



ศูนย์นโยบายโลกมุสลิม คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
โดยการสนับสนุนจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)

สรุปรายงานการวิจัย ชุดโครงการวิจัย

“ไทย - โลกมุสลิม”



กันยายน 2556



ศูนย์นโยบายโลกมุสลิม คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
โดยการสนับสนุนจาก สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)



สรุปรายงานการวิจัย

ชุดโครงการวิจัย

“ไทย - โลกมุสลิม ”

กันยายน 2556

สรุปรายงานการวิจัย

ชุดโครงการวิจัย “ไทย - โลกมุสลิม ”



ศูนย์นโยบายโลกมุสลิม คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

โดยการสนับสนุนจาก สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)

ISBN

978-616-551-738-6

บรรณาธิการ

รองศาสตราจารย์ ดร.อิสรา ศานติศาสน์

นางสาวลดารัตน์ วัฒนสาครศิริ

พิมพ์ครั้งที่ 1

เดือนกันยายน พ.ศ. 2556

จำนวนพิมพ์

1,000 เล่ม

จัดพิมพ์เผยแพร่โดย

ศูนย์นโยบายโลกมุสลิม

คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ถนนพญาไท แขวงวังใหม่ เขตปทุมวัน

กรุงเทพฯ 10330

โทรศัพท์ / โทรสาร 0-2218-6229

สงวนลิขสิทธิ์

ห้ามลอกเลียนแบบไม่ว่าส่วนใดส่วนหนึ่งของหนังสือ

นอกจากจะได้รับอนุญาต

พิมพ์ที่

หจก. มาร์ค เอ็ม พรินติ้ง โทรศัพท์ 0-2540-7871-2

คำนิยม

ในยุคโลกาภิวัตน์ที่ประเทศต่าง ๆ ต้องมีปฏิสัมพันธ์กันมากขึ้น ประเทศไทยจึงต้องปรับตัวครั้งใหญ่เพื่อให้สามารถเข้าใจและวางท่าทีที่เหมาะสมในการร่วมมือกับประเทศต่าง ๆ ได้อย่างแนบแน่น และสามารถแข่งขันกับประเทศคู่แข่งในเวทีโลกได้อย่างเชื่อมั่น การดำเนินการดังกล่าวจะสำเร็จได้ จำเป็นต้องเข้าใจทุนทางความรู้ที่มีอยู่เดิมและมองเห็นแนวทางในการพัฒนาองค์ความรู้ใหม่ที่จะเป็นประโยชน์ในการกำหนดนโยบายและแนวปฏิบัติของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งรัฐและเอกชน

ด้วยเหตุนี้ สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) จึงได้เริ่มต้นให้การสนับสนุนทุนวิจัย แก่ศูนย์นโยบายโลกมุสลิม ใน “ชุดโครงการวิจัยไทยตะวันออกกลาง” เพื่อรวบรวมและสร้างองค์ความรู้เกี่ยวกับความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศไทยกับตะวันออกกลาง ซึ่งเป็นพื้นที่ต้นกำเนิดวัฒนธรรมอิสลาม และเป็นแหล่งพลังงานสำคัญของโลก ภายหลังเสร็จสิ้นการดำเนินการชุดโครงการดังกล่าว ได้พัฒนาต่อ ยอดเป็น “ชุดโครงการวิจัยความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศไทยกับโลกมุสลิม” ซึ่งเปิดประเด็นวิจัยใหม่ ๆ และขยายขอบเขตการวิจัยกว้างขึ้น โดยครอบคลุมประเด็นที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจของโลกมุสลิม ซึ่งมีประชากรกว่าหนึ่งในสี่ของประชากรโลก โดยรวมประชากรมุสลิมหลากหลายในอาเซียน

หนังสือสรุปรายงานการวิจัย ชุดโครงการวิจัย “ไทย-โลกมุสลิม” เล่มนี้ ครอบคลุมหลายโจทย์วิจัยสำคัญสำหรับการพัฒนาการเงินอิสลามในรูปแบบต่าง ๆ ซึ่งเป็นบริการการเงินอีกทางเลือกหนึ่งที่มีอัตราการเติบโตสูง และกำลังขยายตัวในหลายพื้นที่ของโลก สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) เชื่อว่า ข้อค้นพบของนักวิจัยในชุดโครงการนี้จะเป็นประโยชน์ต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ในการวางนโยบายที่เหมาะสม เพื่อพัฒนาระบบการเงินอิสลามในประเทศ และเพื่อเป็นพื้นฐานในการพัฒนาความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจและสังคม กับมิตรประเทศในอาเซียนและประเทศมุสลิมอื่น ๆ ต่อไป



ศาสตราจารย์ นพ.สุทธิพันธ์ จิตพิมลมาศ

ผู้อำนวยการสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)

คำนิยม

ศูนย์นโยบายโลกมุสลิม คณะเศรษฐศาสตร์ได้รับการจัดตั้งขึ้นเมื่อสี่ปีที่ผ่านมา โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อส่งเสริมและเผยแพร่ผลงานทางวิชาการ เพื่อพัฒนาความร่วมมือทางวิชาการในด้านต่าง ๆ กับหน่วยงานของรัฐและเอกชน ตลอดจนร่วมพัฒนานโยบายเกี่ยวกับโลกมุสลิม ความสำเร็จในการดำเนินงานของศูนย์ในระยะที่ผ่านมาเกิดจากความร่วมมือของคณาจารย์ของคณะฯ และนักวิจัยจากหลายหน่วยงาน ในหลายสาขาวิชา ตลอดจน การสนับสนุนทุนดำเนินงานจากแหล่งทุนที่เห็นประโยชน์ของกิจกรรมต่าง ๆ ของศูนย์ฯ

ในนามของคณะเศรษฐศาสตร์ ใคร่ขอขอบคุณ สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) ที่ได้ให้การสนับสนุนทุนวิจัยแก่ศูนย์นโยบายโลกมุสลิมอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ชุดโครงการแรกคือ “ชุดโครงการวิจัยไทย - ตะวันออกกลาง” ชุดโครงการที่สองคือ “ชุดโครงการวิจัยความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศไทยกับโลกมุสลิม” และชุดโครงการนี้คือ “ชุดโครงการวิจัยไทย-โลกมุสลิม ระยะที่สาม” ที่ครอบคลุมหลายโจทย์วิจัยสำคัญสำหรับการพัฒนาการเงินอิสลามในประเทศไทย การเงินอิสลามเป็นอีกทางเลือกหนึ่งของบริการการเงินที่กำลังได้รับความสนใจ มีอัตราการเติบโตสูง และกำลังขยายตัวในหลายพื้นที่ของโลก เชื่อว่าข้อค้นพบและข้อเสนอแนะที่นักวิจัยนำเสนอในสรุปรายงานวิจัยฉบับนี้จะเป็นประโยชน์ต่อหน่วยงานของรัฐและเอกชน ในการวางท่าทีและนโยบายที่เหมาะสม ในการพัฒนาความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจและสังคมกับประเทศต่าง ๆ ในโลกต่อไป



รองศาสตราจารย์ ดร.ไชยคม สรรพศรี

คณบดีคณะเศรษฐศาสตร์

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

คำนำ

สองระยะแรกของชุดโครงการวิจัยที่ศูนย์นโยบายโลกมุสลิมได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) ประกอบด้วย “ชุดโครงการวิจัยไทย - ตะวันออกกลาง” ที่ได้เริ่มต้นรวบรวมและสร้างองค์ความรู้เกี่ยวกับความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศไทยกับตะวันออกกลาง ซึ่งเป็นพื้นที่ต้นกำเนิดวัฒนธรรมอิสลาม และเป็นแหล่งพลังงานสำคัญของโลก แต่เนื่องจาก การตีกรอบพื้นที่ศึกษาไว้ที่ตะวันออกกลาง เป็นกรอบการวิจัยที่แคบเกินไป ในระยะที่สอง จึงได้พัฒนาเป็น “ชุดโครงการวิจัยความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศไทยกับโลกมุสลิม” ซึ่งเปิดประเด็นวิจัยใหม่ ๆ และขยายขอบเขตการศึกษาครอบคลุมโลกมุสลิมซึ่งมีประชากรประมาณหนึ่งในสี่ของประชากรโลก

องค์ความรู้จากสองชุดโครงการดังกล่าว ได้นำมาสู่ “ชุดโครงการวิจัยไทย - โลกมุสลิม ระยะที่สาม” ที่ครอบคลุมหลายโจทย์วิจัยที่สำคัญสำหรับการพัฒนาการเงินอิสลามในประเทศไทย ซึ่งจะเปิดช่องทางให้ทรัพย์สินเงินทองของมุสลิมไหลเข้ามาในระบบ ช่วยให้เศรษฐกิจของประเทศเติบโต โดยที่การธนาคารอิสลามไม่ได้มีความอ่อนไหว และมีความเสี่ยงต่อวิกฤติการทางการเงินมากเช่นเดียวกับธนาคารในระบบทั่วไป ชุดโครงการนี้ มีข้อค้นพบที่เป็นประโยชน์ต่อหน่วยงานของรัฐและเอกชน และจะช่วยให้ประเทศไทยสามารถวางท่าทีและนโยบายที่เหมาะสม สามารถพัฒนาความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจและสังคมกับมิตรประเทศในอาเซียน และประเทศอื่น ๆ ในโลกมุสลิมได้ดียิ่งขึ้น

ในนามของศูนย์นโยบายโลกมุสลิมและคณะนักวิจัย ใคร่ขอขอบคุณสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) ที่ให้การสนับสนุนทุนวิจัยอย่างต่อเนื่อง คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ที่ส่งเสริมกิจกรรมของศูนย์มาโดยตลอด ข้าราชการและพนักงานในหลายหน่วยงานที่ให้ความอนุเคราะห์ข้อมูล ตลอดจนผู้ทรงคุณวุฒิ และผู้เข้าร่วมการประชุมนำเสนอและให้ข้อคิดเห็นต่อร่างรายงานการวิจัย หวังว่าผลวิจัยและข้อเสนอแนะเชิงนโยบายทั้งหมด จะเป็นแหล่งอ้างอิงทางวิชาการที่จะยังประโยชน์แก่ประเทศชาติและผู้อ่านทุกท่านต่อไป



รองศาสตราจารย์ ดร.อิสรา ศานติศาสน์

ผู้อำนวยการศูนย์นโยบายโลกมุสลิม

ผู้อำนวยการ ชุดโครงการวิจัย “ไทย - โลกมุสลิม”

สารบัญ

- 1.....สรุปรายงานเชิงนโยบาย ชุดโครงการวิจัยไทย-โลกมุสลิม:
การเงินอิสลามในประเทศไทย
รองศาสตราจารย์ ดร.อิสรา ศานติศาสน์
- 13..... การศึกษานโยบายเพื่อการพัฒนาการลงทุนในตลาดสุกุกในประเทศไทย
(The Study of Policy Development in Investment
in Sukuk Market in Thailand)
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มนชยา อรุณศ
- 25.....แนวทางพัฒนารัฐกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย
ชฎิล ไรจนานนท์ และคณะ
- 51.....แนวทางการพัฒนาการกำกับดูแลสถาบันการเงินที่ให้บริการ
ทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม
ม.ล.พงศ์ระพีพร อาภากร และคณะ
- 61.....การศึกษาและยกร่างกฎหมายว่าด้วยการประกอบธุรกิจ
สถาบันการเงินอิสลามในประเทศไทย
อรรถพล อรรถวรเดช และคณะ
- 85..... อภิธานศัพท์
- 89..... คณะผู้จัดทำ

สรุปรายงานเชิงนโยบาย ชุดโครงการวิจัยไทย - โลกมุสลิม การเงินอิสลามในประเทศไทย

อิศรา ศานติศาสน์

ศูนย์นโยบายโลกมุสลิม

คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ความนำ

ในยุคปัจจุบันที่ปัจจัยทางเศรษฐกิจเป็นเหตุผลสำคัญในการขับเคลื่อนนโยบายและการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ด้วยขนาดของประชากรและกำลังซื้อของโลกมุสลิม แนวคิดเศรษฐศาสตร์ในอิสลามจึงได้รับความสนใจมากขึ้นในหลายประเทศ เศรษฐศาสตร์อิสลามที่วางรากฐานอยู่บนความศรัทธาในพระเจ้าแบ่งแนวทางการใช้ชีวิตของมุสลิมออกเป็นอย่างน้อย 2 ระดับ คือ ฮาลาล และฮารอม ฮาลาล หมายถึง สิ่งที่สามารถอนุมัติให้ปฏิบัติได้ ฮารอม หมายถึง สิ่งที่สามารถไม่อนุมัติให้ปฏิบัติหรือเกี่ยวข้องในทางใดทางหนึ่งทั้งสิ้น

ประเทศไทยเกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจอิสลามอย่างน้อยสองเรื่องคือ อุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่มที่ต้องฮาลาล และระบบการธนาคาร การเงิน และการประกันภัยอิสลามที่ต้องไม่เกี่ยวข้องกับสิ่งที่ฮารอม เช่น ดอกเบี้ย อาหารและเครื่องดื่มที่ไม่ฮาลาล ซึ่งรวมถึง สุกรและสัตว์อื่นที่ศาสนาห้ามบริโภค สัตว์ที่ตายเองหรือถูกฆ่าโดยไม่ถูกหลักศาสนา เลือดสัตว์ และสิ่งมีนเมา (เช่น ยาเสพติด สุรา และผลิตภัณฑ์ยาสูบ) การพนัน การผูกขาด การเก็งกำไร การกักตุนสินค้า การทำลายสิ่งแวดล้อม และกิจกรรมอื่น ๆ ที่เอารัดเอาเปรียบและสร้างความเสียหายแก่ส่วนรวม แม้ประเทศไทยจะมีประชากรมุสลิมอยู่หลายล้านคน แต่การดำเนินงานในทั้งสองเรื่องนี้ก็ก้าวหน้าในระดับหนึ่งเท่านั้น ในขณะที่เหลือเวลาอีกเพียงปีเศษ ๆ นับจากวันนี้ ที่การรวมตัวของประชาคมอาเซียนจะเกิดขึ้น และการรวมตัวของประชาคมโลกจะกว้างขวางขึ้น ประเทศไทยจำเป็นต้องมีความพร้อมและความเข้าใจที่ถูกต้องในด้านนี้ เพราะจะมีส่วนช่วยให้สามารถแข่งขันและร่วมมือกับประเทศอื่น ๆ ในประชาคมอาเซียนและหลายประเทศในโลกที่ประชากรส่วนใหญ่เป็นมุสลิม เพื่อจะได้สามารถอยู่ร่วมและแข่งขันกับโลกมุสลิมซึ่งมีส่วนแบ่งประชากรประมาณหนึ่งในสี่ของประชากรโลกได้

ในด้านการธนาคาร และการเงินอิสลาม กลไกสำคัญของประเทศไทยประกอบด้วยธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยซึ่งตั้งขึ้นโดยพระราชบัญญัติธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2545 ในปัจจุบัน ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยมีสถานะเป็นรัฐวิสาหกิจในสังกัดกระทรวงการคลัง ที่ดำเนิน

กิจการธนาคารตามหลักชะรีอะห์หรือกฎหมายอิสลามเต็มรูปแบบ (Full Fledged) และมีสาขาครอบคลุมทุกภูมิภาค นอกจากนี้ ยังมีธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) และธนาคารออมสิน ที่ให้บริการตามหลักอิสลามเป็นบางส่วน (Islamic Window) แต่ขนาดของธุรกรรมของทั้งสองธนาคารก็เล็กมากเมื่อเทียบกับธุรกรรมของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย และธุรกรรมทั้งหมดของแต่ละธนาคาร (พงศ์ระพีพร อาภากร และคณะ, 2556) มีกิจการประกันภัยจำนวนหนึ่งที่ให้บริการประกันภัยอิสลามหรือตะกาฟูลเป็นบางส่วน โดยดำเนินงานภายใต้พระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2535 พระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 และพระราชบัญญัติคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย พ.ศ. 2550 (ชฎิล โรจนานนท์ และคณะ, 2556) ในขณะเดียวกันมีความพยายามออกตราสารอิสลามหรือสุกุก (Sukuk) ซึ่งสร้างความสัมพันธ์เชิงหุ้นส่วนในสินทรัพย์ระหว่างผู้ต้องการระดมทุนและผู้ต้องการลงทุนที่ร่วมแบ่งรับผลประโยชน์ การก่อหรือขาดทุน ไม่ใช่ความสัมพันธ์ในเชิงเจ้าหนี้และลูกหนี้ เช่นเดียวกับตราสารทั่วไป (มนชยา อรุณศ, 2556) อย่างไรก็ตามการดำเนินงานในด้านนี้ยังไม่ก้าวหน้าเท่าที่ควร

ความจำเป็นต้องมีบริการธนาคาร การเงิน และการประกันภัยที่ไม่ขัดต่อหลักอิสลาม เกิดจากการที่ธนาคาร สถาบันการเงินอื่น และกิจการประกันภัยในรูปแบบทั่วไป (Conventional) ดำเนินงานเกี่ยวข้องกับสิ่งที่ฮาลาลหรือต้องห้ามตามหลักศาสนาอิสลาม จึงเป็นอุปสรรคปิดกั้นมุสลิมจากการใช้บริการของธนาคาร สถาบันการเงิน และกิจการประกันภัยเหล่านั้น หรือถ้าจำเป็นต้องเกี่ยวข้องก็เป็นไปด้วยความรู้สึกกดดันและลำบากใจ การเกิดขึ้นของธนาคาร และสถาบันการเงินอิสลามอื่น ๆ ที่นำเงินทุนที่ระดมได้ไปลงทุนในกิจกรรม ที่ถูกต้องตามหลักอิสลามเท่านั้น ในด้านหนึ่ง จึงเปิดช่องทางให้ทรัพย์สินเงินทองของมุสลิมไทยไหลเข้ามาในระบบและดึงดูดเม็ดเงินจากโลกมุสลิม ซึ่งจะช่วยให้เศรษฐกิจของประเทศไทยเติบโตผ่านการเพิ่มเงินออมและการลงทุน ในอีกด้านหนึ่ง มีผลงานวิจัยจำนวนหนึ่งชี้ให้เห็นว่าการธนาคารในรูปแบบทั่วไปในประเทศต่าง ๆ มีปัญหาที่มีผู้แปลเป็นภาษาไทยว่า จรรยาสามาลย์ (Moral Hazard) และคัดสรรรันทด (Adverse Selection) อยู่มาก จึงมีความอ่อนไหว และมีความเสี่ยงต่อภาวะวิกฤติทางการเงินมากกว่าการธนาคารในระบบอิสลาม

ระบบการธนาคาร และการเงินอิสลามอิงหลักการค้าขายและการลงทุน มีรูปแบบการดำเนินงานที่รู้จักกันโดยทั่วไปอยู่สามรูปแบบ คือ มุรอบาอะฮ์ มุดอรอบะฮ์ และมุชารอกะฮ์ ถ้ามองข้ามความไม่คุ้นเคยในภาษาแล้ว การมีธุรกรรมทางการเงินกับระบบการเงินและการธนาคารอิสลามก็ไม่ใช่ว่าเรื่องที่ยุ่งยาก และสลับซับซ้อนจนเกินกว่าศาสนิกอื่นจะเข้าใจได้ มุรอบาอะฮ์หมายถึงการตกลงซื้อขายสินค้าในราคาขายที่เท่ากับต้นทุนบวกกำไร ซึ่งเป็นราคาขายที่ผู้ซื้อและผู้ขายเห็นชอบร่วมกัน โดยผู้ซื้อผ่อนชำระคืนให้กับผู้ขายเป็นงวด ๆ ตามเงื่อนไขที่ตกลงกันไว้จนกว่าจะครบตามราคาขาย มุดอรอบะฮ์ หมายถึง การเป็นหุ้นส่วนโดยธนาคารทำหน้าที่คนกลางนำเงินทุนจากผู้ฝากไปให้ผู้ประกอบการ

ที่มีความสามารถลงทุน และนำผลกำไรที่ได้รับมาแบ่งกับผู้ฝากซึ่งเป็นเจ้าของเงินทุน แต่ถ้าขาดทุนผู้ประกอบการจะไม่ได้ผลตอบแทนในขณะที่ผู้ฝากรับภาระการขาดทุนซึ่งธนาคารมักจะร่วมรับผิดชอบเพื่อไม่ให้ผู้ฝากต้องรับภาระที่เกิดขึ้นทั้งหมด มุขารอกะฮ์ คือ การที่ผู้ฝากเข้าร่วมทุนกับธนาคารและผู้ประกอบการในกิจการใดกิจการหนึ่งเพื่อแสวงหาผลกำไร เมื่อมีกำไร (หรือขาดทุน) ก็จะนำมาแบ่งกันในระหว่างผู้ร่วมทุนทุกรายตามสัดส่วนที่ได้ตกลงกัน

นอกจาก สามรูปแบบที่กล่าวมาข้างต้น ยังมี บัยอ์อัชชะลัม อีญาเราะฮ์ อิสติสนา และผลิตภัณฑ์ทางการเงินอื่น ๆ อีกหลายรูปแบบ ซึ่งทั้งหมดเป็นการแสวงหารายได้จากการค้าขายและการลงทุน ที่ทุกฝ่ายมีข้อมูลตรงกัน (Symmetric Information) ร่วมรับผลกำไรหรือขาดทุนอย่างยุติธรรม (Sharing Fair Profit and Fair Loss) ซึ่งเป็นหลักการของอิสลาม ไม่ใช่การแสวงหารายได้จากการค้าขายที่หลอกลวง ฉ้อฉล ปิดบังข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า และระบบดอกเบี้ยที่ชู้ตริต

การประกันภัยอิสลามหรือตะกาฟูล (Takaful) และตราสารอิสลามหรือศุกุก (Sukuk) ก็มีการดำเนินงานในแนวทางเดียวกัน นั่นคือเน้นการค้าขายและการลงทุนที่ทุกฝ่ายร่วมรับความเสี่ยงและผลประกอบการ (กำไรหรือขาดทุน) อย่างยุติธรรม ไม่เกี่ยวข้องกับสิ่งที่ศาสนาอิสลามไม่อนุมัติหรือฮารอม (Haram) ซึ่งหมายรวมถึง ดอกเบี้ย อาหารและเครื่องดื่มที่ไม่ฮาลาล สิ่งมีนเมา การพนัน การผูกขาด การกักตุนสินค้า การทำลายสิ่งแวดล้อม และกิจกรรมอื่น ๆ ที่เอารัดเอาเปรียบและสร้างความเสียหายแก่ส่วนรวม ดังได้กล่าวมาแล้วข้างต้น

ชุดโครงการวิจัย “ไทย – โลกมุสลิม” ประกอบด้วยหัวข้อวิจัย 4 หัวข้อ ดังนี้

1. โครงการศึกษานโยบายเพื่อการพัฒนาการลงทุนในตลาดศุกุกในประเทศไทย
2. โครงการศึกษาแนวทางพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย
3. โครงการแนวทางการพัฒนาการกำกับดูแลสถาบันการเงินที่ให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม
4. โครงการศึกษาและยกร่างกฎหมายว่าด้วยการประกอบธุรกิจสถาบันการเงินอิสลามในประเทศไทย

ผลการวิจัย

การประกอบกิจการการเงิน การธนาคาร และการประกันภัยตามหลักอิสลาม ไม่ได้ปราศจากอุปสรรคเสียทีเดียว เพราะในขณะที่เศรษฐกิจอิสลามที่แท้จริงเกิดจากความศรัทธาและคุณธรรมต้องเป็นไปเพื่อประโยชน์สุขของประชาชน แต่แรงผลักดันสำคัญที่ทำให้หลาย ๆ ประเทศรวมทั้งประเทศไทยต้องการมีส่วนร่วมในเศรษฐกิจอิสลามกลับมีแต่ปัจจัยทางเศรษฐกิจ เช่น ขนาดของตลาดจากจำนวนประชากรมุสลิมโลกกว่า 1,600 ล้านคน ซึ่งประมาณ 300 ล้านคนอยู่ในอาเซียน และกำลังซื้อของประเทศมุสลิมหลายประเทศที่ร่ำรวยจากการค้าน้ำมัน การเงินอิสลามในประเทศไทยจึงมีจุดอ่อนและเงื่อนไขหลายด้านที่ต้องการการศึกษาวิจัยและหาแนวทางแก้ไข

ศุภกเป็นหนึ่งในเรื่องมือทางการเงินของเศรษฐกิจอิสลาม มนชยา อูรุษ (2556) ชี้ให้เห็นว่าความแตกต่างพื้นฐานระหว่างศุภกกับตราสารทั่วไปคือ ศุภกแสดงความเป็นหุ้นส่วนในสินทรัพย์ที่ลงทุนในช่วงเวลาที่ตกลงกันไว้ในสัญญา โดยผู้ต้องการลงทุนและผู้ต้องการระดมทุนร่วมรับความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นและแบ่งสรรผลตอบแทน (กำไรหรือขาดทุน) ที่จะได้รับอย่างยุติธรรม ในขณะที่ตราสารทั่วไปแสดงความสัมพันธ์ในเชิงเจ้าหนี้กับลูกหนี้ และผู้ต้องการลงทุนได้รับผลตอบแทนในรูปดอกเบี้ยจากผู้ระดมทุน ด้วยเหตุนี้ ศุภกจึงเป็นเครื่องมือการเงินที่มีพื้นฐานจากภาคเศรษฐกิจจริง (Real Sector) ซึ่งสอดคล้องกับคำจำกัดความของการลงทุนตามหลักเศรษฐศาสตร์ มากกว่าการเก็งกำไรในตลาดการเงินทั่วไป

รายงานวิจัยชิ้นนี้ชี้ว่าศุภกขยายตัวอย่างรวดเร็วในช่วงระยะเวลาไม่กี่ปีที่ผ่านมา ในปี 2555 มีการออกศุภกมากถึง 138 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นการขยายตัวถึง 64 % เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา สาเหตุสำคัญมีหลายประการ ศุภกเป็นตราสารที่ต้องมีสินทรัพย์หนุนหลังซึ่งทำให้เกิดความปลอดภัยในการลงทุน ต้นทุนในการออกศุภกที่ลดลง และนโยบายเชิงรุกของรัฐบาลในหลายประเทศ อย่างไรก็ตาม ยังคงมีมุมมองที่แตกต่างกันเกี่ยวกับศุภก มีบ้างที่มองว่าศุภกไม่ได้แตกต่างจากตราสารทั่วไป เพียงแต่เปลี่ยนถ้อยคำหรือคำจำกัดความของดอกเบี้ยให้เป็นผลตอบแทน เพื่อจะได้ไม่ขัดกับหลักชะรีอะฮ์ มนชยา อูรุษ (2556) จึงวิเคราะห์ผลตอบแทนและความเสี่ยงของการลงทุนในตลาดศุภกเทียบกับผลตอบแทนและการลงทุนในตลาดทั่วไป โดยใช้ข้อมูลในช่วงปี 2527-2554 จากกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง 5 ประเทศ (คูเวต ซาอุดีอาระเบีย กาตาร์ สหรัฐอิมิเรตส์ และบาห์เรน) และกลุ่มประเทศในเอเชีย 4 ประเทศ (ปากีสถาน อินโดนีเซีย มาเลเซีย และสิงคโปร์) ผลการวิเคราะห์สรุปได้ว่าศุภกเป็นเครื่องมือทางการเงินที่แตกต่างจากตราสารทั่วไป เนื่องจากมีความเคลื่อนไหวทางด้านราคาที่แตกต่างกัน การลงทุนในพอร์ตการลงทุนที่ผสมศุภกจะให้ค่า Value at Risk ที่ต่ำกว่าการลงทุนเฉพาะตราสารทั่วไป ซึ่งหมายถึงมีการกระจายความเสี่ยงดีขึ้น ผลการวิเคราะห์นี้สอดคล้องกันในทุกประเทศที่อยู่ในกรอบการวิจัย ไม่ว่าจะเป็นใช้ข้อมูลในระดับใดหรือใช้ข้อมูลมิติใดในการวิเคราะห์

รายงานวิจัยเดียวกัน ได้เสนอให้ตั้งคณะกรรมการชะรีอะฮ์กลาง สร้างบุคลากรที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญด้านการเงินอิสลาม ซึ่งหมายรวมถึงศุภก ดำเนินนโยบายเชิงรุกโดยการออกพันธบัตรศุภก ของรัฐเพื่อนำมาลงทุนในโครงการของภาครัฐ โดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงการที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง ระบบสาธารณูปโภคพื้นฐานต่าง ๆ และประชาสัมพันธ์ให้ความรู้เกี่ยวกับศุภกแก่สาธารณะ โดยเฉพาะอย่างยิ่งแก่นักลงทุน และผู้สนใจระดมทุน ซึ่งหมายรวมถึงหน่วยงานภาครัฐด้วย

ในด้านตะกาฟูลหรือประกันภัยอิสลาม แม้จะเพิ่งเริ่มมีในประเทศไทยมาเพียงไม่ถึงสิบปี ในปัจจุบัน มีผู้ประกอบการประกันภัยจำนวนหนึ่งให้บริการตะกาฟูลเป็นบางส่วน โดยส่วนใหญ่ อิงองค์ความรู้จากประเทศมาเลเซีย และดำเนินงานภายใต้พระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2535 (ปรับปรุงแก้ไข พ.ศ. 2551) พระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 (ปรับปรุงแก้ไข พ.ศ. 2551) และพระราชบัญญัติคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย พ.ศ. 2550 ผู้ประกอบการแต่ละรายมีคณะที่ปรึกษาทางศาสนาอิสลามที่ทำหน้าที่ให้คำวินิจฉัยรับรองการให้บริการ และผลิตภัณฑ์ว่ามีความถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลามหรือไม่ ในปัจจุบัน มีการให้บริการในสองกลุ่ม ผลิตภัณฑ์ คือ ตะกาฟูลเพื่อครอบครัว (Family Takaful) และตะกาฟูลแบบทั่วไป (General Takaful) ทั้งนี้ การประกันภัยอิสลามยังมีส่วนแบ่งตลาดในประเทศไทยค่อนข้างต่ำ และมีฐานลูกค้าเป็นมุสลิม ในพื้นที่ที่มีมุสลิมเป็นประชากรส่วนใหญ่ ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และ 5 จังหวัดชายแดน ภาคใต้เท่านั้น ลูกค้าเหล่านี้อยู่ในกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลางไปถึงสูง (ชฎิล โรจนานนท์ และคณะ, 2556)

จากการศึกษาข้อมูลบริษัทประกันชีวิต 2 แห่งและบริษัทประกันวินาศภัย 1 แห่ง รายงานวิจัยชิ้นเดียวกันพบว่า ตะกาฟูลเพื่อครอบครัว (Family Takaful) มีผลิตภัณฑ์ที่ค่อนข้างหลากหลาย ในรูปแบบการออมทั้งระยะสั้นและระยะยาว การประกันชีวิตแบบชั่วครว และ การประกันอุบัติเหตุ ส่วนบุคคล ในขณะที่ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลแบบทั่วไป (General Takaful) ประกอบด้วยการประกันรถยนต์ การประกันอัคคีภัยในทรัพย์สิน และการประกันเบ็ดเตล็ด

ชฎิล โรจนานนท์ และคณะ (2556) ชี้ว่าปัญหาที่ต้องการการแก้ไขเพื่อให้ธุรกิจตะกาฟูล ในประเทศไทยขยายตัวคือ การมีคณะกรรมการชะรีอะฮ์ระดับชาติเพื่อให้ข้อวินิจฉัยที่เป็นมาตรฐาน เดียวกัน การพัฒนาบุคลากรที่มีความรู้และความเข้าใจในตะกาฟูล การประชาสัมพันธ์ให้ความรู้เพื่อปรับ ทัศนคติที่ตลาดมีต่อตะกาฟูล การออกกฎหมายเกี่ยวกับตะกาฟูลเป็นการเฉพาะ การสนับสนุนจากภาครัฐ เช่นเดียวกับประเทศอื่น ๆ เช่น มาเลเซีย การส่งเสริมการประกันภัยต่อที่ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ (Re-Takaful) เพื่อให้ธุรกิจตะกาฟูลมีช่องทางในการประกันภัยต่อ การเพิ่มผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลโดยอาจผูก กับผลิตภัณฑ์ทางการเงินอื่นที่ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ และการเพิ่มทางเลือกในการลงทุนตามหลัก ชะรีอะฮ์และซึ่งควรครอบคลุมศุภกด้วย

ในด้านการกำกับดูแล พงศ์ระพีพร อาภากร และคณะ (2556) ชี้ว่าธนาคารพาณิชย์ทั่วไปมีระบบกำกับดูแลความเสี่ยง 5 ด้าน ประกอบด้วย ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ ความเสี่ยงด้านเครดิต ความเสี่ยงด้านตลาด ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง และความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ ในขณะเดียวกันสถาบันการเงินอิสลามก็มีความเสี่ยงบางประการที่แตกต่างไป ประกอบด้วย 1) ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง เกิดจากอัตราดอกเบี้ยที่ต้องเป็นไปตามที่ผู้ฝากกับสถาบันการเงินอิสลามได้ตกลงกันไว้แต่แรก ซึ่งในกรณีที่อัตราดอกเบี้ยในตลาดการเงินปรับตัวสูงขึ้น อัตราดอกเบี้ยดังกล่าวก็จะไม่สามารถแข่งขันในตลาดได้ ลูกค้าที่จะต้องรับภาระกำไรที่ลดลงอาจถอนเงินฝาก แม้ในทางปฏิบัติ สถาบันการเงินอิสลามสามารถให้ผลตอบแทนเพิ่มหรือฮิบะฮ์เป็นการชดเชย แต่ก็ไม่สามารถระบุลงไปในสัญญาได้ 2) ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการที่เกิดจากการตรวจสอบพบในภายหลังว่ามีบางธุรกรรมขัดหลักชะรีอะฮ์ และสัญญาธุรกรรมต้องเป็นโมฆะ ส่งผลเสียต่อผลประโยชน์ของสถาบันการเงินอิสลาม ยิ่งไปกว่านั้นการทำธุรกรรมประเภทนี้ยังส่งผลให้ความเชื่อมั่นของลูกค้าลดลง ซึ่งอาจนำไปสู่การถอนเงินฝากและปัญหาสภาพคล่องที่จะตามมาในภายหลัง

ความเสี่ยงด้านอื่น ๆ ก็มีโอกาสดังเกิดขึ้นได้ แต่สถาบันการเงินอิสลามในประเทศไทย (ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) และธนาคารออมสิน) ใช้การบริหารจัดการเพื่อลดปัญหาที่จะเกิดขึ้น เช่น ความเสี่ยงด้านเครดิตซึ่งเกิดจากการทำธุรกรรมมูรอบาฮะฮ์ที่สถาบันการเงินอิสลามตกลงขายสินค้า เช่น ที่อยู่อาศัย ให้ลูกค้าในราคาขายที่เท่ากับต้นทุนบวกกำไร ซึ่งเป็นราคาที่ทั้งสองฝ่ายเห็นชอบร่วมกัน โดยลูกค้าผ่อนชำระคืนเป็นงวด ๆ ตามเงื่อนไขที่ตกลงกันไว้จนกว่าจะครบตามราคาขาย แต่ลูกค้าอาจผิดสัญญาในภายหลัง ซึ่งในทางปฏิบัติสถาบันการเงินอิสลามใช้กระบวนการสวมสิทธิ์ซื้อขายมาลดความเสี่ยงทางด้านนี้ และความเสี่ยงจากการมีส่วนร่วมในการลงทุนตามหลัก มุคอโรบะฮ์และมุซารอะฮ์ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เมื่อธุรกิจที่สถาบันการเงินอิสลามให้สินเชื่อขาดทุนจากการละลายของลูกค้า ซึ่งลูกค้าต้องรับผิดชอบผลขาดทุนและจ่ายคืนหนี้ทั้งหมด นำมาสู่ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องอีกต่อหนึ่ง แต่ในทางปฏิบัติ สถาบันการเงินอิสลามในประเทศไทยยังไม่ได้ให้สินเชื่อประเภทนี้

รายงานวิจัยเดียวกันเห็นว่าเกณฑ์การกำกับดูแลความมั่นคงทางการเงินของสถาบันการเงินอิสลามทั้งสามแห่งในปัจจุบันครอบคลุมเฉพาะด้านที่สำคัญได้แก่ BIS Ratio (ยกเว้นธนาคารออมสิน) Loan-to-Value (LTV) Ratio (สำหรับสินเชื่อที่อยู่อาศัย) การจัดชั้นสินทรัพย์และการกันสำรอง และการดำรงสินทรัพย์สภาพคล่อง แต่มีรายละเอียดเกณฑ์ในการกำกับดูแลที่ผ่อนปรน (อ่อนกว่า) ธนาคารพาณิชย์โดยทั่วไป และแม้ว่าข้อจำกัดทางกฎหมายในปัจจุบันจะทำให้ธุรกรรมของสถาบันการเงินอิสลามใกล้เคียงกับธนาคารพาณิชย์ จึงยังไม่จำเป็นต้องนำเกณฑ์กำกับดูแลตามแนวทางของ IFSB มาใช้ แต่ในอนาคตข้างหน้าก็ยังคงเห็นควรให้นำเกณฑ์ดังกล่าวมาใช้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับธนาคาร

อิสลามแห่งประเทศไทยซึ่งเน้นการให้สินเชื่อลูกค้ารายใหญ่และมีลูกค้ากลุ่มเดียวกับธนาคารพาณิชย์ทั่วไป เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือตามหลักชะรีอะฮ์และความโปร่งใสในการดำเนินงาน ทั้งนี้อาจยกเว้นให้คงเกณฑ์ที่ผ่อนปรนนี้ไว้ในส่วนของการให้บริการแก่ลูกค้ามุสลิมรายย่อยที่มีรายได้น้อยและไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินทั่วไปได้ ทั้งนี้ ควรเปิดเผยข้อมูลทางการเงินเพิ่มเติมในส่วนที่เกี่ยวกับหลักศาสนา เช่น รายละเอียดของธุรกรรมแต่ละประเภท ยอดคงค้างสินเชื่อและรายการค้างรับต่าง ๆ ตามประเภทสัญญาชะรีอะฮ์ และยอดเงินรับฝากจำแนกตามประเภทบัญชี ให้รายงานการดำเนินงานตามหลักศาสนา และให้เผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับสัญญาและธุรกรรม

ในด้านกฎหมาย แม้มีพระราชบัญญัติธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2545 และประกาศธนาคารแห่งประเทศไทยที่เปิดโอกาสให้ธนาคารพาณิชย์โดยทั่วไปสามารถให้บริการทางการเงินอิสลามได้เป็นบางส่วน (มี Islamic Windows) และการประกันภัยอิสลามที่สามารถทำได้ในทำนองเดียวกันภายใต้กฎหมายที่ใช้บังคับในปัจจุบัน แต่ก็ได้ไม่ได้เอื้อต่อการสร้างระบบการเงินอิสลามที่มั่นคงในประเทศไทย (อรรถพล อรรถวรเดช และคณะ, 2556) เนื่องจากพระราชบัญญัติธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2545 ไม่ได้เปิดเสรีให้มีการดำเนินกิจการธนาคารในระบบอิสลามเต็มรูปแบบ (Full Fledged) โดยผู้ประกอบการรายอื่น ทั้งที่อยู่ในประเทศไทย และมาจากต่างประเทศ เช่น มาเลเซีย อินโดนีเซีย และโลกอาหรับ จึงมีลักษณะของการผูกขาดซึ่งเป็นสิ่งต้องห้ามตามหลักการอิสลาม ปัญหานี้รวมไปถึงการประกันภัย ที่เปิดให้บริการการประกันภัยอิสลามในลักษณะเป็นบางส่วน (มี Islamic Windows) ภายใต้กฎหมายที่ออกมาเพื่อการประกันภัยทั่วไป ยิ่งไปกว่านั้น ยังมีปัญหาการระดมทุนที่ธนาคาร และสถาบันการเงิน และประกันภัยอิสลามต้องแบกรับ ทำให้มีต้นทุนสูงกว่ากิจการธนาคาร สถาบันการเงิน และประกันภัยทั่วไป ข้อจำกัดทางกฎหมายที่กล่าวมานี้ ทำให้ตลาดการเงินอิสลามในประเทศไทยมีขนาดเล็ก เติบโตช้า และไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร

รายงานวิจัยเดียวกันยังได้ศึกษาจุดอ่อนและจุดแข็งของกฎหมายที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน คือ พระราชบัญญัติธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2545 และยกร่างพระราชบัญญัติธุรกิจการเงินอิสลามที่ได้แก้ไขจุดอ่อนดังกล่าว ประเด็นสำคัญในร่างพระราชบัญญัตินี้คือ การเปิดเสรีธุรกิจธนาคารอิสลาม การเพิ่มบทบาทของธนาคารแห่งประเทศไทยในการให้ความเห็นชอบในกิจการสำคัญของธุรกิจอิสลาม และการให้มีคณะที่ปรึกษาศาสนาหรือคณะกรรมการชะรีอะฮ์แห่งชาติที่มีอำนาจหน้าที่ให้ความเห็นออกแนวปฏิบัติ และให้คำปรึกษาด้านกฎหมายอิสลามที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกรรมในการประกอบธุรกิจทางการเงิน เพื่อเป็นมาตรฐานแก่คณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาระดับองค์กร ตลอดจนการอื่น ๆ ที่เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของพระราชบัญญัติตามที่จะได้รับมอบหมายจากรัฐมนตรี อย่างไรก็ตาม ร่างพระราชบัญญัติที่รายงานวิจัยดังกล่าวเสนอเป็นเพียงร่างแรก ที่ยังมีข้อผิดพลาดในการจัดลำดับบางมาตรา (เช่น มาตรา 3, 12, 37) และหลายประเด็นที่ต้องมีการแก้ไขปรับปรุงให้สอดคล้องกับบริบท

ของประเทศไทย จึงต้องผ่านการกลั่นกรองจากทุก ๆ ฝ่ายที่เกี่ยวข้องต่อไป ประเด็นเหล่านี้ ประกอบด้วย

1. ควรพิจารณาให้คำจำกัดความศัพท์เทคนิคทางการเงินอิสลามไว้ในกฎหมายนี้ตามความจำเป็น เพราะในด้านหนึ่งจะช่วยควบคุมการดำเนินงานที่เบี่ยงเบนจากหลักชะรีอะฮ์ ในอีกด้านหนึ่งอาจเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินงานภายใต้สำนึกคิดที่แตกต่างไป
2. กฎหมายฉบับนี้ควรครอบคลุมถึงสหกรณ์อิสลาม ศุภุก และตะกาฟูล
3. เพื่อให้เอื้อต่อการกำกับดูแลการประกอบธุรกิจธนาคารอิสลามให้ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ ให้คณะกรรมการชะรีอะฮ์แห่งชาติมีหน้าที่ให้ความเห็นแก่ศาลหรืออนุญาโตตุลาการในการพิจารณาข้อพิพาทที่เกี่ยวข้องเนื่องจากการทำธุรกรรมในการประกอบธุรกิจทางการเงินว่าถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์หรือไม่ (แก้ไขมาตรา 37) ทั้งนี้ ต้องกำหนดบทลงโทษการประกอบธุรกิจที่คณะที่ปรึกษาชะรีอะฮ์แห่งชาติให้ความเห็นแล้วว่าเบี่ยงเบนจากหลักชะรีอะฮ์ และศาลหรืออนุญาโตตุลาการพิจารณาว่าเป็นการเบี่ยงเบนโดยเจตนา
4. ประธาน คณะกรรมการธนาคารอิสลามอย่างน้อยก็หนึ่งต้องเป็นผู้ที่นับถือศาสนาอิสลาม
5. การดูแลให้การประกอบธุรกิจของธนาคารอิสลามเป็นไปตามหลักชะรีอะฮ์ โดยคณะที่ปรึกษาประจำธนาคารนั้นจะต้องเป็นไปโดยสอดคล้องกับความเห็นของคณะกรรมการชะรีอะฮ์แห่งชาติ
6. การที่ธนาคารอิสลามเสนอธุรกรรมให้คณะกรรมการชะรีอะฮ์แห่งชาติพิจารณาให้ความเห็นตามมาตรา 45 นั้น ไม่จำเป็นต้องเสนอผ่านเลขานุการเท่านั้น
7. สิทธิประโยชน์หรือภาระทางภาษีที่ธนาคารอิสลามได้รับต้องเท่าเทียมกับที่ธนาคารทั่วไปได้รับ และ
8. ควรมีบทเฉพาะกาลเกี่ยวกับสถานะและแนวทางการปรับเปลี่ยนสถานะของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยภายใต้กฎหมายฉบับนี้

สรุปข้อเสนอเชิงนโยบาย

โดยรวมแล้ว ในปัจจุบัน การดำเนินกิจการธนาคาร การเงิน และการประกันภัยอิสลามในประเทศไทยเติบโตได้ในระดับหนึ่งและน่าจะพัฒนาได้อีก ถ้าสามารถแก้ไขข้อจำกัดในเรื่องของทรัพยากรบุคคล และกฎหมายได้ ในด้านทรัพยากรบุคคล ประเทศไทยยังมีผู้ที่จบการศึกษาทางด้านการธนาคาร การเงิน และการประกันภัยอิสลามโดยตรง และนักบริหารที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญทางด้านนี้ยังไม่กี่คน ซึ่งต้องการการส่งเสริม ยิ่งไปกว่านั้น ผู้ที่มีความรู้ ความสามารถ เหมาะสมที่จะทำหน้าที่ที่ปรึกษาทางด้านศาสนาในด้านนี้อย่างแท้จริงก็นับจำนวนได้ ทำให้นักวิชาการศาสนาอิสลามบางรายทำหน้าที่ที่ปรึกษาศาสนาในหลายองค์กร ทั้ง ๆ ที่อาจมีผลประโยชน์ขัดแย้ง และไม่มีความรอบรู้ทางการธนาคาร การเงิน และการประกันภัยเพียงพอ สิ่งเหล่านี้ นำมาซึ่งข้อเสนอให้มีคณะกรรมการชะรีอะฮ์กลางเช่นเดียวกับในหลาย ๆ ประเทศ รวมทั้งมาเลเซียซึ่งเป็นผู้นำในการเงินอิสลามระดับโลก ข้อเสนอเชิงนโยบายที่กล่าวมาทั้งสองข้อนี้สอดคล้องกันในรายงานวิจัยทั้งสี่ชิ้น (มนชยา อรุณศ, 2556; ชฎิล โรจนานนท์ และคณะ, 2556; พงศ์ระพีพร อาภากร และคณะ, 2556 ; อรรถพล อรรถวรเดช และคณะ 2556) นอกจากนี้ ยังมีปัญหาจากการไม่ได้ใช้ระบบเศรษฐกิจอิสลามตามเจตนารมณ์อย่างแท้จริง โดยพยายามผสมกลมกลืนกับระบบธนาคารทั่วไป และเบี่ยงเบนออกจากแนวทางที่ควรจะเป็น ซึ่งต้องการมาตรการควบคุมดูแลที่ปฏิบัติได้และปฏิบัติจริง ปัญหาเหล่านี้เป็นสาเหตุที่ทำให้การพัฒนาการเงินและการธนาคารอิสลามในประเทศไทยต้องชะงักงัน นอกจากนี้ ยังมีอุปสรรคจากการขาดการพัฒนาตลาดเงินอิสลาม และข้อจำกัดทางกฎหมายที่มีอยู่เดิม ซึ่งทั้งหมดนี้ต้องการการแก้ไขปรับปรุง

เพื่อพัฒนาการธนาคาร การเงิน และการประกันภัยอิสลาม ในประเทศไทย ให้เติบโต เช่นในนานาประเทศ และเกิดประโยชน์แก่ส่วนรวม ชุดโครงการวิจัยนี้จึงมีข้อเสนอแนะเชิงนโยบายดังต่อไปนี้

1. ให้รัฐส่งเสริมและสนับสนุนการสร้างบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถทางด้านการธนาคาร การเงิน และการประกันภัยอิสลาม ทั้งนี้เพื่อให้ทันและสอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของอุปสงค์ต่อแรงงานในสาขานี้ ที่จะเกิดเป็นผลจากการผลักดันทางกฎหมายให้เปิดเสรีการธนาคาร การเงิน และการประกันภัยอิสลามในประเทศไทย
2. ให้มีการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับธุรกรรมและผลิตภัณฑ์ของการธนาคาร การเงิน และการประกันภัยอิสลาม ซึ่งรวมถึงการลงทุนในศุภกด้วย เพื่อให้เกิดความเข้าใจที่ถูกต้องว่าเป็นธุรกรรมและผลิตภัณฑ์ที่คนทั่วไปสามารถใช้ประโยชน์ได้ โดยไม่จำกัดเฉพาะแต่เพียงมุสลิม

3. ให้มีคณะกรรมการที่ปรึกษาทางการเงิน การธนาคาร และการประกันภัยอิสลามในระดับชาติ (คณะกรรมการชะรีอะฮ์กลาง) ทำหน้าที่ให้ข้อวินิจฉัยที่เป็นบรรทัดฐานว่าธุรกรรมหรือผลิตภัณฑ์ใดขัดหรือไม่ขัดต่อหลักการของอิสลาม ทั้งนี้ เพื่อให้ได้รับการยอมรับ กรรมการชะรีอะฮ์กลางต้องเป็นมุสลิม ต้องได้รับการยอมรับว่ามีความรู้ทางด้านหลักชะรีอะฮ์ในระดับเชี่ยวชาญ และเพื่อให้เหมาะสมกับภาระที่ต้องรับผิดชอบ ต้องมีความรู้ทางด้านการธนาคาร การเงิน และการประกันภัยอย่างพอเพียง การแต่งตั้งหรือให้คณะกรรมการชุดนี้ออก ให้ขึ้นกับกระทรวงที่กำกับดูแลองค์กร แต่ให้มีการสรรหาและมีการแต่งตั้งโดยการเสนอแนะของจุฬาราชมนตรี
4. ให้กระทรวงที่กำกับดูแลให้ความเห็นชอบแต่งตั้งคณะกรรมการชะรีอะฮ์ระดับองค์กรที่เป็นมุสลิม ได้รับการยอมรับว่ามีความรู้ทางด้านหลักการอิสลาม และต้องมีพื้นฐานความรู้ทางด้านการธนาคาร การเงิน และการประกันภัย ทำหน้าที่ดูแลและตรวจสอบให้การดำเนินงานของแต่ละองค์กร สอดคล้องกับข้อวินิจฉัยของคณะกรรมการชะรีอะฮ์กลาง กรรมการชะรีอะฮ์ระดับองค์กรต้องไม่เป็นส่วนหนึ่งของคณะกรรมการชะรีอะฮ์กลาง และต้องไม่มีผลประโยชน์ขัดแย้ง (Conflicts of Interest) ในระหว่างองค์กรที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้การแต่งตั้งหรือให้คณะกรรมการชุดนี้ออก ให้ขึ้นกับหน่วยงานที่กำกับดูแลองค์กร
5. ควรนำเกณฑ์กำกับดูแลตามแนวทางของ IFSB มาใช้กำกับดูแลความมั่นคงทางการเงินของสถาบันการเงินอิสลาม เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือตามหลักชะรีอะฮ์และความโปร่งใสในการดำเนินงาน ทั้งนี้อาจยกเว้นให้คงเกณฑ์ที่ผ่อนปรนไว้ในส่วนของการให้บริการแก่ลูกค้ามุสลิมรายย่อยที่มีรายได้น้อยและไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินทั่วไปเท่านั้น
6. ให้เปิดเผยข้อมูลทางการเงินเพิ่มเติมในส่วนที่เกี่ยวข้องกับหลักการอิสลาม เช่น รายละเอียดของธุรกรรมแต่ละประเภท ยอดคงค้างสินเชื่อและรายการค้างรับต่าง ๆ ตามประเภทสัญญาชะรีอะฮ์ และยอดเงินรับฝากจำแนกตามประเภทบัญชี ตลอดจนรายงานการดำเนินงานตามหลักศาสนา และข้อมูลเกี่ยวกับสัญญาและธุรกรรม
7. ให้มีพระราชบัญญัติธุรกิจการเงินอิสลาม หรืออย่างน้อยที่สุดให้แก้ไขพระราชบัญญัติธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2545 เพื่อส่งเสริมให้มีการประกอบการและเพื่อเปิดเสรีให้มีการแข่งขันในการธนาคาร และการเงินอิสลาม ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อประชาชนโดยรวม และจะเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ทั้งนี้จำเป็นต้อง

ปรับปรุงร่างพระราชบัญญัติที่นำเสนอโดย อรรถพล อรรถวรเดช และคณะ (2556) ตามประเด็นต่าง ๆ ที่ได้ระบุไว้ข้างต้น

8. ให้มีพระราชบัญญัติประกันภัยอิสลามหรือตะกาฟูลเป็นการเฉพาะ
9. ให้มีมาตรการสนับสนุนกิจการตะกาฟูล และกิจการตะกาฟูลต่อ (ReTakaful) ในระยะแรก
10. ให้มีการศึกษาเพื่อหาข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญหาภาษีซ้อนที่ระบบการธนาคารการเงินและการประกันภัยอิสลามต้องแบกรับ ทั้งนี้ให้เท่าเทียมกับระบบการธนาคารและการเงินทั่วไป
11. ให้พัฒนาตลาดศุฎูกให้เข้มแข็ง โดยการเลือกใช้รูปแบบศุฎูกที่เหมาะสมกับประเทศไทย และใช้นโยบายเชิงรุกที่มีภาครัฐนำร่อง ออกศุฎูกกระดมทุนให้โครงการของภาครัฐ โดยเฉพาะการก่อสร้างระบบสาธารณูปโภคพื้นฐานต่าง ๆ



การศึกษานโยบายเพื่อการพัฒนาการลงทุนในตลาดสุกุกในประเทศไทย (The Study of Policy Development in Investment in Sukuk Market in Thailand)

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มนชยา อรุณศ
คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

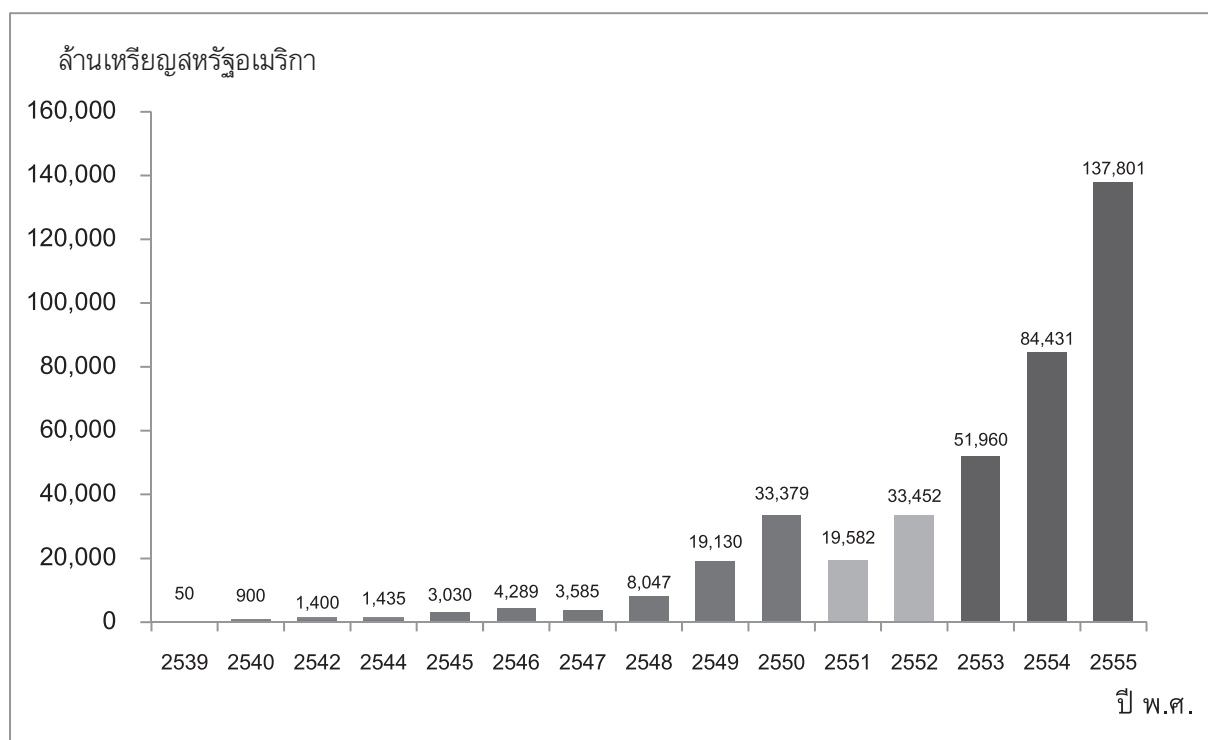
นับตั้งแต่ปี 2545 เป็นต้นมา ราคาสินค้าของน้ำมันเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และไม่มีแนวโน้มว่าจะลดลง ส่งผลให้กลุ่มผู้ถือครองปิโตรดอลลาร์กลายเป็นกลุ่มพลังขับเคลื่อนเศรษฐกิจใหม่ที่มีขนาดใหญ่ และเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2549 กลุ่มประเทศผู้ส่งออกน้ำมันได้เลื่อนสถานะขึ้นเป็นแหล่งของเงินทุนไหลออกสุทธิขนาดใหญ่ที่สุดในโลก และมีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจโลกอย่างมีนัยสำคัญ โดยจะเห็นว่าสิ่งที่ขยายตัวไปพร้อม ๆ กับขนาดของปิโตรดอลลาร์ก็คือขนาดของการเงินอิสลามที่มีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว จากการจำกัดอยู่เฉพาะในโลกมุสลิมไปยังตลาดการเงินทั่วไปในภูมิภาคอื่น โดยเครื่องมือทางการเงินอิสลามเพื่อการระดมทุนที่ได้รับความนิยมอย่างมากคือ สุกุก (Sukuk) จุดเด่นที่สำคัญของโครงสร้างสุกุก คือการมีพื้นฐานจากสินทรัพย์ที่แท้จริง เช่น Ijarah sukuk คือสุกุกที่มีพื้นฐานมาจากการขายและการปล่อยเช่า ดังนั้น จึงเป็นเครื่องมือที่มีสินทรัพย์หนุนหลัง ก่อให้เกิดความปลอดภัยทางด้านการลงทุนของนักลงทุนอย่างต่อเนื่อง วิธีการนี้ไม่ส่งเสริมให้เกิดการกู้เงินมากเกินไปหรือ over-exposure เกินกว่ามูลค่าของสินทรัพย์หนุนหลัง

สุกุก ได้ถูกนำมาใช้ในสังคมมุสลิมตั้งแต่ช่วงต้นยุคกลาง (Middle Ages) แต่การออกสุกุกอย่างเป็นทางการในยุคใหม่ครั้งแรกเพิ่งเกิดขึ้นในปี 2538 โดยประเทศมาเลเซีย อย่างไรก็ตาม ณ เวลานั้น การออกสุกุกยังไม่เป็นที่แพร่หลาย เนื่องจากในประเทศแถบตะวันออกกลางยังไม่ยอมรับในหลักการของสุกุก และถือว่าการซื้อขายสุกุกเป็นการซื้อขายหนี้สินซึ่งผิดตามหลักชะรีอะฮ์ ต่อมาในปี 2544 ประเทศบาห์เรนก็ได้ทำการออกสุกุกเป็นประเทศที่ 2 ของโลก และหลังจากนั้นสุกุกก็ได้ถูกพัฒนาและเริ่มแพร่หลายในตลาดทุนโลกในปี 2546 เมื่อ The Accounting and Audition Organization For Islamic Financial Institutions (AAOIFI) ได้สร้างพื้นฐานหรือหลักการสากลสำหรับสุกุกขึ้นเป็นครั้งแรก นับแต่นั้นเป็นต้นมาตลาดสุกุกก็ได้รับการพัฒนาและขยายตัวในอัตราสูงอย่างต่อเนื่อง กระทั่งปี 2551 ซึ่งเกิดวิกฤตการเงินในสหรัฐฯ (Subprime crisis) และส่งผลต่อการลดลงของมูลค่าสินทรัพย์ การขาดสภาพคล่องและการขาดความเชื่อมั่นของนักลงทุนทั่วโลก มีผลให้การออกสุกุกลดลงไปด้วยในปี 2551 อย่างไรก็ตามตลาดสุกุกก็เริ่มกลับมาฟื้นตัวอีกครั้งในปี 2552 และขยายตัวอย่างรวดเร็วในปี 2553 และคาดการณ์ว่าตลาดสุกุกจะมีแนวโน้มจะขยายตัวอย่างต่อเนื่องในอนาคต ปัจจัยที่สนับสนุนอุปสงค์ต่อสุกุก ได้แก่ การที่นักลงทุนอิสลามมีความต้องการแหล่งลงทุนใหม่ที่มีคุณภาพเพิ่มขึ้น กอปรกับประมาณการความต้องการลงทุนทั่วโลกในระบบสาธารณสุขโลก

ในทศวรรษหน้า ที่คาดว่าจะมีมูลค่าสูงถึง 1 ล้านล้านเหรียญสหรัฐอเมริกา ซึ่งส่วนหนึ่งได้รับการจัดสรรทุนผ่านศุภก นอกจากนี้ รัฐบาลและผู้ออกกฎหมายในหลาย ๆ ประเทศเริ่มตระหนักถึงความสำคัญของศุภก และมีความพยายามในการส่งเสริมให้ประเทศของตนเข้ามามีบทบาทในตลาดศุภกมากขึ้น

นอกจากนี้ยังพบว่าในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา การขยายตัวของศุภกสูงกว่าการขยายตัวของพันธบัตรการเงินทั่วไปอย่างมีนัยสำคัญ ทำให้มีการพุ่งความสนใจไปที่ลักษณะเฉพาะของศุภกที่แตกต่างจากพันธบัตรการเงินทั่วไป อย่างไรก็ตาม นักวิชาการและผู้ที่อยู่ในแวดวงการเงินบางกลุ่มได้ให้ความเห็นว่า แท้จริงแล้วศุภกไม่ได้มีความแตกต่างจากพันธบัตรการเงินทั่วไป เป็นแต่เพียงการเปลี่ยนคำจำกัดความของดอกเบี้ยให้อยู่ในรูปของผลตอบแทนที่ไม่ขัดกับหลักชะริอะฮ์เท่านั้น ดังนั้นศุภกจึงไม่มีความแตกต่างจากพันธบัตรทั่วไป และผลิตภัณฑ์ทางการเงินทั้งสองรูปแบบสามารถทดแทนกันได้ได้อย่างสมบูรณ์ กล่าวคือ หากอุปทานและอุปสงค์ของศุภกมาจากผู้ระดมทุน และผู้ลงทุนที่มีความจำเป็นต้องเลือกลงทุนเฉพาะในเครื่องมือทางการเงินที่สอดคล้องตามหลักชะริอะฮ์เท่านั้น อัตราการขยายตัวของศุภกจะยังคงอยู่ในระดับสูงต่อไปได้ตราบเท่าที่การขยายตัวของปิโตรดอลลาร์ยังคงดำเนินต่อไป

รูปที่ 1 มูลค่าศุภกทั่วโลกปี 2539 - 2555



ในปี 2555 มีการออกศุภกมากถึง 138 พันล้านเหรียญสหรัฐอเมริกา นับได้ว่าสูงเป็นประวัติการณ์ ขยายตัวจากปี 2554 ถึง 64 เปอร์เซ็นต์ สาเหตุที่ทำให้ศุภกขยายตัวมากในช่วงระยะเวลาหลัง คือ การลดลงของต้นทุนในการออกศุภก เพราะมีการสร้างมาตรฐานของศุภกมากขึ้นในช่วงเวลาที่ผ่านมา สำหรับแนวโน้มในอนาคตของตลาดศุภก จากการวิเคราะห์ของหลาย ๆ หน่วยงาน คาดว่าศุภกจะสามารถขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง และคาดว่าตลาดศุภกอาจมีขนาดเพิ่มเป็น 2 เท่าในระยะ 5 ปีข้างหน้า เนื่องจากการเข้ามามีบทบาทของรัฐบาลในการออกศุภกมากขึ้น และการที่รัฐบาลดำเนินนโยบายเชิงรุกเกี่ยวกับศุภก ยังเป็นปัจจัยเร่งให้ภาคเอกชนและสถาบันการเงินต่าง ๆ ตื่นตัวต่อการลงทุนในตลาดศุภกมากยิ่งขึ้น กอปรกับความต้องการลงทุนในระบบสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานที่สูงและมีอย่างต่อเนื่องในภูมิภาคตะวันออกกลางและเอเชีย ส่งผลให้รัฐบาลจำเป็นต้องหาแหล่งเงินทุนเพื่อมาสนับสนุนโครงการดังกล่าว นอกจากนี้ หลาย ๆ ประเทศ ทั้งที่เป็นประเทศมุสลิมและไม่ใช่มุสลิมได้ให้ความสนใจในตลาดศุภก เพิ่มมากขึ้น อาทิ ตุรกี ฝรั่งเศส เกาหลีใต้ และแอฟริกาใต้ รวมทั้งผู้ออกตราสารในตลาดการเงินทั่วไป ที่พร้อมจะเข้ามาแบ่งปันการขยายตัวของตลาดศุภกด้วย โดยโครงการจำนวนมากพร้อมที่จะระดมทุน โดยการใช้ศุภก รวมถึงคาดว่าจะมีการออกศุภกโดยใช้เงินสกุลใหม่ และการออกศุภกข้ามพรมแดน การพัฒนาในนวัตกรรมทางด้านโครงสร้างของศุภก โดยมีโครงสร้างที่เป็นระยะสั้นเพิ่มเติม และมีความหลากหลายในตัวผลิตภัณฑ์มากขึ้น ทำให้คาดว่าจะมีการจดทะเบียน การซื้อขาย และสภาพคล่องของศุภกเพิ่มมากขึ้นในปี 2556 ซึ่ง Kuwait Finance Housing (KFH) คาดว่าตลาดศุภก ในปี 2556 จะขยายตัวราว 30 เปอร์เซ็นต์เมื่อเทียบกับปี 2555

ในแง่ของนักลงทุนทั่วไป ที่ไม่มีข้อจำกัดทางด้านการลงทุนที่ต้องเลือกใช้เฉพาะเครื่องมือทางการเงินที่สอดคล้องตามหลักชะรีอะฮ์ ก็จะคำนึงถึงเฉพาะผลตอบแทนจากการลงทุนในผลิตภัณฑ์ทางการเงินนั้นเท่านั้น โดยไม่ให้ความสำคัญว่าจะเป็นพันธบัตรทั่วไปหรือศุภก ดังนั้น การที่ศุภกจะเข้ามาแย่งชิงส่วนแบ่งในตลาดตราสารหนี้ของพันธบัตรการเงินทั่วไปได้ ศุภกจำเป็นต้องมีลักษณะที่ต่างออกไปจากพันธบัตรการเงินทั่วไป กล่าวคือศุภกอาจเป็นเครื่องมือทางการเงินประเภทใหม่ที่มี Risk-Return Profile ที่แตกต่างจากพันธบัตรทั่วไป ส่งผลให้นักลงทุนทั้งประเภทสถาบันและบุคคลทั่วไปเลือกลงทุนในศุภกเพื่อกระจายความเสี่ยงของพอร์ตการลงทุน สำหรับผู้ออกตราสารหรือผู้ต้องการใช้เงินทุนนั้นค่อนข้างชัดเจนว่า การออกศุภกเป็นไปเพื่อการแสวงหาเงินกู้แหล่งใหม่ เพิ่มเติมจากแหล่งเงินกู้เดิม ๆ ในอดีต

รายงานวิจัยฉบับนี้ได้ศึกษาลักษณะ ความสำคัญ และแนวโน้มของตลาดศุฎกในโลก โดยเน้นกลุ่มประเทศที่มีการออกศุฎกอย่างมีนัยสำคัญ และเปรียบเทียบความเหมือนและต่างของผลิตภัณฑ์ประเภทต่าง ๆ ในตลาดศุฎก กับตลาดพันธบัตรทั่วไป ตลอดจนวิเคราะห์ผลตอบแทนและความเสี่ยงของการลงทุนในศุฎก เปรียบเทียบกับผลตอบแทนและความเสี่ยงของการลงทุนในพันธบัตรทั่วไป ทั้งในแง่ของผู้ออกพันธบัตรและผู้ลงทุน และนำเสนอแนวนโยบายแก่ภาครัฐในการพัฒนาตลาดพันธบัตรไทย ที่สอดคล้องกับการพัฒนาตลาดเงินและตลาดทุนของประเทศ

งานวิจัยชี้ให้เห็นถึงความแตกต่างที่สำคัญของศุฎกกับตราสารหนี้ทั่วไป ความแตกต่างพื้นฐานระหว่างศุฎกกับพันธบัตรทั่วไปคือ พันธบัตรทั่วไปสะท้อนหนี้สิน (Pure Debt) ที่ผู้ออกพันธบัตรต้องชำระหรือกล่าวอีกนัยหนึ่ง พันธบัตรทั่วไปก่อให้เกิดความสัมพันธ์แบบเจ้าหนี้และลูกหนี้ ในขณะที่ศุฎกแสดงให้เห็นถึงความเป็นหุ้นส่วนในสินทรัพย์สำหรับช่วงเวลาใดช่วงเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา นอกจากนี้ให้ความสำคัญกับความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับความน่าเชื่อถือของผู้ออกตราสารแล้ว ยังคำนึงถึงส่วนแบ่งในกรรมสิทธิ์ที่พึงมีในสินทรัพย์นั้นอีกด้วย นั่นหมายความว่า ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ออกและผู้ซื้อตราสารที่เกิดขึ้นจากศุฎกนั้น ต้องพิจารณาถึงสัญญาทางการเงินอิสลามที่เป็นพื้นฐานในสัญญาด้วย โดยศุฎกมีลักษณะที่สำคัญคือ อัตราผลตอบแทนต้องไม่อยู่ในรูปของดอกเบี้ย แต่อยู่ในรูปของการมีส่วนร่วมของทั้งผู้ต้องการระดมทุนและผู้ต้องการจะลงทุนในกิจกรรมเดียวกันและพร้อมรับความเสี่ยงร่วมกัน เพื่อให้สอดคล้องกับหลักชะรีอะฮ์ที่ผู้ออกตราสารไม่สามารถคิดดอกเบี้ยเงินกู้ได้ แต่มีการกำหนดส่วนแบ่งผลกำไร (Profit sharing) แทน หรือการซื้อทรัพย์สินนั้นมาก่อน แล้วนำทรัพย์สินนั้นไปขายต่อ หรือคิดค่าเช่ากับลูกหนี้ ในอัตราที่รวมผลตอบแทนไว้แล้ว เป็นต้น ทั้งนี้ในปัจจุบัน ศุฎกจะมีความเสี่ยงทางด้านสภาพคล่องมากกว่าพันธบัตรทั่วไป เนื่องจากตลาดศุฎกยังเป็นตลาดใหม่ ทำให้การซื้อขายเปลี่ยนมือมีจำนวนน้อย อีกทั้งตลาดรองในบางประเทศยังไม่เป็นที่ยอมรับ โดยถือว่าขัดกับหลักชะรีอะฮ์ ทำให้ผู้ที่ถือศุฎกจำเป็นต้องถือไว้นานกว่าจะครบกำหนดไถ่ถอน นอกจากนี้ ความเสี่ยงด้านเครดิต และความเสี่ยงจากการไม่ได้รับชำระเงินอาจจะเป็นความเสี่ยงอีกประการหนึ่งที่ผู้ถือศุฎกต้องเผชิญ เนื่องจากทั้งผู้ออกและผู้ถือศุฎกไม่สามารถปรับโครงสร้างการแบ่งผลกำไร และการจ่ายคืนเงินลงทุนอย่างผู้ออกและผู้ถือตราสารหนี้ทั่วไปสามารถทำได้ โดยการปรับโครงสร้างหนี้ของเงินที่ให้กู้ยืม อย่างไรก็ตามหากมองในอีกมุมหนึ่งก็จะสะท้อนว่า ศุฎกเป็นเครื่องมือทางการเงินที่มีพื้นฐานจากเศรษฐกิจจริง เป็นการร่วมลงทุนในโครงการที่ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ ดังนั้น จึงสอดคล้องกับคำจำกัดความของการลงทุนในทางเศรษฐศาสตร์ที่ชัดเจนกว่าการกู้ยืมในการเงินทั่วไป ที่อาจก่อให้เกิดภาวะฟองสบู่ในระบบเศรษฐกิจได้

งานวิจัยได้แสดงการวัดอัตราผลตอบแทนและการคำนวณมูลค่าตราสารหนี้เบื้องต้น ทฤษฎีวัดความแปรปรวนของราคาตราสารหนี้ (Bond Price Volatility) – Duration และ Value at Risk เนื่องจากเป็นวิธีที่ใช้กันกว้างขวางในการวิเคราะห์ความเสี่ยงของสินทรัพย์

การวัด Duration มีความสำคัญในการพิจารณาลงทุนสำหรับนักลงทุน เนื่องจาก Duration เป็นการวัดว่าใช้เวลานานเท่าไร สำหรับมูลค่าของพันธบัตรที่จะถูกชำระคืนด้วยกระแสเงินสดภายในพันธบัตรที่มี Duration สูงกว่าจะมีความเสี่ยงมากกว่า และมีความผันผวนของราคาสูงกว่าพันธบัตรที่มี Duration ต่ำกว่า ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยต่าง ๆ และความผันผวนของราคาพันธบัตรมีความสำคัญต่อนักลงทุนในการเลือกกลยุทธ์ของการ matching duration ของสินทรัพย์และหนี้สินในพอร์ตการลงทุน เพื่อวัตถุประสงค์ในการลดความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยต่อมูลค่าสุทธิของพอร์ตการลงทุนให้ต่ำที่สุด โดยผู้จัดการพอร์ตการลงทุนส่วนใหญ่มักจะใช้ Macaulay Duration ในการคำนวณดังกล่าว กล่าวคือ หากผู้ลงทุนในพันธบัตรคาดว่าอัตราดอกเบี้ยจะลดต่ำลง การเลือกลงทุนในพันธบัตรที่มีความอ่อนไหวต่อการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยสูง จะส่งผลให้พอร์ตการลงทุนมีมูลค่าสูงขึ้นเมื่ออัตราดอกเบี้ยลดต่ำลง หมายความว่า นักลงทุนควรเลือกลงทุนในพันธบัตรที่มีระยะเวลาครบกำหนดใกล้เคียงพันธบัตรระยะยาว หรือพันธบัตรที่อัตราดอกเบี้ยหน้าตัวหรืออัตราดอกเบี้ยต่ำ อย่างไรก็ตาม นักลงทุนจะได้รับประโยชน์จากกลยุทธ์นี้หรือไม่ ขึ้นอยู่กับความสามารถของนักลงทุนในการคาดการณ์อัตราดอกเบี้ยในอนาคต

การวัดความเสี่ยงแบบ Value at Risk (VaR) เป็นการวัดความเสียหายหรือผลขาดทุนสูงสุดที่คาดว่าจะเกิดกับพอร์ตการลงทุนในช่วงเวลาหนึ่ง ที่ระดับของความเชื่อมั่นหนึ่ง งานวิจัยนี้เน้นเฉพาะการวัดความเสี่ยงด้านตลาดที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ย ซึ่งมีผลต่อการลงทุนในตราสารโดยตรง โดยงานวิจัยนี้ได้ทำการวิเคราะห์ VaR ของพอร์ตการลงทุนที่ประกอบด้วยตราสารหนี้ทั่วไป (conventional bonds) และศุภก โดยแบ่งตราสารออกเป็น 2 ประเภท คือ ตราสารที่ออกโดยรัฐบาลหรือพันธบัตรรัฐบาล (sovereign/government bonds) และตราสารที่ออกโดยบริษัท หรือหุ้นกู้บริษัท (corporate bonds)

ศุภกทำให้เกิดการกระจายความเสี่ยงของผลตอบแทนสำหรับนักลงทุนและผู้ออกตราสารหรือไม่ กล่าวอีกนัยหนึ่งมีความแตกต่างกันในพฤติกรรมในตลาดรองของศุภกกับพันธบัตรทั่วไปหรือไม่ เพื่อที่จะตอบคำถามนี้ งานวิจัยหาผลกระทบของศุภกในพอร์ตการลงทุนที่สร้างขึ้น (hypothetical bond portfolios) ที่ประกอบด้วยศุภกและพันธบัตรทั่วไป กับพอร์ตการลงทุนที่มีเฉพาะพันธบัตรทั่วไป เนื่องด้วยข้อจำกัดของข้อมูลโดยเฉพาะการซื้อขายในตลาดรอง การวิเคราะห์จึงจำกัดอยู่ในกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง 4 ประเทศ คือ ประเทศคูเวต กาตาร์ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ และบาเรนห์ และกลุ่มประเทศในเอเชีย 3 ประเทศ คือ อินโดนีเซีย มาเลเซีย และสิงคโปร์ โดยข้อมูลที่ใช้เป็นข้อมูลทั้งหมดที่มีการบันทึกในฐานข้อมูลของ Bloomberg Terminal ตั้งแต่ปัจจุบัน ย้อนไปถึงปี 2527 ซึ่งจากผลการวิเคราะห์แสดงว่าศุภกเป็นเครื่องมือการลงทุนที่แตกต่างจากพันธบัตรทั่วไป เนื่องจากศุภกและพันธบัตรทั่วไปมีการเคลื่อนไหวที่แตกต่างกันทางด้านราคา ถ้านักลงทุนมีความพร้อมที่จะลงทุนในพอร์ตการลงทุน

ที่ผสมคู่กัน จะทำให้ค่า VaR ลดต่ำลงเมื่อเปรียบเทียบกับกลยุทธ์การลงทุนที่มีเฉพาะพันธบัตรทั่วไป กล่าวคือ การกระจายความเสี่ยงของพอร์ตการลงทุนดีขึ้น ผลดังกล่าวสอดคล้องกันในทุกประเทศที่อยู่ในกรอบงานวิจัยนี้ ไม่ว่าจะเป็นการคำนวณโดยใช้ข้อมูลในอดีต (Historical Simulation) การคำนวณวิเคราะห์โดยใช้เมตริกซ์ของสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (Variance-Covariance) หรือเรียกว่าการคำนวณโดยใช้วิธีเดลต้าโดยใช้การกระจายปกติ (Delta Normal) และการคำนวณโดยใช้วิธีการจำลองโดยการสุ่มแบบมอนติคาร์โล (Monte Carlo Simulation)

ตารางที่ 1 สรุปผลการวิเคราะห์ความเสี่ยงด้วยวิธี Duration และ Value-at-Risk (VaR)

Country	Duration		Value-at-Risk (VaR)	
	Conventional Bonds	Sukuk	Portfolio with only Conventional Bonds	Portfolio with CB and Sukuk
Kuwait	/			/
Saudi Arabia	/		N/A	N/A
Qatar		/		/
UAE		/		/
Bahrain	/			/
Pakistan		/	N/A	N/A
Indonesia		/		/
Malaysia (pre-crisis)	/			/
Malaysia (post-crisis)				/
Singapore		/		/

หมายเหตุ: เครื่องหมาย / หมายถึงตราสารนั้นให้ค่าความเสี่ยงที่ต่ำกว่า

ตารางที่ 1 สรุปผลการวิเคราะห์เชิงคุณภาพ (qualitative analysis) ของการวิเคราะห์ความเสี่ยงในงานวิจัยนี้ด้วยวิธี Duration และ Value-at-Risk (VaR) ผลการวิเคราะห์ความเสี่ยงด้วยวิธี Duration ให้ข้อมูลที่แตกต่างกันในแต่ละประเทศ โดยกลุ่มประเทศครึ่งหนึ่งที่ใช้ในการวิเคราะห์มีค่า Duration ของศุภกที่ต่ำกว่า และอีกครึ่งหนึ่งมีค่า Duration ของศุภกที่สูงกว่า โดยเป็นการผสมกันทั้งประเทศในภูมิภาคตะวันออกกลางและเอเชีย สาเหตุที่ผลในแต่ละประเทศมีความแตกต่างกันอาจจะมาจากปัจจัยพื้นฐานของรูปแบบโครงการหรือธุรกิจที่ออกตราสาร รวมถึงลักษณะการจ่ายผลตอบแทนที่แตกต่างกันในแต่ละประเทศ

อย่างไรก็ดี เห็นได้ชัดเจนว่าการวิเคราะห์ความเสี่ยงด้วยวิธี Value-at-Risk (VaR) ให้ข้อสรุปของทุกประเทศที่เหมือนกัน คือ พอร์ตการลงทุนที่ผสมศุภกจะมีค่าความเสี่ยงที่ต่ำกว่าพอร์ตการลงทุนที่มีเฉพาะพันธบัตรทั่วไป เนื่องจากสหสัมพันธ์ระหว่างผลตอบแทนของศุภกกับพันธบัตรทั่วไปค่อนข้างต่ำ ส่งผลให้ VaR ของพอร์ตการลงทุนที่ผสมศุภกมีค่าต่ำลง สะท้อนว่านักลงทุนที่ต้องการลดความเสี่ยงของพอร์ตการลงทุน ควรที่จะเลือกขยายกรอบตราสารที่จะลงทุนไปยังศุภกด้วย

จากความเข้าใจทั่วไปที่ว่า การลงทุนในศุภกเป็นไปตามความเชื่อทางศาสนาเท่านั้น และความต้องการลงทุนในศุภก เกิดจากความจำเป็นของทั้งผู้ระดมทุนและผู้ลงทุนในสินทรัพย์ที่จะต้องเลือกชนิดของผลิตภัณฑ์ทางการเงินให้ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ โดยมองว่าศุภกเป็นเพียงความต่างของชื่อที่ใช้เรียก โดยที่ลักษณะของการเป็นตราสารไม่ได้มีความแตกต่างจากตราสารนี้ทั่วไป อย่างไรก็ตาม จากผลการวิเคราะห์พบว่า ศุภกมีความแตกต่างจากพันธบัตรทั่วไปจริง ทั้งในแง่ของผลตอบแทนและความเสี่ยง จะเห็นได้ว่าการที่ศุภกให้ผลตอบแทนที่ต่ำกว่าก็เนื่องมาจากลักษณะของศุภกที่มีความเสี่ยงต่ำกว่า เนื่องจากความเสี่ยงและผลตอบแทนมีความสัมพันธ์กันในทางบวก ดังนั้นจึงอาจมองได้ว่า ศุภกมีความเหมาะสมในการเป็นทางเลือกของการลงทุนสำหรับนักลงทุนที่ไม่ชอบความเสี่ยง (risk averse) ไม่ว่านักลงทุนนั้นจะเป็นมุสลิมหรือไม่ใช่มุสลิมก็ตาม ดังนั้นทั้งศุภกและตราสารนี้ทั่วไปจึงเป็นสองผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่นักลงทุนจะเลือกนำเข้าสู่พอร์ตการลงทุนด้วยเหตุผลต่างกัน นอกจากนี้ เนื่องจากศุภกนำเงินทุนไปลงทุนในโครงการถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ ซึ่งมีความปลอดภัยมากกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับโครงการลงทุนของพันธบัตรทั่วไป และจากงานวิจัยก็พบว่าการลงทุนในศุภกก่อให้เกิดการกระจายความเสี่ยงที่ดีกว่าการลงทุนเฉพาะในพันธบัตรทั่วไป สะท้อนว่านักลงทุนที่ต้องการลดความเสี่ยงของพอร์ตการลงทุน ควรที่จะเลือกขยายกรอบตราสารที่จะลงทุนไปยังศุภกด้วย ดังนั้นศุภกจึงเป็นทางเลือกหนึ่งที่สำคัญของการลงทุน ไม่ว่าจะเป็นการระดมทุนจากภาครัฐหรือเอกชนก็ตาม

ทั้งนี้ แม้ว่าจะมีความต้องการที่จะให้เกิดศุภกในประเทศไทย แต่จะมีความเหมาะสมในการผลักดันให้เกิดศุภกในประเทศไทยหรือไม่ สามารถพิจารณาได้จากศักยภาพของประเทศไทยที่มีต่อตลาดศุภก โดยงานวิจัยได้สรุปผลจากการวิเคราะห์ลักษณะความแตกต่างของศุภกกับพันธบัตรทั่วไป สถานการณ์ของศุภกที่เกิดขึ้นในตลาดโลกในปัจจุบัน การวิเคราะห์ความแตกต่างของผลตอบแทนและความเสี่ยงระหว่างศุภกกับพันธบัตรทั่วไป ประกอบกับสถานการณ์แวดล้อม และมุมมองต่ออนาคตของศุภกในประเทศไทยจากกลุ่มผู้เกี่ยวข้องกับศุภก เพื่อใช้ในการวิเคราะห์ SWOT โดยแบ่งเป็นการวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมทั้งภายในและภายนอก ได้ข้อสรุปดังนี้

ตารางที่ 2 สรุป SWOT ของตลาดศุภกในประเทศไทย

Strengths	Weakness
S1 ศุภกเป็นการลงทุนที่สอดคล้องกับหลักชะรีอะฮ์ S2 ศุภกลดความเสี่ยงในการลงทุน S3 กฎหมายและนโยบายทางด้านภาษีได้รับการปรับปรุงให้ศุภกมีความทัดเทียมกับพันธบัตรทั่วไปมากขึ้น S4 การจัดอันดับความน่าเชื่อถือของศุภกถูกจัดโดยบริษัทจัดอันดับหลักของระบบการเงินโลก	W1 การออกศุภกมีกระบวนการซับซ้อนและมีต้นทุนสูง W2 ศุภกมีสภาพคล่องต่ำเมื่อเทียบกับตราสารหนี้ทั่วไป W3 รูปแบบศุภกที่จะออกในประเทศไทยยังไม่ชัดเจน W4 ศุภกยังไม่เป็นที่รู้จัก
Opportunities	Threats
O1 อุปทานของเงินทุนจำนวนมากจากโลกมุสลิม O2 ตลาดศุภกยังคงเป็นตลาดนิช (Niche Market) และยังไม่อิ่มตัวและมีแนวโน้มเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง O3 การลงทุนในตลาดตราสารในประเทศไทยอยู่ในทิศทางดี O4 ประเทศไทยมีโครงการก่อสร้างระบบสาธารณูปโภคจำนวนมาก O5 สภาวะการแข่งขันทางการเงินอิสลามในประเทศยังเบาบางมาก	T1 ประเทศไทยขาดนโยบายสนับสนุนการออกศุภกอย่างจริงจัง T2 ผู้เชี่ยวชาญทางการเงินอิสลามในประเทศไทยยังขาดแคลน T3 ประเทศไทยขาดฝ่ายกำกับหรือคณะกรรมการชะรีอะฮ์ส่วนกลาง T4 การแข่งขันอย่างเข้มข้นของประเทศอื่นในภูมิภาค T5 ความไม่มั่นคงทางการเมือง T6 ลัทธิชาวมุสลิมในประเทศไทยมีขนาดเล็ก

จะเห็นว่า ประเทศไทยมีจุดแข็งและโอกาสที่น่าจะได้ทำการพัฒนาตลาดศุฎกให้เกิดขึ้นอย่างเข้มแข็งในอนาคต ด้วยนโยบายที่เป็นรูปธรรมดังต่อไปนี้

นโยบาย 1. รัฐบาลต้องดำเนินนโยบายเชิงรุก

การเงินอิสลามในประเทศไทยไม่สามารถพัฒนาได้เองโดยธรรมชาติ เนื่องจากสัดส่วนของชาวมุสลิมในประเทศมีขนาดค่อนข้างเล็ก จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่รัฐบาลจะต้องเป็นผู้ริเริ่มผลักดันให้เกิดธุรกรรมต่าง ๆ เกี่ยวกับการเงินอิสลาม กล่าวคือต้องมีการดำเนินนโยบายในเชิงรุก เช่นเดียวกับในหลาย ๆ ประเทศที่ไม่ได้มีประชากรส่วนใหญ่นับเป็นชาวมุสลิม แต่ก็มี การขยายตัวของตลาดศุฎกได้ โดยรัฐบาลทำการออกศุฎกก่อน เพื่อเป็นการนำร่องให้แก่ภาคเอกชนรวมถึงสร้างความมั่นใจให้นักลงทุนด้วย นอกจากนี้ โครงการของภาครัฐบาลโดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงการที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างระบบสาธารณูปโภคพื้นฐาน มีความเหมาะสมเป็นอย่างยิ่งที่จะระดมทุนโดยการออกศุฎก เนื่องจากสอดคล้องกับหลักชะรีอะฮ์อย่างชัดเจน

นโยบาย 2. การปรับปรุงระบบภาษีที่ผ่านมา

ระบบโครงสร้างภาษีได้เป็นอุปสรรคต่อการออกศุฎกอย่างมาก จนกระทั่งเมื่อไม่นานมานี้ มีการออกพระราชกฤษฎีกา ออกตามความในประมวลรัษฎากร ว่าด้วยการลดอัตราและยกเว้นรัษฎากร (ฉบับที่ 554) พ.ศ. 2555 ซึ่งถือเป็นจุดเริ่มต้นทางนโยบายที่สำคัญในการสนับสนุนให้เกิดการพัฒนาตลาดศุฎกในประเทศไทยได้ และในอนาคตมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ผู้วางนโยบายจะต้องทำการปรับเปลี่ยนระบบภาษีให้สอดคล้องกับประเทศอื่น ๆ ที่ได้มีความพยายามในการทำให้ศุฎกไม่มีความเสียเปรียบพันธบัตรทั่วไปได้ กล่าวคือทำให้เกิดความเป็นกลางทางด้านภาษี (tax neutrality) ในการทำธุรกรรมแต่ละขั้น

นโยบาย 3. การเลือกรูปแบบศุฎกให้เหมาะสมกับประเทศไทย

รูปแบบศุฎกมีความหลากหลายมากและไม่มีพื้นฐานที่แน่ชัดตายตัวเช่นเดียวกับตราสารหนี้ทั่วไป ทั้งนี้รูปแบบศุฎกของแต่ละประเทศยังขึ้นกับผู้กำกับกฎชะรีอะฮ์ของประเทศนั้น ๆ ด้วย ดังนั้น ศุฎกบางประเภทอาจจะออกได้ในประเทศหนึ่ง แต่ไม่สามารถออกได้ในอีกประเทศหนึ่ง เนื่องจาก การตีความของคณะกรรมการชะรีอะฮ์ในแต่ละประเทศมีความแตกต่างกัน โดยรูปแบบศุฎกในประเทศมาเลเซียจะมีลักษณะผ่อนคลายนอกกว่ารูปแบบศุฎกในกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง นอกจากนี้ ประเทศอื่น ๆ ในภูมิภาค อาทิ อินโดนีเซีย มีการออกศุฎกเพียงแค่ 2 รูปแบบเท่านั้น ได้แก่ Ijarah Sukuk และ Mudarabah Sukuk โดยใช้รูปแบบของศุฎกตามกฎหมายของ AAOIFI (Accounting and Audition Organization for Islamic Financial Institutions) เป็นพื้นฐานและนำมาปรับใช้ในรูปแบบที่เหมาะสม

กับประเทศ ซึ่งประเทศไทยอาจจะนำรูปแบบต่าง ๆ ของประเทศที่มีการพัฒนาทางด้านตลาดศุภก มาปรับใช้เพื่อเป็นประโยชน์ได้

นโยบาย 4. การพัฒนาความยืดหยุ่นในตลาดทุนเพื่อรองรับศุภก

ศุภกได้รับความนิยมและมีความเป็นสากลมากขึ้นมากในตลาดตราสารโลก ปัจจุบัน ตลาดทุนไทยได้ออกกฎต่าง ๆ เพื่อรองรับการออกศุภกแล้ว โดยสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ได้ออกประกาศเกี่ยวกับหลักเกณฑ์ และข้อบังคับต่าง ๆ ที่ช่วยสนับสนุน ให้เกิดศุภกในตลาดประเทศไทยมาเป็นระยะ ๆ นับตั้งแต่ปี 2552 เป็นต้นมา แต่ก็ควรมีการเพิ่มและพัฒนา ให้สามารถออกศุภกได้หลากหลายรูปแบบมากยิ่งขึ้น และอำนวยความสะดวกสำหรับการออกศุภก เพื่อลดต้นทุนโดยเปรียบเทียบในการออกศุภกกับพันธบัตรทั่วไป ช่วยให้เกิดความทัดเทียมในการใช้ศุภก เป็นทางเลือกเพื่อการระดมทุนในอนาคตมากขึ้น

นโยบาย 5. การจัดตั้งคณะกรรมการกลางชะรีอะฮ์

คณะกรรมการกลางชะรีอะฮ์นับได้ว่ามีความสำคัญอย่างมาก เพราะจะเป็นผู้ตัดสินชี้ขาด ว่าธุรกรรมหรือผลิตภัณฑ์ใดสามารถกระทำได้ หรือออกได้ในประเทศไทย และสร้างบรรทัดฐาน ให้เป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน ปัจจุบันแต่ละองค์กรที่ทำธุรกรรมเกี่ยวกับการเงินอิสลามมีคณะกรรมการ ชะรีอะฮ์ของแต่ละองค์กรเองโดยเฉพาะ ทำให้เกิดความลักลั่นในแนวทางปฏิบัติในแต่ละธุรกรรมได้ การมีคณะกรรมการกลางชะรีอะฮ์จะช่วยสร้างบรรทัดฐานของแต่ละธุรกรรมทางการเงินอิสลาม ของประเทศไทยและช่วยสนับสนุนการเติบโตของศุภกในประเทศได้

นโยบาย 6. การประชาสัมพันธ์และให้ความรู้เกี่ยวกับศุภก

ความรู้เกี่ยวกับศุภกในประเทศไทยยังถือว่าน้อยมาก ทั้งผู้ที่ต้องการออกศุภก (หรือผู้ที่ต้องการ ระดมทุน) นักลงทุนรวมถึงบุคคลที่เกี่ยวข้องในด้านอื่น ๆ ด้วย อาทิ ผู้ที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับการเก็บภาษี ผู้ควบคุมกฎต่าง ๆ ของตลาดทุน ทั้งนี้ เนื่องจากศุภกเป็นการลงทุนรูปแบบใหม่ และมีความซับซ้อนมาก จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องสร้างความเข้าใจ รวมถึงให้ความรู้กับผู้ที่เกี่ยวข้องให้มากที่สุด ซึ่งอาจ จะทำได้โดยการจัดอบรมความรู้เป็นพิเศษสำหรับผู้ที่เกี่ยวข้องกับตลาดศุภกโดยตรง จัดสัมมนาให้แก่ บุคคลทั่วไปเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ตลาดศุภกให้เป็นที่แพร่หลายมากยิ่งขึ้น เป็นต้น

นโยบาย 7. สร้างบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้านศุภกและการเงินอิสลาม

หากประเทศไทยต้องการที่จะพัฒนาตลาดศุภก ปัจจัยสำคัญอีกประการที่ไม่สามารถมองข้ามได้ คือ บุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญในศุภก เนื่องจากการเงินอิสลามมีรูปแบบเฉพาะที่แตกต่างจาก

การเงินทั่วไป จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการพัฒนาบุคลากรในภาครัฐเองให้มีความรู้ทางการเงินอิสลาม เพื่อให้สามารถปรับปรุงกฎหมายทางการเงินต่าง ๆ ให้ศุภกสามารถเกิดขึ้นและขยายตัวได้ และมีความทัดเทียมในการแข่งขันกับพันธมิตรทั่วไป โดยอาจจะมีการจัดคอร์สระยะสั้นในองค์กรเอง โดยเชิญผู้มีความเชี่ยวชาญในศุภกจากต่างประเทศมาให้ความรู้โดยละเอียด อาทิ ผู้เชี่ยวชาญ หรือผู้วางนโยบายด้านการเงินอิสลามจากประเทศมาเลเซีย การให้ทุนศึกษาต่อด้านการเงินอิสลาม โดยเฉพาะ เป็นต้น

นโยบาย 8. การพัฒนาสาธารณูปโภคพื้นฐานโดยใช้ศุภกเป็นเครื่องมือในการระดมทุน

ประเทศไทยจำเป็นที่จะต้องมีการพัฒนาสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานอีกจำนวนมาก โดยเฉพาะด้านโลจิสติกส์ และระบบการบริหารจัดการน้ำ การออกศุภกจะช่วยระดมทุนเพื่อรองรับการก่อสร้างโครงการขนาดใหญ่เหล่านี้ได้ โดยคาดว่าสภาพคล่องภายในประเทศไม่เพียงพอต่อโครงการทั้งหมด จำเป็นต้องระดมเงินทุนจากต่างประเทศเพิ่มเติม โดยเฉพาะตลาดตะวันออกกลาง ซึ่งเป็นประเทศที่มีสภาพคล่องเหลือเฟืออันเนื่องมาจากราคาน้ำมันที่สูงขึ้นมากในระยะ 10 ปีที่ผ่านมา กอปรกับประเทศในแถบตะวันออกกลางส่วนใหญ่เป็นประเทศมุสลิม ดังนั้นการออกศุภกจะช่วยให้สามารถระดมทุนจากกลุ่มดังกล่าวได้ ซึ่งความสำเร็จของศุภกโดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศมาเลเซียบ่งชี้ให้เห็นถึงควมมีศักยภาพในการระดมทุนในโครงการใหญ่ ๆ ในขณะที่เดียวกันศุภกช่วยลดความเสี่ยงในการลงทุนได้ ดังนั้น การสร้างความแตกต่างในผลิตภัณฑ์เพื่อการระดมทุน จึงสามารถเพิ่มอุปสงค์ให้กับการระดมทุนของภาครัฐด้วยต้นทุนที่ต่ำลงได้

นโยบาย 9. เข้าร่วมเป็นสมาชิกของ The Islamic Financial Services Board (IFSB) และองค์กรหรือหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเงินอิสลาม

เพื่อที่จะได้เรียนรู้และทำงานใกล้ชิดกับสถาบันการเงินระดับนานาชาติ รวมถึงธนาคารกลางของประเทศต่าง ๆ ที่มีความรู้ความชำนาญในการเงินอิสลาม และหากเป็นไปได้จะรวมถึงการมีส่วนร่วมในการริเริ่มพัฒนาแนวปฏิบัติทางการเงินอิสลาม นอกจากนี้ เป็นการช่วยเสริมความรู้ให้แก่บุคลากรที่เกี่ยวข้องกับภาคการเงินอิสลาม รวมถึงศุภกด้วย



แนวทางพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย

ชฎิล โรจนานนท์ และคณะ

ในปัจจุบันธุรกิจการประกันภัย ได้กลายเป็นส่วนหนึ่งที่มีความจำเป็นต่อการดำเนินชีวิต รวมทั้งมีความสำคัญต่อสังคมและเศรษฐกิจ เนื่องจากประกันภัยเป็นเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยง และช่วยบรรเทาความเดือดร้อนเมื่อเกิดความเสียหายแก่ชีวิตและทรัพย์สินต่าง ๆ ที่ได้ทำประกันภัยไว้ โดยการเฉลี่ยหรือการกระจายความเสียหายไปยังสมาชิกที่ทำประกันภัย อย่างไรก็ตาม ธุรกรรมประกันภัยมีลักษณะบางประการที่ขัดกับหลักศาสนาอิสลาม จนทำให้ชาวมุสลิมทั่วไปได้มองว่าการประกันภัยเป็นสิ่งต้องห้าม เนื่องจากการประกันภัยสากล มีลักษณะที่เกี่ยวข้องกับสิ่งต้องห้ามทางศาสนาอิสลาม ได้แก่

(1) ดอกเบี้ย (Riba) เนื่องจากธุรกรรมประกันภัยสากลมีธุรกรรมการเงินที่เกี่ยวข้องกับดอกเบี้ย (Riba) โดยเฉพาะรายได้จากการลงทุนที่มีผลตอบแทนเป็นดอกเบี้ย ซึ่งตามหลักการของคัมภีร์อัลกุรอาน เห็นว่า ดอกเบี้ยเป็นสิ่งที่ไม่เป็นธรรมและไม่เสมอภาค เป็นสิ่งต้องห้ามภายใต้กฎหมายอิสลาม ซึ่งชาวมุสลิมต้องหลีกเลี่ยงในธุรกรรมทางการเงิน และกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่เกี่ยวข้องกับดอกเบี้ย

(2) ความคลุมเครือ (Gharar) ในสัญญาซื้อขายประกัน เนื่องจากธุรกรรมประกันภัยสากลอยู่บนหลักของการซื้อขาย การเป็นสินค้าและราคาของหลักประกันนั้นถือว่าไม่ชัดเจน และมีความคลุมเครือตามหลักการซื้อขายในอิสลาม

(3) การพนัน (Maisir) หรือเกมส์แห่งโอกาสในสัญญา เนื่องจากธุรกรรมประกันภัยสากลเป็นธุรกิจที่ผลกำไรหรือขาดทุนขึ้นอยู่กับโชค โอกาส หรือความน่าจะเป็น ถือว่าเป็นธุรกิจการพนันขัดกับหลักการศาสนาอิสลาม

สืบเนื่องจากการประกันภัยสากลมีความเกี่ยวข้องกับดอกเบี้ย ความคลุมเครือ และความเสี่ยงแบบการพนัน การดำเนินธุรกรรมประกันภัยจึงถูกมองว่าขัดกับหลักการชะรีอะฮ์ (Shariah) อย่างไรก็ตาม หลักของศาสนาอิสลามได้สอนให้ชาวมุสลิมรู้จักความระมัดระวัง และไม่มีข้อห้ามไม่ให้ชาวมุสลิมเตรียมความพร้อมที่จะเผชิญกับภัยพิบัติ การประกันภัยอิสลามจึงเกิดขึ้นมาตั้งแต่ยุคที่ชาวอาหรับผู้นับถือศาสนาอิสลามได้ทำการค้าขายในคาบสมุทรอาระเบีย จากกองคาราวานสินค้าเดินทางออกไปค้าขายยังต่างแดน ซึ่งอาจจะต้องเผชิญกับภัยพิบัติจากธรรมชาติหรือจากมนุษย์ โดยการถูกปล้นสดมภ์ พ่อค้าชาวอาหรับแต่ละคนจะช่วยกันวางเงินจำนวนหนึ่งไว้เป็นกองทุน โดยจ้าง

หรือให้ค่าตอบแทนจำนวนหนึ่งแก่ผู้ดูแลกองทุน ซึ่งต่อมาเรียกว่า กองทุนตะบarrุ (Tabarru) หากพ่อค้าคนใดได้รับความเสียหายจากภัยพิบัติตามที่ตกลงกันไว้ พ่อค้าคนนั้นจะได้รับความช่วยเหลือจากกองทุนดังกล่าว ซึ่งเป็นการแบ่งเบาภาระและชดเชยความเสียหาย นั่นคือ จุดเริ่มต้นของตะกาฟูล (Takaful)

ตะกาฟูลได้เริ่มเกิดในประเทศชูดาน ปี ค.ศ. 1970 โดยมีการจัดตั้งบริษัทประกันภัยอิสลามแห่งแรกขึ้น แต่การพัฒนาแบบตะกาฟูลที่เป็นรูปธรรมมากที่สุดเกิดขึ้นในปี ค.ศ. 1980 ณ ประเทศมาเลเซีย และกลุ่มประเทศในอ่าวเปอร์เซีย ได้แก่ ซาอุดีอาระเบีย บาห์เรน และสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ในปัจจุบันธุรกิจประกันภัยอิสลามมีการเจริญเติบโตในระดับที่สูง สืบเนื่องจากประชากร 1 ใน 4 ของโลกเป็นชาวมุสลิมซึ่งถือเป็นตลาดที่มีขนาดใหญ่และมีศักยภาพ และพบว่ามีแนวโน้มที่ชาวมุสลิมทั่วโลกต้องการผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่มีความสอดคล้องกับหลักการของอิสลามเพิ่มมากขึ้น โดยในปี ค.ศ. 2010 มูลค่าของธุรกิจประกันภัยอิสลามทั่วโลกอยู่ที่ประมาณ 8.3 พันล้านเหรียญสหรัฐ และคาดว่าจะมีมูลค่าของธุรกิจประกันภัยอิสลามในปี ค.ศ. 2012 จะอยู่ที่ประมาณ 12 พันล้านเหรียญสหรัฐ

สำหรับธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทยถือว่ายังอยู่ในระยะแรกเริ่ม โดยในปี 2549 บริษัท ฟินันซ่า จำกัด ถือเป็นบริษัทแรกที่ออกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลภายใต้ชื่อ “สัญญาตะกาฟูลเพื่อครอบครัว” แม้ว่าชาวมุสลิมไทยจะมีจำนวนประมาณ 4 ล้านคนหรือคิดเป็นร้อยละ 5.8 ของจำนวนประชากรไทยทั้งหมด (ข้อมูลจากสำนักงานสถิติแห่งชาติ ปี 2553) แต่ด้วยความเชื่อดั้งเดิมและทัศนคติในเชิงลบต่อการทำประกันภัยของชาวมุสลิม และค่านิยมของประชาชนทั่วไปที่ขาดการวางแผนในอนาคต ขณะที่องค์กรภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ยังไม่มีนโยบายส่งเสริมการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามอย่างชัดเจน จึงทำให้ธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทยยังไม่เป็นที่แพร่หลายเท่าที่ควร โดยในปี 2552 สัดส่วนมูลค่าธุรกิจตะกาฟูลของไทย อยู่ที่ระดับร้อยละ 0.01 ต่อจีดีพี หรือเป็นจำนวนเงิน 38 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (Ernst & Young, 2012)

ดังนั้น เพื่อส่งเสริมให้ธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย เกิดการพัฒนาและเป็นที่แพร่หลาย โดยมีบริการและผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเป็นที่น่าเชื่อถือตามหลักการของศาสนาอิสลาม การศึกษาสภาพปัญหาและอุปสรรคของการดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย รวมทั้ง การศึกษาประสบการณ์การดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามในต่างประเทศ ซึ่งถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการไปสู่ความเป็นมาตรฐานสากล

ในงานศึกษาชั้นนี้มีเนื้อหาที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามของไทย จากการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจประกันภัยอิสลาม ทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ การสัมภาษณ์ หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง และบริษัทประกันภัยที่ให้บริการผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล 3 บริษัท ได้แก่ บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) บริษัทเมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน) และ บริษัท ฟินันซ่า ประกันชีวิต จำกัด รวมทั้งที่ปรึกษาทางศาสนาอิสลามและผู้เชี่ยวชาญทางด้านตะกาฟูล จึงทำให้ ได้ข้อมูลที่สำคัญ อันเป็นประโยชน์ต่อการนำไปพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทยอย่างยั่งยืน ซึ่งเนื้อหาของงานศึกษาชั้นนี้ มีลำดับการนำเสนอ ดังนี้

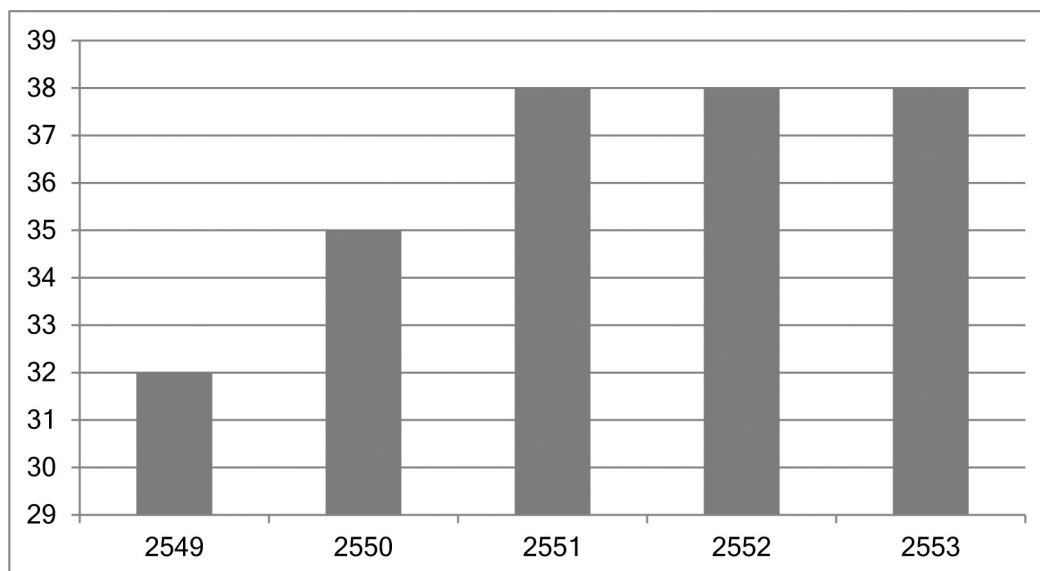
- (1) สถานะปัจจุบันของธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย
- (2) การควบคุมกำกับดูแลและบทบาทของคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลาม
- (3) ผลิตภัณฑ์ประกันภัยอิสลาม
- (4) รูปแบบการดำเนินงานและช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์
- (5) การลงทุนและการประกันภัยต่อ
- (6) สภาพปัญหาและอุปสรรคการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย
- (7) ประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามในต่างประเทศ
- (8) ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1. สถานะปัจจุบันของธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย

ธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทยถือว่ายังอยู่ในระยะแรกเริ่ม โดยในปี 2549 บริษัท ฟินันซ่า จำกัด เป็นบริษัทแรกที่ออกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลภายใต้ชื่อ “สัญญาตะกาฟูลเพื่อครอบครัว” ต่อมา ภายในปีเดียวกัน บริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทประกันวินาศภัยแห่งแรกที่ได้พัฒนา ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล เรียกว่า “โครงการทิพยตะกาฟูล” แม้ว่าชาวมุสลิมไทยจะมีจำนวนประมาณ 4 ล้านคน หรือคิดเป็นร้อยละ 5.8 ของจำนวนประชากรไทยทั้งหมด (ข้อมูลจากสำนักงานสถิติแห่งชาติ ปี 2553) แต่พบว่าการเจริญเติบโตของธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทยยังขยายตัวไม่มากเท่าที่ควร หากพิจารณา จากมูลค่าเบี้ยประกันที่มีมูลค่าเพิ่มขึ้นทุกปี จะพบว่ามูลค่าเบี้ยประกันเพิ่มขึ้นในปริมาณที่ไม่มากนัก ซึ่งจากรูปที่ 1 ได้แสดงมูลค่าธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทยในปี 2549 อยู่ที่ระดับ 32 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และในปี 2553 มูลค่าธุรกิจตะกาฟูลได้เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนเท่ากับ 38 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

รูปที่ 1 มูลค่าธุรกิจตะกั่วในประเทศไทย ในช่วงปี 2549 - 2553

หน่วย : ล้านดอลลาร์สหรัฐ



ที่มา: Ernst & Young, 2012

เหตุผลสำคัญที่ธุรกิจตะกั่วของไทยขยายตัวในเกณฑ์ที่ต่ำ เนื่องจากการขาดประสิทธิภาพ การสร้างความรู้ความเข้าใจ การปรับทัศนคติเกี่ยวกับการประกันภัยอิสลามของชาวมุสลิม และค่านิยมประชาชนทั่วไปที่ขาดการวางแผนในอนาคต รวมทั้งบุคลากรของหน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้อง จึงทำให้มูลค่าธุรกิจตะกั่วในประเทศไทยอยู่ในระดับที่ต่ำ โดยในปี 2552 สัดส่วนมูลค่าธุรกิจตะกั่วของไทยอยู่ที่ระดับร้อยละ 0.01 ต่อจีดีพี ในขณะที่ประเทศอื่น ๆ ในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้มีสัดส่วนมูลค่าธุรกิจตะกั่วต่อจีดีพีที่สูงกว่าไทย ได้แก่ อินโดนีเซีย ร้อยละ 0.05 ต่อจีดีพี บรูไน ร้อยละ 0.23 ต่อจีดีพี และมาเลเซีย ร้อยละ 0.6 ต่อจีดีพี นอกจากนี้ จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่บริษัทประกันภัยแห่งหนึ่งที่ให้บริการผลิตภัณฑ์ตะกั่วได้ระบุว่า “สัดส่วนมูลค่าตะกั่วต่อมูลค่าของธุรกิจประกันภัยรวมอยู่ที่ระดับต่ำหรือไม่เกินร้อยละ 1 ของมูลค่าประกันภัยโดยรวม” หมายเหตุ : ในปี 2555 มูลค่าธุรกิจประกันภัยรวมทั้งสิ้น 569,903 ล้านบาท

หากเปรียบเทียบมูลค่าตะกั่วเพื่อครอบครัวยุโรป (ประกันชีวิต) กับตะกั่วแบบทั่วไป (ประกันวินาศภัย) คาดว่าสัดส่วนมูลค่าตะกั่วแบบทั่วไปจะสูงกว่ามูลค่าตะกั่วเพื่อครอบครัวยุโรป ซึ่งสะท้อนได้จากจำนวนบริษัทประกันชีวิตในปัจจุบันที่ให้บริการตะกั่วมีจำนวน 5 บริษัท (บริษัทประกันชีวิตทั้งหมด 24 บริษัท) ขณะที่บริษัทประกันวินาศภัยที่ดำเนินการจำนวน 12 บริษัท (บริษัทประกันวินาศภัยทั้งหมด 67 บริษัท) เนื่องจาก ชาวมุสลิมมีทัศนคติต่อการทำประกันชีวิตเป็นไปในเชิงลบ ประกอบกับประชาชนทั่วไปยังไม่ได้เห็นความจำเป็นในการทำประกันชีวิต จึงพบว่า ชาวมุสลิมส่วนใหญ่

จะทำแต่การประกันวินาศภัยรถยนต์ตามที่กฎหมายบังคับ กล่าวคือ ภาครัฐได้ออกกฎหมายให้รถทุกคันต้องทำประกันอย่างน้อยที่สุด คือการทำประกันภัยตามพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 5) พ.ศ. 2551 ขณะที่ ในกรณีของต่างประเทศ เช่น มาเลเซียพบว่าตะกาฟูลเพื่อครอบคลุมมีสัดส่วนการตลาดอยู่ที่ร้อยละ 0.5 ต่อจีดีพี สูงกว่ามูลค่าตะกาฟูลแบบทั่วไปที่ร้อยละ 0.1 ต่อจีดีพี (Ernst & Young, 2012)

สืบเนื่องจากจำนวนประชากรชาวมุสลิมในประเทศไทยมีอยู่ประมาณ 4 ล้านคน หรือคิดเป็นร้อยละ 5.8 ของประชากรทั้งประเทศ ซึ่งถือว่าเป็นตลาดที่มีขนาดใหญ่ ทั้งนี้ หากภาครัฐได้ให้ความสำคัญต่อการส่งเสริมการพัฒนากิจการประกันภัยอิสลามอย่างเป็นระบบ ก็จะเป็นปัจจัยส่งเสริมให้ระบบการเงินของประเทศไทยมีการพัฒนาอย่างยั่งยืนและเป็นกลไกสำคัญในการบริหารความเสี่ยงในกรณีที่เกิดวิกฤตทางการเงินอันเนื่องจากการสูญเสียชีวิต อุบัติเหตุ และอุบัติเหตุต่าง ๆ

สำหรับลูกค้าตะกาฟูลในประเทศไทยกว่าร้อยละ 99 เป็นชาวมุสลิม โดยส่วนใหญ่เป็นลูกค้าอยู่ในพื้นที่ชุมชนชาวมุสลิมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยเฉพาะเขตหนองจอกและบางพื้นที่ในจังหวัดฉะเชิงเทรา นอกจากนี้ ลูกค้ากลุ่มสำคัญจะเป็นไทยมุสลิมในเขตพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ได้แก่ สงขลา สตูล ยะลา ปัตตานี และนราธิวาส

2. การควบคุมกำกับดูแลและบทบาทของคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลาม

2.1 การควบคุมกำกับดูแล

การดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทยยังอยู่ในระยะเริ่มต้น การใช้บริการผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลของลูกค้ายังไม่เป็นที่แพร่หลาย ทั้งนี้ กิจการที่ให้บริการผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลจะดำเนินการในลักษณะ Window ของบริษัทแม่ที่เป็นธุรกิจประกันภัยแบบสากล โดยมีสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (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. จึงดำเนินการมาตรการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยอิสลามที่ค่อนข้างผ่อนปรน ทั้งนี้ บทบาทสำคัญที่สุดของ สนง.คปภ. ในการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยอิสลาม คือการกำกับดูแลผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีขั้นตอนการดำเนินการอนุมัติผลิตภัณฑ์ประกันภัยอิสลามเหมือนกับกรณีบริษัทประกันแบบสากล อย่างไรก็ตาม ร่างของสัญญาตะกาฟูล

จะต้องได้มีการรับรองจากคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลามของบริษัทประกันภัยว่ามีความถูกต้องตามหลักการชะรีอะฮ์ ทั้งนี้ เพื่อเป็นการส่งเสริมการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามในระยะเริ่มต้น สنج.คปภ. จึงได้ผ่อนปรนในการกำหนดมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่ออกมาใหม่

สำหรับประเด็นเกี่ยวกับการออกกฎหมายตะกาฟูล เฉพาะเพื่อการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยอิสลาม ซึ่งจากการสำรวจความเห็นของเจ้าหน้าที่จากหน่วยงานภาครัฐและหน่วยงานภาคเอกชนที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งที่ปรึกษาศาสนาอิสลาม จึงพบว่ามีความเห็นที่แตกต่างกัน ดังนี้

(1) ในมุมมองของ สنج.คปภ. มองว่าการใช้กฎหมายในปัจจุบันมีความเหมาะสมและไม่จำเป็นที่จะต้องมีการออกกฎหมายเฉพาะ หากแยกการกำกับดูแลโดยออกมาเป็นกฎหมายตะกาฟูลเป็นการเฉพาะ ก็จะทำให้ สنج.คปภ. มีความรัดกุมในการกำกับดูแลมากกว่าในปัจจุบัน เช่น การพิจารณาให้มีการแยกบัญชีทรัพย์สินของบริษัทประกันภัยอิสลามออกจากบริษัทแม่อย่างชัดเจน ซึ่งอาจทำให้ธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย ไม่สามารถพัฒนาไปได้ดีเท่าที่ควร

(2) ในมุมมองของภาคเอกชนที่ให้บริการประกันภัยอิสลาม มองว่า กฎหมายที่ใช้กำกับดูแลกิจการในปัจจุบัน ไม่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ แต่พบว่าภาครัฐไม่เปิดโอกาสให้มีการเพิ่มจำนวนบริษัทประกันภัยในประเทศไทย จึงทำให้มีเพียงบริษัทที่เปิดอยู่ในปัจจุบันที่สามารถขออนุญาตออกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลได้ จึงทำให้การแข่งขันค่อนข้างน้อยและประชาชนไม่ได้รับประโยชน์สูงสุดจากการใช้บริการ

(3) ในมุมมองปรึกษาศาสนาอิสลามเห็นว่าควรมีกฎหมายตะกาฟูลเป็นการเฉพาะ (พระราชบัญญัติตะกาฟูล พ.ศ.) เช่นเดียวกับกฎหมายธนาคารอิสลาม (พระราชบัญญัติธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2548) ซึ่งข้อดีในการออกกฎหมายตะกาฟูลเป็นการเฉพาะ มีดังนี้

ก. การออกกฎหมายตะกาฟูลเป็นการเฉพาะถือเป็นการปรับโครงสร้างของธุรกิจประกันภัยอิสลามให้ดำเนินการอย่างเป็นระบบและพัฒนาอย่างยั่งยืน สามารถให้ความคุ้มครองผลประโยชน์ต่างๆ แก่ผู้บริโภคผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล ซึ่งถือเป็นการส่งเสริมให้บริการและผลิตภัณฑ์ประกันภัยตะกาฟูล เป็นที่แพร่หลายทั้งในกลุ่มชาวมุสลิมและประชาชนทั่วไป

ข. การออกกฎหมายเป็นการเฉพาะถือเป็นโอกาสในการจัดตั้งธุรกิจประกันภัยอิสลามเป็นการเฉพาะ จะทำให้เกิดการแข่งขันทางธุรกิจเพิ่มขึ้นและส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเป็นที่น่าเชื่อถือ

อย่างไรก็ดี การปรับโครงสร้างธุรกิจประกันภัยอิสลามโดยการออกกฎหมายตะกาฟูลเป็นการเฉพาะ จะต้องอาศัยบุคลากรที่เกี่ยวข้อง มีความพร้อมทั้งในหลักการศาสนาและการเงินอิสลาม และที่สำคัญภาครัฐจะต้องมีการตระหนักถึงความสำคัญในการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลว่าเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาในทุกบริบทของภาคสังคมและเศรษฐกิจ

2.2 บทบาทของคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลาม

สืบเนื่องจากการให้บริการประกันภัยอิสลามจะต้องมีความสอดคล้องกับหลักการศาสนาอิสลาม โดยจะต้องไม่มีความเกี่ยวข้องกับดอกเบี้ย (Riba) ความคลุมเครือ (Ghara) และการพนัน (Maisir) ดังนั้น การดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามจึงจำเป็นต้องมีคณะกรรมการที่ปรึกษาทางศาสนาอิสลามเพื่อกำหนดค่าประกันและวินิจัยผลิตภัณฑ์และการให้บริการที่ถูกต้องตามหลักการชะรีอะฮ์ ซึ่งในปัจจุบันได้แบ่งคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลามออกเป็น 2 ระดับ คือระดับชาติและระดับองค์กรบริษัท ซึ่งมีบทบาทและหน้าที่แตกต่างกัน ดังนี้

(1) คณะกรรมการที่ปรึกษาทางศาสนาอิสลามระดับชาติ (จำนวน 11 ท่าน) ที่ส่วนใหญ่มีการจัดตั้งในกลุ่มประเทศมุสลิม เช่น มาเลเซีย และอินโดนีเซีย เป็นต้น ซึ่งมีบทบาทและหน้าที่ ดังนี้

ก. กำหนดนโยบายทิศทางการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลในภาพรวม และประสานงานกับธุรกิจตะกาฟูลในแวดวงเดียวกัน เพื่อให้ดำเนินการเป็นไปในทิศทางเดียวกัน

ข. ให้คำปรึกษาแก่บริษัทประกันภัย ในการตีความและวินิจัยทางด้านนิติศาสตร์อิสลาม (ฟิกซ์) ในส่วนของการดำเนินงานของธุรกิจ เพื่อให้มีมาตรฐานในเชิงปฏิบัติเดียวกัน ซึ่งรวมถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่ออกใหม่ การกำหนดแนวทางการลงทุนและการประกันภัยต่อ ทั้งนี้เพื่อให้การดำเนินงานดังกล่าวมีความถูกต้องตามหลักการชะรีอะฮ์

ค. คัดกรองและรับรองบุคลากรที่มีความเหมาะสมในการทำหน้าที่คณะกรรมการที่ปรึกษาทางศาสนาอิสลามระดับองค์กรบริษัท

(2) คณะกรรมการที่ปรึกษาทางศาสนาอิสลามระดับองค์กรบริษัท (จำนวน 5 ท่าน) มีบทบาทและหน้าที่ ดังนี้

ก. นำนโยบายและแนวทางที่ได้จากการวินิจัยทางนิติศาสตร์อิสลามของคณะกรรมการที่ปรึกษาฯ ระดับชาติมาปฏิบัติ โดยจะต้องมีความถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์และเป็นมาตรฐานเดียวกัน

ข. ช่วยกลั่นกรองงานการตีความด้านนิติศาสตร์อิสลาม (ฟิกซ์) ในระดับลูกค้ารายย่อย

สำหรับธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทยมีเพียงคณะกรรมการที่ปรึกษา ระดับองค์กรบริษัทซึ่งทำหน้าที่เทียบเท่ากับคณะกรรมการที่ปรึกษา ระดับชาติที่คอยกำหนดนโยบาย การดำเนินธุรกิจและวินิจฉัยนิติศาสตร์อิสลาม เพื่อเป็นแนวทางปฏิบัติที่ถูกต้องตามหลักการชะรีอะฮ์ ซึ่งการดำเนินงานดังกล่าวถือว่ามีความเหมาะสมกับสถานะปัจจุบันของธุรกิจตะกาฟูลของไทยที่มีมูลค่าทางการตลาดที่น้อยอยู่

อย่างไรก็ดี พบว่าการดำเนินงานของคณะกรรมการที่ปรึกษา ระดับองค์กรบริษัท มีข้อจำกัดและเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามของประเทศไทยในระยะยาว ดังต่อไปนี้

(1) การดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามโดยรวมไม่เป็นมาตรฐานเดียวกัน เนื่องจาก คณะกรรมการที่ปรึกษา ระดับองค์กรบริษัทจะปฏิบัติหน้าที่ภายในขอบเขตการดำเนินงานของบริษัท จึงทำให้ขาดการประสานงานร่วมกันระหว่างองค์กรบริษัทที่อยู่ในแวดวงเดียวกัน และทำให้การดำเนิน ธุรกิจประกันภัยอิสลามไม่เป็นมาตรฐานเดียวกัน

(2) บริการและผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล ขาดการยอมรับและความน่าเชื่อถือจากกลุ่ม ชาวมุสลิมที่เคร่งครัดในหลักการศาสนาอิสลาม เนื่องจากคณะกรรมการที่ปรึกษา ระดับองค์กรบริษัท ไม่ได้ได้รับการคัดสรรและรับรองคุณสมบัติจากคณะกรรมการที่ปรึกษา ระดับชาติ ซึ่งอาจทำให้ การดำเนินงานของคณะกรรมการที่ปรึกษา ระดับองค์กรบริษัทขาดความน่าเชื่อถือในสายตาของ ชาวมุสลิมที่เคร่งครัดในหลักการของศาสนาอิสลาม ซึ่งส่งผลต่อความน่าเชื่อถือในการให้บริการและ ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล ของธุรกิจประกันภัยอิสลามในภาพรวม

กล่าวโดยสรุป เพื่อให้ธุรกิจประกันภัยอิสลามมีการให้บริการและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ตะกาฟูลที่ถูกต้องตามหลักการชะรีอะฮ์ โดยมีแนวทางดำเนินกิจการที่เป็นระบบและมีมาตรฐานการปฏิบัติ เดียวกัน การจัดตั้งคณะกรรมการที่ปรึกษา ในระดับชาติจึงเป็นสิ่งที่ควรพิจารณา

3. ผลิตภัณฑ์ประกันภัยอิสลาม

ในการศึกษาผลิตภัณฑ์ประกันภัยอิสลามในประเทศไทย ได้แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คืออุปสงค์ ของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล และโครงสร้างของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลในประเทศไทย

3.1 อุปสงค์ของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล

สืบเนื่องจากตะกาฟูลมีความเกี่ยวข้องกับหลักความเชื่อทางศาสนาอิสลามดังที่กล่าวมา ข้างต้น ในการดำเนินธุรกิจตะกาฟูลจึงได้ยึดหลักแห่งการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ภายในกลุ่มสมาชิก โดยเป็นกิจการที่ไม่แสวงหาผลกำไร และผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลจะต้องมีคุณสมบัติถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์

ทั้งนี้ ในการดำเนินธุรกิจตะกาฟูลในปัจจุบัน ผู้ประกอบการจำเป็นต้องศึกษาข้อมูลพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภคซึ่งส่วนใหญ่เป็นชาวมุสลิม เพื่อให้สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่ตอบสนองความต้องการผู้บริโภคได้อย่างแท้จริง ซึ่งจากผลการศึกษาจากเอกสารประกอบและการสัมภาษณ์ผู้เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจตะกาฟูล จึงได้ข้อสรุปปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลของผู้บริโภค ดังนี้

ก. ปัจจัยความเชื่อ ถือว่ามีความสำคัญที่สุด ในปัจจุบันพบว่าชาวมุสลิมหรือประชาชนทั่วไปยังขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการประกันภัย รวมทั้งมีความเชื่อและทัศนคติในเชิงลบต่อประกันภัยว่าขัดกับหลักศาสนาอิสลาม ประกอบกับความน่าเชื่อถือของบริษัทที่ให้บริการและผลิตภัณฑ์ที่ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ นอกจากนี้ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและภาคธุรกิจเอกชนยังขาดการประชาสัมพันธ์ที่เพียงพอ ซึ่งองค์ประกอบดังกล่าวส่งผลให้ประกันภัยอิสลามไม่สามารถพัฒนาและแพร่หลายได้ในสังคมไทย ทั้งนี้ ความสำคัญของปัจจัยความเชื่อได้ถูกประเมินว่ามีอิทธิพลสูงสุดต่อการตัดสินใจของลูกค้าในการใช้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล ณ ปัจจุบัน

ข. ปัจจัยการคุ้มครองความเสี่ยง ถือเป็นปัจจัยพื้นฐานที่บุคคลทั่วไปได้ให้ความสำคัญซึ่งประกอบด้วยการสูญเสียชีวิต ปัญหาด้านสุขภาพ ความเสียหายของทรัพย์สินต่าง ๆ เป็นต้น ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ ตะกาฟูลที่ให้ความคุ้มครองความเสี่ยงที่ผู้ใช้บริการให้ความสำคัญ ถือเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล ทั้งนี้ จากการสัมภาษณ์ที่ปรึกษาศาสนาอิสลามท่านหนึ่งได้กล่าวว่า “คนไทยยังขาดความตระหนักถึงการวางแผนเพื่ออนาคตและไม่ค่อยเห็นความสำคัญของการทำประกันในการบริหารความเสี่ยงเท่าที่ควร พบว่าสัดส่วนคนไทยทั่วไปที่ถือกรมธรรม์ประกันภัยเพียงร้อยละ 20 เท่านั้น” อย่างไรก็ตาม ในธุรกิจประกันภัยแบบสากลพบว่า ปัจจัยความเสี่ยงถือว่ามีอิทธิพลสูงต่อการตัดสินใจของลูกค้าในการใช้ผลิตภัณฑ์ประกันภัย แต่สำหรับกรณีของตะกาฟูลในประเทศไทย ณ ปัจจุบัน ถือว่า เป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลรองลงมาจากปัจจัยความเชื่อ

ค. ปัจจัยความเรียบง่ายของสัญญาตะกาฟูล ถือว่ามีความสำคัญที่ทำให้ลูกค้าทั่วไปสามารถเข้าใจตัวผลิตภัณฑ์และประโยชน์ที่จะได้รับ สัญญาตะกาฟูลที่มีความเรียบง่าย คือ ภาษาอ่านเข้าใจง่าย ไม่มีความซับซ้อน และการให้ความคุ้มครองที่ชัดเจนอย่างเป็นรูปธรรม ทั้งนี้ ความเรียบง่ายของสัญญาตะกาฟูล ถือว่ามีส่วนสำคัญที่ทำให้ลูกค้าสามารถเข้าใจแนวคิดและประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล และนำมาซึ่งการตัดสินใจในการใช้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลด้วยความมั่นใจและเข้าใจอย่างแท้จริง

ง. ปัจจัยด้านราคา ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่มีราคาที่เหมาะสมและไม่สูงจนเกินไป ถือว่ามีส่วนสำคัญต่อการตัดสินใจของลูกค้า ซึ่งจะทำให้ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเป็นที่แพร่หลายมากขึ้นในกลุ่มผู้มีรายได้น้อยที่เป็นคนกลุ่มใหญ่ของสังคม จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่บริษัทประกันชีวิตแห่งหนึ่ง

ได้ระบุว่า “ราคาของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูจะแปรผันตามระยะเวลาการส่งเงินสมทบ” ดังนั้น หากผลิตภัณฑ์ใดที่มีระยะเวลาการส่งเงินสมทบที่ยาวนาน ราคาของผลิตภัณฑ์นั้นจะถูกลง ตัวอย่างเช่น ผลิตภัณฑ์เมืองไทยตะกาฟู แอปป์ไลฟ์ 21/21 ที่มีระยะเวลาการส่งเงินสมทบ 21 ปี เป็นต้น

จ. ปัจจัยผลกำไรจากการลงทุน ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูมีลักษณะที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน ผลกำไรจากการลงทุนในกิจการต่าง ๆ จะถูกแบ่งปันตามสัดส่วนที่ตกลงกันระหว่างธุรกิจตะกาฟูกับสมาชิกตะกาฟูตามหลักการมูตอรอบะฮ์ ดังนั้น ผลตอบแทนจากการลงทุนถือเป็นปัจจัยหนึ่งสำหรับลูกค้าในการตัดสินใจใช้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟู โดยเฉพาะในกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระดับปานกลางถึงระดับสูง

ฉ. ปัจจัยเงื่อนไขเฉพาะของตะกาฟู ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูประเภทที่มีเงื่อนไขเฉพาะ ได้แก่ การเข้าร่วมพิธีฮัจญ์ เป็นต้น ถือเป็นเงื่อนไขที่ทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่น่าสนใจและดึงดูดให้ลูกค้าชาวมุสลิมที่มีฐานะการเงินดีตัดสินใจใช้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟู

ข. ปัจจัยอื่น ๆ เช่น รูปแบบโครงสร้างการดำเนินงานของบริษัทประกันภัยช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับคุณลักษณะของลูกค้า และการเปิดสาขาของบริษัทในชุมชนมุสลิม เป็นต้น ปัจจัยดังกล่าวถือว่ามีส่วนสำคัญในการส่งเสริมให้ชาวมุสลิมและประชาชนทั่วไปตัดสินใจใช้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูอย่างแพร่หลาย

3.2 โครงสร้างของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูในประเทศไทย

สืบเนื่องจากธุรกิจประกันภัยอิสลามอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของ สنج.คปภ. โดยใช้กฎหมายฉบับเดียวกับธุรกิจประกันแบบสากลในการกำกับดูแล คือ พระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551 และพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551 จึงทำให้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูมีโครงสร้างที่มีความสอดคล้องกับผลิตภัณฑ์ประกันภัยแบบสากล ซึ่งแบ่งเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

ก. กลุ่มผลิตภัณฑ์ตะกาฟูเพื่อครอบครัว (Family Takaful) เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการประกันชีวิต ได้แบ่งผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตออกเป็น 4 แบบ ได้แก่

1) ประกันชีวิตแบบตลอดชีพ (Whole life insurance) เป็นการประกันชีวิตที่ให้ความคุ้มครองตลอดชีพ หากผู้เอาประกันเสียชีวิตเมื่อใดในขณะที่กรมธรรม์มีผลบังคับ บริษัท ประกันชีวิตจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยให้แก่ผู้รับประโยชน์

2) ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ (Endowment insurance) เป็นการประกันชีวิตที่บริษัทจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยให้แก่ผู้เอาประกันเมื่อมีชีวิตอยู่ครบกำหนดสัญญา หรือจ่ายเงินเอาประกันให้แก่ผู้รับประโยชน์เมื่อผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตลงภายในระยะเวลาประกันภัย การประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เป็นส่วนผสมระหว่างการคุ้มครองชีวิตและการออมทรัพย์ ส่วนของการออมทรัพย์คือส่วนที่ผู้เอาประกันได้รับคืนเงินเมื่อสัญญาครบกำหนด

3) ประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา (Term life insurance) เป็นประกันชีวิตที่บริษัทประกันชีวิตจะจ่ายเงินให้แก่ผู้รับประโยชน์ เมื่อผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตในระยะเวลาประกันภัยวัตถุประสงค์เพื่อคุ้มครองการเสียชีวิตก่อนวัยอันควร การประกันชีวิตแบบนี้ไม่มีส่วนของการออมทรัพย์ เบี้ยประกันภัยจึงต่ำกว่าแบบอื่น ๆ และไม่มีเงินเหลือคืนให้หากผู้เอาประกันภัยอยู่จนครบกำหนดสัญญา

4) ประกันชีวิตแบบเงินได้ประจำ (Annuity) เป็นการประกันชีวิตที่บริษัทประกันชีวิตจะจ่ายเงินจำนวนหนึ่งเท่ากันอย่างสม่ำเสมอให้แก่ผู้เอาประกันภัยทุกเดือน นับแต่ผู้เอาประกันภัยเกษียณอายุ หรือมีอายุครบ 55 ปี หรือ 60 ปี เป็นต้นไป แล้วแต่เงื่อนไขในกรมธรรม์ได้กำหนดไว้สำหรับระยะเวลาการจ่ายเงินได้ประจำนี้ ขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้เอาประกันชีวิตที่จะเลือกซื้อ นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตที่ได้กล่าวมาข้างต้น สนง.คปภ. ยังได้อนุญาตให้บริษัทประกันชีวิตสามารถจำหน่ายประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล (Personal Accident) ดังนั้น ผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต จึงมีอยู่ทั้งหมด 5 แบบ

ข. กลุ่มผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลแบบทั่วไป (General takaful) เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับประกันวินาศภัย ซึ่งมีผลิตภัณฑ์อยู่ 3 แบบ ดังนี้

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

ตารางที่ 2 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 : สنج.คปภ.

สำหรับบริษัทประกันภัยที่ให้บริการผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลในประเทศไทย แบ่งเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่

ก. บริษัทประกันภัย ที่ให้บริการตะกาฟูลเพื่อครอบครัว จำนวน 5 บริษัท เช่น บริษัท ฟินันซ่า ประกันชีวิต จำกัด และ บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) เป็นต้น

ข. ส่วนบริษัทประกันภัยที่บริการตะกาฟูลแบบทั่วไปมีจำนวน 12 บริษัท เช่น บริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน) บริษัท เมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน) และ บริษัท เทเวศประกันภัย จำกัด (มหาชน) เป็นต้น ดูรายละเอียดในตารางที่ 3

ทั้งนี้ จะเห็นว่าบริษัทประกันวินาศภัยจะมีจำนวนที่มากกว่าบริษัทประกันชีวิต ซึ่งมีสาเหตุหนึ่งมาจากภาครัฐได้ออกกฎหมายให้รถทุกคันต้องมีประกันอย่างน้อยที่สุด คือการทำประกันภัยตามพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 5) พ.ศ. 2551

ตารางที่ 3 บริษัทประกันภัยที่ให้บริการผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลในประเทศไทย

บริษัทประกันชีวิต	บริษัทประกันวินาศภัย
1. บมจ.อาคเนย์ประกันชีวิต 2. บมจ.ไทยประกันชีวิต 3. บมจ.ทิพยประกันชีวิต 4. บมจ.เมืองไทยประกันชีวิต 5. บริษัท ฟินันซ่าประกันชีวิต	1. บมจ.จรัญประกันภัย 2. บมจ.เมืองไทยประกันภัย 3. บจ.ไทยไพบูลย์ประกันภัย 4. บมจ.ไทยเศรษฐกิจประกันภัย 5. บมจ.อินทรประกันภัย 6. บมจ.วิริยะประกันภัย 7. บจ.เอฟเอฟ.อินเตอร์เนชั่นแนล อินชัวร์นส์ 8. บจ.กรุงไทยพานิชประกันภัย 9. บมจ.ทิพยประกันภัย 10. บจ.ธนาชาติประกันภัย 11. บจ.สยามซีดี 12. บมจ.เทเวศประกันภัย

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

หมายเหตุ : บมจ. ย่อมาจาก บริษัทจำกัดมหาชน และ บจ. ย่อมาจาก บริษัทจำกัด

กล่าวโดยสรุป ในการศึกษาผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลในประเทศไทยด้านอุปสงค์ที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจในการใช้ผลิตภัณฑ์ของลูกค้า เนื่องจาก ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นชาวมุสลิมที่ยังมีความเชื่อและทัศนคติในเชิงลบต่อการประกันภัยว่าขัดต่อหลักการศาสนาอิสลาม และประชาชนทั่วไปยังขาดการตระหนักถึงความสำคัญของการทำประกัน ดังนั้น ปัจจัยด้านความเชื่อ ถือว่ามีอิทธิพลสูงต่อการตัดสินใจของลูกค้าในการใช้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล รองลงมา คือปัจจัยการคุ้มครองด้านความเสี่ยงจากการสูญเสียชีวิตและทรัพย์สิน ปัจจัยความเรียบง่ายของสัญญาตะกาฟูล และปัจจัยด้านราคาตามลำดับ ทั้งนี้ หากหน่วยงานทั้งภาครัฐและธุรกิจภาคเอกชนได้ให้ความสำคัญในการประชาสัมพันธ์ให้ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับตะกาฟูล เพื่อปรับทัศนคติของชาวมุสลิม ให้เห็นว่า การประกันภัยอิสลามไม่ขัดต่อหลักชะรีอะฮ์ และให้ลูกค้าทุก ๆ กลุ่มได้เห็นประโยชน์ของการมีผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเพื่อเป็นหลักประกันในการดำเนินชีวิต ก็จะทำให้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเป็นที่แพร่หลายมากกว่าปัจจุบัน

สำหรับผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลในประเทศไทยแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเพื่อครอบครัวและผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลแบบทั่วไป ซึ่งหากพิจารณาข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่บริษัทประกันภัย ที่ให้บริการผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเพื่อครอบครัวและตะกาฟูลแบบทั่วไป สรุปได้ว่า

ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลแบบทั่วไปเป็นที่แพร่หลายมากกว่าผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเพื่อครอบครัว เนื่องจากภาครัฐได้ออกกฎหมายให้รถทุกคนต้องมีประกันอย่างน้อยที่สุด คือการทำประกันภัยตามพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 5) พ.ศ. 2551 ประกอบกับธรรมชาติของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลแบบทั่วไปที่มีความเรียบง่ายของสัญญาตะกาฟูล เช่น กรมธรรม์ประกันรถยนต์ ที่มีระยะเวลาสั้น ปีต่อปี เป็นต้น จึงทำให้การอธิบายและสร้างความรู้ความเข้าใจ เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือในตัวผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลแบบทั่วไปให้แก่ลูกค้าได้ง่ายกว่าผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเพื่อครอบครัว ทั้งนี้ สัญญาตะกาฟูลเพื่อครอบครัวเป็นแบบระยะยาวเสมือนการลงทุน การอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจและสร้างความน่าเชื่อถือจึงเป็นสิ่งที่ท้าทายกว่า อย่างไรก็ตามในอนาคตตะกาฟูลเพื่อครอบครัวจะมีบทบาท เพิ่มมากขึ้น เนื่องจากเมื่อสัญญาของตะกาฟูลเพื่อครอบครัวได้เริ่มครบกำหนดระยะเวลาในการคืนผลกำไรจากการลงทุนให้แก่ลูกค้า ซึ่งจะทำให้ชาวมุสลิมและประชาชนทั่วไปได้ทราบถึงประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเพื่อครอบครัวมากยิ่งขึ้น

นอกเหนือจากปัจจัยด้านความเชื่อและความเรียบง่ายของสัญญาตะกาฟูล ปัจจัยด้านราคาถือว่า มีส่วนสำคัญต่อความนิยมในผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล ซึ่งจากการศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเพื่อครอบครัว พบว่าประเภทผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเพื่อครอบครัวที่มีอัตราเงินสมทบที่ไม่สูงจนเกินไปจะเป็นที่แพร่หลายในกลุ่มลูกค้าทั่วไป ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีการส่งเงินสมทบในระยะยาว เช่น ผลิตภัณฑ์เมืองไทยตะกาฟูลแสบปีไลฟ์ 21/21 มีระยะเวลาส่งเงินสมทบ 21 ปี เป็นต้น

สำหรับประเภทของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่มีอยู่ในปัจจุบันพบว่ามีความหลากหลาย อย่างไรก็ตามพบว่าผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลไม่ได้ครอบคลุมในทุกภาคส่วนของสังคม กล่าวคือ ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลส่วนใหญ่ได้ถูกออกแบบมาเพื่อสำหรับกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลางจนถึงระดับสูง ดังนั้น เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเป็นที่แพร่หลายในทุกกลุ่มระดับรายได้ และเหมาะสมกับพฤติกรรมความต้องการของผู้บริโภคอย่างแท้จริง บริษัทประกันภัยที่ให้อำนาจฝ่ายผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลควรศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภคในทุกกลุ่ม ตั้งแต่รูปแบบของผลิตภัณฑ์ ระดับราคา ที่เหมาะสมกับทุกระดับรายได้ รูปแบบสัญญาตะกาฟูลที่เรียบง่าย และการคุ้มครองความเสี่ยงต่าง ๆ นอกจากนี้บริษัทประกันภัยควรสำรวจความต้องการว่าลูกค้าต้องการให้บริษัทดำเนินการตามหลักศาสนาอิสลามเข้มข้นเพียงใด ทั้งนี้ ผลการสำรวจดังกล่าวจะทำให้บริษัทประกันภัยสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลได้ตรงกับความต้องการในทุกกลุ่มลูกค้า ซึ่งจะทำให้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเป็นที่แพร่หลายมากยิ่งขึ้น

4. รูปแบบการดำเนินงานและช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์

4.1 รูปแบบการดำเนินงาน

การจัดตั้งบริษัทตะกาฟูลในประเทศไทยมีลักษณะเป็น 1 บริษัท 2 ระบบ สืบเนื่องจากข้อจำกัดทางกฎหมายกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยที่ได้กำหนดโควตาของจำนวนบริษัทประกันชีวิตและบริษัทประกันภัย จึงเป็นเงื่อนไขสำคัญที่ทำให้ไม่สามารถจัดตั้งบริษัทตะกาฟูลได้เป็นการเฉพาะซึ่งในมุมมองของชาวมุสลิมต่อธุรกิจตะกาฟูลที่เป็นวินโดว์ (Window) ของบริษัทประกันภัยแบบสากลว่าเป็นตะกาฟูลที่ไม่บริสุทธิ์ เพราะเป็นเงินผสมหรือคลุกกับเงินที่ไม่ได้ฮาลาล ซึ่งมีความเป็นไปได้ว่าหากเกิดการขาดสภาพคล่องของเงินกองทุนตะบะรัวร์ (Tabarru) บริษัทแม่อาจนำเงินทุนจากกองทุนในส่วนธุรกิจประกันแบบทั่วไปมาช่วยเสริมสภาพคล่อง จึงทำให้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลไม่บริสุทธิ์และขาดความน่าเชื่อถือในสายตาของชาวมุสลิม

ทั้งนี้ โครงสร้างการบริหารจัดการของบริการผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลในประเทศไทย พบว่าส่วนใหญ่มีโครงสร้างการจัดการในลักษณะของสำนักงานใหญ่ เช่น บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) ในบางบริษัทประกันภัยมีการจัดตั้งสำนักงานใหญ่ และสำนักงานสาขาที่ให้บริการตะกาฟูลเป็นการเฉพาะ เช่น บริษัท ฟินันซ่าประกันชีวิต จำกัด ได้จัดตั้งสำนักงานสาขาที่ให้บริการเฉพาะตะกาฟูล 6 สาขาในเขตพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ทั้งนี้ ประโยชน์ของการจัดตั้งสำนักงานสาขา คือ เป็นการส่งเสริมให้ผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทมีความน่าเชื่อถือ นอกจากนี้ สำนักงานสาขาถือเป็นสถานที่ศูนย์กลางการแลกเปลี่ยนความรู้เกี่ยวกับตะกาฟูลระหว่างตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้วยกัน และการจัดกิจกรรมประชาสัมพันธ์กับกลุ่มลูกค้าต่าง ๆ

สำหรับรูปแบบโมเดลที่บริษัทประกันภัยใช้ดำเนินการในปัจจุบันอยู่ภายใต้พื้นฐานของรูปแบบธุรกิจหลัก 3 รูปแบบ คือ รูปแบบมุดอรอบะฮ์ (Mudharabah model) ที่กำหนดสัดส่วนผลตอบแทนจากการลงทุน ระหว่างผู้รับประกันภัยกับผู้ถือสัญญาตะกาฟูล ส่วนรูปแบบวะกาละฮ์ (Wakalah Model) ที่ระบุถึงค่าบริหารจัดการ (Wakalah Fee) อย่างชัดเจนที่ผู้ประกอบการตะกาฟูลจะได้รับ และรูปแบบไฮบริด (Hybrid model) ที่เป็นการผสมผสานระหว่างรูปแบบมุดอรอบะฮ์ และรูปแบบวะกาละฮ์

ทั้งนี้ ในประเทศไทยพบว่ารูปแบบโมเดลที่บริษัทประกันภัยใช้ในการดำเนินการขึ้นอยู่กับแนวคิดและหลักการให้บริการที่เหมาะสมกับบริษัทประกันภัยในแต่ละแห่ง โดยบริษัทประกันภัยส่วนใหญ่ได้รับการถ่ายทอดองค์ความรู้การดำเนินธุรกิจจากบริษัทตะกาฟูลมาเลเซีย ซึ่งจากการสัมภาษณ์ได้พบว่า มีบริษัทประกันภัยที่ใช้โมเดลมุดอรอบะฮ์ คือ บริษัท ฟินันซ่าประกันชีวิต จำกัด และโมเดลวะกาละฮ์ คือ บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)

4.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์

ปัจจุบันช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตะกั่วฟูลในประเทศไทย ประกอบด้วย

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

สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตะกั่วฟูลขึ้นอยู่กับกลยุทธ์ของแต่ละบริษัท ประกันภัย ซึ่งจากการสำรวจข้อมูลจากบริษัทประกันภัยที่ให้บริการผลิตภัณฑ์ตะกั่วฟูล พบว่าช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ประสบความสำเร็จสูงสุด คือตัวแทน (Agent) รองลงมาเป็นการซื้อผ่านธนาคาร (Bancassurance) การซื้อตรงจากสำนักงานใหญ่และผ่านนายหน้า (Broker) ตามลำดับ

สาเหตุสำคัญที่ทำให้การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตะกั่วฟูลส่วนใหญ่ผ่านทางตัวแทนจำหน่าย (Agent) เนื่องจากปัจจุบันชาวมุสลิม ประชาชนทั่วไป ยังขาดความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องเกี่ยวกับการประกันภัย มีทัศนคติในเชิงลบที่เกี่ยวข้องกับการเสียชีวิต ขาดค่านิยมในการวางแผนชีวิตในระยะยาว ประกอบกับตะกั่วฟูลเป็นสิ่งใหม่ การใช้ตัวแทนเพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์จึงมีความเหมาะสม โดยเฉพาะตัวแทนชาวมุสลิมที่มีความรู้ในหลักการศาสนา และสามารถอธิบายเพื่อปรับทัศนคติของลูกค้าชาวมุสลิม และประชาชนทั่วไปได้ดี ซึ่งนำไปสู่การเปิดใจยอมรับที่จะใช้ผลิตภัณฑ์ตะกั่วฟูลในอนาคต ประกอบกับพฤติกรรมลูกค้าประชาชนทั่วไปและชาวมุสลิมไม่นิยมเดินเข้ามาซื้อผลิตภัณฑ์โดยตรงจากบริษัท (Walk in) ดังนั้น การพึ่งพาตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์จึงถือเป็นสิ่งจำเป็น แต่พบว่าการขาดแคลนบุคลากรทางด้านนี้ จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่บริษัทประกันชีวิตแห่งหนึ่งได้ระบุว่า “โอกาสที่จะประสบความสำเร็จจากการขายผลิตภัณฑ์ค่อนข้างน้อย (ถาม 10 ราย ได้ลูกค้าไม่เกิน 3 ราย)” ดังนั้น จากข้อจำกัดดังกล่าว จึงทำให้เกิดการขาดแคลนตัวแทนจำหน่ายที่มีความสามารถ และทำให้ค่าจ้างของตัวแทนได้มีการปรับตัวสูงขึ้น

สำหรับความเห็นของผู้เชี่ยวชาญทางด้านตะกั่วฟูลได้มองว่าในช่วงการเริ่มต้นของธุรกิจตะกั่วฟูล การจัดตั้งสำนักงานเฉพาะอย่างเป็นทางการเพื่อจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตะกั่วฟูลถือเป็นการสร้างความน่าเชื่อถือและภาพลักษณ์ที่ดีในสายตาของชาวมุสลิม ซึ่งปัจจุบัน บริษัท ฟินันซ่าประกันชีวิต จำกัด ที่ได้เปิดสำนักงานสาขาที่ขายเฉพาะผลิตภัณฑ์ตะกั่วฟูล 6 สาขา ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้

ทั้งนี้ ประโยชน์ของการจัดตั้งสำนักงานสาขามีหลายประการ เช่น เป็นสถานที่ฝึกอบรมตัวแทน (Training representative) และเป็นสถานที่ในการสร้างลูกค้าสัมพันธ์เพื่อการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล

กล่าวโดยสรุป การพึ่งพาตัวแทนจำหน่ายถือเป็นสิ่งจำเป็น แต่พบว่าปัจจุบันมีการขาดแคลนบุคลากรทางด้านนี้ จึงทำให้ตัวแทนจำหน่ายที่มีความสามารถมีค่าจ้างที่สูง อย่างไรก็ตาม หากตะกาฟูลในประเทศไทยเป็นที่ยอมรับและมีความแพร่หลายมากขึ้นในอนาคต ก็จะทำให้ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลมีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น เช่น ทางโทรศัพท์ เป็นต้น

5. การลงทุนและการประกันภัยต่อ

ในส่วนของการบริหารสภาพคล่องและการบริหารความเสี่ยง ทั้งประกันภัยแบบสากล และตะกาฟูลต่างมีเครื่องมือเพื่อสร้างความมั่นคงทางการเงินโดยผ่านการลงทุนและการประกันภัยต่อ (Retakaful) อย่างไรก็ตาม การลงทุนและการประกันภัยต่อของธุรกิจตะกาฟูล จะต้องทำตามหลักการของศาสนาอิสลามซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

5.1 การลงทุน

การลงทุนของธุรกิจตะกาฟูลมีหลักเกณฑ์ที่คล้ายกับการลงทุนของบริษัทประกันภัยแบบสากล ซึ่งบริษัทตะกาฟูลในฐานะที่เป็นผู้ดูแลและบริหารจัดการเงินสมทบ (ค่าเบี้ยประกันภัย) ของสมาชิกโครงการตะกาฟูล ที่ส่วนหนึ่งนำไปช่วยเหลือและชดเชยค่าเสียหายในรูปแบบของฮิบะฮ์ (Hibah) และอีกส่วนหนึ่งเป็นการนำเงินสมทบตะกาฟูลบางส่วนไปลงทุนในผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ เช่น การฝากเงินในธนาคารอิสลาม บริษัทหลักทรัพย์ที่มี Window การลงทุน ซึ่งมีบอร์ดชะรีอะฮ์คอยกำกับดูแล และการลงทุนในพันธบัตรอิสลามหรือศุกุก (Sukuk) เป็นต้น รวมไปถึงการนำเงินสมทบไปลงทุนในกิจการที่ถูกต้องตามหลักจริยธรรมอื่น ๆ เช่น โรงพยาบาล และสถาบันการศึกษา เป็นต้น ทั้งนี้ ผลตอบแทนจากการลงทุนจะถูกแบ่งตามสัดส่วนที่ตกลงกันระหว่างผู้รับประกันภัย (บริษัทตะกาฟูล) และผู้ทำประกันภัยตามสัญญาตะกาฟูลภายใต้หลักการมุดฮาระบะฮ์ (Mudharabah)

สืบเนื่องจากการดำเนินธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทยถูกกำกับดูแลโดย สنج.คปภ. ภายใต้กฎหมายฉบับเดียวกับการประกันภัยแบบสากล ดังนั้น การลงทุนของตะกาฟูลจะต้องดำเนินการภายใต้กรอบกติกาที่กำหนดไว้ตามประกาศ สنج.คปภ. ซึ่งเป็นหลักเกณฑ์ในการลงทุนของบริษัทประกันภัยว่าควรปฏิบัติอย่างไร ซึ่งหากพิจารณาในหลักเกณฑ์การลงทุนจะเห็นว่าไม่มีข้อจำกัดที่เป็นอุปสรรคต่อการลงทุน โดยธุรกิจตะกาฟูลสามารถนำเงินสมทบไปลงทุนได้อย่างเสรีทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ

สำหรับข้อจำกัดของการลงทุนของธุรกิจตะกาฟูลของไทย คือมีช่องทางในการลงทุนภายในประเทศที่ค่อนข้างจำกัด ปัจจุบันประเทศไทยยังไม่ได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินอิสลามอย่างครบวงจร เช่น พันธบัตรอิสลามหรือศุกุก (Sukuk) ซึ่งปัจจุบันได้แพร่หลายทั้งในประเทศที่เป็นมุสลิมและมีใช้มุสลิม ทั้งนี้ จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่บริษัทประกันชีวิตแห่งหนึ่ง เกี่ยวกับการลงทุนภายในประเทศ พบว่า ธุรกิจตะกาฟูลส่วนใหญ่จะนำเงินสมทบของสมาชิกตะกาฟูลไปลงทุนในบริษัทหลักทรัพย์ที่มี Window การลงทุนซึ่งมีบอร์ดชะรีอะฮ์ดูแล ซึ่งปัจจุบันมีเพียง 2 บริษัท ได้แก่ บลจ.เอ็มเอฟซี จำกัด (มหาชน) และบลจ. กรุงไทย จำกัด (มหาชน)

5.2 การประกันภัยต่อ (Retakaful)

การรับประกันภัยต่ออิสลาม (Retakaful) เป็นการนำเงินสมทบของสมาชิกของโครงการตะกาฟูลส่วนหนึ่งไปใช้ในการบริหารจัดการกับความเสี่ยง หากเงินกองทุนเพื่อช่วยเหลือสมาชิกเกิดขาดสภาพคล่องไม่เพียงพอในการช่วยเหลือแก่สมาชิกของโครงการตะกาฟูล โดยเฉพาะกรณีของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลทั่วไป ซึ่งเกี่ยวข้องกับการประกันวินาศภัย ที่มีการให้ความคุ้มครองแก่บุคคลที่สาม (Third party) ทั้งนี้ การทำประกันภัยต่ออิสลามจะต้องทำกับบริษัทประกันภัยต่ออิสลาม เพื่อความถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ และความน่าเชื่อถือของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล

โดยปกติการทำประกันภัยต่อจะอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของ สنج.คปภ. ที่กำหนดไว้ตามประกาศของ สنج.คปภ. ทั้งนี้ บริษัทที่ต้องการดำเนินธุรกิจรับประกันภัยต่อต้องได้รับใบอนุญาตจาก สنج.คปภ. ปัจจุบันมี 3 บริษัท ได้แก่ บริษัท ไทยริประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) บริษัท ไทยรับประกันภัยต่อ จำกัด (มหาชน) และบริษัท เอเชีย รีอินชัวร์นส์ ทั้งนี้ในทางปฏิบัติ บริษัทรับประกันภัยต่อจะไม่สามารถรับประกันภัยโดยตรงจากบุคคลรายย่อยได้ แต่หากเป็นบริษัทประกันภัยแบบสากลจะสามารถทำประกันภัยโดยตรงจากลูกค้าได้ และสามารถทำธุรกิจรับประกันภัยต่อได้

สำหรับข้อจำกัดของการรับประกันภัยต่ออิสลาม คือปัจจุบันประเทศไทยยังไม่มีบริษัทที่รับทำประกันภัยต่ออิสลาม (Retakaful) เนื่องจากตลาดของธุรกิจตะกาฟูลยังมีขนาดเล็ก ทั้งนี้ จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่บริษัทประกันวินาศภัยแห่งหนึ่งได้กล่าวว่า “ปัจจุบันบริษัทฯ สามารถรับความเสี่ยงไว้ได้เอง (เป็นการพึ่งพาเงินทุนจากบริษัทแม่) แต่หากตลาดกลุ่มนี้มีขนาดใหญ่ขึ้น อาจจะมีการเปลี่ยนแปลง” สืบเนื่องจากข้อจำกัดของการรับประกันภัยต่อในประเทศไทยและโครงสร้างของธุรกิจตะกาฟูลที่เป็น Window ของบริษัทแม่จะเห็นว่ามีความเป็นไปได้ที่ธุรกิจตะกาฟูลมีการพึ่งพาเงินทุนเพื่อเสริมสภาพคล่องจากบริษัทแม่ซึ่งเป็นธุรกิจประกันแบบสากล โดยปราศจากการทำประกันภัยต่ออิสลามจึงส่งผลให้บริการและผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลของบางบริษัทอาจขาดความบริสุทธิ์ตามหลักการชะรีอะฮ์

สำหรับกรณีที่มีความเสี่ยงมีขนาดใหญ่ขึ้นจนบริษัทแม่มไม่สามารถรองรับความเสี่ยงได้ ธุรกิจตะกาฟูสดังกล่าวจะต้องทำประกันภัยต่อกับบริษัทรับประกันภัยต่อจากต่างประเทศ โดยผ่านนายหน้าที่เป็นบริษัทต่างชาติ ซึ่งมีขั้นตอนการดำเนินงานที่ซับซ้อนและมีต้นทุนการดำเนินงานที่สูง

6. สภาพปัญหาและอุปสรรคต่อการพัฒนาธุรกิจประกันภัยอิสลามในประเทศไทย

ธุรกิจตะกาฟูในประเทศไทยในปัจจุบันยังอยู่ในระยะเริ่มต้น ประกอบกับพบว่ามีปัจจัยหลายประการที่เป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาบริการ และผลิตภัณฑ์ตะกาฟูอย่างมีประสิทธิภาพทั้งในเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ และมีความถูกต้องตามหลักคำสอนของศาสนาอิสลาม ซึ่งมีประเด็นปัญหาอุปสรรคที่สำคัญ มีดังนี้

- (1) บุคลากร พบว่าบุคลากรของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและธุรกิจเอกชนขาดความพร้อม และมีความรู้เกี่ยวกับตะกาฟูซึ่งเกี่ยวข้องกับหลักการศาสนาและการเงินอิสลามมีจำนวนน้อย
- (2) ด้านนโยบายภาครัฐ ภาครัฐขาดนโยบายสนับสนุนการพัฒนาประกันภัยอิสลาม ทั้งการสร้างบุคลากร และการส่งเสริมให้มีการแข่งขันเชิงธุรกิจ
- (3) ด้านการกำกับดูแล ใช้กฎหมายเดียวกันกับประกันภัยแบบสากล มีการจำกัดจำนวนบริษัทประกันภัย ซึ่งเป็นที่มาของโครงสร้างองค์กร 1 บริษัท 2 ระบบ
- (4) คณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลามมีเพียงระดับองค์กรบริษัท ส่งผลต่อความน่าเชื่อถือของบริการและผลิตภัณฑ์ตะกาฟู และส่งผลให้การดำเนินธุรกิจตะกาฟูในระดับประเทศไม่เป็นไปในทิศทางเดียวกัน
- (5) ด้านการประชาสัมพันธ์ ชาวมุสลิมมีความเชื่อต่อการทำประกันในเชิงลบ และประชาชนทั่วไปขาดการวางแผนในอนาคต ประกอบกับขาดความรู้ความเข้าใจทางการเงินและการประกันภัย
- (6) ด้านผลิตภัณฑ์ตะกาฟูมีความหลากหลาย แต่ไม่ครอบคลุมในทุกภาคส่วนของสังคม โดยเฉพาะสำหรับกลุ่มผู้มีรายได้น้อย
- (7) ด้านการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า มีช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ค่อนข้างจำกัด บริษัทประกันต้องพึ่งพาตัวแทนจำหน่ายเป็นสำคัญ และส่งผลต่อต้นทุนการดำเนินการ
- (8) ด้านอื่น ๆ ได้แก่ การขาดช่องทางการลงทุนที่หลากหลาย ไม่มีบริษัทรับทำประกันภัยต่ออิสลาม และขาดฐานข้อมูลเกี่ยวกับตะกาฟูในเชิงลึก เพื่อใช้ในการกำหนดแนวทางการพัฒนา

จากประเด็นปัญหาที่กล่าวมาข้างต้น พบว่าอุปสรรคสำคัญที่มีผลต่อการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทย คือความพร้อมของคน ซึ่งในภาคอุปสงค์ คือกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ที่เป็นชาวมุสลิม ยังคงมีความเชื่อและทัศนคติในเชิงลบ ว่าการทำประกันขัดต่อหลักการของศาสนาอิสลาม ในภาคอุปทาน พบว่าบุคลากรของภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องยังขาดความรู้ ความเข้าใจ และขาดความตระหนักถึงความสำคัญในการพัฒนาธุรกิจประกันอิสลามว่าเป็นปัจจัยเกื้อกูลต่อการพัฒนาระบบการเงินในภาพรวม อีกทั้งมีส่วนสำคัญในการสร้างเสถียรภาพให้กับระบบเศรษฐกิจไทย

7. ประสบการณ์การดำเนินธุรกิจประกันภัยอิสลามในต่างประเทศ

การศึกษาประสบการณ์การดำเนินธุรกิจตะกาฟูลในต่างประเทศถือเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลของประเทศไทย หากภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ ได้นำแนวทางการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลที่ประสบความสำเร็จจากต่างประเทศมาประยุกต์ใช้ให้สอดคล้องกับบริบทของสังคมไทย งานศึกษานี้ได้ทำการศึกษาศึกษาประสบการณ์การดำเนินธุรกิจตะกาฟูลในประเทศที่เป็นผู้นำทางการเงินอิสลาม คือ มาเลเซีย และสองประเทศที่มีชาวมุสลิมซึ่งเป็นศูนย์กลางทางการเงินในระดับภูมิภาคยุโรป และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ได้แก่ อังกฤษ และสิงคโปร์ ซึ่งผลการศึกษาได้ข้อสรุปประเด็นและปัจจัยที่ส่งเสริมให้ธุรกิจตะกาฟูลประสบความสำเร็จ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

7.1 มาเลเซีย ถือว่าเป็นประเทศมุสลิมที่เป็นผู้นำทางการเงินอิสลาม ซึ่งมีธนาคารกลางมาเลเซียคอยกำกับดูแลกิจการตะกาฟูลภายใต้กฎหมายเฉพาะ เรียกว่า “พระราชบัญญัติตะกาฟูล ค.ศ. 1984” จุดเด่นของมาเลเซีย คือการมีกฎหมายตะกาฟูลเป็นการเฉพาะและการมีคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลาม ทั้งในระดับชาติและระดับองค์กร องค์กรประกอบดังกล่าวได้ทำให้การให้บริการและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเป็นไปในทิศทางเดียวกันและสอดคล้องกับหลักชะรีอะห์ สำหรับปัจจัยส่งเสริมความสำเร็จ คือรัฐบาลมาเลเซีย มีบทบาทสำคัญในการสนับสนุนการพัฒนาตะกาฟูลอย่างเป็นระบบ ขณะเดียวกันชาวมาเลย์ต่างมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับตะกาฟูลเป็นอย่างดี

7.2 สหราชอาณาจักร เป็นประเทศที่มีชาวมุสลิมแต่มีบทบาทสำคัญที่เกี่ยวกับระบบการเงินอิสลามในซีกโลกตะวันตก ซึ่งอังกฤษมีหน่วยงานอิสระ คือองค์กรบริการด้านการเงิน (Financial Services Authority : FSA) ทำหน้าที่คอยกำกับดูแลการให้บริการทางการเงิน ภายใต้พระราชบัญญัติการบริการและตลาดทางการเงิน ค.ศ. 2000 จุดเด่นของอังกฤษ คือการมีระบบการเงินอิสลามขนาดใหญ่ซึ่งเป็นการส่งเสริมให้สามารถดำเนินธุรกรรมการเงินอิสลามได้เต็มรูปแบบและสามารถเชื่อมต่อการขยายธุรกิจประกันภัยในพื้นที่สหภาพยุโรป สำหรับปัจจัยส่งเสริมให้ธุรกิจตะกาฟูลประสบความสำเร็จ คือสังคมอังกฤษเปิดกว้างในการรองรับนวัตกรรมทางการเงิน และมีการผูกพันผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลไปพร้อมกับผลิตภัณฑ์ทางการเงินอื่น ๆ เช่น สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยและบัญชีเงินฝาก เป็นต้น

7.3 สิงคโปร์ เป็นประเทศที่รวมเผ่าพันธุ์ผสมระหว่างจีน มุสลิมและอินเดีย และเป็นศูนย์กลางทางการเงินของเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ตะกาฟูลอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารกลางสิงคโปร์ (Monetary Authority of Singapore : MAS) ภายใต้กฎหมาย Insurance Act (Chapter 142) จุดเด่นของสิงคโปร์ คือเป็นประเทศที่มีศักยภาพในการบริโภค ประกอบกับประชากรมีความรู้ความเข้าใจในความสำคัญของประกันเป็นอย่างดี ปัจจัยส่งเสริมให้ธุรกิจตะกาฟูลในสิงคโปร์ประสบความสำเร็จคือการผูกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล กับผลิตภัณฑ์ทางการเงินด้านลงทุน ซึ่งอยู่ในรูปแบบของกองทุน

จากประสบการณ์การดำเนินธุรกิจตะกาฟูลใน 3 ประเทศ ประเทศไทยควรนำข้อดีและปัจจัยส่งเสริมให้ธุรกิจตะกาฟูลประสบความสำเร็จจากประเทศดังกล่าวมาประยุกต์ใช้ ดังนี้

- (1) ภาครัฐควรสนับสนุนการพัฒนากิจการตะกาฟูลเช่นเดียวกับรัฐบาลมาเลเซีย
- (2) ประเทศไทยควรออกกฎหมายตะกาฟูลเป็นการเฉพาะ และการจัดตั้งคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาอิสลามใน 2 ระดับ เช่นเดียวกับประเทศมาเลเซีย
- (3) การผูกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลกับผลิตภัณฑ์การเงินอื่น ๆ สามารถทำได้ เช่น การประกันรถยนต์ และการคุ้มครองเงินกู้ เป็นต้น เช่นเดียวกับสหราชอาณาจักรและสิงคโปร์
- (4) การสร้างความพร้อมของคนให้มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการเงินและศาสนาอิสลาม เช่นเดียวกับคนอังกฤษและสิงคโปร์ หากคนมีความพร้อม การผลักดันให้เกิดกฎหมายตะกาฟูลเป็นการเฉพาะ หรือการสร้างนวัตกรรมทางการเงินรูปแบบใหม่ก็สามารถทำได้อย่างสะดวก เช่น พันธบัตรอิสลาม (Sukuk) และการประกันภัยต่ออิสลาม (Retakaful) เป็นต้น

8. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

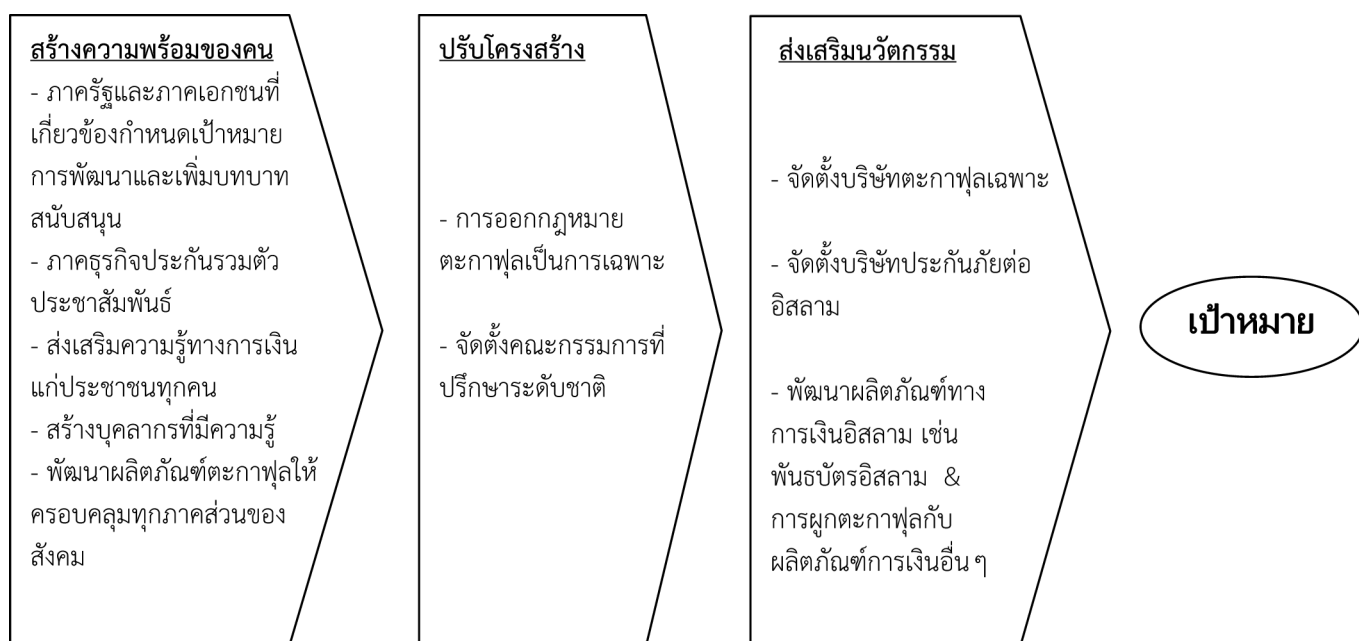
สืบเนื่องจากการศึกษาสภาพปัญหาอุปสรรคของธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทยที่กล่าวมาข้างต้น และประสบการณ์การดำเนินธุรกิจตะกาฟูลในต่างประเทศ งานศึกษาชิ้นนี้จึงได้มีข้อเสนอแนะเชิงนโยบายเกี่ยวกับการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทย โดยแบ่งเป็น 3 ช่วงระยะเวลา ดังนี้

ระยะแรก : การสร้างความพร้อมของคน โดยปรับความเชื่อ ทศนคติเชิงบวก เพิ่มพูนความรู้และความเข้าใจด้านการเงินและศาสนาอิสลาม ทั้งนี้ ความพร้อมของคนในภาครัฐ ภาคเอกชน และประชาชนทุกภาคส่วนของสังคม คือกุญแจสำคัญของความสำเร็จในการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทย นอกจากนี้ ภาครัฐและภาคเอกชนควรดำเนินการดังนี้ กำหนดเป้าหมายการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลที่ชัดเจน เช่น การเป็นศูนย์กลางธุรกิจประกันอิสลามในแถบอินโดจีน เป็นต้น การสร้างบุคลากรที่มีความรู้ทางศาสนาและการเงินอิสลามให้เพียงพอ การจัดตั้งสำนักงานสาขาในพื้นที่ต่าง ๆ เพื่อส่งเสริมให้เกิดกิจกรรมการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้เกี่ยวกับตะกาฟูล และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลให้ครอบคลุมในทุกภาคส่วนของสังคม

ระยะสอง : ปรับโครงสร้างที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจตะกาฟูล ได้แก่ การออกกฎหมายตะกาฟูล เป็นการเฉพาะเพื่อส่งเสริมให้ชาวมุสลิมและประชาชนทั่วไป สามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลได้มากขึ้น และเป็นช่องทางให้สามารถจัดตั้งบริษัทตะกาฟูลเป็นการเฉพาะ รวมทั้งส่งเสริมให้ธุรกิจตะกาฟูลสามารถไปลงทุนในต่างประเทศได้อย่างสะดวก และการจัดตั้งคณะกรรมการที่ปรึกษาศาสนาในระดับชาติ เพื่อกำหนดแนวทางดำเนินงานและพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลให้เป็นไปในทิศทางเดียวกัน โดยสอดคล้องกับหลักการของศาสนาอิสลาม ดังนั้น ขั้นตอนการพัฒนาในระยะที่สอง ถือว่ามีส่วนส่งเสริมการให้บริการ และผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลมีความน่าเชื่อถือ และเป็นที่ยอมรับในระดับสากล

ระยะสาม : สร้างนวัตกรรมการให้บริการและผลิตภัณฑ์ทางการเงินอิสลาม เพื่อรองรับการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลอย่างเต็มรูปแบบ โดยการจัดตั้งบริษัทตะกาฟูลเป็นการเฉพาะและธุรกิจประกันภัยต่ออิสลาม (Retakaful) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่ส่งเสริมการลงทุนตามหลักการศาสนาอิสลาม เช่น พันธบัตรอิสลามหรือสุกุก (Sukuk) และการผูกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลกับผลิตภัณฑ์ทางการเงินอื่น ๆ เป็นต้น

แนวทางพัฒนาตะกาฟูลในประเทศไทย



แม้ว่าธุรกิจตะกาฟูลในประเทศไทยยังอยู่ในระยะเริ่มต้น ประกอบกับมีปัญหาอุปสรรคที่อาจไม่เกื้อหนุนต่อการพัฒนาธุรกิจตะกาฟูลเท่าที่ควร อย่างไรก็ตาม ธุรกิจตะกาฟูลของไทยยังพอมีโอกาสในการพัฒนาและเจริญเติบโตได้ในอนาคต เนื่องจากมีปัจจัยเกื้อหนุนหลายประการ เช่น ภาคเอกชนมีบทบาทนำภาครัฐในการขับเคลื่อนธุรกิจตะกาฟูล การผ่อนปรนในการกำกับดูแลของ สنج.คปภ. และชุมชนชาวมุสลิมในประเทศไทยที่มีขนาดใหญ่ แม้ว่าปัจจุบันตะกาฟูลจะยังไม่เป็นที่แพร่หลาย แต่ก็คาดว่าตะกาฟูลจะสามารถขยายตลาดได้ในอนาคต ประกอบกับในปี 2558 ประเทศไทยจะเข้าร่วมเป็นสมาชิกประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน และคาดว่าจะมีการเปิดเสรีบริการทางการเงินภายในปี 2563 ซึ่งจะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงแนวทางการทำธุรกิจในภาพรวม โดยบริษัทประกันภัยของไทยจะสามารถขยายขอบเขตไม่จำกัดแต่เพียงภายในประเทศ ขณะเดียวกันบริษัทประกันภัยจากต่างประเทศ ก็สามารถเข้ามาประกอบกิจการในประเทศไทยได้เช่นกัน แต่เนื่องจากปัจจุบัน สنج.คปภ. ยังไม่มีนโยบายส่งเสริมให้มีการจัดตั้งบริษัทประกันภัยเพิ่มขึ้น จึงคาดว่าจะเกิดการดำเนินงานร่วมกันในรูปแบบพันธมิตรระหว่างธุรกิจประกันภัยไทย กับบริษัทประกันภัยจากต่างประเทศ (Joint Venture) มากขึ้น ซึ่งประโยชน์ที่ธุรกิจประกันภัยของไทยจะได้รับ คือองค์ความรู้การประกอบธุรกิจประกันภัยที่มีประสิทธิภาพจากต่างประเทศ ดังนั้น ธุรกิจประกันภัยแบบสากลและตะกาฟูลของไทย จะต้องเตรียมความพร้อมเพื่อให้สามารถปรับตัวเข้ากับสภาพแวดล้อมใหม่ที่จะมาถึงในอนาคต ประกอบกับภาครัฐควรมีบทบาทมากขึ้นในการผลักดันให้ธุรกิจประกันภัยแบบสากลและตะกาฟูล สามารถพัฒนาได้อย่างเป็นระบบ โดยเฉพาะเรื่องความพร้อมของคน เพื่อเป็นตัวผลักดันให้ธุรกิจประกันภัยแบบสากลและตะกาฟูลของประเทศไทยสามารถได้รับประโยชน์จากการเข้าร่วมเป็นสมาชิกประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนได้อย่างสูงสุด



เอกสารอ้างอิง

ณรงค์ หัสนี และคณะ. โครงการวิจัย เส้นทางสู่ความสำเร็จของตะกาฟุลมาเลเซียในการเป็นผู้นำทางการประกันภัยอิสลาม. 2552

บรรจง บินกาซัน, ผู้แปลและเรียบเรียง. เศรษฐศาสตร์อิสลาม. โดย เอ็ม अबดุลมันนัน
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.

มนีร์ มุหะหมัด. กฎหมายอิสลามเบื้องต้น. กรุงเทพมหานคร : ศูนย์หนังสืออิสลาม, 2551.

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

Adil Siripatana, Nabeel Husalam, Wasana Wansakhun, Chitima Wanyeelee, Wisoot
Binlateh 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.”

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

พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ 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)

แนวทางการพัฒนาการกำกับดูแล สถาบันการเงินที่ให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม

ม.ล.พงศ์ระพีพร อาภากร และคณะ

สถาบันการเงินอิสลามมีลักษณะการทำธุรกรรมทางการเงินที่ไม่ผูกพันกับดอกเบี้ย แต่ใช้หลักการแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกัน (Profit and Loss Sharing : PLS) ในขณะที่บริการทางการเงินต่าง ๆ ในระบบการเงินปกติ (Conventional banking) จะใช้อัตราดอกเบี้ยในการอ้างอิงหาผลตอบแทนจากการทำธุรกรรมทางการเงินเป็นหลัก และสถาบันการเงินอิสลามมีกฎข้อปฏิบัติตามหลักชะรีอะฮ์ที่ห้ามมิให้มีการทำธุรกรรมที่ขัดต่อหลักอิสลาม ทำให้สถาบันการเงินอิสลามมีความเสี่ยงที่แตกต่างออกไปจากการประกอบธุรกิจของธนาคารพาณิชย์

สถาบันการเงินอิสลามมีลักษณะความเสี่ยงบางประการที่แตกต่างไปจากธนาคารในระบบปกติ สรุปได้ดังนี้

- (1) อัตราดอกเบี้ยในระบบการเงินทั่วไปสามารถปรับขึ้นลงได้ตลอดเวลา ในขณะที่หลักชะรีอะฮ์กำหนดให้อัตรากำไรของสถาบันการเงินอิสลามต้องเป็นไปตามที่ตกลงกันไว้แต่แรกเริ่ม ทำให้สถาบันการเงินอิสลามมีความเสี่ยงด้านสภาพคล่องจากการถอนเงินของลูกค้า ในกรณีที่อัตรากำไรที่ตกลงกับสถาบันการเงินอิสลามไว้ไม่สามารถแข่งขันกับอัตราดอกเบี้ยในตลาดการเงินปกติได้ (Displaced Commercial Risk) ทั้งนี้ กรณีที่ผลการลงทุนออกมาขาดทุน (โดยไม่ได้มีสาเหตุมาจากความเลินเล่อในการดำเนินการของธนาคาร) สถาบันการเงินอิสลามจะมีปัญหาความเสี่ยงด้านสภาพคล่องจากการไม่ได้รับรายได้ตามที่คาดการณ์ไว้ แต่จะไม่มีความเสี่ยงด้านสภาพคล่องจากการต้องแบกรับผลขาดทุน เนื่องจากตามหลักชะรีอะฮ์แล้ว ลูกค้าในฐานะผู้ให้เงินทุนจะต้องเป็นผู้แบกรับภาระผลขาดทุนเองทั้งหมด
- (2) หากมีการตรวจพบภายหลังว่าธุรกรรมดังกล่าวขัดต่อหลักชะรีอะฮ์ จะถือว่าสัญญาธุรกรรมนั้นเป็นโมฆะ สถาบันการเงินอิสลามจึงมีความเสี่ยงด้านปฏิบัติการจากการทำธุรกรรมที่ไม่ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ (Shariah Non-Compliance Risk) นอกจากนี้ การทำธุรกรรมที่ขัดต่อหลักชะรีอะฮ์ อาจกระทบต่อความเชื่อถือของลูกค้ามุสลิมที่มีต่อสถาบันการเงินอิสลาม และอาจนำไปสู่การถอนเงินออกได้

- (3) ความเสี่ยงจากหลัก Murabahah ซึ่งลูกค้าจะต้องทำสัญญาซื้อสินค้ากับสถาบันการเงินอิสลาม หลังจากนั้นสถาบันการเงินอิสลามจะเป็นผู้ไปซื้อสินค้ามาเองแล้วขายต่อให้กับลูกค้าในราคาต้นทุนบวกกำไร ทำให้สถาบันการเงินอิสลามมีความเสี่ยงด้านเครดิตเพิ่มขึ้นจากการผิดสัญญาของลูกค้าเมื่อถึงเวลาส่งมอบสินค้าจริง
- (4) สถาบันการเงินอิสลามมีความเสี่ยงที่เกิดจากการมีส่วนร่วมในการลงทุนกับลูกค้าตามหลัก Mudharabah และ Musharakah ทำให้ต้องมีการพิจารณาความเสี่ยงของลูกค้าที่เป็นผู้ร่วมลงทุน ลักษณะและสภาพแวดล้อมของธุรกิจ รวมถึงวิธีการดำเนินการธุรกิจด้วย (Equity Investment Risk) นอกจากนี้ ในกรณีที่ผลการลงทุนออกมาขาดทุนโดยมีสาเหตุจากการละเลยในการดำเนินงานของลูกค้า ผลขาดทุนทั้งหมดจะกลายเป็นหนี้ของลูกค้าที่จะต้องจ่ายคืนให้กับสถาบันการเงินอิสลาม ทำให้สถาบันการเงินอิสลามมีความเสี่ยงด้านเครดิตเพิ่มขึ้น

ระบบการเงินอิสลามในประเทศไทยในปัจจุบัน มีสถาบันการเงินที่ให้บริการทางการเงินตามหลักชะรีอะฮ์ 3 แห่ง ได้แก่ 1) ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย (ธอท.) (Full-Fledged Islamic Financial Institutions) 2) ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) และ 3) ธนาคารออมสิน ในลักษณะหน้าต่างให้บริการ (Islamic Window) ทั้งนี้ คณะผู้วิจัยได้ศึกษาแนวทางการกำกับดูแลสถาบันการเงินอิสลามในต่างประเทศ และวิเคราะห์ความเสี่ยงของสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐทั้ง 3 แห่ง โดยเน้นที่การให้บริการของ ธอท. เนื่องจากมีขนาดของธุรกรรมที่ใหญ่กว่ามาก ในขณะที่หน้าต่างสาขาของอีกสองสถาบันการเงินเฉพาะกิจ นอกจากมีขนาดเล็กเมื่อเทียบกับธุรกรรมของ ธอท. แต่ยังมีขนาดเล็กมากเมื่อเทียบกับธุรกรรมในระบบการเงินปกติของตนเอง และพบว่าโดยหลักการทั่วไปแล้ว การกำกับดูแลสถาบันการเงินอิสลามไม่ได้มีความแตกต่างจากการกำกับธนาคารพาณิชย์มากนัก แต่จากรูปแบบการทำธุรกรรมตามหลักชะรีอะฮ์ดังกล่าว ทำให้จำเป็นต้องคำนึงถึงความเสี่ยงและเกณฑ์การกำกับดูแลเพิ่มเติม ซึ่งปัจจุบัน Islamic Financial Services Board (IFSB) เป็นหน่วยงานที่มีลักษณะการทำหน้าที่คล้าย Bank of International Settlement (BIS) ที่มีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาเกณฑ์การกำกับดูแลความมั่นคงทางการเงินของสถาบันการเงินอิสลาม

ในส่วนของความเสี่ยงจากการให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ 3 แห่งนั้น ผู้วิจัยพบว่า ธอท. มีความเสี่ยงด้านสภาพคล่องจากการรับเงินฝากเพื่อการลงทุนจากการถอนเงินของลูกค้าในกรณีที่อัตราดอกเบี้ยที่ตกลงกันไว้ไม่สามารถแข่งขันกับอัตราดอกเบี้ยในตลาดการเงินปกติได้ (Displace Commercial Risk) อย่างไรก็ตาม ธอท. ได้ใช้แนวทางในการให้ผลตอบแทนเพิ่ม (ฮิบะฮ์) เพื่อให้ผู้ฝากเงินได้รับผลตอบแทนที่สามารถแข่งขันกับแหล่งลงทุน

ที่มีลักษณะใกล้เคียงกับการฝากเงินกับ ธอท. เพื่อป้องกันการสูญเสียความเชื่อมั่นของผู้ฝากเงิน แต่การให้ฮิบะฮ์ต้องไม่ใช่เงื่อนไขในการทำสัญญา โดยมาจากส่วนผลตอบแทนการลงทุนขั้นต้นที่ธนาคารได้สำรองไว้ก่อนการจัดสรร เพื่อชดเชยผลประโยชน์ที่ต่ำกว่าที่คาดการณ์เอาไว้ (ลักษณะเดียวกันกับ Profit Equalization Reserve (PER)) โดยตั้งแต่จัดตั้งธนาคารมาเมื่อปี 2546 ธอท. สามารถให้ผลตอบแทนในระดับที่แข่งขันได้กับแหล่งลงทุนอื่นที่มีระดับความเสี่ยงใกล้เคียงกัน ทั้งนี้ เงินรับฝากมาลงทุนที่ไม่มีความเสี่ยงจากการลงทุน (ธอท. จะจ่ายผลตอบแทนที่เทียบเคียงได้กับเงินฝากของธนาคารพาณิชย์ในระบบ) แสดงให้เห็นถึงความจำเป็นในการกำกับดูแลความมั่นคงทางการเงินของสถาบันการเงินอิสลามเช่นเดียวกับธนาคารพาณิชย์ทั่วไป รวมทั้งการเปิดเผยข้อมูลทางการเงินเพื่อความโปร่งใสของการดำเนินงาน ซึ่งรวมถึงข้อมูลเฉพาะที่เกิดจากการดำเนินธุรกรรมของ ธอท. เพิ่มเติมจากการเปิดเผยข้อมูลทางการเงินทั่วไป

ธอท. มีการให้บริการสินเชื่อหลายประเภท แต่โดยรวมแล้วรูปแบบสัญญาตามหลักชะรีอะฮ์ที่ ธอท. ใช้ในการให้บริการดังกล่าวสามารถแบ่งได้เป็น 3 รูปแบบหลัก ได้แก่ 1) หลักบัยฮ์ อัลฮินะฮ์ คิดเป็นร้อยละ 78 ของสินเชื่อรวม 2) หลักมูรอบาอะฮ์ และบัยฮ์ บิชะมัน อาญิล (Bai' Bithaman Ajil) คิดเป็นร้อยละ 15 ของสินเชื่อรวม และ 3) หลัก Ijarah Wa Iqtina คิดเป็นร้อยละ 4.7 โดยหลักมูรอบาอะฮ์ และบัยฮ์ บิชะมัน อาญิล (Murabahah และ Bai' Bithaman Ajil) อาจทำให้ ธอท. อาจมีความเสี่ยงด้านเครดิตเพิ่มขึ้น จากการผิดสัญญาของลูกค้าเมื่อถึงเวลาส่งมอบสินค้าจริงความเสี่ยงจากหลัก Murabahah ซึ่งลูกค้าจะต้องทำสัญญาซื้อสินค้ากับสถาบันการเงินอิสลาม หลังจากนั้นสถาบันการเงินอิสลามจะเป็นผู้ไปซื้อสินค้ามาเอง แล้วขายต่อให้กับลูกค้าในราคาต้นทุนบวกกำไร แต่ในปัจจุบัน ธอท. มีปัญหาภาวะภาชีอากรและค่าธรรมเนียมจากการทำธุรกรรมหลายสัญญาตามหลักชะรีอะฮ์ ทำให้ ธอท. ใช้แนวทางในการให้ลูกค้าไปจองและวางเงินดาวน์เพื่อซื้ออสังหาริมทรัพย์ที่ต้องการกับผู้ขาย และต่อมา ธอท. จะสวมสิทธิ์ลูกค้า โดยชำระเงินส่วนที่เหลือ และให้ลูกค้าผ่อนชำระค่างวดกับธนาคารตามราคาที่ตกลงกันไว้ (ราคาต้นทุนบวกกำไร) ตามระยะเวลาที่ตกลงกัน ทำให้ความเสี่ยงเครดิตที่เพิ่มขึ้น จากการที่ลูกค้าไม่ยอมรับสินค้าที่ธนาคารซื้อมาไม่เกิดขึ้นในกรณีนี้

ในขณะที่การทำธุรกรรมภายใต้หลักบัยฮ์ อัลฮินะฮ์ ทำให้ ธอท. มีความเสี่ยงด้านเครดิตจากการผิดนัดชำระหนี้เหมือนกับธนาคารพาณิชย์ทั่วไป โดยแม้ว่าตามหลักชะรีอะฮ์ สถาบันการเงินอิสลามไม่สามารถเก็บเบี้ยปรับกับลูกหนี้ที่ผิดชำระได้ ยกเว้นมีเจตนาในการผิดนัดชำระอย่างชัดเจน แต่ ธอท. ได้จำกัดความเสี่ยงด้านเครดิตที่เกิดจากสาเหตุดังกล่าว โดยเรียกปรับจากลูกค้าที่ผิดนัดชำระหนี้เฉพาะต้นเงินที่ค้างชำระ และไม่นำมาคิดเป็นรายได้ของธนาคาร โดยอาจนำเงินที่ได้ไปบริจาคการกุศล

ดังนั้น เมื่อพิจารณารูปแบบการดำเนินงานของ ธอท. ในปัจจุบันแล้ว สามารถสรุปความเสี่ยงที่อาจแตกต่างจากธนาคารพาณิชย์ได้ดังนี้

1. ธอท. มีกระบวนการภายในที่คล้ายกับการตั้ง PER เพื่อชดเชยผลตอบแทนให้กับลูกค้า กรณีที่ผลการลงทุนที่มาจากเงินฝากเพื่อการลงทุนตามหลัก Mudharabah ไม่เป็นที่น่าพอใจ ซึ่งทำให้ ธอท. สามารถลดความเสี่ยงด้านสภาพคล่องที่เกิดจาก Displace Commercial Risk ได้ระดับหนึ่ง
2. แม้ว่าสินเชื่อบริการอยู่อาศัยของ ธอท. จะดำเนินการตามหลัก Murabahah แต่ ธอท. ใช้วิธีสวมสิทธิ์ในการซื้อล่วงหน้าจากผู้ขายของลูกค้า และนำมาขายต่อให้ลูกค้า ทำให้ ธอท. ไม่มีความเสี่ยงด้านเครดิตจากการผิดสัญญาของลูกค้า เมื่อถึงเวลาส่งมอบสินค้าจริง
3. ธอท. ยังไม่มีผลิตภัณฑ์สินเชื่อหรือการลงทุนตามหลัก Musharakah และ Mudharabah (Mudharabah มีเฉพาะเงินฝาก) ทำให้ ธอท. ยังไม่มีความเสี่ยงด้าน Equity Investment Risk ที่มาจากตัวลูกค้าและสภาพแวดล้อมของธุรกิจที่ ธอท. ไปร่วมทุน ในขณะที่การให้สินเชื่อตามหลักบัยอ์ อัลฮินะฮ์ ทำให้ ธอท. มีความเสี่ยงด้านเครดิตจากการผิดนัดชำระหนี้เหมือนกับธนาคารพาณิชย์ทั่วไป

การให้บริการทางการเงินตามหลักชะรีอะฮ์ของ ธ.ก.ส. ผ่านการจัดตั้งกองทุนธนาคารอิสลาม (Islamic Banking Fund) ในรูปแบบแผนกเฉพาะกิจ (Islamic Banking Window) โดยในการรับฝากเงินเพื่อการลงทุน อาจมีความเสี่ยงจากการที่ผลตอบแทนไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่ผู้ฝากเงินต้องการ เช่น ในกรณีของ ธอท. ซึ่ง ธ.ก.ส. ได้มีการแบ่งสะสมผลกำไรในรูปแบบของกองทุนประกันความเสี่ยงจากการขาดทุน เพื่อแบ่งปันผลกำไรกรณีการลงทุนของธนาคารได้ผลตอบแทนไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่คาดการณ์ไว้ ในขณะที่การนำเงินรับฝากเพื่อการลงทุนไปให้สินเชื่อของธนาคารนั้น ส่วนใหญ่แล้วจะใช้หลักซื้อมาขายไป (มูรอบาอะฮ์ และบัยอ์ บิชะมัน อาญูล) โดย ธ.ก.ส. จะทำการซื้อสินค้าเพื่อขายต่อให้ลูกค้าที่สำนักงานสาขาของ ธ.ก.ส. ในวันเดียวกัน ทำให้ความเสี่ยงจากการถือครองสินค้าก่อนที่จะขายให้ลูกค้าอยู่ในระดับต่ำ และยังมีการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อซึ่งเป็นรูปแบบการให้บริการทางการเงินตามหลักชะรีอะฮ์ ที่มีความใกล้เคียงกับสินเชื่อเช่าซื้อทั่วไปในระบบสถาบันการเงิน

การให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามของธนาคารออมสิน มีลักษณะคล้ายกับของ ธ.ก.ส. โดยมีลักษณะเป็นหน้าต่างให้บริการภายในธนาคาร แต่ไม่ได้มีการจัดตั้งกองทุนแยกออกมา โดยเพียงมีการแยกบัญชีจากการประกอบธุรกิจการเงินปกติของธนาคารเท่านั้น โดยในปัจจุบันปริมาณการทำธุรกรรมของธนาคารมีปริมาณลดลง เนื่องจากมีการจัดตั้ง ธอท. เพื่อทำหน้าที่ให้บริการ

ทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม ซึ่งมีรัฐบาลเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่เช่นกัน โดยทั้งสองธนาคารมีกลุ่มลูกค้าที่ใกล้เคียงกัน ทั้งนี้ สำหรับการลงทุนหาผลประโยชน์จากการรับเงินฝากเพื่อการลงทุนผ่านการให้สินเชื่อ เชื้อเชื่อนั้น มีความเสี่ยงเช่นเดียวกับการให้สินเชื่อเชื้อเชื้อของธนาคารพาณิชย์ทั่วไป

ผู้วิจัยเห็นควรพัฒนาแนวทางการกำกับดูแลความมั่นคงทางการเงินของ ธอท. ธ.ก.ส. และธนาคารออมสิน โดยเมื่อพิจารณาเกณฑ์ความมั่นคงทางการเงินของสถาบันการเงินเฉพาะกิจทั้ง 3 แห่ง จะพบว่าครอบคลุมเฉพาะด้านที่สำคัญ ได้แก่ 1) BIS ratio ยกเว้นธนาคารออมสิน 2) เกณฑ์ Loan-to-Value (LTV) ratio สำหรับการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัย 3) การจัดชั้นสินทรัพย์และการกันสำรอง และ 4) การดำรงสินทรัพย์สภาพคล่อง โดยมีรายละเอียดเกณฑ์การกำกับดูแลที่ผ่อนปรนกว่าธนาคารพาณิชย์

ดังนั้น ในปัจจุบันแม้ว่าหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องในการกำกับดูแล ธอท. จะยังไม่มีเกณฑ์ หรือผู้เชี่ยวชาญสำหรับกำกับดูแลสถาบันการเงินอิสลามโดยเฉพาะ แต่เนื่องจากการทำธุรกรรมของ ธอท. ในปัจจุบัน ยังคงดำเนินการในลักษณะใกล้เคียงกับธนาคารพาณิชย์อยู่ จากข้อจำกัดทางด้านภาษีอากรดังกล่าว ดังนั้น เมื่อคำนึงถึงเฉพาะความเสี่ยงด้านความมั่นคงทางการเงินอย่างเดียวแล้ว จึงอาจยังไม่มีคำตอบที่ชัดเจน ที่จะต้องนำเกณฑ์การกำกับดูแลด้านความมั่นคงทางการเงินตามแนวที่ IFSB กำหนดมาใช้ อย่างไรก็ตาม เมื่อคำนึงถึงความน่าเชื่อถือในการดำเนินการตามหลักชะรีอะห์และความโปร่งใสแล้วอาจมีการนำเกณฑ์การดำรงเงินกองทุนของ IFSB มาใช้ในระยะต่อไป เพื่อให้เกิดความชัดเจนในการปฏิบัติและการกำกับดูแลมากยิ่งขึ้น ดังนั้น เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานในการกำกับดูแลที่ใช้กันทั่วโลก การกำกับดูแลในไทยควรอิงกับเกณฑ์ของ IFSB เช่นกัน เพื่อให้เกณฑ์กำกับดูแลมีความเหมาะสมกับธุรกรรมและความเสี่ยงของสถาบันการเงินอิสลาม อีกทั้งยังเสริมสร้างความน่าเชื่อถือให้กับสถาบันการเงินอิสลามอีกด้วย โดยมีวิธีการคำนวณเงินกองทุนและสินทรัพย์เสี่ยงจะต่างกันไป โดยมีการจัดตั้งเงินกันสำรองเพื่อรักษาระดับผลตอบแทน (Profit Equalisation Reserve: PER) ในส่วนของผู้ถือหุ้นที่ชัดเจน แทนการใช้การให้สินน้ำใจเพื่อชดเชยผลตอบแทน และสามารถนำมาใช้ในการคำนวณเงินกองทุนและสินทรัพย์เสี่ยงของธนาคารได้ เพื่อให้มีความเหมาะสมกับลักษณะธุรกรรมและความเสี่ยงของสถาบันการเงินอิสลาม โดยหัก PER ออกจากเงินกองทุน เนื่องจากเป็นเงินกันสำรองเพื่อรักษาระดับผลตอบแทนโดยเฉพาะ จึงไม่สามารถใช้รองรับการขาดทุนของการลงทุน และไม่สามารถนับเป็นเงินกองทุนได้ อย่างไรก็ตาม สถาบันการเงินอิสลามก็สามารถหักความเสี่ยงด้านเครดิตและด้านตลาดสำหรับสินทรัพย์ที่มี PER รองรับออกจากการคำนวณสินทรัพย์เสี่ยงได้เช่นกัน นอกจากนี้ ยังหักความเสี่ยงด้านเครดิตและด้านตลาดออกจากเงินฝากในบัญชีลงทุน (Profit Sharing Investment Account : PSIA) ได้ เนื่องจาก PSIA เป็นลักษณะบัญชีที่ผู้ฝากต้องรับความเสี่ยงจากการลงทุนทั้งหมด จึงเป็นบัญชีที่สามารถรองรับความเสี่ยงด้านเครดิตและด้านตลาดได้ด้วยตัวเอง อย่างไรก็ตาม สำหรับ ธอท. ที่มีการให้ผลตอบแทนแก่ผู้ฝากเงินเพื่อการลงทุน ที่ไม่ต่ำกว่าผลตอบแทนของการฝาก ที่มีระยะเวลา

เดียวกันของสถาบันการเงินอื่น ซึ่งแสดงให้เห็นว่า PSIA ไม่ต้องแบกรับความเสี่ยงจากการลงทุน (Displaced Commercial Risk ของ ธอท. อยู่ในระดับสูง และค่า เท่ากับ 1) และไม่สามารถหักออก จากสินทรัพย์เสี่ยงที่ต้องนำมาคำนวณเงินกองทุนได้ แต่ ธอท. จะสามารถหัก PER ออกจากสินทรัพย์ เสี่ยงได้ โดยต้องหัก PER ออกจากเงินกองทุนด้วย ซึ่งจะทำให้ ธอท. อาจต้องมีเงินกองทุนเพิ่มเล็กน้อย แต่จะช่วยให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินการตามหลักชะริอะฮ์เพิ่มขึ้นกว่าการใช้ Hibah ในการชดเชย ผลตอบแทน โดย PER ถูกบันทึกเป็นส่วนของทุนในงบดุลของ ธอท.

อย่างไรก็ดี ยังไม่มีความจำเป็นต้องนำเกณฑ์การคำนวณเงินกองทุนดังกล่าวมาใช้กับ ธ.ก.ส. และธนาคารออมสิน เนื่องจากปริมาณธุรกรรมตามหลักศาสนาอิสลามของ ธ.ก.ส. และธนาคารออมสิน อยู่ในระดับต่ำมากเมื่อเทียบกับขนาดของธนาคาร โดยทั้งสองธนาคารควรอ้างอิงเกณฑ์การกำกับดูแล Islamic Window เพิ่มเติมจากเกณฑ์ที่มีอยู่ในปัจจุบัน ซึ่งกำหนดให้การประกอบกิจการการให้บริการ ทางการเงินตามหลักชะริอะฮ์ ถือเป็นสาขาและหรือแผนกหนึ่งต่างหากในกิจการธนาคารพาณิชย์ ที่ต้องถือปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องภายใต้ขอบเขตของกฎหมายธุรกิจสถาบันการเงิน อาทิ ธนาคารพาณิชย์ต้องนับรวมทรัพย์สิน หนี้สิน และภาระผูกพันของกิจการการให้บริการทางการเงิน ตามหลักชะริอะฮ์ เพื่อการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ในทุกเรื่อง อาทิ ความเพียงพอของเงินกองทุน การดำรง สินทรัพย์สภาพคล่อง และการลงทุนในกิจการ ทั้งนี้ ต้องจัดทำบททดลองของกิจการการให้บริการ ทางการเงินตามหลักชะริอะฮ์แยกต่างหาก เป็นบทย่อยรายสาขาและงบรวมของกิจการ รวมทั้งให้รายงาน ฐานะการดำเนินงานของกิจการดังกล่าว เป็นส่วนหนึ่งของรายงานของธนาคารพาณิชย์ด้วย โดยแบ่งแยก ระบบบัญชีออกต่างหากจากธุรกรรมปกติ และจัดงบการเงินย่อยเพื่อจัดสรรกำไรให้แก่ผู้ร่วมลงทุน/ ผู้ฝากเงินสำหรับการรับรู้รายได้และค่าใช้จ่าย และต้องประกาศเรื่องการจ่ายหรือการคิดค่าตอบแทน ของการดำเนินการต่าง ๆ ของกิจการการให้บริการทางการเงินตามหลักชะริอะฮ์ ซึ่งปัจจุบัน ธ.ก.ส. และธนาคารออมสินยังไม่มีดำเนินการดังกล่าว เนื่องจากกระทรวงการคลังยังไม่ได้มีการออกเกณฑ์ กำกับดูแล Islamic Window เช่นเดียวกับ ธอท.

นอกจากนี้ จากการที่ ธอท. ธ.ก.ส. และธนาคารออมสินเป็นสถาบันการเงินเฉพาะกิจ ทำให้มีเกณฑ์การกำกับดูแลของสถาบันการเงินเฉพาะกิจที่ผ่อนปรนกว่าธนาคารพาณิชย์ เนื่องจาก มีกฎหมายจัดตั้งเฉพาะ และไม่ได้อยู่ภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย เช่น ในการคำนวณ สินทรัพย์เสี่ยงของสถาบันการเงินเฉพาะกิจตามเกณฑ์ Basel I ของ ธอท. และ ธ.ก.ส. และ Basel II ของธนาคารออมสิน เป็นการผ่อนปรนจากเกณฑ์ของธนาคารพาณิชย์ ซึ่งปัจจุบันใช้เกณฑ์ Basel III ตั้งแต่ 1 มกราคม 2556 ซึ่งภาครัฐ มีความจำเป็นต้องแก้ไขเกณฑ์ดังกล่าวเพื่อไม่ให้เกิดช่องว่าง ในการกำกับดูแลระหว่าง ธอท. กับธนาคารพาณิชย์ (Regulatory Arbitrage) ประกอบกับรายงาน Global Survey of Development Bank (2012) ของธนาคารโลกได้สำรวจสถาบันการเงินเฉพาะกิจ

ของรัฐ 90 แห่ง ใน 61 ประเทศ และพบว่าร้อยละ 78 ของกลุ่มตัวอย่างใช้เกณฑ์การกำกับดูแล เช่นเดียวกับธนาคารพาณิชย์ โดยสถาบันการเงินเฉพาะกิจที่รับเงินฝากเป็นการทั่วไปจำนวน 37 แห่ง มีอัตราส่วนดังกล่าวถึงร้อยละ 98 ดังนั้น การใช้เกณฑ์ BIS ratio เช่นเดียวกับธนาคารพาณิชย์ เป็นเกณฑ์ที่เป็นมาตรฐานสากลของสถาบันการเงินเฉพาะกิจทั่วโลก ดังนั้น สถาบันการเงินเฉพาะกิจ ทั้งสามแห่งโดยเฉพาะ ธอท. มีกลุ่มลูกค้าเช่นเดียวกับธนาคารพาณิชย์ทั่วไป และเน้นการให้สินเชื่อ ธุรกิจรายใหญ่ ควรมีการกำกับดูแลความมั่นคงทางการเงิน (Prudential measure) เช่นเดียวกับ ธนาคารพาณิชย์

นอกจากเกณฑ์การกำกับดูแลทั้ง 4 ด้านของกระทรวงการคลังที่มีอยู่ในปัจจุบันที่จำเป็นต้องมีการปรับปรุงให้มีมาตรฐานเดียวกับของธนาคารพาณิชย์ ยกเว้นในส่วนของการให้บริการชาวมุสลิม รายย่อยที่มีรายได้น้อยและไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินในระบบปกติได้ อาจมีการกำกับดูแล ที่หย่อนกว่าของธนาคารพาณิชย์ได้ กระทรวงการคลังควรมีการออกเกณฑ์การกำกับดูแลสถาบันการเงิน เฉพาะกิจเพิ่มเติม เพื่อให้ครอบคลุมความเสี่ยงสำคัญจากการดำเนินงานของสถาบันการเงิน เฉพาะกิจ อย่างน้อย ดังนี้

1. ความเสี่ยงด้านเครดิต : 1) แนวปฏิบัติในการให้สินเชื่อ 2) เกณฑ์คุณภาพสินเชื่อ ซึ่งรวมถึงการประเมินมูลค่าหลักประกัน การปรับปรุงโครงสร้างหนี้ หลักเกณฑ์เกี่ยวกับ อสังหาริมทรัพย์รอการขาย และการสอบทานเงินให้สินเชื่อและภาระผูกพัน และ 3) การกระจายความเสี่ยงในการให้สินเชื่อไม่ให้ความกระจุกตัว
2. หลักเกณฑ์การบริหารความเสี่ยงด้านสภาพคล่องและแนวปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยง ด้านสภาพคล่อง
3. หลักเกณฑ์การบริหารความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ และแนวปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยง ด้านปฏิบัติการ
4. หลักเกณฑ์เกี่ยวกับอำนาจหน้าที่กรรมการ และแนวปฏิบัติการตรวจสอบภายใน
5. หลักเกณฑ์ในการแก้ไขปัญหาฐานะทางการเงิน
6. หลักเกณฑ์การเปิดเผยข้อมูลทางการเงิน โดยเพิ่มเติมในส่วน of ข้อมูลด้านศาสนา

เช่น (1) รายละเอียดของธุรกรรมชะรีอะฮ์แต่ละประเภท (2) ยอดคงค้างของสินเชื่อ และรายการค้างรับต่าง ๆ จำแนกตามประเภทของสัญญาชะรีอะฮ์ (3) ยอดเงินรับฝากจำแนกเป็น ประเภทบัญชี เพื่อให้การเปิดเผยข้อมูลมีความเพียงพอ นอกจากการเปิดเผยข้อมูลทางการเงิน ควรมี

ข้อกำหนดให้ ธอท. ธ.ก.ส. และธนาคารออมสินเปิดเผยรายงานต่าง ๆ เกี่ยวกับการดำเนินงานตามหลักศาสนา เพื่อเสริมสร้างความเชื่อมั่นในความถูกต้องของการดำเนินงานของสถาบันการเงินอิสลามตามหลักศาสนา และการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับรูปแบบสัญญาและธุรกรรม ของสถาบันการเงินอิสลาม เพื่อเสริมสร้างความรู้และความเข้าใจในลักษณะธุรกรรมของสถาบันการเงินอิสลาม ที่มีความแตกต่างจากลักษณะธุรกรรมของสถาบันการเงินทั่วไปที่ผู้บริโภคส่วนใหญ่คุ้นเคย ดังเช่นที่ FSA ในประเทศอังกฤษได้กำหนดให้สถาบันการเงินอิสลามประชาสัมพันธ์ให้ผู้ใช้บริการเข้าใจถึงทั้งลักษณะสัญญา ผลตอบแทนและความเสี่ยงของผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่สถาบันการเงินอิสลามให้บริการ

ในส่วนของการกำกับดูแลด้านศาสนา ในการประเมินการกำกับดูแลด้านศาสนาของสถาบันการเงินเฉพาะกิจทั้ง 3 แห่ง จะแบ่งเป็น 2 กรณีคือ 1) ธอท. เนื่องจากมีการระบุให้มีคณะกรรมการที่ปรึกษาชะรีอะฮ์ภายใต้กฎหมายจัดตั้ง และ 2) ธ.ก.ส. และธนาคารออมสิน ที่มีลักษณะการให้บริการแบบหน้าต่าง และไม่มีการระบุเรื่องการกำกับดูแลด้านศาสนาไว้ในกฎหมาย

เมื่อพิจารณากรอบการกำกับดูแลด้านศาสนาของ ธอท. แล้ว พบว่า ในภาพรวมของระบบการเงินอิสลามในประเทศ ยังขาดหน่วยงานที่มีอำนาจในการตัดสินใจได้เด็ดขาด หรือความขัดแย้งที่เกิดมาจากการดำเนินงานตามหลักชะรีอะฮ์ ซึ่งส่วนหนึ่งเกิดจากการที่กฎหมายของไทยไม่ได้อิงหลักชะรีอะฮ์ เช่นเดียวกับประเทศที่มีชาวมุสลิมเป็นประชากรส่วนใหญ่ของประเทศ และปริมาณธุรกรรมชะรีอะฮ์อยู่ในระดับต่ำ ทำให้ไม่มี Economy of Scale ดังนั้น จึงควรใช้แนวทางกำหนดให้มีผู้เชี่ยวชาญเพื่อทำหน้าที่ตัดสินใจ และตีความหลักชะรีอะฮ์ ที่ศาลจะสามารถนำไปประกอบการพิจารณาในกรณีที่เกี่ยวข้องได้ ในส่วนของคณะกรรมการชะรีอะฮ์ของ ธอท. ขาดความเป็นอิสระตามกฎหมาย เนื่องจากการแต่งตั้งโดยคณะกรรมการธนาคาร และแม้ว่าจะมีวาระการดำรงตำแหน่งชัดเจน แต่อาจถูกให้ออกจากตำแหน่งได้ โดยอำนาจของคณะกรรมการธนาคาร ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความน่าเชื่อถือของคณะกรรมการชะรีอะฮ์ และการพิจารณาตัดสินใจของคณะกรรมการที่ปรึกษาชะรีอะฮ์ นอกจากนี้ยังขาดบทบัญญัติกฎหมายรองรับหน้าที่ของคณะกรรมการที่ปรึกษาชะรีอะฮ์ที่ควรจะมี โดยไม่รวมถึงการกำกับดูแลให้ปฏิบัติตามหลักชะรีอะฮ์ ควรเริ่มตั้งแต่ในขั้นตอนการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงิน ด้วยการ 1) ออกประกาศรับรองความถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ และ 2) การตรวจสอบการปฏิบัติตามหลักชะรีอะฮ์ก่อนนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้า และ 3) การติดตามและตรวจสอบการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการดังกล่าว ผ่านการจัดทำรายงานการกำกับดูแลตามหลักชะรีอะฮ์ และการตรวจสอบภายใน ตลอดจนการที่เกณฑ์การกำกับดูแลของกระทรวงการคลัง ยังไม่ได้รับไปถึงกระบวนการและขั้นตอนการตรวจสอบตามหลักชะรีอะฮ์ ตามมาตรฐานสถาบันการเงินอิสลามในต่างประเทศ โดยควรกำหนดนอกจากนี้ ในกฎหมายควรกำหนดให้มีฝ่ายตรวจสอบการปฏิบัติตามหลักชะรีอะฮ์ (Internal Shariah Compliance Unit : ISCU) และหน่วยงานสอบทานการปฏิบัติตามหลักชะรีอะฮ์

(Internal Shariah Review Unit : ISRU) ซึ่งรายงานต่อคณะกรรมการชะรีอะฮ์โดยตรง เพื่อความเป็นอิสระ และแยกออกจากหน่วยงานธุรกิจ

ดังนั้น กระทรวงการคลังจึงแก้ไขบทบัญญัติในกฎหมายจัดตั้ง ธอท. และ/หรือควรออกเกณฑ์การกำกับดูแลทางด้านศาสนา เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้ใช้บริการว่าผลิตภัณฑ์และบริการของ ธอท. นั้นถูกต้องและเป็นไปตามหลักชะรีอะฮ์ โดยมีการแต่งตั้งคณะกรรมการชะรีอะฮ์ที่มีความน่าเชื่อถือ และมีความเป็นอิสระจากคณะกรรมการอื่น ๆ กำหนดคุณสมบัติและอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการชะรีอะฮ์ที่ครบถ้วนตามหลักสากล และกำหนดให้การแต่งตั้งกรรมการจากผู้ถือหุ้น และจะต้องได้รับความเห็นชอบจากหน่วยงานกำกับดูแลด้วย เพื่อเป็นการตรวจสอบคุณสมบัติและความเหมาะสมของกรรมการแต่ละคน เพื่อที่จะให้สถาบันการเงินมีคณะกรรมการชะรีอะฮ์ที่มีความรู้ความสามารถและความน่าเชื่อถือ ตลอดจนกำหนดขั้นตอนและกระบวนการตรวจสอบด้านศาสนาให้ชัดเจน ดังเช่นกระบวนการตรวจสอบงบการเงินของธนาคารพาณิชย์ทั่วไป

ในส่วนของ ธ.ก.ส. และธนาคารออมสิน เนื่องจากตลาดการเงินอิสลามไทยมีขนาดเล็ก การดำเนินงานในรูปแบบของ Islamic Window เป็นสิ่งที่จำเป็น เนื่องจากมีต้นทุนที่ต่ำกว่า และการให้บริการทั้งการธนาคารทั่วไป และการธนาคารตามหลักศาสนาอิสลาม จะช่วยให้สถาบันการเงินเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้หลากหลาย และจะทำให้ประหยัดต้นทุนในการดำเนินงาน อย่างไรก็ตาม เนื่องจากการดำเนินงานภายใต้สถาบันการเงินเดียวกัน อาจมีความเสี่ยงที่ธุรกรรมที่ขัดหลักศาสนาจะปะปนกัน กับธุรกรรมตามหลักศาสนา จึงต้องมีความเข้มงวดและโปร่งใสในการแยกบัญชีระหว่างกัน เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้ใช้บริการว่าธุรกรรมจะไม่ปะปนกัน และป้องกันผลกระทบที่อาจตามมาหากธุรกรรมจะต้องกลายเป็นโมฆะจากการกระทำที่ผิดหลักศาสนา

ดังนั้น กรณีสปริมาณธุรกรรมตามหลักศาสนาอิสลามของ ธ.ก.ส. และธนาคารออมสิน อยู่ในระดับต่ำมากเมื่อเทียบกับขนาดของธนาคาร จึงอาจยังไม่จำเป็นต้องมีเกณฑ์การกำกับดูแลด้านศาสนาแยกออกมาเช่นเดียวกับของ ธอท. แต่อาจอิงเกณฑ์การกำกับดูแลของ ธปท. ซึ่งกำหนดให้กิจการการให้บริการทางการเงินตามหลักชะรีอะฮ์จำเป็นต้องแบ่งแยกระบบบัญชีออกต่างหากจากธุรกรรมปกติ เสมือนหนึ่งเป็นคนละนิติบุคคลและออกงบการเงินย่อยเพื่อจัดสรรกำไรให้แก่ผู้ร่วมลงทุน / ผู้ฝากเงินสำหรับการรับรู้รายได้และค่าใช้จ่าย และต้องประกาศเรื่องการจ่ายหรือการคิดค่าตอบแทนของการดำเนินการต่าง ๆ ของกิจการการให้บริการทางการเงินตามหลักชะรีอะฮ์ ซึ่งปัจจุบัน ธ.ก.ส. และธนาคารออมสิน มีการแยกบัญชีการให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามออกต่างหาก แต่ยังไม่มีการประกาศและเผยแพร่ข้อมูลดังกล่าวต่อสาธารณะ

ในส่วนของการกำกับดูแลด้านศาสนา เกณฑ์การกำกับดูแลของ ธปท. ยังมีความผ่อนปรนกว่าในต่างประเทศเช่นเดียวกับในส่วนของ ธอท. โดย ธปท. กำหนดให้มีที่ปรึกษาของกิจการการให้บริการทางการเงินตามหลักชะรีอะฮ์ ซึ่งต้องเป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถทางด้านการศาสนาอิสลามอย่างน้อย 1 คน เท่านั้น เพื่อไม่ให้เกิดต้นทุนและภาระต่อสถาบันการเงินในไทย ซึ่งประมาณการว่าคงมีปริมาณการทำธุรกรรมไม่มากนัก แต่ในอนาคตหากมีการขยายตัวของการเงินอิสลามในรูปแบบหน้าต่าง อาจต้องมีการกำหนดบทบัญญัติเพิ่มเติมเกี่ยวกับการกำกับดูแลด้านศาสนาใน พ.ร.บ. ธุรกิจสถาบันการเงิน พ.ศ. 2551 โดยให้ผู้กำกับดูแลหรือหน่วยงานอื่นที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะตามที่กฎหมายแต่งตั้ง มีอำนาจในการตรวจสอบความถูกต้องตามหลักศาสนาหรือเรื่องที่เกี่ยวข้อง เช่น คุณสมบัติของคณะกรรมการชะรีอะฮ์ หรือ โครงสร้างการบริหารภายในของธนาคาร ที่จะทำหน้าที่ตรวจสอบทางศาสนา เป็นต้น ทั้งนี้ ในปัจจุบัน ธ.ก.ส. และธนาคารออมสินมีการว่าจ้างที่ปรึกษาชะรีอะฮ์ตามที่ระบุไว้ในเกณฑ์ของ ธปท. แต่ยังไม่มีการประกาศและเผยแพร่ข้อมูลดังกล่าวต่อสาธารณะ ซึ่งอาจส่งผลต่อความน่าเชื่อถือของการให้บริการดังกล่าวได้



การศึกษาและยกร่างกฎหมาย ว่าด้วยการประกอบธุรกิจสถาบันการเงินอิสลามในประเทศไทย

อรรถพล อรรถวรเดช และคณะ

บทนำ

ในปัจจุบันมีผู้นับถือศาสนาอิสลามประมาณ 1.91 พันล้านคน หรือคิดเป็นร้อยละ 28.73 ของประชากรทั่วโลกประมาณ 7.5 พันล้านคนในปี 2011 โดยชะรีอะห์หรือกฎหมายอิสลามนั้นนำไปใช้กับทุก ๆ ด้านของชีวิตชาวมุสลิม รากฐานของการธนาคารอิสลามอยู่บนข้อเท็จจริงที่ว่า เงินนั้นไม่มีมูลค่าที่แท้จริงในตัวเอง จึงไม่ควรพิจารณาว่าเงินเป็นสินค้าอย่างหนึ่ง แต่เป็นเพียงหน่วยวัดมูลค่าชะรีอะห์ ห้ามคิดค่าธรรมเนียมและเก็บดอกเบี้ยในการให้สินเชื่อหรือรับเงิน ซึ่งการดำเนินงานภายใต้หลักการดังกล่าวในตลาดเงินและตลาดทุนอิสลามทั่วโลกมีการเติบโตอย่างมาก เนื่องจากชาวมุสลิมต้องการบริการด้านการธนาคารที่สอดคล้องกับความเชื่อทางศาสนาของพวกเขาโดยตลอด ในหลายประเทศ สถาบันการเงินอิสลามได้มีการขยายตัวไปอย่างกว้างขวาง โดยทรัพย์สินของธนาคารอิสลามเติบโตเกือบร้อยละ 20 ต่อปี มาตลอดตั้งแต่ปี ค.ศ. 2000 เป็นต้นมา ธนาคารอิสลามได้รับการยอมรับมากขึ้น ลึนปี 2554 มีสถาบันการเงินที่ให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามรวมกันมากกว่า 300 สถาบันใน 75 ประเทศทั่วโลก ซึ่งมีทั้งประเทศที่มีศาสนาอิสลามเป็นศาสนาหลัก และประชากรส่วนใหญ่เป็นมุสลิม เช่น บารุ่น มาเลเซีย และปากีสถาน และประเทศที่ไม่ได้มีศาสนาอิสลามเป็นศาสนาหลัก และมีประชากรส่วนน้อยเป็นมุสลิม เช่น สหราชอาณาจักร และสิงคโปร์ ในแต่ละประเทศก็มีลักษณะการให้บริการ และหลักการกำกับดูแลสถาบันการเงินที่แตกต่างกัน

สำหรับประเทศไทยมีคนทีนับถือศาสนาอิสลามอยู่ประมาณร้อยละ 10 ของประชากรทั้งประเทศ ที่ผ่านมามีผู้นับถือศาสนาอิสลามมักมีข้อจำกัดในเชิงเศรษฐกิจเกี่ยวกับการใช้บริการในการทำธุรกรรมทางการเงินต่าง ๆ เช่น การฝากเงิน หรือการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อดำเนินกิจการทางธุรกิจ หรือเพื่อการอุปโภคบริโภค ชาวมุสลิมในประเทศไทยจึงไม่มีทางเลือกในการทำธุรกรรมทางการเงินให้สอดคล้องกับหลักการของศาสนาที่ตนเองนับถือได้ เนื่องจากไม่มีธนาคารที่ให้บริการภายใต้หลักคำสอนศาสนาอิสลาม ซึ่งรัฐบาลได้มีความพยายามที่จะสนับสนุนให้มีธนาคารที่ดำเนินการตามหลักการของศาสนาอิสลามมาเป็นลำดับ ตั้งแต่ธนาคารพาณิชย์เปิดช่องบริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามเพื่อเป็นการส่งเสริมการออมและการลงทุนในหมู่ชาวมุสลิม โดยธนาคารออมสินได้เริ่มเปิดบริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามขึ้นใน 5 จังหวัดชายแดนใต้ ที่สาขาอำเภอเมืองสตูลเป็นครั้งแรกในปี พ.ศ. 2541 หลังจากนั้น มีการจัดตั้งธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยขึ้นอย่างเป็นทางการ

ตามพระราชบัญญัติธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2545 โดยอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงการคลัง เพื่อให้เป็นแหล่งทุนตามหลักการของศาสนาอิสลามอย่างเต็มรูปแบบ มาจนกระทั่งปัจจุบันธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยได้ดำเนินการมาเป็นระยะเวลากว่า 10 ปีมาแล้ว

1. ธุรกิจสถาบันการเงินอิสลาม

ธนาคารอิสลามเกิดขึ้นครั้งแรกในเมืองมิตฆัมร์ (Mit Ghamr) ประเทศอียิปต์ในปี ค.ศ. 1963 ต่อมามีการเปลี่ยนแปลงทางการเมืองเกิดขึ้นในอียิปต์ การดำเนินงานของธนาคารอิสลามที่มิตฆัมร์ก็ได้ถูกธนาคารแห่งชาติเข้ามาแทรกแซง จนทำให้ผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินแบบปลอดดอกเบี้ยของธนาคารอิสลามถูกละทิ้ง และมีการนำเอาระบบดอกเบี้ยมาใช้ ทำให้ผู้ฝากลดจำนวนลงไปมากอย่างเห็นได้ชัด ดังนั้น ประธานาธิบดีชาติัดจึงได้ฟื้นฟูแนวความคิดเรื่องการธนาคารปลอดดอกเบี้ยขึ้นมาอีกครั้งหนึ่ง และในปี ค.ศ. 1971 ธนาคารใหม่ที่มีชื่อว่า “นัสเซอร์ โซเชียล แบงก์” (Nasser Social Bank) ก็ได้ถูกตั้งขึ้นโดยมีรัฐบาลเป็นเจ้าของ หลังจากนั้นก็มีธนาคารอิสลามเกิดขึ้นติดตามาอีก 3 ธนาคาร นั่นคือ ธนาคารอิสลามไฟซอล แห่งอียิปต์ (Faisal Islamic Bank of Egypt) ธนาคารอิสลามระหว่างประเทศเพื่อการลงทุนและการพัฒนา (Islamic International Bank for Investment and Development) และธนาคารการเงินอียิปต์ซาอุดี (Egyptian Saudi Finance Bank) โดยทั้งหมดได้รับใบอนุญาตให้ดำเนินการอย่างถูกต้องในอียิปต์

การประกอบธุรกิจสถาบันการเงินอิสลาม มีวัตถุประสงค์เช่นเดียวกันกับธุรกิจสถาบันการเงินทั่วไป ต่างกันแต่เพียงว่าการประกอบธุรกิจสถาบันการเงินอิสลาม จะต้องดำเนินการภายใต้หลักศาสนาอิสลามหรือหลักชะรีอะฮ์ ซึ่งหมายถึงกฎหมายอิสลามที่เกี่ยวข้องกับเรื่องต่าง ๆ ในการดำเนินชีวิตของมนุษย์ ซึ่งถูกบัญญัติมาโดยอัลเลาะห์ ทั้งนี้กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจสถาบันการเงินอิสลาม ได้แก่กฎหมายส่วนที่กำหนดเกี่ยวกับการดำเนินกิจกรรมทางสังคม (มูอามะลาต – Muamalat) สำหรับข้อกำหนดพื้นฐานในการทำธุรกรรมตามหลักชะรีอะฮ์ ดังกล่าวนั้น จะต้องไม่เกี่ยวข้องกับสิ่งดังต่อไปนี้ (ก) ดอกเบี้ย (ริบา – Riba) (ข) ความไม่แน่นอน (เฆาะร็อร – Gharar) (ค) การพนัน (Maisir) และ (ง) สินค้าและบริการที่ขัดหลักศาสนาอิสลาม (ฮารอม – Haram Products and Services) อนึ่ง มีข้อพึงสังเกตว่าแม้สถาบันการเงินอิสลามจะให้บริการทางการเงินภายใต้หลักศาสนาอิสลามอย่างเคร่งครัดก็ตาม แต่การให้บริการดังกล่าวมิได้จำกัดเฉพาะลูกค้าที่เป็นผู้นับถือศาสนาอิสลามเท่านั้น แต่ยังให้บริการกับผู้นับถือศาสนาอื่นได้ด้วย แต่ทั้งนี้อาจมีการพิจารณาร่วมด้วยว่าผู้ขอใช้บริการนั้นเป็นผู้มีคุณสมบัติต้องห้ามตามหลักศาสนาหรือไม่ เช่น การขอสินเชื่อเพื่อไปประกอบธุรกิจที่ไม่ถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลาม เช่น การเปิดผับ บาร์ ซึ่งจำหน่ายแอลกอฮอล์เป็นส่วนใหญ่ หรือธุรกิจอาบอบนวด เป็นต้น

การที่สถาบันการเงินอิสลามมีวัตถุประสงค์ในการให้บริการทางการเงินได้หลากหลาย เช่นเดียวกับสถาบันการเงินทั่วไป แต่จะต้องอยู่ภายใต้หลักชะรีอะฮ์นั้น ทำให้การประกอบธุรกิจไม่อาจกระทำได้โดยใช้โครงสร้างธุรกรรมทั่วไปของสถาบันการเงินอื่น ๆ ได้ เช่น การรับฝากเงิน โดยให้ดอกเบี้ยแก่ผู้ฝาก หรือการให้กู้ยืมเงินโดยคิดดอกเบี้ยจากผู้กู้ อย่างไรก็ตาม สถาบันการเงินอิสลามสามารถประกอบธุรกิจให้มีผลคล้ายคลึงกับสถาบันการเงินทั่วไปได้ โดยนำหลักสัญญาทางการเงินในรูปแบบต่าง ๆ มาปรับใช้ ทั้งนี้ หากกล่าวถึงการประกอบธุรกิจในลักษณะต่าง ๆ ของสถาบันการเงินอิสลาม อาจแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มใหญ่ ๆ เช่นเดียวกับสถาบันการเงินทั่วไปคือ ธุรกรรมการระดมเงิน และธุรกรรม การให้สินเชื่อ

ธุรกรรมการระดมเงิน

สำหรับสถาบันการเงินแล้ว การระดมเงินอาจทำได้หลายช่องทาง เช่น การระดมเงิน โดยการรับฝากเงิน การระดมเงินระหว่างสถาบันการเงินด้วยกัน (Inter-Bank) และการระดมเงิน จากตลาดทุน ซึ่งในกรณีท้ายสุดนี้กระทำได้โดยการออกและเสนอขายหุ้น หรือศุกุก (Sukuk) ซึ่งในกรณี การระดมทุน

- (1) การรับฝากเงินภายใต้หลักการฝากทรัพ (Al Wadiah – วะดีอะฮ์) ภายใต้หลักการนี้ สถาบันการเงินอิสลามจะรับฝากเงินจากลูกค้าโดยสามารถประกันการชำระคืนเงินฝาก ได้ทั้งจำนวน (หลัก Al Wadiah Yad Dhamanah หรือการรับฝากที่รับประกันการคืน) ทั้งนี้ สถาบันการเงินยังสามารถนำเงินที่รับฝากไว้นั้นไปใช้ได้ และหากได้รับผลกำไร จากการนำเงินนั้นไปประกอบธุรกิจ สถาบันการเงินอิสลามก็อาจใช้ดุลยพินิจแบ่งปัน ผลกำไรนั้นให้ผู้ฝากเงินตามสัดส่วนจำนวนที่ฝากได้
- (2) การรับฝากเงินภายใต้หลักตัวแทน (Al Wakalah – วะกาละฮ์) ภายใต้หลักการ วะกาละฮ์ ลูกค้าผู้ฝากเงินเป็นผู้มอบหมายให้สถาบันการเงินอิสลามเป็นตัวแทน ในการนำเงินที่ได้รับนั้นไปดำเนินธุรกิจที่ไม่ขัดต่อหลักชะรีอะฮ์ ทั้งนี้ สถาบันการเงิน จะตกลงกับลูกค้าในการแบ่งผลกำไร ที่อาจได้จากการนำเงินไปลงทุนนั้นเป็นอัตรา ร้อยละอย่างชัดเจน
- (3) การรับฝากเงินภายใต้หลักร่วมลงทุน (Al Mudharabah – มุดฮอรอบะฮ์) ตามหลัก การร่วมลงทุน เมื่อลูกค้านำเงินมามอบให้สถาบันการเงิน ลูกค้าจะมีฐานะเป็นผู้ลงทุน และสถาบันการเงินอิสลามจะมีฐานะเป็นผู้ประกอบการ ลูกค้าและสถาบันการเงิน จะทำสัญญาตกลงกันในเรื่องการแบ่งปันผลกำไร ที่เกิดจากการที่สถาบันการเงิน นำเงินนั้นไปใช้ในการลงทุนที่ไม่ขัดกับหลักชะรีอะฮ์ เป็นสัดส่วนชัดเจนระหว่างลูกค้า และสถาบันการเงินอิสลามนั้น

ธุรกรรมการให้สินเชื่อ

ในทำนองเดียวกันกับการระดมเงินในการให้สินเชื่อของสถาบันการเงินอิสลามเกือบทั้งหมดจะใช้หลักการทำสัญญาทางการค้าในลักษณะต่าง ๆ มาใช้แทนการให้กู้ยืม อย่างไรก็ตาม หมายความว่า การให้กู้ยืมจะไม่สามารถกระทำได้ หากแต่การให้กู้ยืมของสถาบันการเงินอิสลามจะต้องกระทำโดยไม่เรียกรับดอกเบี้ย การให้สินเชื่อโดยการให้กู้ยืมจึงกระทำได้ภายในขอบเขตที่จำกัด

(1) การให้สินเชื่อทางการค้า

- การออกเลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit - L / C) การให้สินเชื่อโดยธุรกรรม L/C นั้นสามารถกระทำได้หลายลักษณะ เช่น การใช้หลักตัวแทน (Al Wakalah – วะกาละฮ์) การใช้หลักซื้อขายไปโดยคิดกำไร (Al Murabahah – มุรอบาฮะฮ์)
- การทำธุรกรรมทรัสต์รีซีทภายใต้หลักมุรอบาฮะฮ์ (Al Murabahah) ภายใต้หลักการซื้อขายไปโดยคิดกำไรนี้ สถาบันการเงินจะแต่งตั้งลูกค้าให้เป็นตัวแทนของตนในการซื้อสินค้า จากนั้นสถาบันการเงินอิสลามจะชำระค่าสินค้านั้นให้แก่ผู้ขาย และทำการขายสินค้าที่สถาบันการเงินอิสลามซื้อ (ผ่านลูกค้า) นั้นให้แก่ลูกค้าในราคาทุนที่ได้ชำระค่าสินค้านั้นบวกด้วยกำไร ลูกค้าสามารถเลือกผ่อนชำระในอนาคตได้ไม่ว่าจะผ่อนเป็นงวด หรือเป็นเงินก้อนเดียวในอนาคตตามที่ตกลงกัน
- การให้สินเชื่อเพื่อการลงทุน (Working Capital) การให้สินเชื่อลักษณะนี้กระทำได้ เช่นการใช้หลักซื้อขายไปโดยคิดกำไรหรือมุรอบาฮะฮ์ (Al Murabahah) ลักษณะการให้สินเชื่อ เช่น การที่สถาบันการเงินอิสลามออกเงินซื้อสินค้าที่ลูกค้าต้องการมาแล้วขายลูกค้าในราคาทุนบวกด้วยกำไร และลูกค้าสามารถเลือกผ่อนชำระในอนาคตได้ไม่ว่าจะผ่อนเป็นงวดหรือเป็นเงินก้อนเดียวในอนาคตตามที่ตกลงกัน
- การให้สินเชื่อในลักษณะการค้ำประกัน (Bank Guarantee) การทำธุรกรรมประเภทนี้สามารถกระทำได้ภายใต้หลักชะรียะฮ์ว่าด้วยการค้ำประกันหรือกะฟาละฮ์ (Kafalah) โดยสถาบันการเงินอิสลามจะทำสัญญาค้ำประกันกับคู่สัญญาของลูกค้าที่ขอให้มีการออกหนังสือค้ำประกัน และลูกค้าชำระค่าธรรมเนียมให้แก่สถาบันการเงินอิสลาม

- (2) การให้สินเชื่อที่อยู่อาศัย สถาบันการเงินอิสลามอาจกระทำได้โดยใช้หลักการซื้อขาย เช่นกัน เช่น หลักบัยอ์ บิซมะน อาญิล (Al Bai' Bithaman Ajil) ซึ่งหมายถึง การซื้อขายแบบผ่อนชำระ การให้สินเชื่อลักษณะนี้ สถาบันการเงินอิสลามจะเป็นผู้ซื้อ อสังหาริมทรัพย์มาและขายต่อให้กับลูกค้าผู้ขอสินเชื่อในราคาทุนบวกด้วยกำไร ทั้งนี้ ลูกค้าสามารถผ่อนชำระค่าซื้อกับสถาบันการเงินอิสลามได้ และเมื่อชำระราคาเสร็จสิ้น ลูกค้าจะได้รับโอนกรรมสิทธิ์ในอสังหาริมทรัพย์นั้น

1.1 กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจสถาบันการเงินอิสลามของประเทศไทย

1.1.1 พระราชบัญญัติธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2545

ในปัจจุบันประเทศไทยไม่มีกฎหมายว่าด้วยการเงินอิสลามโดยเฉพาะ อย่างไรก็ตาม กฎหมายระดับพระราชบัญญัติที่เกี่ยวข้องกับการเงินอิสลามมากที่สุด ได้แก่ พระราชบัญญัติธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2545 (“**พ.ร.บ. ธนาคารอิสลาม**”) ซึ่งมีบทบัญญัติที่กำหนดขึ้นโดยมีเจตนารมณ์ให้ครอบคลุมการกำกับดูแลและการสนับสนุนการเงินอิสลามในด้านต่าง ๆ ที่สำคัญซึ่งได้แก่ การจัดตั้งสถาบันการเงินอิสลาม การกำกับดูแลสถาบันการเงินทั่วไป การบริหารจัดการสถาบันการเงินอิสลาม การกำหนดอำนาจกระทำการ เพื่อให้สถาบันการเงินอิสลามที่ตั้งขึ้นสามารถใช้โครงสร้างต่าง ๆ ในการให้บริการการเงินอิสลามได้ รวมถึงการจัดตั้งคณะที่ปรึกษา (Shariah Advisory Board)

1.1.2 ประกาศธนาคารแห่งประเทศไทย

แหล่งกฎหมายว่าด้วยการเงินอิสลามอีกแหล่งหนึ่งเป็นกฎหมายลำดับรอง ได้แก่ ประกาศธนาคารแห่งประเทศไทย ที่ สนส. 20/2551 เรื่อง การอนุญาตให้ธนาคารพาณิชย์ ประกอบกิจการการให้บริการทางการเงินตามหลักชะรีอะฮ์ (Shariah Banking Services) ซึ่งธนาคารแห่งประเทศไทย (“**ธปท.**”) ใช้อำนาจตามมาตรา 36 และมาตรา 41 แห่งพระราชบัญญัติธุรกิจสถาบันการเงิน พ.ศ. 2551

ตามประกาศ ธปท. ที่ สนส. 20/2551 ธนาคารพาณิชย์สามารถให้บริการการเงินตามหลักชะรีอะฮ์ได้ “ตามความหมายของธุรกิจธนาคารพาณิชย์ในมาตรา 4 และธุรกิจที่เกี่ยวข้องหรือจำเป็นต่อการประกอบธุรกิจของธนาคารพาณิชย์ ตามความหมายในมาตรา 36” ทั้งนี้ ธุรกิจธนาคารพาณิชย์ ตามมาตรา 4 หมายความว่า “การประกอบธุรกิจรับฝากเงินหรือรับเงินจากประชาชนที่ต้องจ่ายคืนเมื่อทวงถาม หรือเมื่อสิ้นระยะเวลาอันกำหนดไว้ และใช้ประโยชน์จากเงินนั้นโดยวิธีหนึ่งวิธีใด เช่น ให้สินเชื่อ ซื้อขายตัวแลกเงินหรือตราสารเปลี่ยนมืออื่นใด ซื้อขายเงินปรีวรรตต่างประเทศ” และมาตรา 36 กำหนดให้ธนาคารพาณิชย์ประกอบ “ธุรกิจที่เกี่ยวข้อง หรือจำเป็น

ต่อการประกอบธุรกิจของธนาคารพาณิชย์” โดย ธปท. จะกำหนดหลักเกณฑ์สำหรับการประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องหรือจำเป็นนั้นด้วยก็ได้ สำหรับความหมายของ “การให้สินเชื่อ” ซึ่งเป็นความหมายส่วนหนึ่งของธุรกิจธนาคารพาณิชย์ ตามมาตรา 4 ดังกล่าวนั้น พ.ร.บ. ธุรกิจสถาบันการเงินบัญญัติให้หมายถึง “การให้กู้ยืมเงิน หรือซื้อ ชื้อลด รับช่วงซื้อลดตัวเงิน เป็นเจ้าหนี้เนื่องจากได้จ่ายหรือสั่งให้จ่ายเงิน เพื่อประโยชน์ของผู้เคยค้า หรือเป็นเจ้าหนี้เนื่องจากได้จ่ายเงินตามภาระผูกพันตามเล็ดเตอร์ออฟเครดิต หรือภาระผูกพันอื่น”

สาระสำคัญของ ประกาศ ธปท. สนส. 20/2551 สามารถสรุปหลักการที่สำคัญได้ดังนี้

- 1) ก่อนที่ธนาคารพาณิชย์ใดจะประกอบกิจการ การให้บริการทางการเงินตามหลักชะรีอะฮ์จะต้องได้รับอนุญาตจาก ธปท. ก่อน
- 2) การให้บริการทางการเงินตามหลักชะรีอะฮ์ สามารถกระทำได้โดยเป็นแผนกหนึ่งต่างหากในสำนักงานของธนาคารพาณิชย์ (Islamic Window) เท่านั้น
- 3) การพิจารณาอนุญาต จะพิจารณาจากองค์ประกอบใหญ่ ๆ 2 ประการ คือ ความมั่นคงทางการเงิน และความพร้อมในการบริหารและการให้บริการ
- 4) เงินทุนที่ธนาคารพาณิชย์จะนำมาใช้ในการให้บริการการเงินตามหลักชะรีอะฮ์ จะต้องมาจากแหล่งที่ปราศจากดอกเบี้ย
- 5) กำหนดห้ามมิให้ธนาคารพาณิชย์ระดมเงินจากสถาบันการเงินทั่วไปอื่น ๆ ซึ่งมีใช้สถาบันการเงินอิสลามในลักษณะกู้ยืม
- 6) กิจการการให้บริการทางการเงินตามหลักชะรีอะฮ์ จะต้องมีระบบแยกบัญชีออกต่างหากจากกิจการของธนาคารพาณิชย์ปกติ
- 7) ธนาคารพาณิชย์ต้องจัดให้มีที่ปรึกษาชะรีอะฮ์ ที่มีความรู้ความสามารถด้านการศาสนาอิสลามอย่างน้อย 1 คน เพื่อการให้บริการทางการเงินตามหลักชะรีอะฮ์ และจะต้องแจ้งให้ ธปท. ทราบถึงการแต่งตั้งและการเปลี่ยนแปลงทุกครั้ง
- 8) ตัวอย่างบริการทางการเงินของกิจการการให้บริการทางการเงินตามหลักชะรีอะฮ์ ตามนัยแห่งกฎหมายธุรกิจสถาบันการเงิน ได้แก่ การรับฝากเงินโดยใช้หลักการฝาก / รักษาทรัพย์ และการร่วมลงทุน การให้สินเชื่อตามหลักการร่วมลงทุน การให้กู้ยืมโดยไม่คิดดอกเบี้ย (Benevolent Loan) เป็นต้น

1.2 กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจสถาบันการเงินอิสลามในต่างประเทศ

1.2.1 ประเทศมาเลเซีย

การประกอบกิจการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามของประเทศมาเลเซีย มีการออกกฎหมายที่ใช้ในการกำกับดูแลตั้งแต่ปี ค.ศ. 1983 คือพระราชบัญญัติธนาคารอิสลาม 1983 (Islamic Banking Act 1983) เป็นกฎหมายหลักที่จัดให้มีการดำเนินธุรกิจธนาคารอิสลามในประเทศมาเลเซีย มีสาระสำคัญ ดังนี้

- 1) บททั่วไป
- 2) การอนุญาตจัดตั้งธนาคารอิสลาม (Licensing of Islamic Banks) โดยกำหนดให้บริษัท (Company) หรือบรรษัท (Corporation) หรือบริษัทมหาชน (Public Company) ที่ประสงค์จะประกอบธุรกิจธนาคารอิสลาม จะต้องขออนุญาตประกอบกิจการตามแบบที่กำหนดผ่านธนาคารกลางของประเทศมาเลเซีย (Central Bank) และได้รับอนุญาตจากรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง
- 3) การบริการทางการเงินและบทบาทหน้าที่ของธนาคารอิสลาม (Finance Requirement and Duties of Islamic Banks) โดยกำหนดหลักเกณฑ์ในการกำกับดูแล เช่น การดำรงเงินกองทุน (Maintenance of Capital Fund) การดำรงเงินสำรอง (Maintenance of Reserve Fund) การตรวจสอบกิจการและการรายงาน
- 4) การเป็นเจ้าของ การควบคุม และการบริหารงานธนาคารอิสลาม กำหนดให้ต้องมีการแจ้งข้อมูลข่าวสารในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลง การควบคุม ดูแลธนาคารอิสลาม ให้ธนาคารกลางทราบเป็นระยะ ๆ การกำหนดเงื่อนไขหรือข้อกำหนดขึ้นใหม่ที่มีผลต่อการบริหารธนาคารอิสลาม ต้องได้รับอนุญาตจากรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังก่อน
- 5) ข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ กำหนดข้อจำกัดเกี่ยวกับการจ่ายเงินปันผล การให้ความช่วยเหลือที่ก่อภาระผูกพัน และการให้สินเชื่อ ห้ามการให้สินเชื่อแก่กรรมการธนาคารอิสลาม การเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับผลประโยชน์ที่กรรมการธนาคารอิสลามได้รับ
- 6) อำนาจการกำกับ แนะนำ ควบคุมดูแลธนาคารอิสลาม โดยกำหนดให้ธนาคารกลาง มีอำนาจเข้าไปตรวจสอบการดำเนินกิจการธนาคารอิสลามเป็นประจำตามระยะเวลาที่กำหนด และเข้าไปตรวจการดำเนินกิจการธนาคารอิสลามเป็นกรณีพิเศษ เมื่อรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังสั่งการ เพื่อให้การดำเนินกิจการธนาคารอิสลาม เป็นไปตามเงื่อนไขและข้อกำหนดตามกฎหมาย

7) เรื่องอื่น ๆ เช่น ความรับผิดชอบเจ้าหน้าที่บัญชีออมทรัพย์ก่อนเจ้าหน้าที่อื่น ๆ กรณีเกิดความเสียหายขึ้น บทลงโทษต่อกรรมการธนาคารอิสลามและกรรมการผู้จัดการ

1.2.2 ประเทศอังกฤษ

กฎหมายหลักในการกำกับดูแลสถาบันการเงินในประเทศอังกฤษได้แก่ Financial Services and Markets Act 2000 (“FSMA”) ทั้งนี้ ประเทศอังกฤษเลือกที่จะไม่บัญญัติกฎหมายว่าด้วยสถาบันการเงินอิสลามขึ้นโดยเฉพาะ แยกต่างหากจากกฎหมายว่าด้วยสถาบันการเงินอื่นทั่วไป โดยเน้นย้ำว่าระบบของประเทศอังกฤษ เป็นระบบที่ไม่มีการปฏิบัติต่อสถาบันการเงินให้แตกต่างกัน ไม่ว่าสถาบันการเงินนั้นจะมีแหล่งกำเนิดมาจากประเทศใด มีความชำนาญด้านใดเป็นพิเศษ หรือยึดกับหลักศาสนาใดก็ตาม สถาบันการเงินทุกแห่งจะต้องได้รับอนุญาตจาก Financial Service Authority (“FSA”) โดยอยู่ภายใต้หลักกำกับดูแลหกประการเช่นเดียวกัน (FSMA’s six Principles of Good Regulation) ดังนั้น สถาบันการเงินทุกแห่งรวมถึงสถาบันการเงินอิสลาม จะต้องผ่านการตรวจสอบเงื่อนไขอย่างน้อย 5 ประการ คือ

- 1) สถานะที่ถูกต้องตามกฎหมายเพื่อประกอบธุรกิจที่ขออนุญาต
- 2) สำหรับนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นในประเทศอังกฤษ จะต้องมีสำนักงานใหญ่ และผู้บริหารหลักอยู่ในประเทศอังกฤษ
- 3) ในกรณีที่มีบุคคลหรือนิติบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องหรือมีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับบุคคลใดในนิติบุคคลที่ยื่นขออนุญาต จะต้องแสดงให้เห็นได้ว่าบุคคลที่เกี่ยวข้องหรือความสัมพันธ์อันใกล้ชิดดังกล่าวนั้นจะต้องไม่ทำให้บุคคลนั้น ๆ ลดประสิทธิภาพในการควบคุมดูแลนิติบุคคลผู้ยื่นคำขออนุญาตนั้น
- 4) นิติบุคคลนั้นมีทรัพยากรทางการเงินและที่ไม่ใช่ทางการเงินอย่างเพียงพอเพื่อดำเนินกิจการที่ยื่นคำขออนุญาต
- 5) นิติบุคคลนั้นจะต้องมีความพร้อมและความเหมาะสม (“fit and proper”) ซึ่งจะพิจารณา รวมถึงบุคลากรและผู้ถือหุ้น ประกอบกับลักษณะของธุรกิจที่นิติบุคคลนั้นยื่นขออนุญาต ตลอดจนความตั้งใจในการดำเนินกิจการด้วยความรอบคอบระมัดระวังและอย่างมีประสิทธิภาพ

1.2.3 ประเทศสิงคโปร์

การพัฒนากฎหมายเพื่อรองรับการประกอบธุรกิจสถาบันการเงินอิสลาม ประเทศสิงคโปร์เลือกใช้แนวความคิดเดียวกับประเทศมาเลเซีย คือใช้ระบบคู่ขนานโดยมีทั้งระบบสถาบันการเงินที่ใช้ดอกเบี้ยทั่วไปและระบบสถาบันการเงินอิสลาม ซึ่งปราศจากดอกเบี้ยประกอบธุรกิจคู่ขนานกันไป แต่ประเทศสิงคโปร์ใช้วิธีการพัฒนากฎหมายเพื่อรองรับระบบสถาบันการเงินอิสลามแตกต่างไปจากประเทศมาเลเซีย โดยในขณะที่ประเทศมาเลเซียตรากฎหมายขึ้นโดยเฉพาะสำหรับสถาบันการเงินอิสลาม (Islamic Banking Act 1983) ประเทศสิงคโปร์ใช้วิธีการพัฒนากฎหมายรองรับแบบค่อยเป็นค่อยไป โดยเลือกปรับปรุงแก้ไขเฉพาะประเด็น (piecemeal) โดยทำการปรับปรุงแก้ไข Banking Act ซึ่งเป็นกฎหมายที่ใช้บังคับกับสถาบันการเงินที่ใช้หลักการดอกเบี้ยทั่วไป การกำหนดหลักเกณฑ์สำหรับการออกผลิตภัณฑ์ทางการเงินอิสลามใหม่ ๆ นั้น MAS ได้ใช้อำนาจภายใต้ Banking Act เพื่อกำหนดหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการทำธุรกรรมไว้โดยละเอียด

2. ธุรกิจประกันภัยอิสลาม

ตะกาฟูล หรือการประกันภัยตามหลักศาสนาอิสลามนั้น คือ คำศัพท์อาหรับที่มีรากศัพท์มาจากคำว่า “Kafalah” ที่หมายความว่า การประกันซึ่งกันและกัน หรือการประกันร่วมกัน โดยหลักการพื้นฐานคือการร่วมมือกันตามหลักที่ยอมรับได้ตามหลักศาสนาอิสลาม ตะกาฟูลเป็นรูปแบบของการประกันร่วมกัน โดยสมาชิกจะนำเงินมารวมกัน วัตถุประสงค์ของระบบนี้ไม่ใช่การสร้างผลกำไร แต่เพื่อการช่วยรับภาระซึ่งกันและกัน โดยนำเงินนั้นช่วยเหลือแก่ผู้ที่ต้องการ

หลักการพื้นฐานของตะกาฟูลมีดังนี้

- 1) เป็นความร่วมมือกันระหว่างผู้ถือกรรมธรรม์
- 2) ผู้ถือกรรมธรรม์ทุกคนจ่ายเพื่อช่วยเหลือแก่ผู้ที่ต้องการความช่วยเหลือ
- 3) แบ่งผลขาดทุนและความรับผิดชอบตามระบบที่ได้ลงเงินไว้
- 4) กำจัดความไม่แน่นอนและการชดเชย

ตะกาฟูล หรือประกันภัยตามหลักศาสนาอิสลามนั้นมีความหมายว่า สามัคคีหรือเอื้อเฟื้อช่วยเหลือซึ่งกันและกัน เป็นระบบประกันภัยที่นำมาใช้กันอย่างแพร่หลาย เช่น มาเลเซีย ซาอุดีอาระเบีย สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ บาห์เรน และอีกหลายประเทศ และยังได้รับการยอมรับจากประเทศตะวันตก เช่น สหรัฐอเมริกา อังกฤษ และอีกหลายประเทศ

2.1 กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันภัยของประเทศไทย

ปัจจุบันการประกอบธุรกิจประกันภัยในประเทศไทยมีหลายประเภท เช่น ประกันวินาศภัย ประกันชีวิต ประกันภัยรถยนต์ เป็นต้น โดยการประกอบธุรกิจดังกล่าวจะต้องเป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด โดยกฎหมายที่เกี่ยวข้องได้แก่ พระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2535 พระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 ซึ่งในอดีตธุรกิจประกันภัยอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกรมการประกันภัย กระทรวงพาณิชย์ แต่ต่อมาเมื่อปี 2550 ได้มีแนวคิดที่ว่า ธุรกิจการประกันภัยนั้นถือเป็นธุรกิจทางการเงินประเภทหนึ่ง ซึ่งมีการระดมทุนจำนวนมากจากประชาชน ดังนั้น จึงควรอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงการคลัง เช่นเดียวกับกับธุรกิจการเงินประเภทอื่น ๆ จึงได้ให้ธุรกิจประกันภัยทั้งหมดอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ตามพระราชบัญญัติคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย พ.ศ. 2550

เห็นได้ว่ากฎหมายที่กำกับดูแลการประกอบธุรกิจประกันภัยในประเทศไทยมีหลายฉบับ ได้แก่ ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ บรรพ 3 ลักษณะ 20 ประกันภัย ซึ่งบัญญัติหลักทั่วไปของสัญญาประกันภัยไว้ ตั้งแต่มาตรา 861 ถึงมาตรา 897 รวม 37 มาตรา พระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 พระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2535 และพระราชบัญญัติคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย พ.ศ. 2552 โดยพระราชบัญญัติทั้ง 3 ฉบับเป็นกฎหมายเฉพาะ แต่ก็ไม่ได้มีบทบัญญัติยกเลิกประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยประกันภัยแต่อย่างใด ดังนั้น หลักต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับสัญญาประกันภัยก็ยังคงเป็นไปตามที่บัญญัติไว้ในประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ เว้นแต่ในเรื่องที่กฎหมายดังกล่าวบัญญัติไว้เป็นพิเศษเท่านั้นที่จะต้องบังคับตามกฎหมายเฉพาะนั้น ๆ

การประกอบธุรกิจประกันภัยตามหลักอิสลาม หรือตะกาฟูลในประเทศไทยนั้น ปัจจุบันยังไม่มีกฎหมายเฉพาะเกี่ยวกับตะกาฟูลแยกต่างหาก จึงถือเป็นลักษณะการประกันชีวิต หรือประกันภัย ประเภทต่าง ๆ ตามกฎหมายปัจจุบัน ในการดำเนินการประกอบกิจการตะกาฟูลก็อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย โดย คปภ. ในฐานะนายทะเบียน จะดูแลในส่วนของกรรมธรรม์ที่มีข้อความของสัญญาตะกาฟูลตามหลักชะรีอะฮ์นั้น เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนดหรือไม่ และจะพิจารณาในส่วนของการนำเงินไปลงทุนให้เหมาะสมและเป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด

2.2 กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันภัยของต่างประเทศ

2.2.1 ประเทศมาเลเซีย

ธุรกิจการประกันภัยในประเทศมาเลเซียนั้นมี 2 ระบบ คือการประกันภัยสากล และการประกันภัยตามหลักศาสนาอิสลามหรือตะกาฟูล ดังนั้นจึงมีกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย ทั้ง 2 ระบบ ได้แก่ Insurance และ Takaful Act

การประกอบธุรกิจประกันภัยอิสลามหรือตะกาฟูลในประเทศมาเลเซียมีกฎหมายที่เกี่ยวข้องคือ Takaful Act 1984 เป็นกฎหมายอีกฉบับแยกออกจาก Insurance Act 1996 ที่มีผลบังคับใช้เมื่อ 1 มกราคม 1997 มีเนื้อหาเกี่ยวกับการออกใบอนุญาตของผู้ประกอบกิจการประกันภัย นายหน้า ผู้เจรจาค่าสินไหม การจัดตั้งสำนักงานหรือสาขา การกำกับดูแลบริษัทประกันภัยในประเทศ มาเลเซีย Takaful Act 1984 มีผลบังคับใช้เมื่อ 1 มกราคม 1985 เพื่อสร้างธุรกิจตะกาฟูลโดยเฉพาะ มีเนื้อหาเกี่ยวกับ การลงทะเบียน การกำกับดูแลธุรกิจตะกาฟูลในมาเลเซีย มีทั้งหมด 4 หมวด 68 มาตรา โดยพระราชบัญญัตินี้ ได้แบ่งธุรกิจตะกาฟูลออกเป็น 2 ประเภท คือ Family Takaful และ General Takaful ผู้จะประกอบกิจการตะกาฟูลตามกฎหมายนี้จะต้องจัดตั้งเป็นบริษัทตาม Companies Act 1965 และจดทะเบียนตามกฎหมายนี้ และต้องชำระค่าธรรมเนียมรายปีตามที่รัฐมนตรีกำหนด

สัญญาตะกาฟูลนั้น บริษัทตะกาฟูลจะอยู่ในฐานะผู้จัดการเงินทุนของผู้เอาประกัน เป็นสัญญาตัวแทนในการจัดการกิจการประกันภัยและลงทุนเงินตามหลักชะรีอะฮ์ โดยดำเนินการ แตกต่างกันไปตามแต่ละสัญญา ได้แก่

1) Wakalah เป็นสัญญาตัวแทน ผู้เอาประกันมอบหมายให้บริษัทตะกาฟูล จัดการธุรกิจประกัน ดำเนินการจ่ายเงินตามการเรียกร้อง และนำเงินทุนที่ได้รับจากผู้เอาประกันไปลงทุน ผู้จัดการตะกาฟูลจะทำในฐานะ wakil หรือตัวแทนของผู้เอาประกัน และจะกำหนดค่าธรรมเนียม สำหรับการจัดการไว้แล้ว โดยผู้เอาประกันจะจ่ายเบี้ยประกันซึ่งจะเครดิตเข้ากองทุนของผู้เอาประกัน ผู้ถือหุ้นของบริษัทตะกาฟูลจะบริจาคเงินเข้ากองทุนผู้ถือหุ้น ซึ่งแยกจากกองทุนผู้เอาประกัน ผู้จัดการ ตะกาฟูลจะเอาเงินกองทุนผู้เอาประกันไปลงทุนตามหลักชะรีอะฮ์ ค่าบริหารจัดการจะเก็บเอาจากกองทุน ผู้เอาประกัน ส่วนผู้จัดการกองทุนตะกาฟูลจะได้รับค่าธรรมเนียมตามร้อยละของค่าเบี้ยประกันที่ได้รับ ถ้ามีเหตุการณ์ตามที่ได้ประกันไว้เกิดขึ้น ผลประโยชน์นั้นจะจ่ายไปยังผู้รับประโยชน์ขึ้นอยู่กับความเสียหาย ที่เกิดขึ้น ส่วน underwriting surplus จะจ่ายไปยังผู้เอาประกัน และผู้เอาประกันจะต้องจ่ายเพิ่มเติม ในส่วนที่ขาด (ถ้ามี)

2) Mudharabah หรือ Profit Sharing เป็นสัญญาร่วมลงทุน แบ่งกำไร-ขาดทุน โดยฝ่ายหนึ่งลงเงิน อีกฝ่ายลงแรงดำเนินการและให้บริการ การดำเนินการแบบนี้บริษัทจะไม่ได้ค่าตอบแทนจากการบริการ แต่จะแบ่งกำไรกัน ตามรูปแบบนี้ผู้จัดการตะกาฟูลจะเรียกค่าตอบแทนจากการธุรกิจตะกาฟูลโดยกำหนดเป็นสัดส่วน เช่น 50 : 50 หรือ 60 : 40 หรือ 70 : 30 เป็นต้น ผู้เอาประกันจะจ่ายค่าเบี้ยประกัน ซึ่งจะเป็นเครดิตในกองทุนของผู้เอาประกัน เมื่อผู้ถือหุ้นของบริษัทตะกาฟูลตั้งกองทุนผู้ถือหุ้นจะมาจากผู้เอาประกันนั่นเอง ผู้จัดการตะกาฟูล (Mudharib) จะนำเงินไปลงทุนตามหลักชะรีอะฮ์ ผลกำไรที่ได้จากการลงทุนก็จะแบ่งกันระหว่างผู้เอาประกันกับผู้จัดการตะกาฟูลตามสัดส่วนที่กำหนดไว้ หากเกิดผลขาดทุนก็จะเรียกเอาจากกองทุนผู้เอาประกัน ค่าบริหารก็เรียกเอาจากกองทุนผู้เอาประกัน รวมถึงค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการทำทะเบียน การจ่ายผลกำไรแก่ผู้รับประกันขึ้นกับความเสียหายที่เกิดขึ้น หากมีผลกำไรผู้เอาประกันก็จะได้รับเงินที่จ่ายไว้เต็มจำนวน

3) Tabarru คือ การบริจาค เป็นสัญญาระหว่างผู้เอาประกันที่ยอมบริจาคเงินเข้ากองทุนเพื่อประโยชน์ร่วมกัน หรือเพื่อช่วยเหลือผู้ที่จำเป็น เป็นกิจกรรมที่ไม่หวังกำไร มีพื้นฐานมาจากความรับผิดชอบร่วมกันระหว่างสมาชิกในกลุ่ม รูปแบบนี้สมาชิกแต่ละคนเต็มใจจะบริจาคเงินเข้ากองทุนตะกาฟูล เพื่อช่วยเหลือทางการเงินแก่สมาชิกคนอื่นที่เผชิญหน้ากับความยากลำบาก และจะไม่มีผลตอบแทนทั้งต่อผู้จัดการตะกาฟูล และผู้เอาประกัน รูปแบบนี้จึงไม่ใช่รูปแบบของธุรกิจตะกาฟูลขนาดใหญ่

4) Mixed แบบผสม เป็นการผสมระหว่าง Wakala และ Mudharabah โดยผู้จัดการตะกาฟูลจะมี 2 กองทุน คือ กองทุนสำหรับผู้ถือหุ้น และกองทุนผู้เอาประกัน โดยจะใช้สัญญา Wakala สำหรับ underwriting ส่วน Mudharabah จะใช้สำหรับการลงทุน โดยผู้จัดการตะกาฟูลจะทำหน้าที่ในฐานะ Wakil หรือตัวแทนของผู้ถือหุ้น เพื่อจัดการกองทุนนั้น โดยในการจัดการกองทุนผู้จัดการตะกาฟูลจะได้รับค่าธรรมเนียมที่เรียกว่า ค่าธรรมเนียม Wakala ซึ่งคิดตามร้อยละของการจ่ายค่าเบี้ยประกัน

2.2.2 ประเทศอังกฤษ

ในเดือนสิงหาคม ปี 2004 FSA ได้จัดตั้งธนาคารอิสลามแห่งแรกขึ้นในสหราชอาณาจักร เรียกว่าธนาคารอิสลามของสหราชอาณาจักร (Islamic Bank of Britain: IBB) ซึ่งถูกกำกับดูแลโดย FSA และเป็นไปตามกฎเกณฑ์กำกับดูแลธนาคารของสหราชอาณาจักร การที่ FSA ได้ให้ใบอนุญาตประกอบกิจการธนาคารอิสลามของสหราชอาณาจักรนั้น ถือเป็นจุดเริ่มต้นในการออกผลิตภัณฑ์ที่เป็นไปตามหลักชะรีอะฮ์สำหรับชาวมุสลิม โดย FSA ได้ให้มีการลงทุนตามหลักชะรีอะฮ์ในธนาคารอิสลามในสหราชอาณาจักร ในปี 2006 European Islamic Investment Bank

ก็ได้รับอนุญาตจาก FSA ให้ออกผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับตลาดทุนที่เป็นไปตามหลักชะรีอะฮ์ ต่อมาในปี 2007 FSA ก็อนุญาตให้ Bank of London and The Middle East (BLME) ซึ่งตั้งอยู่ในลอนดอนเป็นธนาคารที่ดำเนินการตามหลักชะรีอะฮ์ นอกจากนี้ยังมีผู้ให้บริการทางการเงินตามหลักชะรีอะฮ์ในสหราชอาณาจักร เช่น Lloyds TSB, Royal Bank of Scotland, Islamic Bank of Britain, ABD international Bank, United National Bank และ HSBC Amanah

การประกันภัยตามหลักศาสนาอิสลามหรือตะกาฟูลนั้นเป็นการจ่ายค่าบริจาคร่วมกันแทนที่จะจ่ายเบี้ยประกัน และเงินบริจาคที่นำมารวมนั้น ผู้ประกอบกิจการต้องนำไปลงทุนตามหลักชะรีอะฮ์ ดังนั้น ตะกาฟูลคือการบริหารจัดการระหว่างการประกันภัยและการลงทุนตามหลักศาสนาอิสลาม โดยการประกอบธุรกิจตะกาฟูลในสหราชอาณาจักรนั้นไม่มีกฎหมายกำกับดูแลโดยเฉพาะ แต่จะต้องดำเนินการตาม Financial Service and Markets Act (FSMA) 2000 ซึ่งมีผลบังคับใช้เมื่อเดือนธันวาคม 2001 และมี FSA กำกับดูแลในฐานะเป็นธุรกิจการเงินประเภทหนึ่ง หากมีการประกอบกิจการตะกาฟูลโดยไม่ได้รับอนุญาตจาก FSA จะถือว่ามีความผิดมิโทษทางอาญา

เงื่อนไขในการพิจารณาประกอบการอนุญาตนั้น ผู้ขออนุญาตจะต้องดำเนินการให้เข้าเงื่อนไข เช่น

- 1) มีทรัพยากรทางการเงินที่เพียงพอกับจำนวนเงินที่ต้องชำระหากมีการเรียกเก็บ มีความสามารถที่จะดำเนินการตาม FSA และต้องมีสินทรัพย์สูงกว่าหนี้สินและความรับผิดชอบ โดยต้องเพียงพอที่จะบรรเทาผลกระทบต่อการเรียกชำระหนี้ที่ไม่ได้คาดการณ์ไว้
- 2) ต้องมีทรัพยากรที่เพียงพอ กล่าวคือต้องมีการจัดการความเสี่ยงที่หลากหลายอย่างรอบคอบเพียงพอ เช่น ต้องมีผู้เชี่ยวชาญทางกฎหมาย บัญชี และสามารถจัดการสิ่งที่รับประกันภัยนั้นได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งรวมถึงระบบ IT ที่มีประสิทธิภาพและเชื่อถือได้
- 3) มีระบบและการควบคุมที่เพียงพอต่อการจัดการความเสี่ยงได้อย่างเหมาะสม ผู้ขออนุญาตประกอบกิจการตะกาฟูลจะต้องผ่านกระบวนการประเมินความเสี่ยงของ FSA ด้วย

2.2.3 ประเทศสิงคโปร์

สิงคโปร์เป็นประเทศซึ่งประชากรส่วนใหญ่ของประเทศไม่ใช่ชาวมุสลิม มีผู้ให้บริการประกันภัยตามหลักอิสลามหรือตะกาฟูลจำนวนไม่มาก ซึ่งการเติบโตของธุรกิจตะกาฟูลอาจมีไม่มากเท่าประกันภัยตามหลักสากล อีกทั้ง ผู้ใช้บริการตะกาฟูลก็มีทั้งที่เป็นมุสลิม และที่ไม่ใช่ชาวมุสลิม โดยมี Monetary Authority of Singapore (MAS) เป็นหน่วยงานในการกำกับดูแลธุรกิจการเงิน รวมถึง

ธุรกิจประกันภัย โดยกฎระเบียบที่กำกับดูแลนั้นส่วนสำคัญในการสร้างความมั่นใจให้แก่สาธารณะ และสร้างมาตรฐานให้กับการประกอบธุรกิจนี้ โดยในสิงคโปร์มีการประกันภัยหลายรูปแบบเช่นเดียวกับประเทศอื่น ๆ เช่น ประกันชีวิต ประกันอุบัติเหตุ ประกันวินาศภัย ประกันภัยรถยนต์ ประกันภัยทางทะเล เป็นต้น

สัญญาประกันภัยต่าง ๆ ถือเป็นสัญญาที่มีลักษณะเฉพาะ และมีความจำเป็นที่จะต้องมีการกำกับดูแลเฉพาะตาม Unfair Contract Terms Act

กฎหมายหลักที่เกี่ยวกับการประกันภัย ได้แก่ Insurance Act (Chapter 142) กฎหมายนี้แบ่งการประกันภัยเป็น 2 ประเภท ได้แก่ 1) ธุรกิจประกันชีวิต ซึ่งรวมถึงการประกันชีวิต ประกันอุบัติเหตุระยะยาว ประกันสุขภาพ 2) ธุรกิจประกันภัยทั่วไป ซึ่งหมายถึงประกันภัยทุกประเภท ยกเว้นธุรกิจประกันชีวิต และห้ามผู้ใดประกอบธุรกิจประกันภัย เว้นแต่จะเป็นผู้ที่ได้รับจดทะเบียนจากเจ้าหน้าที่ตามกฎหมายนี้ และห้ามผู้ใดเว้นแต่ผู้ที่ได้รับการจดทะเบียนใช้ชื่อประกันภัยในการประกอบธุรกิจ ทั้งห้ามใช้ชื่อหรือกระทำการใดที่แสดงให้เห็นว่าเป็นประกันภัย รวมทั้งหวัลดหมาย การออกหนังสือใด ๆ หรือการโฆษณา

ผู้ที่ประกอบธุรกิจประกันภัยทั้งประกันชีวิตและประกันทั่วไปในประเทศสิงคโปร์นั้นจะต้องจัดตั้งเป็นบริษัทตาม Companies Act และจดทะเบียนตามกฎหมาย ส่วนผู้ประกอบธุรกิจประกันภัยต่อก็ต้องขอจดทะเบียนตามกฎหมายนี้ บริษัทประกันจะต้องจ่ายค่าธรรมเนียมรายปีให้ MAS ตามที่กำหนด และแตกต่างกันไปตามแต่ละประเภทธุรกิจประกันภัย ซึ่งมีรายละเอียดกำหนดไว้ใน Insurance (General Provisions) Regulations 2003 ส่วนผู้ประกอบธุรกิจเป็น Broker ในประเทศสิงคโปร์ จะต้องจดทะเบียนโดยยื่นคำขอจดทะเบียนกับ MAS และ Broker ที่จดทะเบียนจะต้องจ่ายค่าธรรมเนียมรายปีตามประเภทที่ได้จดทะเบียนไว้

ส่วนการประกันภัยตามหลักศาสนาอิสลามในประเทศสิงคโปร์สามารถดำเนินการได้ แต่ไม่มีกฎหมายกำกับดูแลธุรกิจตะกาฟูลโดยเฉพาะ โดยใช้กฎหมายประกันภัยในการกำกับดูแล

3. ตลาดสารศุภก

ตลาดทุนอิสลามคล้ายคลึงกับตลาดทุนโดยทั่วไป (Capital market) นั้น คือ ตลาดซึ่งทำการซื้อขายหลักทรัพย์ระยะยาวที่มีอายุครบกำหนดมากกว่า 1 ปี พัฒนาการของตลาดทุนอิสลามในประเทศไทยยังไม่ปรากฏชัดเจน เนื่องจากมีมุมมองเน้นไปทางตลาดเงินอิสลามมากกว่า ทำให้ด้านตลาดทุนอิสลามยังไม่มีการพัฒนาเท่าที่ควร เมื่อเปรียบเทียบกับตลาดทุนอิสลามในต่างประเทศที่ไม่เพียงแต่เป็นประเทศที่นับถือศาสนาอิสลามเป็นศาสนาประจำชาติเท่านั้น ที่มีความสนใจในการพัฒนาตลาดทุน

อิสลาม แต่ยักรวมถึงประเทศมหาอำนาจทางเศรษฐกิจหลายประเทศ ไม่ว่าจะเป็นประเทศอังกฤษ สหรัฐฯ ญี่ปุ่น เป็นต้น

เมื่อพิจารณาถึงบทนิยามของตราสารหนี้และดอกเบี้ยพบว่า ตราสารหนี้ (ตราสารแห่งหนี้) คือ สัญญาการกู้ยืมเงิน โดยที่ผู้ออกตราสารอยู่ในฐานะลูกหนี้ โดยตกลงที่จะจ่ายดอกเบี้ยเป็นงวด ๆ และคืนเงินต้นให้กับผู้ซื้อตราสารที่อยู่ในฐานะเจ้าหนี้

แต่เนื่องจากดอกเบี้ย (Riba) ถือเป็นสิ่งต้องห้ามตามหลักชะรีอะฮ์ของศาสนาอิสลาม และลักษณะของตราสารหนี้โดยทั่วไปนั้น ดอกเบี้ยนับเป็นสาระสำคัญของตราสารหนี้ การที่ดอกเบี้ยที่เป็นสาระสำคัญของตราสารหนี้เป็นข้อจำกัดในการลงทุนในตราสารหนี้ของมุสลิม จึงเกิดการคิดค้นโครงสร้างผลิตภัณฑ์ทางการเงิน เพื่อประโยชน์ในการลงทุนของชาวมุสลิมที่สอดคล้องกับหลักคำสอนทางศาสนาที่มีการดำเนินธุรกรรมทางการเงิน โดยปราศจากดอกเบี้ย (Riba) ความไม่แน่นอน (Gharar) และการห้ามอื่น ๆ (Haram) เกิดเป็น “ตราสารอิสลาม (Islamic bond)” ขึ้น

ตราสารศุฎก สามารถแบ่งได้หลายประเภท โดยส่วนมากมักจะจำแนกตามประเภทของสินทรัพย์ที่เกี่ยวข้องกับการออกตราสาร อันเป็นส่วนสำคัญในการกำหนดประเภทของตราสารที่ต้องการจะออกว่าจะใช้วิธีใดในการออกตราสารศุฎก

โครงสร้างธุรกรรมตราสารศุฎกประเภทซื้อขาย เป็นโครงสร้างการทำธุรกรรมที่อยู่บนพื้นฐานของธุรกรรมอ้างอิงประเภทสัญญาซื้อขาย ประกอบด้วย ธุรกรรมตราสารศุฎกประเภทการค้าที่รวมผลกำไร (Murabahah) ธุรกรรมตราสารศุฎกประเภทการซื้อขายล่วงหน้า (Salam) และธุรกรรมตราสารศุฎกประเภทการทำคำสั่งซื้อ (Istina)

กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับตราสารศุฎก

การออกตราสารศุฎกในประเทศไทยต้องดำเนินการตามหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ที่ออกตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 และอยู่ในการกำกับดูแลของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ในเรื่องตราสารศุฎกนั้นคล้ายคลึงกับการกำกับดูแลตราสารหนี้ประเภทหุ้นกู้และตั๋วเงิน แต่แตกต่างในเรื่องรายละเอียดในเรื่องกฎหมายทรัสต์ที่เข้ามาเกี่ยวข้องอย่างชัดเจนในการระดมทุนในตราสารศุฎก

ลักษณะของตราสารศุฎกของประเทศไทยนั้นมีลักษณะเป็นใบทรัสต์ที่ออกโดยทรัสต์ผู้ออกศุฎก โดยตราสารศุฎกนั้นต้องมีการกำหนดโครงสร้างของการทำธุรกรรมของกองทรัสต์เพื่อนำเงินที่ได้จากการออกตราสารดังกล่าว ไปหาประโยชน์ในรูปแบบที่เป็นไปตามหลักศาสนาอิสลาม และมี

การกำหนดล่วงหน้าไว้อย่างชัดเจนเกี่ยวกับเงื่อนไขของการคืนเงินลงทุน และอัตราหรือสัดส่วนการจ่ายผลประโยชน์ตอบแทนที่กองทรัสต์จะได้รับจากผู้ระดมทุนเพื่อประโยชน์ของผู้ถือตราสาร และมีการกำหนดเงื่อนไขการคืนเงินลงทุนและอัตรา หรือสัดส่วนการจ่ายผลประโยชน์ตอบแทนที่กองทรัสต์จะจ่ายให้แก่ผู้ถือตราสารด้วย ซึ่งการกำหนดอัตราหรือสัดส่วนการจ่ายผลประโยชน์ตอบแทนดังกล่าวเป็นไปตามหลักศาสนาอิสลาม และสาเหตุในการนำกลไกทรัสต์มาใช้เป็นกลไกในการดำเนินธุรกรรมตราสารสุกุกนั้น เนื่องจาก การดำเนินธุรกรรมตราสารสุกุกนั้นต้องยึดถือตามหลักเกณฑ์ขององค์กรที่เกี่ยวข้องกับระบบการเงินอิสลาม อันได้แก่ Islamic Financial Service Board (IFSB) และ Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institution (AAOIFI) ที่มีการให้นิยามคำจำกัดความของตราสารสุกุกไว้

หลักเกณฑ์การเสนอขายตราสารสุกุกภายในประเทศ

ผู้ออกสุกุกและผู้ระดมทุนต้องมีสถานะเป็นบริษัทจำกัดหรือบริษัทมหาชนที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทย หรือเป็นธนาคารต่างประเทศซึ่งมีสาขาเต็มรูปแบบในไทย หรือเป็นนิติบุคคลที่มีกฎหมายเฉพาะจัดตั้งขึ้น โดยผู้ระดมทุนดังกล่าวนั้นต้องได้รับมติจากคณะกรรมการให้ออกสุกุก และหากผู้ระดมทุนเป็นบริษัทจำกัด ต้องได้รับมติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของเสียงทั้งหมดที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียง และผู้ออกสุกุกต้องได้รับมติโดยชัดแจ้งจากคณะกรรมการของผู้ออกสุกุก อีกทั้งผู้ออกสุกุกได้นั้นต้องขออนุญาตเป็นทรัสต์ผู้ออกสุกุกตามประกาศเกี่ยวกับการเป็นทรัสต์ในธุรกรรมที่เกี่ยวกับสุกุก และสุกุกทรัสต์ (sukuk trustee) ต้องเป็นทรัสต์ตามกฎหมายว่าด้วยทรัสต์เพื่อธุรกรรมในตลาดทุน

ตราสารสุกุกที่จะทำการเสนอขายนั้นต้องมีรายการในสัญญาก่อตั้งทรัสต์อันประกอบไปด้วยรายการที่เกี่ยวกับการจัดตั้งกองทรัสต์และการออกสุกุก รายการที่เกี่ยวกับการจัดตั้งกองทรัสต์และการออกสุกุก รายการที่เกี่ยวกับสิทธิประโยชน์และการคืนเงินลงทุนรายการที่เกี่ยวกับสุกุกทรัสต์ รายการที่เกี่ยวกับการบริหารจัดการกองทรัสต์ รายการที่เกี่ยวกับการออกใบสุกุก การโอน และการสิ้นสุดสัญญาก่อตั้งทรัสต์ โดยต้องระบุเหตุที่ทำให้สัญญาก่อตั้งทรัสต์สิ้นสุดลง ทั้งนี้ ในกรณีที่สัญญาก่อตั้งทรัสต์ด้วยการเลิกกองทรัสต์ และการชำระสะสางหนี้สิน

หลักเกณฑ์กรณีเสนอขายแบบเป็นการทั่วไป (Public Offering: PO)

1. คุณสมบัติของทรัสต์ผู้ออกสุกุก เป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งตามกฎหมายไทย ที่ได้รับอนุญาตให้ออกสุกุก โดยมีส่วนของทุนไม่น้อยกว่า 5,000 บาท และมีระบบงานที่มีความพร้อมทำหน้าที่เป็นทรัสต์ผู้ออกสุกุกตามที่ประกาศ และสัญญาก่อตั้งทรัสต์กำหนด ทั้งนี้ การจัดให้มีระบบงานดังกล่าวจะจัดให้มีโดยตนเอง หรือโดยการมอบหมายให้สุกุกทรัสต์ก็ได้

2. ผู้ออกคูปองและผู้ระดมทุน ต้องมีลักษณะดังต่อไปนี้ 1) รายงานการสอบบัญชีของผู้สอบบัญชีที่ออกตามงบการเงินของผู้ขออนุญาต และงบการเงินรวมประจำงวดการบัญชีปีล่าสุด และงบการเงินไตรมาสสุดท้ายก่อนยื่นคำขอ ต้องไม่มีความหมายในลักษณะดังต่อไปนี้ ไม่มีการแสดงความเห็นต่อการจัดทำงบการเงินของผู้ออกคูปองหรือผู้ระดมทุนและงบการเงินรวม หรือแสดงความเห็นว่างบการเงินไม่ถูกต้อง ไม่มีการแสดงความเห็นอย่างมีเงื่อนไขในรายการบัญชีที่เป็นสาระสำคัญว่าไม่เป็นไปตามมาตรฐานการบัญชีที่ใช้บังคับกับบริษัทมหาชนจำกัด หรือไม่มีการแสดงความเห็นว่าถูกจำกัดขอบเขตการตรวจสอบโดยการกระทำหรือไม่กระทำของผู้ออกคูปองหรือผู้ระดมทุน กรรมการหรือผู้บริหาร 2) ไม่อยู่ระหว่างค้างการนำส่งงบการเงินหรือรายงานเกี่ยวกับฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทต่อสำนักงาน หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือไม่อยู่ระหว่างปรับปรุงแก้ไขงบการเงินหรือรายงานที่มีหน้าที่ต้องจัดส่ง เป็นต้น

3. การยื่นแบบแสดงรายการข้อมูล (Filing) การออกและเสนอขายตราสารคูปอง เป็นการทั่วไปใช้แบบแสดงรายการข้อมูล 69-SUKUK หากเป็นกรณีเสนอขายคูปองระยะยาว ต้องยื่นแบบแสดงรายการข้อมูล ทุกครั้งก่อนการเสนอขายคูปอง การยื่นแสดงรายการข้อมูลดังกล่าวต้องมีที่ปรึกษาทางการเงินในบัญชีที่สำนักงาน ก.ล.ต. ให้ความเห็นชอบร่วมจัดทำและรับรองความถูกต้องของข้อมูลมีงบการเงินและงบการเงินรวมของผู้ออกคูปองและผู้ระดมทุนต้องเป็นไปตามหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีการที่ประกาศกำหนด

หลักเกณฑ์กรณีเสนอขายแบบในวงจำกัด (Private Placement: PP)

การเสนอในลักษณะดังต่อไปนี้ ให้ถือเป็นการเสนอขายในวงจำกัด คือ เสนอขายต่อผู้ลงทุนสถาบันหรือผู้ลงทุนรายใหญ่ แต่ไม่รวมถึงการเสนอขายต่อผู้ลงทุนสถาบันหรือผู้ลงทุนรายใหญ่ที่ได้จัดซื้อจำกัดการโอนไว้ไม่เกิน 10 ราย ในรอบระยะเวลา 4 เดือนใด ๆ หรือเสนอขายต่อผู้ลงทุนโดยเฉพาะเจาะจงซึ่งมีจำนวนไม่เกิน 10 ราย ในรอบระยะเวลา 4 เดือนใด ๆ หรือเสนอขายต่อบุคคลที่เป็นเจ้าหน้าที่ของบริษัทอยู่แล้วก่อนการเสนอขายหุ้นกู้เพื่อประโยชน์ในการปรับโครงสร้างหนี้

การเสนอขายแบบในวงจำกัดนั้นจะได้รับอนุญาตให้เสนอขายตราสารคูปองได้ก็ต่อเมื่อมีการจดซื้อจำกัดการโอนและรับรองว่าผู้ที่ประสงค์จะเสนอขายคูปองที่ออกใหม่ ได้ปฏิบัติให้เป็นไปตามข้อกำหนด และได้ดำเนินการด้วยความระมัดระวังอย่างดีที่สุดแล้ว เพื่อให้สัญญาก่อตั้งทรัสต์สามารถบังคับได้ตามกฎหมาย ซึ่งการออกตราสารนั้นกระทำโดยผู้ออกคูปองที่ได้รับอนุญาตให้เป็นทรัสต์ผู้ออกคูปอง และที่ปรึกษาจะหารือให้ความเห็นว่าคูปองดังกล่าวนี้มีลักษณะเป็นไปตามหลักศาสนาอิสลาม

หลักเกณฑ์การเสนอขายตราสารศุภกในต่างประเทศ

ประเทศมาเลเซีย

กฎหมายหลักที่ใช้ในการกำกับดูแลการออกตราสารศุภก คือ กฎหมายว่าด้วยการให้บริการเกี่ยวกับตลาดทุน (Capital Markets and Service Act (CMSA)) กฎหมายฉบับนี้จะกำหนดกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการออกตราสารศุภก ซึ่งกฎหมายฉบับดังกล่าวผ่านสภาเมื่อเดือนพฤษภาคม 2007 โดยเป็นการรวมกฎหมาย 2 ฉบับคือ Industry Act และในหมวด 4 ของ Securities Commission Act ได้กำหนดขั้นตอนในการพิจารณา กล่าวคือ

1. ผู้ที่มีความประสงค์จะเสนอขายตราสารศุภก จะต้องได้รับอนุญาตสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยเอกสารรายการข้อมูลเพื่อเสนอขายตราสารศุภกนั้นจะต้องมีรายละเอียดตามที่กำหนด

2. ตราสารศุภกจะต้องได้รับคำแนะนำจากคณะกรรมการชะรีอะฮ์ (Shariah Adviser) ในประเด็นที่เกี่ยวข้องว่าเป็นการออกตราสารศุภกถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์หรือไม่ และต้องพิจารณาในประเด็นดังต่อไปนี้

- โครงสร้างธุรกรรมตราสารศุภกประเภทการเช่า (Sukuk al Ijarah) จะต้องพิจารณาถึงอัตราเช่าและสัญญาเช่า การใช้งานของสินทรัพย์ที่เช่าและต้องอยู่ภายใต้หลักการชะรีอะฮ์ การบำรุงรักษาสินทรัพย์ที่เช่า การโอนกรรมสิทธิ์ของสินทรัพย์ เป็นต้น

- โครงสร้างธุรกรรมตราสารศุภกประเภทการเช่าเป็นหุ้นส่วน (Sukuk al-Musharakah) จะต้องพิจารณาในประเด็นดังนี้ พิจารณาทุนของหุ้นส่วนไม่ว่าจะเป็นเงินสดหรือค่าใช้จ่ายที่ได้จากการคำนวณเป็นจำนวนเงิน (in kind) โดยหุ้นส่วนดังกล่าวจะต้องมีอย่างน้อย 2 ราย การพิจารณาในประเด็นกำไรจากการลงทุนจะถูกกระจายระหว่างหุ้นส่วนโดยให้เป็นไปตามข้อตกลง และหากขาดทุนหุ้นส่วนจะต้องร่วมกันใช้โดยให้คำนึงถึงการชำระหนี้ของแต่ละฝ่าย เป็นต้น

3. ตราสารศุภกจะต้องมีรายงานการสอบบัญชี ของผู้สอบบัญชีที่ออกตามงบการเงินของผู้ขออนุญาตและงบการเงินรวมประจำปีงบการเงินไตรมาสสุดท้ายก่อนยื่นคำขอ และข้อมูลที่สำคัญต่าง ๆ เพื่อประกอบการตัดสินใจของนักลงทุน

การยื่นแสดงรายการข้อมูลดังกล่าวต้องมีที่ปรึกษาทางการเงินในบัญชี ที่สำนักงาน ก.ล.ต. (SC) ให้ความเห็นชอบร่วมจัดทำและรับรองความถูกต้องของข้อมูล มีงบการเงินและงบการเงินรวมของผู้ออกศุภกและผู้ระดมทุนต้องเป็นไปตามหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีการที่ประกาศกำหนด

นอกจากกฎหมาย CMSA ที่ใช้ในการกำกับเกี่ยวกับการออกตราสารศุภก ก็ยังมีกฎหมายฉบับอื่นที่ผู้ออกตราสารต้องปฏิบัติตาม คือ หากมีการระดมทุนระหว่างประเทศก็ต้องขออนุมัติหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวกับการควบคุมเงินตราต่างประเทศ ซึ่งการขออนุมัตินี้จะต้องได้รับภายในเวลา 2 ปีก่อนที่จะออกตราสารศุภก

ประเทศอังกฤษ

กฎหมายที่เกี่ยวกับการออกตราสารศุภกในประเทศอังกฤษนั้นใช้หลักเกณฑ์เดียวกันกับการออกตราสารหนี้ทั่วไป และต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ที่พระราชบัญญัติว่าด้วยการให้บริการทางการเงินและตลาดทุน (The financial Service and Market Act) กำหนด โดยความหมายของตราสารการเงินอิสลามนั้นอยู่ภายใต้นิยามของคำว่า “Collective Investment Scheme (CIS) Ffp” ให้ความหมายว่า การเตรียมการใด ๆ ที่อ้างอิงไม่ว่าอ้างอิงจากทรัพย์สิน หรือบุคคล เพื่อประโยชน์ของผู้หนึ่งผู้ใดที่ถือตราสารที่มีสิทธิที่จะได้รับผลประโยชน์ที่ได้จากการถือ การบริหารของผู้จัดการแต่อย่างใดก็ดี การตีความที่เกิดขึ้นในปัจจุบันจะคำนึงถึงข้อเท็จจริงในแต่ละกรณี โดยประเภทของตราสารศุภกในประเทศอังกฤษนั้นสามารถแบ่งได้ 3 ประเภท คือ

1. ตราสารศุภก (Fixed income sukuk) ที่ผู้ออกตราสารซึ่งเรียกว่า ผู้กู้หรือลูกหนี้มีข้อผูกพันทางกฎหมายว่าจะจ่ายผลตอบแทนในรูปของดอกเบี้ยเป็นงวด ๆ และเงินต้น หรือผลประโยชน์อื่น ๆ ตามข้อกำหนดในตราสารให้แก่ผู้ซื้อซึ่งเรียกว่า ผู้ให้กู้หรือเจ้าหนี้ เมื่อครบกำหนดที่ตกลงกันไว้ โดยระยะเวลาครบกำหนดไถ่ถอนของตราสารนั้นจะมีตั้งแต่ระยะสั้น (ไม่เกินหนึ่งปี) ระยะปานกลาง (หนึ่งถึงห้าปี) ไปจนถึงระยะยาว (เกินห้าปีขึ้นไป) กรณีตราสารหนี้ในตลาดทุนโดยทั่วไปมักจะหมายถึงตราสารที่มีอายุไถ่ถอนมากกว่าหนึ่งปีขึ้นไป โดยผู้ซื้อจะได้รับผลตอบแทนในรูปของดอกเบี้ย ส่วนลรับหรือผลประโยชน์อื่นตามที่ได้มีการกำหนดไว้ โดยความเสี่ยงจะขึ้นอยู่กับเจ้าของทรัพย์สิน

2. ตราสารศุภกที่ออกโดยมีสินทรัพย์อยู่อีกทอดหนึ่ง (Asset backed sukuk) โดยความเสี่ยงของตราสารประเภทนี้จะขึ้นอยู่กับความน่าเชื่อถือของสินทรัพย์ที่นำมาอ้างอิง

3. ตราสารแบบที่นำหลักการของทั้ง 2 ประเภทที่กล่าวมาแล้วข้างต้นมารวมกัน (Hybrid Sukuk) โดยเป็นการรวมความเสี่ยงด้านเครดิตของเจ้าของทรัพย์สิน และสินทรัพย์ที่นำมาอ้างอิง

ขั้นตอนที่เกี่ยวข้องกับการออกตราสารศุภกนั้นจะใช้หลักเกณฑ์และแนวทางเดียวกับการเสนอขายตราสารหนี้ทั่วไป และที่เพิ่มเติมคือ ต้องมีที่ปรึกษาทางการเงินหรือที่ปรึกษากฎหมาย

ให้การรับรองว่าโครงสร้างการทำธุรกรรมได้ผ่านการรับรองจากผู้เชี่ยวชาญทางด้านศาสนาอิสลามแล้ว ซึ่งในปี 2007 FSA ได้อนุญาตให้ Bank of London and The Middle East (BLME) ซึ่งตั้งอยู่ในลอนดอนเป็นธนาคารที่ดำเนินการตามหลักชะรีอะฮ์ นอกจากนี้ยังมีผู้ให้บริการทางการเงินตามหลักชะรีอะฮ์ในสหราชอาณาจักร เช่น Lloyds TSB, Royal Bank of Scotland, Islamic Bank of Britain, ABD international Bank, United National Bank และ HSBC Amanah

ประเทศสิงคโปร์

การลงทุนโดยผ่านตราสารศุภุก หรือการลงทุนด้วยการขายผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่มีลักษณะใกล้เคียงกับหุ้นทุน (equity-based) สามารถที่จะทำธุรกรรมได้ โดยหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ได้ถูกกำหนดในกฎหมายว่าด้วยการธนาคาร รวมถึงกฎเกณฑ์ที่ออกตามความในกฎหมายว่าด้วยการธนาคาร โดยหลักเกณฑ์ดังกล่าวเน้นหมายความรวมถึงการจำกัดการลงทุนในกองทุน และการลงทุนในบริษัทที่ประกอบธุรกิจที่มีใช้สถาบันการเงินด้วย

โดยทั่วไปตราสารศุภุกก็จะถูกจัดให้อยู่ใน 2 ประเภท กล่าวคือ

1. ตราสารศุภุกที่มีสินทรัพย์เป็นฐานในการระดมทุน (Asset-based) เกี่ยวข้องกับการให้กู้ยืมเงินเพื่อการซื้อและเช่าซื้อสินค้า โดยสถาบันการเงินอิสลามจะซื้อสินค้าและให้ผู้กู้เงินเช่าซื้อหรือผ่อนชำระ โดยอัตราการให้กู้ยืมจะเท่ากับราคาทุนสินค้าบวกกับกำไรของสถาบันการเงินอิสลาม อีกทั้งสถาบันการเงินอิสลามยังคำนึงถึงลักษณะ การผ่อนชำระ การจัดส่ง ในการคำนวณอัตราการกู้ยืมด้วย โดยสถาบันการเงินอิสลามต้องแจ้งให้ผู้กู้ยืมทราบถึงราคาต้นทุนสินค้าที่ซื้อและผลกำไรของสถาบันการเงิน แต่ใน Musharakah จะไม่มีการเปิดเผยต้นทุนของสถาบันการเงินเนื่องจากมีราคาตลาดที่รับรู้โดยทั่วไป

สถาบันการเงินควรจะต้องมีการดำรงเงินกองทุนสำหรับตราสารศุภุกโดยใช้หลักเกณฑ์ที่กำหนดใน MAS 637 (ประกาศที่ออกตามกฎหมายว่าด้วยการธนาคาร เกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยงของการดำรงเงินกองทุนสำหรับสถาบันการเงินที่ตั้งอยู่ในประเทศสิงคโปร์)

การพิจารณาว่าจะใช้หลักเกณฑ์ที่กำหนดดังกล่าวตาม MAS 367 หรือไม่สถาบันการเงินควรประเมินสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ รวมถึงคำนึงถึงความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นจากตราสารศุภุกในกรณีที่หากมีการชำระคืนเงินต้นไปยังผู้ถือตราสารตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา ซึ่งอาจจะมีผลต่อความสามารถในการชำระคืนเมื่อวันทีนัดชำระหนี้และไม่สามารถบังคับให้ชำระหนี้ได้

สำหรับตราสารศุภกที่กำหนดรูปแบบการชำระคืนเงินต้นเต็มรูปแบบของเงินต้น โดยไม่สัมพันธ์กับช่วงเวลาในการออกตราสาร หรือในกรณีที่เพิ่มสินทรัพย์โดยที่ไม่ต้องการจะขาย ซึ่งในกรณีเช่นนี้ ก็สามารถที่จะดำเนินการได้ ดังนั้น สถาบันการเงินจะต้องปฏิบัติตามการลงทูลดงกล่าว ภายใต้อักเกณทที่ได้อำหนดเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยงของการด่ารงเงินกองทุนสำหรับสถาบัน การเงิน ที่ตั้งอยู่ในประเทศสิงคโปร์ (MAS 637) เช่นเดียวกันกับตราสารที่อ้างอิงสินทรัพย์

ตราสารศุภกประเภทที่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน (Asset-backed) สถาบันการเงินต้องปฏิบัติ เกี่ยวกับการด่ารงเงินกองทุนสำหรับตราสารศุภก ตามหลักเกณทที่ได้อำหนดเกี่ยวกับการบริหาร ความเสี่ยงของการด่ารงเงินกองทุน สำหรับสถาบันการเงินที่ตั้งอยู่ในประเทศสิงคโปร์ (MAS 637) ทั้งนี้การพิจารณาของสถาบันการเงินในเรื่องดังกล่าว สถาบันการเงินจะต้องพิจารณาโดยประเมิน สถานการณ์ทางเศรษฐกิจที่อาจจะส่งผลกระทบ ต่อความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับสินทรัพย์ที่นำมาอ้างอิง ในตราสารศุภก

สรุป

ประเทศไทยมีพระราชบัญญัติธนาคารอิสลาม พ.ศ. 2545 เพื่อจัดตั้งธนาคารอิสลาม แห่งประเทศไทยขึ้นเป็นสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐ เพื่อให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม แต่อย่างไรก็ดี การดำเนินงานของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย ยังคงมีอุปสรรคทางกฎหมาย ในการทำธุรกรรมทางการเงิน ซึ่งจากการศึกษาเห็นว่า ควรจะมีการยกร่างพระราชบัญญัติธนาคารอิสลาม พ.ศ. เพื่อแก้ไขอุปสรรคต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น เพื่อเป็นหลักเกณทที่กำกับดูแลสถาบันการเงินอิสลามโดยเฉพาะ และรวมถึงเปิดให้มีผู้เล่นเข้ามาขอรับใบอนุญาตเพิ่มเติมได้

ส่วนการประกันภัยตามหลักศาสนาอิสลามหรือตะกาฟูลของประเทศไทยนั้น พบว่า ประเทศไทย มีการประกอบธุรกิจประกันภัยหลายประเภท ซึ่งการประกอบธุรกิจดังกล่าวจะเป็นไปตามหลักเกณท ที่กฎหมายกำหนดโดยรูปแบบของการใช้กฎหมาย จะมีกฎหมายเฉพาะในการประกอบธุรกิจประกันภัย แต่ละประเภท โดยจะมีกฎหมายหลักซึ่งเป็นหลักทั่วไปคือประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ บรรพ 3 ลักษณะ 20 ว่าด้วยประกันภัย พระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2535 พระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 และมีหน่วยงานกำกับดูแลการประกอบธุรกิจประกันภัย คือ สำนักงานคณะกรรมการกำกับ และส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ที่จัดตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติคณะกรรมการกำกับ และส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย พ.ศ. 2550 ส่วนการประกอบธุรกิจประกันภัยตามหลัก ศาสนาอิสลามนั้น ถือเป็นผลิตภัณฑ์หนึ่งของบริษัท ประกันภัยต่าง ๆ โดยถือเป็นทางเลือกให้ผู้บริโภค แต่ไม่ใช่ผลิตภัณฑ์หลัก ยกเว้นแต่ในบางพื้นที่ เช่น พื้นที่ที่มีความต้องการ หรือมีผู้นับถือศาสนาอิสลาม

ที่ต้องการการประกันภัยที่ถูกต้องตามหลักศาสนา บริษัทอาจใช้ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลเป็นแผนหลักในการขาย ส่วนหลักเกณฑ์ในการประกอบธุรกิจตะกาฟูลนั้นจะเป็นไปตามหลักเกณฑ์ของกฎหมายที่มีอยู่ในปัจจุบัน จากที่ได้กล่าวข้างต้นยังไม่พบอุปสรรคทางกฎหมาย เนื่องจากการประกอบธุรกิจตะกาฟูลเป็นส่วนหนึ่งของผลิตภัณฑ์ของบริษัทประกัน กฎหมายที่ใช้กำกับจึงเป็นกฎหมายปัจจุบัน ซึ่งไม่เป็นอุปสรรคต่อผู้ประกอบการ แต่หากมีกฎหมายกำกับดูแลธุรกิจดังกล่าวโดยเฉพาะก็จะช่วยให้การประกอบธุรกิจนั้นถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลามและมีมาตรฐานยิ่งขึ้น

ส่วนการออกตราสารสุกุกนั้นต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ที่ออกตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 และกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องซึ่งปัจจุบันยังไม่พบอุปสรรคทางกฎหมายอย่างมีนัยสำคัญแต่อย่างใด แต่อาจจะมีปัญหาที่เกิดจากการตีความ หรือนิติกรรมอำพรางก็ดี โดยจะเห็นได้ชัดจากกรณีปัญหาตราสารสุกุกที่อ้างอิงธุรกรรมการเช่า (sukuk al-Ijarah) รูปแบบการเช่าไปและเช่ากลับ (head lease – sub lease) โดยอาจถูกตีความในลักษณะเป็นการได้รับผลตอบแทนในรูปแบบดอกเบี้ยจากการกู้ยืมเงิน ซึ่งอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงทางกฎหมายในเรื่องนิติกรรมอำพรางเกิดขึ้นภายในระบบการเงินอิสลาม (Islamic Finance) เนื่องจากสภาพข้อจำกัดในการระดมทุนที่สอดคล้องตามหลักการทางศาสนานั้นส่งผลต่อรูปแบบกลไกในการระดมทุน อันเป็นความเสี่ยงทางกฎหมายที่มีอาจหลีกเลี่ยงได้ภายในระบบการเงินอิสลามทั่วโลก และหากประเทศไทยมีนโยบายที่ต้องการส่งเสริมและสนับสนุนการระดมทุนที่สอดคล้องตามหลักการทางศาสนา อาทิเช่น การระดมทุนในตราสารสุกุก ประเทศไทยจำเป็นต้องมีการวางนโยบายเพื่อรองรับผลกระทบที่จะเกิดขึ้นภายหลังมีการระดมทุนเกิดขึ้นจริง และมีความเห็นว่าการพัฒนากฎหมายเพื่อรองรับการระดมทุนที่จะเกิดขึ้น ซึ่งการพัฒนามากฎหมายดังกล่าวนั้น ไม่เพียงจะเป็นการยังประโยชน์ในเรื่องตราสารสุกุกเท่านั้น แต่ยังสามารถครอบคลุมไปถึงระบบการเงินอิสลาม (Islamic finance) ของประเทศไทยทั้งระบบได้อีกด้วย ซึ่งเมื่อวันที่ 11 ธันวาคม 2555 ที่ผ่านมามีการออกพระราชกฤษฎีกาออกตามความในประมวลรัษฎากร ว่าด้วยการลดอัตราและยกเว้นรัษฎากร (ฉบับที่ 554) พ.ศ. 2555 เพื่อลดภาระทางภาษีจากการระดมทุนผ่านตราสารสุกุก ซึ่งมาตรการดังกล่าวนี้จะเป็นการสร้างแรงจูงใจในการระดมทุนโดยผ่านทางการตราสารสุกุกภายในประเทศไทย แต่อย่างไรก็ดี จากการศึกษายังไม่พบว่ามีอุปสรรคทางกฎหมายอย่างมีนัยสำคัญ แต่หากมีกฎหมายกำกับดูแลธุรกิจดังกล่าวโดยเฉพาะก็จะช่วยให้การประกอบธุรกิจนั้นถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลามและมีมาตรฐานยิ่งขึ้น



อภิธานศัพท์

กะฟาละฮ์ (Kafalah)	(การค้ำประกัน) คือ การจัดทำสัญญาค้ำประกันระหว่างคู่สัญญา กับบุคคลที่สาม เพื่อค้ำประกันภายใต้เงื่อนไขที่ระบุตามสัญญา ในระยะเวลาที่ตกลงกันโดยคู่สัญญา
ก๊อดดุล ฮาซัน (Qardhul Hasan)	(เงินกู้ไม่หวังผลตอบแทน) คือ การกู้ระหว่างบุคคลสองฝ่าย ในลักษณะเป็นการช่วยเหลือเพื่อการเป็นอยู่ที่ดีของสังคม หรือเพื่อเป็นการสงเคราะห์ผู้กู้ที่มีปัญหาทางการเงินระยะสั้น การชำระเงินกู้คืนต้องมีจำนวนเท่ากันกับตอนที่กู้ อย่างไรก็ตาม ผู้กู้สามารถชำระเงินกู้คืนในจำนวนที่เกินกว่า แต่ต้องไม่มีการระบุ หรือตกลงในสัญญา
ชะรีอะฮ์ (Shariah)	หลักศีลธรรมและกฎหมายอิสลาม มีที่มาจากคำสอนในคัมภีร์ อัลกุรอาน และวัจนะกับหลักปฏิบัติของศาสนามุฮัมมัด
ตะกาฟูล (Takaful)	ประกันภัยตามหลักอิสลาม ซึ่งเป็นการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน
บายอ์ บิษะมัน อาญิล (Bai' Bithaman Ajil)	(การขายแบบผ่อนชำระ) คือ การขายทรัพย์สินลักษณะผ่อน ชำระรายงวดภายในระยะเวลาที่ตกลง โดยมีราคาขายเท่ากับ ราคาทุนบวกด้วยกำไร ตามที่ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงกัน
บายอ์ มุซายาดะฮ์ (Bai' Muzayadah)	(การซื้อขายด้วยวิธีประกวดราคา) คือ การขายทรัพย์สินให้กับ ผู้สนใจจะซื้อด้วยวิธีการประกวดราคา ทรัพย์สินจะถูกขาย ให้กับบุคคลที่ให้ราคาซื้อสูงที่สุด การซื้อขายลักษณะนี้เหมือน การประมูล
บายอ์ อัลดัยน์ (Bai' al-Dayn)	(การซื้อขายหนี้) คือ อุดมกรรมเกี่ยวกับการซื้อขายหลักทรัพย์สิน หรือตราสารหนี้ที่ไม่ขัดกับหลักชะรีอะฮ์ โดยที่หลักทรัพย์สิน หรือตราสารหนี้นั้นเป็นการออกโดยลูกหนี้เพื่อเป็นหลักฐาน ยืนยันการเป็นหนี้การค้า

บัยอ์ อัลวาฟาอ์ (Bai' al-Wafa')	(การขายฝาก) คือ การซื้อขายที่มีเงื่อนไขว่า เมื่อผู้ขายชำระเงินคืนค่าทรัพย์สินที่ขายไปแล้ว ผู้ซื้อจะส่งมอบทรัพย์สินคืนให้แก่ผู้ขาย โดยระหว่างที่ทรัพย์สินอยู่ภายใต้การครอบครองของผู้ซื้อ ผู้ซื้อจะมีสิทธิที่จะใช้ประโยชน์จากทรัพย์สินนั้นได้ จนกว่าจะมีการซื้อคืน
บัยอ์ อัลอินะฮ์ (Bai' al-Inah)	(การขายและซื้อคืนทันที) คือ การขายและซื้อคืนทรัพย์สินซึ่งมีผู้ขายและผู้ซื้อคืนทรัพย์สินเป็นบุคคลคนเดียวกัน นั่นคือผู้ขายจะขายทรัพย์สินให้กับผู้ซื้อก่อนโดยรับชำระเป็นเงินสด และผู้ขายจะซื้อทรัพย์สินเดียวกันนั้นคืนทันทีโดยการผ่อนชำระ ซึ่งราคาขายโดยการผ่อนชำระ จะสูงกว่าราคาขายที่เป็นเงินสด และสามารถเป็นได้ในลักษณะกลับกัน คือ ขายทรัพย์สินก่อนโดยรับชำระแบบผ่อน และขายทรัพย์สินคืนชำระด้วยเงินสดซึ่งมีราคาต่ำกว่า
บัยอ์ อัลอิสติจรรอ์ (Bai' al-Istijrar)	(การขายส่ง) คือ การขาย ที่ผู้ซื้อผู้ขายตกลงซื้อขายสินค้าเป็นระยะเวลาต่อเนื่องเป็นประจำ เช่นทุกวัน ทุกสัปดาห์ ตามรายการ ราคา จำนวน และวิธีการชำระสินค้า ที่ระบุไว้ในสัญญา
บัยอ์ อัลชะลัม (Bai' as-Salam)	(การซื้อขายล่วงหน้า) คือ การซื้อขาย ที่มีการชำระเงินค่าสินค้าทั้งหมด ณ วันที่ทำสัญญา โดยที่การส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ซื้อจะเกิดขึ้นในอนาคตตามรูปแบบ คุณลักษณะ และกำหนดเวลา ที่ระบุไว้ในสัญญา
มุซารออะฮ์ (Musharakah)	(การเป็นหุ้นส่วน) คือ การเป็นหุ้นส่วนระหว่างบุคคล 2 ฝ่ายหรือมากกว่า ในการร่วมทุนดำเนินธุรกิจ โดยที่แต่ละฝ่ายจะต้องลงทุนไม่ว่าจะอยู่ในรูปของเงิน หรือ ทรัพย์สิน กรณีที่ธุรกิจมีกำไร จะถูกแบ่งกันตามสัดส่วนที่ตกลง หากธุรกิจเกิดขาดทุน จะต้องแบ่งความเสียหายตามสัดส่วนการลงทุนด้วยเช่นกัน

มุดอรอบะฮ์ (Mudharabah)	(การแบ่งปันกำไร) คือ สัญญาที่ทำขึ้นระหว่างบุคคล 2 ฝ่าย ฝ่ายหนึ่งคือเจ้าของทุน (rab al-mal) หรือผู้ลงทุน ซึ่งอยู่ในรูปเงินลงทุนเท่านั้น และอีกฝ่ายหนึ่งคือผู้ประกอบการ / ผู้เชี่ยวชาญที่มีความรู้ความสามารถในการดำเนินธุรกิจ (mudharib) เพื่อดำเนินธุรกิจกัน กรณีที่ธุรกิจมีกำไร กำไรจะถูกแบ่งกันตามสัดส่วนที่ตกลง หากธุรกิจเกิดขาดทุน ผู้ลงทุนจะต้องรับความเสียหายที่เกิดขึ้นจากเงินลงทุน
มูรอบาอะฮ์ (Murabahah)	(การขายแบบบวกกำไร) คือ การซื้อขายทรัพย์สิน ที่ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงชำระราคาต้นที่ถูกเปิดเผย บวกด้วยกำไรที่ทั้งสองฝ่ายตกลงกัน
เราะฮ์นู (Rahnu)	(การจำนำ) คือ การที่ลูกหนี้นำทรัพย์สินมีค่ามาวางเป็นหลักประกัน หากเกิดการผิดนัดชำระหนี้สามารถนำหลักทรัพย์นั้นไปขายเพื่อชำระหนี้ได้
วะกาละฮ์ (Wakalah)	(การเป็นตัวแทน) คือ สัญญาซึ่งมอบอำนาจให้กับบุคคลหนึ่งเพื่อกระทำการแทนตามข้อกำหนดและเงื่อนไขที่ตกลงกัน
ศุกุก (Sukuk)	พันธบัตรอิสลามซึ่งไม่ใช้ดอกเบี้ย แต่ใช้หลักการทางการค้าและการลงทุนอื่น ๆ แทน เช่น Murabaha, Ijara, Istisna, or Musharaka
อิญาเราะฮ์ (Ijarah)	(การเช่า) คือ การเช่าที่ผู้มีสิทธิในทรัพย์สินตกลงให้อีกฝ่ายหนึ่งเช่าทรัพย์สิน ในอัตราค่าเช่าและระยะเวลาการเช่า ที่ทั้งสองฝ่ายตกลงกัน
อิญาเราะฮ์ ทุมมา อัล บัยฮ์ (Ijarah Thumma al-Bai')	(การเช่าและซื้อ) คือ สัญญาที่ประกอบด้วยสัญญาเช่า (Ijarah) ซึ่งผู้ให้เช่าตกลงให้เช่าทรัพย์สินแก่ผู้เช่าในอัตราค่าเช่าและระยะเวลาการเช่าที่ตกลงกัน และสัญญาซื้อ (Bai') ซึ่งเป็นสัญญาจะซื้อทรัพย์สินจากผู้ให้เช่าในราคาที่ตกลงเมื่อสิ้นสุดระยะเวลาการเช่า

อิญาเราะฮ์วัลอิคตินาฮ์ (Ijarah Wal Iqtina)	(การเช่าซื้อ) คือ การเช่าที่ผู้มีสิทธิในทรัพย์สินตกลงให้อีกฝ่ายหนึ่งเช่าทรัพย์สิน ในอัตราค่าเช่าและระยะเวลาการเช่าที่ทั้งสองฝ่ายตกลงกัน และเมื่อครบกำหนดการเช่าแล้ว กรรมสิทธิ์ของทรัพย์สินจะตกเป็นของผู้เช่าทันทีโดยไม่ต้องมีสัญญาจะซื้อเป็นเงื่อนไข โดยอัตราค่าเช่าจะบวกราคาขายเข้าไปด้วย
อิตติฟาก ดิมนี (Ittifaq Dhimni)	(การตกลง) คือ การขาย และการซื้อคืนทรัพย์สินที่มีการตกลงราคากันไว้ล่วงหน้าก่อนที่สัญญาจะเสร็จสิ้น ซึ่งการตกลงนี้ต้องยุติก่อนที่สัญญาจะเสร็จสิ้นเพื่อใช้ในการระบวนการประกวดราคา
อิบรอฮ์ (Ibra')	(การปลดหนี้) คือ การที่บุคคลหนึ่งถอนสิทธิในการเรียกเก็บเงินทั้งหมดหรือบางส่วนจากอีกฝ่ายหนึ่งซึ่งมีหน้าที่ต้องจ่ายหนี้ที่ค้างอยู่
อิสติสนา (Istisna)	(การว่าจ้างทำของ) คือ การซื้อทรัพย์สินตามการสั่งซื้อ และการส่งมอบจะเกิดขึ้นในอนาคต การซื้อขายลักษณะนี้ ผู้ซื้อจะกำหนดให้ผู้ขายหรือผู้รับจ้าง (ผลิตหรือทำของ) ส่งมอบทรัพย์สินที่ต้องผลิตหรือจัดทำตามรูปแบบและคุณลักษณะที่ระบุในสัญญา โดยที่ราคาซื้อขายเป็นไปตามที่ตกลงกัน ส่วนการชำระอาจล่าช้าออกไปตามงวดงานก็ได้
อัจร (Ujr)	(ค่าจ้าง) คือ ค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บจากการให้บริการ ซึ่งอาจเป็นรูปแบบของเงินเดือน ค่าจ้าง เบี้ยเลี้ยง ค่านายหน้า เป็นต้น
ฮิวัละฮ์ (Hiwalah)	(การโอน) คือ การโอนเงิน/หนี้ จากบัญชีผู้โอน/บัญชีลูกหนี้ไปยังบัญชีผู้รับโอน/บัญชีเจ้าหนี้
ฮิบะฮ์ (Hibah)	(การให้) คือ การให้ที่บุคคลหนึ่งประสงค์จะมอบให้อีกฝ่ายหนึ่ง

ที่มา: <http://www.ibank.co.th/2010/th/shariah-information/shariah-financial-term.aspx?ID=3>

คณะผู้จัดทำ

ผู้อำนวยการชุดโครงการวิจัย

รองศาสตราจารย์ ดร.อิสรา ศานติศาสน์

คณะผู้วิจัย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มนชยา อรุณศ

นายชฎิล โรจนานนท์

นายวรสิทธิ์ ประจันพล

นายนรินทร์ กลั่นทกพันธุ์

ม.ล.พงศ์ระพีพร อาภากร

นางสาวสุทธาสินี ชัยมงคล

นางสาวพิมพ์ชรา กุศลวิฑิตกุล

นายเผ่าภูมิ ไรจนสกุล

นายอรรถพล อรรถวรเดช

นายสาครเรศ คำะลี

นางสาวรินทร์ธิดา เอียรธิตกุล

นายพุดพิงค์ นิลสุ่ม

ผู้รวบรวมและจัดทำเล่ม

นางสาวลดารัตน์ วัฒนสาครศิริ



Centre for Muslim
World Policies

ศูนย์นโยบายโลกมุสลิม

คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ถนนพญาไท ปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330

โทรศัพท์ / โทรสาร : 0-2218-6229



ISBN : 978-616-551-738-6



9 786165 517386