	3,512.8	4,421.8	4,862.5
สัดส่วนรายได้ต่อรายได้ประชาชาติ	0.4	0.4	0.5	0.6	0.6
- ประกันชีวิต	0.3	0.3	0.4	0.5	0.5
- ประกันวินาศภัย	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
สัดส่วนรายได้ต่อจำนวนประชากร (เหรียญริงกิตมาเลเซีย)					
- ประกันชีวิต	73.3	85.7	97.4	119.8	129.5
- ประกันวินาศภัย	21.3	23.5	28.8	36.4	40.5

ที่มา : Bank Negara Malaysia

ตารางที่ 7.5 การชดใช้สินไหมทดแทนของการประกันภัยอิสลาม

การชดใช้สินไหมทดแทน	2007	2008	2009	2010	2011
จำนวน (ล้านเหรียญริงกิตมาเลเซีย)	753.3	866.1	1,208.2	2,019.1	2,184.4
- ตะกาฟูลเพื่อครอบครัว (ประกันชีวิต)	534.7	632	904	1,599.6	1,659.3
- ตะกาฟูลแบบทั่วไป (ประกันวินาศภัย)	218.6	234.1	304.2	419.4	525.1

ที่มา : Bank Negara Malaysia

ตารางที่ 7.6 สถานะเงินกองทุนตะกาฟูล

สถานะเงินกองทุนตะกาฟูล	2007	2008	2009	2010	2011
สถานะเงินกองทุน (ล้านริงกิตมาเลเซีย)	8,818.3	10,569.4	12,445.4	14,720.4	16,948.1
- ตะกาฟูลเพื่อครอบครัว (ประกันชีวิต)	7,445.2	8,900.1	10,536.2	12,461.2	14,378.2
- ตะกาฟูลแบบทั่วไป (ประกันวินาศภัย)	1,373.1	1,669.3	1,909.2	2,259.2	2,569.9
- ร้อยละต่อรายได้ประชาชาติ	1.6	1.5	1.9	2.0	2.0
- สัดส่วนต่อสินทรัพย์รวมของภาคประกันภัยรวม	6.7	7.5	7.6	8.1	8.7

ที่มา : Bank Negara Malaysia

(1) ประเภทของประกันภัยอิสลาม

ในมาเลเซียการประกันภัยอิสลามแบ่งได้ออกเป็น 2 ประเภท คือ

ก. ตะกาฟูลเพื่อครอบครัว (Family Takaful) ซึ่งจะให้ความคุ้มครองในชีวิต รวมทั้งการออมในระยะยาว เนื่องจากบางส่วน of เงินสมทบตะกาฟูลจะถูกเก็บอยู่ในบัญชีเพื่อการออม โดยได้รับผลตอบแทนตามค่าผลประโยชน์ที่ถูกคำนวณล่วงหน้า จึงสามารถนำไปหักลดหย่อนภาษี รายได้บุคคลธรรมดาสูงสุดถึงปีละ 6,000 ริงกิตมาเลเซีย และหากเป็นกรณีประกันสุขภาพ รักษาพยาบาลหรือการวางแผนเพื่อการศึกษา สามารถหักลดหย่อนได้ 3,000 ริงกิตมาเลเซีย

ทั้งนี้ ตะกาฟูลเพื่อครอบครัวอยู่ภายใต้ของการบริจาคเงินจำนวนหนึ่งเข้า กองทุนตะกาฟูล ซึ่งจะอยู่ภายใต้สัญญา (Agad) ของการเป็นส่วนเงินในรูปแบบของเงินบริจาคตะบาร์รู (Tabarru) ซึ่งจะถูกนำส่งเข้ากองทุน Participants' Special Account : PSA ในการตอบจุดประสงค์ ของการให้ความช่วยเหลือสมาชิกกองทุน หากเกิดกรณีที่ไม่คาดฝันของการเสียชีวิตหรือทุพพลภาพ ถาวร และหากสัญญาตะกาฟูลเพื่อครอบครัวครบตามที่ระบุไว้ จะได้รับเงินส่วนหนึ่งคืน (ถ้ามี) และการแบ่งส่วนเงินสมทบตะกาฟูลส่วนหนึ่งเข้ากองทุน Participant's Account: PA ในรูปแบบของการออม และการลงทุน ซึ่งบริษัทตะกาฟูลจะนำเงินไปลงทุนให้ได้ผลกำไร และนำกลับมาแบ่งคืนระหว่างผู้ถือ สัญญาตะกาฟูลและบริษัทตะกาฟูลในอัตราที่กำหนดไว้ล่วงหน้า โดยสามารถแบ่งเป็น 3 ประเภท คือ

1) แบบทั่วไป แบ่งเป็น 2 แบบ คือ

- ส่วนบุคคล เป็นแผนประกันชีวิตที่ครอบคลุมถึงสุขภาพ การศึกษา สินเชื่อและการซัพพอร์ตงานพหุหน้าที่ ซึ่งผู้ถือกรมธรรม์จะได้รับการชดเชยในกรณีที่เสียชีวิต หรือทุพพลภาพ ถาวร รวมทั้งการออมในระยะยาว และกำไรจากการลงทุนที่ถูกจัดสรร

- แบบกลุ่ม (สำหรับลูกจ้าง พนักงาน สมาชิก สมาคม หรือกลุ่มสังคม) ซึ่งจะมีลักษณะครอบคลุมแบบกลุ่ม โดยมีการกำหนดจำนวนคนขั้นต่ำไว้ และได้รับการชดเชยในกรณีที่เสียชีวิตหรือทุพพลภาพถาวร

2) แบบเกษียณ เป็นแผนตะกาฟูลเพื่อครอบครัวสำหรับวัยเกษียณที่จะได้รับ เงินจัดสรรเป็นรายได้หลังเกษียณ

3) แบบเชื่อมโยงการลงทุน ซึ่งจะเป็นแผนตะกาฟูลเพื่อครอบครัวที่จัดลำดับ สัดส่วนของการนำเงินสมทบตะกาฟูลไปลงทุนในตราสารทุนหรือผลิตภัณฑ์ตราสารทางการเงินอื่นๆ โดยรูปแบบนี้จะให้ความคุ้มครองในกรณีที่เกิดการเสียชีวิตและทุพพลภาพถาวรเช่นเดียวกัน

ข. ตะกาฟูลแบบทั่วไป (General Takaful) คือ การให้ความคุ้มครองในทุกสิ่ง ที่จำเป็นต้องได้ที่ไม่รวมถึงชีวิตในระยะเวลาที่กำหนดไว้ระยะสั้น โดยทั่วไปเป็นแบบระยะเวลา 12 เดือน ในการให้ความคุ้มครองกรณีเกิดการเสียหาย การสูญหาย และการถูกทำลายของสิ่งที่ทำประกันไว้ อาทิเช่น ประกันภัยรถยนต์ ประกันที่อยู่อาศัย อสังหาริมทรัพย์ต่างๆ เช่นโรงงาน ประกันอัคคีภัย หรือประกันการขนส่ง ซึ่งคุ้มครองการบาดเจ็บจากอุบัติเหตุและการรักษาพยาบาล นอกจากนี้ ยังมีพระราชบัญญัติการขนส่งที่ให้ความคุ้มครองบุคคลที่สามอันเกิดจากอุบัติเหตุทางรถตะกาฟูล โดยมีหลักการที่คล้ายคลึงกับตะกาฟูลเพื่อครอบครัว คือ เงินสมทบตะกาฟูลนั้นจะถูกนำไปไว้ใน กองทุน เมื่อครบระยะสัญญาจะได้รับเงินบางส่วนจากกองทุนดังกล่าว แต่จะแตกต่างจากตะกาฟูล เพื่อครอบครัวตรงที่ ตะกาฟูลเพื่อครอบครัวจะถูกแบ่งเงินเป็น 2 กองทุน คือ PSA และ PA แต่กองทุน ตะกาฟูลแบบทั่วไปจะมีเพียงกองทุนเดียว

ทั้งนี้ ตะกาฟูลแบบทั่วไปมีหลายประเภท เช่น ประกันอัคคีภัย ประกันภัยรถยนต์ ประกันการขนส่ง และประกันอื่นๆ เช่น การประกันอุบัติเหตุ ประกันวิศวกรรม การประกันที่อยู่อาศัยใน ฐานะเจ้าของบ้าน การประกันลูกจ้าง เป็นต้น

(2) รูปแบบของการดำเนินงานของตะกาฟูล

ในมาเลเซียมีโครงสร้างการบริหารจัดการตะกาฟูลหลากหลายรูปแบบ ซึ่งพบว่า มีอยู่ 3 รูปแบบ ได้แก่ โมเดลมุดออบะฮ์ (Mudharbah) ซึ่งเป็นรูปแบบที่ใช้โดยบริษัท Syarikat Takaful ส่วนโมเดลวะกาละฮ์ (Wakalah) ซึ่งเป็นรูปแบบที่นิยมใช้กันมากในปัจจุบัน เนื่องจากบริษัท ตะกาฟูลจะดำเนินการบริหารเงินสมทบอย่างโปร่งใส โดยระบุรายละเอียดแก่สมาชิกตะกาฟูลว่านำ เงินสมทบไปบริหารอย่างไร สำหรับรูปแบบผสม (Hybrid Model) ซึ่งเป็นการผสมระหว่างรูปแบบ มุดออบะฮ์กับรูปแบบวะกาละฮ์ทั้งนี้ ในแต่ละบริษัทมีรูปแบบการดำเนินงานของตะกาฟูลที่แตกต่างกัน

7.1.3 การกำกับดูแลประกันภัยประเทศมาเลเซีย

ธนาคารกลางแห่งมาเลเซีย (Bank Negara Malaysia: BNM) เป็นหน่วยงานทำหน้าที่ คอยกำกับดูแลภาพรวมการประกันภัย บริษัทประกันภัย ตัวแทนและนายหน้า รวมทั้งที่ปรึกษาทางการเงินอิสลาม โดยบริษัทตะกาฟูลจะถูกกำกับดูแลตามพระราชบัญญัติตะกาฟูล ค.ศ. 1984 (Takaful Act 1984) และบริษัทตะกาฟูลจะต้องได้รับใบอนุญาตการประกอบธุรกิจประกันภัยอิสลามจากรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังมาเลเซีย ทั้งนี้ บริษัทประกันภัยของมาเลเซียยังได้รับอนุญาตให้ นักลงทุนต่างชาติสามารถถือครองหุ้นได้ถึงร้อยละ 70 นอกจากนี้ ประเทศมาเลเซียยังมีระบบการ คุ้มครองผู้ถือสัญญาตะกาฟูล ที่เรียกว่า The Malaysia Deposit Insurance Corporation (MDIC) ซึ่งได้จัดตั้งระบบการคุ้มครองผลประโยชน์ตะกาฟูลและการประกันภัย (Takaful and Insurance Benefits Protection System: TIBPs) ซึ่งให้ความคุ้มครองแก่ผู้ถือสัญญาตะกาฟูล หากเกิดกรณีที่ บริษัทประกันภัยตะกาฟูลถูกเพิกถอนใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันภัยตะกาฟูลหรือล้มละลาย ขึ้น สำหรับรายละเอียดขององค์ประกอบกำกับการกำกับดูแลตะกาฟูลในมาเลเซีย มีดังนี้

(1) พระราชบัญญัติตะกาฟูล ค.ศ. 1984 (Takaful Act 1984)

เนื่องจากรัฐบาลมาเลเซียตระหนักถึงคุณสมบัติเฉพาะที่แตกต่างระหว่าง การประกันภัยแบบสากลและตะกาฟูล จึงได้มีการตรากฎหมายตะกาฟูลเป็นการเฉพาะเพื่อเป็นกรอบ ในการบริหารจัดการระบบการประกันภัยอิสลามให้มีความอิสระ โดยการกำหนดกรอบการ

ดำเนินการให้เป็นไปตามหลักชะรีอะฮ์ ซึ่งบริษัทตะกาฟูลจะต้องมีการจัดตั้งคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลาม (Shariah Supervisory Board: Shariah Committees) ขึ้นเพื่อเป็นผู้ให้คำแนะนำแก่ผู้บริหารของบริษัทตะกาฟูลในการดำเนินการธุรกิจที่สอดคล้องกับหลักชะรีอะฮ์ ซึ่งในระดับประเทศได้มีการจัดตั้งสภาคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลามแห่งชาติ (The National Shariah Advisory Council on Islamic Banking and Takaful) โดยมีบทบาทสำคัญในการอนุมัติให้ความเห็นชอบเกี่ยวกับบริการและผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลว่ามีความถูกต้องตามหลักการศาสนาอิสลาม

พระราชบัญญัติตะกาฟูล ค.ศ. 1984 (Takaful Act 1984) ประกอบด้วย 4 ส่วน ดังนี้

ก. ส่วนที่เกี่ยวกับคำจำกัดความของการแปล การจัดประเภทหรือการอ้างอิงการประกันภัยอิสลาม โดยแบ่งออกเป็นตะกาฟูลเพื่อครอบครัวและตะกาฟูลแบบทั่วไป

ข. ส่วนที่เกี่ยวข้องกับการใช้คำว่า “ตะกาฟูล” ได้แก่ ข้อห้ามของการใช้คำว่า ตะกาฟูลเงื่อนไขของการจดทะเบียนบริษัทตะกาฟูล และข้อกำหนดของบริษัทตะกาฟูล การจัดตั้งกองทุนตะกาฟูล การบริหารจัดการส่วนที่เกี่ยวข้องกับตะกาฟูล และข้อปลีกย่อยที่เป็นข้อกำหนดในการออกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล

ค. ส่วนที่เกี่ยวข้องกับผู้ว่าการธนาคารกลางมาเลเซีย ในฐานะผู้อำนวยการด้านการกำกับดูแลตะกาฟูล อำนาจหน้าที่ของผู้ว่าการธนาคารกลางในการตรวจสอบ รวมทั้งการอนุญาตให้จัดตั้งและได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจตะกาฟูลในมาเลเซีย

ง. ส่วนที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการ เช่น การนำส่งรายงานประจำปี สถิติที่เกี่ยวข้องและบทลงโทษหากกระทำความผิด เป็นต้น

ทั้งนี้ พระราชบัญญัติตะกาฟูล ค.ศ. 1984 เป็นกฎหมายที่ปรับมาจากพระราชบัญญัติประกันภัย ค.ศ. 1963 ซึ่งแก้ไขโดยพระราชบัญญัติประกันภัย (ฉบับที่ 2) ค.ศ. 1966 โดยมีการตัดในส่วนที่ไม่เกี่ยวข้องหรือไม่เป็นไปตามหลักชะรีอะฮ์ รวมทั้งบริษัทตะกาฟูลจะต้องดำเนินการที่ไม่ผิดต่อพระราชบัญญัติประกอบธุรกิจ ค.ศ. 1965 โดยบริษัทตะกาฟูลจะต้องมีการวางเงินสำรองการชำระค่าธรรมเนียมรายปีของใบอนุญาตการประกอบธุรกิจตะกาฟูลแก่รัฐบาลมาเลเซีย และบริษัทตะกาฟูลจะต้องถูกตรวจสอบสถานะทางการเงินของบริษัทว่ามีความเข้มแข็งมากน้อยเท่าใดตามระยะเวลาที่กำหนด

(2) ธนาคารกลางมาเลเซีย (Bank Negara Malaysia: BNM)

ธนาคารกลางมาเลเซีย มีหน้าที่คอยกำกับดูแลระบบการเงินซึ่งรวมถึงระบบการประกันภัยแบบสากลและการประกันภัยอิสลาม รวมทั้งทำหน้าที่ส่งเสริมและกระตุ้นให้เกิดการเติบโตของระบบประกันภัยของประเทศมาเลเซีย โดยดำเนินการหาแนวทางต่าง ๆ ที่สามารถให้ระบบการประกันภัยอิสลามพัฒนาได้อย่างต่อเนื่อง เช่น การดำรงความเพียงพอของเงินกองทุนของบริษัทตะกาฟูล การรายงานสถานะทางการเงิน การป้องกันและปราบปรามการฟอกเงิน กำหนดมาตรฐานข้อจำกัดของการจัดการความเสี่ยง การออกแนวทาง (Guidelines) ในการเฝ้าอำนวยความสะดวกให้กับบริษัทตะกาฟูลและกองทุนตะกาฟูล เป็นต้น

สำหรับการดำเนินงานของธนาคารกลางมาเลเซียที่มีความสำคัญต่อการพัฒนาระบบการเงินอิสลาม คือการจัดทำกรอบธรรมาภิบาลการเงินอิสลาม (Shariah Governance Framework: SGF) ในเดือนตุลาคม ค.ศ. 2010 สำหรับสถาบันการเงินอิสลามทั้งหมด รวมถึงกองทุนตะกาฟูล โดยปรับปรุงระบบการดำเนินการภายในให้สอดคล้องกับหลักการศาสนาอิสลาม ได้แก่

ทั้งนี้ ในการดำเนินงานของบริษัทประกันภัยต่ออิสลามจำเป็นต้องมีคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลามคอยให้คำแนะนำการดำเนินธุรกิจเพื่อให้สอดคล้องกับหลักชะรีอะฮ์

(4) ระบบการคุ้มครองผลประโยชน์ตะกาฟูลและการประกันภัย (Takaful & Insurance Benefits Protection System: TIPS)

เป็นระบบที่รัฐบาลจะให้ความคุ้มครองแก่ผู้ถือสัญญาตะกาฟูลจากบริษัทตะกาฟูลที่ดำเนินธุรกิจในมาเลเซีย หากเกิดกรณีความเสียหายที่สมาชิกตะกาฟูลพึงได้หรือเกิดเหตุการณ์ที่สมาชิกบริษัทตะกาฟูลล้มละลาย ทั้งนี้ ระบบการคุ้มครองผลประโยชน์ดังกล่าวได้เริ่มมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 31 ธันวาคม ค.ศ.2010 โดยอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของหน่วยงานคุ้มครองเงินฝากที่เรียกว่า Perbadanan Insurans Deposit Malaysia (PIDM) ซึ่งเป็นหน่วยงานของรัฐที่จัดตั้งขึ้นเมื่อปี ค.ศ. 2005 โดยทำหน้าที่บริหารจัดการและให้การประกันเงินฝากที่จะให้ความคุ้มครอง และเยียวยาเบื้องต้นบางส่วนหรือทั้งหมด รวมทั้งในส่วนการประกันภัยแบบสากลและตะกาฟูล

สำหรับระบบการคุ้มครองผลประโยชน์ตะกาฟูลถือเป็นการให้ความคุ้มครองแก่ผู้ถือสัญญาตะกาฟูล หากเกิดกรณีของการล้มละลายหรือปิดกิจการของสมาชิกบริษัทตะกาฟูล ระบบการคุ้มครองผลประโยชน์ตะกาฟูลก็จะมีการให้ความช่วยเหลือเยียวยาแก่ผู้ถือสัญญาตะกาฟูลได้อย่างรวดเร็ว ดังนั้น ระบบการคุ้มครองผลประโยชน์ตะกาฟูลจึงถือว่ามีส่วนสำคัญในการสร้างเสถียรภาพให้กับระบบการเงินของมาเลเซีย ทั้งนี้ ระบบการคุ้มครองผลประโยชน์ตะกาฟูลมีรายละเอียดตามตารางที่ 7.7 - 7.8

ตารางที่ 7.7 ความคุ้มครองของตะกาฟูลเพื่อครอบครัว

ตะกาฟูลเพื่อครอบครัว (Family Takaful)	
ผลประโยชน์ความคุ้มครอง	จำนวนสูงสุดที่ให้ความคุ้มครองต่อกรรมธรรม์ (เหรียญริงกิตมาเลเซีย:RM)
กรณีเสียชีวิตหรือผลประโยชน์ที่เกี่ยวข้อง	RM 500,000
ทุพพลภาพถาวร	RM 500,000
การเจ็บป่วย	RM 500,000
การครบกำหนดอายุสัญญา (ไม่รวมที่เชื่อมการลงทุน)	RM 500,000
Surrender value	RM 500,000
เงินปันผลสะสม	RM 500,000
ค่าชดเชยกรณีพิการ	RM 10,000/ เดือน
ค่าชดเชยประจำปี	RM 10,000/ เดือน
ค่ารักษาพยาบาล	ร้อยละ 100 ของค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง
ค่าเบี้ยประกันภัย/ เงินสมทบจ่ายล่วงหน้าที่สามารถขอคืน	ร้อยละ 100 ของจำนวนที่จ่ายล่วงหน้า

ที่มา : Bank Negara Malaysia

ตารางที่ 7.8 ความคุ้มครองของตะกาฟูลแบบทั่วไป

ตะกาฟูลแบบทั่วไป (General Takaful)	
ผลประโยชน์ความคุ้มครอง	จำนวนสูงสุดที่ให้ความคุ้มครองต่อ กรรมธรรม์ (เหรียญริงกิตมาเลเซีย:RM)
ความเสียหายต่อทรัพย์สิน 1) อสังหาริมทรัพย์ที่ตั้งในมาเลเซีย 2) ยานยนต์ที่จดทะเบียนในมาเลเซียหรือยานยนต์ที่ จดทะเบียนต่างประเทศแต่มีประกันภัยและขับขี่ใน มาเลเซีย 3) เรือ อากาศยาน หรือสังหาริมทรัพย์อื่นๆที่ถูก ประกันโดยประชาชน	RM 500,000 ต่อรายการ
กรณีเสียชีวิตหรือผลประโยชน์ที่เกี่ยวข้อง	
ทุพพลภาพถาวร	RM 500,000
การเจ็บป่วย	RM 500,000
ค่าชดเชยกรณีพิการ	RM 10,000/ เดือน
ค่ารักษาพยาบาล	ร้อยละ 100 ของค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง
การเรียกร้องค่าเสียหายจากบุคคลที่สาม 1) การสูญเสีย หรือความเสียหายต่อทรัพย์สินของ บุคคลที่สาม 2) กรณีเสียชีวิตตาย และผลประโยชน์ที่เกี่ยวข้อง 3) ทุพพลภาพถาวร 4) เจ็บป่วยหรือบาดเจ็บทางร่างกาย 5) ค่าชดเชยกรณีพิการ 6) ค่ารักษาพยาบาล	RM 500,000 ต่อรายการ RM 500,000 RM 500,000 RM 500,000 RM 10,000/ เดือน ร้อยละ 100 ของค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง
เงินสมทบจ่ายล่วงหน้าที่สามารถขอคืน	ร้อยละ 100 ของจำนวนที่จ่ายล่วงหน้า

ที่มา : Bank Negara Malaysia

(5) กรอบการดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยงสำหรับบริษัทตะกาฟูล (Risk - Base Based Capital Framework for Takaful Operators)

กรอบการดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยงสำหรับบริษัทตะกาฟูล ถือเป็นเครื่องมือในการกำกับดูแลบริษัทตะกาฟูลของธนาคารกลางมาเลเซีย ในการควบคุมสถานะความแข็งแกร่งของบริษัทตะกาฟูล โดยกำหนดจำนวนเงินกองทุนที่บริษัทควรจะต้องดำรงไว้ภายใต้ความเสี่ยงที่บริษัทอาจจะเผชิญในการดำเนินธุรกิจ ทั้งในด้านของประเภทและความรุนแรงของความเสี่ยง ซึ่งบริษัทที่ดำเนินธุรกิจภายใต้สถานการณ์ที่มีความเสี่ยงสูง ก็ควรที่จะดำรงเงินกองทุนไว้สูงเพื่อรองรับความเสี่ยงจากผลขาดทุนที่ไม่ได้คาดไว้และสร้างความมั่นใจว่าบริษัทมีความมั่นคง

สำหรับวัตถุประสงค์ของกรอบการดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยงสำหรับบริษัทตะกาฟูล คือเพื่อสร้างความเชื่อมั่นแก่สาธารณะว่าบริษัทตะกาฟูลมีฐานะทางการเงินที่มั่นคง สร้างความแข็งแกร่งให้กับระบบการประกันภัยอิสลาม และความมั่นคงให้กับระบบการเงินของประเทศในภาพรวม เนื่องจากกรอบการดำรงเงินฯ เป็นเครื่องมือสัญญาณภัยเตือนล่วงหน้า (Early Warning) โดยมีความโปร่งใส ดังนั้น หากเกิดกรณีบริษัทตะกาฟูลมีระดับความเสี่ยงพอของเงินกองทุนลดต่ำกว่าที่กำหนด ธนาคารกลางมาเลเซียก็สามารถเข้ามากำกับดูแลได้อย่างทันทั่วถึง

7.1.4 คณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลามแห่งชาติ (The National Shariah Advisory Council on Islamic Banking and Takaful: SAC)

คณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลามแห่งชาติ ได้ถูกจัดตั้งขึ้นเมื่อเดือนพฤษภาคม ค.ศ. 1997 ในการเป็นองค์กรสูงสุดด้านการเงินอิสลามของประเทศมาเลเซีย มีอำนาจในตีความและวินิจฉัยด้านนิติศาสตร์อิสลามที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจการเงินอิสลามต่างๆ ให้เป็นไปในทิศทางเดียวกัน รวมทั้งกำหนดแนวทางการพัฒนาการเงินอิสลามในภาพรวมซึ่งอยู่บนพื้นฐานของหลักการชะรีอะฮ์ นอกจากนี้ยังรวมถึงการรับรองว่าผลิตภัณฑ์ทางการเงินอิสลามให้เป็นไปตามหลักการชะรีอะฮ์

ซึ่งที่ผ่านมา ได้มีการเพิ่มเติมบทบาทและอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการที่ปรึกษาแห่งชาติตามพระราชบัญญัติธนาคารกลางมาเลเซีย ค.ศ. 2009 โดยให้เป็นหน่วยงานเดียวที่มีอำนาจหน้าที่เกี่ยวข้องกับธนาคารอิสลาม การประกันภัยอิสลาม และการเงินอิสลาม โดยหากมีการพิจารณาคดีทางศาล หรืออนุญาโตตุลาการใดๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเงินอิสลาม ศาลจำเป็นต้องมี การขอมติ หรือความเห็นจากคณะกรรมการที่ปรึกษาแห่งชาติ เพื่อมาประกอบการพิจารณา

7.1.5 ปัจจัยสู่ความสำเร็จและโอกาสของประกันภัยอิสลาม

การดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามในมาเลเซียที่มีการพัฒนาอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ มีปัจจัยสนับสนุนใน 2 ด้าน คือด้านอุปทาน (Supply Side) โดยที่รัฐบาลได้ให้การสนับสนุนอย่างเต็มที่ และด้านอุปสงค์ (Demand Side) คือการที่ประชาชนชาวมาเลเซียมีความรู้ความเข้าใจในด้านการประกันภัย โดยเฉพาะการประกันภัยอิสลามเพิ่มมากขึ้น

(1) รัฐบาลให้การสนับสนุนการประกันภัยอิสลาม (Supply Side)

ก. การออกกฎหมายตะกาฟูลเป็นการเฉพาะหรือพระราชบัญญัติตะกาฟูล ค.ศ. 1984 เพื่อรองรับการเจริญเติบโตของระบบการประกันภัยอิสลาม การตรากฎหมายดังกล่าวถือเป็นการวางระบบประกันภัยที่ทำให้สามารถให้บริการและพัฒนาผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลได้อย่างครบวงจรโดยไม่ขัดต่อหลักการชะรีอะฮ์ ประกอบกับกฎหมายเฉพาะจะทำให้ผู้บริโภคได้รับความคุ้มครองผลประโยชน์

ข. ธนาคารกลางมาเลเซีย (Bank Negara Malaysia) เป็นหน่วยงานภาครัฐที่มีประสิทธิภาพมากในฐานะผู้กำกับดูแลระบบการเงิน และดำเนินการผลักดันให้ธุรกิจตะกาฟูลมีการพัฒนาและบูรณาการระบบการเงินของประเทศ โดยเฉพาะการพัฒนาประกันภัยอิสลามให้มีเสถียรภาพยิ่งขึ้น ประกอบกับรัฐบาลมาเลเซียได้เล็งเห็นความสำคัญของการประกันภัยว่าเป็น

เครื่องมือทางการเงินประเภทหนึ่งที่จะพัฒนาและส่งเสริมสภาพเศรษฐกิจของประเทศให้มีความก้าวหน้าอย่างยั่งยืน ซึ่งรัฐบาลมาเลเซียได้มีวิสัยทัศน์โดยกำหนดยุทธศาสตร์ของประเทศมาเลเซียให้เป็นศูนย์กลางทางการเงินของอิสลามให้ได้ในปี ค.ศ. 2020

ค. การเปิดเสรีด้านการประกันภัยอิสลาม โดยให้รัฐบาลมาเลเซียได้มีการสนับสนุนในเรื่องของการร่วมลงทุน ความเป็นหุ้นส่วนระหว่างกันของทุนภายในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งจะเห็นได้จากการอนุญาตให้มีต่างชาติเข้ามามีบทบาทในการรับใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันภัยอิสลามมากขึ้น และสามารถให้ต่างชาติสามารถถือหุ้นในบริษัทประกันภัยได้ถึงร้อยละ 70 ซึ่งมีวัตถุประสงค์ในการเอื้อและดึงดูดต่างชาติที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้านการประกันภัยเข้ามาช่วยพัฒนาและยกระดับในด้านความรู้ ความเชี่ยวชาญ และด้านเทคนิคในระดับมาตรฐานสากลให้กับบริษัทประกันภัยท้องถิ่น และนำมาปรับใช้โดยไม่ให้ขัดกับหลักการชะรีอะฮ์

นอกจากนี้ รัฐบาลมาเลเซียได้มีความมุ่งมั่นที่จะเปิดเสรีทางการเงินอิสลามอย่างค่อยเป็นค่อยไป อีกทั้งเมื่อปี ค.ศ. 2006 รัฐบาลมาเลเซียได้มีการจัดตั้งหน่วยงาน Malaysia International Islamic Financial Centre (MIFC) เพื่อเป็นหน่วยงานที่มีบทบาทสำคัญในการยกระดับความเป็นสากลของการดำเนินการทางการเงินอิสลามของประเทศ และเป็นส่วนสนับสนุนให้เกิดการยอมรับในระดับนานาชาติ

ง. การอนุญาตให้มีการจัดตั้งสมาคมที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัยของมาเลเซีย โดยได้รับการอนุญาตจากธนาคารกลางมาเลเซียและรัฐบาล โดยปัจจุบันมีสมาคมหลายแห่ง ได้แก่

- สมาคมประกันชีวิตแห่งมาเลเซีย (Life Insurance Association of Malaysia : LIAM)
- สมาคมประกันวินาศภัยแห่งมาเลเซีย (Persatuan Insuran Am Malaysia : PIAM)
- สมาคมนายหน้าประกันภัยแห่งมาเลเซีย (Insurance Brokers Association of Malaysia : IBAM)

- สมาคมผู้ประเมินความเสียหาย (Association of Malaysian Loss Adjuster : AMLA)

- สมาคม Persatuan Insuran Kebangsaan Malaysia: NIAM (เป็นสมาคมสำหรับบริษัทสมาชิกที่มีชาวมาเลเซียถือหุ้นอยู่เกินกว่าร้อยละ 50)

(2) ความรู้ความเข้าใจในเรื่องประกันภัยอิสลามของประชาชน (Demand Side)

การประกันภัยของประเทศมาเลเซียเริ่มมาเป็นระยะเวลานานตั้งแต่เริ่มมีกฎหมายการประกันภัยขึ้น อย่างไรก็ตามก็ยังมีข้อขัดแย้งที่ว่า การประกันภัยแบบสากลมีหลักการที่ไม่สอดคล้องกับหลักชะรีอะฮ์ของศาสนาอิสลาม ทำให้ประชาชนมุสลิมไม่มีความสนใจที่จะซื้อประกันภัย แต่รัฐบาลมาเลเซียได้ตระหนักถึงความสำคัญของการประกันภัยจึงสนับสนุนให้มีการศึกษาเตรียมความพร้อมพร้อมกับประกันภัยที่เป็นลักษณะเฉพาะอย่างเช่น การประกันภัยอิสลามจะทำให้ประชาชนมุสลิมสามารถมั่นใจได้ว่า หากซื้อผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลนั้น จะไม่ผิดต่อหลักชะรีอะฮ์ อีกทั้งในปัจจุบันมีการประชาสัมพันธ์และให้ความรู้และแสดงถึงความสำคัญของการประกันภัยในฐานะเครื่องมือการบริหารจัดการความเสี่ยงชนิดหนึ่งสำหรับชีวิตและทรัพย์สิน โดย Life Insurance Association of Malaysia และ Persatuan Insuran Am Malaysia ได้มีการนำเสนอความรู้ความเข้าใจผ่านสื่อประชาสัมพันธ์ทุกชนิด รวมทั้งสื่ออิเล็กทรอนิกส์และสื่อออนไลน์ซึ่งเป็นเครื่องมือที่มีประสิทธิภาพมากในปัจจุบันนี้ อีกทั้งมีความร่วมมือระหว่างรัฐบาลโดย Bank Negara Malaysia และบริษัทประกันภัย และบริษัทตะกาฟูลในการสร้างโปรแกรมการเรียนรู้ต่อสาธารณะเรียกว่า

Consumer Education Programme (CEP) หรือที่รู้จักกันในนามข้อมูลการประกันภัย (InsuranceInfo.) ในการให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย เช่น ผลิตรหัสประกันภัย ราคาค่าใช้จ่ายในการซื้อประกันภัย ผลประโยชน์ที่พึงได้รับ กระบวนการและเอกสารที่เกี่ยวข้อง รวมถึงสิทธิและความรับผิดชอบของผู้ที่เกี่ยวข้องภายใต้สัญญาประกันภัยตะกาฟูล

7.1.6 โอกาสของการประกันภัยตะกาฟูลในมาเลเซีย

จากการศึกษาเพิ่มเติมพบว่า มาเลเซียมีการพัฒนาประกันภัยอิสลามด้วยความหลากหลายของตัวผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล โดยในปัจจุบันได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เกิดความครอบคลุมและเพียงพอเพื่อตอบสนองต่อความต้องการที่เฉพาะเจาะจงของตลาดมาเลเซีย อย่างไรก็ตาม บริษัทตะกาฟูลสามารถเข้าถึงลูกค้าในอัตราที่ค่อนข้างต่ำ (Penetration rate) ในตลาดประกันภัยอิสลาม โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ตะกาฟูลทางการแพทย์และสุขภาพ ซึ่งในปี ค.ศ. 2010 มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 9 ของตะกาฟูลแบบครบวงจร และถือได้ว่ายังน้อยอยู่หากเทียบกับสัดส่วนของประกันภัยทั่วไป นอกจากนี้ การเปลี่ยนแปลงของมาเลเซียจากการเป็นประเทศที่มีรายได้ระดับกลางไปยังประเทศรายได้สูงก็ยิ่งเห็นถึงโอกาสของการเติบโตของธุรกิจตะกาฟูลอย่างต่อเนื่อง จึงมีการนำเสนอผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่มีความซับซ้อนในเชิงลึก เช่น ผลิตภัณฑ์ที่ผูกกับการลงทุน และการบริหารจัดการความมั่งคั่งส่วนบุคคล เป็นต้น

ประเด็นความท้าทายในการการออกแบบผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเพื่อรองรับบุคคลที่ไม่ใช่มุสลิมอีกด้วย รวมทั้งได้มีการสร้างความมั่นใจแก่นักลงทุนในบริษัทที่ให้บริการตะกาฟูล ในการที่จะต้องมีคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาในทุกบริษัท เพื่อทำหน้าที่ที่กลั่นกรองและให้ความเห็นชอบต่อผลิตภัณฑ์ของบริษัทว่าได้สอดคล้องกับหลักการชะรีอะฮ์หรือไม่ เสมือนการกำกับดูแลในชั้นที่หนึ่ง และการกำกับดูแลของรัฐบาลโดยธนาคารกลางมาเลเซียในชั้นที่สอง จึงทำให้ประชาชนผู้ถือสัญญาตะกาฟูลมั่นใจได้ว่า สัญญาที่ตนมีอยู่นั้นไม่ผิดต่อหลักชะรีอะฮ์อย่างแน่นอน

7.2 ประเทศสหราชอาณาจักร

สหราชอาณาจักรเป็นประเทศที่ไม่ใช่ประเทศมุสลิมแต่มีบทบาทที่เกี่ยวข้องกับระบบการเงินอิสลามในซีกโลกตะวันตก โดยกรุงลอนดอนถือเป็นศูนย์กลางทางการเงินอิสลามของประเทศตะวันตกที่มีใช้ประเทศมุสลิม มีการคาดการณ์กันว่าระบบการเงินอิสลามมีมูลค่ามากกว่า 2 แสนล้านเหรียญสหรัฐทั่วโลก จึงมีผลให้ความต้องการด้านการประกันภัยให้กับชุมชนมุสลิมในสหราชอาณาจักรเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งการประกันภัยประเภทบ้านอายุและการประกันชีวิต

ในสหราชอาณาจักรมีธนาคารกลางอังกฤษ (Bank of England) เป็นผู้ดูแลระบบการเงินในภาพรวม และองค์กรบริการด้านการเงิน ที่เรียกว่า Financial Services Authority (FSA) ซึ่งเป็นหน่วยงานอิสระของรัฐดำเนินการภายใต้พระราชบัญญัติการบริการและตลาดทางการเงิน ปี ค.ศ. 2000 (Financial Services and Markets Act 2000 : FSMA) โดยจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัดที่มีคณะกรรมการบริหารเป็นผู้ดำเนินการบริหารและรับผิดชอบ ทำหน้าที่เป็นผู้เสนอแนะนโยบายและกำกับดูแลด้านการประกันภัย รายงานตรงต่อกระทรวงการคลังในด้านการให้บริการทางการเงิน อย่างไรก็ตาม เมื่อวันที่ 1 เมษายน ค.ศ. 2013 การดำเนินงานของหน่วยงาน Financial Services Authority นี้ ได้ถูกแบ่ง

ออกเป็น 2 หน่วยงาน คือ The Financial Conduct Authority และ The Prudential Regulation Authority แล้ว

7.2.1 ข้อมูลประกันภัยเบื้องต้นสหราชอาณาจักร

การประกันภัยเป็นส่วนสำคัญของอุตสาหกรรมบริการด้านการเงินของสหราชอาณาจักร ซึ่งการจ้างงานกว่า 300,000 คนในประเทศ อีกทั้ง ยังมีบทบาทในเรื่องของการลงทุนกว่าร้อยละ 25 ของมูลค่าสุทธิของประเทศ ซึ่งส่งผลต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศอีกด้วย โดยมีการสร้างความร่วมมือด้านการประกันภัยทั้งในระดับประเทศ และระดับภูมิภาคยุโรปในการสร้างความยืดหยุ่นและความยั่งยืนในเรื่องระบบประกันภัยระหว่างกัน อาทิเช่น ด้านกฎระเบียบ ข้อกำหนดต่าง ๆ ให้มีความเป็นมาตรฐานสากลในระดับเดียวกัน และมาตรการทางด้านการเงินตั้งแต่หลังเกิดวิกฤติเศรษฐกิจการเงินของโลก

7.2.2 ภาพรวมธุรกิจประกันภัยของสหราชอาณาจักร

จากการศึกษาพบว่า ด้วยประชากรมุสลิมเกือบ 2 ล้านคนที่อาศัยอยู่ในสหราชอาณาจักร ร้อยละ 70 ของประชากรเป็นบุคคลอายุต่ำกว่า 35 ปี และถือเป็นโอกาสของการประกันภัยอิสลามสำหรับจำนวนมุสลิมมากกว่า 5 แสนคนที่มีรถยนต์ส่วนบุคคล กว่า 4 แสนคนที่มีที่อยู่อาศัยเอง และกว่า 1.4 แสนคนที่เป็นเจ้าของธุรกิจตนเองในสหราชอาณาจักร จึงทำให้บริษัทประกันภัยเห็นโอกาสในการดำเนินธุรกิจการประกันภัยอิสลามขึ้น ดังนั้น ในปี ค.ศ. 2008 บริษัท Principle Insurance Company Ltd หรือที่รู้จักกันในชื่อ British Islamic Insurance Holdings (BIIH) Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทแรกที่ได้รับอนุญาตจาก FSA ในการดำเนินธุรกิจการประกันภัยอิสลามในสหราชอาณาจักร โดยเริ่มจากเดือนกรกฎาคม ค.ศ. 2008 ได้มีการออกผลิตภัณฑ์ด้านการประกันภัยรถยนต์ตะกาฟูลขึ้น ต่อมาจึงมีการออกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัย การดำเนินธุรกิจ SMEs และตะกาฟูลเพื่อครอบครัว

อย่างไรก็ดี จากการศึกษาข้อมูลประกอบพบว่า การประกันภัยอิสลามได้ก่อกำเนิดมาก่อนปี ค.ศ. 2008 โดยบริษัทประกันภัยรายใหญ่อย่าง HSBC ได้มีการออกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลในรูปแบบของนายหน้าธนาคาร (Bancaassurance) ที่มีการให้บริการธุรกรรมการเงินอิสลาม อาทิเช่น การให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยอิสลามผูกกับการประกันภัยที่อยู่อาศัยแบบอิสลาม แต่ไม่ได้รับความนิยมเท่าใดนัก หรือ บริษัท Takafol UK Ltd. ซึ่งเป็นพันธมิตรกับ Takafol SA Luxembourg เป็นธุรกิจของกลุ่ม Faisal Finance ที่เป็นสมาชิกในกลุ่ม Dar Al-Maal Al-Islamic Group โดย Takafol UK Ltd. ได้นำเสนอผลิตภัณฑ์ด้านการออมและการลงทุนที่เป็นไปตามหลักชะรีอะฮ์ โดยเพิ่มความคุ้มครองชีวิตลงในผลิตภัณฑ์ดังกล่าวอีกด้วย จึงถือได้ว่า Takafol UK Ltd. เป็นตัวแทน (Agent) ประกันภัยอิสลามรายแรกของสหราชอาณาจักร

7.2.3 การกำกับดูแลประกันภัยของสหราชอาณาจักร

(1) กฎหมายการประกันภัย

การประกอบธุรกิจตะกาฟูลในสหราชอาณาจักรไม่มีกฎหมายตะกาฟูลที่เป็นการเฉพาะ แต่จะต้องดำเนินการตามพระราชบัญญัติ Financial Services and Markets Act 2000 (FSMA) ซึ่งมีผลบังคับใช้เมื่อเดือนธันวาคม ค.ศ. 2001 และมี FSA เป็นผู้กำกับดูแลการประกอบธุรกิจการ

ประกันภัยอิสลาม ในฐานะที่การประกันภัยเป็นธุรกิจทางการเงินประเภทหนึ่ง หากมีการประกอบกิจการตะกาฟูลโดยไม่ได้รับอนุญาตจาก FSA จะถือว่ามิใช่ชนิดทางอาญา

พระราชบัญญัติการบริการและตลาดทางการเงิน ปี ค.ศ. 2000 (Financial Services and Markets Act 2000 : FSMA) ได้กำหนดวัตถุประสงค์ตามกฎหมาย ดังนี้

ก. ความเชื่อมั่นของตลาด เพื่อเป็นการรักษาความเชื่อมั่นในระบบการเงินของสหราชอาณาจักร

ข. เสถียรภาพทางการเงิน เพื่อเอื้อต่อการป้องกันและยกระดับเสถียรภาพทางการเงินของสหราชอาณาจักร

ค. การคุ้มครองผู้บริโภค โดยเป็นการสร้างเกราะป้องกันที่เหมาะสมให้กับผู้บริโภค

ง. การลดอาชญากรรมทางการเงิน หรือธุรกรรมทางการเงินผิดวัตถุประสงค์ เพื่อเป็นการลดขอบเขตที่เป็นไปได้สำหรับธุรกิจที่อาจจะดำเนินการโดยบุคคลที่จดทะเบียนเพื่อวัตถุประสงค์ที่เกี่ยวข้องกับอาชญากรรมทางการเงิน

ต่อมาได้มีการปรับปรุงกฎหมายเพิ่มเติม คือ พระราชบัญญัติการบริการและตลาดทางการเงิน ปี ค.ศ. 2000 (Financial Services and Markets Act 2000) ที่ผ่านความเห็นชอบของรัฐสภาสหราชอาณาจักรแล้ว เมื่อวันที่ 8 เมษายน ค.ศ.2010 โดยมีการเพิ่มวัตถุประสงค์ของหน่วยงาน FSA ในเรื่องของการเอื้ออำนวยในการปกป้อง และยกระดับเสถียรภาพของระบบการเงินของสหราชอาณาจักร

ทั้งนี้เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการปฏิบัติงาน หน่วยงาน Financial Service Authority (FSA) จักต้องคำนึงถึงหลักการการกำกับดูแลที่ดี ซึ่งสรุปได้ดังนี้

ก. ประสิทธิภาพและสมเหตุสมผลในการจัดการทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัด

ข. บทบาทด้านการจัดการ ในการสร้างความรับผิดชอบของผู้บริหารของบริษัทที่จดทะเบียนกับหน่วยงาน FSA เพื่อให้ทีมผู้บริหารตระหนักถึงความเสี่ยงและการบริหารกิจการอย่างเต็มความสามารถ และสามารถให้หน่วยงาน FSA สามารถตรวจสอบบริษัทจดทะเบียนให้มีความเหมาะสมและน่าเชื่อถือ

ค. สัดส่วนที่เหมาะสม โดยข้อจำกัดของหน่วยงาน FSA จะต้องบริหารจัดการสัดส่วนด้านผลประโยชน์ให้ลงตัว โดยการใช้การวิเคราะห์ผลประโยชน์ค่าใช้จ่ายตามที่ถูกระเบียบได้กำหนดไว้

ง. นวัตกรรม มีการเชื่อมโยงนวัตกรรมในการกำกับดูแล เช่น การจำกัดขอบเขตของคู่แข่งชั้นในการออกผลิตภัณฑ์ทางการเงินแบบใหม่

จ. ความเป็นสากล เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ทางการเงินของสหราชอาณาจักรมีความเป็นสากล โดยมีการร่วมมือประสานกับผู้กำกับดูแลจากประเทศอื่นในการให้ความตกลงการใช้มาตรฐานทางการเงินให้เป็นไปในทิศทางและหลักการเดียวกันมากขึ้น

ฉ. สภาวะการแข่งขัน โดยจำเป็นต้องลดผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้นจากการเอื้ออำนวยให้มีผู้เข้าร่วมในตลาดมากขึ้น รวมถึงการลดข้อจำกัดหรืออุปสรรคของการเริ่มต้นธุรกิจทางการเงินใหม่ หรือการขยายธุรกิจทางการเงินออกไป ทั้งนี้ ภายใต้กฎหมายดังกล่าว กระทรวงการคลัง และสำนักงาน

คณะกรรมการการค้าและการแข่งขันอย่างยุติธรรม ได้ร่วมกันเข้ามามีบทบาทในการทบทวนผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้นจากกฎระเบียบหรือการดำเนินการของหน่วยงาน FSA

(2) หน่วยงาน Financial Services Authority: FSA

เป็นหน่วยงานอิสระของรัฐบาลสหราชอาณาจักรที่จัดตั้งขึ้นในรูปแบบบริษัทที่ตามกฎหมาย มีหน้าที่ในการกำกับดูแลด้านกฎระเบียบในการให้บริการทางการเงิน การออกใบอนุญาตประกอบธุรกิจด้านการบริการทางการเงินของสหราชอาณาจักร ซึ่งรวมถึงการประกันภัยระหว่างปี ค.ศ. 2001 – ค.ศ. 2013 ได้มีคณะกรรมการที่แต่งตั้งโดยกระทรวงการคลังของสหราชอาณาจักร และมีรายได้มาจากเงินค่าบริการของหน่วยงาน ในช่วงวิกฤตการณ์ทางการเงินระหว่างปี ค.ศ. 2007 – 2008 ที่เกิดความผิดพลาดจากการกำกับดูแลระบบการเงิน ทำให้เกิดการพิจารณาวิกฤติทางการเงินขึ้นเมื่อวันที่ 19 ธันวาคม ค.ศ. 2012 และในวันที่ 1 เมษายน ค.ศ. 2013 The Bank of England ให้ยุติการดำเนินงานขององค์กรบริการด้านการเงิน (Financial Service Authority: FSA) และจัดตั้งเป็น 2 หน่วยงานใหม่ขึ้น ได้แก่

ก. The Financial Conduct Authority (FCA) ซึ่งเป็นหน่วยงานการดำเนินการควบคุมดูแลกิจการ โดยกำหนดแนวทางในการดำเนินการควบคุมดูแลกิจการสำหรับธุรกิจบริการทางการเงิน เรียกว่า Journey to the FCA

ข. The Prudential Regulation Authority (PRA) ซึ่งเป็นหน่วยงานที่ควบคุมด้านกฎระเบียบที่กำหนดแนวทางของการควบคุมด้านกฎระเบียบ 2 ประเภท คือ ด้านการประกันภัย เรียกว่า The PRA's approach to insurance supervision และด้านการธนาคารและธุรกิจการลงทุน เรียกว่า The PRA's approach to banking supervision

โดย 2 หน่วยงานมีบทบาทหน้าที่ที่แตกต่างกัน โดยให้ความสำคัญกับการวางแนวทางเป้าหมายในอนาคต ให้น้ำหนักกับโมเดลทางธุรกิจของแต่ละบริษัทที่เข้ามาจดทะเบียน และการคำนึงถึงความเสี่ยงกิจกรรมของบริษัทจดทะเบียนเหล่านั้นที่มีต่อเสถียรภาพทางการเงินและผู้บริโภคโดยตรง ดังนั้น บริษัทประกันภัยจำเป็นต้องคำนึงถึงกฎระเบียบใหม่ๆ ที่ออกมาเพื่อให้รองรับและสอดคล้องต่อการดำเนินธุรกิจและการบริหารจัดการความเสี่ยงของตนให้เหมาะสม

ทั้งนี้ การที่หน่วยงาน FSA จะพิจารณาในการออกใบอนุญาตการประกอบธุรกิจประกันภัยนั้น ผู้ขออนุญาตจะต้องดำเนินการโดยมีเงื่อนไขของการขออนุญาตในหลายประการเช่น จำเป็นต้องมีเงินทุนที่เพียงพอกับจำนวนเงินที่ต้องชำระหากมีการเรียกเก็บ มีความสามารถที่จะดำเนินการตามกฎหมายที่ออก โดยหน่วยงาน FSA กำหนดให้ผู้ขอใบอนุญาตจำเป็นต้องมีสถานะทางการเงินที่มั่นคง ต้องมีสินทรัพย์สูงกว่าหนี้สิน และต้องมีความรับผิดชอบเพียงพอที่จะบรรเทาผลกระทบต่อการเรียกชำระหนี้ที่ไม่ได้คาดการณ์ไว้ และผู้ขออนุญาตจำเป็นต้องบริหารจัดการด้านทรัพยากรที่เกี่ยวข้องให้เพียงพอและเหมาะสม โดยต้องมีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศที่มีประสิทธิภาพ มาใช้ในการดำเนินกิจการ มีผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านที่เกี่ยวข้อง เช่น ผู้เชี่ยวชาญด้านกฎหมาย ผู้เชี่ยวชาญด้านบัญชี และนักคณิตศาสตร์ประกันภัยให้เหมาะสม รวมทั้งมีระบบการควบคุมและบริหารจัดการความเสี่ยงที่เหมาะสมกับการดำเนินกิจการด้วย

(3) Solvency II

Solvency II เป็นกฎระเบียบใหม่ที่ใช้สำหรับบริษัทประกันภัยในสหภาพยุโรป โดยปรับปรุงเงื่อนไขของเงินทุนบริษัทประกันภัย และเป็นการเริ่มต้นนำรูปแบบการกำกับความเสี่ยงแบบใหม่มาใช้กับบริษัทประกันภัย โดยเพิ่มความละเอียดของรูปแบบเฉพาะของเงินกองทุนภายในของบริษัทประกันภัย ดังนั้น การจัดสรรเงินกองทุนก็จะมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยระบบใหม่ดังกล่าวจะช่วยปกป้องผลประโยชน์ของผู้ถือกรรมสิทธิ์และความมั่นคงของระบบการเงินโดยรวมให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น รวมทั้งช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในเรื่องของการใช้กองทุน การพัฒนาปรับปรุงผลตอบแทนและมีส่วนต่อการทำให้ตลาดราคาผลิตภัณฑ์ประกันภัยมีประสิทธิภาพและเป็นการง่ายสำหรับบริษัทประกันภัยที่จะดำเนินธุรกิจทั่วสหภาพยุโรปอีกด้วย

ทั้งนี้ Solvency II ในรูปแบบเดิมนั้นเริ่มใช้มาตั้งแต่ช่วงต้นของปี ค.ศ. 1970 โดยเป็นการกำหนดค่าความต่างของเงินกองทุนที่ต้องดำรงอย่างง่าย แต่ขาดความแน่นอน และยังไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร คณะกรรมการการสหภาพยุโรปจึงเห็นควรให้มีการปรับปรุงแก้ไข และต่อมาจึงให้ Solvency II มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2013 เป็นต้นมา

7.2.3 ความท้าทายของการประกันภัยตะกาฟูลในสหราชอาณาจักร

จากการศึกษารายงานของ UK's RICS เมื่อปี ค.ศ. 2005 กล่าวว่า กรุงลอนดอนได้กลายเป็นศูนย์กลางทางการเงินและการลงทุนอิสลามที่มีใช้ประเทศมุสลิมของโลก และการประกันภัยอิสลามเป็นผลิตภัณฑ์หนึ่งที่ถูกเสริมในระบบการเงินอิสลาม ดังนั้น จึงยังคงมีช่องว่างและโอกาสให้กับการประกันภัยอิสลามอีกมาก ทั้งนี้ที่มหาวิทยาลัยศึกษาแล้วพบว่ามีความท้าทายใน 2 รูปแบบ คือ

(1) ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลสำหรับบุคคลที่ไม่ใช่มุสลิม ถึงแม้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลโดยส่วนใหญ่แล้วจะผูกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลไปพร้อมกับเงินฝากธนาคาร การลงทุน สินเชื่อบ้าน สินเชื่อส่วนบุคคล หรือการประกันภัยรถยนต์ แต่หากมองถึงศักยภาพและกระบวนการดำเนินการด้วยตัวผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลแล้วยังคงมีช่องว่างในการขยายฐานลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเพิ่มขึ้นโดยอาจจะเป็นบุคคลที่ไม่ใช่มุสลิมในสหราชอาณาจักรได้อีกด้วย

(2) การขยายฐานลูกค้าไปยังประเทศอื่นในสหภาพยุโรป ด้วยจำนวนธนาคารอิสลามในสหราชอาณาจักรที่ประสบความสำเร็จในการออกผลิตภัณฑ์ทางการเงินอิสลามให้กับประชาชนมุสลิมในสหราชอาณาจักรแล้ว ยังมีศักยภาพในการดำเนินการได้ในสหภาพยุโรป โดยเฉพาะการประกันภัยอิสลาม ซึ่งหากมองถึงสถิติของการประกันภัยใน 3 ประเทศใหญ่ ของสหภาพยุโรป คือ สหราชอาณาจักร เยอรมนี และฝรั่งเศส จะพบว่าในทั้ง 3 ประเทศมีประชากรมุสลิมอาศัยอยู่เป็นจำนวนมาก จึงมองเห็นโอกาสของการขยายฐานจากสหราชอาณาจักรมาเป็นสหภาพยุโรปได้อย่างแน่นอน

7.3 ประเทศสิงคโปร์

สาธารณรัฐสิงคโปร์ถือเป็นประเทศขนาดเล็กที่สุดในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และมีความหนาแน่นของประชากรเป็นอันดับ 2 ของโลก เป็นดินแดนแห่ง 3 เชื้อชาติหลัก ได้แก่ จีน (ร้อยละ 76) มาเลย์ (ร้อยละ 13) และอินเดีย (ร้อยละ 8) ในปัจจุบันมีประชากรที่นับถือศาสนาอิสลามประมาณร้อยละ 15 จากประชากรกว่า 5.5 ล้านคน (ตัวเลข ณ เดือนกรกฎาคม ค.ศ. 2012)

7.3.1 ข้อมูลการประกันภัยเบื้องต้น

สิงคโปร์เป็นฐานของระบบการประกันภัยที่สำคัญของทวีปเอเชีย โดยมีผู้เล่นด้านการประกันภัยรายใหญ่ที่เป็นบริษัทประกันภัยจากต่างชาติ และบริษัทประกันภัยต่อต่างชาติ รวมทั้งบริษัทของนักลงทุนท้องถิ่นเข้ามามีบทบาทด้านการประกันภัยของสิงคโปร์ ซึ่งในปัจจุบันมีทั้งบริษัทประกันภัยตรง บริษัทประกันภัยต่อ และบริษัทประกันภัยในอาณัติ (Captive insurer) ที่ก่อตั้งโดยบริษัทการค้า สมาคมการค้า หรืออื่นๆ โดยในเบื้องต้น มีวัตถุประสงค์เพื่อรับเสี่ยงภัยของตนเอง หรือบริษัทในเครือ ซึ่งสิงคโปร์เป็นประเทศที่มีบริษัทประกันภัยในอาณัติใหญ่ที่สุดในเอเชีย รวมทั้งบริษัทที่ทำหน้าที่เป็นคนกลางการประกันภัย หรือธุรกิจอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัยขนาดใหญ่ ก็มีการมาดำเนินธุรกิจในสิงคโปร์

การดำเนินการด้านการประกันภัยอิสลาม เริ่มต้นจากมีระบบการเงินอิสลามที่ได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลสิงคโปร์ในหลายส่วน เช่น กฎหมาย กฎระเบียบการควบคุมดูแล การที่ธนาคารกลางสิงคโปร์ (Monetary Authority of Singapore : MAS) อนุญาตให้ธนาคารและสถาบันการเงินสามารถดำเนินกิจกรรมที่เป็นการเงินประเภทอื่น เช่น การลงทุนด้านสินค้าโภคภัณฑ์ การเอื้อประโยชน์มากขึ้นต่อการลงทุนของนักลงทุนในวิธีและรูปแบบของระบบการเงินอิสลาม มุดอรอบะฮ์ (Mudarabah เป็นรูปแบบการเงินอิสลามในประเทศในตะวันออกกลาง) ระบบภาษีที่ดึงดูดนักลงทุนที่เป็นชาวมุสลิมมากขึ้น เป็นต้น โดยในปี ค.ศ.1995 ธนาคารกลางสิงคโปร์ได้อนุญาตให้บริษัท Syriakat Takaful Pte. Ltd. เป็นบริษัทแรกที่สามารถดำเนินการให้บริการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล ตามด้วย Ampro Income Takaful Company เพื่อรองรับต่อความต้องการของประชาชนชาวมุสลิมและมีใช้มุสลิมในสิงคโปร์เพิ่มมากขึ้น ตะกาฟูลจึงถือเป็นเครื่องมือทางการเงินชนิดหนึ่งที่จะพัฒนาเศรษฐกิจของกลุ่มชุมชนชาวมุสลิมในสิงคโปร์อีกด้วย

7.3.2 ภาพรวมธุรกิจประกันภัย

ในภาพรวมถือได้ว่าการประกันภัยอิสลามและธนาคารอิสลาม เป็นเครื่องมือในการสนับสนุนการพัฒนาเศรษฐกิจของชุมชนชาวมุสลิมในสิงคโปร์ที่มีอยู่กว่าร้อยละ 15 ของประชากรทั้งหมด ในปัจจุบัน ผู้ให้บริการตะกาฟูลในประเทศสิงคโปร์จะเป็นในลักษณะของแผนการลงทุนของสหกรณ์ (Cooperative) หรือธนาคารพาณิชย์ทั่วไป และมีบริษัทประกันภัยแบบสากล ซึ่งในปัจจุบันไม่มีบริษัทที่ประกอบธุรกิจตะกาฟูลเป็นการเฉพาะ โดยตะกาฟูลของสิงคโปร์มีลักษณะที่ไม่เหมือนกับมาเลเซีย อินโดนีเซีย หรือประเทศมุสลิมอื่นๆ คือ มีลักษณะผลิตภัณฑ์ที่เป็นแผนการลงทุนซึ่งจะนำเงินไปรวมเป็นกองทุน ที่เรียกว่ากองทุนตะกาฟูล ซึ่งเป็นกองทุนที่ดำเนินการตามหลักชะรีอะฮ์ และให้ความคุ้มครองด้านการประกันชีวิตแก่ผู้ลงทุน บริษัทประกันภัยแบบสากล ที่ยังคงมีแผนลงทุนนี้ในปัจจุบัน คือ HSBC Insurance (Singapore) Pte Limited ที่ได้ดำเนินการกิจการต่อจากบริษัท Keppel Insurance ที่จัดตั้งเมื่อปี ค.ศ. 1954

นอกจากนี้ ยังมีบริษัท Retakaful ในสิงคโปร์ อีก 1 ราย คือ บริษัท Tokio Marine Retakaful Pte. Ltd. ซึ่งก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 23 พฤศจิกายน ค.ศ. 2004 โดยรับประกันภัยต่อตะกาฟูลเพื่อครอบครัว และมีที่ปรึกษาชะรีอะฮ์ของบริษัท

บริษัทประกันภัยในอดีที่ดำเนินการประกอบธุรกิจประกันภัยอิสลามเป็นการเฉพาะ คือ

(1) **Syarikat Takaful Singapura (Agencies) Pte Ltd (STS)** ก่อตั้งขึ้นเมื่อเดือนกันยายน ค.ศ. 1995 โดยการร่วมลงทุนระหว่างบริษัท Keppel Insurance Company ซึ่งเป็นบริษัทประกอบธุรกิจประกันภัยแบบสากล (Conventional insurance) ที่มีความเชี่ยวชาญเป็นอย่างดีในสิงคโปร์ และสหกรณ์ครูสิงคโปร์มาเลเซียเพื่อการกู้ยืม (Singapore Malay Guru's Co-operative Thrifts & Loan Society Limited) ซึ่งจดทะเบียนจัดตั้งในรูปแบบสหกรณ์ มีเป้าประสงค์ในการพัฒนาความเป็นอยู่ของชาวมุสลิมให้ดีขึ้น รวมทั้งมีการให้กู้ยืมเงินสำหรับสมาชิกชาวมุสลิม โดยเป็นความตั้งใจในการสร้างทางเลือกให้กับสังคมมุสลิมในสิงคโปร์ให้เข้าถึงระบบประกันภัยได้อย่างถูกต้องตามหลักการชะรีอะฮ์

บริษัท STS ได้มีการออกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเพื่อครอบคลุมเป็นบริษัทแรกด้วยเงินค่าเงินสมทบตะกาฟูลขั้นต่ำ 40,000 เหรียญสิงคโปร์ ซึ่งจะนำเงินไปลงทุนในหุ้นบริษัทของสิงคโปร์และมาเลเซีย ในปี ค.ศ. 1995 มีรายได้จากการลงทุนกว่าร้อยละ 10 รวมทั้งมีตัวแทนประกันตะกาฟูลและมีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 6,000 คน

นอกจากนี้ บริษัท STS ได้ออกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลแบบทั่วไป โดยมีตะกาฟูลอุบัติเหตุ ตะกาฟูลที่อยู่อาศัย ตะกาฟูลคุ้มครองบุคคลที่สามกรณีประสบภัยจากรถ ตะกาฟูลการเดินทางเพื่อประกอบพิธีฮัจญ์ และตะกาฟูลเพื่อการคุ้มครองมัสยิด รวมทั้งมีการจัดตั้งคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลาม (Islamic Advisory Board) ของบริษัท ซึ่งมีหน้าที่กลั่นกรองผลิตภัณฑ์และพิจารณารับรองตะกาฟูลของบริษัทให้มีความถูกต้องรวมถึงการบริหารจัดการกองทุนตะกาฟูลให้ดำเนินการถูกต้องตามหลักการชะรีอะฮ์ แต่ต่อมาได้ปิดกิจการแล้วเมื่อวันที่ 1 กุมภาพันธ์ ค.ศ. 2004

(2) **Ampro Income Takaful Company** เป็นบริษัทร่วมลงทุนระหว่างบริษัท Ampro Holding Pte. (มาจากบริษัทผู้ผลิตของสิงคโปร์รายหนึ่ง) และ NTUC- Income Insurance Co-Operative (บริษัทประกันท้องถิ่น) ซึ่งให้บริการตะกาฟูลในรูปแบบเหมือนกองทุนรวม โดยการนำเงินสมทบตะกาฟูลมาซื้อหน่วยลงทุนในกองทุนตะกาฟูล และมีเงินสมทบตะกาฟูลที่สูงถึง 40,000 เหรียญสิงคโปร์ และหากเกิดกรณีการเสียชีวิตจะได้รับเงินชดเชยคืนได้มากเป็นหลายเท่า โดยสิงคโปร์จะมีระบบด้านการประกันภัยส่วนบุคคลถือเป็นการประกันในอนาคตอีกด้วย อาทิ กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ หรือ the Central Provident Fund (CPF) ซึ่งรัฐบาลสิงคโปร์อนุมัติให้สมาชิกที่อยู่ภายใต้กองทุนสำรองเลี้ยงชีพที่มีอายุมากกว่า 55 ปีขึ้นไปสามารถถอนเงินสะสม (เว้นเงินค่ารักษาพยาบาลยามชราภาพ) ออกจากกองทุนเพื่อซื้อการประกันชีวิตแบบรายปีได้ ดังนั้น การซื้อประกันภัยของสิงคโปร์จึงถือเป็นเรื่องปกติ และมีการดำเนินการที่คล้ายคลึงกับกองทุนสำรองเลี้ยงชีพแห่งชาติของมาเลเซีย นอกจากนี้ หากครบกำหนดสัญญาตะกาฟูล ผู้ถือสัญญาตะกาฟูลจะสามารถขายคืนหน่วยลงทุนในกองทุนให้แก่บริษัทประกันภัยได้อีกด้วย โดยในเริ่มแรกในเดือนมีนาคม ค.ศ. 1998 กองทุนดังกล่าวมีรายได้กว่า 15 ล้านเหรียญสิงคโปร์ (โดยเป็นเงินสมทบตะกาฟูลกว่า 9 ล้านเหรียญสิงคโปร์) แต่ต่อมา ได้ปิดกิจการลงเนื่องจากพิษเศรษฐกิจในภูมิภาคที่ส่งผลให้เกิดการขาดทุนของบริษัทกว่าร้อยละ 29

7.3.3 การกำกับดูแลการประกันภัย

เนื่องจากประกันภัยอิสลามในสิงคโปร์ไม่มีการกำกับดูแลเป็นการเฉพาะเช่นเดียวกับมาเลเซีย ดังนั้น การกำกับดูแลหรือการดำเนินการที่เกี่ยวข้องจึงอ้างอิงจากการกำกับดูแลประกันภัยแบบสากล

(1) พระราชบัญญัติประกันภัย (Insurance Act Chapter 142) การประกันภัยอิสลามมิได้มีกฎหมายเฉพาะในการกำกับดูแลในสิงคโปร์ ผู้ประกอบการตะกาฟูลจึงต้องดำเนินการให้เป็นไปตามพระราชบัญญัติประกันภัย โดยกฎหมายฉบับนี้จำแนกเป็น การประกันชีวิต และการประกันวินาศภัย โดยที่การประกันชีวิตรวมถึงการประกันชีวิต ประกันอุบัติเหตุระยะยาว ประกันสุขภาพ โดยผู้ประกอบการประกันภัยจะต้องจดทะเบียนกับภาครัฐตามกฎหมายฉบับนี้

ธนาคารกลางสิงคโปร์ (Monetary Authority of Singapore : MAS) ในฐานะผู้กำกับดูแลตามกฎหมายมีอำนาจในการสามารถยกเลิกการจดทะเบียน และเพิกถอนการอนุญาตการประกอบธุรกิจประกันภัยได้ หากพบว่าบริษัทมิได้ประกอบกิจการภายใน 12 เดือนนับแต่ที่จดทะเบียน หรือหยุดการประกอบธุรกิจประกันภัย หรือปรากฏหลักฐานต่อธนาคารกลางสิงคโปร์ว่าบริษัทนั้นไม่สามารถปฏิบัติตามกฎหมายนี้โดยที่หากมีการยกเลิกการจดทะเบียนหรือเพิกถอนการอนุญาตแล้วนั้น ธนาคารกลางสิงคโปร์จะต้องประกาศในราชกิจจานุเบกษา

นอกจากนี้กรมธรรม์ประกันภัย สัญญาตะกาฟูล เอกสารแนบ เอกสารชี้ชวนต่างๆ หรือเอกสารที่เกี่ยวข้อง ถือเป็นเอกสารที่มีลักษณะเฉพาะจำเป็นต้องเป็นภาคภาษาอังกฤษ และได้รับขออนุญาตจากหน่วยงานธนาคารกลางสิงคโปร์ ทั้งนี้ ในการกำกับดูแลหน่วยงานธนาคารกลางสิงคโปร์สามารถออกกฎระเบียบที่จำเป็นหรือเกี่ยวข้องกับกฎหมายนี้ได้ และมีอำนาจตรวจสอบการทำธุรกรรมของบริษัทประกันภัย

อย่างไรก็ดี บริษัทประกันต้องมีการจัดตั้งเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง หรือ Solvency Fund ตามที่กฎหมายกำหนด และต้องรักษาเงินกองทุนให้เป็นไปตามกฎหมาย

ทั้งนี้ ผู้ที่จะประกอบธุรกิจประกันภัยจะต้องจดทะเบียนและจัดตั้งในรูปแบบของเป็นบริษัทตามพระราชบัญญัติบริษัท หรือ Companies Act และจดทะเบียนตามกฎหมายส่วนผู้จะประกอบธุรกิจประกันภัยต่อก็ต้องขอจดทะเบียนตามกฎหมายนี้บริษัทประกันภัยที่จดทะเบียนแล้วจะต้องชำระค่าธรรมเนียมรายปีให้กับธนาคารกลางสิงคโปร์ ตามที่กำหนดไว้ และแตกต่างกันไปตามแต่ละประเภทธุรกิจประกันภัยซึ่งมีรายละเอียดกำหนดไว้ใน Insurance (General Provisions) Regulations 2003

(2) ธนาคารกลางสิงคโปร์ (Monetary Authority of Singapore : MAS) มีหน้าที่ในการพัฒนาระบบเศรษฐกิจของประเทศด้วยระบบการเงินที่มีเสถียรภาพ รวมถึงเป้าหมายของการเป็นศูนย์กลางทางการเงินที่มีศักยภาพและไม่หยุดนิ่ง โดยในปี ค.ศ. 1970 ได้มีการบัญญัติพระราชบัญญัติ Monetary Authority of Singapore Act นำไปสู่การจัดตั้งหน่วยงาน ธนาคารกลางสิงคโปร์ ในวันที่ 1 มกราคม ค.ศ. 1971 โดยกฎหมายได้กำหนดให้ธนาคารกลางสิงคโปร์ เป็นหน่วยงานที่กำกับดูแลการบริการทางการเงิน โดยในปี ค.ศ. 1977 รัฐบาลสิงคโปร์ได้อนุญาตให้ธนาคารกลางสิงคโปร์ ทำหน้าที่กำกับดูแลการประกอบธุรกิจประกันภัยทั้งหมดของสิงคโปร์ โดยมีการกำหนดกฎระเบียบที่กำกับดูแลเพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ประชาชนและทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งเป็นการสร้างมาตรฐานให้กับการประกอบธุรกิจประกันภัยทั้งหมด

(3) Singapore Deposit Insurance Cooperation Limited (SDIC) เป็นหน่วยงานที่จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 13 มกราคม ค.ศ. 2006 ให้เป็นบริษัทจำกัดภายใต้พระราชบัญญัติ Deposit Insurance Act 2005 ทำหน้าที่ในการบริหารจัดการแผนการประกันคุ้มครองเงินฝาก (Deposit Insurance Scheme: DI Scheme) และแผนความคุ้มครองผู้ถือกรรมสิทธิ์ประกันภัย (Policy Owners' Protection Scheme: PPF Scheme) ในสิงคโปร์ หากเกิดกรณีของการล้มของสมาชิกบริษัทผู้เข้าร่วมแผนทั้งสอง โดยมีคณะกรรมการควบคุมดูแล และต้องอยู่ภายใต้รัฐมนตรีที่กำกับดูแลธนาคารกลางสิงคโปร์

หน้าที่หลักของหน่วยงาน DI Scheme จะทำหน้าที่บริหารจัดการเงินกองทุน (Deposit Insurance Fund) โดยสะสมเงินสมทบจากผู้เป็นสมาชิกของ DI Scheme นำเข้ากองทุน และจ่ายค่าเงินชดเชยแก่ผู้ฝากเงินที่มีการประกันตนเองไว้ หากเกิดกรณีของการล้มของสถาบันการเงิน หรือบริษัทด้านระบบการเงินที่เป็นสมาชิก เว้นแต่ที่จัดตั้งโดยธนาคารกลางสิงคโปร์ที่ไม่เข้าร่วม สำหรับ PPF Scheme SDI จะทำหน้าที่เก็บเงินจากสมาชิกของ PPF Scheme มาเพื่อบริหารจัดการกองทุน The Policy Owners' Life Fund และ The Policy Owners' Protection General Fund และให้ความคุ้มครองในการชดเชยคืนกลับ หากเกิดกรณีการล้มละลายของบริษัทประกันชีวิต หรือบริษัทประกันวินาศภัยที่จดทะเบียนบริษัทในสิงคโปร์ และบริษัทประกันภัยจะต้องเข้าร่วมเป็นสมาชิกโดยอัตโนมัติ รวมทั้งการให้ความรู้ในเรื่องการคุ้มครองเกี่ยวกับการประกันภัยภายใต้ทั้งสองแผน

ทั้งนี้ PPF Scheme ได้ครอบคลุมทั้งประกันชีวิตและประกันวินาศภัยด้วยการค่าประกันการให้การชดเชยร้อยละ 100 เพียงแต่ประกันชีวิตจะมีการเพิ่มส่วนค่า Surrender Value ตามแผนการประกันภัย ในขณะที่ประกันวินาศภัยนั้นให้ความคุ้มครองร้อยละ 100 จากความครอบคลุมที่กำหนดไว้ในกรมธรรม์ประกันภัย

(4) การบริหารจัดการความเสี่ยง (Risk Management) โดยธนาคารกลางสิงคโปร์ได้กำหนดแนวทางคำแนะนำในการบริหารจัดการความเสี่ยงสำหรับสถาบันและบริษัทการเงินทั้งหมด รวมถึงการประกันภัย ซึ่งล่าสุดธนาคารกลางสิงคโปร์ ได้กำหนดแนวทางการปฏิบัติการบริหารจัดการความเสี่ยงหรือ Guideline on Risk Management Practices เมื่อเดือนมีนาคม ค.ศ. 2013 โดยธนาคารกลางสิงคโปร์จะดำเนินการติดตามการจัดการความเสี่ยง ระบบบริหารจัดการและการควบคุมความเสี่ยงของสถาบันและบริษัทการเงินให้มีความเหมาะสมและสม่ำเสมอ นอกจากนี้ ยังมีข้อกำหนดบทบาทให้คณะกรรมการบริษัทประกันภัยและผู้บริหารระดับสูงของบริษัทร่วมกันสร้างวัฒนธรรมของการบริหารจัดการความเสี่ยงให้เป็นไปตามแนวทางที่ธนาคารกลางสิงคโปร์กำหนด อีกทั้งแต่ละสถาบันผู้ให้บริการด้านการเงินจะต้องมีระบบการควบคุมภายในที่มีความปลอดภัยและน่าเชื่อถือได้ โดยจำเป็นต้องรายงานการประเมินความเสี่ยงรอบด้าน และหมั่นตรวจสอบความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอ เพื่อยกระดับความน่าเชื่อถือให้กับผู้ถือหุ้น ให้การปกป้องคุ้มครองบริษัทให้สามารถดำเนินกิจการด้วยความน่าเชื่อถือ และลดความน่าจะเป็นของการเกิดการขาดทุนจากเหตุการณ์ที่ไม่ได้คาดการณ์ไว้ อีกทั้ง มีแนวทางในการควบคุมความเสี่ยงจากความน่าเชื่อถือ (Credit Risk) ความเสี่ยงจากตลาด (Market Risk) ความเสี่ยงจากสภาพคล่อง (Liquidity Risk) ความเสี่ยงจากระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (Technology Risk) และความเสี่ยงจากการดำเนินกิจการ (Operational Risk) ทั้งนี้ สำหรับการประกันภัยได้มีการกำหนดแนวทางในเรื่องของการดำเนินธุรกิจหลัก (Core Activities) และความเสี่ยงของการทุจริตและการฉ้อโกง (Fraud Risk) ดังนี้

ก. แนวทางการดำเนินธุรกิจหลัก (Core Activities) โดยเป็นการกำหนดแนวทาง คำแนะนำ เพื่อให้ธุรกิจประกันภัยมีการดำเนินกิจการที่ครอบคลุมในเรื่องของการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การกำหนดราคา การรับประกันภัย การดำเนินการจ่ายค่าสินไหมทดแทน และการจัดการด้านการประกันภัยต่อ โดยจะต้องดำเนินกิจการภายใต้การบริหารจัดการความเสี่ยงที่คล่องคล่อง แผนกลยุทธ์ โครงสร้างองค์กร นโยบายบริษัท และกระบวนการจัดการความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องในแต่ละขั้นตอน ของระบบการประกันภัย ซึ่งแนวทางนี้จะนำมาใช้กับธุรกิจประกันชีวิตและธุรกิจประกันวินาศภัย

ข. แนวทางการจัดการความเสี่ยงเรื่องของการทุจริตหรือการฉ้อโกง (Fraud Risk) โดยได้กำหนดแนวทาง คำแนะนำในการลดความเสี่ยงต่อบริษัทประกันภัยในกรณีเกิดการทุจริต หรือการฉ้อโกง โดยเป็นไปตามหลักการและแนวทางมาตรฐานสากลที่กำหนดไว้โดย International Association of Insurance Supervisors (IAIS) Guidance Paper on Preventing, Detecting and Remedying Fraud in Insurance.

สำหรับส่วนต่อไปเป็นการเปรียบเทียบการประกันภัยอิสลามใน 4 ประเทศ ได้แก่ ประเทศไทย ประเทศมาเลเซีย ประเทศสหราชอาณาจักร และประเทศสิงคโปร์ ตามตารางที่ 7.9

ตารางที่ 7.9 สรุปเปรียบเทียบธุรกิจประกันภัยตะกาฟูลใน 4 ประเทศ

	ไทย	มาเลเซีย	สหราชอาณาจักร	สิงคโปร์
1. ข้อมูลพื้นฐาน	- ประเทศมีชาวมุสลิม มีสัดส่วนชาวมุสลิมประมาณร้อยละ 5.8 ของประชากรทั้งหมด	- เป็นประเทศมุสลิมในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้	- มีใช้ประเทศมุสลิมแต่เป็นศูนย์กลางทางการเงินอิสลาม	- ประเทศมีชาวมุสลิม แต่มีความหลากหลายทางชาติพันธุ์และอยู่รวมกันได้อย่างสงบสุข
2. ลักษณะการกำกับดูแล	- กำกับดูแลโดยหน่วยงานสำนักงานคณะกรรมการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัย (สนง.คปภ.) - มิได้แยกกฎหมายเพื่อกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยอิสลามโดยเฉพาะ อยู่ภายใต้กฎหมายพระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551 และพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551	- กำกับดูแลโดยธนาคารกลางมาเลเซีย - มีกฎหมายเฉพาะ คือ พระราชบัญญัติ Takaful Act 1984 - กรอบการดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยงสำหรับบริษัทประกันภัยตะกาฟูล	- กำกับดูแลโดยหน่วยงาน Financial Services Authority (FSA) เป็นหน่วยงานที่จัดตั้งเฉพาะในการดำเนินการเรื่องการให้บริการทางการเงิน ซึ่งรวมถึงการประกันภัย - อยู่ภายใต้พระราชบัญญัติ Financial Services and Markets Act 2000	- กำกับดูแลโดยธนาคารกลางสิงคโปร์ - อยู่ภายใต้พระราชบัญญัติ Insurance Act (Chapter 142)
3. ที่ปรึกษาศาสนาอิสลาม	มีคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลามระดับองค์กรบริษัท	มีคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลาม 2 ระดับ คือ ระดับชาติกับระดับองค์กรบริษัท	N/A	N/A

	ไทย	มาเลเซีย	สหราชอาณาจักร	สิงคโปร์
4. จุดแข็ง	- ขนาดตลาดและความต้องการของตะกาฟูล ซึ่งมีแนวโน้มที่จะเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง	- เป็นประเทศมุสลิม - มีกฎหมายที่บัญญัติเป็นการเฉพาะ - มีบริษัทรับประกันภัยตะกาฟูลเป็นการเฉพาะถึงจำนวน 12 บริษัท และ บริษัทรับประกันภัยต่อตะกาฟูล 4 บริษัท - มีเป้าหมายของการเป็นศูนย์กลางทางการเงินอิสลามในภูมิภาคเอเชีย	- เป็นประเทศที่มีมุสลิมที่มีฐานระบบการเงินอิสลามขนาดใหญ่ - สามารถเชื่อมต่อในการขยายธุรกิจประกันภัยในสหภาพยุโรปได้ง่าย	- เป็นประเทศที่มีมุสลิมที่มีศักยภาพในการใช้จ่าย - ประชากรมีความรู้ความเข้าใจในความสำคัญของการประกันภัย
5. จุดอ่อน	- บุคลากรภาครัฐและภาคเอกชนชาวมุสลิมและประชาชนทั่วไปขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับตะกาฟูล มีทัศนคติในเชิงลบ โดยเฉพาะชาวมุสลิม - บุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในด้านศาสนาอิสลามและการเงินอิสลามซึ่งมีจำนวนจำกัด	- ความรู้ความเข้าใจในเรื่องประกันภัยอิสลามในเขตชนบท	- ไม่มีฐานข้อมูลด้านการประกันภัยตะกาฟูล ถึงแม้ว่าสัดส่วนการประกันภัยปกติจะอยู่ในระดับที่สูงมากในระดับชาติ	- ไม่มีฐานข้อมูลด้านการประกันภัยตะกาฟูล ถึงแม้ว่าสัดส่วนการประกันภัยปกติจะอยู่ในระดับที่สูงมากในระดับชาติ

	ไทย	มาเลเซีย	สหราชอาณาจักร	สิงคโปร์
	- ภาครัฐขาดการตระหนักถึงความสำคัญและไม่ส่งเสริมการพัฒนาตะกาศุลอย่างจริงจัง รวมทั้งมีการประชาสัมพันธ์ค่อนข้างน้อย			
6. ปัจจัยส่งเสริมให้ประสบความสำเร็จ	- สนง.คปภ. ผ่อนปรนกระบวนการออกผลิตภัณฑ์ตะกาศุล เพื่อเป็นการส่งเสริมการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย ในระยะเริ่มต้น - ภาคเอกชนมีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจประกันภัยอิสลาม	- รัฐบาลให้การสนับสนุน - ประชาชนมีความรู้ความเข้าใจเพิ่มมากขึ้นในเรื่องประกันภัยตะกาศุลที่จะไม่ผิดต่อความเชื่อและหลักการตามศาสนาอิสลาม	- มีการผูกผลิตภัณฑ์ตะกาศุลไปพร้อมกับผลิตภัณฑ์ทางการเงินอิสลามอื่นๆ เช่น สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย บัญชีเงินฝาก เป็นต้น	- มีการผูกผลิตภัณฑ์ประกันตะกาศุลพร้อมกับผลิตภัณฑ์ทางการเงินด้านการลงทุน เป็นไปในรูปแบบกองทุนเป็นส่วนใหญ่ เพิ่มการประกันชีวิตในกรณีเสียชีวิต โดยกองทุนดังกล่าวจะดำเนินการให้เป็นไปตามหลักชะรีอะฮ์

บทที่ 8

บทสรุปและข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

8.1 บทสรุป

ธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทยยังอยู่ในระยะเริ่มต้นโดยบริษัท ฟินันซ่าประกันชีวิต จำกัด เป็นบริษัทแรกที่เริ่มให้บริการผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลในปี 2549 ปัจจุบันมีผู้ใช้บริการตะกาฟูลเป็นส่วนน้อย หากเปรียบเทียบกับมูลค่ารวมของธุรกิจตะกาฟูลต่อมูลค่าธุรกิจประกันภัยพบว่ามีส่วนที่ต่ำ ประมาณร้อยละ 1 โดยมีลูกค้าส่วนใหญ่เป็นชาวมุสลิมที่อยู่ในเขตชุมชนชาวมุสลิมในพื้นที่จังหวัด กรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมถึงพื้นที่ในเขต 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ปัจจุบันธุรกิจตะกาฟูล ในไทยอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของ สบ.คป. โดยใช้กฎหมายร่วมกับธุรกิจประกันแบบสากล ได้แก่ พระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551 และพระราชบัญญัติ ประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551 ประกอบกับภาครัฐมีนโยบายจำกัด จำนวนบริษัทประกันภัยที่มีอยู่ในปัจจุบัน จึงทำให้ไม่สามารถจัดตั้งบริษัทตะกาฟูลเป็นการเฉพาะ ขณะที่ภาคธุรกิจประกันภัยมีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลแต่ยังอยู่ใน ขอบเขตที่จำกัด การให้บริการตะกาฟูลเป็นเพียงส่วนหนึ่งของบริษัทแม่ซึ่งเป็นธุรกิจประกันภัย แบบสากล ในการดำเนินธุรกิจตะกาฟูลและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลจะต้องสอดคล้องกับ หลักชะรีอะฮ์ โดยแต่ละบริษัทประกันภัยอิสลามจะต้องมีคณะที่ปรึกษาทางศาสนาอิสลามเพื่อทำ หน้าที่ให้คำวินิจฉัยและรับรองว่าบริการและผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลมีความถูกต้องตามหลักการศาสนา อิสลาม ในปัจจุบันประเทศไทยมีเพียงคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลามในระดับบริษัทเท่านั้น

สำหรับผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่มีอยู่ในปัจจุบัน แบ่งเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่

- (1) ตะกาฟูลเพื่อครอบครัว (Family Takaful) ซึ่งเกี่ยวข้องกับการประกันชีวิต มีบริษัทประกัน ชีวิตให้บริการตะกาฟูลเพื่อครอบครัวจำนวน 5 บริษัท
- (2) ตะกาฟูลแบบทั่วไป (General Takaful) ซึ่งเกี่ยวข้องกับการประกันวินาศภัย มีบริษัทประกัน วินาศภัยให้บริการตะกาฟูลแบบทั่วไปจำนวน 12 บริษัท

จากการสำรวจข้อมูลผลิตภัณฑ์จากบริษัทประกันชีวิต 2 แห่งและบริษัทประกันวินาศภัย 1 แห่ง พบว่าผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลของไทยมีความหลากหลายโดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเพื่อครอบครัว (ประกันชีวิต) ที่มีรูปแบบประกันชีวิตแบบการออมระยะสั้นและการออมระยะยาว การประกันชีวิต แบบชั่วครว และการประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล ขณะที่ตะกาฟูลแบบทั่วไป (ประกันวินาศภัย) มีผลิตภัณฑ์ ได้ ประกันรถยนต์ ประกันอัคคีภัยในทรัพย์สิน และประกันเบ็ดเตล็ด อย่างไรก็ตาม ผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่มีอยู่ในปัจจุบันไม่ได้ครอบคลุมในทุกระดับรายได้ ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ ตะกาฟูลส่วนใหญ่ถูกออกแบบมาเพื่อสำหรับกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลางจนถึงรายได้ระดับสูง เช่น ผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตแบบออมทรัพย์ระยะสั้น มีอัตราเงินสมทบที่สูง (ค่าเบี้ยประกัน) และมี ผลประโยชน์ตอบแทน (อืบะฮ์) จากการลงทุน เป็นต้น ดังนั้น ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลในประเทศไทยจึง ไม่ได้ให้บริการที่ครอบคลุมในทุกภาคส่วนของสังคม

สำหรับรูปแบบโมเดลที่บริษัทประกันภัยใช้ในการดำเนินกิจการขึ้นอยู่กับแนวคิดและหลักการให้บริการที่เหมาะสมกับบริษัทประกันภัยในแต่ละแห่ง ทั้งนี้ พบว่าบริษัทประกันภัยส่วนใหญ่ได้รับการถ่ายทอดองค์ความรู้การดำเนินธุรกิจจากบริษัทตะกาฟูลมาเลเซีย จากการสัมภาษณ์ได้พบว่ามีบริษัทประกันภัยที่ใช้โมเดลมูตอรอบะฮ์ คือ บริษัทฟิแนซ่าประกันชีวิต จำกัด และโมเดลวะกาละฮ์ คือ บริษัทเมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) สำหรับช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลพบว่าส่วนใหญ่เป็นการจำหน่ายผ่านตัวแทน (Agent) เนื่องจากตัวแทนมีความใกล้ชิดกับลูกค้ามากกว่าการจัดจำหน่ายในช่องทางอื่น ๆ โดยเฉพาะตัวแทนจำหน่ายที่เป็นชาวมุสลิมมีความสามารถในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและสามารถปรับทัศนคติในเชิงบวกเกี่ยวกับการทำประกันภัย ทั้งนี้ การพึ่งพาตัวแทนจำหน่ายถือเป็นสิ่งจำเป็น แต่พบว่าการขาดแคลนบุคลากรทางด้านนี้ จึงทำให้ตัวแทนจำหน่ายที่มีความสามารถมีค่าจ้างที่สูง อย่างไรก็ตาม หากตะกาฟูลในประเทศไทยเป็นที่ยอมรับและมีความแพร่หลายมากขึ้นในอนาคต ก็จะทำให้ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลมีความหลากหลาย เช่น ทางโทรศัพท์ เป็นต้น

ในส่วนของการบริหารสภาพคล่องและการบริหารความเสี่ยง ทั้งการประกันแบบสากลและตะกาฟูลต่างมีเครื่องมือเพื่อสร้างความมั่นคงทางการเงินโดยผ่านการลงทุนและการประกันภัยต่อ ซึ่งการลงทุนและการประกันภัยต่อของธุรกิจตะกาฟูลจะต้องทำตามหลักการของศาสนาอิสลาม โดยลงทุน ในกิจการที่ถูกต้องตามหลักจริยธรรม การประกันต่อจะต้องทำกับบริษัทประกันต่ออิสลาม (Retakaful) ซึ่งปัจจุบันยังไม่มีบริษัทใดที่ให้บริการรับประกันภัยต่ออิสลามในประเทศไทย นอกจากนี้ ธุรกิจตะกาฟูลควรมีทางเลือกในการลงทุนมากกว่าปัจจุบัน เช่น การลงทุนในพันธบัตรอิสลามหรือสุกุก (Sukuk)

กล่าวโดยสรุป ธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทยในปัจจุบันยังอยู่ในระยะเริ่มต้น ประกอบกับมีปัจจัยหลายประการที่เป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาบริการและผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลอย่างมีประสิทธิภาพทั้งในเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ และมีความถูกต้องตามหลักคำสอนของศาสนาอิสลาม ซึ่งมีประเด็นปัญหาอุปสรรคที่สำคัญ มีดังนี้

- (1) บุคลากร พบว่าบุคลากรของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและธุรกิจเอกชนขาดความพร้อม และมีความรู้เกี่ยวกับตะกาฟูลซึ่งเกี่ยวข้องกับหลักการศาสนาและการเงินอิสลามมีจำนวนน้อย
- (2) ด้านนโยบายภาครัฐ ภาครัฐขาดนโยบายสนับสนุนการพัฒนาประกันภัยอิสลาม ทั้งการสร้างบุคลากรและการส่งเสริมให้มีการแข่งขันเชิงธุรกิจ
- (3) ด้านการกำกับดูแล ใช้กฎหมายเดียวกันกับประกันภัยแบบสากล มีการจำกัดจำนวนบริษัทประกันภัย ซึ่งเป็นที่มาของโครงสร้างองค์กร 1 บริษัท 2 ระบบ
- (4) คณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลามมีเพียงระดับองค์กรบริษัท ส่งผลต่อความน่าเชื่อถือในบริการและผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล และการดำเนินธุรกิจตะกาฟูลไม่เป็นไปในทิศทางเดียวกัน
- (5) ด้านการประชาสัมพันธ์ ชาวมุสลิมมีความเชื่อต่อการทำประกันในเชิงลบ และประชาชนทั่วไปขาดการวางแผนในอนาคต ประกอบกับขาดความรู้ทางการเงินและการประกันภัย
- (6) ด้านผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลมีความหลากหลาย แต่ไม่ครอบคลุมในทุกภาคส่วนของสังคม โดยเฉพาะสำหรับกลุ่มผู้มีรายได้น้อย

(7) ด้านการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า มีช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ค่อนข้างจำกัด บริษัทประกันต้องพึ่งพาตัวแทนจำหน่ายเป็นสำคัญ

(8) ด้านอื่นๆ ได้แก่ การขาดช่องทางการลงทุน ไม่มีบริษัทรับประกันภัยต่ออิสลาม และขาดฐานข้อมูลเกี่ยวกับตะกาฟูลในเชิงลึก

จากประเด็นปัญหาที่กล่าวมาข้างต้น พบว่าอุปสรรคสำคัญที่มีผลต่อการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทย คือความพร้อมของคน ซึ่งในภาคอุปสงค์ คือกลุ่มลูกค้าที่ส่วนใหญ่เป็นชาวมุสลิมยังคงมีความเชื่อและทัศนคติในเชิงลบว่าการทำประกันขัดต่อหลักการของศาสนาอิสลาม สำหรับในภาคอุปทาน พบว่าบุคคลากรของภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องยังขาดความรู้ ความเข้าใจ และขาดความตระหนักถึงความสำคัญในการพัฒนาธุรกิจประกันอิสลามว่าเป็นปัจจัยเกื้อกูลต่อการพัฒนาระบบการเงินในภาพรวม อีกทั้งมีส่วนสำคัญต่อการสร้างเสถียรภาพให้กับระบบเศรษฐกิจไทย

8.2 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

การศึกษาและการนำประสบการณ์การดำเนินธุรกิจตะกาฟูลในต่างประเทศถือเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลของประเทศไทย หากภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องต่างๆ ได้นำแนวทางการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลที่ประสบความสำเร็จจากต่างประเทศมาประยุกต์ใช้ให้สอดคล้องกับบริบทของสังคมไทย งานวิจัยนี้ได้ทำการศึกษาประสบการณ์การดำเนินธุรกิจตะกาฟูลในประเทศที่เป็นผู้นำทางการเงินอิสลาม คือ มาเลเซีย และสองประเทศที่มีโซ่มุสลิมซึ่งเป็นศูนย์กลางทางการเงินในระดับภูมิภาคยุโรปและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ได้แก่ อังกฤษ และสิงคโปร์ ซึ่งจากการศึกษาได้ข้อสรุปจุดเด่นและปัจจัยที่ส่งเสริมให้ธุรกิจตะกาฟูลประสบความสำเร็จ ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. มาเลเซีย ถือว่าเป็นประเทศมุสลิมที่เป็นผู้นำทางการเงินอิสลาม ซึ่งมีธนาคารกลางมาเลเซียคอยกำกับดูแลกิจการตะกาฟูล ภายใต้กฎหมายเฉพาะ เรียกว่า “พระราชบัญญัติตะกาฟูล ค.ศ. 1984” จุดเด่นของมาเลเซีย คือการมีกฎหมายตะกาฟูลเป็นการเฉพาะและการมีคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลามทั้งในระดับชาติและระดับองค์กร องค์ประกอบดังกล่าวได้ทำให้การให้บริการและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเป็นไปในทิศทางเดียวกันและมีความถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ สำหรับปัจจัยส่งเสริมความสำเร็จ คือรัฐบาลมาเลเซียให้การสนับสนุนอย่างเต็มที่และประชาชนมีความรู้ความเข้าใจในเรื่องตะกาฟูลเป็นอย่างดี

2. สหราชอาณาจักร เป็นประเทศที่มีโซ่มุสลิมแต่มีบทบาทสำคัญที่เกี่ยวข้องกับระบบการเงินอิสลามในซีกโลกตะวันตก ซึ่งในอังกฤษมีหน่วยงานอิสระ คือองค์กรบริการด้านการเงิน (Financial Services Authority: FSA) ทำหน้าที่คอยกำกับดูแลการให้บริการทางการเงิน ภายใต้พระราชบัญญัติการบริการและตลาดทางการเงิน ค.ศ. 2000 จุดเด่นของอังกฤษ คือการมีระบบการเงินอิสลามขนาดใหญ่ซึ่งสามารถดำเนินธุรกรรมการเงินอิสลามได้เต็มรูปแบบและสามารถเชื่อมต่อการขยายธุรกิจประกันภัยในสหภาพยุโรป ปัจจัยส่งเสริมให้ประสบความสำเร็จ คือสังคมอังกฤษเปิดกว้างรองรับนวัตกรรมทางการเงิน โดยมีการผูกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลไปพร้อมกับผลิตภัณฑ์ทางการเงินอื่นๆ เช่น สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยและบัญชีเงินฝาก เป็นต้น

3. สิงคโปร์ เป็นประเทศที่รวมเผ่าพันธุ์ผสมระหว่างจีน มุสลิมและอินเดีย และเป็นศูนย์กลางทางการเงินของเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ตะกาฟูลอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารกลางสิงคโปร์ (Monetary Authority of Singapore: MAS) ภายใต้กฎหมาย Insurance Act (Chapter 142) จุดเด่นของสิงคโปร์ คือเป็นประเทศที่มีศักยภาพในการบริโภค ประกอบกับประชากรมีความรู้ความเข้าใจในความสำคัญของประกันเป็นอย่างดี ปัจจัยส่งเสริมให้ธุรกิจตะกาฟูลในสิงคโปร์ประสบความสำเร็จ คือการผูกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลกับผลิตภัณฑ์ทางการเงินด้านลงทุนซึ่งอยู่ในรูปแบบของกองทุน

จากประสบการณ์การดำเนินธุรกิจตะกาฟูลใน 3 ประเทศ ประเทศไทยควรนำข้อดีและปัจจัยส่งเสริมให้ธุรกิจตะกาฟูลประสบความสำเร็จจากประเทศดังกล่าวมาประยุกต์ใช้ ดังนี้

- (1) ภาครัฐควรสนับสนุนกิจการตะกาฟูลเช่นเดียวกับรัฐบาลมาเลเซีย
- (2) ประเทศไทยควรออกกฎหมายตะกาฟูลเป็นการเฉพาะและการจัดตั้งคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลามใน 2 ระดับ เช่นเดียวกับประเทศมาเลเซีย
- (3) การผูกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลกับผลิตภัณฑ์การเงินอื่นๆ สามารถทำได้ เช่น การประกันรถยนต์ และการคุ้มครองเงินกู้ เป็นต้น
- (4) การสร้างความพร้อมของคนให้มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการเงินและศาสนาอิสลาม เช่นเดียวกับคนอังกฤษและสิงคโปร์ หากคนมีความพร้อม การผลักดันให้เกิดกฎหมายตะกาฟูลเป็นการเฉพาะหรือการสร้างนวัตกรรมทางการเงินรูปแบบใหม่ก็สามารถทำได้ง่าย เช่น พันธบัตรอิสลาม (Sukuk) และการประกันภัยต่ออิสลาม (Retakaful) เป็นต้น

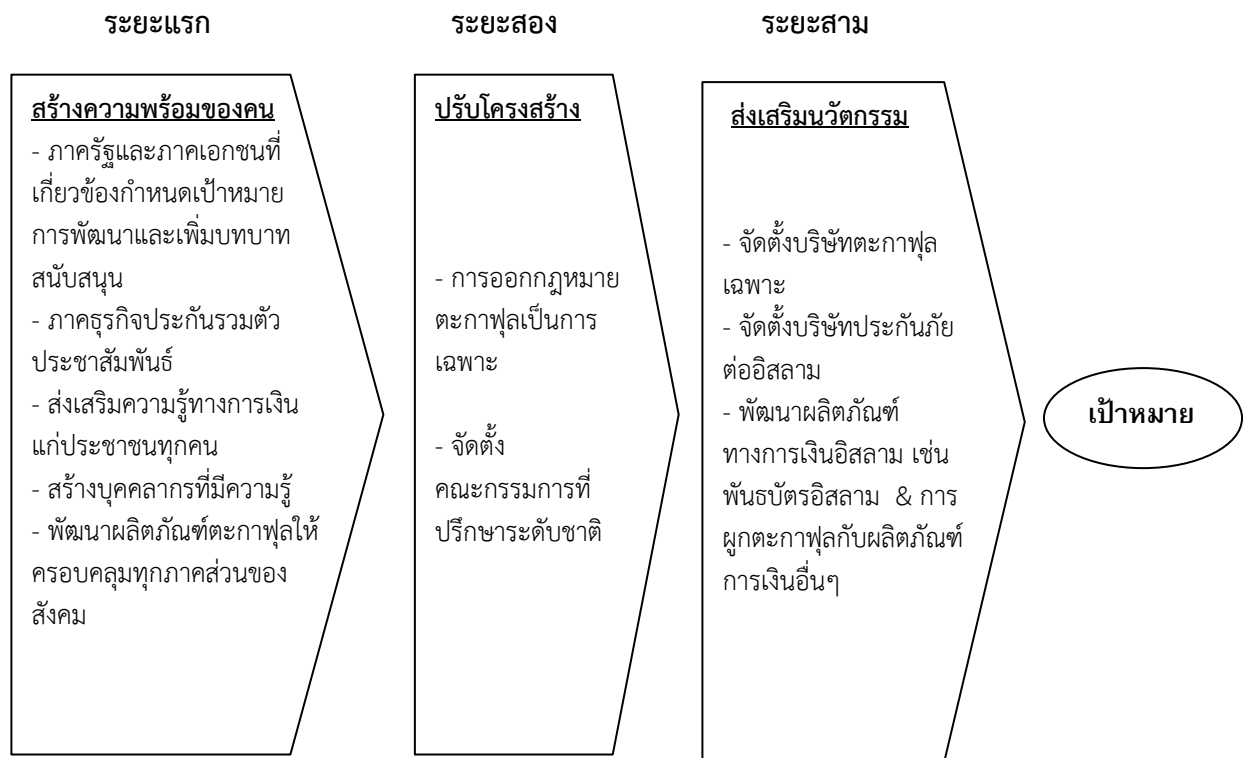
สืบเนื่องจากสภาพปัญหาอุปสรรคของธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทยที่กล่าวมาข้างต้น งานวิจัยชิ้นนี้ได้มีข้อเสนอแนะเชิงนโยบายเกี่ยวกับการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทย โดยแบ่งเป็น 3 ช่วงระยะเวลา ดังนี้

ระยะแรก: การสร้างความพร้อมของคน โดยปรับความเชื่อ ทักษะคติเชิงบวก เพิ่มพูนความรู้และความเข้าใจด้านการเงินและศาสนาอิสลาม ทั้งนี้ ความพร้อมของคนในภาครัฐ ภาคเอกชน และประชาชนทุกภาคส่วนของสังคม คือกุญแจสำคัญของความสำเร็จในการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทย นอกจากนี้ ภาครัฐและภาคเอกชนควรดำเนินการ ดังนี้ กำหนดเป้าหมายการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลที่ชัดเจน เช่น การเป็นศูนย์กลางธุรกิจประกันอิสลามในแถบอินโดจีน เป็นต้น การสร้างบุคลากรที่มีความรู้ทางศาสนาและการเงินอิสลามให้เพียงพอ การจัดตั้งสำนักงานสาขาในพื้นที่ต่างๆ เพื่อส่งเสริมให้เกิดกิจกรรมการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้เกี่ยวกับตะกาฟูลและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลให้ครอบคลุมในทุกภาคส่วนของสังคม

ระยะสอง: ปรับโครงสร้างที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจตะกาฟูล ได้แก่ การออกกฎหมายตะกาฟูลเป็นการเฉพาะเพื่อส่งเสริมให้ชาวมุสลิมและประชาชนทั่วไปสามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลได้มากขึ้น และเป็นช่องทางให้สามารถจัดตั้งบริษัทตะกาฟูลเป็นการเฉพาะ รวมทั้งส่งเสริมให้ธุรกิจตะกาฟูลสามารถไปลงทุนในต่างประเทศได้อย่างสะดวก และการจัดตั้งคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาในระดับชาติเพื่อกำหนดแนวทางดำเนินงานและพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลให้เป็นไปในทิศทางเดียวกัน โดยสอดคล้องกับหลักการของศาสนาอิสลาม ดังนั้น ขั้นตอนการพัฒนาในระยะที่สองถือว่ามีส่วนส่งเสริมการให้บริการและผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลมีความน่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับในระดับสากล

ระยะสาม: สร้างนวัตกรรมการให้บริการและผลิตภัณฑ์ทางการเงินอิสลาม เพื่อรองรับการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลอย่างเต็มรูปแบบ โดยการจัดตั้งบริษัทตะกาฟูลเป็นการเฉพาะและธุรกิจประกันภัยต่ออิสลาม (Retakaful) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่ส่งเสริมการลงทุนตามหลักศาสนาอิสลาม เช่น พันธบัตรอิสลามหรือสุกุก (Sukuk) และการผูกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลกับผลิตภัณฑ์ทางการเงินอื่นๆ เป็นต้น

แนวทางพัฒนาตะกาฟูลในประเทศไทย



แม้ว่าธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทยยังอยู่ในระยะเริ่มต้น ประกอบกับมีอุปสรรคที่อาจไม่เกื้อหนุนต่อการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลเท่าที่ควร อย่างไรก็ตาม ธุรกิจตะกาฟูลของไทยยังพอมีโอกาสในการพัฒนาและเจริญเติบโตได้ในอนาคต เนื่องจากมีปัจจัยเกื้อหนุนหลายประการ ได้แก่ ภาคเอกชนมีบทบาทนำภาครัฐในการขับเคลื่อนธุรกิจตะกาฟูล การผ่อนปรนในการกำกับดูแลของ ส.ง.ค.ป. และชุมชนชาวมุสลิมในประเทศไทยที่มีขนาดใหญ่ แม้ว่าปัจจุบันตะกาฟูลจะยังไม่เป็นที่แพร่หลาย แต่ก็คาดว่าตะกาฟูลจะสามารถขยายตลาดได้ในอนาคต ประกอบกับในปี 2558 ประเทศไทยจะเข้าร่วมเป็นสมาชิกประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน และคาดว่าจะมีการเปิดเสรีบริการทางการเงินภายในปี 2563 ซึ่งจะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงแนวทางการทำธุรกิจในภาพรวมโดยบริษัทประกันภัยของไทยจะสามารถขยายขอบเขตไม่จำกัดแต่เพียงภายในประเทศ ขณะเดียวกันบริษัทประกันภัยจากต่างประเทศก็สามารถเข้ามาประกอบกิจการในประเทศไทยได้เช่นกัน แต่เนื่องจากปัจจุบัน ส.ง.ค.ป. ยังไม่มีนโยบายส่งเสริมให้มีการจัดตั้งบริษัทประกันภัยเพิ่มขึ้น จึงคาดว่าจะเกิดการดำเนินงานร่วมกันในรูปแบบพันธมิตรระหว่างธุรกิจประกันภัยไทยกับบริษัทประกันภัยจากต่างประเทศ (Joint Venture) มากขึ้น ซึ่งประโยชน์ที่ธุรกิจประกันภัยของไทยจะได้รับ คือองค์ความรู้การประกอบธุรกิจ

ประกันภัยที่มีประสิทธิภาพจากต่างประเทศ ดังนั้น ธุรกิจประกันภัยและตะกาฟูลของไทยจะต้องเตรียมความพร้อมเพื่อให้สามารถปรับตัวเข้ากับสภาพแวดล้อมใหม่ที่จะมาถึงในอนาคต ประกอบกับภาครัฐควรมีบทบาทมากขึ้นในการผลักดันให้ธุรกิจตะกาฟูลสามารถพัฒนาได้อย่างเป็นระบบ โดยเฉพาะเรื่องความพร้อมของคนเพื่อเป็นตัวผลักดันให้ธุรกิจประกันภัยและตะกาฟูลของประเทศไทยสามารถได้รับประโยชน์จากการเข้าร่วมเป็นสมาชิกประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนได้อย่างสูงสุด

เอกสารอ้างอิง

ณรงค์ หัสนี และคณะ. โครงการวิจัย เส้นทางสู่ความสำเร็จของตะกาฟุลมาเลเซียในการเป็นผู้นำทางการประกันภัยอิสลาม. 2552

บรรจง บินกาซัน, ผู้แปลและเรียบเรียง. เศรษฐศาสตร์อิสลาม. โดย เอ็ม อับดุลมันนัน
กรุงเทพมหานคร : ศูนย์หนังสืออิสลาม, 2550.

บรรจง บินกาซัน. เศรษฐกิจการเงินอิสลาม. กรุงเทพมหานคร : ศูนย์หนังสืออิสลาม, 2543.

บรรจง บินกาซัน, ผู้แปลและเรียบเรียง. ประกันภัยในเศรษฐกิจอิสลาม โดย มุฮัมมัด นัจญะตุลลอฮ
กรุงเทพมหานคร : ศูนย์หนังสืออิสลาม, 2548.

บรรจง บินกาซัน, สารานุกรมอิสลามสำหรับเยาวชนและผู้เริ่มสนใจ .กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์
อัล อะมีน, 2547.

มุณีร์ มุหะหมัด. กฎหมายอิสลามเบื้องต้น. กรุงเทพมหานคร : ศูนย์หนังสืออิสลาม, 2551.

อับดุลเลาะ อับรฺ, ผู้แปลและเรียบเรียง. เศรษฐศาสตร์อิสลาม. โดย รอฎียะฮ. อับดุล กาเดร์. สงขลา :
โรงพิมพ์หาดใหญ่กราฟฟิค. 2549

Adil Siripatana, Nabeel Husalam, Wasana Wansakhun, Chitima Wanyeeelae, Wisoot Birlateh and Chairat Siripatana. 2012. Contemporary Takaful in Thailand: A Community-Empowerment oriented Analysis. Islamic Studies and Muslim Community Development for Peaceful Social Integration (ISWU), Walailak University.

Ahmad Shukri Yazid, Juliana Arifin, Mohd Rasid Hussin and Wan Norhayate Wan Daud. 2012. Determinants of Family Takaful (Islamic Life Insurance) Demand: A Conceptual Framework for a Malaysian Study. International Journal of Business and Management, Vol. 7, No.6, March 2012.

Bank Negara Malaysia (2013), Risk-Based Capital Framework for Takaful Operators.

Benjamin Macfarlane (2006), Shariah Compliant Insurance Products – Takaful in the UK.

Ernst&Young (2012), The World Takaful Report 2012 Industry growth and preparing for regulatory change

Mher Mushtaq Hussain and Ahmad Tisman Pasha. 2011. Conceptual and Operational Differences Between General Takaful and Conventional Insurance. Australian Journal of Business and Management Research, Vol.1 ,No.8 ,November 2011.

Safder Jaffer, Farzana Ismail, Jabran Noor and Lindsay Unwin. 2010. Takaful (Islamic Insurance) : Concept Challenges and Opportunities, Milliman Research Report, November 2010.

Syed Umar Farooq, Tariq Saeed Chaudhry, Fakhr-e-Alam and Ghayur Ahmad. 2010. An Analytical Study of the Potential of Takaful Companies. European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences, Issue 20.

Zainal Abidin Mohd.Kassim (2011), Takaful Defining “Ethical Insurance.

สัมภาษณ์

กรรณิการ์ มัสซารี. ผู้อำนวยการฝ่ายกิจการตัวแทน บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน). 12 กันยายน 2555

ณรงค์ หัสนี. อาจารย์ประจำมหาวิทยาลัยอิสลามยะลา

ดาเนตร วันทะนีย์. ผู้อำนวยการฝ่ายกำกับผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัย 2 สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (สนง.คปภ.) . 13 ธันวาคม 2555

ธนิดา อนุสนธิ์ดิษฐ์. ผู้อำนวยการฝ่ายมาตรฐานเงินกองทุน สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (สนง.คปภ.) . 23 มกราคม 2556

นพพล เปี้ยวไข่มุก. ตำแหน่งผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการอาวุโส บริษัท ฟินันซ่าประกันชีวิต จำกัด. 23 มกราคม 2556

บรรจง บินกาซัน. คณะกรรมการเมืองไทยชะรีอะฮ์ บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน).

ประภาภัสร์ กุลปวิโรภาส. ผู้อำนวยการฝ่ายกำกับธุรกิจประกันภัย สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (สนง.คปภ.) . 23 มกราคม 2556

พงศกร ภาณุสานต์. ผู้อำนวยการส่วนกำกับผลิตภัณฑ์ประกันภัยรถยนต์ สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (สนง.คปภ.) . 13 ธันวาคม 2555

พัลลภ ห่อเตรียม. ผู้อำนวยการฝ่ายวางแผนและยุทธศาสตร์องค์กร บริษัท เมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน). 13 ธันวาคม 2555

ไพบูลย์ เปี่ยมเมตตา. ผู้อำนวยการกำกับผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (สนง.คปภ.) . 12 กันยายน 2555

วินัส ทองละมุล. ผู้อำนวยการฝ่ายกำกับผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัย 1 สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (สนง.คปภ.) . 13 ธันวาคม 2555

สิริพัทธ์ สุวรรณทัต. ผู้อำนวยการฝ่ายกำกับผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต 5 สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (สนง.คปภ.) . 12 กันยายน 2555

อาภากร ปานเลิศ. ผู้อำนวยการฝ่ายกำกับผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัย 3 สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (สนง.คปภ.) . 13 ธันวาคม 2555

กฎหมายที่เกี่ยวข้อง

พระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม

พระราชบัญญัติประกันชีวิต (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551

พระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม

พระราชบัญญัติประกันวินาศภัย (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551

พระราชบัญญัติคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย พ.ศ. 2550

พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 5) พ.ศ. 2551

Financial Services and Markets Act 2000 (U.K.)

Insurance Act Chapter 124 (Singapore)

Takaful Act 1984 (Malaysia)

เว็บไซต์

www.bankofengland.co.uk

www.bnm.gov.ml

www.fsa.gov.uk

www.insurance.hsbc.com.sg

www.insuranceinfo.com.my

www.Islamicfinanceinfo.com

www.mas.go.th

www.muangthai.co.th

www.pidm.gov.my

www.sdic.org.sg

www.sgmcorp.org.sg

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก. การสัมภาษณ์ธุรกิจประกันภัย

การสัมภาษณ์ธุรกิจประกันภัย ประกอบด้วย 3 บริษัท คือ

1. บริษัทเมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 12 กันยายน 2555
2. บริษัทเมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 13 ธันวาคม 2555
3. บริษัทฟิ้นซ่าประกันชีวิต จำกัด ณ วันที่ 23 มกราคม 2556

มีรายละเอียดดังนี้

1. บริษัทเมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)

ประเด็นสัมภาษณ์ : การดำเนินธุรกิจประกันชีวิตในรูปแบบของอิสลาม ณ วันที่ 12 กันยายน 2555

1.1 รายชื่อผู้ที่ให้สัมภาษณ์

คุณกรรณิการ์ มัสซารี ตำแหน่งผู้บริหารฝ่ายกิจการตัวแทนตะกาฟูล

1.2 ประเด็นสัมภาษณ์ มีดังนี้

1.2.1 ภาพรวม

- 1) ท่านทำธุรกิจประกันภัยทั่วไปอยู่แล้ว เหตุใดถึงสนใจทำธุรกิจประกันภัยอิสลาม
- 2) ท่านคิดว่าปัจจัยใดบ้างที่ทำให้การดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามประสบความสำเร็จ
- 3) ส่วนแบ่งทางการตลาดของตะกาฟูลบริษัทท่าน (คิดเป็นสัดส่วนเท่าไร)
- 4) ผลิตภัณฑ์ของบริษัท คือ อะไร
- 5) ผลิตภัณฑ์ประเภทใด ชนิดใดที่มีผู้ใช้บริการมาก
- 6) กลุ่มผู้ทำประกัน (ลูกค้า คือ ใคร) เป็นชาวมุสลิม หรือคนทั่วไป (มีสัดส่วนเท่าไร)
- 7) ท่านสามารถทำกำไรจากตะกาฟูลหรือไม่
- 8) หากเปรียบเทียบกับธุรกิจประกันภัยทั่วไป ต้นทุนและกำไร อย่างไหนมากกว่ากัน
- 9) ต้นทุนที่สำคัญในการทำตะกาฟูล คือ อะไร แนวโน้มธุรกิจของท่าน (ตะกาฟูล)

สดใสหรือไม่ เพราะเหตุใด

- 10) เงินกองทุนตะบรूरู เพียงพอต่อการรองรับความเสี่ยงหรือไม่
- 11) ท่านทำประกันภัยต่อหรือไม่ ประโยชน์ของประกันภัยต่อคือ อะไร
- 12) บริษัทใดที่รับทำประกันภัยต่อของบริษัทท่าน
- 13) คู่แข่งที่สำคัญของบริษัทท่าน เป็นบริษัทในไทยหรือบริษัทต่างประเทศ
- 14) สภาพความแข่งขันสูงหรือไม่ โอกาสที่บริษัทใหม่จะเข้ามาเป็นไปได้หรือไม่

1.2.2 ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน ข้อเสนอแนะ

- 1) หลังจากที่ได้ดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามแล้ว พบว่ามีปัญหาหรืออุปสรรคในการดำเนินการอะไรมา และอะไรเป็นอุปสรรคที่สำคัญที่สุด (ที่ต้องแก้ไขปรับปรุง)
- 2) ท่านคิดว่าสิ่งที่เป็นอุปสรรคสำคัญในการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามของไทยมีอะไรบ้าง และจะต้องดำเนินการแก้ไขอย่างไร

1.2.3 การกำกับดูแลโดยภาครัฐและกฎหมายที่ควบคุมกำกับดูแล

- 1) การดำเนินงานของบริษัทท่านฯ เกี่ยวข้องกับหน่วยงานรัฐที่แห่งลักษณะความสัมพันธ์เป็นอย่างไร
- 2) กฎหมายที่ควบคุมการประกอบธุรกิจประกันภัยอิสลามในปัจจุบันเอื้ออำนวยต่อการประกอบธุรกิจของท่านหรือไม่ อย่างไร
- 3) ท่านอยากให้ สำนักงาน คปภ. แก้ไขกฎหมายข้อใด เพื่อส่งเสริมการพัฒนาตะกาฟูล
- 4) สำนักงาน คปภ. และภาครัฐ มีส่วนช่วยสนับสนุนให้เกิดการประกอบธุรกิจประกันภัยอิสลามอย่างไรบ้าง
- 5) ปัจจุบันโครงสร้างที่ปรึกษาทางศาสนาเหมาะสมหรือไม่

1.2.4 ทิศทางการพัฒนาตะกาฟูลในอนาคต

- 1) ท่านคาดหวังกับการประกอบธุรกิจประกันอิสลามในอนาคตอย่างไร
- 2) ท่านเคยศึกษาประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจประกันภัยอิสลามของต่างประเทศหรือไม่ เช่น ของประเทศมาเลเซีย หรืออังกฤษ ว่ามีความเหมือนหรือแตกต่างจากบริษัทของท่านอย่างไร
- 3) AEC จะส่งผลกระทบต่อตะกาฟูลในประเทศไทยและบริษัทของท่านอย่างไร
- 4) บริษัทของท่านควรเตรียมความพร้อมอย่างไร สำหรับ AEC

1.2.5 กระบวนการและรูปแบบการจัดตั้งตะกาฟูล

- 1) รูปแบบตะกาฟูลที่ดำเนินการ คุณเลือกรูปแบบใด
 - โมเดลมูตอรอบะฮ์
 - โมเดลผสม
 - โมเดลวะกาละฮ์
- 2) ทำไมบริษัทของท่านถึงเลือกรูปแบบการดำเนินการแบบนี้
- 3) ก่อนที่คุณจะเริ่มทำตะกาฟูล คุณมีระบบการเงินในระบบทั่วไป (ไม่ฮาลาล) สิ่งของบริษัทท่านในขั้นตอนแรก คือ
- 4) การทำตะกาฟูล จะต้องปรับปรุงโครงสร้างบริษัทอย่างไร
- 5) ต้นทุนในการทำตะกาฟูลสูงหรือไม่ และท่านคิดบริษัทประกันภัยเล็กสามารถทำตะกาฟูลได้หรือไม่
- 6) ปัญหาอุปสรรคแรกเข้าตะกาฟูลของบริษัทท่าน คืออะไร

1.3 ผลการสัมภาษณ์ มีดังนี้

1.3.1 ภาพรวมบริษัท

- 1) เปิดให้บริการตั้งแต่ปี 2550 โดยมีสัดส่วนไม่มากเมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์ประกันทั่วไปของบริษัท (ประมาณ 1% ของมูลค่าทั้งหมดของบริษัท: บริษัทมีมูลค่าประมาณ 40,000 ล้านบาท) ทั้งนี้ ปัจจุบันมีผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตอิสลามอยู่ 10 ตัว โดยผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยมมากที่สุด คือ เมืองไทยตะกาฟูล แอปป์ไลฟ์ 21/21 ทั้งนี้ ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นคนมุสลิม ยกเว้นลูกค้าในกลุ่มของสินเชื่อบัตรเครดิต
- 2) ต้นทุนที่สำคัญของการดำเนินธุรกิจนี้ในปัจจุบัน คือ ค่าจ้างบุคลากร ซึ่งถือว่าเป็นต้นทุนคงที่ โดยเฉพาะค่าตอบแทนของคณะกรรมการชะรีอะฮ์

3) บริษัทไม่กลัวคู่แข่ง เพราะปัจจุบัน บริษัทจัดเป็นผู้ให้บริการประกันชีวิตอิสลาม อันดับหนึ่งของเมืองไทย โดยมีปัจจัยที่สำคัญ คือ การมีคณะกรรมการชะรีอะห์ที่มีประสบการณ์และเป็นผู้มีความน่าเชื่อถือในหมู่ชาวมุสลิมในประเทศไทย ทั้งนี้ บริษัทมองว่าธุรกิจนี้จะมีประสิทธิภาพและโดยเฉพาะเมื่อเริ่มมีการครบสัญญา ละมีการจ่ายผลตอบแทนคืน ซึ่งจะทำให้ลูกค้าเห็นว่า การลงทุนในธุรกิจประกันอิสลามได้ผลตอบแทนค่อนข้างน่าพอใจ

4) ปัจจุบัน สัดส่วนมูลค่าประกันภัยอิสลามดีกว่าประกันชีวิตอิสลามของบริษัทฯ เนื่องจากทัศนคติของคนไทยต่อการทำประกันชีวิตไม่ค่อยดีเท่าไร ประชาชนยังไม่เห็นความจำเป็นในการทำประกันชีวิต จึงทำแต่การประกันภัย (รถยนต์) ตามพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 5) พ.ศ. 2551 ซึ่งแตกต่างในกรณีของต่างประเทศ เช่น มาเลเซีย ที่ประกันชีวิตอิสลามมีสัดส่วนการตลาดสูงกว่าการประกันภัยอิสลาม

1.3.2 การกำกับดูแลโดยภาครัฐและกฎหมายที่ควบคุมดูแล

กฎหมายที่ควบคุมในปัจจุบันไม่เป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจเท่าใดนัก แต่ติดตรงที่ว่า สนง.คปภ. ไม่เปิดให้มีการเพิ่มบริษัทประกันในประเทศไทยแล้ว ดังนั้น จึงมีเฉพาะบริษัทที่เปิดอยู่ในปัจจุบันที่จะขออนุญาตขายผลิตภัณฑ์ประกันอิสลามได้ จึงทำให้การแข่งขันค่อนข้างน้อย ประชาชนจะเสียประโยชน์

1.3.3 ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานและข้อเสนอแนะ

บริษัทฯ พบปัญหาหลักที่ประสบอยู่ในปัจจุบันที่ทำให้ธุรกิจประกันอิสลามไม่พัฒนาเท่าที่ควร ประกอบด้วย

1) การมีตัวแทนประกันน้อย ทั้งนี้ การหาตัวแทนประกันของธุรกิจประกันทั่วไปก็หายากอยู่แล้ว แต่การหาตัวแทนประกันอิสลามยิ่งยากกว่า ทั้งนี้ บริษัทเน้นตัวแทนประกันที่เป็นชาวมุสลิม ซึ่งค่อนข้างจะหายาก และการหาลูกค้าค่อนข้างยาก จึงไม่จูงใจให้มีคนมาเป็นตัวแทนประกันอิสลาม (ถาม 10 ราย ได้ลูกค้าไม่เกิน 3 ราย) เพราะฉะนั้น อาจเกิดการให้ผลตอบแทนกับตัวแทนประกันที่มีความสามารถสูงให้ไปอยู่กับบริษัทอื่น

2) ขาดการประชาสัมพันธ์และการให้ความรู้แก่ประชาชนถึงธุรกิจประกันอิสลาม

3) บุคลากรที่อยู่ในแวดวงประกันอิสลามยังมีความรู้ไม่เพียงพอ โดยเฉพาะความรู้ในภาพรวมทั้งหมดของธุรกิจ ทั้งคณะกรรมการชะรีอะห์ บุคลากรบริษัท และตัวแทนประกัน

2. บริษัทเมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน)

ประเด็นสัมภาษณ์: การดำเนินธุรกิจประกันวินาศภัยในรูปแบบของอิสลาม ณ วันที่ 13 ธันวาคม 2555

2.1 รายชื่อผู้ที่ให้สัมภาษณ์ มีดังนี้

คุณพัลลภ ห่อเตรียม ตำแหน่งผู้อำนวยการ ฝ่ายวางแผนและยุทธศาสตร์องค์กร



2.2 ประเด็นสัมภาษณ์ ดังนี้

2.2.1 ภาพรวมของกิจการและที่มา

- 1) บริษัทได้ธุรกิจประกันภัยทั่วไปอยู่แล้ว มูลเหตุจูงใจที่ทำให้บริษัทสนใจทำธุรกิจประกันภัยอิสลาม
- 2) ปัจจัยใดบ้าง (บริษัทมีกลยุทธ์ แนวทางอะไร) ที่ทำให้การดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามประสบความสำเร็จ
- 3) ท่านคิดว่าสำหรับประเทศไทย ระหว่างกิจการประกันชีวิตและประกันภัย อย่างไหนมีโอกาสประสบความสำเร็จมากกว่ากัน เพราะเหตุใด
- 4) ส่วนแบ่งทางการตลาดของตะกาฟุลบริษัทท่าน (คิดเป็นสัดส่วนเท่าไร)
- 5) ผลิตภัณฑ์ของบริษัท คือ อะไร (อาทิเช่น ประกันอัคคีภัย ประกันอัคคีภัยบ้านพักอาศัย ประกันภัยงานก่อสร้างและวิศวกรรมโยธา ประกันภัยทางทะเลและขนส่ง ประกันภัยรถยนต์ ประกันภัยตัวเรือ ประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคลและสุขภาพ เป็นต้น)
- 6) ผลิตภัณฑ์ประเภทใด กรมธรรม์อะไร ที่มีผู้ใช้บริการมาก (เพราะเหตุใด)
- 7) กลุ่มผู้ทำประกัน (ลูกค้า คือ ใคร) เป็นชาวมุสลิม หรือคนทั่วไป (มีสัดส่วนเท่าไร)
- 8) ท่านสามารถทำกำไรจากตะกาฟุลหรือไม่ (คุ้มหรือไม่)
- 9) หากเปรียบเทียบกับธุรกิจประกันทั่วไป ต้นทุนและกำไร อย่างไหนมากกว่ากัน
- 10) ต้นทุนที่สำคัญในการทำตะกาฟุล คือ อะไร (เช่น กองทุนตะบะรूरุ คณะที่ปรึกษาทางศาสนา อื่นๆ)
- 11) แนวโน้มธุรกิจของท่าน (ตะกาฟุล) สดใสหรือไม่ เพราะเหตุใด
- 12) เงินกองทุนตะบะรूरุเพียงพอต่อการรองรับความเสี่ยงหรือไม่
- 13) ท่านทำประกันภัยต่อหรือไม่ ประโยชน์ของประกันภัยต่อ คืออะไร
- 14) บริษัทใดที่รับทำประกันภัยต่อของบริษัทท่าน
- 15) คู่แข่งที่สำคัญของบริษัทท่าน เป็นบริษัทในไทยหรือบริษัทต่างประเทศ
- 16) สภาพความแข่งขันสูงหรือไม่ โอกาสที่บริษัทใหม่จะเข้ามาเป็นไปได้หรือไม่

2.2.2 ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน ข้อเสนอแนะ

- 1) หลังจากที่ได้ดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามแล้ว พบว่ามีปัญหาหรืออุปสรรคในการดำเนินการอะไรมา และอะไรเป็นอุปสรรคที่สำคัญที่สุด (ที่ต้องแก้ไขปรับปรุง) และข้อเสนอแนะ
- 2) ท่านคิดว่าสิ่งที่เป็นอุปสรรคสำคัญในการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามของไทย มีอะไรบ้าง และจะต้องดำเนินการแก้ไขอย่างไร และข้อเสนอแนะ

2.2.3 การกำกับดูแลโดยภาครัฐและกฎหมายที่ควบคุมกำกับดูแล

- 1) การดำเนินงานของบริษัทท่านฯ เกี่ยวข้องกับหน่วยงานรัฐกี่แห่ง ลักษณะความสัมพันธ์เป็นอย่างไร
- 2) กฎหมายที่ควบคุมการประกอบธุรกิจประกันภัยอิสลามในปัจจุบันเอื้ออำนวยต่อการประกอบธุรกิจของท่าน หรือไม่ อย่างไร
- 3) ท่านอยากให้ สำนักงาน คปภ. แก้ไขกฎหมายข้อใด เพื่อส่งเสริมการพัฒนาตะกาฟูล
- 4) สำนักงาน คปภ. และภาครัฐ มีส่วนช่วยสนับสนุนให้เกิดการประกอบธุรกิจประกันภัยอิสลามอย่างไรบ้าง
- 5) ปัจจุบันโครงสร้างที่ปรึกษาทางศาสนาเหมาะสมหรือไม่

2.2.4 ทิศทางการพัฒนาตะกาฟูลในอนาคต

- 1) ท่านคาดหวังกับการประกอบธุรกิจประกันอิสลามในอนาคตอย่างไร
- 2) ท่านเคยศึกษาประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจประกันภัยอิสลามของต่างประเทศหรือไม่ เช่น ของประเทศมาเลเซีย หรืออังกฤษ ว่าเป็นความเหมือนหรือแตกต่างจากบริษัทท่านอย่างไร
- 3) จากข้อ 2) ท่านได้นำแนวทางอะไร มาประยุกต์ใช้กับกิจการของบริษัทบ้าง
- 4) ทำไมตะกาฟูลของไทยจึงไม่พัฒนา และทำไมธุรกิจประกันภัยในมาเลเซียจึงพัฒนาไปได้ไกล
- 5) AEC จะส่งผลกระทบต่อตะกาฟูลในประเทศไทยและบริษัทของท่านอย่างไร
- 6) บริษัทของท่านควรเตรียมความพร้อมอย่างไร สำหรับ AEC

2.2.5. กระบวนการและรูปแบบการจัดตั้งตะกาฟูล

- 1) รูปแบบตะกาฟูลที่ท่านดำเนินการ คุณเลือกรูปแบบใด
 - โมเดลมูตอรอบะฮ์
 - โมเดลผสม
 - โมเดลวะกาละฮ์
- 2) ทำไมบริษัทของท่านถึงเลือกรูปแบบการดำเนินการแบบนี้
- 3) ก่อนที่คุณจะเริ่มทำตะกาฟูล คุณมีระบบการเงินในระบบทั่วไป (ไม่ฮาลาล) สิ่งของบริษัทท่านในขั้นตอนแรก คือ
- 4) การทำตะกาฟูล จะต้องปรับปรุงโครงสร้างบริษัทอย่างไร
- 5) ต้นทุนในการทำตะกาฟูลสูงหรือไม่ และท่านคิดบริษัทประกันภัยเล็กสามารถทำตะกาฟูลได้หรือไม่
- 6) ปัญหาอุปสรรคแรกเข้าตะกาฟูลของบริษัทท่าน คือ อะไร

2.3 ผลการสัมภาษณ์ มีดังนี้

2.3.1 มูลเหตุจูงใจที่ทำให้บริษัทบริษัทเมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน) สนใจทำธุรกิจประกันภัยอิสลาม

ด้วยความที่บริษัทมองเห็นโอกาสทางธุรกิจในประเทศอิสลาม และประมาณการว่า จะมีการเติบโตแน่นอน ประกอบกับชุมชนสังคมมุสลิมในประเทศไทยถือได้ว่าเป็นกลุ่มขนาดใหญ่ บริษัทจึงได้มีนโยบายในการกระโดดลงสู่ตลาดผลิตภัณฑ์ประกันภัยตะกาฟูลขึ้นในช่วงเดียวกับ บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) ที่ออกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล ทั้งนี้ ต้นแบบของบริษัทฯ Knowhow practice มาจาก Partner ประเทศมาเลเซีย เช่นเดียวกับเมืองไทยประกันชีวิต

2.3.2 ปัจจัยใดที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ

ปัจจุบันถือได้ว่าเพิ่งเริ่มต้นได้ไม่นาน ถือเป็นช่วงของการเริ่มต้นของการพัฒนาตลาด กลุ่มนี้ของบริษัทฯ และด้วยธรรมชาติของธุรกิจประกันวินาศภัยเป็นลักษณะระยะสั้นแบบปีต่อปี มีการรับรู้ได้อย่างง่ายได้ในการคุ้มครองทรัพย์สิน เช่น รถยนต์ ดังนั้นการอธิบายและสร้างความรู้ให้ เข้าใจได้ง่ายกว่าธุรกิจประกันชีวิต ซึ่งธุรกิจประกันชีวิตเป็นแบบระยะยาวเหมือนการลงทุนระยะยาว การอธิบายให้ผู้ทำประกันภัยเข้าใจในตรงนี้ ถือเป็นความท้าทายที่ยากกว่า แต่ทั้งประกันภัยและ ประกันชีวิตถือว่ามีประโยชน์ในการคุ้มครองบุคคลได้ทั้งคู่

ความท้าทายในปัจจุบันของธุรกิจประกันภัยตะกาฟูลนี้ อยู่ที่ชุมชนมุสลิมยังขาดความรู้ ความเข้าใจของประโยชน์ของการทำประกันภัยและในตัวผลิตภัณฑ์ว่าจะซื้อได้ไหม ผลิตภัณฑ์เป็น ฮาลาลหรือไม่ ถึงแม้บริษัทฯ ได้มีการออกงานเพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจให้แก่สังคมมุสลิมโดยตรง แต่ยังไม่สามารถสร้างการรับรู้ที่เป็นประโยชน์ต่อระบบประกันภัยมากเท่าใดนัก อีกทั้ง ชุมชนมุสลิม เป็นชุมชนที่ยังอาศัยการรับรู้ในวงแคบ ดังนั้นการเข้าถึงผู้นำชุมชนหรือผู้นำทางอิสลาม แล้วใช้วิธีการ บอกต่อจะถือเป็นประโยชน์เพิ่มขึ้นของประกันภัยตะกาฟูลในการที่จะกระจายและปกป้องความเสี่ยง ของชีวิตและทรัพย์สิน ทั้งนี้ บริษัทฯ มีจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ประกันตะกาฟูลที่มีค่าเบี้ยประกันภัย ไกลเคียงกับประกันภัยแบบสากล

นอกจากนี้ บริษัทฯ ก็ได้มีการจัดตั้งคณะกรรมการชะรีอะฮ์ ซึ่งเป็นบุคคลผู้ทรงคุณวุฒิ ทางสายมุสลิมที่มีความรู้ความเข้าใจในด้านการประกันภัยและด้านศาสนาอิสลามในการที่จะเป็น ที่ปรึกษา ให้ความเห็นรูปแบบของผลิตภัณฑ์ และแนวทางการดำเนินธุรกิจที่ไม่ขัดกับหลักศาสนา อิสลาม เช่น การกันเงินส่วนหนึ่งหลังจากที่หักค่าดำเนินการก็จะนำไปบริจาค หรือค่าในกรรมธรรม์ ที่สื่อความหมายในทางศาสนาอิสลามให้ถูกต้อง เป็นไปตามเกณฑ์ที่ถูกต้อง และกลั่นกรองวิธีการ ดำเนินการ พร้อมทั้งดำเนินการจัดการกับข้อสงสัยต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย แม้กระทั่งการ ดำเนินการประกันภัยต่อ บริษัทฯก็ต้องใช้บริการของบริษัทประกันภัยต่อที่เป็นตะกาฟูลเช่นเดียวกัน (ปัจจุบัน การประกันต่อของบริษัทฯ ดำเนินการต่อกับบริษัทในต่างประเทศทั้งสิ้น) ทำให้บริษัทฯ สามารถสร้างความมั่นใจและความน่าเชื่อถือจากผู้ทำประกันภัยที่เป็นมุสลิมได้ว่า สามารถทำ ประกันภัยโดยไม่ผิดต่อหลักการ

บริษัทฯ มีความแข็งแกร่งด้านการเงิน เงินทุน มีการบริหารจัดการตัวแปรที่ต้อง ควบคุมตามที่สำนักงาน คปภ. และบุคลากรที่ยังคงใช้พนักงานที่ทำประกันแบบทั่วไปด้วย ทำให้ ต้นทุนด้านกำลังคนไม่เพิ่ม และมีผลิตภัณฑ์ที่ครบวงจร

2.3.3 ส่วนแบ่งทางการตลาด

สำหรับสัดส่วนทางการตลาดนั้น ปัจจุบันไม่มีตัวเลขทางสถิติที่ชัดเจนและแน่นอนว่า บริษัทฯ มีส่วนแบ่งทางการตลาดที่เท่าไร เพราะบริษัทฯ มิได้เก็บสถิติไว้ แต่ถือได้ว่า ยังน้อยอยู่ และมีเพียงไม่กี่บริษัทที่เข้ามาร่วมดำเนินธุรกิจผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล อาทิเช่น ทิพยประกันภัย อาคเนย์ประกันภัย และเทเวศร์ประกันภัย และเนื่องด้วยผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลนั้นมีความเหมือนกันกับผลิตภัณฑ์ประกันทั่วไปของบริษัท มีความแตกต่างกันเพียงแค่ว่า ชื่อที่ใช้ และการบริหารจัดการด้านหลังบ้านเท่านั้น และถือได้ว่าบริษัทฯ เป็นเจ้าอันดับต้นๆ ได้ โดยผู้ทำประกันส่วนใหญ่เป็นคนมุสลิม

2.3.4 ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลของบริษัทฯ

แบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ

1) ประกันภัยทรัพย์สิน มี 3 แบบผลิตภัณฑ์ คือ

- ประกันอัคคีภัยสำหรับที่อยู่อาศัย (ตะกาฟูล)
- ประกันอัคคีภัยสำหรับธุรกิจ (ตะกาฟูล)
- ประกันความเสี่ยงภัยทุกชนิดของทรัพย์สิน

2) ประกันภัยรถยนต์ มี 7 แบบผลิตภัณฑ์ คือ

- ประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับ (พรบ.) ตะกาฟูล
- ประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจ ประเภท 1
- ประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจ ประเภท 2
- ประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจ ประเภท 2 Plus
- ประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจ ประเภท 3
- ประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจ ประเภท 3 “TP3” & “TP Save”

3) ประกันอื่นๆ

- ประกันชดเชยรายได้ระหว่างรักษาตัวในโรงพยาบาลสำหรับโครงการสินเชื่อแท็กซี่ไทยเข้มแข็ง

- ประกันเดินทางต่างประเทศ ผู้ประกอบพิธีฮัจญ์ และ อุมเราะห์

ทั้งนี้ สำหรับบริษัทฯ ประกันรถยนต์ภาคสมัครใจ ประเภท 1 ถือเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำยอดขายเบี้ยประกันภัยรวมได้สูงที่สุด (ดูตามจำนวนกรมธรรม์ไม่ได้ เพราะความแตกต่างด้านราคาตั้งแต่หลักร้อย - หลักหมื่น)

การคิดค่าเบี้ยที่เหมือนกับประกันทั่วไป ถึงแม้ต้นทุนสูงกว่าแต่ขนาดของตลาดยังไม่ใหญ่ จึงทำให้ประกันตะกาฟูลยังสามารถเดินต่อไปได้ แต่หากขนาดของตลาดที่ใหญ่ขึ้น ก็อาจจะมีการแยกส่วนออกมาบริหารจัดการต่างหาก

2.3.5 การประกันภัยต่อของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล

ถือได้ว่า ยังมีปัญหาอยู่บ้าง เนื่องจากนโยบายบริษัทฯ ต้องการที่จะทำประกันภัยต่อกับบริษัทที่เป็นตะกาฟูลเช่นเดียวกัน ซึ่งในปัจจุบันมีน้อยราย แต่ไม่ทราบว่ามีที่ใดบ้าง เนื่องจากส่งต่อให้อีกแผนกที่ดูแลรับผิดชอบโดยตรงเป็นผู้ดำเนินการ ส่วนการสรรหาเลือกที่ได้ด้วยสัดส่วนการประกันต่อเท่าใดนั้นขึ้นอยู่กับนโยบายบริษัทฯ พร้อมทั้งการที่นักคณิตศาสตร์ประกันภัยจะเป็นผู้คำนวณโดยตรงวิธีการประกันภัยต่อนั้น โดยส่วนใหญ่มีผ่านนายหน้าของต่างประเทศ ซึ่งมีวิธีการที่

ซับซ้อน แต่อย่างไรก็ตาม การดำเนินการของบริษัทฯ นั้นมั่นใจได้ว่า มีการประกันภัยต่อบริษัทที่เป็นตาคะพูลอย่างแน่นอน

2.3.6 ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินการธุรกิจประกันภัยตะกาพูล

ปัญหาสำคัญ คือ การที่กลุ่มเป้าหมาย (คนมุสลิม) ยังขาดความรู้ความเข้าใจในการประกันภัยตะกาพูล ว่าซื้อได้หรือไม่ ขัดกับหลักเกณฑ์ศาสนาหรือไม่ อีกทั้งเรื่องของการประกันภัยต่อที่ถูกต้องไม่ขัดกับหลักเกณฑ์ของศาสนาอิสลามต้องประกันต่อบริษัทที่เป็นตาคะพูลเช่นเดียวกันแต่ค่อนข้างหายาก

2.3.7 การดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับภาครัฐและความสัมพันธ์

มีการประสานงานสำนักงาน คปภ. แต่เนื่องจาก สำนักงาน คปภ. ไม่มีบุคลากรที่มีความรู้ความเข้าใจในหลักอิสลาม ซึ่งในมุมมองส่วนบุคคลคิดว่า สำนักงาน คปภ. ยังขาดแคล่องตัว ไม่มีการพัฒนาการทำงานอย่างรวดเร็ว มีการปรับค่าธรรมเนียมต่างๆสูงขึ้น โดยแท้จริงแล้วการทำงานของสำนักงาน คปภ. ควรเป็นผู้นำมากกว่านี้ อีกทั้งเห็นด้วยกับที่มีแผนพัฒนาประกันภัยแต่การนำไปปฏิบัติถือว่ายังไม่ประสบความสำเร็จ

2.3.8 ผลกระทบต่อบริษัทฯ กับการเข้าสู่การเป็นประชาคมอาเซียนในปี พ.ศ. 255

สำหรับระบบประกันภัยโดยภาพรวม การที่จะเข้ามาในธุรกิจประกันภัยนอกจากจะต้องมีความรู้เกี่ยวกับคน ประเทศนั้นๆ แต่เนื่องจากผลิตภัณฑ์ประกันตาคะพูลในอนาคตน่าจะมีผู้เล่นในตลาดเพิ่มมากขึ้น ถึงแม้ขนาดยังเล็ก บริษัทฯ เกรงว่าน่าจะมีผลกระทบต่อประกันภัยทั่วไปมากกว่าที่จะมีผลกระทบเฉพาะกับตลาดตาคะพูล

วิธีการการแข่งขันในอนาคตน่าจะเป็นไปในลักษณะ Joint Venture มากขึ้น มีหลายบริษัทฯ ที่กำลังปรับตัวเพื่อเตรียมพร้อมต่อการรองรับการเปิดประชาคมอาเซียน แต่สำหรับบริษัทฯ อยู่ในช่วงของการศึกษาผลกระทบอยู่

2.3.9 แผนกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจประกันภัยตะกาพูลต่อไปของบริษัทฯ

บริษัทฯ คิดว่า ผลผลิตหนึ่งนี้เป็นอีกหนึ่งตัวที่ขายได้ ปัจจุบันบริษัทฯ อยู่ระหว่างการศึกษาความเป็นไปได้ โดยถือว่าในขณะนี้อยู่ในจุดที่เรียกกันว่า Learning Curve แต่ด้วยขนาดของตลาดกลุ่มเป้าหมายนี้ยังไม่ใหญ่มาก ดังนั้น บริษัทฯ จึงเริ่มมีการวางนโยบายและแผนกลยุทธ์ว่าจะประสานงานขอความร่วมมือกับตัวแทนของประกันชีวิตของบริษัทเครือเดียวกันในการขายกรมธรรม์ประกันชีวิตและประกันภัยควบคู่กันไป เพื่อให้เข้าถึงกับกลุ่มเป้าหมายของผลิตภัณฑ์ประเภทนี้ได้อย่างแท้จริง บริษัทฯ ยังมี Partner คือ Bancassurance อย่างกลสิกรฯ ที่ขายผลิตภัณฑ์ประกันของบริษัทฯ อยู่ ก็ถือว่าเป็นข้อได้เปรียบของธุรกิจประกันภัยอีกมาก และหากเปรียบเทียบกับประกันภัยตะกาพูลกับ Microinsurance ตลาดประกันภัยตะกาพูลน่าจะมีศักยภาพมากกว่า Bancassurance เป็น ชื่อเรียกของรูปแบบการขายประกันชีวิตผ่านธนาคาร โดยธนาคารเป็นนายหน้าถูกต้องตามกฎหมาย และมีสินค้าประกันในรูปแบบเฉพาะที่ทางบริษัทประกันชีวิตออกให้ โดยให้พนักงานธนาคาร (พนักงานแบงก์) ขายให้ลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการกับทางธนาคาร หรือในอนาคตเมื่อการแข่งขันสูงขึ้นอาจจะมีการโทรไปขายด้วย

2.3.10 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

- 1) สำนักงาน คปภ. ควรจัดให้มี Wording ของกรมธรรม์แบบตะกาฟูลทุกประเภทแบบสากล
- 2) สำนักงาน คปภ. ไม่มีการตรวจสอบวิธีการดำเนินการประกันภัยตะกาฟูลในกรณีการบริหารจัดการภายหลัง เพราะทราบมาบ้างว่าบางบริษัทฯ ไม่ได้ทำให้ถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลามอย่างแท้จริง
- 3) สำนักงาน คปภ. ในฐานะผู้กำกับดูแลบริษัทประกันภัย ควรมีความรู้ความเข้าใจในด้านการประกันภัยอิสลามมากขึ้น
- 4) รัฐบาลควรมีส่วนในการผลักดัน กระตุ้นและให้ความสำคัญกับให้ธุรกิจประกันภัยตะกาฟูลนี้ เนื่องจากเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อ และควรมีการวางแผนการพัฒนาระยะยาว มิใช่เป็นไปตามอายุรัฐบาล
- 5) รัฐบาลจะเข้ามาช่วยรับประกันภัยต่อในกรณีการหาผู้รับประกันภัยต่อที่เป็นตะกาฟูลยาก
- 6) การร่วมมือกันอย่างเป็นระบบของกระทรวงการคลังและสำนักงาน คปภ. รวมทั้งสร้างบุคลากรผู้มีความรู้ความเข้าใจในด้านหลักประกันภัยอิสลามเพิ่มเติม

3. บริษัทพินันชาประกันชีวิต จำกัด

ประเด็นสัมภาษณ์: การดำเนินธุรกิจประกันชีวิตในรูปแบบของอิสลาม ณ วันที่ 23 มกราคม 2556

3.1 รายชื่อผู้ที่ให้สัมภาษณ์ มีดังนี้

คุณนพพล เปี้ยวไข่มุข ตำแหน่งผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการอาวุโส



3.2 ประเด็นสัมภาษณ์มีดังนี้

3.2.1. ภาพรวมของกิจการและที่มา

- 1) บริษัทได้ธุรกิจประกันภัยทั่วไปอยู่แล้ว มูลเหตุจูงใจที่ทำให้บริษัทสนใจทำธุรกิจประกันภัยอิสลาม
- 2) สำหรับประเทศไทยในส่วนของตะกาฟูล ท่านคิดว่าระหว่างกิจการประกันชีวิตและประกันภัย การประกันประเภทใดมีโอกาสประสบความสำเร็จมากกว่ากัน เพราะเหตุใด
- 3) ส่วนแบ่งทางการตลาดของตะกาฟูลบริษัทท่าน (คิดเป็นสัดส่วนเท่าไร) ในอดีตเป็นอย่างไร
- 4) ผลิตภัณฑ์ของบริษัท คือ อะไร
- 5) ผลิตภัณฑ์ประเภทใด กรรมธรรมอะไร ที่มีผู้ใช้บริการมาก (เพราะเหตุใด)
- 6) กลุ่มผู้ทำประกัน (ลูกค้า คือ ใคร) เป็นชาวมุสลิม หรือคนทั่วไป (มีสัดส่วนเท่าไร)
- 7) บริษัทของท่านเคยทำกำไรจากตะกาฟูลหรือไม่ (คุ้มหรือไม่)
- 8) หากเปรียบเทียบระหว่างธุรกิจประกันทั่วไปกับตะกาฟูล ต้นทุนและกำไร อย่างไหนมากกว่ากัน
- 9) ต้นทุนที่สำคัญในการทำตะกาฟูล คือ อะไร (เช่น กองทุนตะบรूर् คณที่ปรึกษาทางศาสนา อื่นๆ)
- 10) แนวโน้มธุรกิจของท่าน (ตะกาฟูล) สดใสหรือไม่ เพราะเหตุใด (ประสบปัญหาอะไร)
- 11) เงินกองทุนตะบรूर् เพียงพอต่อการรองรับความเสี่ยงหรือไม่
- 12) ท่านทำประกันภัยต่อหรือไม่ ประโยชน์ของประกันภัยต่อคือ อะไร
- 13) บริษัทใดที่รับทำประกันภัยต่อของบริษัทท่าน
- 14) บริษัทพินันชา มีแผนที่จะเข้ามาทำธุรกิจตะกาฟูลอีกหรือไม่ ?

3.2.2 ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน ข้อเสนอแนะ

1) หลังจากที่คุณได้เคยดำเนินการธุรกิจประกันภัยอิสลามแล้ว พบว่ามีปัญหาหรืออุปสรรคอะไรที่เกิดขึ้นจากการดำเนินการ หมายเหตุ อุปสรรคที่สำคัญที่สุด (และข้อเสนอแนะ)

2) ท่านคิดว่าสิ่งที่เป็นอุปสรรคสำคัญในการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามของไทย มีอะไรบ้าง และจะต้องดำเนินการแก้ไขอย่างไร และข้อเสนอแนะ

3.2.3 การกำกับดูแลโดยภาครัฐและกฎหมายที่ควบคุมกำกับดูแล

1) การดำเนินงานของบริษัทท่านฯ เกี่ยวข้องกับหน่วยงานรัฐกี่แห่ง ลักษณะความสัมพันธ์เป็นอย่างไร

2) กฎหมายที่ควบคุมการประกอบธุรกิจประกันภัยอิสลามในปัจจุบันเอื้ออำนวยต่อการประกอบธุรกิจของท่าน หรือไม่ อย่างไร

3) ท่านอยากให้ สำนักงาน คปภ. แก้ไขกฎหมายข้อใด เพื่อส่งเสริมการพัฒนาตลาด

4) สำนักงาน คปภ. และภาครัฐ มีส่วนช่วยสนับสนุนให้เกิดการประกอบธุรกิจประกันภัยอิสลามอย่างไรบ้าง

3.2.4 ทิศทางการพัฒนาตลาดในอนาคต

1) ท่านคาดหวังกับการประกอบธุรกิจประกันอิสลามในอนาคตอย่างไร

2) ท่านเคยศึกษาประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจประกันภัยอิสลามของต่างประเทศหรือไม่ เช่น ของประเทศมาเลเซีย หรืออังกฤษ ว่ามีความเหมือนหรือแตกต่างจากบริษัทเราอย่างไร

3) จากข้อ 2) ท่านได้แนวทางอะไร มาประยุกต์ใช้กับกิจการของบริษัทบ้าง

4) ทำไมตลาดของไทยจึงไม่พัฒนา และทำไมธุรกิจประกันภัยในมาเลเซียจึงพัฒนาไปได้ไกล

5) AEC จะส่งผลกระทบต่อตลาดในประเทศไทยและบริษัทของท่านอย่างไร

6) บริษัทของท่านควรเตรียมความพร้อมอย่างไร สำหรับ AEC

3.2.5 กระบวนการและรูปแบบการจัดตั้งตลาด

1) รูปแบบตลาดที่ท่านดำเนินการ คุณเลือกรูปแบบใด

- โมเดลมูตอโรบะฮ์

- โมเดลผสม

- โมเดลอะกัลละฮ์

2) ทำไมบริษัทของท่านถึงเลือกรูปแบบการดำเนินการแบบนี้

3) ก่อนที่คุณจะเริ่มทำตลาด คุณมีระบบการเงินในระบบทั่วไป (ไม่ฮาลาล) สิ่งที่คุณทำในขั้นตอนแรก คือ

4) การทำตลาด จะต้องปรับปรุงโครงสร้างบริษัทอย่างไร

5) ต้นทุนในการทำตลาดสูงหรือไม่ และท่านคิดว่าบริษัทประกันภัยเล็กสามารถทำตลาดได้หรือไม่

6) ปัญหาอุปสรรคแรกเข้าตลาดของบริษัทท่าน คือ อะไร

3.3 ผลการสัมภาษณ์ มีดังนี้

3.3.1 ภาพรวมของธุรกิจตะกาฟูล

1) ตะกาฟูลคิดเป็นร้อยละ 3% (ภาพรวมของไทยไม่เกินร้อยละ 5) ของมูลค่าธุรกิจ (90,000 กรมธรรม์)

2) ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นชาวมุสลิม อยู่ในพื้นที่ที่มีชาวมุสลิมอาศัย โดยเฉพาะ 5 จังหวัด ชายแดนภาคใต้ คิดเป็นร้อยละ 95 รองลงมาอยู่ในเขตกรุงเทพฯ ชุมชนชาวมุสลิม เขตหนองจอก และบางพื้นที่ของจังหวัดฉะเชิงเทรา

3.3.2 ผลกระทบตะกาฟูล

สำหรับผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตของบริษัท ฟินันซ่า จำกัด พบว่ามี 4 กลุ่ม ได้แก่ ประกันชีวิตแบบคุ้มครองเงินกู้ ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ ประกันชีวิตแบบตลอดชีพ และประกันการเสียชีวิตหรือทุพพลภาพเนื่องจากอุบัติเหตุ ทั้งนี้ ผลกระทบประกันส่วนใหญ่เหมาะสำหรับผู้มีรายได้ระดับปานกลางถึงระดับสูง โดยผลิตภัณฑ์เป็นที่นิยมของลูกค้าในแต่ละกลุ่มผลิตภัณฑ์ มีดังนี้

- 1) ประกันชีวิตแบบคุ้มครองเงินกู้ ได้แก่ ตะกาฟูลกลุ่ม
- 2) ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ ได้แก่ ฟินันซ่าตะกาฟูลเพื่อฮัจญ์
- 3) ประกันชีวิตแบบตลอดชีพ ได้แก่ ฟินันซ่าตะกาฟูลเพื่อครอบครัวตลอดชีพ
- 4) ประกันการเสียชีวิตหรือทุพพลภาพเนื่องจากอุบัติเหตุ ได้แก่ ตะกาฟูลอุบัติเหตุส่วนบุคคล ปกป้องคุ้มครองเจ้าของธุรกิจ และปกป้องคุ้มครองวัยทำงาน

ทั้งนี้ ผลกระทบที่มีจำนวนรายผู้ทำประกันมากที่สุด คือ ฟินันซ่าตะกาฟูลเพื่อครอบครัวตลอดชีพ และ ผลกระทบที่มีเบี้ยประกันสูงสุด คือ ฟินันซ่าตะกาฟูลเพื่อฮัจญ์ ดูรายละเอียดจากตาราง

ตารางแสดงผลกระทบตะกาฟูลเพื่อครอบครัวของบริษัทฟินันซ่า จำกัด (มหาชน)

ผลิตภัณฑ์	ผลิตภัณฑ์บริษัทฟินันซ่าที่นิยม	ลักษณะ
ประกันชีวิตแบบคุ้มครองเงินกู้ (Credit life)	ตะกาฟูลกลุ่ม (Group mortgage takaful)	เป็นหลักประกันสำหรับผู้ขอใช้บริการสนับสนุนทางการเงิน (Group mortgage takaful) ให้ความคุ้มครองกรณีเสียชีวิตหรือทุพพลภาพสิ้นเชิงถาวร เมื่อเวลาผ่านไปทุนประกันจะลดลง
ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ (Endowment Policies)	ฟินันซ่าตะกาฟูลเพื่อฮัจญ์	ถือเป็นการออมทรัพย์ มีเป้าหมายที่ชัดเจนเพื่อประกอบพิธีฮัจญ์ จึงมีเบี้ยประกันที่สูง เหมาะสำหรับผู้มีรายได้ปานกลางถึงสูง ซึ่งรับประกันอายุ 0 – 70 ปี หลักประกันขั้นต่ำ 100,000 บาท มี 6 แบบให้เลือก 5/3 5/5 7/3 7/5 7/7 10/5

ผลิตภัณฑ์	ผลิตภัณฑ์บริษัทฟินันซ่าที่นิยม	ลักษณะ
ประกันชีวิตแบบ ตลอดชีพ (Whole life insurance)	ฟินันซ่าตะกาฟูลเพื่อครอบครัวตลอดชีพ	ปัจจุบันเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีเป็นที่นิยมของ ลูกค้า รับประกันอายุ 0 - 65 ปี หลักประกันขั้นต่ำ 100,000 บาท มี 3 แบบให้เลือก 90/15 90/20 90/60
ประกันการ เสียชีวิตหรือ ทุพพลภาพ เนื่องจาก อุบัติเหตุ (Accidental death and disability insurance: AD&D)	ตะกาฟูลอุบัติเหตุส่วนบุคคล (PA Takaful Business Plan) ปกป้องคุ้มครองเจ้าของธุรกิจ	ทุนประกัน 5 -10 ล้าน (วงเงินคุ้มครอง สูง) เบี้ยประกันแพง เหมาะสำหรับผู้มี รายปานกลางถึงสูง
	ตะกาฟูลอุบัติเหตุส่วนบุคคล (PA Takaful Smart Plan) ปกป้องคุ้มครองวัยทำงาน	ทุนประกัน 1 - 2 แสน เบี้ยประกันต่ำ เหมาะสำหรับผู้มีรายได้น้อย

ที่มา: รวบรวมโดยทีมวิจัย

3.3.3 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ (Delivery Chanel) ได้แก่

- 1) การซื้อตรงจากบริษัท (สำนักงานใหญ่ และสำนักงานสาขา)
- 2) ตัวแทน (Agent) ซึ่งเป็นสัญญา 1 ต่อ 1 กับบริษัท (ทำขายให้ฟินันซ่าได้เพียงบริษัทเดียว)
- 3) นายหน้า (Broker) ทั้งในรูปของบุคคลหรือบริษัท สามารถขายได้หลายบริษัท
- 4) การเป็นพันธมิตรของบริษัทประกันร่วมกับบริษัทหรือองค์กรที่เกี่ยวข้องในการจัดจำหน่าย เช่น โรงพยาบาล บริษัทรถยนต์ องค์กรของรัฐ และองค์กรชุมชน
- 5) ธนาคาร (Bancassurance)
- 6) ไปรษณีย์ (Direct Mail)
- 7) ทางโทรศัพท์ (Tele Marketing)
- 8) ช่องทางอื่นๆ เช่น ระบบอินเทอร์เน็ต และร้านสะดวกซื้อ

ทั้งนี้ พบว่าช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ทำรายได้ให้กับบริษัทประกัน คือ ตัวแทน (Agent) คิดเป็นร้อยละ 98 รองลงมา คือ นายหน้า (Broker) และผ่านทางธนาคาร ในกรณีของบริษัทฟินันซ่าประกันชีวิต จำกัด ได้มีการเปิดสำนักงานสาขา เพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล เฉพาะจำนวน 6 สาขา ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ซึ่งถือเป็นปัจจัยสำคัญในการส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์ เพราะเป็นศูนย์กลางในการเผยแพร่ความรู้ในตัวผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล และเป็นสัญลักษณ์ของการสร้างความน่าเชื่อถือของบริษัทและตัวผลิตภัณฑ์

3.3.4 รูปแบบโมเดลที่ใช้ในการดำเนินการ

บริษัทพินันซ่าประกันชีวิต จำกัด จะใช้รูปแบบมุดอโรบะฮ์

3.3.5 ช่องทางการจัดจำหน่าย (Delivery Channel)

ปัจจุบันตัวแทน (Agent) เป็นช่องทางที่ขายให้กับลูกค้าคิดเป็นร้อยละ 98 โดยบริษัทจะจ่ายค่า Commission ให้แก่ตัวแทน (Agent) สูงกว่านายหน้า (Broker)

ทั้งนี้ สาเหตุที่ตัวแทนเป็นช่องทางจัดจำหน่ายได้ประสบความสำเร็จมากที่สุด เพราะตะกาฟูลเป็นของใหม่ ตัวแทนมีความใกล้ชิดกับลูกค้ามากกว่าช่องทางในการจัดจำหน่ายอื่นๆ (โดยเฉพาะตัวแทนชาวมุสลิมที่ขายได้ดีกว่าตัวแทนที่ไม่ใช่ชาวมุสลิม) เพราะตัวแทนสามารถสร้างความสัมพันธ์และความน่าเชื่อถือของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล รวมทั้งสามารถอธิบายหลักการและตอบข้อซักถามได้ชัดเจนกว่าช่องทางอื่นๆ

หากลูกค้ามีความเข้าใจมากขึ้นในตัวผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล บริษัทก็สามารถที่จะขยายช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ เช่น โทรศัพท์ เป็นต้น

3.3.6 ปัญหาและอุปสรรค

เรื่องความรู้ ความเข้าใจของลูกค้า ทศนคติเชิงลบเกี่ยวกับประกัน ชาวมุสลิมตามทศนคติเดิมมองว่าการพูดเรื่องการตายเป็นสิ่งที่ไม่สมควร

นอกจากนี้ บริษัทไม่สามารถรับประกันลูกค้าที่ส่วนใหญ่มาจาก 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ได้ เพราะระดับความเสี่ยงที่สูงขึ้น ขณะที่ Demand ที่เพิ่มขึ้น

3.3.7 แนวทางหรือข้อเสนอแนะแก้ไขปัญหาอุปสรรคดังกล่าวอย่างไร

- 1) สร้างตัวแทนขายที่มีความรู้ ความสามารถในการเปลี่ยนแปลงทัศนคติของลูกค้า
- 2) จัดตั้งสำนักงานตัวแทนของบริษัทสำหรับตะกาฟูลโดยเฉพาะ ในพื้นที่ใหม่ (ปัจจุบันมี 5 แห่ง)
- 3) ออกแบบประกันที่ครอบคลุมความเสี่ยงที่สูงมากขึ้น โดยใช้กลไกประกันต่อ (Retakaful) เพื่อเป็นตัวช่วยรับประกันได้มากขึ้น

3.3.8 บริษัทพินันซ่า มีกลยุทธ์อะไรที่จะทำให้ตะกาฟูลแพร่หลายและประสบความสำเร็จในสังคมไทย

- 1) สร้างภาพลักษณ์ (Image) ว่าเป็นบริษัทแห่งแรกที่ให้บริการตะกาฟูล
- 2) มีคณะกรรมการเดวันชะรีอะฮ์ที่น่าเชื่อถือ ดำเนินการให้บริการอย่างถูกต้องตามหลักศาสนา ทั้งในด้านการลงทุนที่ปฏิบัติถูกต้องตามหลักศาสนา
- 3) การจัดตั้งศูนย์ Training Representative เพื่อฝึกอบรมและสร้างตัวแทนในพื้นที่ รวมทั้งจัดประชุม Workshop ระหว่างตัวแทนกับกลุ่มลูกค้า
- 4) จูงใจตัวแทนโดยการให้ผลประโยชน์ที่มากขึ้น แต่คุมค่าใช้จ่ายให้ต่ำลงมากขึ้น

ภาคผนวก ข.

การสัมภาษณ์หน่วยงานควบคุมกำกับดูแลกิจการประกันภัย

การสัมภาษณ์หน่วยงานควบคุมกำกับดูแลกิจการประกันภัย ประกอบด้วย

1. สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (สนง.คปภ.)

ประเด็นสัมภาษณ์

- การกำกับดูแลประกันชีวิต (อิสลาม) ณ วันที่ 12 กันยายน 2555
- การกำกับดูแลประกันวินาศภัย (อิสลาม) ณ วันที่ 13 ธันวาคม 2555
- การลงทุน การประกันภัยต่อ และ RBC ณ วันที่ 23 มกราคม 2556

2. สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (สศค.)

มีรายละเอียดดังนี้

1. สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (สนง.คปภ.)

ประเด็นการสัมภาษณ์ การกำกับดูแลประกันชีวิต (อิสลาม) ณ วันที่ 12 กันยายน 2555

1.1 รายชื่อผู้ที่ให้สัมภาษณ์ มีดังนี้

คุณไพบุลย์ เปี่ยมเมตตา ผู้อำนวยการกำกับผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต

คุณสิริพัทธ์ สุวรรณทัต ผู้อำนวยการฝ่ายกำกับผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต 5

1.2 ประเด็นผลการสัมภาษณ์มีดังนี้

1.2.1 ภาพรวมของกิจการประกันชีวิตภัยอิสลาม

ธุรกิจประกันอิสลามในประเทศไทยเริ่มขึ้นเมื่อปี 2546 โดยบริษัทฟินันซ่าประกันชีวิต จำกัด เมื่อเปรียบเทียบกับธุรกิจประกันทั่วไทย พบว่า สัดส่วนการประกอบธุรกิจประกันอิสลามในประเทศไทยมีสัดส่วนค่อนข้างน้อย โดยพบว่า มีบริษัทประกันชีวิตทั้งหมด 24 บริษัท แต่เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจประกันชีวิตอิสลามแค่ 3 บริษัท ได้แก่ บริษัทเมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) บริษัทไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) และบริษัทอาคเนย์ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) และมีบริษัทประกันภัยทั้งหมด 67 บริษัท แต่เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจประกันภัยอิสลามจำนวน 3 บริษัท เช่นเดียวกับประกันชีวิต ทั้งนี้ หากพิจารณามูลค่าธุรกิจประกันอิสลามในประเทศไทย พบว่า ในแต่ละปีมีมูลค่าทางธุรกิจสูงขึ้นไม่มากนัก

ปัจจุบัน ธุรกิจประกันอิสลามส่วนใหญ่ในประเทศไทย จะเป็นในรูปแบบประกันภัยอิสลามมากกว่าประกันชีวิต เนื่องจาก พื้นฐานคนไทยยังไม่ได้ให้ความสำคัญกับการประกันชีวิตเท่าใดนัก แต่จำเป็นต้องทำประกันภัยตามข้อบังคับของกฎหมาย เช่น การทำประกันรถยนต์

1.2.2 ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานและข้อเสนอแนะ

ปัญหาและอุปสรรค

1) การกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยในส่วนของบริษัทประกันภัยอิสลามหรือตะกาฟูล ยังไม่ได้แยกออกมาโดยเฉพาะ สำนักงาน คปภ.กำกับดูแลโดยแบ่งเป็น 2 ฝ่าย คือ ฝ่ายการกำกับดูแลในส่วนของบริษัทประกันชีวิต และฝ่ายการกำกับดูแลในส่วนของบริษัทประกันวินาศภัย ซึ่งหากบริษัทออกผลิตภัณฑ์ประกันภัยอิสลามในประเภทไหน สำนักงาน คปภ.ในแต่ละทีมก็จะมีหน้าที่กำกับดูแลในผลิตภัณฑ์นั้น

- 2) สำนักงาน คปภ.ยังขาดบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญในเรื่องของประกันภัยอิสลาม ซึ่งจะต้องมีความรู้ในเรื่องของหลักการแนวคิด กฎหมาย และรูปแบบของการประกันภัยอิสลาม
- 3) การประชาสัมพันธ์ ให้ความรู้ความเข้าใจในเรื่องของประกันภัยอิสลาม รวมทั้งผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับประกันภัยอิสลาม ยังมีน้อยหรือแทบจะไม่มี
- 4) บริษัทที่จะออกผลิตภัณฑ์ประกันภัยอิสลามยังมีไม่มาก
- 5) ผลิตภัณฑ์ประกันภัยอิสลาม ยังไม่สนองกับความต้องการของผู้บริโภคทั้งมุสลิมและไม่ใช่มุสลิม
- 6) ยังไม่มีกฎหมายเฉพาะในส่วนของการประกันภัยอิสลาม ยังอยู่ภายใต้กฎหมายและระเบียบข้อบังคับเหมือนการประกันภัยทั่วไป ซึ่งอาจจะยังไม่สอดคล้องกับหลักของศาสนาอิสลาม

ข้อเสนอแนะ

- 1) ประชาสัมพันธ์ให้กับประชาชนให้มีความรู้ความเข้าใจในเรื่องของประกันภัยอิสลามให้มากขึ้น
- 2) บริษัทควรมีการแข่งขันในการทำธุรกิจหรือออกผลิตภัณฑ์ประกันภัยอิสลามให้มากขึ้น เพราะ สำนักงาน คปภ.พร้อมที่จะอำนวยความสะดวกในการพิจารณาผลิตภัณฑ์ประกันภัยอิสลามที่เสนอมา
- 3) บริษัทควรดำเนินการสำรวจความต้องการของประชาชนก่อนออกผลิตภัณฑ์ รวมถึงต้องสำรวจว่าลูกค้าต้องการให้ดำเนินการตามหลักศาสนาอิสลามเข้มข้นมากน้อยเพียงใด
- 4) หากในอนาคตมูลค่าของประกันภัยอิสลามมีสัดส่วนที่สูงขึ้น อาจจะต้องมีการออกกฎหมายในส่วนของการประกันภัยอิสลามโดยเฉพาะ

1.2.3 การกำกับดูแลโดยภาครัฐและกฎหมายที่ใช้ควบคุมกำกับดูแล

สำนักงาน คปภ. ดำเนินมาตรการกำกับดูแลและธุรกิจประกันอิสลามค่อนข้างจะผ่อนปรน โดยใช้กฎหมายควบคุมฉบับเดียวกับการควบคุมบริษัทประกันทั่วไป

สำนักงาน คปภ. ดำเนินการอนุมัติผลิตภัณฑ์ทางการประกันอิสลามเหมือนกับกรณีบริษัทประกันทั่วไป แต่จะมีการขอคำรับรองจากคณะกรรมการรับรองว่าผลิตภัณฑ์ดังกล่าวถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลาม ทั้งนี้ คณะกรรมการฯ ดังกล่าว เป็นคณะกรรมการฯ ที่บริษัทประกันอิสลามแต่งตั้งขึ้นเอง สำนักงาน คปภ. มิได้แต่งตั้งเอง นอกจากนี้ สำนักงาน คปภ.ได้จัดทำ guideline ขั้นตอนการพิจารณาอนุมัติผลิตภัณฑ์ให้ทุกบริษัทได้ทราบถึงขั้นตอนเพื่อให้สามารถผ่านการอนุมัติได้อย่างรวดเร็ว

สำนักงาน คปภ. เห็นว่า ในปัจจุบันยังไม่มีมีความจำเป็นที่จะต้องมีการออกกฎหมายเกี่ยวกับการประกันอิสลามแยกออกมาต่างหาก เนื่องจาก หากจะต้องแยกออกมาเป็นกฎหมายเฉพาะจะต้องมีความรัดกุมในการกำกับดูแลมากกว่าในปัจจุบัน เช่น ต้องมีการแยกบัญชีทรัพย์สินของบริษัทประกันอิสลามออกจากบริษัทแม่อย่างชัดเจน ซึ่งอาจทำให้ธุรกิจประกันอิสลามในประเทศไทยไม่สามารถพัฒนาไปได้ดีเท่าที่ควร

2. สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (สนง.คปภ.)

ประเด็นการสัมภาษณ์ การกำกับดูแลประกันวินาศภัย (อิสลาม) ณ วันที่ 13 ธันวาคม 2555

2.1 รายชื่อผู้ที่ให้สัมภาษณ์ มีดังนี้

คุณวินัส ทองละมุล ผู้อำนวยการฝ่ายกำกับผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัย 1

คุณดาเนตร วันทะนีย์ ผู้อำนวยการฝ่ายกำกับผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัย 2

คุณอาภากร ปานเลิศ ผู้อำนวยการฝ่ายกำกับผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัย 3

คุณพงศกร ภาณุสานต์ ผู้อำนวยการส่วนกำกับผลิตภัณฑ์ประกันภัยรถยนต์



2.2 ประเด็นผลการสัมภาษณ์มีดังนี้

2.2.1 ภาพรวมของกิจการประกันวินาศภัยอิสลามในประเทศไทย

บริษัทพิทยประกันภัย จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทแรกที่มีการบริการผลิตภัณฑ์ประกันภัยอิสลามในประเทศไทย โดยในปัจจุบันมีบริษัทประกันภัยจำนวน 67 บริษัท แต่มีเพียง 10 บริษัทได้ขอให้สำนักงาน คปภ.พิจารณารับรองกรรมธรรม์ตะกาฟูล (ได้รับ License)

สำหรับข้อมูลสัดส่วนมูลค่าธุรกิจตะกาฟูลมีจำนวนเบี้ยประกันเป็นเท่าใด และสัดส่วนของมูลค่าเบี้ยประกันตะกาฟูลต่อเบี้ยประกันภัยทั่วไปคิดเป็นเท่าไรนั้นสำนักงาน คปภ.ไม่มีการรวบรวมข้อมูลมูลค่าเบี้ยกรรมธรรม์ตะกาฟูลดังกล่าว ดังนั้น ในการที่จะทราบถึงข้อมูลกลุ่มลูกค้าของบริษัทในเชิงการตลาด ผู้วิจัยจะดำเนินการสุ่มตัวอย่างจากบริษัทประกันภัยเพื่อหาข้อมูลดังกล่าว นอกจากนี้ สำนักงาน คปภ. ก็ไม่มีข้อมูลว่าลูกค้าส่วนใหญ่ของตะกาฟูลเป็นใคร

2.2.2 การกำกับดูแลโดยภาครัฐและกฎหมายที่ควบคุมดูแล

สำนักงาน คปภ. ดำเนินมาตรการกำกับดูแลธุรกิจประกันอิสลามค่อนข้างจะผ่อนปรน โดยใช้กฎหมายควบคุมฉบับเดียวกับการควบคุมบริษัทประกันทั่วไป และเหมือนในกรณีประกันชีวิตอิสลามทุกประการ โดยขั้นตอนในการอนุมัติหรือออกใบรับรอง มีดังนี้

1) บริษัทฯ ออกร่างกรรมธรรม์ที่ตะกาฟูลโดยได้รับการรับรองและตรวจสอบจากคณะที่ปรึกษาศาสนาของบริษัทฯ

2) บริษัทฯ จะนำร่างกรรมธรรม์ตะกาฟูลที่ได้รับการตรวจสอบจากคณะที่ปรึกษาทางศาสนามาให้ สำนักงาน คปภ. พิจารณารับรองว่าเงื่อนไข โดยคำอธิบายของกรรมธรรม์ตะกาฟูลจะต้องมีความถูกต้องและสอดคล้องกับหลักการมาตรฐานของกรรมธรรม์สากล (เช่นเดียวกับประกัน

แบบสากล) ทั้งนี้ สำนักงาน คปภ. ได้กำหนดคำศัพท์ของกรรมธรรม์ตะกาฟูลเป็นการเฉพาะเพื่อใช้แทนกรรมธรรม์ประกันภัยแบบสากล เช่น คำว่า “เงินสมทบ” คือ เบี้ยประกัน เป็นต้น

3) เมื่อสำนักงาน คปภ. พิจารณาความถูกต้องของกรรมธรรม์ตะกาฟูลเสร็จ สำนักงาน คปภ. จะออกหนังสือรับรอง (License) ทั้งนี้ หากกรรมธรรม์มาตรฐานสากลมีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขและหลักเกณฑ์ กรรมธรรม์ตะกาฟูลจะต้องเปลี่ยนแปลงในทำนองเดียวกัน เพียงแต่คำศัพท์ยังคงไว้ซึ่งตามหลักศาสนาอิสลาม

2.2.3 ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน ข้อเสนอแนะ

1) ธุรกิจประกันจะขยายตัวขึ้นอยู่กับนโยบายของรัฐบาล หากรัฐบาลไทยให้การสนับสนุนตะกาฟูล ได้แก่ การออกมาตรการทางการเงินและการคลัง [การลดหย่อนภาษี หรือประกันรถยนต์ (รถคันแรก คือ 5 ปี)] รวมทั้ง การที่ภาครัฐให้การสนับสนุนและทำการประชาสัมพันธ์ถึงประโยชน์ของการทำประกันอิสลามเพื่อให้ประชาชนรับทราบ

2) การจัดตั้งองค์กรที่มีลักษณะเฉพาะดังเช่นการจัดตั้งธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย ก็จะทำให้กิจการตะกาฟูลมีการพัฒนาไปมากกว่านี้

3) ในปี 2558 ที่ประเทศไทยจะเข้าเป็นสมาชิกประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ยังไม่มีการเปิดเสรีประกัน อย่างก็ดี คาดว่าจะมีการเปิดเสรีธุรกิจประกันในอนาคต ซึ่งจะทำให้บริษัทประกันของไทยสามารถจัดตั้งกิจการในต่างประเทศได้ เช่นเดียวกับบริษัทประกันต่างประเทศก็สามารถเข้ามาประกอบกิจการในประเทศไทยเช่นกัน ทำให้ขอบเขตการดำเนินงานของบริษัทประกันของไทยไม่จำกัดแต่เพียงภายในประเทศ ดังเช่นกรณี ลูกค้าประกันรถยนต์ของบริษัท A ได้เดินทางขับรถไปประเทศลาว ทั้งนี้ กรรมธรรม์ได้ครอบคลุมถึงการเดินทางไปต่างประเทศด้วย ซึ่งหมายความว่า บริษัท A จะต้องเป็นพันธมิตรกับบริษัทประกันภัยของลาวในลักษณะ Joint - Venture หรืออาจจะมีการมาตั้งบริษัทลูกในประเทศไทยก็ได้ อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน สำนักงาน คปภ. ไม่เป็นโอกาสให้มีบริษัทประกันภัยเพิ่มขึ้นอยู่แล้ว จึงน่าจะเป็นในรูปแบบการดำเนินการแบบ Joint Venture มากกว่า

3. สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (สนง.คปภ.)

ประเด็นการสัมภาษณ์ การลงทุน การประกันภัยต่อ และ RBC ณ วันที่ 23 มกราคม 2556

3.1 รายชื่อผู้ที่ให้สัมภาษณ์ มีดังนี้

คุณธนิศา อนุสนธิ์ดิษฐ์ ผู้อำนวยการฝ่ายมาตรฐานเงินกองทุน

คุณประภาภัทร์ กุลปวโรภาส ผู้อำนวยการฝ่ายกำกับธุรกิจประกันภัย

3.2 ประเด็นผลการสัมภาษณ์มีดังนี้

3.2.1 ส่วนการลงทุน

1) การลงทุนในภาคประกัน คือ อะไร

การทำประกันภัย คือ เป็นการคาดการณ์ว่าคนที่ทำจะเกิดเหตุขึ้นน้อยกว่า โดยเบี้ยประกันภัยรับ รั้งมาทั้งหนึ่งร้อยบาท ส่วนหนึ่งของการที่ตั่งสำรองไว้นั้นคือเงินที่ต้องทำให้งอกเงยขึ้นจากการลงทุน

2) การลงทุนของบริษัทประกัน มีความสำคัญอย่างไร

มีหลักเกณฑ์ปรากฏในประกาศคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (ประกาศสำนักงาน คปภ.) ประกอบด้วยการลงทุนของบริษัทประกันที่ลงทุนภายในประเทศ และการลงทุนในต่างประเทศ หรือที่เรียกว่า Off Shore ซึ่งจะมีหลักเกณฑ์การบังคับให้บริษัทประกันสามารถลงทุนในตราสารทุน ตราสารหนี้ และกองทุนได้ไม่เกินร้อยละ 10 ซึ่งจะต้องได้รับความเห็นชอบจากนายทะเบียน

3) สำนักงาน คปภ.มีบทบาทสำคัญในการกำกับดูแลการลงทุนของบริษัทประกันอย่างไร

สำนักงาน คปภ.จะกำหนดเพียงแค่หลักเกณฑ์ในการลงทุนของบริษัทประกันว่าควรมีที่เท่าไร โดยออกเป็นประกาศของสำนักงาน คปภ. ซึ่งสามารถหาตัวโหลดได้จากหน้าเว็บไซต์ของสำนักงาน คปภ. ได้ ได้แก่

ธุรกิจประกันวินาศภัย

- ประกาศกระทรวงพาณิชย์ เรื่อง การลงทุนประกอบธุรกิจอื่นของบริษัทประกันวินาศภัย

- ประกาศกระทรวงพาณิชย์ เรื่อง การลงทุนประกอบธุรกิจอื่นของบริษัทประกันวินาศภัย (ฉบับที่ 2)

- ประกาศกระทรวงพาณิชย์ เรื่อง การลงทุนประกอบธุรกิจอื่นของบริษัทประกันวินาศภัย (ฉบับที่ 3)

- ประกาศคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย เรื่อง การลงทุนประกอบธุรกิจอื่นของบริษัทประกันวินาศภัย พ.ศ. 2553

- ประกาศคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย เรื่อง การลงทุนประกอบธุรกิจอื่นของบริษัทประกันวินาศภัย (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2554

ธุรกิจประกันชีวิต

- ประกาศคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย เรื่อง การลงทุนประกอบธุรกิจอื่นของบริษัทประกันชีวิต พ.ศ. 2553

- ประกาศคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย เรื่อง การลงทุนประกอบธุรกิจอื่นของบริษัทประกันชีวิต (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2554

- ประกาศกระทรวงพาณิชย์ เรื่อง การลงทุนประกอบธุรกิจอื่นของบริษัทประกันชีวิต
- ประกาศกระทรวงพาณิชย์ เรื่อง การลงทุนประกอบธุรกิจอื่นของบริษัทประกันชีวิต (ฉบับที่ 2)
- ประกาศกระทรวงพาณิชย์ เรื่อง การลงทุนประกอบธุรกิจอื่นของบริษัทประกันชีวิต (ฉบับที่ 2)

3.2.2 การประกันภัยต่อ (Reinsurance)

- 1) ทำไม/เหตุผลความจำเป็น ที่บริษัทประกันจะต้องมีการทำ Reinsurance
การประกันภัยต่อ นั้น โดยส่วนใหญ่จะเป็นประเภทการประกันวินาศภัยที่จะเน้นการกระจายความเสี่ยงออกไป โดยดูความสามารถและศักยภาพของบริษัทตนเองประกอบด้วย การประกันภัยต่อมีใช้รูปแบบของการลงทุน
- 2) สถานการณ์การทำ Reinsurance ในประเทศไทยเป็นอย่างไร
สถิติของการประกันภัยต่อสามารถหาได้จากเว็บไซต์ของสำนักงาน คปภ. โดยเป็นข้อมูลประกอบเบื้องต้นเท่านั้น
- 3) บริษัทรับประกันต่อในประเทศไทยมีกี่บริษัท
มี 2 แห่งที่เป็นสัญชาติไทย คือ บริษัทรับประกันภัยต่อ และบริษัทรับประกันภัยต่อชีวิต
- 4) บริษัทประกันประเภทใดที่มีการทำ Reinsurance มากที่สุดระหว่างบริษัทประกันภัย กับบริษัทประกันชีวิต คิดเป็นสัดส่วนเท่าไร
โดยส่วนใหญ่เป็นการประกันภัยต่อของธุรกิจประกันวินาศภัย
- 5) กระบวนการของการ Reinsurance บริษัทต้องดำเนินการอย่างไรบ้าง (การขออนุญาต กฎระเบียบต่าง)
บริษัทที่ต้องการดำเนินธุรกิจการรับประกันภัยต่อ นั้น ต้องได้รับใบอนุญาต โดย 2 บริษัทสัญชาติไทยที่รับประกันภัยต่อ นั้น จะได้รับใบอนุญาตที่ประกอบธุรกิจการรับประกันภัยต่อเท่านั้น จะไม่สามารถรับประกันภัยโดยตรงจากบุคคลรายย่อยได้ แต่หากเป็นบริษัทประกันภัยทั่วไปนั้น สามารถทำประกันภัยโดยตรงจากลูกค้าได้ และสามารถทำธุรกิจในการรับประกันภัยต่อได้ อาทิ รับประกันภัยต่อจากบริษัทประกันภัยที่มีขนาดเล็ก ซึ่งไม่อาจรับความเสี่ยงขนาดใหญ่ได้ โดยกินค่านายหน้าแทน
- 6) สำนักงาน คปภ. มีกฎหมาย/ข้อบังคับ/ระเบียบในการกำกับดูแลการทำ Reinsurance ของบริษัทประกันหรือไม่ อย่างไร
การทำประกันภัยต่อ นั้น สำนักงาน คปภ. จะมีหลักเกณฑ์การกำกับดูแลโดยมีในประกาศของ คปภ. เช่นเดียวกัน (เอกสารแนบ)
 - ประกาศคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย เรื่อง หลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขในการรับประกันภัยต่อของบริษัทประกันวินาศภัย พ.ศ. 2555
 - ประกาศคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย เรื่อง หลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขในการรับประกันภัยต่อของบริษัทประกันชีวิต พ.ศ. 2555

โดยประกาศดังกล่าว สำนักงาน คปภ. ต้องการให้บริษัทประกันภัยมีการบริหารจัดการความเสี่ยงด้วยวิธีการประกันภัยต่ออย่างเป็นระบบ และคัดเลือกผู้รับประกันภัยต่อที่มีมาตรฐานสากลและเป็นที่ยอมรับได้ โดยจะส่งผลต่อความมั่นคงทางการเงินของบริษัท รวมทั้งเพื่อให้บริษัทสามารถจัดการความเสี่ยงได้อย่างเหมาะสม สอดคล้องกับการดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยงและกลยุทธ์ของบริษัทประกันภัยเองอีกด้วย

7) การทำประกันภัยต่อกับบริษัทรับประกันต่อภายในประเทศหรือต่างประเทศและมีผลแตกต่างกันหรือไม่ อย่างไร

โดยแท้จริงแล้วมีการกำหนดหลักเกณฑ์ตามประกาศ คปภ. ที่จะดูจากระดับความเสี่ยง และอันดับความน่าเชื่อถือของผู้รับประกันภัยต่อต่างประเทศ ซึ่งมีสถาบันจัดอันดับความน่าเชื่อถือ 4 สถาบันที่ สำนักงาน คปภ. ยอมรับ คือ Standard & Poor's Moody's AM Best และ Fitch ซึ่งจะมีอันดับที่แตกต่างกันไป

4. สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (สศค.)

ประเด็นการสัมภาษณ์ การกำกับดูแลธุรกิจประกันอิสลาม

4.1 รายชื่อผู้ที่ให้สัมภาษณ์ มีดังนี้

นางสาวเกษราภรณ์ จงวิไลเกษม เศรษฐกรปฏิบัติการ สำนักนโยบายระบบการคุ้มครองผลประโยชน์ทางการเงิน

4.2 ประเด็นผลการสัมภาษณ์มีดังนี้

4.21 นโยบายด้านการประกันภัยปัจจุบัน

(1) ปัจจุบัน สศค. ในฐานะผู้เสนอแนะนโยบายของกระทรวงการคลัง และรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง มีภารกิจหน้าที่ใดที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย

ด้วย สศค. มีภารกิจในการเป็นองค์กรที่เสนอแนะนโยบายเศรษฐกิจการคลัง ในเชิงรุก โดยด้านการประกันภัยนั้น ได้มอบหมายให้สำนักนโยบายระบบการคุ้มครองผลประโยชน์ทางการเงิน (สคป.) เป็นผู้ดูแล ทั้งนี้ สคป. มีหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย ดังนี้

ก. เสนอแนะและออกแบบนโยบาย แผน และมาตรการในการส่งเสริมและพัฒนา ระบบการประกันภัยและการบริหารเงินลงทุน ให้มีความมั่นคง สามารถแข่งขันได้ และมีมาตรฐาน ทั้งในด้านระบบการเงินและบัญชี ด้านการกำกับดูแลที่ดี รวมทั้งการประกันภัยต่อ

ข. เสนอแนะและออกนโยบายในการส่งเสริมประสิทธิภาพในการคุ้มครองผู้มีสิทธิ ประโยชน์ตามสัญญาประกันภัย รวมทั้งส่งเสริมและสร้างหลักประกันด้านรายได้ให้แก่ประชาชนด้วย ระบบประกันภัย

ค. เสนอแนะและออกแบบนโยบายในการส่งเสริมและพัฒนาระบบการประกัน สินเชื่อที่อยู่อาศัย เพื่อส่งเสริมประสิทธิภาพของระบบการคุ้มครองสิทธิประโยชน์ตามสัญญาประกัน สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

ง. ติดตามภาวะการณ์ประกันภัยและประสานงานกับสำนักคณะกรรมการกำกับ และส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย เพื่อเสนอแนะนโยบายในการกำกับดูแลระบบการ ประกันภัยให้สอดคล้องกับนโยบายการ พัฒนาระบบการเงินและเศรษฐกิจโดยรวม

(2) นโยบายในการดำเนินการด้านการประกันภัยโดยรวมมีอะไรบ้าง

สำหรับการดำเนินการในปี 2556 นั้น สศค.ได้ทำงานร่วมกับสำนักงาน คณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัยในการวางแผนร่วมกันขับเคลื่อน นโยบายด้านการประกันภัยให้เกิดการพัฒนาและเติบโตได้อย่างยั่งยืน รวมทั้งให้เป็นเครื่องมือทาง การเงินหนึ่งที่มีประสิทธิภาพสำหรับประชาชนไทยในการเป็นตัวขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศให้

ก. การแก้ไขร่างพระราชบัญญัติประกันชีวิต (ฉบับที่ ..) พ.ศ. และร่าง พระราชบัญญัติประกันวินาศภัย (ฉบับที่ ..) พ.ศ. โดยขณะนี้อยู่ระหว่างการดำเนินการเข้าสู่การ พิจารณาของสภาผู้แทนราษฎรและวุฒิสภา และผลักดันให้เกิดการบังคับใช้โดยเร็ว ทั้งนี้ มี สาระสำคัญในการแก้ไขกฎหมาย คือ

1) แก้ไขให้กองทุนประกันวินาศภัยและกองทุนประกันชีวิตสามารถจ่ายเงิน เบื้องต้นจำนวนไม่เกิน 1 ล้านบาท ให้กับเจ้าหนี้ผู้เอาประกันภัยได้ทันทีกรณีที่เกิดการเพิกถอน ใบอนุญาตการประกอบธุรกิจประกันภัย

2) เพิ่มอำนาจให้กองทุนประกันวินาศภัยและกองทุนประกันชีวิตสามารถกู้เงินออกตัวเงิน หรือออกตราสารทางการเงิน และสามารถสวมสิทธิแทนเจ้าหนี้ผู้เอาประกันภัยในการขอรับหนี้คืนเท่ากับจำนวนเงินที่กองทุนได้จ่ายให้แก่เจ้าหนี้ผู้เอาประกันภัย และให้อำนาจกองทุนเป็นผู้ชำระบัญชี

3) แก้ไขค่านิยามผู้ถือหุ้นของบริษัทประกันภัย ให้เป็นลักษณะเดียวกันกับค่านิยามผู้ถือหุ้นของสถาบันการเงิน ตาม พ.ร.บ. ธุรกิจสถาบันการเงิน พ.ศ. 2551 เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน

ข. โครงการประกันภัยรายย่อย (Micro Insurance) ปัจจุบันอยู่ระหว่างการศึกษาร่วมกันระหว่างกระทรวงการคลัง สนง. คปภ. และภาคส่วนที่เกี่ยวข้องในการออกผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบโจทย์ในการเข้าถึงการประกันภัยของประชาชนระดับรายย่อย ซึ่งเป็นประชากรส่วนใหญ่ของประเทศ โดยถือเป็นเครื่องมือการบริหารจัดการความเสี่ยงให้กับประชาชนได้อย่างยั่งยืนในการได้รับความคุ้มครองชีวิตและทรัพย์สินในราคาที่เหมาะสมอีกด้วย ขณะนี้มีการดำเนินการโดยความร่วมมือของภาคเอกชนในการขายผลิตภัณฑ์ผ่านเคาน์เตอร์เซอร์วิสที่มีสาขากว่า 8,000 แห่งทั่วประเทศไทยด้วยผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายรูปแบบและราคาที่เหมาะสม

(3) ภาพรวมการประกันภัยในปัจจุบัน

มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องสำหรับระบบประกันภัยของไทย โดยสามารถดูได้จากจำนวนเบี้ยประกันภัยรวมของปี 2555 นั้น สามารถเติบโตได้กว่าร้อยละ 22.9 เป็นการเติบโตของธุรกิจประกันชีวิตร้อยละ 20.6 และธุรกิจประกันวินาศภัยร้อยละ 28.34 ซึ่งมีผลมาจากเหตุการณ์อุทกภัยครั้งใหญ่ของไทยเมื่อปลายปี 2554 ทำให้ประชาชนไทยตระหนักต่อความสำคัญของการทำประกันภัยทรัพย์สินอาคารบ้านเรือนมากขึ้น ประกอบกับรัฐบาลได้จัดตั้งกองทุนส่งเสริมการประกันภัยพิบัติ ภายใต้พระราชกำหนดกองทุนส่งเสริมการประกันภัยพิบัติ พ.ศ. 2555 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ความช่วยเหลือประชาชนและผู้ประกอบการให้ได้รับความคุ้มครองทรัพย์สินและกิจการจากภัยพิบัติได้อย่างทั่วถึงในอัตราเบี้ยประกันภัยที่เหมาะสม และสร้างความมั่นใจให้แก่นักลงทุนทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติให้ยังคงดำเนินกิจการต่อไปในประเทศไทย รวมทั้งให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ประกอบการธุรกิจประกันภัยโดยการจัดให้มีการรับประกันภัยเนื่องจากหลังเหตุการณ์อุทกภัย บริษัทรับประกันภัยต่อต่างชาติไม่รับประกันภัยต่อ หรือหากรับประกันภัยต่อในอัตราที่สูง และแม้แต่การประกันภัยข้าวนาปีที่อยู่ภายใต้กองทุนส่งเสริมการประกันภัยพิบัติ นอกจากนี้ภาครัฐได้มีส่วนช่วยให้เกิดความเข้มแข็งของกำกับดูแลบริษัทประกันภัย โดยต้องการให้เกิดการสำรองเงินกองทุนให้มีความพอเพียงหากเกิดเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิด โดยการกำหนดเครื่องมือ RBC (Risk Based Capital) ซึ่งเป็นเครื่องมือสากลที่ทำให้ภาครัฐสามารถทราบความเข้มแข็งทางการเงินของบริษัทประกันภัย โดยเริ่มใช้ค่าอัตราส่วนการวัดความพอเพียงอยู่ที่ร้อยละ 140 ของเงินกองทุน อีกทั้งมีการแข่งขันที่สูงในภาคระบบประกันภัยโดยพบได้จากความหลากหลายทางผลิตภัณฑ์ด้านการประกันภัย และช่องทางการจัดจำหน่ายประกันที่ผ่านทางธนาคารพาณิชย์ หรือที่เรียกว่า Bancassurance เป็นต้น

4.2.2 นโยบายด้านการประกันภัยอิสลาม

(1) กระทรวงการคลังมีนโยบายด้านการประกันภัยอิสลามหรือไม่

ปัจจุบันนี้ กระทรวงการคลังยังไม่มีนโยบายด้านการประกันภัยอิสลาม แต่ได้มีการศึกษาและตระหนักถึงความเป็นไปได้ของผลิตภัณฑ์ประกันภัยอิสลาม เนื่องจากต้องการตอบสนองต่อตลาดกลุ่มผู้นับถือศาสนาอิสลาม ซึ่งมีประมาณ 7 ล้านคน หรือประมาณร้อยละ 10 ของประชากรทั้งประเทศ ทั้งนี้ บริษัทประกันภัยในปัจจุบันหลายแห่งได้มีการริเริ่มผลิตผลิตภัณฑ์ประกันภัยอิสลามแล้ว และทราบมาว่าเริ่มมีสัดส่วนที่เพิ่มขึ้น ถึงแม้ไม่มากแต่เติบโตทุกปี

(2) สศค. มีการรวบรวมข้อมูลของข้อมูลการประกันภัยหรือไม่

กระทรวงการคลังไม่มีการเก็บรวบรวมข้อมูลการประกันภัยในเชิงลึก แต่ทราบว่าสำนักงาน คปภ. ได้มีแผนในการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการรองรับและเตรียมการจัดทำข้อมูลด้านการประกันภัยให้เป็นระบบและมีประสิทธิภาพ

(3) ปัจจุบัน ท่านมีความเห็นเกี่ยวกับการประกันภัยอิสลามกับประเทศไทยอย่างไร

สำหรับความเห็นส่วนตัว ยังคงมองว่าการประกันภัยอิสลามยังเป็นตลาดที่ไม่ใหญ่มาก ในขณะที่ปัจจุบันภาครัฐให้การสนับสนุนกับระบบประกันภัยในภาครวมโดยต้องการสร้างความเข้มแข็งก่อน ทั้งนี้ คาดว่าเพื่อการพัฒนาาระบบประกันภัยให้เติบโตและรองรับการเปิดเสรีด้านการประกันภัย การภาครัฐคงจะเข้ามาส่งเสริมและสนับสนุนประกันภัยอิสลามโดยให้เป็นความหลากหลายของตัวผลิตภัณฑ์มากกว่า เพราะทราบว่าประกันภัยอิสลามจะมีกลไกของประกันให้เป็นไปตามหลักคำสอนของศาสนาอิสลาม แต่ได้มีการศึกษาเพิ่มเติมเหมือนกันจากประเทศเพื่อนบ้านอย่างมาเลเซีย ที่ประกันภัยอิสลามนั้นถือว่าเป็นนโยบายรัฐ และมีการสนับสนุนเต็มที่ในฐานะประเทศมุสลิม ถ้ามีความพร้อมด้านหลักการศาสนาอิสลามประกอบกับความพร้อมในบริบทที่เกี่ยวข้องก็คิดว่าไม่นานก็น่าจะเป็นโครงการที่ภาครัฐต้องหันมาใส่ใจแน่นอน

(4) มีปัญหา หรือความท้าทายใดบ้างที่รัฐ ควรเข้ามาเป็นตัวขับเคลื่อนให้ระบบประกันภัยอิสลามมีการพัฒนา

ปัญหาหรือความท้าทายนั้น คิดว่ามาจากกลไกที่เป็นเฉพาะของศาสนาอิสลาม โดยแท้จริงแล้วต้องมีการศึกษาเพิ่มเติมให้มากกว่านี้ แต่คาดว่าเพื่อรองรับต่อการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและการเปิดเสรีบริการด้านการเงินของอาเซียน คงไม่นานที่รัฐจะดำเนินการบางอย่างเพื่อสร้างความเข้มแข็งให้กับประกันภัยอิสลามและต้องการให้พัฒนาต่อไปได้อย่างยั่งยืน ดังนั้น จึงต้องขอศึกษาความพร้อมในทุกด้านด้วย

ภาคผนวก ค. การสัมภาษณ์ที่ปรึกษาทางศาสนาอิสลาม

รายชื่อผู้ที่ให้สัมภาษณ์

อ. บรรจง บินกาซัน (คณะกรรมการเมืองไทยชะรีอะฮ์)

1. บทบาทของคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลามมีความสำคัญอย่างไรต่อการดำเนินธุรกิจตะกาฟูล

มีบทบาทในการคอยกำกับดูแลการให้บริการ พิจารณาผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลและการลงทุนให้ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์

2. การเป็นคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลามมีเงื่อนไขอะไรบ้าง และควรมีความรู้ในแขนงใด

คณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาควรมีความรู้ทางด้านนิติศาสตร์อิสลาม (ฟิกซ์) และการเงินอิสลาม แต่ปัจจุบันยังขาดบุคลากรที่มีรู้ทั้งสองแขนงในคนเดียวกัน ดังนั้น ในปัจจุบันคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลามจึงเป็นผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านการศาสนาและการเงินอิสลาม

3. การมีคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลาม 2 ระดับ ได้แก่ระดับชาติและระดับองค์กร เช่นในประเทศมาเลเซีย มีข้อดีและข้อเสียอย่างไร

ข้อดีของการมีคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลามในระดับชาติ คือ

1) เป็นที่ปรึกษาให้กับบริษัทประกันเพื่อตีความและวินิจฉัยการดำเนินการของธุรกิจตะกาฟูล พิจารณาผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่ออกใหม่ และตรวจสอบการลงทุนให้ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ โดยไม่เกี่ยวข้องกับอบายมุข

2) สร้างความน่าเชื่อถือให้กับธุรกิจตะกาฟูลและสถาบันการเงินอิสลามอื่นๆ ทั้งนี้ ความน่าเชื่อถือของตะกาฟูลขึ้นอยู่กับการที่ภาครัฐจะให้อำนาจแก่คณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาในการกำกับดูแลมากนักน้อยเพียงใด

3) ตะกาฟูลมีความน่าเชื่อถือและเป็นมาตรฐานสากลถือเป็นปัจจัยที่ส่งเสริมให้การประสานและดำเนินการร่วมกับองค์กรมุสลิมในระหว่างประเทศเป็นไปอย่างสะดวกมากยิ่งขึ้น

4) โดยทั่วไปประเทศที่มีมุสลิมจะพบว่ากฎอิสลามอยู่ภายใต้กฎหมายหลัก จึงทำให้การดำเนินธุรกิจตะกาฟูลมีข้อจำกัด คณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลามระดับประเทศจะมีบทบาทสำคัญในการช่วยตีความนิติศาสตร์อิสลาม (ฟิกซ์) เพื่อให้ธุรกิจตะกาฟูลสามารถดำเนินการได้อย่างถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ภายใต้สภาพแวดล้อมที่จำกัดดังกล่าว เช่น

กรณี 1 ตามหลักศาสนาอิสลามกำหนดให้ธุรกรรมทางการเงินที่เกี่ยวข้องกับดอกเบี้ยและสิ่งต้องห้ามมีสัดส่วนไม่เกินร้อยละ 5 ขณะที่ในประเทศไทยควรได้รับการพิจารณาผ่อนปรนในอัตราที่เกี่ยวข้องดังกล่าว โดยคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาระดับชาติจะพิจารณาตีความตามหลักศาสนาอิสลามเพื่อให้ได้สัดส่วนที่ผ่อนปรนอันเป็นมาตรฐานเดียวกันสำหรับทุกกิจการที่ให้บริการตะกาฟูล ในปัจจุบันคณะกรรมการที่ปรึกษาบางบริษัทได้กำหนดอัตราส่วนที่ผ่อนปรนอยู่ระหว่างร้อยละ 10 – 20

กรณี 2 รายได้ของธุรกิจตะกาฟูลจากค่าเช่าสถานที่มาจากรถนาครทั่วไปหรือจากร้านอาหารที่ขายเนื้อสุกร ซึ่งถือเป็นรายได้ที่ไม่ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ คณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนา

ระดับประเทศจะตีความและกำหนดแนวทางที่ผ่อนปรนเพื่อให้ธุรกิจตะกาฟูลสามารถหารายได้จากค่าเช่าได้ในมาตรฐานเดียวกันในทุกกิจการตะกาฟูล (หากไม่มีคณะกรรมการที่ปรึกษาระดับชาติ ก็จะใช้คณะกรรมการที่ปรึกษาสามารถระดับองค์กรดำเนินการแทน)

5) คัดกรองบุคลากรที่เหมาะสมในการทำหน้าที่คณะกรรมการที่ปรึกษาระดับองค์กร

4. ประเทศไทยควรจัดตั้งคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาใน 2 ระดับ คือ ระดับชาติเป็นการเฉพาะและระดับองค์กร หรือไม่

การจัดตั้งคณะกรรมการที่ปรึกษาระดับชาติ ณ ปัจจุบัน อาจเป็นสิ่งที่เกินความจำเป็นและอาจทำให้กิจการ ตะกาฟูลขาดความคล่องตัวและเกิดความล่าช้าในการดำเนินการได้ แต่หากธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทยมีขนาดที่ใหญ่ขึ้นกว่าปัจจุบัน การจัดตั้งคณะกรรมการที่ปรึกษาระดับชาติ จึงถือเป็นสิ่งจำเป็น เพื่อให้การดำเนินกิจการตะกาฟูลในภาพรวมมีมาตรฐานเดียวกัน ซึ่งทำให้เกิดความน่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับในระดับสากล

5. คณะกรรมการที่ปรึกษาระดับชาติและระดับองค์กร มีบทบาทและหน้าที่แตกต่างอย่างไร

บทบาทของคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาในระดับองค์กรจะช่วยกลั่นกรองงานการตีความด้านนิติศาสตร์อิสลาม (ฟิกซ์) ในระดับลูกค้ารายย่อย เช่น ลูกค้ารายหนึ่งขาดส่งเงินสมทบเป็นเวลา 3 งวด ซึ่งจะทำให้สัญญาตะกาฟูลดังกล่าวสิ้นสุดลง แต่ถ้าลูกค้าคนเดิมมีความต้องการที่จะใช้บริการตะกาฟูลอีกครั้งในอนาคต คณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาจะพิจารณาความเป็นไปได้และปรับเปลี่ยนเงื่อนไขของสัญญาตะกาฟูลให้เหมาะสมลูกค้าที่ขาดส่งเงินสมทบ เป็นต้น ส่วนคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนา ระดับชาติมีหน้าที่ให้คำปรึกษาในระดับนโยบายภาพรวมและการดำเนินงานของธุรกิจตะกาฟูลให้เป็นไปในทิศทางเดียวกัน รวมทั้ง การตีความทางนิติศาสตร์อิสลามในระหว่างองค์กรเพื่อให้การดำเนินงานอยู่ในมาตรฐานเดียวกันและเป็นที่น่าเชื่อถือในระดับสากล

6. ปัจจุบันปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจตะกาฟูลในปัจจุบัน คืออะไร

- 1) สังคมชาวมุสลิมและนักการศาสนาไม่ได้มองว่าตะกาฟูลมีความแตกต่างจากประกันภัยแบบสากล
- 2) ประชาชนทั่วไปขาดสำนึกในการวางแผนอนาคต ปัจจุบันคนไทยถือกรรมธรรม์ประกันภัยเพียงร้อยละ 20
- 3) บุคลากรในองค์กรหรือธุรกิจตะกาฟูลยังขาดความเข้าใจหลักการตะกาฟูลอย่างแท้จริง ยังไม่สามารถแยกแยะความแตกต่างระหว่างประกันแบบทั่วไปกับตะกาฟูล จึงทำให้การดำเนินธุรกิจตะกาฟูลในทางปฏิบัติอาจไม่ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ เช่น สัญญาตะกาฟูลมีการเขียนในลักษณะที่ยืดหยุ่นในเรื่องของผลตอบแทน ซึ่งขึ้นอยู่กับผลประกอบการของกิจการในแต่ละปี แต่หากยึดหลักการประกอบธุรกิจประกันแบบทั่วไปที่กำหนดผลตอบแทนไว้สูง แต่ในทางปฏิบัติไม่สามารถทำได้ เพราะผลตอบแทนมีความแปรผันตามอัตราดอกเบี้ยของท้องตลาด ณ เวลานั้น จึงถือเป็นการผิดสัญญาและไม่ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์

7. ข้อเสนอแนะเพื่อพัฒนากิจการตะกาฟูลของไทย ในมุมมองของคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลาม

- 1) ภาครัฐและธุรกิจเอกชนควรประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับบริการและประโยชน์ของตะกาฟูล ซึ่งเป็นหลักประกันในการดำเนินชีวิตของชาวมุสลิมและประชาชนทั่วไป

2) ปัจจุบันสำนักงาน คปภ. เปิดโอกาสให้เฉพาะชาวมุสลิม การส่งเสริมให้ธุรกิจตะกาฟูลมีความเป็นสากลหรือเป็นทางเลือกหนึ่งสำหรับประชาชนทั่วไป การออกกฎหมายสำหรับตะกาฟูลเป็นการเฉพาะจะช่วยส่งเสริมให้ประชาชนทั่วไปสามารถเข้ามาใช้บริการตะกาฟูลได้มากขึ้น เช่น กรณีลูกค้าตะกาฟูลไม่ได้รับความเป็นธรรมจากบริการของธุรกิจตะกาฟูล กฎหมายตะกาฟูลจะให้ความคุ้มครองแก่ลูกค้าและมีบทบาทสำคัญในการควบคุมกำกับดูแลกิจการธุรกิจตะกาฟูลให้เป็นไปในทิศทางที่เหมาะสม เพื่อประโยชน์ของผู้บริโภคและทำให้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเป็นที่น่าเชื่อถือของชาวมุสลิมและประชาชนทั่วไป

8. รูปแบบการให้บริการผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลของไทยที่เหมาะสมควรเป็นเช่นไร

ปัจจุบันผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลได้ถูกออกแบบสำหรับประชาชนในทุกภาคส่วนของสังคม แต่พบว่าตะกาฟูลเป็นที่แพร่หลายในกลุ่มชาวมุสลิมที่มีรายได้ระดับปานกลางจนถึงรายได้สูง ขณะที่กลุ่มชาวมุสลิมที่มีฐานะยากจนยังไม่สามารถเข้าถึงบริการตะกาฟูลได้อย่างทั่วถึง ดังนั้น เพื่อให้ประชาชนทุกภาคส่วนของสังคมสามารถเข้าถึงบริการตะกาฟูลโดยเฉพาะชาวมุสลิมที่มีรายได้น้อย ดังนั้น ภาครัฐจึงควรให้ความสำคัญต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลให้มีความหลากหลายและสอดคล้องกับพฤติกรรม ระดับรายได้ของกลุ่มชาวมุสลิมที่มีฐานะยากจน ขณะเดียวกัน ภาครัฐควรส่งเสริม โดยการออกกฎหมายในเชิงบังคับให้ประชาชนทั่วไปจะต้องมีกรรมธรรม์ประกันชีวิตหรือกรรมธรรม์ประกันภัย

9. ช่องทางใดในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่เหมาะสมกับประเทศไทย

พฤติกรรมของลูกค้าประกันทั่วไปและชาวมุสลิมต่างไม่นิยมที่จะเดินเข้าไปทำประกันกับบริษัทประกันโดยตรง (Walk in) การให้บริการประกันผ่านตัวแทนที่สามารถให้คำแนะนำแก่ลูกค้าโดยตรงถือเป็นสิ่งจำเป็นในปัจจุบัน ขณะที่การจัดตั้งสำนักงานสาขาถือเป็นศูนย์กลางให้ตัวแทนและลูกค้าเข้ามาทำกิจกรรมร่วมกันเพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลซึ่งกันและกัน ซึ่งถือเป็นปัจจัยส่งเสริมการพัฒนาของธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทย

10. โมเดลการดำเนินธุรกิจตะกาฟูลที่เหมาะสมกับประเทศไทยควรเป็นลักษณะใด (มูดอร์บะฮ์ หรือ วะกาละฮ์)

รูปแบบวะกาละฮ์มีความเหมาะสมกับประเทศไทย เพราะมีความโปร่งใสในการดำเนินกิจการ โดยระบุถึงรายละเอียดของการนำเงินสมทบหรือบริจาคไปใช้ในการดำเนินงานประเภทใด การลงทุนที่ไหน และการให้ความช่วยเหลือแก่สมาชิกที่ประสบภัย เป็นต้น

ภาคผนวก ง. การสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญทางด้านตะกาฟูล

รายชื่อผู้ที่ให้สัมภาษณ์

อ. ณรงค์ หัสณี (อาจารย์ประจำมหาวิทยาลัยอิสลามยะลา) มีรายละเอียดดังนี้

1. การเป็นที่ปรึกษาศาสนาอิสลาม (เดวันชะรีอะฮ์) มีเงื่อนไขอะไรบ้าง ซึ่งจะต้องมีความรู้ทางด้านฟิกฮ์ (วิชาหลักการศาสนาอิสลาม) ความรู้ทางด้านเศรษฐศาสตร์และการประกอบธุรกิจ มากน้อยเพียงใด

ที่ปรึกษาศาสนาอิสลามจำเป็นต้องมีความรู้ทั้งในด้านศาสนาและการเงินอิสลาม ซึ่งในทางปฏิบัติ อาจจะหาได้ยาก

2. หากไม่มีที่ปรึกษาศาสนาที่มีความรู้ทั้ง ฟิกฮ์ และการเงินอิสลาม เป็นไปได้หรือไม่ซึ่งที่ปรึกษา จะมีความรู้

สามารถทำได้ เช่น การกำหนดสัดส่วนจำนวนที่ปรึกษาศาสนาที่มีความรู้ฟิกฮ์ (การวินิจฉัยหลัก คำสอนศาสนา) ก็ท่าน และผู้ที่มีความรู้ทางการเงินอิสลามก็ท่าน

3. มีความเป็นไปได้หรือไม่ ที่ประเทศไทยจะจัดตั้งคณะที่ปรึกษาศาสนาใน 2 ระดับ คือ ระดับชาติ เป็นการเฉพาะและระดับองค์กร

ควรมีการจัดตั้ง ในประเทศที่มีการพัฒนาธุรกิจประกันอิสลาม ได้แก่ มาเลเซียและอินโดนีเซีย ต่าง มีการจัดตั้งคณะที่ปรึกษาของประเทศดังกล่าว ได้แบ่งออกเป็น 2 ระดับ

4. หากมีการแยกคณะที่ปรึกษาออกเป็นระดับชาติและระดับองค์กร บทบาทและหน้าที่มี ความแตกต่างอย่างไร

ที่ปรึกษาศาสนามาระดับชาติ (11 คน) ดูแลในภาพรวม นโยบายข้อตกลงร่วมกัน ปกติแล้วกรรมการ ที่ปรึกษาระดับชาติจะดูแลปัญหาร่วมขององค์กร ฟัตวา (ฉันทามติของฟิกฮ์) เกี่ยวกับ มูอามาละฮ์ (หลักความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์กับมนุษย์) ที่เกี่ยวข้องกับกรอบผลิตภัณฑ์ประกัน อิสลามที่ปรึกษาศาสนามาระดับองค์กร (4-5 คน) ดูแลในภาคการปฏิบัติ ซึ่งต้องดำเนินการตามแนวทาง ของนโยบายของที่ปรึกษาระดับชาติ ส่วนเดวันชะรีอะฮ์ระดับองค์กรจะดูแลในภาคปฏิบัติ

ความเห็นของอาจารย์ณรงค์ หัสณี กล่าวว่า “ปัญหาจริงๆ ของตะกาฟูลในประเทศไทยส่วนใหญ่ มีความผิดพลาดในการปฏิบัติมากที่สุด ความไม่ถูกต้องไม่ใช่อยู่ที่หลักการ และจะเห็นได้ว่า กรรมการที่ปรึกษาชะรีอะฮ์ของบริษัทตะกาฟูลแต่ละบริษัทในประเทศเราทำหน้าที่คล้ายๆ กับ กรรมการที่ปรึกษาทางตะกาฟูลระดับชาติของต่างประเทศ คือ ดูในภาพ ในหลักการแบบรวม ส่วนใน การปฏิบัติปล่อยให้成为เจ้าของบริษัทตะกาฟูลที่ไม่มีความรู้ในหลักการรวม ซึ่งเห็นว่าเป็น หรือไม่ต้องมีเจ้าหน้าที่ฝ่ายชะรีอะฮ์ที่เป็นเจ้าหน้าที่ประจำของแต่ละบริษัทนอกเหนือจากกรรมการ ที่ปรึกษาทางศาสนาแล้ว”

5. รูปแบบการให้บริการผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลของไทยที่เหมาะสมควรเป็นเช่นไร

เนื่องจากมุสลิมในประเทศไทยมองว่า การประกันหรือตะกาฟูลเป็นในรูปแบบขายตรง จึงทำให้มุสลิมไม่มั่นใจและกลัว ในประเทศมาเลเซียจึงเริ่มการตะกาฟูลแบบมุดอโรบะห์เป็นการเปิดในรูปแบบของสำนักงาน คล้ายการทำงานธนาคารอิสลาม เมื่อถึงระยะหนึ่ง คนมีความมั่นใจแล้วเริ่มดำเนินการแบบวะกาละฮ์ หรือแบบนายหน้า (ในรูปแบบเดิมของการทำการประกันโดยทั่วไป)

6. ข้อเสนอแนะเพื่อพัฒนากิจการตะกาฟูลของไทย

ประเด็นด้านกฎหมาย: ควรมีกฎหมายประกันภัยอิสลามเป็นการเฉพาะ (พระราชบัญญัติตะกาฟูล พ.ศ.) เช่นเดียวกับกฎหมายธนาคารอิสลาม (พระราชบัญญัติธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2548) เพราะเป็นการส่งเสริมการพัฒนาสถาบันการเงินอิสลามอย่างเป็นระบบ และสามารถดึงดูดลูกค้าชาวมุสลิมให้เข้ามาทำประกันอิสลามได้เพิ่มขึ้น

ทั้งนี้ ข้อดีของการออกพระราชบัญญัติตะกาฟูลเป็นการเฉพาะ มีดังนี้

1) สามารถการจัดตั้งบริษัทประกันภัยตะกาฟูลเป็นการเฉพาะได้ (เพราะภายใต้พรบ. ประกันวินาศภัย 2551 และ พรบ. ประกันภัย 2551 ส่วนทำให้ไม่สามารถเพิ่มจำนวนบริษัทประกัน เพราะได้มีการกำหนดโควตาของบริษัทประกันภัยแบบสากล)

2) ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลจะมีความน่าเชื่อถือในสายตาของชาวมุสลิม ทั้งนี้ การจัดตั้งบริษัทตะกาฟูลเป็นการเฉพาะจะทำให้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเกิดความน่าเชื่อถือกว่าผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลจาก window ของบริษัทประกันทั่วไป เนื่องจากชาวมุสลิมมองว่าเงินจากธุรกรรมประกันของบริษัทประกันที่มี 2 ระบบ ทำให้ตะกาฟูลไม่บริสุทธิ์ เพราะเงินผลสมที่ไปคลุกกับเงินที่ไม่ได้ฮาลาล (เช่น ในกรณีที่เงินกองทุนตะบ์รูก์ฮาดสภาพคล่อง บริษัทแม่จะนำเงินทุนจากประกันแบบทั่วไปมาเสริมสภาพคล่อง จึงทำให้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลไม่บริสุทธิ์และขาดความน่าเชื่อถือ)

3) เพิ่มกลุ่มลูกค้าชาวมุสลิม เพราะกฎหมายประกันภัยอิสลาม ถือเป็นต้นทางในการจัดตั้งธุรกิจประกันภัยตะกาฟูล ซึ่งนำไปสู่การพัฒนาผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่มีความบริสุทธิ์ เป็นที่ยอมรับและเกิดเชื่อถือในสายตาของชาวมุสลิม (มากกว่า 1 บริษัท 2 ระบบ)

ประเด็นเกี่ยวกับคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนา: ควรมีคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนา 2 ระดับ ได้แก่ ระดับชาติ (11 คน) และระดับองค์กร (4-5 คน)

ปัจจุบัน ประเทศมุสลิมส่วนใหญ่การจัดตั้งคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาระดับชาติเพื่อทำหน้าที่กำหนดนโยบาย ทิศทางและภาพรวมการพัฒนาตะกาฟูลในระดับประเทศ รวมทั้ง คัดสรรคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาระดับบริษัทที่มีคุณสมบัติเหมาะสมในด้านความรู้ด้านศาสนาและการเงินอิสลาม ขณะที่คณะกรรมการที่ปรึกษาระดับองค์กรทำหน้าที่นำนโยบายจากคณะกรรมการชุดใหญ่มาปฏิบัติให้ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ (หลักศาสนาอิสลาม)

สำหรับที่มาของคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาระดับชาติ จะต้องไม่ได้รับคัดค้านจากชาวมุสลิมและประชาชนทั่วไป เพราะเป็นคณะกรรมการที่ปรึกษาระดับชาติซึ่งเป็นของประชาชนทุกคนในประเทศ จึงทำให้คณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาระดับชาติเป็นที่ยอมรับและมีความเชื่อถือในสายตาของประชาชนทุกคน ซึ่งจะส่งผลให้คณะกรรมการที่ปรึกษาระดับองค์กร (บริษัท) มีความเชื่อถือในสายตาชาวมุสลิมของทุกๆ พื้นที่ เพราะได้รับการเลือกสรรและรับรองคุณสมบัติจากคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาแห่งชาติว่าสามารถดำเนินงานเป็นที่ปรึกษาศาสนาให้กับบริษัทตะกาฟูลได้

สำหรับประเทศไทยในปัจจุบันมีเพียงคณะกรรมการที่ศึกษาศาสนาระดับองค์กร ซึ่งที่มาของคณะกรรมการดังกล่าวมาจากการคัดสรรของคณะกรรมการบริการของบริษัทแต่ละบริษัท ซึ่งอาจมีความสัมพันธ์เป็นการส่วนตัวและเป็นที่ยอมรับของประชาชนในบางพื้นที่เท่านั้น เช่น เป็นที่รู้จักในพื้นที่กรุงเทพมหานคร แต่ไม่เป็นที่รู้จักและยอมรับในเขต 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ เป็นต้น ดังนั้น คณะกรรมการที่ศึกษาศาสนาระดับองค์กรที่ได้รับการคัดเลือกและรับรองจากคณะกรรมการที่ศึกษาศาสนาระดับประเทศจะเป็นที่ยอมรับจากชาวมุสลิมทั่วไปมากกว่า เพราะว่าได้การรับรองว่ามีคุณสมบัติจากคณะกรรมการที่ศึกษาศาสนาระดับชาติแล้ว

ดังนั้น การมีคณะกรรมการที่ศึกษา 2 ระดับ ได้แก่ ระดับชาติกับระดับองค์กร จะเป็นการส่งเสริมการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามให้เป็นที่น่าเชื่อถือและแพร่หลายมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ ทำให้การดำเนินงานให้บริการผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลของแต่ละบริษัทเป็นไปทิศทางเดียวกัน

ประเด็นด้านบุคลากร: พัฒนาศักยภาพบุคลากรที่มีความรู้ทั้งในด้านศาสนาและการเงินอิสลาม เนื่องจากปัจจุบันประเทศไทยขาดแคลนบุคลากรที่มีความรู้พร้อมทั้งในด้านศาสนาและการเงินอิสลามเป็นสิ่งที่หายาก ซึ่งเป็นอุปสรรคในการกิจการตะกาฟูลให้เป็นที่น่าเชื่อถือและพัฒนาไปทิศทางที่เหมาะสม เพราะบุคลากรทางการเงินอิสลามจะต้องสามารถวินิจฉัยการดำเนินงานของธุรกรรมทางการเงินอิสลามไม่ให้ขัดกับหลักชะรีอะฮ์ หากมีการดำเนินการใดที่ขัดกับหลักชะรีอะฮ์ บุคลากรที่มีคุณสมบัติดังกล่าวก็จะสามารถวินิจฉัย (ฟีกฮ์) เพื่อให้สามารถดำเนินการให้บริการให้บริการตะกาฟูลได้อย่างถูกต้อง

ภาคผนวก จ.
อภิธานศัพท์

คำศัพท์	ความหมาย
อัลกรุอาน	คัมภีร์สำคัญสูงสุดของชาวมุสลิมซึ่งรวบรวมวจนะของอัลเลาะห์ที่ประทานให้แก่มนุษยชาติโดยผ่านทางท่านนบีมุฮัมมัดตั้งแต่ท่านได้รับแต่งตั้งให้เป็นรอซูลุลลอฮฺ(ผู้นำศาสนของอัลเลาะห์) โดยภาษาแล้ว คำว่า “กรูอาน” แปลว่า “สิ่งที่ถูกอ่าน”
คณะกรรมการที่ปรึกษาตามหลักชะรีอะฮ์	ที่ปรึกษาศาสนาอิสลามซึ่งควรมีความรู้ทั้งหลักการศาสนาและการเงินอิสลาม
เงินสมทบตะกาฟูล	เบี้ยประกัน เงินที่สมาชิกตะกาฟูลชำระให้บริษัท เพื่อหลักประกันตะกาฟูล (เช่น ส่วนของมูตอรอบะฮ์ ส่วนของตะบรूर และส่วนค่าธรรมเนียม)
ชะรีอะฮ์	บทบัญญัติแห่งกฎหมายอิสลามที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมในการดำเนินชีวิตของมนุษย์ในทุกๆ ด้าน ซึ่งรากฐานที่มาของชะรีอะฮ์ จึงมาจาก 1) คัมภีร์อัลกรุอาน ซึ่งเป็นคัมภีร์ที่รวบรวมวจนะและคำบัญชาของอัลเลาะห์ 2) ฮะดีษและซุนนะฮ์ นั่นคือคำสอนและแบบอย่างทางปฏิบัติของท่านนบีมุฮัมมัด 3) อิจญ์มะอะ หรือความเห็นเป็นเอกฉันท์ของปวงปราชญ์ทางกฎหมายอิสลามที่สอดคล้องและไม่ขัดต่อบทบัญญัติแห่งคัมภีร์อัลกรุอานและฮะดีษ 4) อิจญ์ติฮาด หรือการใช้วิจารณ์ญาณอย่างสุดความสามารถในการนำประเด็นปัญหามาตัดสินให้เป็นไปตามเจตนารมณ์และในกรอบของหลักการอิสลาม
ตะกาฟูล	ประกันภัยอิสลาม โดยตะกาฟูล แบ่งเป็นออกเป็น 2 ประเภทหลัก คือ ตะกาฟูลเพื่อครอบครัว (Family Takaful) เทียบเท่าประกันชีวิต (Life Insurance) และตะกาฟูลแบบทั่วไป (General Takaful) เทียบเท่ากับประกันวินาศภัย (Non-life Insurance)
ตะบรूर	การบริจาค
ฟัตวา	ความคิดเห็นอย่างเป็นทางการที่ปราชญ์ทางกฎหมายอิสลามผู้มีอำนาจตอบกาผู้ส่งปัญหาถามซึ่งอาจเป็นบุคคลทั่วไปหรือผู้พิพากษา ในประเทศมุสลิมบางประเทศ คำว่าฟัตวา จะถูกใช้เป็นคำตัดสินชี้ขาดในปัญหาที่เป็นข้อขัดแย้งระหว่างมุสลิมสองฝ่าย ผู้พิพากษาอาจนำไปใช้เป็นข้อพิจารณาในการตัดสินคดีและบุคคลทั่วไปอาจนำไปใช้เป็นแนวทางในการปฏิบัติ

คำศัพท์	ความหมาย
ฟิกฮ์	คำวินิจฉัย เมื่อมีสถานการณ์มากำหนด ที่มีความจำเป็นต้องใช้กฎหมายอิสลามเข้าไปพิจารณาและตัดสิน หรือถูกจำกัดความเป็นวิชา “นิติศาสตร์อิสลาม”
มุดอรอบะฮ์	สัญญาร่วมลงทุนที่คนสองฝ่ายตกลงกันว่าฝ่ายหนึ่งซึ่งเป็นเจ้าของเงินจะเป็นผู้ให้เงินทุนแก่อีกฝ่ายหนึ่งในฐานะเป็นผู้มีความสามารถไปประกอบหรือทำธุรกิจที่ระบุไว้ในสัญญาตามระยะเวลาที่กำหนดไว้อย่างซื่อสัตย์ และทั้งสองฝ่ายตกลงที่จะแบ่งผลกำไรกันตามสัดส่วนที่ตกลงกันได้ ตามสัญญาร่วมลงทุนประเภทนี้ ผู้เป็นเจ้าของเงินจะไม่เข้าไปมีส่วนร่วมในการบริหารหรือหารจัดการ แต่จะให้ผู้ประกอบการดำเนินงานไปโดยอิสระ และผู้ประกอบการจะไม่ได้รับเงินเดือนหรือค่าจ้างตายตัวเป็นการตอบแทนการทำงาน แต่จะได้รับส่วนแบ่งจากผลกำไรเป็นค่าตอบแทน และเจ้าของเงินก็จะได้รับส่วนแบ่งจากผลกำไรเป็นสิ่งตอบแทน ดังนั้น ในกรณีที่ขาดทุน เจ้าของเงินจะขาดทุน เงินและผู้ประกอบการจะขาดทุนเวลาและแรงงานที่ตัวเองใช้ไปในการประกอบการ สัญญาเช่นนี้เป็นสัญญาที่อิสลามถือว่าเป็นความยุติธรรมในการร่วมการลงทุน
มูอามาละฮ์	ลักษณะสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์กับมนุษย์ (อยู่ภายใต้หลักชะรีอะฮ์)
ริบา	โดยภาษาแล้วหมายถึง “ส่วนเกิน” แต่ในทางวิชาการหมายถึง ดอกเบี้ยซึ่งครอบคลุมตั้งแต่ส่วนเกินจากเงินหรือสิ่งของที่ให้กู้ยืมไปจะโดยเรียกร้อยหรือไม่เรียกร้อยก็ตาม นอกจากนี้แล้วยังรวมถึงการเรียกร้อยหลักประกัน กำไรล่วงหน้าในการลงทุนร่วมกับคนอื่นอีกด้วย อิสลามถือว่าการกระทำดังกล่าวผิดต่อหลักแห่งความเป็นธรรมและความเป็นพี่น้องกันในหมู่มนุษยชาติ อีกทั้งยังเป็นการบ่อนทำลายเศรษฐกิจด้วย ดังนั้น กฎหมายอิสลามจึงประกาศห้ามมุสลิมมิให้เกี่ยวข้องกับดอกเบี้ยเป็นการเด็ดขาดไม่ว่าจะรับ จ่าย ทำบัญชี หรือเป็นพยาน
วะกัลละฮ์	หลักการมอบอำนาจ
สัญญาตะกาฟูล	กรรมธรรม์ประกันภัย เจือปนไขและข้อกำหนดของสัญญา ตารางสัญญาตะกาฟูลที่ออกโดยบริษัท
สมาชิกตะกาฟูล	ผู้เอาประกันภัย
อิจญ์ติฮาด	การใช้ความพยายามอย่างสุดความสามารถในการวินิจฉัยหรือตัดสินปัญหา กฎหมายอิสลามในบางประเด็นที่ตัวบทกฎหมายมิได้ระบุไว้อย่างชัดเจนส่วนมาแล้ว การอิจญ์ติฮาดมักจะใช้วิธีการวินิจฉัยเปรียบเทียบประเด็นปัญหาให้ตรงกับประเด็นของคัมภีร์กูรอ่านและคำสอนหรือการประพจน์ปฏิบัติของท่านนบีมุฮัมมัด แน่นอน คนที่จะทำการอิจญ์ติฮาดปัญหา

คำศัพท์	ความหมาย
	ข้อกฎหมายอิสลาม ก็คือ บรรดาผู้ทรงความรู้ ^{นั้น} เอง ดังนั้น การอิจญ์ติฮาด จึงเป็นแหล่งที่มาของกฎหมายอิสลามอีกแหล่งหนึ่ง ส่วนคนที่มีอำนาจในการอิจญ์ติฮาด นั้นเรียกว่า “มุจญ์ตะฮิด”
อิบาดะห์	ภาวะแห่งความเป็นป่าวผู้ยอมรับใครผู้หนึ่งเป็นนายที่มีอำนาจสูงสุดเหนือชีวิตของตนเองและยอมที่จะเคารพสักการะและปฏิบัติตามคำสั่งของนายผู้นั้นทุกประการ แต่จากความหมายและเจตนาที่ปรากฏอยู่ในคัมภีร์กุรอ่าน นั้น การกระทำใดๆที่ถูกทำไปด้วยความศรัทธาและความสำนึกในคำบัญชาของอัลเลาะห์ การกระทำนั้นก็ถือเป็นการอิบาดะห์ต่อพระองค์
ฮารอม	สิ่งที่กฎหมายอิสลามหรือบทบัญญัติของอัลลอฮ์ไม่อนุมัติให้กระทำและถือเป็นสิ่งต้องห้ามสำหรับมุสลิมตลอดไปจนถึงวันสิ้นโลก เช่น การกินเหล้า การผิดประเวณี การกินดอกเบี้ย การพนัน เป็นต้น สิ่งเหล่านี้เป็นสิ่งที่ต้องห้าม (ฮารอม) อย่างชัดเจนแล้วในคัมภีร์กุรอ่านและในคัมภีร์ก่อนๆ
ฮาลาล	สิ่งที่กฎหมายอิสลามหรือบทบัญญัติของอัลลอฮ์อนุมัติให้กระทำและถือว่าเป็นสิ่งที่ถูกต้องตลอดไปจนถึงวันสิ้นโลก
ฮิบะฮ์	เงินที่มอบให้สมาชิกตะกาฟูล หรือผู้รับ