



รายงานฉบับสมบูรณ์

โครงการ การเปรียบเทียบความมีประสิทธิภาพของอุตสาหกรรมประกันภัย
ระหว่างประกันภัยทั่วไปกับตะกาฟูล

Efficiency Comparisons in Insurance Industry:
Conventional VS Takaful

ชุดโครงการวิจัย

การเงินอิสลามกับการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย

โดย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มนชยา อรุณศ

ศูนย์นโยบายโลกมุสลิม คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

กันยายน 2559

รายงานฉบับสมบูรณ์

โครงการ การเปรียบเทียบความมีประสิทธิภาพของอุตสาหกรรมประกันภัย
ระหว่างประกันภัยทั่วไปกับตะกาฟูล

Efficiency Comparisons in Insurance Industry:
Conventional VS Takaful

คณะผู้วิจัย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มนชยา อรุณศ คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ชุดโครงการวิจัย “การเงินอิสลามกับการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย”

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนงานวิจัย (สกว.)

(ความเห็นในรายงานนี้เป็นของผู้วิจัย สกว. ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป)

Executive Summary

ตะกาฟูลตั้งอยู่บนพื้นฐานของการช่วยเหลือและร่วมมือระหว่างกันของผู้รับประกันและผู้ทำประกัน กล่าวโดยภาพรวม ตะกาฟูล คือ สัญญาระหว่างกลุ่มบุคคลหนึ่งที่ตกลงร่วมกันจะรวบรวมเงินหรือทรัพย์สินส่วนหนึ่งเป็นกองกลาง เพื่อช่วยเหลือสมาชิกภายในกลุ่มที่ได้รับความเสียหายจากอุบัติเหตุที่เกิดขึ้น และว่าจ้างผู้ดูแลทรัพย์สินกองกลางนั้น โดยสัญญาตะกาฟูลจะต้องระบุชัดเจนถึง จำนวนเงินเบี้ยประกันภัยที่สมาชิกจ่ายให้กับผู้ดูแลทรัพย์สินหรือบริษัทตะกาฟูล ซึ่งรวมถึงวงเงินส่วนหนึ่งที่สมาชิกยินดีบริจาคไว้สำหรับชดเชยความเสียหายที่อาจจะเกิดด้วย ในขณะที่ผู้รับประกันจะเป็นคนกำหนดวงเงินสินไหมทดแทนสูงสุด และเป็นผู้ที่ดูแลรับผิดชอบต่อการชดเชยค่าเสียหายหากเกิดอุบัติเหตุแก่ผู้ตกลงทำตะกาฟูล อย่างไรก็ตามในปัจจุบันผู้ดูแลทรัพย์สินหรือบริษัทตะกาฟูล สามารถนำเงินหรือทรัพย์สินนี้ไปลงทุนเพื่อหากำไรเพิ่มเติมได้ หากแต่ต้องไม่ลงทุนในโครงการที่เกี่ยวข้องกับดอกเบี้ยและไม่ขัดกับหลักชะรีอะฮ์อื่น ๆ

ในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา จากการขยายตัวของการเงินอิสลามไปยังภูมิภาคต่างๆ ทั่วโลก เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดอุปสงค์ต่อตะกาฟูลที่เพิ่มสูงขึ้นมากตามไปด้วย ทั้งในส่วนของ การประกันทรัพย์สินและการประกันชีวิตที่มีความสอดคล้องตามหลักชะรีอะฮ์ ตะกาฟูลได้ขยายตัวอย่างต่อเนื่องทั้งด้านปริมาณและอัตราการเติบโต โดยเฉพาะอย่างยิ่งหลังจากวิกฤติการเงินโลกในช่วงปี 2551 ผลผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลได้รับความนิยมอย่างมากในกลุ่มประเทศความร่วมมืออ่าวอาหรับ (GCC) ที่มีประเทศซาอุดีอาระเบียเป็นผู้นำหลัก และกลุ่มประเทศอาเซียนที่มีประเทศมาเลเซียเป็นผู้นำหลัก โดยสัดส่วนของมูลค่าเบี้ยประกันของตะกาฟูลเพิ่มขึ้นเท่าตัว จาก 7 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2552 เป็น 1.4 หมื่นล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2557 สำหรับประเทศไทยนั้น Ernst & Young (2014) และ Deloitte (2013) รายงานมูลค่าตะกาฟูลในประเทศไทยว่า มีมูลค่าเบี้ยประกันโดยประมาณที่ 75 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2555 และอัตราการเจริญเติบโตของตลาดตะกาฟูลไทยยังอยู่ในระดับต่ำที่ร้อยละ 6.3 ตลอดช่วงปี 2552-2556

รายงานวิจัยฉบับนี้ศึกษาลักษณะ ความสำคัญ และแนวโน้มของตลาดตะกาฟูลในโลก โดยเน้นกลุ่มประเทศที่มีการออกตะกาฟูลอย่างมีนัยสำคัญ เปรียบเทียบความเหมือนและต่างของผลิตภัณฑ์ประเภทต่างๆ ในตลาดตะกาฟูลกับตลาดประกันภัยทั่วไป และวิเคราะห์ความมีประสิทธิภาพของบริษัทตะกาฟูลและบริษัทประกันภัยทั่วไป

ประสิทธิภาพ (Efficiency) ของบริษัท เป็นหนึ่งตัวบ่งชี้ที่มีความสำคัญอย่างยิ่งในการวัดสมรรถนะบริษัท งานวิจัยนี้ ได้ทำการวิเคราะห์ประสิทธิภาพด้านต้นทุนและกำไรของทั้งกลุ่มบริษัทประกันชีวิตและประกันวินาศภัย โดยใช้ข้อมูลงบการเงินของบริษัทประกันภัยที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน

โดยรวบรวมข้อมูลจากบริษัท A.M. Best รวมทั้งสิ้น 8 ประเทศ แบ่งเป็นประเทศจากกลุ่มความร่วมมือ
อ่าวอาหรับหรือ GCC จำนวน 4 ประเทศ ได้แก่ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ บาห์เรน กาตาร์ ซาอุดีอาระเบีย
และกลุ่มประเทศในอาเซียนจำนวน 4 ประเทศ ได้แก่ มาเลเซีย อินโดนีเซีย สิงคโปร์ และไทย โดยข้อมูล
ที่นำมาวิเคราะห์เป็นข้อมูลอนุกรมเวลาจำนวน 11 ปี ตั้งแต่ปี 2547 – 2557 จำนวนข้อมูลตัวอย่างรวม
ทั้งสิ้นเท่ากับ 3,087 ตัวอย่าง ซึ่งประกอบด้วยข้อมูลของบริษัทประกันภัยทั่วไป 2,956 ตัวอย่าง และ
ข้อมูลของบริษัทตะกาฟูล 131 ตัวอย่าง

งานวิจัยทำการประมาณการค่าประสิทธิภาพโดยใช้ทั้งวิธีทางเศรษฐมิติที่การประมาณค่าอิงกับ
พารามิเตอร์ (Parametric method) ซึ่งในงานวิจัยนี้ใช้วิธี Stochastic Frontier Approach (SFA) และ
วิธีทางคณิตศาสตร์ที่ใช้โปรแกรมเชิงเส้น (linear programming) ที่การประมาณค่าไม่อิงกับพารามิเตอร์
(Non-parametric method) ซึ่งในงานวิจัยนี้ใช้วิธี Data Envelopment Analysis (DEA) ที่มีความ
เหมาะสมในการแยกองค์ประกอบของประสิทธิภาพออกเป็นประสิทธิภาพด้านเทคนิค ขนาด และการ
จัดสรร โดยใช้ความหมายของเส้นพรมแดนประสิทธิภาพในกรอบต่างๆกัน พบว่า ในทั้ง 2 วิธีและทั้ง 2
ประเภทการประกัน บริษัทตะกาฟูลมีประสิทธิภาพด้านต้นทุนสูงที่สุดเป็นอันดับหนึ่งในทุกกลุ่ม สะท้อน
ว่าบริษัทโดยเฉลี่ยที่ดำเนินการภายใต้รูปแบบตะกาฟูลมีประสิทธิภาพด้านต้นทุนดีกว่าบริษัทโดยเฉลี่ยที่
ดำเนินการภายใต้รูปแบบประกันภัยทั่วไป นอกจากนี้เมื่อพิจารณาประสิทธิภาพด้านกำไร พบว่า ค่า
ประสิทธิภาพทางด้านกำไรของทั้งประกันวินาศภัยทั่วไปและตะกาฟูลในกลุ่ม GCC มีค่าสูงที่สุด แต่ก็
ตามมาไม่ห่างมากด้วยกลุ่มบริษัทประกันวินาศภัยทั่วไปและตะกาฟูลในอาเซียน และหากทำการ
เปรียบเทียบค่าประสิทธิภาพทั้งด้านต้นทุนและและด้านกำไรในภาพรวม พบว่าค่าประสิทธิภาพทางด้าน
ต้นทุนและประสิทธิภาพทางด้านกำไรเป็นไปในทิศทางเดียวกัน

วิธีการประสิทธิภาพสามารถถูกนำไปใช้ประยุกต์ได้หลายด้าน หนึ่งในนั้น คือ การวัดด้านการ
ประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) และขอบเขต (Economies of Scope) ซึ่งมีความสำคัญ
โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เมื่อโครงสร้างอุตสาหกรรมกำลังมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วจากการควบรวม
กิจการจำนวนมากในปัจจุบัน หรือการเปรียบเทียบผลการดำเนินงานของหน่วยงาน แผนก ภายใน
บริษัท วิธีทางคณิตศาสตร์นี้เป็นประโยชน์สำหรับวัตถุประสงค์นี้อย่างยิ่ง เพราะไม่ได้มีความจำเป็นต้อง
ใช้ข้อมูลจำนวนมากเหมือนวิธีการทางเศรษฐมิติ และมีการหาค่าที่เหมาะสมที่สุด (optimization) แยก
เฉพาะของแต่ละบริษัท หรือแต่ละหน่วยย่อยได้ ผู้วางนโยบายหรือกฎระเบียบก็ได้ประโยชน์จากการ
วิเคราะห์ประสิทธิภาพด้วยเช่นกัน เพื่อวิเคราะห์การรวมตัวกันในอุตสาหกรรม กฎหมายเกี่ยวกับการ
ล้มละลาย และการควบรวมกิจการ นอกจากนี้การวิเคราะห์ประสิทธิภาพยังถูกนำไปใช้ในการ
เปรียบเทียบประสิทธิภาพของบริษัทและองค์กรต่าง ๆ ข้ามประเทศได้ ประสิทธิภาพทางด้านต้นทุนและ
ทางเทคนิคยังมีประโยชน์ในการศึกษา ผลกระทบต่อความมีประสิทธิภาพอันเนื่องมาจากความแตกต่าง
ของลักษณะ นโยบาย กลยุทธ์ และเทคโนโลยีของแต่ละบริษัท การวิเคราะห์ประสิทธิภาพของบริษัท
ประกันชีวิตโดยใช้ฟังก์ชันต้นทุนและกำไร สามารถกำหนดว่าความแตกต่างของคุณภาพของผลิตภัณฑ์

ที่ไม่สามารถวัดได้ คงอยู่ในอุตสาหกรรมประกันชีวิตหรือไม่ ผลกระทบของการรวมบริษัทที่มีต่อประสิทธิภาพในอุตสาหกรรมวินาศภัย ก็เป็นหัวข้อที่น่าสนใจเช่นกัน

จุดแข็งของการพัฒนาตลาดตะกาฟูในประเทศไทย ได้แก่ การที่ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูเองเป็นทางเลือกการออมที่คุ้มค่าและสอดคล้องกับหลักการทางศาสนาอิสลามโดยเฉพาะ ทำให้มีอุปสงค์จากทั้งตลาดนิช คือผู้ที่มีความเคร่งครัดในศาสนา และตลาดสำหรับบุคคลทั่วไปที่ต้องการเลือกที่จะลงทุนในประกันภัยรูปแบบใดก็ได้ที่น่าสนใจ กล่าวคือการลงทุนในผลิตภัณฑ์ที่ให้ผลตอบแทนสูง ซึ่งมีรากฐานมาจาก ประสิทธิภาพด้านต้นทุนและด้านกำไรที่สูง ปัจจุบันผลิตภัณฑ์ตะกาฟูมีความหลากหลายมากขึ้น และสามารถตอบสนองต่อความต้องการที่แตกต่างในแต่ละกลุ่มประชากรได้กว้างขวางขึ้น นอกจากนี้ บริษัทตะกาฟูยังเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับธนาคารอิสลาม ทำให้โอกาสที่ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูจะสามารถเข้าถึงลูกค้าทั่วไปของธนาคารสูงขึ้น

อย่างไรก็ตาม การรับรู้ของตะกาฟูในประเทศไทยยังน้อยมาก ตลอดจนความเข้าใจเกี่ยวกับตะกาฟูที่คลุมเครือ แม้บุคลากรตัวแทนของบริษัทตะกาฟูเองก็ยังขาดความเข้าใจด้านตะกาฟูทำให้ไม่มีความมั่นใจที่จะนำเสนอผลิตภัณฑ์ตะกาฟู และเลือกที่จะขายประกันทั่วไปมากกว่า หากมองในแง่ของบริษัทเอง การออกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูก็มีต้นทุนสูงกว่าการออกผลิตภัณฑ์ประกันภัยทั่วไปจากค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมจากการมีคณะกรรมการชะรีอะฮ์ของแต่ละบริษัทเอง การดำเนินการในขนาดที่ยังเล็กเกินไปทำให้ตะกาฟูยังห่างไกลจากการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) ผู้เชี่ยวชาญทางการเงินอิสลามในประเทศไทยยังขาดแคลน ประเทศไทยขาดฝ่ายกำกับหรือคณะกรรมการชะรีอะฮ์ส่วนกลาง ทำให้ขาดบรรทัดฐานในการตัดสินใจว่าผลิตภัณฑ์ใดถูกหรือผิดตามหลักชะรีอะฮ์หรือไม่ นอกจากนี้ รัฐบาลและสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) เองยังไม่มีแผนที่จะพัฒนาการเงินอิสลามรวมถึงตะกาฟูอย่างจริงจัง การเปิด AEC ที่จะเป็นรูปธรรมในอนาคต รวมถึงการแข่งขันอย่างเข้มข้นของประเทศอื่นในภูมิภาคจะส่งผลกระทบทางลบต่อตลาดตะกาฟูในประเทศไทยอย่างมาก หากตลาดตะกาฟูในประเทศไทยยังไม่ได้รับการพัฒนาดังที่ผ่านมา

หากมองในอนาคตที่ตลาดประกันภัยในประเทศไทยยังมีแนวโน้มที่จะเติบโตอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ศักยภาพแห่งการเติบโตของอุตสาหกรรมประกันภัยโดยรวมยังสูงซึ่งจะช่วยเกื้อหนุนการพัฒนาของตลาดตะกาฟูได้ และเนื่องจากตลาดทางการเงินอิสลามทั่วโลกยังเล็กมากเมื่อเทียบกับความต้องการลงทุนของชาวมุสลิม ดังนั้นยังมีพื้นที่ที่ประเทศไทยจะพุ่งเป้าในการริเริ่มพัฒนาตลาดตะกาฟูอย่างจริงจัง เพื่อเข้าเป็นส่วนหนึ่งในภาคส่วนทางการเงินที่โตเร็วที่สุดนอกประเทศ อีกทั้ง ตลาดตะกาฟูยังคงเป็นตลาดนิช และเป็นตลาดใหม่เมื่อเปรียบเทียบกับประกันภัยทั่วไป ส่งผลให้อัตราการขยายตัวของตลาดตะกาฟูจะอยู่ในระดับสูงได้ กอปรกับระดับการเข้าถึงการประกันภัยของชาวมุสลิมในประเทศไทยยังอยู่ในระดับต่ำ ส่งผลให้โอกาสอุปทานเพื่อมารองรับกับอุปสงค์แฝงยังมีอยู่อีกมาก

นโยบายและกลยุทธ์ในการส่งเสริมตลาดตะกาฟูในประเทศไทยแบ่งได้เป็นสองกลุ่มด้วยกัน คือ

- 1) นโยบายเพื่อการเติบโตของตะกาฟูในระยะสั้น และ 2) นโยบายเพื่อการเติบโตของตลาดตะกาฟู

ของประเทศในระยะยาว นโยบายเพื่อการเติบโตของตะกั่วในระยะสั้น ได้แก่ การประชาสัมพันธ์ ข้อมูลข่าวสารที่ถูกต้องแก่ผู้บริโภคในด้านความรู้เกี่ยวกับตะกั่ว การสร้างบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้านตะกั่วและการเงินอิสลาม การขยายช่องทางเพิ่มเติมผ่านทางสหกรณ์อิสลาม การเลือกรูปแบบตะกั่วให้เหมาะสมกับประเทศไทย การปรับปรุงระบบภาษีและกฎหมาย (ระยะสั้น)

นโยบายเพื่อการเติบโตของตลาดตะกั่วของประเทศในระยะยาว ได้แก่ การกำหนดทิศทางกลยุทธ์การประกอบธุรกิจประกันภัยที่ถูกขับเคลื่อนโดยแนวโน้มของลูกค้านักลงทุนใหม่ ๆ การจัดตั้งคณะกรรมการกลางชะรีอะฮ์ การแยกบริษัทตะกั่วออกจากบริษัทแม่ที่เป็นบริษัทประกันภัยทั่วไป เป็นการสร้างโอกาสให้กับผู้เล่นใหม่ ๆ ในการที่จะเข้ามาในตลาดนี้ได้ รวมถึงการสร้างแรงจูงใจในการรวบรวมของบริษัทประกันภัยกับบริษัทประกันระดับโลก การรวบรวมกิจการจะส่งผลให้ประสิทธิภาพในการลดต้นทุนและในการทำกำไรของบริษัทสูงขึ้น ผลตอบแทนที่บริษัทจะส่งคืนกลับมาสู่ผู้ลงทุน หรือประชาชนโดยทั่วไปย่อมจะสูงขึ้นได้ หากมีการเปิดเสรีตลาดประกันภัยเพียงพอ ดึงดูดให้ประชาชนทั่วไปหันมาสนใจทำประกันมากขึ้น นอกจากนี้การพัฒนาความรู้เรื่องการเงินอิสลามให้กับมุสลิมในปัจุบันเพื่อปลูกฝังให้ชาวมุสลิมรุ่นใหม่ทราบว่า การเป็นสมาชิกตะกั่วนอกจากจะไม่ผิดหลักชะรีอะฮ์แล้วยังเป็นการกระจายความเสี่ยงทางการเงินที่สมควรกระทำเพื่อความมั่นคงในชีวิต การลงทุนด้านประกันภัยโดยรวมที่เพิ่มขึ้นถือเป็นการเพิ่มการออมของภาคเอกชน ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการสร้างความแข็งแกร่งของเศรษฐกิจประเทศในระยะยาว

บทคัดย่อ

ในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา ตะกาฟูลได้ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ตะกาฟูล คือ สัญญาระหว่างกลุ่มบุคคลที่ตกลงร่วมกันจะรวบรวมเงินเป็นกองกลาง เพื่อช่วยเหลือสมาชิกภายในกลุ่มที่ได้รับความเสียหายจากอุบัติเหตุที่เกิดขึ้น และว่าจ้างบริษัทตะกาฟูลจัดการและนำเงินนี้ไปลงทุนในโครงการที่ไม่เกี่ยวข้องกับดอกเบี้ยและไม่ขัดกับหลักชะรีอะฮ์ รายงานวิจัยฉบับนี้ศึกษาลักษณะ ความสำคัญ และแนวโน้มของตลาดตะกาฟูลในโลก โดยเน้นกลุ่มประเทศที่มีการออกตะกาฟูลอย่างมีนัยสำคัญ คือ กลุ่มประเทศความร่วมมืออ่าวอาหรับ (GCC) และกลุ่มประเทศอาเซียน เปรียบเทียบความเหมือนและต่างของผลิตภัณฑ์ประเภทต่างๆ ในตลาดตะกาฟูลกับตลาดประกันภัยทั่วไป วิเคราะห์ความมีประสิทธิภาพของบริษัทตะกาฟูลและบริษัทประกันภัยทั่วไป ซึ่งเป็นหนึ่งตัวบ่งชี้ที่มีความสำคัญอย่างยิ่งในการวัดสมรรถนะบริษัท โดยใช้การประมาณการค่าประสิทธิภาพ 2 วิธี คือ วิธีทางเศรษฐมิติ Stochastic Frontier Approach (SFA) และ วิธีทางคณิตศาสตร์ Data Envelopment Analysis (DEA) โดยใช้ข้อมูลงบการเงินของบริษัทประกันภัยที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันจากบริษัท A.M. Best รวมทั้งสิ้น 8 ประเทศ แบ่งเป็นประเทศจากกลุ่มความร่วมมืออ่าวอาหรับหรือ GCC จำนวน 4 ประเทศ ได้แก่ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ บาห์เรน กาตาร์ ซาอุดีอาระเบีย และกลุ่มประเทศในอาเซียนจำนวน 4 ประเทศ ได้แก่ มาเลเซีย อินโดนีเซีย สิงคโปร์ และไทย โดยข้อมูลที่นำมาวิเคราะห์เป็นข้อมูลอนุกรมตั้งแต่ปี 2547 - 2557 จำนวนข้อมูลตัวอย่างรวมทั้งสิ้นเท่ากับ 3,087 ตัวอย่าง โดยเป็นข้อมูลของบริษัทประกันภัยทั่วไป 2,956 ตัวอย่าง และของบริษัทตะกาฟูล 131 ตัวอย่าง พบว่า บริษัทตะกาฟูลมีประสิทธิภาพด้านต้นทุนสูงที่สุดเป็นอันดับหนึ่งในทุกกลุ่ม สะท้อนว่าบริษัทโดยเฉลี่ยที่ดำเนินการภายใต้รูปแบบตะกาฟูลมีประสิทธิภาพด้านต้นทุนดีกว่าบริษัทโดยเฉลี่ยที่ดำเนินการภายใต้รูปแบบประกันภัยทั่วไป และค่าประสิทธิภาพทางด้านต้นทุนและประสิทธิภาพทางด้านกำไรเป็นไปในทิศทางเดียวกัน งานวิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้มีความเกี่ยวข้องกับตะกาฟูล และใช้ SWOT ในการวิเคราะห์ศักยภาพของประเทศไทยที่มีต่อตลาดตะกาฟูล อุปสงค์แฝงของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลในประเทศไทยมีอยู่สูง แต่สาเหตุที่ในปัจจุบันตลาดตะกาฟูลยังมีขนาดเล็กมากเมื่อเทียบกับตลาดประกันภัยทั่วไป เนื่องจากผู้บริโภคที่เป็นมุสลิมขาดความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์ว่าจะจะไม่ถูกต้องตามหลักทางศาสนา ดังนั้น จึงมีความจำเป็นที่จะต้องสร้างความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์ให้เกิดกับผู้บริโภคผ่านทางการพัฒนาระบบการบริหารงานที่เป็นไปตามหลักชะรีอะฮ์ การพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความเข้าใจในระบบตลาดตะกาฟูล และการประชาสัมพันธ์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารที่ถูกต้องให้แก่ประชาชน การจัดตั้งคณะกรรมการกลางชะรีอะฮ์ การสร้างแรงจูงใจในการรวบรวมของบริษัทประกันภัยอื่นกับบริษัทประกันระดับโลกก่อให้เกิดการเพิ่มประสิทธิภาพของบริษัทและส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนที่บริษัทจะส่งคืนกลับมาสู่ผู้ลงทุนให้สูงขึ้นได้หากมีการเปิดเสรีตลาดประกันภัยเพียงพอ ดึงดูดให้ประชาชนทั่วไปหันมาสนใจทำประกันมากขึ้น เป็นการเพิ่มการออมของภาคเอกชน ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการสร้างความแข็งแกร่งของเศรษฐกิจของประเทศในระยะยาว

Abstract

There has been a rapid growth in Takaful market for a decade. Takaful is a Shariah compliant mutual risk sharing arrangement, involving "Participants" and "Takaful Operators. It is the provision of shared contributions to help those who are in need. Takaful companies invest in projects that are not related to the interest and not contrary to the Shariah. This research studies the importance and the global trend of Takaful by focusing on the Gulf Cooperation Councils (GCC) and ASEAN; comparison between conventional insurance and Takaful; Efficiency analysis of companies in both conventional insurance and Takaful industries. Efficiency is an important measurement of the company's performance. Econometric method (Stochastic Frontier Approach: SFA) and Mathematical method (Data Envelopment Analysis: DEA) are used in this research to estimate cost and profit efficiencies. Data used in this research are from financial statements of currently operating insurance companies from A.M. Best Company, including four countries from the GCC; the United Arab Emirates, Bahrain, Qatar, Saudi Arabia as well as four countries from ASEAN; Malaysia, Indonesia, Singapore and Thailand. The data range from 2004 to 2014. The total samples comprise 2,956 conventional insurance companies and 131 takaful companies.

It is found that Takaful is the most cost efficiency among all types (Life and Non-life) and regions (GCC and ASEAN). This result indicates that the companies operating under Takaful scheme are more cost-effective than the companies operating under the conventional insurance scheme. Both cost efficiency and profit efficiency are correlated. This research also conducted in-depth interviews with those involved in Takaful and then performed SWOT analysis of the potential Takaful market. Latent demand for Takaful products in Thailand is high but the size of Takaful market is still very small compared with conventional insurance market. In the Muslim community, perception of Takaful services and the trust and confidence they reposed on Takaful operators have significant relationship with their attitude towards Takaful services. It was, therefore, recommended that an attitudinal change campaign is required and rigorous marketing campaign should be embarked upon to create awareness of Takaful services. Establishing central Shariah board to rule on whether instruments and activities complied with Shariah principles, as well as encouraging smaller and weaker domestic insurers

to merge with cross-border insurers, is also important to boost up efficiency. There would result in higher returns to the investors (if the liberalization of the insurance market is high enough) convincing people to buy more insurance. Consequently, private savings increase and leads to resulting in sustained long run economic growth.

สารบัญ

หน้า

บทที่ 1: บทนำ

1.1	ความเป็นมาและความสำคัญของเรื่อง	1
1.2	วัตถุประสงค์ของการวิจัย	6
1.3	ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	6
1.4	ขอบเขตของโครงการวิจัย	6

บทที่ 2: ลักษณะและโครงสร้างของตะกาฟูล

2.1	ความหมาย ลักษณะที่สำคัญของตะกาฟูล	7
2.1.1	ความหมายของตะกาฟูล	7
2.1.2	ลักษณะสำคัญของตะกาฟูล	9
2.2	องค์ประกอบสำคัญของตะกาฟูล	18
2.2.1	คู่สัญญา	18
2.2.2	คำแสดงเจตนาของคู่สัญญา	20
2.3	ประเภทของตะกาฟูล	20
2.3.1	ตะกาฟูลเพื่อครอบครัว (Family Takaful)	23
2.3.2	ตะกาฟูลทั่วไป (General Takaful)	24
2.3.3	รีตะกาฟูล (Re-Takaful)	24
2.4	ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับประกันภัยทั่วไปและตะกาฟูล	25
2.4.1	ความเสี่ยงด้านการค้าประกัน (Underwriting risk)	26
2.4.2	ความเสี่ยงด้านการดำเนินการ (Operational risk)	26
2.4.3	ความเสี่ยงด้านเครดิต (Credit risk)	27

2.4.4 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง (Liquidity risk)	28
2.4.5 ความเสี่ยงด้านตลาด (Market risk)	28
2.4.6 ความเสี่ยงจากการไม่ปฏิบัติตามมาตรฐานกฎชะรีอะฮ์ (Shariah compliance risk)	29
2.5 ข้อเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างตลาดตะกาฟูลกับประกันภัยทั่วไป	29

บทที่ 3: สถานการณ์และแนวโน้มของตลาดตะกาฟูล

3.1 แนวโน้มของมูลค่าเบี้ยประกันในตลาดทั่วไปและตลาดตะกาฟูล	36
3.2 การเปรียบเทียบมูลค่าเบี้ยประกันในตลาดประกันทั่วไปและตลาดตะกาฟูล	38
3.3 อัตราการเติบโตของมูลค่าเบี้ยประกันในตลาดประกันทั่วไปและตลาดตะกาฟูล	40
3.4 แนวโน้มการขยายตัวของตลาดตะกาฟูล	42
3.5 สัดส่วนของประเภทผลิตภัณฑ์ในตลาดตะกาฟูล	43
3.6 มูลค่าและสัดส่วนมูลค่าเบี้ยประกันภัยตะกาฟูลรายภูมิภาค	44

บทที่ 4: วิธีการวิจัย

4.1 แนวคิดการวัดประสิทธิภาพทางเศรษฐกิจ	51
4.2 วิธีการประมาณค่าประสิทธิภาพ	55
4.2.1 วิธีโปรแกรมเชิงคณิตศาสตร์	55
4.2.2 วิธีทางเศรษฐมิติ	56
4.3 การเปรียบเทียบจุดเด่นและจุดด้อยของวิธีการวัดประสิทธิภาพแบบ Data Envelopment Analysis (DEA) และ Stochastic Frontier Analysis (SFA)	57
4.3.1 จุดเด่นและจุดด้อยของการใช้วิธี Data Envelopment Analysis (DEA)	57
4.3.2 จุดเด่นและจุดด้อยของการใช้วิธี Stochastic Frontier Analysis (SFA)	58
4.4 ทบทวนวรรณกรรมการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัยทั่วไปและตะกาฟูล	59

4.4.1 การศึกษาที่เปรียบเทียบค่าประสิทธิภาพระหว่างบริษัทประกันภัยทั่วไป (Conventional firm) กับบริษัทตะกาฟูล (Takaful firm)	59
4.4.2 การประหยัดต่อขนาด (Economies of scale) และการประหยัดต่อขอบเขต (Economies of scope)	63
4.4.3 การเปรียบเทียบประสิทธิภาพระหว่างประเทศ	64

บทที่ 5: ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

5.1 นิยามตัวแปร	66
5.1.1 ตัวแปรที่นำมาใช้ในการวัดผลผลิต	66
5.1.2 ตัวแปรที่นำมาใช้ในการวัดปัจจัยการผลิตและราคาปัจจัยการผลิต	68
5.2 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง	70
5.3 ผลการวิเคราะห์ประสิทธิภาพด้านต้นทุนด้วยวิธี DEA	75
5.4 ผลการวิเคราะห์ประสิทธิภาพด้านต้นทุนด้วยวิธี SFA	88
5.5 ผลการวิเคราะห์ประสิทธิภาพด้านกำไรด้วยวิธี SFA	97

บทที่ 6: สถานการณ์แวดล้อมและอนาคตของตลาดตะกาฟูล ในประเทศไทย

6.1 สถานการณ์ของตลาดตะกาฟูลในประเทศไทย	107
6.2 สถานการณ์และนโยบายเกี่ยวกับตะกาฟูลในกลุ่มประเทศ GCC	116
6.3 สถานการณ์และนโยบายเกี่ยวกับตะกาฟูลในกลุ่มประเทศอาเซียน	117
6.4 มุมมองจากสามกลุ่มหลักที่มีความเกี่ยวข้องในตลาดตะกาฟูลในประเทศไทย	122
6.4.1 กลุ่มที่มีความเชี่ยวชาญทางด้านตลาดตะกาฟูลในประเทศไทย	122
6.4.2 กลุ่มผู้ลงทุนทั่วไป	134
6.4.3 กลุ่มผู้วางนโยบาย	138
6.5 บทสรุปมุมมองที่มีต่ออนาคตของตะกาฟูลในประเทศไทย	140

บทที่ 7: การวิเคราะห์ศักยภาพของตลาดตะกั่วในประเทศไทยโดยวิธี SWOT

7.1 สภาวะแวดล้อมภายใน	144
7.1.1 จุดแข็ง (Strengths)	144
7.1.2 จุดอ่อน (Weaknesses)	146
7.2 สภาวะแวดล้อมภายนอก	148
7.2.1 โอกาส (Opportunities)	148
7.2.2 อุปสรรค (Threats)	150

บทที่ 8: ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายและบทสรุป

8.1 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายเกี่ยวกับตะกั่วในประเทศไทย	153
8.1.1 นโยบายเพื่อการเติบโตของตะกั่วในระยะสั้น	153
8.1.2 นโยบายเพื่อการเติบโตของตลาดตะกั่วของประเทศในระยะยาว	155
8.2 บทสรุป	158

รายการอ้างอิง	162
----------------------	-----

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก	168
ภาคผนวก ข	172
ภาคผนวก ค	174
ภาคผนวก ง	176
ภาคผนวก จ	178

สารบัญรูปภาพ

หน้า

รูปที่ 2.1 ประเภทและผลิตภัณฑ์ของตะกั่วพลู	22
รูปที่ 3.1 มูลค่าเบี้ยประกันภัยทั่วไปทั่วโลก ปี 2552 – 2556	36
รูปที่ 3.2 มูลค่าเบี้ยประกันภัยทั่วไปในเอเชีย ปี 2552 – 2556	37
รูปที่ 3.3 มูลค่าเบี้ยประกันของตะกั่วพลูทั่วโลก ปี 2552 – 2557	38
รูปที่ 3.4 เปรียบเทียบมูลค่าเบี้ยประกันทั่วไปกับตะกั่วพลูทั่วโลก ปี 2552 – 2557	39
รูปที่ 3.5 เปรียบเทียบมูลค่าเบี้ยประกันทั่วไปกับตะกั่วพลูในอาเซียน ปี 2552 – 2556	40
รูปที่ 3.6 อัตราการเติบโตของมูลค่าเบี้ยประกันตะกั่วพลู ปี 2553 – 2556	41
รูปที่ 3.7 อัตราการเติบโตของมูลค่าเบี้ยประกันทั่วไป ปี 2553 – 2556	41
รูปที่ 3.8 มูลค่าเบี้ยประกันที่คาดการณ์ของตะกั่วพลูทั่วโลก ปี 2553 - 2559	42
รูปที่ 3.9 สัดส่วนของประเภทตะกั่วพลู	43
รูปที่ 3.10 มูลค่าเบี้ยประกันของตะกั่วพลูใน GCC ปี 2552 – 2557	45
รูปที่ 3.11 สัดส่วนมูลค่าเบี้ยประกันของตะกั่วพลูใน GCC แบ่งเป็นรายประเทศ ปี 2557	46
รูปที่ 3.12 มูลค่าเบี้ยประกันของตะกั่วพลูในอาเซียน ปี 2552 – 2557	47
รูปที่ 3.13 สัดส่วนมูลค่าเบี้ยประกันของตะกั่วพลูในอาเซียนแบ่งเป็นรายประเทศ ปี 2557	48
รูปที่ 4.1 การวัดประสิทธิภาพด้านเทคนิค (Technical efficiency: TE)	53
รูปที่ 4.2 การวัดประสิทธิภาพด้านต้นทุน (Cost efficiency: CE)	54
รูปที่ 5.1 สัดส่วนกลุ่มตัวอย่างแยกประเทศ และรูปแบบของการประกันภัย	71
รูปที่ 5.2 สัดส่วนกลุ่มตัวอย่างแยกตาม รูปแบบ และประเภทของบริษัทประกัน รายภูมิภาค	73
รูปที่ 5.3 สัดส่วนกลุ่มตัวอย่างแยกตาม รูปแบบ และประเภทของบริษัทประกัน รายประเทศ	74

รูปที่ 5.4 การกระจายตัวของค่าประสิทธิภาพของบริษัทตะกั่วและประกันทั่วไป (โดยเทียบกับเส้น พรมแดนประสิทธิภาพที่รวมบริษัททุกรูปแบบ ทุกภูมิภาค (Combined regions / Combined Types) 95	
รูปที่ 5.5 การเปรียบเทียบระหว่างประสิทธิภาพทางต้นทุนและประสิทธิภาพทางกำไรด้วยวิธี SFA 104	
รูปที่ 6.1 เบี้ยประกันรับโดยตรงและจำนวนกรมธรรม์ของประกันชีวิตและประกันวินาศภัย ของประเทศ ไทยในช่วงปี 2555 – 2558 108	
รูปที่ 6.2 เบี้ยประกันรับโดยตรงและจำนวนกรมธรรม์ของตะกั่วและประกันชีวิตแบบทั่วไปและตะ กั่วของประเทศไทยในช่วงปี 2555 – 2558 109	
รูปที่ 6.3 สัดส่วนเบี้ยประกันรับโดยตรงต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (insurance penetration rate) ของไทยในช่วงระหว่างปี 2555 – 2558 111	
รูปที่ 6.4 สัดส่วนเบี้ยประกันรับโดยตรงต่อคนของประเทศไทยในช่วงระหว่างปี 2555 – 2558 112	
รูปที่ 6.5 สัดส่วนของจำนวนกรมธรรม์ต่อคนของประเทศไทยในช่วงระหว่างปี 2555 – 2558 113	
รูปที่ 6.6 กระบวนการในการออกผลิตภัณฑ์ตะกั่ว 139	

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 2.1 ความแตกต่างของประกันภัยทั่วไปทั้งสองรูปแบบและตะกาฟูล	32
ตารางที่ 4.1 การศึกษาเปรียบเทียบค่าประสิทธิภาพระหว่างบริษัทประกันภัยทั่วไปกับบริษัทตะกาฟูล	62
ตารางที่ 5.1 ข้อมูลที่ใช้สำหรับการประมาณค่าประสิทธิภาพที่ใช้ในการศึกษา	69
ตารางที่ 5.2 สรุปสถิติเบื้องต้นของบริษัทในกลุ่มตัวอย่าง	70
ตารางที่ 5.3 ค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนจำแนกตามรูปแบบ ภูมิภาคและขอบเขตของเส้นพรมแดน ประสิทธิภาพของบริษัทประกันชีวิตด้วยวิธี DEA ปี 2547 – 2557	76
ตารางที่ 5.4 ค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนจำแนกตามรูปแบบ ภูมิภาคและขอบเขตของเส้นพรมแดน ประสิทธิภาพของบริษัทประกันวินาศภัยด้วยวิธี DEA ปี 2547 – 2557	79
ตารางที่ 5.5 ค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนจำแนกตามรูปแบบ ภูมิภาคและขอบเขตของเส้นพรมแดน ประสิทธิภาพของบริษัทประกันชีวิตด้วยวิธี DEA ปี 2547 – 2550	82
ตารางที่ 5.6 ค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนจำแนกตามรูปแบบ ภูมิภาคและขอบเขตของเส้นพรมแดน ประสิทธิภาพของบริษัทประกันวินาศภัยด้วยวิธี DEA ปี 2547 – 2550	84
ตารางที่ 5.7 การจัดอันดับของค่าประสิทธิภาพด้านเทคนิคด้วยวิธี DEA ตามภูมิภาค	86
ตารางที่ 5.8 การจัดอันดับของค่าประสิทธิภาพต่อขนาดด้วยวิธี DEA ตามภูมิภาค	86
ตารางที่ 5.9 การจัดอันดับของค่าประสิทธิภาพด้านการจัดสรรด้วยวิธี DEA ตามภูมิภาค	86
ตารางที่ 5.10 การจำแนกบริษัทตามผลได้ต่อขนาดของบริษัทประกันชีวิตด้วยวิธี DEA	87
ตารางที่ 5.11 การจำแนกบริษัทตามผลได้ต่อขนาดของบริษัทประกันวินาศภัยด้วยวิธี DEA	87
ตารางที่ 5.12 ค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนจำแนกตามรูปแบบ ภูมิภาคและขอบเขตของเส้นพรมแดน ประสิทธิภาพของบริษัทประกันชีวิตด้วยวิธี SFA ปี 2547 – 2557	89
ตารางที่ 5.13 ค่าความแปรปรวน (Variance) ของค่าประสิทธิภาพที่คำนวณด้วยวิธี DEA และ SFA	91
ตารางที่ 5.14 ค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนจำแนกตามรูปแบบ ภูมิภาคและขอบเขตของเส้นพรมแดน ประสิทธิภาพของบริษัทประกันวินาศภัยด้วยวิธี SFA ปี 2547 – 2557	92

ตารางที่ 5.15 สรุปการจัดอันดับของประสิทธิภาพด้านต้นทุนด้วยวิธี DEA และ SFA	94
ตารางที่ 5.16 ค่าประสิทธิภาพด้านกำไรจำแนกตามรูปแบบ ภูมิภาคและขอบเขตของเส้นพรมแดนประสิทธิภาพของบริษัทประกันชีวิตด้วยวิธี SFA ปี 2547 – 2557	98
ตารางที่ 5.17 ค่าประสิทธิภาพด้านกำไรจำแนกตามรูปแบบ ภูมิภาคและขอบเขตของเส้นพรมแดนประสิทธิภาพของบริษัทประกันวินาศภัยด้วยวิธี SFA ปี 2547 – 2557	101
ตารางที่ 5.18 สรุปการจัดอันดับของประสิทธิภาพทางกำไรของบริษัทประกันชีวิตและประกันวินาศภัยด้วยวิธี SFA	103
ตารางที่ 6.1 รูปแบบตะกาฟูลที่ใช้ในประเทศไทย	121
ตารางที่ 7.1 สรุป SWOT ของตลาดตะกาฟูลในประเทศไทย	152

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของเรื่อง

นับตั้งแต่ปี 2545 เป็นต้นมา ระดับราคาน้ำมันดิบเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แม้จะมีการปรับตัวลดลงอย่างรุนแรงในปี 2552 แต่ก็สามารถปรับตัวสูงขึ้นได้นับจากนั้น ด้วยปัจจัยทางด้านราคาที่เพิ่มสูงขึ้นและการผูกขาดปริมาณการผลิต ส่งผลให้กลุ่มผู้ถือครองปิโตรดอลลาร์กลายเป็นกลุ่มพลังขับเคลื่อนเศรษฐกิจใหม่ที่มีขนาดใหญ่และเติบโตอย่างมาก โดยในปี 2549 กลุ่มประเทศผู้ส่งออกน้ำมัน (OPEC) ได้เลื่อนสถานะขึ้นเป็นแหล่งของเงินทุนไหลออกสุทธิขนาดใหญ่ที่สุดในโลก และมีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจโลกอย่างมีนัยสำคัญ

สิ่งที่ขยายตัวไปพร้อม ๆ กับการเติบโตของปิโตรดอลลาร์ก็คือ ขนาดของการเงินอิสลามที่มีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว จากที่จำกัดอยู่เฉพาะในโลกมุสลิมไปยังตลาดการเงินทั่วไปในภูมิภาคอื่น ๆ ก่อให้เกิดนวัตกรรมในเครื่องมือทางการเงินอิสลาม อาทิ เงินฝากและสินเชื่อประเภทต่าง ๆ ที่สอดคล้องตามหลักศาสนาอิสลามหรือชะรีอะฮ์ รวมทั้งพันธบัตรอิสลามหรือซุกุก เป็นต้น เมื่อภาคการธนาคารและตลาดทุนอิสลามเติบโตอย่างมากอันเป็นกลไกสำคัญของการเงินอิสลาม จึงส่งผลให้ตะกาฟูลขยายตัวตามไปด้วย ทั้งในส่วนของ การประกันทรัพย์สินและประกันชีวิตที่มีความสอดคล้องตามหลักศาสนา ดังนั้น การประกันภัยที่สอดคล้องตามหลักชะรีอะฮ์หรือตะกาฟูล (Takaful) จึงได้รับความสนใจอย่างมากในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา

เมื่อศึกษาประวัติความเป็นมาของตะกาฟูล พบว่า แนวคิดทางการประกันภัยถือกำเนิดขึ้นตั้งแต่สมัยก่อนอิสลาม (Pre-Islamic Era) ในอดีตกาลนั้น ชาวอาหรับนิยมการค้าขายและนำกองคาราวานการค้าออกเดินทางไกลไปค้าขายยังต่างแดน พ่อค้าอาหรับตระหนักดีว่าเส้นทางในทะเลทรายและการล่องเรือเดินสมุทรนั้นมียันตรายและความเสี่ยงสูง ทั้งจากการปล้นสดมภ์และภัยพิบัติธรรมชาติ ดังนั้น พ่อค้าจึงมักนำเงินหรือทรัพย์สินส่วนหนึ่งมารวมไว้เป็นกองกลางก่อนออกเดินทาง ทรัพย์สินกองกลางนี้ได้รับการดูแลโดยบุคคลที่ไว้วางใจและได้รับมอบหมายว่า หากพ่อค้าและกองคาราวานประสบอุบัติเหตุหรือได้รับความเสียหายจากการปล้นสดมภ์ระหว่างการเดินทาง พ่อค้าชาวอาหรับเหล่านั้นจะได้รับส่วนแบ่งทรัพย์สินกองกลางนี้เพื่อบรรเทาทุกข์และความเสียหายที่เกิดขึ้น ในทางกลับกัน หากกองคาราวาน

เดินทางกลับมาโดยปลอดภัย ทรัพย์สินกองกลางนี้จะถูกปันส่วนให้ผู้ดูแลเพื่อเป็นค่าจ้าง และทรัพย์สินส่วนที่เหลือจะคืนให้แก่พ่อค้าผู้จ่ายเงิน วิธีการดังกล่าวนี้ ได้รับการปฏิบัติสืบเนื่องต่อมาในสมัยอิสลามเช่นกัน และพ่อค้าและชาวมุสลิมเรียกวิธีการดังกล่าวในภาษาอาหรับว่า ตะกาฟูล ซึ่งหมายถึง ความร่วมมือเพื่อช่วยเหลือกันในหมู่คณะ

ตะกาฟูลได้รับความสนใจอีกครั้งในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา จากการขยายตัวของการเงินอิสลามไปยังภูมิภาคต่าง ๆ ทั่วโลก โดยตะกาฟูลนั้นตั้งอยู่บนพื้นฐานของการช่วยเหลือและร่วมมือระหว่างกันของผู้รับประกันและผู้ทำประกัน กล่าวโดยภาพรวม ตะกาฟูล คือ สัญญาระหว่างกลุ่มบุคคลหนึ่งที่ตกลงร่วมกันจะรวบรวมเงินหรือทรัพย์สินส่วนหนึ่งเป็นกองกลาง เพื่อช่วยเหลือสมาชิกภายในกลุ่มที่ได้รับ ความเสียหายจากอุบัติเหตุที่เกิดขึ้น และว่าจ้างผู้ดูแลทรัพย์สินกองกลางนั้น โดยสัญญาหรือกรรมธรรม์ตะกาฟูลจะต้องระบุชัดเจนถึง จำนวนเงินเบี้ยประกันภัยที่ผู้เอาประกันจ่ายให้แก่ผู้ดูแลทรัพย์สินหรือบริษัท ตะกาฟูล ซึ่งรวมถึงวงเงินส่วนหนึ่งที่ผู้เอาประกันยินดียินยอมบริจาคไว้สำหรับชดเชยความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นด้วย ในขณะที่ผู้รับประกันจะเป็นคนกำหนดวงเงินสินไหมทดแทนสูงสุด และเป็นผู้ที่ดูแลรับผิดชอบต่อการชดเชยค่าเสียหายหากเกิดอุบัติเหตุแก่ผู้ตกลงทำตะกาฟูล อย่างไรก็ตามในปัจจุบันผู้ดูแลทรัพย์สินหรือบริษัทตะกาฟูล สามารถนำเงินหรือทรัพย์สินนี้ไปลงทุนเพื่อหากำไรเพิ่มเติมได้ หากแต่ต้องไม่ลงทุนในโครงการที่เกี่ยวข้องกับดอกเบี้ยและไม่ขัดกับหลักชะรีอะฮ์อื่น ๆ

ตะกาฟูลสมัยใหม่นี้ ถือกำเนิดขึ้นเป็นทางการครั้งแรกในประเทศซูดาน ในปี 2522 โดยบริษัทตะกาฟูลแห่งแรก คือ Sudanese Islamic Insurance Company อย่างไรก็ดี บริษัทยังไม่ได้รับการรับรองอย่างเป็นทางการจาก The Organization of the Islamic Conference (OIC) ว่าเป็นบริษัทที่สามารถออกผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ในรูปแบบของตะกาฟูลได้จนกระทั่ง 6 ปีต่อมา ดังนั้น ปี 2528 จึงนับเป็นจุดเริ่มต้นของการพัฒนาตะกาฟูลที่เป็นผลิตภัณฑ์ประกันภัยรูปแบบเฉพาะที่ถูกต้องและสอดคล้องตามหลักชะรีอะฮ์ ตะกาฟูลได้ขยายตัวอย่างต่อเนื่องจากนั้นเป็นต้นมาทั้งทางด้านปริมาณและอัตราการเติบโต โดยเฉพาะอย่างยิ่งหลังจากวิกฤติการเงินและเศรษฐกิจโลกในช่วงปี 2551 ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลได้รับความสนใจอย่างมากในกลุ่มประเทศความร่วมมืออ่าวอาหรับ (GCC) ที่มีประเทศซาอุดีอาระเบียเป็นผู้นำตลาดโลก และกลุ่มประเทศอาเซียนที่มีประเทศมาเลเซียเป็นผู้นำหลักในตลาดตะกาฟูลของภูมิภาค

แม้ตะกาฟูลจะถือกำเนิดที่ซูดาน แต่ธุรกิจตะกาฟูลเติบโตอย่างรวดเร็วในประเทศมาเลเซีย โดย Syarikat Takaful Malaysia เป็นบริษัทตะกาฟูลแห่งแรกของมาเลเซีย ได้รับการจัดตั้งขึ้นในปี 2528 หลังจากการก่อตั้งธนาคารอิสลาม เนื่องจากธุรกิจประกันเป็นภาคส่วนที่จำเป็นสำหรับธุรกิจธนาคาร

และรัฐบาลมาเลเซียมีนโยบายชัดเจนที่จะผลักดันให้ระบบการเงินอิสลามเป็นทางเลือกของประชาชนที่นับถือศาสนาอิสลาม อีกทั้ง รัฐบาลมาเลเซียต้องการผลักดันให้มาเลเซียเป็นศูนย์กลางการเงินอิสลามโลก ดังนั้น จึงมีการออกพระราชบัญญัติตะกาฟูลเพื่อสนับสนุนธุรกิจประกันภัย ซึ่งส่งผลให้ธุรกิจตะกาฟูลของมาเลเซียมีความเข้มแข็งและเติบโตอย่างต่อเนื่อง

มาเลเซียมีการออกกฎหมายรองรับการตั้งธุรกิจตะกาฟูลขึ้นในปี 2527 คือ พระราชบัญญัติตะกาฟูล ค.ศ. 1984 (The Takaful Act 1984) แต่การพัฒนาตะกาฟูลในช่วงแรกของมาเลเซียยังเป็นไปอย่างช้า ๆ โดยก่อนปี 2549 มาเลเซียมีบริษัทตะกาฟูลท้องถิ่นเพียง 3 บริษัทเท่านั้น และมีสัดส่วนของตะกาฟูลในตลาดประกันภัยเพียงประมาณร้อยละ 4 ของตลาดประกันภัยทั้งหมด แต่ทว่าได้มีการขยายตัวอย่างมีนัยสำคัญหลังจากนั้นเป็นต้นมา โดยมีบริษัทตะกาฟูลจดทะเบียนขยายตัวเพิ่มขึ้นเป็น 2 เท่าจากช่วงก่อนหน้า ทั้งนี้ ปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดการพัฒนา คือ กรอบกฎหมายและข้อบังคับทางการประกันภัยที่เน้นเกี่ยวกับบรรษัทภิบาลในการบริหารจัดการ และการดูแลผู้บริโภคเป็นสำคัญ

ประเทศที่มีความสำคัญในการออกตะกาฟูลในภูมิภาคอาเซียนรองจากประเทศมาเลเซีย คือ ประเทศอินโดนีเซีย แม้ว่า ธุรกิจตะกาฟูลในอินโดนีเซียถือว่ามีขนาดเล็ก หากเทียบกับจำนวนประชากรชาวมุสลิมของประเทศที่มีกว่า 200 ล้านคน และยังมีล้าหลังมากเมื่อเทียบกับประกันภัยทั่วไป โดยมีสัดส่วนของมูลค่าเบี้ยตะกาฟูลเพียงร้อยละ 1.0 ของมูลค่าเบี้ยประกันภัยทั้งหมดในปี 2549 สาเหตุมาจากประชาชนอินโดนีเซียให้ความสำคัญต่อการประกันภัยน้อย ไม่ว่าจะเป็นประกันภัยทั่วไปหรือตะกาฟูล อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ปี 2550 เป็นต้นมา จำนวนบริษัทตะกาฟูลในอินโดนีเซียได้เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญจาก 5 บริษัทเป็น 43 บริษัท โดย 20 บริษัทเป็นตะกาฟูลเพื่อการประกันชีวิต (Life Takaful) และ 19 บริษัทเป็นตะกาฟูลทั่วไป (General takaful) และ 4 บริษัทเป็นรีตะกาฟูล (Re-Takaful) นอกจากนี้ มูลค่าของเบี้ยประกันทั้งหมดของอินโดนีเซียก็ได้เพิ่มขึ้นอย่างมาก จากปี 2553 ที่มีมูลค่าประมาณ 416 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เป็น 964 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2557

สำหรับประเทศไทยนั้น Ernst & Young (2014) และ Deloitte (2013) รายงานมูลค่าตะกาฟูลในประเทศไทยว่า มีมูลค่าเบี้ยประกันโดยประมาณที่ 75 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2555 และอัตราการเจริญเติบโตของตลาดตะกาฟูลไทยยังอยู่ในระดับต่ำที่ร้อยละ 6.3 ตลอดช่วงปี 2552 – 2556

บริษัทฟินันซ่าประกันชีวิต (ปัจจุบันคือบริษัทฟิลลิปประกันชีวิต) ได้เป็นผู้นำบุกเบิกและพัฒนากรรมธรรม์ประกันชีวิตฉบับแรกที่สอดคล้องกับหลักชะรีอะฮ์เมื่อปี 2549 โดยใช้ชื่อว่า สัญญาตะกาฟูลเพื่อครอบครัว ประเด็นสำคัญ คือบริษัทได้แยกการจัดการทางการเงินออกจากธุรกิจประกันภัยปกติของบริษัทอย่างชัดเจน กล่าวคือ เงินสมทบตะกาฟูลจะนำไปฝากไว้กับธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย หรือ

นำไปลงทุนในกองทุนอิสลาม เพื่อให้การบริหารจัดการเป็นไปตามหลักศาสนาอิสลาม และเมื่อมีผลตอบแทนบริษัทพินันชาประกันชีวิตก็จะนำไปจัดสรรให้กับสมาชิกผู้ถือตะกาฟูลตามสัดส่วนที่ระบุไว้ในสัญญา นอกจากนี้ บริษัทยังได้จัดตั้งคณะกรรมการพินันชาชะรีอะฮ์ขึ้น เพื่อทำหน้าที่ดูแลและบริหารจัดการการดำเนินงานในส่วนของพินันชาตะกาฟูลให้ถูกต้องทั้งตามหลักศาสนาและการทำธุรกรรมทางการเงิน เช่นเดียวกัน บริษัททียะยะประกันภัย จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทประกันวินาศภัยแห่งแรกที่ได้ดำเนินนโยบายธุรกิจในลักษณะ 1 บริษัท 2 ระบบ คือ ระบบประกันวินาศภัยทั่วไป และ ระบบประกันภัยแบบอิสลามภายใต้การกำกับดูแลของคณะกรรมการชะรีอะฮ์ โดยทำการแยกบริหารงานทั้งในแง่ของการบริหารจัดการภายในและการให้บริการลูกค้าของทั้ง 2 ระบบ ออกจากกันอย่างชัดเจน

เมื่อพิจารณาในรายละเอียดของตลาดประกันภัยทั่วไปและตะกาฟูลในประเทศไทยนั้น เป็นที่น่าสนใจที่ว่าบริษัทประกันภัยรายใหญ่ ๆ ของประเทศยังไม่ได้ให้ความสำคัญในการออกตะกาฟูลมากนัก นอกจากนี้ ผู้วางนโยบายของไทยยังไม่ได้คำนึงถึงอนาคตและความเป็นไปได้ในการเติบโตของตลาดตะกาฟูล เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศเพื่อนบ้าน อาทิ มาเลเซีย และอินโดนีเซีย กล่าวคือยังไม่ได้มีการศึกษาเชิงลึกทางด้านการเงินการประกันภัย และด้านเศรษฐศาสตร์ที่มีความเชื่อมโยงโดยตรงกับตะกาฟูล โดยเฉพาะอย่างยิ่งการวัดความมีประสิทธิภาพของบริษัทประกันภัย ในขณะที่ในต่างประเทศ มีงานวิจัยทั้งเชิงทฤษฎีและเชิงประจักษ์ที่ศึกษาเกี่ยวกับประสิทธิภาพของบริษัทประกันภัยทั่วไปอย่างแพร่หลาย ซึ่งมีประโยชน์อย่างมากต่อทั้งวงการศึกษ บริษัทประกันภัยเอง รวมทั้งผู้วางนโยบายทางด้านเศรษฐกิจของประเทศ เพราะสามารถเข้าใจถึงรายละเอียดที่ลึกซึ้งของประสิทธิภาพ ปัจจัยสำคัญที่มีต่อความมีประสิทธิภาพของตลาดประกันภัย รวมทั้งสามารถออกนโยบายที่เป็นประโยชน์ในการส่งเสริมธุรกิจประกันภัยอีกด้วย

ประสิทธิภาพ (Efficiency) ของบริษัท เป็นหนึ่งตัวบ่งชี้ที่มีความสำคัญอย่างยิ่งในการวัดสมรรถนะบริษัท (Performance measurement) โดยทางทฤษฎีเศรษฐศาสตร์และการเงินนั้น การวัดประสิทธิภาพของบริษัทสามารถคำนวณได้หลายวิธี ขึ้นอยู่กับการนิยามและแง่มุมของประสิทธิภาพที่สนใจ อย่างไรก็ตาม วิธีการวัดประสิทธิภาพของบริษัทที่ได้รับความนิยมอย่างแพร่หลายในปัจจุบัน คือ การวัดขอบเขตประสิทธิภาพ (Efficiency frontier measurement) ที่มีแนวคิดมาจาก Markowitz ในปี 2528 โดยในทางสถิตินั้น แบ่งวิธีการวัดประสิทธิภาพเป็น 2 วิธี ได้แก่ (1) วิธีการประมาณค่าที่อิงพารามิเตอร์ (Parametric method) ซึ่งวิธีที่นิยมใช้ ได้แก่ Stochastic Frontier Approach (SFA) มีสมมติฐานคือ การกระจายตัวของความน่าจะเป็นของตัวคลาดเคลื่อน (Error term) มีรูปแบบที่ชัดเจน เช่น การแจกแจงแบบปกติ (Normal distribution) และ (2) วิธีการประมาณค่าที่ไม่อิง

พารามิเตอร์ (Nonparametric method) ซึ่งวิธีที่นิยมใช้คือ Data Envelopment Analysis (DEA) ซึ่งไม่มีการกำหนดค่าความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรและการกระจายตัวของค่าความคลาดเคลื่อน

เมื่อศึกษาวรรณกรรมปริทัศน์เชิงประจักษ์เกี่ยวกับการวัดประสิทธิภาพของบริษัทประกันภัย พบว่างานวิจัยที่ใช้วิธีการวัดประสิทธิภาพทั้งสองรูปแบบ คือ SFA และ DEA นั้น ให้ผลการวิจัยที่สอดคล้องกัน กล่าวคือ Cummins & Zi (1998) และ Eling & Luhnen (2010) พบว่า การวัดประสิทธิภาพของบริษัทประกันภัยด้วยวิธีการ SFA ให้ค่าสัมประสิทธิ์ความมีประสิทธิภาพที่ไม่แตกต่างกันนักและเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับการวัดประสิทธิภาพด้วยวิธี DEA ข้อดีของวิธีการวัดประสิทธิภาพแบบ DEA คือ ไม่มีความจำเป็นต้องกำหนดรูปแบบการกระจายตัวที่ชัดเจนของตัวแปรสุ่มซึ่งมีโอกาสเกิดความผิดพลาดได้ และสามารถคำนวณค่าสัมประสิทธิ์ความมีประสิทธิภาพได้รวดเร็วกว่า งานวิจัยส่วนใหญ่ที่เกี่ยวข้องกับการวัดประสิทธิภาพจึงมักจะใช้วิธี DEA อาทิ Donni & Fecher (1997), Cummins et al. (1999), Diacon et al. (2002), Boonyasai et al. (2002), Davutyan & Klumpes (2008) ในขณะที่การวัดประสิทธิภาพด้วยวิธี SFA นั้นมีการนำไปใช้ในงานวิจัยค่อนข้างจำกัดกว่า อันเนื่องมาจากกระบวนการตั้งสมมติฐานและการคำนวณที่ทำได้ยากกว่า อย่างไรก็ตาม งานวิจัยฉบับนี้จะทำการวัดและเปรียบเทียบประสิทธิภาพของบริษัทประกันภัยทั่วไปและบริษัทตะกาฟุลทั้ง 2 วิธี

งานวิจัยเชิงประจักษ์ที่ศึกษาเกี่ยวกับประสิทธิภาพของบริษัทประกันภัยทั่วไปมีอยู่อย่างแพร่หลาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศในยุโรป และกลุ่มประเทศในองค์การเพื่อความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการพัฒนา (OECD) อย่างไรก็ตาม การศึกษาในด้านดังกล่าวของตะกาฟุลยังมีอยู่น้อยและเปรียบเทียบเฉพาะประสิทธิภาพของบริษัทตะกาฟุลด้วยกันเอง การเปรียบเทียบประสิทธิภาพระหว่างบริษัทประกันภัยทั่วไปกับบริษัทตะกาฟุลยังแทบไม่มีการศึกษา ซึ่งผู้วิจัยเห็นว่าการเข้าใจและทราบถึงประสิทธิภาพที่อาจมีความแตกต่างกันระหว่างประกันภัยทั่วไปและตะกาฟุล จะช่วยให้ทั้ง บริษัทประกันภัย ผู้บริโภค และผู้วางนโยบายตระหนักถึงความแตกต่างที่สำคัญของบริษัทประกันภัยทั้งสองรูปแบบ และมีความรู้ความเข้าใจที่ลึกซึ้งมากยิ่งขึ้น อันจะก่อให้เกิดประโยชน์ในการริเริ่มและสานต่อนโยบายเพื่อการพัฒนาตลาดประกันภัยของประเทศ

รายงานวิจัยฉบับนี้จะศึกษาลักษณะ ความสำคัญ และแนวโน้มของตลาดตะกาฟุลในโลก โดยเน้นกลุ่มประเทศที่มีการออกตะกาฟุลอย่างมีนัยสำคัญ เปรียบเทียบความเหมือนและต่างของผลิตภัณฑ์ประเภทต่าง ๆ ในตลาดตะกาฟุลกับตลาดประกันภัยทั่วไป ตลอดจนวิเคราะห์ความมีประสิทธิภาพของบริษัทตะกาฟุลและบริษัทประกันภัยทั่วไป และนำเสนอแนวนโยบายแก่ภาครัฐในการพัฒนาตลาดตะกาฟุลไทยทั้งในระยะสั้นและระยะยาว

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

- 1.2.1 เพื่อศึกษาลักษณะความสำคัญและแนวโน้มของตลาดตะกั่วในโลก โดยเน้นกลุ่มประเทศที่มีการออกตะกั่วอย่างมีนัยสำคัญ อาทิ กลุ่มประเทศความร่วมมืออาเซียน (GCC) และกลุ่มประเทศอาเซียน
- 1.2.2 เพื่อเปรียบเทียบความเหมือนและต่างของประกันภัยในตลาดตะกั่วกับตลาดประกันภัยทั่วไป
- 1.2.3 เพื่อประเมินประสิทธิภาพประกันภัยของบริษัทในตลาดตะกั่วและตลาดประกันภัยทั่วไป
- 1.2.4 เพื่อศึกษาแนวทางในการกำหนดนโยบายที่เหมาะสมในการพัฒนาตลาดตะกั่วไทยที่ส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาทางการเงินของประเทศ

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 1.3.1 ทราบถึงลักษณะ ความสำคัญและแนวโน้มของตลาดตะกั่วในโลก โดยเน้นกลุ่มประเทศที่มีการออกตะกั่วอย่างมีนัยสำคัญ อาทิ กลุ่มประเทศความร่วมมืออาเซียน (GCC) และกลุ่มประเทศอาเซียน
- 1.3.2 ทราบถึงความเหมือนและต่างของประกันภัยในตลาดตะกั่วกับตลาดประกันภัยทั่วไป
- 1.3.3 ทราบค่าประสิทธิภาพประกันภัยของบริษัทในตลาดตะกั่วและตลาดประกันภัยทั่วไป
- 1.3.4 ได้ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายแก่ภาครัฐในอันที่จะทำให้เกิดการพัฒนาตลาดตะกั่วไทย และส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาทางการเงินของประเทศ

1.4 ขอบเขตของโครงการวิจัย

ศึกษาตลาดประกันภัยของประเทศที่มีทั้งตะกั่วและประกันภัยทั่วไป โดยเน้นที่กลุ่มประเทศ GCC และกลุ่มประเทศอาเซียน

บทที่ 2

ลักษณะและโครงสร้างของตะกาฟูล

ตะกาฟูลยังไม่มีรูปแบบและกฎเกณฑ์ที่ชัดเจนที่เหมาะสมกับการรับประกันภัยในวงกว้างสำหรับบุคคลทั่วไป เนื่องจากคำจำกัดความ ลักษณะสำคัญของการให้บริการและการเรียกเอาประกันภัยมีความยุ่งยากกว่าประกันภัยทั่วไปมาก ทั้งข้อกำหนดและข้อห้ามที่มีความซับซ้อนของหลักชะรียะฮ์ โดยสัญญาหรือกรรมธรรม์ตะกาฟูลจะต้องระบุชัดเจนถึง จำนวนเบี้ยประกันที่ผู้เอาประกันจ่ายให้แก่ผู้ดูแลทรัพย์สินหรือบริษัทตะกาฟูล ซึ่งรวมถึงวงเงินส่วนหนึ่งที่ผู้เอาประกันยินดีบริจาคไว้สำหรับชดเชยความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นกับผู้ดูแลทรัพย์สินด้วย ในขณะที่ผู้รับประกันจะเป็นคนกำหนดวงเงินสินไหมทดแทนสูงสุด และเป็นผู้ที่ดูแลรับผิดชอบต่อการชดเชยค่าเสียหายหากเกิดอุบัติเหตุแก่ผู้ตกลงทำตะกาฟูล อย่างไรก็ตามในปัจจุบันผู้ดูแลทรัพย์สินหรือบริษัทตะกาฟูล สามารถนำเงินหรือทรัพย์สินนี้ไปลงทุนเพื่อหากำไรเพิ่มเติมได้ หากแต่ต้องไม่ลงทุนในโครงการที่เกี่ยวข้องกับดอกเบี้ยและไม่ขัดกับหลักชะรียะฮ์อื่น ๆ แม้ว่าแนวคิดและหลักการกว้าง ๆ ของตะกาฟูลจะถูกนำมาใช้ในปัจจุบัน คำจำกัดความ ความหมาย ลักษณะสำคัญของตะกาฟูลนั้นมีความสำคัญอย่างยิ่งที่จะต้องมีความเข้าใจอย่างชัดเจนตรงกัน

2.1 ความหมาย ลักษณะที่สำคัญของตะกาฟูล

2.1.1 ความหมายของตะกาฟูล

ตะกาฟูล หมายถึง การรับประกันภัยรูปแบบเฉพาะที่มีความถูกต้องสอดคล้องกับหลักศาสนาอิสลามหรือชะรียะฮ์ โดยตะกาฟูลมีพื้นฐานมาจากการให้ความช่วยเหลือและร่วมมือระหว่างกันของสมาชิก โดยตะกาฟูลมีวัตถุประสงค์ให้สมาชิกในกลุ่มร่วมกันแบ่งเบาภาระจากความเสียหายหรือความสูญเสียที่เกิดขึ้นกับสมาชิกในกลุ่ม โดยสมาชิกที่ได้รับ ความเสียหายหรือความสูญเสียจะได้รับการช่วยเหลือทางการเงินตามที่ได้ตกลงไว้ก่อนในสัญญาตะกาฟูล

ตะกาฟูลมาจากภาษาอาราบิก (التكافل) หมายถึง การค้ำประกันร่วมกันของกลุ่มสัญญาทั้งสองฝ่าย (Mutual guarantee) หรือการค้ำประกันซึ่งกันและกัน (Guaranteeing each other) โดยพระราชบัญญัติตะกาฟูล ค.ศ. 1984 (The Takaful Act 1984) ของมาเลเซีย ให้คำนิยามของตะกาฟูลไว้ว่า

“Takaful means a scheme based on brotherhood, solidarity and mutual assistance which provides for mutual financial aid and assistance to the participants in case of need whereby the participants mutually agree to contribute for that purpose.”

ภายใต้ นิยามและลักษณะสำคัญของตะกาฟูลนี้ สันทรัพย์กองกลางที่ได้จากเงินสมทบตะกาฟูลของสมาชิกแต่ละรายจะถูกบริหารจัดการโดยบริษัทตะกาฟูลในฐานะคนกลางและคู่สัญญาที่จะชดเชยค่าคุ้มครองให้แก่สมาชิกเป็นรายบุคคลในกรณีที่เกิดความเสียหายหรือสูญเสียขึ้น โดยวงเงินคุ้มครองดังกล่าวมีมูลค่าสูงกว่าที่สมาชิกแต่ละรายจะสามารถหาได้ ลักษณะของการค้าประกันร่วมกันนี้มีความคล้ายคลึงกับรูปแบบของสหกรณ์ (Mutual cooperative) ที่มีในยุโรปและสหรัฐอเมริกา (Ahmad, 2007; Anwar, 2008)

การประกันชีวิตผิดหลักศาสนาอิสลามหรือไม่ ?

อ.ยาซีน เอสเอ็ม มุตตุน นายกสมาคมนักธุรกิจอุตสาหกรรมไทย-มุสลิม กล่าวไว้ว่า “การที่จะตอบว่าประกันชีวิตเป็นฮาลาล (สิ่งที่อนุญาตให้กระทำ) หรือหะรอม (สิ่งที่ไม่อนุญาตให้กระทำ) นั้น ตามหลักการแล้วตอบไม่ได้ เพราะว่าหลังจากที่อัลกุรอานลงมาแล้วเป็นอัลฟุคอน แยกแยะความถูกและความผิดออกจากกันอย่างชัดเจนแล้ว ไม่มีใครนอกจากอัลเลาะห์ และรอซูลย์ (ศาสดา) ที่จะพูดได้ว่าสิ่งไหนเป็นฮาลาลหรือหะรอม เพราะว่าสิ่งที่เป็ฮาลาลหรือหะรอมนั้นชัดเจนแล้วตามหลักของศาสนาอิสลาม คำว่า “ประกันชีวิต” ไม่มีในอัลกุรอาน ไม่มีในซุนนะ (แบบอย่างของศาสดา) ท่านนะบีไม่เคยพูด ท่านซอหะบะฮ์ ท่านดาบีอีดี ดาบีอีน ก็ไม่เคยเขียนเอาไว้ จึงไม่ใช่หน้าที่ของผู้ใดจะมากล่าวอ้างว่าสิ่งนั้นเป็นฮาลาลหรือหะรอม นอกจากจะเอาสิ่งที่ชัดเจนแล้วมากล่าวกัน เช่น ในประกันชีวิตมีดอกเบียร่วมด้วยหรือไม่ ? มีการเอารัดเอาเปรียบกันหรือไม่ ? มีการพนันในนั้นหรือไม่ ? มีความไว้วางใจหรือไม่ไว้วางใจในอัลเลาะห์หรือไม่ ? เป็นการช่วยเหลือซึ่งกันและกันหรือไม่ ? ถ้าเป็นการช่วยเหลือซึ่งกันและกันแล้วก็ไม่มีใครบอกได้ว่าเป็นหะรอม เพราะฉะนั้นเมื่ออัลเลาะห์ได้กำหนดไว้เป็นสิ่งที่ชัดเจนแล้ว ก็จำเป็นต้องนำสิ่งที่กำหนดไว้ชัดเจนแล้วมาพูดกัน ผู้ใดก็ตามที่กล่าวอ้างในสิ่งที่อัลเลาะห์ไม่ได้กำหนดไว้ย่อมถือได้ว่าเป็นการกล่าวอ้างที่ไม่เป็นธรรม”

เนื่องจากตะกาฟูลมีพื้นฐานมาจากการให้ความช่วยเหลือระหว่างกัน (Mutual cooperation) ผู้เอาประกันจึงถูกพิจารณาว่าเป็นผู้รับประกันเช่นกัน ดังนั้นผู้เอาประกันจึงต้องร่วมแบ่งปันผลกำไรและแบกรับผลขาดทุนที่เกิดขึ้นกับผู้รับประกัน ซึ่งโดยทั่วไปคือบริษัทประกันภัย (Anwar, 2008) ตะกาฟูลเกิดขึ้นโดยมีพื้นฐานทางเศรษฐศาสตร์เพื่อการกระจายความเสี่ยงและบรรเทาความเสียหายหรือสูญเสียที่เกิดขึ้นผ่านทางค่าสินไหมทดแทนและประโยชน์ในการทำประกันภัยอื่น ๆ ซึ่งคล้ายคลึงกับการ

ประกันภัยทั่วไป อย่างไรก็ตาม ปรัชญาในการทำธุรกิจร่วมสมัยของชาวตะวันตกได้ละเลยถึงเงินบริจาคที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย เนื่องจากตะกาฟูลมีความสอดคล้องกับหลักชะรีอะฮ์และตั้งอยู่บนพื้นฐานของการให้ความช่วยเหลือซึ่งกันและกัน องค์ประกอบที่สำคัญของตะกาฟูลที่ฟิห์ (Fiqh) หรือหลักนิติศาสตร์อิสลาม (Islamic jurisprudence) ให้ความสำคัญและทำให้ตะกาฟูลแตกต่างจากการประกันภัยทั่วไปนอกจากการร่วมกันแบ่งปันผลกำไรและแบกรับผลขาดทุนแล้ว ยังมีองค์ประกอบความเมตตาระหว่างเพื่อนมนุษย์และการบริจาคทรัพย์ ถ้าหากว่าเจตนารมณ์นี้ไม่ถูกพิจารณาร่วมกับกฎระเบียบของการออกผลิตภัณฑ์ประกันภัยแล้วก็ถือว่าเจตนารมณ์ของหลักชะรีอะฮ์ถูกทำลาย (Manjoo, 2007) ดังนั้นประกันภัยทั่วไปที่ไม่ได้ให้ความสำคัญกับแง่มุมดังกล่าวนี้ไม่ควรถูกเลือกจากผู้ที่มีความศรัทธาต่อศาสนาอิสลาม (Stagg-Macey, 2007)

จากนิยามและหลักการที่สำคัญข้างต้น การดำเนินธุรกิจตะกาฟูลในปัจจุบันจึงมีความท้าทายอย่างยิ่ง เพื่อให้หลักการของตะกาฟูลยังคงมีความถูกต้องตามหลักศาสนานั้น นักนิติศาสตร์อิสลามหลายสำนักจึงมีความเห็นร่วมกันอย่างกว้าง ๆ ว่า การดำเนินธุรกิจตะกาฟูลนั้น บริษัทตะกาฟูลจะต้องมีวัตถุประสงค์และการดำเนินการที่ไม่ขัดกับหลักชะรีอะฮ์ โดยต้องไม่มีองค์ประกอบใด ๆ ก็ตามที่ศาสนาอิสลามกำหนดข้อห้ามไว้และต้องได้รับการอนุมัติจากผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความเชี่ยวชาญทางด้านชะรีอะฮ์เสียก่อน นั่นหมายความว่าธุรกิจประกันภัยทั่วไปนั้นมีความเกี่ยวข้องกับข้อห้ามชะรีอะฮ์และละเลยลักษณะสำคัญของตะกาฟูล (Lewis, 2005) ซึ่งจะได้กล่าวถึงต่อไป

2.1.2 ลักษณะสำคัญของตะกาฟูล

การประกันภัยที่ดำเนินการโดยบริษัทประกันภัยทั่วไป (Conventional insurance companies) ไม่ได้รับการยอมรับและอนุญาตว่าถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลาม ลักษณะของการประกันภัยที่ถือว่าถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์และอนุญาตให้ดำเนินการได้นั้นมีความใกล้เคียงที่สุดกับการประกันภัยแบบสหการ (Mutual insurance) ซึ่งเป็นการประกันภัยรูปแบบเฉพาะที่จัดตั้งขึ้นโดยนิติบุคคลเพื่อประโยชน์สำหรับบุคคลภายในกลุ่ม โดยมีลักษณะสำคัญคือผู้ถือกรรมธรรม์เป็นเจ้าของเบี้ยประกันภัย ในกรณีที่สมาชิกบางคนภายในกลุ่มประกันภัยได้รับความเสียหายจากอุบัติเหตุหรือภัยพิบัติที่เกิดขึ้น สมาชิกดังกล่าวจะได้รับค่าสินไหมทดแทนจากกองทุนเบี้ยประกันภัย อย่างไรก็ตาม ตะกาฟูลยังมีลักษณะสำคัญและข้อห้ามเพิ่มเติมที่มีความแตกต่างจากประกันภัยทั่วไป

ตะกาฟูลมีความแตกต่างจากประกันภัยทั่วไปในเชิงทฤษฎีตามหลักนิติศาสตร์อิสลามชัดเจนประเด็นที่หนึ่งคือ ประกันภัยทั่วไปละเมิดข้อห้ามตามหลักชะรีอะฮ์ที่เกี่ยวข้องกับฆอรอรฺ (Gharar) ซึ่งหมายถึง ความไม่แน่นอน (Uncertainty) ความผันผวน หรือความคลุมเครือ เนื่องจากผลประโยชน์ใน

การประกันภัย (Benefit of insurance) โดยทั่วไป อาทิจำนวนเงินเอาประกัน (Face amount) ผลประโยชน์เป็นเงินก้อน (Capital benefit) หรือผลประโยชน์ซากทรัพย์ (Benefit of salvage) นั้นเป็นสิ่งที่ขึ้นอยู่กับผลลัพธ์ของเหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งผลลัพธ์ดังกล่าวไม่สามารถรู้ได้อย่างแน่ชัด และปราศจากความแน่นอนในช่วงเวลาที่ตกลงทำสัญญาระหว่างผู้เอาประกันภัย (insurant หรือ the insured) และผู้รับประกันภัย (insurer)

ฆอรรุฎกพิจารณาว่าเป็นข้อห้ามทางชะรีอะฮ์พื้นฐานที่สำคัญสำหรับตะกาฟูล ในแง่มุมของการส่งมอบผลประโยชน์ในการประกันภัยที่สัญญาไว้ เนื่องจากประกันภัยทั่วไปไม่สามารถรู้ได้อย่างชัดเจน และปราศจากความแน่นอนที่ว่า (1) ผู้เอาประกันจะได้รับค่าสินไหมทดแทนและผลประโยชน์อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องในการประกันภัยตามที่ได้กำหนดไว้ในสัญญาหรือไม่ (2) ผู้เอาประกันจะได้รับค่าสินไหมทดแทนและผลประโยชน์อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องในวงเงินทั้งหมดเท่าไร และ (3) ค่าสินไหมทดแทนและผลประโยชน์อื่น ๆ นั้นจะได้รับในช่วงเวลาที่แน่นอนเมื่อใดในอนาคต ตัวอย่างที่เด่นชัดของประกันภัยทั่วไปที่ขัดต่อหลักชะรีอะฮ์ในเรื่องฆอรรุฎนี้ คือ ประกันชีวิตที่ให้ความคุ้มครองแบบตลอดชีพ (Whole-of-life policy) ซึ่งสัญญากรรมธรรม์ในลักษณะนี้เกี่ยวข้องกับความไม่แน่นอน (และไม่สามารถคาดเดาหรือรู้ได้อย่างชัดเจน) ของระยะเวลา ซึ่งได้แก่ ระยะเวลาการดำรงชีวิตของผู้เอาประกันที่ไม่สามารถกำหนดได้ชัดเจนจนกระทั่งการเสียชีวิตเกิดขึ้น

นักนิติศาสตร์อิสลามพิจารณาเห็นว่าฆอรรุฎเป็นข้อห้ามทางชะรีอะฮ์ต่อทุกการดำเนินงานของธุรกิจตะกาฟูลเนื่องจากฆอรรุฎทำลายองค์ประกอบที่สำคัญของการยินยอมและตกลงร่วมกันระหว่างคู่สัญญาในตะกาฟูล กล่าวคือ การตกลงร่วมกัน (Mutual consent) ระหว่างผู้รับประกันและผู้เอาประกันเกิดขึ้นอย่างไม่สมบูรณ์ โดยความไม่สมบูรณ์นี้เกิดขึ้นจากการที่คู่สัญญามีข้อมูลที่ไม่เพียงพอ ไม่สมมาตรกัน และมีความไม่แน่นอนสูง ทำให้ความเข้าใจของคู่สัญญาถึงผลผูกพันของสัญญาในอนาคตมีความคลุมเครือ นักนิติศาสตร์อิสลามพิจารณาว่าลักษณะของความไม่แน่นอนของผลประโยชน์ในการทำประกันชีวิตที่เกิดขึ้นนี้ส่งผลให้เกิดความไม่ยุติธรรมในการทำสัญญา ดังนั้นความแน่นอนและความจริงที่ปราศจากฆอรรุฎจึงถือเป็นองค์ประกอบสำคัญพื้นฐานที่ต้องมีในตะกาฟูลหรือสัญญาอื่น ๆ ทางการเงินอิสลาม

นอกจากลักษณะสำคัญของตะกาฟูลที่แตกต่างจากประกันภัยทั่วไปทางด้านข้อห้าม ฆอรรุฎ นักนิติศาสตร์อิสลามยังตระหนักถึงข้อห้ามตามหลักชะรีอะฮ์ที่เกี่ยวข้องกับการพนันได้แก่ มัยสิรุ (Maysir) ซึ่งหมายถึง การพนันหรือเสี่ยงโชคโดยการนำเงินหรือทรัพย์สินอื่นไปเสี่ยงหรือพนันด้วยการคาดเดาความเป็นไปได้ของผลที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เนื่องจากผู้ถือกรรมธรรม์ (policyholder) หรือผู้เอา

ประกันตัดสินใจทำประกันภัยทั่วไปโดยตั้งอยู่บนพื้นฐานของการพนันและเสี่ยงโชคถึงมูลค่าเบี้ยประกันภัยที่จะได้รับจากเหตุการณ์ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต อาทิ เมื่อผู้ถือกรมธรรม์ตัดสินใจทำประกันชีวิตในรูปแบบกรมธรรม์เพื่อการสะสมทรัพย์แท้จริง (Pure endowment policy) ผู้ถือกรมธรรม์กำลังเสี่ยงโชคด้วยการพนันว่า ผู้ถือกรมธรรม์นั้นจะสามารถมีชีวิตอยู่จนครบกำหนดสัญญากรมธรรม์เพื่อมีสิทธิที่จะได้รับผลประโยชน์จากการประกันภัย เช่น ผลประโยชน์เป็นเงินก้อน ตามที่ได้ระบุไว้ในสัญญา ตัวอย่างดังกล่าวนี้ นักนิติศาสตร์อิสลามถือว่าประกันภัยทั่วไปนั้นละเมิดข้อห้ามมัยชิรตามหลักชะรีอะฮ์

เมื่อพิจารณางานศึกษาที่เกี่ยวข้องระหว่างมัยชิรกับประกันภัยทั่วไป Ismail (1998) กล่าวอย่างชัดเจนว่าประกันภัยทั่วไปมีความเหมือนกันกับการพนัน โดยบริษัทประกันภัยจะจ่ายเบี้ยประกันให้แก่ผู้เอาประกันในกรณีที่เหตุการณ์บางอย่างเกิดขึ้นในอนาคตเท่านั้น หากเหตุการณ์ในอนาคตไม่เกิดขึ้นตามที่ตกลงไว้ในกรมธรรม์ บริษัทประกันจะเก็บเบี้ยประกันไว้เป็นของตน การกระทำในลักษณะดังกล่าวนี้เสมือนกับการเล่นพนันเสี่ยงทายจากหน้าลูกเต๋าและการกระทำของบริษัทประกันภัยทั่วไปก็เปรียบเสมือนเจ้ามือการพนัน¹

ประเด็นที่สามคือ ประกันภัยทั่วไปมีความเกี่ยวข้องกับทั้งทางตรงหรือทางอ้อมกับริบา (Riba)² หรือดอกเบี้ย ซึ่งเป็นหนึ่งในข้อห้ามตามคัมภีร์อัล-กุรอานและตามหลักชะรีอะฮ์ ริบาหรือดอกเบี้ยทุกประเภทถือเป็นบาปใหญ่ประเภทหนึ่ง ประกันภัยทั่วไปทั้งหมดมีองค์ประกอบสำคัญของการลงทุนและการออมทรัพย์อยู่ในตัวกรมธรรม์ประกันภัยทั้งสิ้น โดยบริษัทประกันภัยทั่วไปได้นำเบี้ยประกันที่จ่ายล่วงหน้า (Prepaid premium) ไปลงทุนเพื่อให้ได้ผลตอบแทนในรูปของดอกเบี้ยในนามของผู้เอาประกัน ทั้งนี้การลงทุนที่เกิดขึ้นนั้นมักเกี่ยวข้องกับทั้งริบาอัลดูยุน (Riba al Duyun) ซึ่งเป็นดอกเบี้ยจากสัญญาหนี้ หรือริบาอัลบูยู (Riba al Buyuu) ซึ่งเป็นดอกเบี้ยจากการค้าขาย หรือทั้งสองอย่าง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการประกันชีวิตหลายรูปแบบที่บริษัทประกันชีวิตทั่วไปลงทุนในผลิตภัณฑ์ที่มีดอกเบี้ยเป็นพื้นฐาน ดังนั้น

¹ Ismail (1998) บรรยายไว้ว่า "There are similarities between the conventional insurance contract and gambling. The amount insured is paid back to the insurer when certain events occur. If the event never occurs, the insurance company keeps the premium. It's like putting money in a pot and rolling the dice, the lucky winner takes the pot. In the case of conventional insurance companies, they play the role of the "House" and the insuree plays the role of the gambler by placing a bet. The gain for the "House" is always certain, while the gain for the better is doubtful; the person may gain or lose. Overall, the "House" is against the gamblers, and the insurance company is against the insured, the "House" and the insurance company are always winners." (1998: 3)

² ริบาในภาษาอาหรับ หมายถึง ความเพิ่มพูน เป็นสิ่งต้องห้ามในคัมภีร์อัล-กุรอาน และตามหลักชะรีอะฮ์ถือว่าการรับจ่ายดอกเบี้ยเป็นความผิดและเป็นบาปขั้นสูง

บริษัทประกันภัยทั่วไปต่างละเมิดข้อห้ามด้านริบา เนื่องจากการลงทุนในผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่มีอัตราดอกเบี้ยทั้งทางตรงและทางอ้อมอยู่

สำนักนิติศาสตร์อิสลามและนักวิชาการทางด้านอิสลามศึกษาบางกลุ่มมีความเห็นว่าการประกันภัยทุกรูปแบบขัดต่อข้อห้ามตามหลักชะรีอะฮ์ทั้งฆอรรุ มัยชิร และริบา อาทิ Sheikh Al-Azhar Al-Sheikh Jad-al Haq Ali Jad al-Haq แห่งอียิปต์ประกาศอย่างเป็นทางการในปี 2538 ว่าประกันชีวิตทุกประเภทถือเป็นสิ่งต้องห้ามภายใต้หลักชะรีอะฮ์ (Billah, 2001 และ Wahib, 1999) อย่างไรก็ตาม นักวิชาการทางด้านอิสลามศึกษาและสำนักนิติศาสตร์อิสลามอื่น ๆ มีความเห็นว่า กระบวนการประกันภัยสามารถเกิดขึ้นได้อย่างถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการประกันชีวิตสามารถกระทำภายใต้พื้นฐานของการประกันภัยแบบสหการซึ่งให้ความสำคัญกับข้อห้ามตามหลักชะรีอะฮ์ทั้งฆอรรุ มัยชิร และริบา ดังนั้น สารสำคัญของตะกาฟูลคือการประกันภัยร่วมกันที่มีพื้นฐานมาจากการให้ความช่วยเหลือและร่วมมือระหว่างกันของสมาชิก โดยประกอบไปด้วย การเป็นลูกหนี้ร่วมกัน (Solidarity) การรับผิดชอบ (Responsibility) และภราดรภาพ (Brotherhood) ร่วมกันระหว่างสมาชิก ซึ่งผู้เข้าร่วมตะกาฟูลต่างร่วมกันแบ่งปันผลประโยชน์และแบกรับความเสียหายหรือขาดทุนที่อาจเกิดขึ้นร่วมกัน (Anwar, 1994; Muslehuddin, 1982 และ Siddiqi, 1985)

ภายใต้กระบวนการที่ปราศจากข้อห้ามตามหลักชะรีอะฮ์ อันได้แก่ ริบา ฆอรรุและมัยชิร ทำให้ตะกาฟูลได้รับอนุญาตให้เป็นประกันภัยรูปแบบพิเศษที่ถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลาม กระบวนการสำคัญที่ทำให้ตะกาฟูลปราศจากข้อห้ามและมีความแตกต่างจากประกันภัยทั่วไป (Anwar, 1994) ได้แก่

1. ผู้วางนโยบายร่วมปรึกษาหารือกันถึงวิธีการและหลักปฏิบัติที่ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ในการออกตะกาฟูลที่ถูกต้อง จากนั้นจึงดำเนินการออกข้อกำหนดและแนวนโยบาย รวมทั้งหลักปฏิบัติแก่บริษัทตะกาฟูลและผู้มีส่วนร่วมอื่น ๆ รวมทั้งผู้บริโภค
2. ผู้ถือและเอาประกันตะกาฟูลตกลงและรับผิดชอบในการชำระเบี้ยประกันตามกำหนดทุกงวด ตามที่ได้ตกลงไว้ในสัญญาตะกาฟูลที่ทำกับบริษัทตะกาฟูล การที่ผู้ถือตะกาฟูลมีความรับผิดชอบในการชำระเบี้ยประกันตามกำหนดมีผลดีต่อผู้ถือประกันรายอื่น ๆ ในกองตะกาฟูล เพราะเบี้ยประกันดังกล่าวสามารถถูกนำไปใช้เป็นเงินช่วยเหลือแก่สมาชิกที่ได้รับความลำบากและจำเป็นต้องได้รับวงเงินคุ้มครองตามสัญญาตะกาฟูล
3. ตะกาฟูลได้รับการพิจารณาว่าเป็นประกันภัยภายใต้สัญญาการบริจาครวมที่มีวัตถุประสงค์สำคัญในการร่วมกันรับผิดชอบต่อความสูญเสียที่อาจจะเกิดขึ้น รวมทั้งการร่วมกันกระจายความเสี่ยง

ระหว่างสมาชิกในกองตะกาฟูล โดยไม่ได้พึ่งบุคคลภายนอกที่อาจส่งผลต่อความถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ หลักการร่วมกันรับความเสี่ยงนี้สอดคล้องกับการระดมทุนในชุมชน (Community pooling system) อีกด้วย

4. นักวิชาการทางด้านอิสลามศึกษาและสำนักนิติศาสตร์อิสลามที่เห็นชอบให้มีการประกอบธุรกิจตะกาฟูลต่างมีความเห็นตรงกันว่า องค์ประกอบของความไม่แน่นอน (Uncertainty) ที่มักเกิดขึ้นในประกันภัยทั่วไปนั้น ได้รับการดูแลและถูกกำจัดไปแล้วในสัญญาตะกาฟูลครบเท่าที่สมาชิกในกองตะกาฟูลสมัครใจตกลงทำสัญญาตะกาฟูลร่วมกัน และรับผิดชอบในการชำระเบี้ยประกันตะกาฟูลครบถ้วนตามกำหนด ในขณะที่บริษัทตะกาฟูลได้ทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการรับ บริหารจัดการ และจ่ายเบี้ยประกันในรูปของเงินเอาประกันตามกำหนดในสัญญาตะกาฟูล

5. นักวิชาการทางด้านอิสลามศึกษาลงความเห็นร่วมกันว่าตะกาฟูลไม่ได้มีวัตถุประสงค์ในการแสวงหากำไร เนื่องจากเป็นสัญญาที่มีพื้นฐานมาจากการตกลงร่วมกันของสมาชิกในการช่วยเหลือซึ่งกันและกันภายในกองตะกาฟูล สมาชิกตะกาฟูลจะไม่ถูกเอาเปรียบโดยบริษัทตะกาฟูล เนื่องจากบริษัทตะกาฟูลทำหน้าที่เป็นเพียงตัวกลางในการอำนวยความสะดวกและดูแลการปฏิบัติตามสัญญาของสมาชิกตะกาฟูล แม้ว่าบริษัทตะกาฟูลจะได้รับค่าตอบแทนจากการทำหน้าที่ดังกล่าว แต่บริษัทไม่ได้แสวงหากำไรสูงสุดในการทำหน้าที่ที่เกี่ยวข้องของตะกาฟูล

ภายใต้หลักชะรีอะฮ์ ระบบตะกาฟูลควรตั้งอยู่ภายใต้กรอบแนวคิดของการรวมความเสี่ยง (Pooling of risks) โดยบริษัทตะกาฟูลและผู้ให้บริการประกันภัยคิดค่าบริการตะกาฟูล แต่ไม่มีจุดประสงค์เพื่อหวังกำไรจากกิจกรรมประกันภัย ดังนั้น กำไรของบริษัทตะกาฟูลเพื่อปันส่วนแก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทนั้นควรมาจากกำไรอันเป็นดอกผลจากความสามารถในการบริหารความเสี่ยงที่เกิดขึ้นในกองตะกาฟูล มิใช่การหากำไรจากการลงทุนในผลิตภัณฑ์ที่มีความเสี่ยงหรือจากกิจกรรมการเสี่ยงโชคอื่น ๆ นอกจากนี้ ประเด็นที่มีความสำคัญอย่างยิ่งคือ ข้อห้ามฆอรรุจะสามารถยอมรับให้เกิดขึ้นได้ในการตกลงทำสัญญากิตัวต่อเมื่อคู่สัญญาใช้สัญญาตะบ์รูก (Tabarru) ซึ่งเป็นสัญญาชดใช้ค่าสินไหมทดแทน (Contract of compensation) ที่มีรูปแบบเฉพาะของการช่วยเหลือกันเพื่อจัดการกับข้อห้ามฆอรรุ

ตะบ์รูกมีความหมายตามภาษาอารบิกหมายถึง การบริจาค การมอบให้ หรือการอุทิศให้ อย่างไรก็ตาม ตะบ์รูกในบริบทที่เกี่ยวข้องกับตะกาฟูล หมายถึง จำนวนเงินบริจาคโดยสมัครใจจำนวนหนึ่งที่สมาชิกของตะกาฟูล (ผู้ถือกรรมธรรม์) ได้ตกลงกันไว้ กองเงินบริจาดดังกล่าวนี้จะได้รับการบริหารจัดการโดยผู้ให้บริการตะกาฟูล (บริษัทตะกาฟูล) ในกรณีที่สมาชิกตะกาฟูลได้รับความเสียหายหรือ

ประสบการณ์ภัย กองเงินบริจาคนี้จะถูกนำมาใช้ช่วยเหลือสมาชิกเหล่านั้นตามที่กรมธรรม์กำหนดไว้ โดยเจตนารมณ์ที่เกี่ยวข้องกับสัญญาจะบรรอมาจากแนวคิดที่ว่าสมาชิกตะกาฟูลไม่คิดถึงเพียงแค่การประกันภัยและความคุ้มครองของตนเอง แต่คิดถึงการประกันภัยและความคุ้มครองที่เกิดขึ้นกับสมาชิกคนอื่น ๆ ในตะกาฟูลเดียวกัน หากปราศจากแนวคิดของการบริจาคจากสัญญาจะบรรอ ธุรกรรมที่เกิดขึ้นจะเป็นเพียงแค่การซื้อขายประกันภัย อันได้แก่ การซื้อค้ำประกันสัญญาหรือกรมธรรม์ที่ว่าจะมีการคุ้มครองหรือผลประโยชน์ที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคตหากเกิดเหตุการณ์ร้ายที่ไม่คาดฝันขึ้น ค้ำประกันสัญญาดังกล่าวนี้อาจจะมีผลประโยชน์หรือไม่ก็ได้ขึ้นอยู่กับว่าเหตุการณ์ร้ายหรืออุบัติเหตุเกิดขึ้นหรือไม่ในอนาคต หากไม่มีอุบัติเหตุหรือความเสียหายใด ๆ เกิดขึ้นแก่ผู้ทำประกันภัยตลอดช่วงระยะเวลาที่ทำประกัน ผู้ถือกรมธรรม์ก็ไม่สามารถที่จะเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนใด ๆ ได้และบริษัทประกันก็จะได้รับเบี้ยประกันภัย นั่นหมายความว่ากระบวนการทั้งหมดของประกันภัยทั่วไปตั้งอยู่บนฉอรรหรือความไม่แน่นอน มัยชิรหรือการพนัน และความไม่สมมาตรของการกระจายความเสี่ยง

อย่างไรก็ตาม ในกรณีของตะกาฟูลซึ่งเกิดขึ้นจากพื้นฐานสัญญาจะบรรอนั้น ความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากการประกันภัยจะได้รับการแบ่งอย่างเท่ากันระหว่างผู้รับประกันภัยและผู้เอาประกันภัย และบริษัทตะกาฟูลก็ไม่ได้เป็นเจ้าของเบี้ยประกันแต่เป็นผู้พิทักษ์ทรัพย์ (Custodian) ของเบี้ยประกันที่สมาชิกตะกาฟูลจ่ายไว้ จากกระบวนการที่เกิดขึ้นนี้ พบว่า ฉอรรหรือความเสี่ยงและความไม่แน่นอนยังคงมีอยู่ในสัญญาตะกาฟูลและตะบรรอ แต่ประเด็นสำคัญคือ ฉอรรในตะกาฟูลนี้มีอยู่เฉพาะในกลุ่มผู้ถือกรมธรรม์ตะกาฟูล (ผู้เอาประกัน) ซึ่งบุคคลกลุ่มนี้มีความเข้าใจต่อตะกาฟูลและมีวัตถุประสงค์ร่วมกันเป็นหนึ่งเดียวในการที่จะช่วยเหลือตนเองและสมาชิกในกลุ่มหากเกิดอุบัติเหตุและความเสียหายขึ้น ดังนั้นกระบวนการตะกาฟูลจึงได้รับการยอมรับและมีความแตกต่างกับประกันภัยทั่วไปที่ความเสี่ยงและความไม่แน่นอนเกิดขึ้นระหว่างผู้รับประกันภัยและผู้เอาประกันภัย อีกทั้งคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายยังมีวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกันอย่างสิ้นเชิง

นอกจากสัญญาจะบรรอจะสามารถแก้ปัญหาหลักที่เกี่ยวข้องกับข้อห้ามฉอรรตามหลักชะรีอะฮ์แล้ว นักวิชาการอิสลามศึกษาและนักนิติศาสตร์อิสลามบางคน อาทิ Sharif (2000) ยังแสดงความเห็นว่าภายใต้สัญญาจะบรรอของตะกาฟูลนั้น มัยชิรหรือองค์ประกอบด้านการพนันจะหมดไปอีกด้วย ประเด็นการปราศจากข้อห้ามมัยชิรในตะกาฟูลนี้สามารถทำความเข้าใจได้ง่ายจากตัวอย่าง สมมติ ผู้ถือกรมธรรม์ตะกาฟูลคนหนึ่งประสงค์จะบริจาคเงินเข้าสมทบกองตะกาฟูลเป็นมูลค่า 50,000 บาท ภายใต้ตะกาฟูลรูปแบบหนึ่งที่ตนเองสนใจ ในอนาคตหากเกิดอุบัติเหตุหรือความสูญเสียขึ้น ผู้ถือกรมธรรม์ตะกาฟูลคนนี้จะได้รับค่าสินไหมทดแทนตามเงื่อนไขและข้อกำหนดของกรมธรรม์เป็นจำนวน 1,000,000 บาท แม้นักวิชาการบางกลุ่มอาจพิจารณาว่า สถานการณ์สมมติดังกล่าวมีองค์ประกอบของการพนันและ

การเสี่ยงโชคอยู่ และอาจสรุปว่าภายใต้สถานการณ์สมมตินี้ ผู้ถือกรรมธรรม์ตะกาฟูลคนนี้ได้ได้รับผลตอบแทนเป็นมูลค่าเพิ่มขึ้นถึง 950,000 บาท และแปลความได้ว่าการเข้าร่วมตะกาฟูลนี้มีองค์ประกอบของการเสี่ยงโชคและการพนันอยู่จากผลตอบแทนมูลค่าเพิ่มที่ได้รับ นอกจากนี้ นักวิชาการกลุ่มนี้ยังอาจมองว่า ที่มาของเงินค่าสินไหมทดแทนที่ได้รับจากบริษัทตะกาฟูลดังกล่าวอย่างสมมติข้างต้นนั้นมีความคลุมเครือไม่ชัดเจน ซึ่งอาจขัดต่อข้อห้ามฆอรรุตามหลักชะรีอะฮ์ ภายใต้สัญญาตะบ์รูก์ที่เป็นพื้นฐานและองค์ประกอบสำคัญในสัญญาตะกาฟูลนี้ ปัญหาข้อห้ามมัยชิรและฆอรรุแท้จริงแล้วไม่เกิดขึ้นและสามารถอธิบายให้เข้าใจผ่านทางแนวคิดของสัญญาตะบ์รูก์ได้อย่างชัดเจน กล่าวคือ เนื่องจากสมาชิกตะกาฟูลทุกคนที่ถือกรรมธรรม์รูปแบบเดียวกันต่างบริจาคเงินบางส่วนในฐานะเบี้ยประกันเพื่อผลประโยชน์การปกป้องคุ้มครองสมาชิกทุกคนที่มีส่วนร่วมในกองตะกาฟูลนี้ มูลค่าส่วนต่างจำนวน 950,000 บาท ที่สมาชิกได้รับในกรณีที่เกิดอุบัติเหตุหรือความสูญเสียนั้นถูกพิจารณาว่าเป็นเงินบริจาคที่ผู้ถือกรรมธรรม์ตะกาฟูลทุกคนยินยอมและเข้าใจตรงกันถึงวัตถุประสงค์ของการทำตะกาฟูลในครั้งนี้ นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาเพิ่มเติมยังพบว่าค่าสินไหมทดแทนนั้นมีที่มาของแหล่งเงินทุนอย่างชัดเจน คือ เงินบริจาคเพื่อเข้าร่วมตะกาฟูล ดังนั้น ปัญหาข้อห้ามมัยชิรและฆอรรุจึงแก้ไขและสามารถอธิบายได้อย่างชัดเจนด้วยสัญญาตะบ์รูก์ซึ่งเป็นองค์ประกอบพื้นฐานสำคัญในสัญญาตะกาฟูล กล่าวอย่างสรุปโดยอ้างอิงจากฟัตวา (Fatwa) ของ The Organisation of the Islamic Conference (OIC) Islamic Fiqh Academy ที่ประเทศซาอุดีอาระเบีย รวมทั้งฟัตวาจากคณะกรรมการฟัตวาในประเทศมุสลิมหลายประเทศสรุปว่า ตะกาฟูลหรือประกันภัยอิสลามที่มีรูปแบบเฉพาะตามหลักชะรีอะฮ์นั้นสามารถทำได้โดยอาศัยสัญญาตะบ์รูก์

แม้ว่าปัญหาที่เกี่ยวข้องกับประกันภัยทั่วไปและข้อห้ามตามหลักชะรีอะฮ์ได้รับการแก้ไขผ่านทางสัญญาเฉพาะที่สอดคล้องกับหลักศาสนาอิสลาม และได้รับความเห็นพ้องจากคณะกรรมการฟัตวาในประเทศมุสลิมหลาย ๆ ประเทศทั่วโลกในการอนุญาตให้ตะกาฟูลเป็นประกันภัยที่ถูกต้องและสอดคล้องกับหลักชะรีอะฮ์ แต่ทว่าในทางปฏิบัติธุรกิจตะกาฟูลมีความซับซ้อนหลายแง่มุม ทั้งการออกแบบผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่มีรูปแบบเฉพาะให้มีความหลากหลายมากพอกับความต้องการของลูกค้า การดำเนินงานและบริหารจัดการตะกาฟูลที่มีรูปแบบเฉพาะและความหลากหลายดังกล่าวนี้ ส่งผลให้เกิดรูปแบบและแบบจำลองของการบริหารจัดการตะกาฟูลที่หลากหลายทั่วโลก เมื่อมีแบบจำลองของการบริหารจัดการตะกาฟูลที่หลากหลายต่อยอดจากแนวคิดและแบบจำลองพื้นฐานของตะกาฟูลนั้น ย่อมส่งผลให้มีข้อสงสัยและประเด็นโต้แย้งด้านความถูกต้องเหมาะสมตามหลักชะรีอะฮ์เกิดขึ้น การประยุกต์ใช้แบบจำลองรูปแบบต่าง ๆ ของตะกาฟูลจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมาจากสัญญา

พื้นฐานที่ได้รับความเห็นชอบและการรับรองจากคณะกรรมการฟัตวา รวมทั้งผู้เชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้องทางด้านอิสลามศึกษาอื่น ๆ ในประเทศด้วย

นอกจากนี้ สัญญาพื้นฐานที่สอดคล้องกับหลักชะรีอะฮ์ที่นำมาใช้เป็นพื้นฐานในการรับประกันเพื่อการออกตะกาฟูล คือ สัญญาตามหลักมุดอโรบะฮ์ (Mudharabah) ซึ่งเป็นพื้นฐานสัญญาที่รับประกันในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนร่วมกัน โดยสัญญาตามหลักมุดอโรบะฮ์นี้ ใช้แพร่หลายในตะกาฟูลมาก เนื่องจากสัญญาดังกล่าวสามารถประยุกต์ได้อย่างกว้างขวาง ทำให้บริษัทประกันภัยและผู้ถือกรรมธรรม์ตะกาฟูลสามารถประยุกต์สัญญาดังกล่าวให้มีความหลากหลายสอดคล้องกับตะกาฟูลรูปแบบย่อย ๆ ได้เป็นอย่างดีโดยยังคงมีความถูกต้องและสอดคล้องกับหลักชะรีอะฮ์

นอกจากสัญญาตามหลักมุดอโรบะฮ์แล้ว สัญญาวะกาละฮ์ (Wakalah) ซึ่งเป็นสัญญาที่มอบอำนาจให้บุคคลหนึ่งกระทำการแทนตามข้อกำหนดและเงื่อนไขที่ตกลงกัน ก็ได้รับการยอมรับและมีความสำคัญในฐานะที่เป็นสัญญาพื้นฐานในตะกาฟูล โดยสัญญาวะกาละฮ์มีลักษณะสำคัญ คือ การมอบอำนาจให้กระทำการแทนนั้นต้องมีลักษณะชั่วคราว โดยอาจจะมีผลตอบแทนแก่คนรับมอบอำนาจหรือไม่ก็ได้ ในกรณีของตะกาฟูลนั้น บริษัทตะกาฟูลถือเป็นผู้ได้รับมอบอำนาจในการบริหารให้จัดการกองตะกาฟูลนั่นเอง

สำหรับประเทศไทย คำวินิจฉัย (ฟัตวา) ของจุฬาราชมนตรีที่ 05/2556 เรื่อง การทำประกันชีวิตของผู้นับถือศาสนาอิสลาม ด้วยรูปแบบการทำประกันชีวิตที่แพร่หลายอยู่ในปัจจุบัน ให้น้ำหนักไปทางทัศนะของนักวิชาการกลุ่มที่สาม กล่าวคือ การประกันบางประเภทเป็นสิ่งที่อนุญาต เช่น ประกันสังคม (social insurance) ที่ดำเนินการโดยรัฐวิสาหกิจ และการประกันแบบตะกาฟูล ซึ่งมีคำฟัตวาของดาร์อุลอิฟตอฮ์อัล-มิดรียะฮ์ (สำนักมุฟตีฮ์อียิปต์) รับรองไว้ ในขณะที่รูปแบบการทำประกันบางประเภทเป็นสิ่งที่ขัดต่อหลักศาสนบัญญัติ อาทิ การค้ำประกัน การชดเชยค่าเสียหาย การเข้าร่วมหุ้น การลงทุน การหาผลกำไรและการมีระบบดอกเบี้ยเข้ามามีส่วนเกี่ยวข้องในการทำธุรกรรม การประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล การประกันวินาศภัยและการทำประกันชีวิต เป็นต้น ซึ่งการกระทำที่เข้าข่ายว่าขัดต่อหลักศาสนบัญญัติในการประกันประเภทที่ไม่อนุญาตนี้ ถือเป็นสัญญาโมฆะ และไม่ถือว่าเป็นการค้ำประกัน (กะหาละฮ์) อย่างไรก็ตาม นักวิชาการบางส่วนมีทัศนะว่า เฉพาะการทำประกันชีวิตเท่านั้นที่ไม่อนุญาต ส่วนการประกันประเภทอื่น ๆ นั้นอนุญาตให้กระทำได้ เช่น การประกันภัยรถยนต์ อัคคีภัย และการประกันสุขภาพ เป็นต้น ในขณะที่ ชัยค์อาลี ญุมอะฮ์มุฟตีฮ์ของอียิปต์ มีความเห็นว่าการประกันทุกรูปแบบเป็นสิ่งที่อนุญาตให้กระทำได้ โดยไม่มีข้อห้ามแต่อย่างใด

เมื่อพิจารณาทัศนะทั้งหมดของบรรดานักนิติศาสตร์อิสลามร่วมสมัยและหลักฐานตลอดจนการวิเคราะห์ในเชิงวิชาการเพื่อสนับสนุนทัศนะของแต่ละฝ่ายแล้ว จึงสรุปได้ว่า การประกันบางประเภทซึ่งเป็นการทำธุรกรรมในปัจจุบัน เป็นสิ่งที่อนุญาตให้กระทำได้เมื่อปลอดจากเรื่องของการดอกเบี้ย และการประกันบางประเภทเป็นสิ่งที่ขัดต่อหลักศาสนบัญญัติในทัศนะของนักวิชาการมุสลิมร่วมสมัยส่วนใหญ่ เช่น การประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคลและการประกันชีวิต เป็นต้น อย่างไรก็ตาม คำวินิจฉัยนี้เป็นการให้น้ำหนักแก่ทัศนะของนักวิชาการส่วนใหญ่เท่านั้น มิใช่เป็นคำวินิจฉัยที่เด็ดขาด เนื่องจากประเด็นปัญหาเรื่องประกันภัยหรือการทำประกันชีวิตนั้น เป็นประเด็นของความเห็นต่างในหมู่นักนิติศาสตร์อิสลามและนักวิชาการผู้สันตติภรณ์ อันเกิดจากการวิเคราะห์ด้วยกำลังสติปัญญา การตีความตามหลักเกณฑ์ทางนิติศาสตร์อิสลามและการตั้งสมมติฐานที่ต่างกัน เป็นผลทำให้มีคำวินิจฉัยต่างกัน จึงต้องละเรื่องนี้ไว้ให้อยู่ในดุลยพินิจของอิสลามิกชนที่จะต้องใช้วิจารณญาณและความตระหนักในการประพฤติตนให้ห่างไกลจากสิ่งที่คลุมเครือและไม่ชัดเจน

นอกจากนี้ เงินค่าสินไหมที่ทางบริษัทจะจ่ายให้ผู้เอาประกัน หรือเงินปันผลที่ได้จากการทำสัญญาเพื่อคุ้มครองโรค เงินคืนรายงวด เงินคืนเมื่อครบกำหนดสัญญาและเงินค่าสินไหมในการซื้อสัญญาเพิ่มเพื่อคุ้มครองโรค ตลอดจนการชดเชยรายได้กรณีรักษาตัวในโรงพยาบาลของผู้เอาประกัน หากถือคำวินิจฉัยเป็นบรรทัดฐาน ทั้งหมดเหล่านี้ถือเป็นสิ่งที่ขัดต่อหลักศาสนบัญญัติแห่งศาสนาอิสลาม อย่างไรก็ตามหากผู้เอาประกันที่เป็นมุสลิมจะถือตามทัศนะของนักวิชาการในฝ่ายที่อนุญาตในการทำธุรกรรมดังกล่าวได้ ก็ย่อมเป็นสิทธิของแต่ละบุคคลในการที่จะทำธุรกรรมดังกล่าวและรับเงินปันผล ค่าสินไหม เงินคืนรายงวดและอื่น ๆ ตามประเภทของกรมธรรม์ที่ทำสัญญากับบริษัท โดยขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของผู้เอาประกันที่ต้องรับผิดชอบในการตัดสินใจนั้น

อย่างไรก็ตามแบบจำลองการบริหารจัดการตะกาฟูลยังมีความแตกต่างกันขึ้นกับ สำนักแนวคิดอิสลามย่อย ๆ ในแต่ละประเทศ แต่แม้จะมีความหลากหลาย แต่องค์ประกอบสำคัญพื้นฐานยังคงเดิม ในส่วนที่ 2.2 จะได้อธิบายและวิเคราะห์รายละเอียดขององค์ประกอบสำคัญของตะกาฟูล

2.2 องค์ประกอบสำคัญของตะกาฟูล

เพื่อที่จะได้เข้าใจรายละเอียดและภาพรวมทั้งหมดของตะกาฟูลว่ามีองค์ประกอบที่สำคัญอะไร และแต่ละองค์ประกอบมีหน้าที่อย่างไร นักนิติศาสตร์อิสลามจำแนกองค์ประกอบสำคัญของสัญญาตะกาฟูลออกเป็น 2 องค์ประกอบภายใต้วิธีการในการแสดงเจตนาที่ให้เป็นลายลักษณ์อักษร ได้แก่

(1) คู่สัญญา

(2) คำแสดงเจตนาของคู่สัญญา

2.2.1 คู่สัญญา

สัญญาทั่วไปที่มีผลตามกฎหมายจะต้องมีองค์ประกอบพื้นฐานที่สำคัญอันดับแรก ได้แก่ คู่สัญญา ซึ่งหมายถึง การมีบุคคลเป็นคู่สัญญาตั้งแต่สองฝ่ายขึ้นไป โดยบุคคลที่เป็นคู่สัญญาดังกล่าวอาจเป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลก็ได้ และคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายต้องมีความสามารถในการใช้สิทธิตามกฎหมาย (ในกรณีที่คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งเป็นบุคคลธรรมดาจะต้องไม่ใช่ผู้เยาว์หรือคนที่ศาลสั่งให้เป็นคนไร้ความสามารถ สำหรับในกรณีที่คู่สัญญาเป็นนิติบุคคลนั้น นิติบุคคลจะต้องทำสัญญาโดยฝ่ายผู้แทนของนิติบุคคลที่มีอำนาจกระทำได้ตามกฎหมายและอยู่ภายใต้กรอบวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ในตราสารจัดตั้งนิติบุคคล)

สำหรับสัญญาประกันภัยทั่วไป คู่สัญญาประกอบด้วย ผู้รับประกันภัยซึ่งได้แก่บริษัทประกันภัยและผู้เอาประกันภัยได้แก่ผู้ถือกรรมสิทธิ์ประกันภัยหรือบุคคลที่กรรมสิทธิ์ให้ความคุ้มครอง อย่างไรก็ตาม ในกรณีของตะกาฟูลนั้น คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายแตกต่างจากคู่สัญญาในสัญญาประกันภัยทั่วไป กล่าวคือ คู่สัญญาตะกาฟูลประกอบไปด้วยผู้รับประกันภัยและผู้เอาประกันภัยที่เป็นบุคคลกลุ่มเดียวกันตั้งแต่สองคนขึ้นไปที่แสดงเจตนาร่วมกัน กล่าวคือ คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายจะต้องแสดงเจตนาร่วมกันและจำเป็นต้องมีข้อผูกพันร่วมกันเพื่อบรรลุมูลวัตถุประสงค์ที่เขียนในสัญญาตะกาฟูล อาทิ ผลผูกพันที่จะต้องจ่ายเบี้ยประกันและค่าสินไหมทดแทนตามที่กำหนดไว้ในสัญญาตะกาฟูล

ในธุรกรรมตะกาฟูล บริษัทหรือองค์กรที่ให้บริการในการออกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลทำหน้าที่เป็นผู้แทน (Agent) ในการรักษา กำหนดกฎระเบียบ และดำเนินการในธุรกรรมประกันภัยอย่างถูกต้องตามที่ได้เขียนไว้ในสัญญา สำหรับผู้รับประกันภัยนั้น โดยทั่วไปจะเป็นบริษัทหรือองค์กรที่ให้บริการในการออกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล แต่ก็ยังมีข้อยกเว้นบางประการที่อนุญาตให้บุคคลหรือกลุ่มบุคคลสามารถทำหน้าที่เป็นผู้ให้บริการตะกาฟูล นอกจากนี้ ยังอาจจะมีตัวกลาง (Mediator) หรือผู้แทนอื่น ๆ คั่นกลางระหว่าง

บริษัทหรือองค์กรที่ให้บริการในการออกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล และผู้ถือกรรมธรรม์ตะกาฟูล ตัวกลางดังกล่าว ได้แก่ คณะกรรมการภาครัฐที่คอยควบคุมดูแลธุรกิจตะกาฟูล ผู้รับมอบอำนาจแทนจากผู้ถือกรรมธรรม์ให้ดูแลตะกาฟูล (Delegator) ผู้รับมอบอำนาจตามกฎหมายประกันภัยในฐานะตัวแทนจำหน่ายตะกาฟูล (Broker) รวมถึงผู้จำหน่ายตะกาฟูลรายย่อยอื่น ๆ ที่ทำงานในบริษัทตะกาฟูล

โดยขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบของตัวกลางต่าง ๆ ยังมีผลต่อความสัมพันธ์ในธุรกิจตะกาฟูล และความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทที่ให้บริการในการออกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล และผู้ถือกรรมธรรม์หรือผู้เอากกรรมธรรม์ตะกาฟูล อาทิ คณะกรรมการภาครัฐที่คอยควบคุมดูแลธุรกิจตะกาฟูลมีขอบเขตอำนาจและความรับผิดชอบกว้างขวางที่สุด คือ สามารถเขียนข้อกำหนด แนวทางปฏิบัติในการทำสัญญาระหว่างคู่สัญญาตะกาฟูล คือ บริษัทตะกาฟูลและผู้ถือกรรมธรรม์ตะกาฟูล นอกจากนี้ คณะกรรมการภาครัฐที่คอยควบคุมดูแลธุรกิจตะกาฟูลยังสามารถอนุมัติให้มีการออกตะกาฟูลรูปแบบใหม่ ที่มีความเฉพาะเจาะจงกับความต้องการของตลาดได้ด้วย สำหรับผู้รับมอบอำนาจแทนจากผู้ถือกรรมธรรม์ดูแลตะกาฟูล และผู้รับมอบอำนาจตามกฎหมายประกันภัยในฐานะตัวแทนจำหน่ายตะกาฟูลนั้น มีขอบเขตอำนาจและความรับผิดชอบที่จำกัดขึ้นอยู่กับข้อตกลงที่ได้ทำกับคู่สัญญาแต่ละฝ่าย กล่าวคือ ขอบเขตอำนาจและความรับผิดชอบที่ผู้รับมอบอำนาจแทนจากผู้ถือกรรมธรรม์ดูแลตะกาฟูลต้องเป็นไปตามสัญญาย่อยที่ได้ทำไว้กับผู้ถือกรรมธรรม์ตะกาฟูล เช่นเดียวกันกับขอบเขตอำนาจและความรับผิดชอบที่ผู้รับมอบอำนาจตามกฎหมายประกันภัยในฐานะตัวแทนจำหน่ายตะกาฟูล จะต้องเป็นไปอย่างชัดเจนตามที่กำหนดไว้ในหลักปฏิบัติของบริษัทตะกาฟูล และต้องมีการรายงานอย่างครบถ้วนเป็นประจำตามที่บริษัทตะกาฟูลกำหนดไว้ เพื่อความโปร่งใสของธุรกิจตะกาฟูล³

ความถูกต้องชอบธรรมของคู่สัญญาในสัญญาตะกาฟูล

เป็นที่เข้าใจตรงกันโดยทั่วไปว่าคู่สัญญาต้องมีความถูกต้องตามกฎหมายตามหลักศาสนาอิสลาม และกฎหมายบ้านเมืองทั่วไปก่อนที่จะสามารถตกลงทำสัญญาตะกาฟูลร่วมกัน (Billah, 2007) สำหรับความถูกต้องชอบธรรมของบริษัทตะกาฟูลทั้งบริษัทตะกาฟูลแบบร่วมทุน บริษัทตะกาฟูลที่ให้บริการทางการเงินและการประกันภัยชนิดอื่น ๆ หรือบริษัทตะกาฟูลที่เกิดขึ้นมาจากสหการ จะต้องผ่านความเห็นชอบตามกฎหมายของแต่ละประเทศ ที่อนุญาตให้มีการจดทะเบียนเป็นองค์กรหรือบริษัทที่ถูกต้อง

³ อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่กองตะกาฟูลมีขนาดเล็กและดำเนินการอยู่ในชุมชน ผู้รับมอบอำนาจแทนจากผู้ถือกรรมธรรม์ดูแลตะกาฟูล และผู้รับมอบอำนาจตามกฎหมายประกันภัยในฐานะตัวแทนจำหน่ายตะกาฟูลจะไม่ปรากฏ มีเพียงแค่คู่สัญญา คือ สมาชิกที่สมัครใจและตกลงทำตะกาฟูล โดยมีตัวแทนเป็นตัวกลางในการบริหารจัดการกองตะกาฟูลนั้น ซึ่งตัวแทนดังกล่าวนี้ทำหน้าที่คล้ายกับบริษัทตะกาฟูล เพียงแต่มีความรับผิดชอบน้อยกว่าและอาจจะได้รับการรับรองอย่างถูกต้องตามกฎหมาย

ก่อน หากกองตะกาฟูลเกิดขึ้นในชุมชนและมีผู้ให้ประกันเป็นบุคคลที่ไม่ได้รับการอนุญาตตามกฎหมาย ความถูกต้องชอบธรรมของคู่สัญญาถือว่าหมดไปและจะไม่ได้รับความคุ้มครอง

2.2.2 คำแสดงเจตนาของคู่สัญญา

สัญญาในบริบทของกฎหมายทั่วไปมีองค์ประกอบพื้นฐานที่สำคัญนอกจากคู่สัญญา ได้แก่ คำแสดงเจตนา ในสัญญาประกันภัยทั่วไปและตะกาฟูลคู่สัญญาต้องมีการแสดงเจตนาเป็นคำเสนอคำสนอง ที่ถูกต้องตรงกันเรียกว่าคำแสดงเจตนา โดยคำแสดงเจตนาของคู่สัญญาจะต้องบันทึกไว้เป็นลายลักษณ์อักษร

คำแสดงเจตนาเป็นดับพที่มีความสำคัญในการบอกถึงลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างคู่สัญญา ทั้งสองฝ่ายในบริบทของ สิทธิ หน้าที่ ข้อปฏิบัติและข้อยกเว้นของสัญญาตะกาฟูล แนวทางการดำเนินการและการปฏิบัติของบริษัทประกันภัยโดยทั่วไป คือ ข้อสรุปและข้อปฏิบัติของสัญญาที่คู่สัญญา จำเป็นต้องรับผิดชอบต้องแสดงและเขียนไว้เป็นลายลักษณ์อักษรอย่างชัดเจนในกรมธรรม์ประกันภัย หรือกรมธรรม์ตะกาฟูล โดยจะต้องมีการเซ็นรับรองและยอมรับในข้อตกลงของคู่สัญญาทั้งสองฝ่าย รวมทั้งพยานของทั้งสองฝ่ายในบางกรณี ในปัจจุบันนี้ บริษัทประกันภัยมักจัดทำข้อสรุปและข้อปฏิบัติของสัญญา หรือกรมธรรม์ในรูปของเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ โดยผู้ถือกรมธรรม์จะได้รับเลขกำกับกรมธรรม์เพื่อเข้าถึงเอกสารออนไลน์ ดังนั้นจึงเป็นหน้าที่และความรับผิดชอบของคู่สัญญาทั้งสองฝ่าย โดยเฉพาะผู้ทำประกัน ในการตรวจสอบความถูกต้องและการเก็บรักษากรมธรรม์ไว้อย่างดี เพื่อไว้ใช้ในกรณีที่ต้องเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนในอนาคตหากเกิดเหตุการณ์ความสูญเสียขึ้น

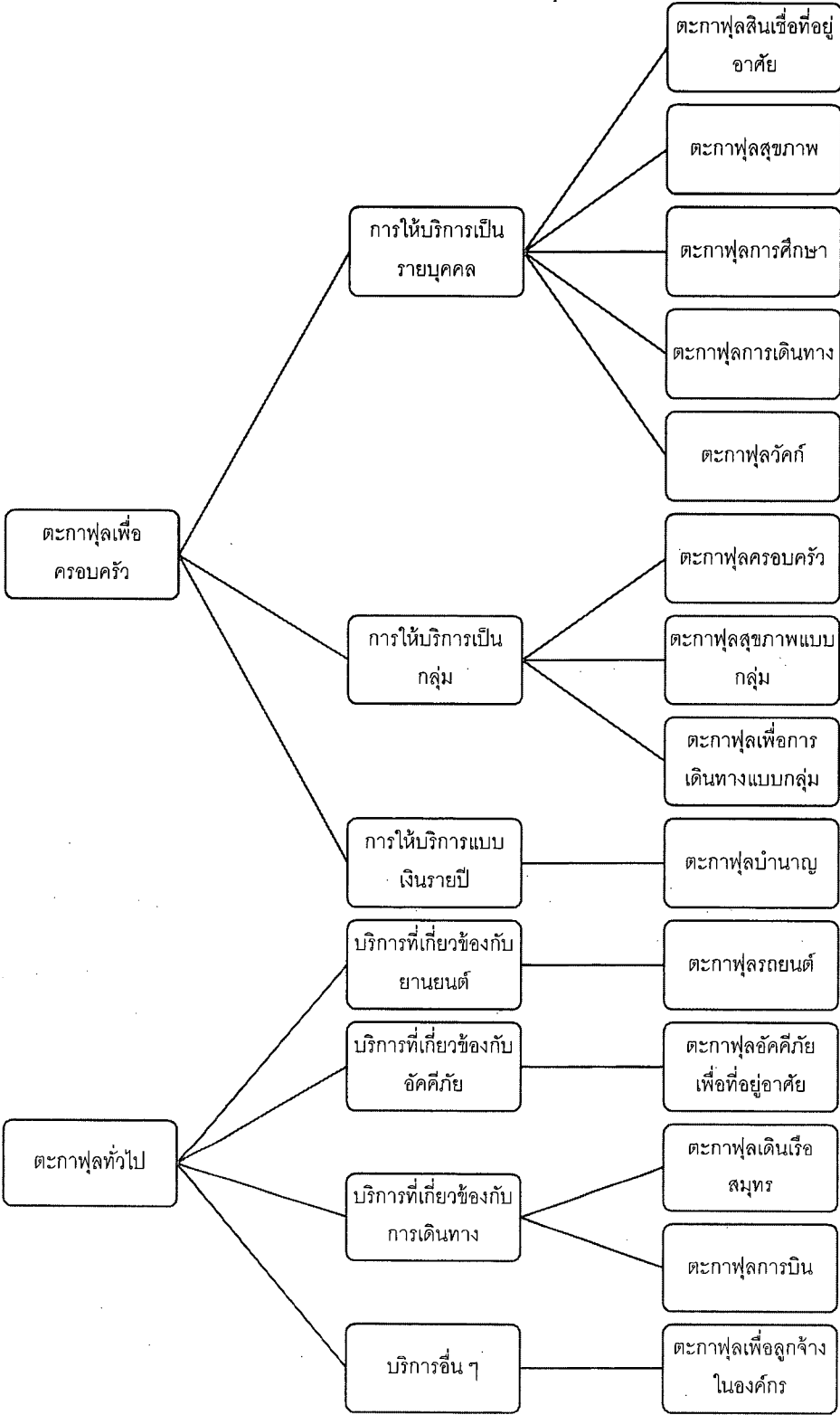
2.3 ประเภทของตะกาฟูล

นอกจากคำจำกัดความพื้นฐานและองค์ประกอบสำคัญของสัญญาตะกาฟูลแล้ว นักนิติศาสตร์อิสลามยังจำแนกประเภทของตะกาฟูลตามพื้นฐานการประยุกต์ใช้งาน ได้แก่ ตะกาฟูลทั่วไปและตะกาฟูลเพื่อครอบครัว โดยนักวิชาการใช้อ้างอิงประกอบดังกล่าวในการอธิบายกลไกและประเภทของตะกาฟูล เพื่อที่จะได้เข้าใจรายละเอียดและภาพรวมทั้งหมดของตะกาฟูล

ในประเทศมาเลเซียได้แบ่งตะกาฟูล ออกเป็น 2 ประเภทตามพระราชบัญญัติตะกาฟูล ค.ศ. 1984 (The Takaful Act 1984) ได้แก่ ตะกาฟูลเพื่อครอบครัว (Family Takaful) และตะกาฟูลทั่วไป (General Takaful) โดยตะกาฟูลเพื่อครอบครัวจะให้บริการวางแผนส่วนบุคคล เช่น สุขภาพ การศึกษา การเดินทาง แผนครอบครัว และวากัฟ (การมอบทรัพย์สินให้กับส่วนรวม) ด้านกลุ่มสินเชื่อ

เช่น กลุ่มครอบครัว การรักษาพยาบาลกลุ่ม และด้านสวัสดิการ เช่น กองทุนอนาคตของลูกจ้าง (เงินเกษียณอายุ) การถูกไล่ออกจากงาน ในขณะที่ตะกั่วฟูลทั่วไปจะให้บริการประกันรถยนต์ การประกันอัคคีภัย การประกันภัยทางทะเล และการประกันเบ็ดเตล็ด ตัวอย่างประเภทธุรกิจ การบริการ และชนิดบริการของตะกั่วฟูลที่เกี่ยวข้องแสดงดังรูปที่ 2.1 สำหรับรายละเอียดของตะกั่วฟูลเพื่อครอบครัวและตะกั่วฟูลทั่วไปจะได้กล่าวถึงในส่วนต่อไป

รูปที่ 2.1 ประเภทและผลิตภัณฑ์ของตะกาฟูล



ที่มา: วารสารวิชาการ อัล-ฮิกมะฮฺ มหาวิทยาลัยอิสลามยะลา ฉบับที่ 3/2555 (http://issuu.com/e-journal/docs/hikmah_online_3/22)

2.3.1 ตะกาฟูลเพื่อครอบครัว (Family Takaful)

ตะกาฟูลเพื่อครอบครัวเน้นการบริการวางแผนส่วนบุคคล เช่น สุขภาพ การศึกษา การเดินทาง เป็นสำคัญ ตะกาฟูลเพื่อครอบครัวมีกรรมธรรม์ที่ระบุช่วงระยะเวลาการคุ้มครองอย่างชัดเจน โดยผู้ทำประกันตกลงที่จะจ่ายเบี้ยประกันตามที่กำหนดไว้ในสัญญา โดยทั่วไป เบี้ยประกันมีลักษณะที่เชื่อมโยงกับสัดส่วนของเงินออมทรัพย์ส่วนบุคคลของผู้ทำประกัน หรือมีลักษณะเป็นเงินงวดคงที่จากรายได้ประจำ ขึ้นอยู่กับข้อตกลงระหว่างคู่สัญญาทั้งสองฝ่าย นอกจากนี้ จำนวนเบี้ยประกันที่มากหรือน้อยยังขึ้นอยู่กับมูลค่าความคุ้มครองในกรรมธรรม์ บริษัทตะกาฟูลในฐานะผู้รับประกันยังสามารถกำหนดเบี้ยประกันขั้นต่ำที่ต้องชำระ อายุสูงสุดที่ผู้ถือกรรมธรรม์สามารถได้รับความคุ้มครอง ตะกาฟูลเพื่อครอบครัวยังครอบคลุมความคุ้มครองถึงบุคคลอื่น ๆ ในครอบครัวอีกด้วย เช่น ตะกาฟูลเพื่อการศึกษาของบุตร และตะกาฟูลเพื่อเงินบำนาญของลูกจ้างในบริษัท โดยกลุ่มหลังนี้ บริษัทตะกาฟูลมักให้สวัสดิการพิเศษแก่ผู้ถือกรรมธรรม์ เช่น สวัสดิการคุ้มครองความเจ็บป่วยฉุกเฉิน เป็นต้น จะเห็นได้ว่าตะกาฟูลเพื่อครอบครัวมีความคล้ายกับประกันชีวิตของประกันภัยทั่วไปเป็นอย่างมาก มีเพียงประเด็นความแตกต่างที่การบริหารจัดการเบี้ยประกัน

การบริหารจัดการกองทุนเบี้ยประกันของบริษัทตะกาฟูลนั้นมีความสำคัญอย่างมาก การลงทุนของบริษัทตะกาฟูลในเบี้ยประกันต้องถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ โดยทั่วไป บริษัทตะกาฟูลแบ่งกองเบี้ยประกันเป็น 2 บัญชี ได้แก่ บัญชีส่วนบุคคลและบัญชีพิเศษส่วนบุคคล บริษัทตะกาฟูลบริหารจัดการและลงทุนตามบัญชีทั้งสองในรูปแบบของกองทุนรวม ซึ่งประกอบไปด้วย การลงทุนในบริษัทหลักทรัพย์และหลักทรัพย์ที่ไม่ขัดกับหลักชะรีอะฮ์ รวมทั้งการลงทุนในอุตสาหกรรมการผลิตและเกษตรกรรมที่ไม่ขัดกับหลักชะรีอะฮ์

จะเห็นได้ว่า การบริหารจัดการกองทุนเบี่ยงประกันของบริษัทตะกาฟูลอาศัยหลักการมุดอรอบะฮ์ (Mudharabah) ซึ่งเป็นสัญญาการซื้อขายลงทุนที่ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงชำระราคาต้นบวกด้วยกำไรที่ทั้งสองฝ่ายตกลงกัน และวะกาละฮ์ (Wakalah) ซึ่งเป็นสัญญาการเป็นตัวแทนซึ่งมอบอำนาจให้กับบุคคลหนึ่งเพื่อกระทำการแทนตามข้อกำหนดและเงื่อนไขที่ตกลงกัน โดยผลตอบแทนที่ได้จากการลงทุนนี้จะถูกนำมาปันผลให้กับผู้ทำประกันในบัญชีพิเศษส่วนบุคคล โดยสัดส่วนผลตอบแทนที่จะได้รับนั้นต้องมีการตกลงไว้อย่างชัดเจนในสัญญา อาทิ บริษัทตะกาฟูลได้รับสัดส่วนกำไรจากการลงทุน 55 เปอร์เซ็นต์ และผู้ทำตะกาฟูลรับสัดส่วนกำไรจากการลงทุน 45 เปอร์เซ็นต์ เป็นต้น นอกจากนี้ กลไกของตะกาฟูลเพื่อครอบคลุมยังให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการทรัพย์ (ชะกาต) และการจ่ายภาษีที่ได้รับจากการผลตอบแทนอีกด้วย

2.3.2 ตะกาฟูลทั่วไป (General Takaful)

ตะกาฟูลทั่วไปให้บริการประกันรถยนต์ การประกันอัคคีภัย การประกันภัยทางทะเล และการประกันเบ็ดเตล็ดอื่น ๆ โดยบริษัทตะกาฟูลในฐานะผู้รับประกันมักกำหนดระยะเวลาของความคุ้มครองของสัญญาอยู่ที่ 1 ปี นั่นคือ สัญญาตะกาฟูลทั่วไปมักมีการทำสัญญาใหม่ทุก ๆ สิ้นปี เนื่องจากบริษัทตะกาฟูลและผู้ทำประกันนั้นสามารถที่จะเลือกรับความคุ้มครองที่ต่างไปจากเดิมได้ นอกจากนี้ บริษัทตะกาฟูลยังสามารถปรับอัตราเบี้ยประกันให้เหมาะสมกับความเสี่ยงของผู้ถือกรมธรรม์แต่ละรายด้วย

ในระบบตะกาฟูลทั่วไปนั้น บริษัทตะกาฟูลในฐานะผู้รับประกันทำหน้าที่เป็นผู้ที่ได้รับความไว้วางใจจากผู้ทำประกันหรือผู้ถือกรมธรรม์ตะกาฟูลในการบริหารจัดการกองเบี่ยงประกันโดยบริษัทตะกาฟูลจะทำหน้าที่ลงทุนและบริหารจัดการกองเบี่ยงประกันอย่างถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ โดยบริษัทตะกาฟูลจะได้รับค่าธรรมเนียมการบริหารจัดการเป็นผลตอบแทน รวมทั้งได้รับสัดส่วนกำไรจากการลงทุนตามที่ได้กำหนดไว้ในสัญญาตะกาฟูล พื้นฐานของตะกาฟูลทั่วไปมีความใกล้เคียงกับตะกาฟูลเพื่อครอบคลุม โดยตะกาฟูลทั่วไปใช้สัญญามุดอรอบะฮ์ในการบริหารจัดการกองเบี่ยงประกันเป็นสำคัญ

บริษัทตะกาฟูลที่ให้บริการตะกาฟูลทั่วไปสามารถออกรีตะกาฟูลได้ โดยรายละเอียดของการรีตะกาฟูลดังหัวข้อ 2.3.3

2.3.3 รีตะกาฟูล (Re-Takaful)

รีตะกาฟูล มีความหมายโดยพื้นฐานว่า การรับประกันภัยต่อตามหลักของตะกาฟูล ซึ่งเป็นการดำเนินงานที่คู่ขนานกับการรับประกันภัยต่อของประกันภัยทั่วไป (Re-insurance) เพียงแต่ว่ารีตะกาฟูลมีข้อกำหนดที่มีความซับซ้อนมากกว่าอันเป็นผลมาจากหลักชะรีอะฮ์ อย่างไรก็ตาม พื้นฐานของรีตะ

กาฬมาจากกาฬที่บริษัทตะกาฬขายตะกาฬบางกองให้กับบริษัทที่รับประกันภัยต่อ (Reinsurer) เพื่อเป็นการกระจายหรือลดความเสี่ยงที่ประเมินได้ของบริษัตะกาฬ โดยเฉพาะอย่างยิ่งความเสี่ยงจากภัยพิบัติตามธรรมชาติ การจลาจลต่าง ๆ ริตะกาฬเป็นประโยชน์โดยตรงต่อบริษัตะกาฬในการกระจายหรือลดความเสี่ยง และทำให้บริษัตะกาฬมีความสามารถชำระค่าสินไหมทดแทนแก่ผู้ถือกรมธรรม์ตะกาฬได้มากยิ่งขึ้นในอนาคต นอกจากนี้ การริตะกาฬยังส่งผลดีต่อผู้ถือกรมธรรม์และระบบธุรกิจตะกาฬทั้งระบบ เนื่องจากระบวนการดังกล่าวช่วยลดความเสี่ยงที่บริษัตะกาฬจะล้มละลายในกรณีที่ต้องเผชิญเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดดังกล่าว อาจกระทบต่อเงินกองทุนและเงินทุนของบริษัทที่จะลดลงเป็นจำนวนมากจากการเรียกค่าสินไหมทดแทนของผู้ถือกรมธรรม์

กระบวนการริตะกาฬคล้ายคลึงกับกระบวนการของตะกาฬ และมีข้อจำกัดที่ต้องปฏิบัติตามหลักชะริอะฮ์เช่นเดียวกัน ประเด็นความแตกต่างสำคัญเพียงประการเดียว คือ คู่สัญญาที่เปลี่ยนแปลงไปจากตะกาฬ โดยคู่สัญญาของริตะกาฬนั้นจะเป็นบริษัทประกันภัยเท่านั้น กล่าวคือ ผู้เอาประกันเป็นบริษัตะกาฬที่ขายกองตะกาฬ และผู้รับประกันซึ่งอาจเป็นบริษัตะกาฬหรือประกันภัยทั่วไปก็ได้ โดยสัญญาว่าจะให้การประกันกองตะกาฬที่ซื้อตามมูลค่าที่ได้ตกลงไว้ในสัญญา กล่าวคือ คู่สัญญาในริตะกาฬ คือ บริษัทประกันภัย ในขณะที่คู่สัญญาตะกาฬเป็นบริษัทประกันภัยกับบุคคลทั่วไป เนื่องจากมูลค่าของตะกาฬในตลาดโลกยังต่ำมากเมื่อเปรียบเทียบกับมูลค่าของประกันภัยทั่วไป ดังนั้นขนาดของริตะกาฬจึงเล็กมาก โดยพบว่าในปัจจุบัน บริษัทริตะกาฬที่ไม่ได้เป็นส่วนของบริษัทลูกหรือให้บริการจากบริษัทประกันภัยทั่วไปนั้น ส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในกลุ่มประเทศอ่าวอาหรับ (GCC) และมาเลเซีย อย่างไรก็ตาม ยังมีบริษัทประกันภัยทั่วไปที่ดำเนินงานทางด้านริตะกาฬด้วย เช่น Swiss Re ในประเทศอังกฤษ หรือ Mitsui Sumitomo ในประเทศญี่ปุ่น

2.4 ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับประกันภัยทั่วไปและตะกาฬ

ผลิตภัณฑ์ทางการเงินและการประกันภัยทุกประเภทนั้น ต่างเกี่ยวข้องกับความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากสภาพตลาดและกระบวนการดำเนินงานที่เกี่ยวข้อง ธุรกิจประกันภัยซึ่งรวมถึงบริษัตะกาฬนั้นต่างเผชิญกับความเสี่ยงรูปแบบต่าง ๆ ที่มักเกิดขึ้นเป็นประจำในระบบ โดยความเสี่ยงที่สำคัญที่ธุรกิจประกันภัยต้องเผชิญประกอบไปด้วย ความเสี่ยงด้านการค้าประกัน (Underwriting risk) ความเสี่ยงด้านการดำเนินการ (Operational risk) ความเสี่ยงด้านเครดิต (Credit risk) ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง (Liquidity risk) และความเสี่ยงด้านตลาด (Market risk) โดยความเสี่ยงด้านการค้าประกันและความเสี่ยงด้านการดำเนินการนั้นเกี่ยวข้องโดยตรงกับ การบริหารจัดการและการดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับกองตะกาฬหรือประกันภัยทั่วไป ในขณะที่ความเสี่ยงด้านเครดิต ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง และ

ความเสี่ยงด้านตลาด มีความเกี่ยวข้องกับระบบตลาดและกิจการการลงทุนของบริษัทตะกาฟูลหรือบริษัทประกันภัยทั่วไป (IAIS, 2004) สอดคล้องความเสี่ยงจากการไม่ปฏิบัติตามมาตรฐานกฎชะรีอะฮ์ (Shariah compliance risk) นั้นเกิดขึ้นเฉพาะกรณีที่บริษัทตะกาฟูลละเมิดหลักชะรีอะฮ์

2.4.1 ความเสี่ยงด้านการค้ำประกัน (Underwriting risk)

ความเสี่ยงด้านการค้ำประกันนั้นเกิดขึ้นกับทั้งประกันภัยทั่วไปและตะกาฟูล และเป็นความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากปัญหาความล้มเหลวของตลาด โดยเฉพาะอย่างยิ่งปัญหาความไม่เท่าเทียมกันของข้อมูลในรูปแบบ Adverse selection ที่บริษัทตะกาฟูลยินยอมและตกลงให้ผู้ที่มีความสนใจในการทำสัญญาตะกาฟูลเข้าร่วมเป็นสมาชิก โดยไม่ได้ตรวจสอบถึงคุณสมบัติและความสามารถในการจ่ายชำระเบี้ยประกัน ดังนั้น Adverse selection จึงเป็นปัจจัยความเสี่ยงด้านการค้ำประกันที่สำคัญที่จะทำให้บริษัทประกันภัยทั่วไปและตะกาฟูลมีแนวโน้มที่จะได้ผู้สนใจทำประกันที่มีโอกาสที่จะเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนสูงกว่าค่าเฉลี่ย ซึ่งอาจส่งผลให้บริษัทประกันภัยและตะกาฟูลประสบปัญหาด้านสภาพคล่องและเงินทุนหมุนเวียนภายในได้

ความเสี่ยงด้านการค้ำประกันประกอบไปด้วยปัจจัยหลักสองประการ ได้แก่ ความเสี่ยงที่เกิดจากความล้มเหลวของตลาดและความเสี่ยงที่เกิดจากการรีตะกาฟูล โดยปัจจัยความเสี่ยงทั้งสองประการส่งผลโดยตรงต่อความสามารถของบริษัทตะกาฟูลในการเป็นผู้ค้ำประกัน และยังส่งผลต่อบริษัทตะกาฟูลในแง่ของสภาพคล่องและการหมุนเวียนเงินทุนของบริษัท อันส่งผลถึงความมั่นคงของบริษัท ซึ่งแน่นอนว่าย่อมส่งผลโดยตรงต่อผู้ถือกรรมสิทธิ์ตะกาฟูลและความเป็นไปได้ในการได้รับเบี้ยประกันในกรณีที่ผู้เอาประกันตะกาฟูลต้องการอีกด้วย เมื่อพิจารณาถึงกระบวนการค้ำประกันของบริษัทตะกาฟูล พบว่ากระบวนการโดยภาพรวมมีความเหมือนกับกระบวนการค้ำประกันของบริษัทประกันชีวิต (Frenz & Soualhi, 2010; Abu Bakar, 1996) ความแตกต่างที่สำคัญเพียงประการเดียว นั่นคือ กระบวนการที่เป็นมาตรฐานของการคัดกรองกิจกรรมหรือการลงทุนของบริษัทตะกาฟูลไม่ให้ขัดต่อหลักชะรีอะฮ์มีความสำคัญอย่างมากในการที่จะช่วยลดความเสี่ยงด้านการค้ำประกันของบริษัทตะกาฟูล

2.4.2 ความเสี่ยงด้านการดำเนินการ (Operational risk)

ความเสี่ยงด้านการดำเนินการยังขาดคำจำกัดความและขอบเขตที่ชัดเจน อย่างไรก็ตาม Basel Report (2006: 144) ได้ให้ความจำกัดความของความเสี่ยงด้านการดำเนินการว่า ความสูญเสียที่อาจเกิดขึ้นจากความขาดแคลนหรือความล้มเหลวของระบบการบริหารและการจัดการภายในองค์กร ซึ่งอาจเกิดจากบุคลากรของบริษัท เทคโนโลยีที่ไม่สอดคล้องและเหมาะสมต่อการดำเนินงานของธุรกิจ หรือ

ปัจจัยภายนอกอื่น ๆ สำหรับธุรกิจประกันภัยทั่วไปและตะกาฟูลนั้น ความล้มเหลวภายในระบบเกิดขึ้นเนื่องมาจากการขาดประสิทธิภาพหรือความผิดพลาดของระบบการบันทึกข้อมูลประกันภัยที่เป็นระบบ การละเมิดข้อห้ามด้านการปฏิบัติการและการค้าประกันของบริษัทประกันภัยและบริษัทตะกาฟูล หรือการไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดของธุรกิจประกันภัยส่งผลให้บริษัทประกันภัยทั่วไปและตะกาฟูลต้องเผชิญกับความเสี่ยงด้านการดำเนินการ

บุคลากรในบริษัทจึงมีผลอย่างมากในการเพิ่มหรือลดความเสี่ยงด้านการดำเนินการของบริษัท ในการรักษาความโปร่งใสของธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัยและตะกาฟูล โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้บริหารของบริษัทประกันภัยและผู้วางนโยบายประกันภัย การที่บุคลากรในบริษัทและผู้วางนโยบายมีธรรมาภิบาลและร่วมกันออกกฎเกณฑ์อย่างถูกต้อง ย่อมส่งผลให้ความเสี่ยงด้านการดำเนินการของบริษัทประกันภัยทั่วไปและตะกาฟูลลดลง นอกจากนี้ ความผิดพลาดทางด้านเทคโนโลยีนับเป็นปัจจัยที่สำคัญอย่างยิ่งต่อธุรกิจประกันภัย เนื่องจากบริษัทประกันภัยทั่วไปและตะกาฟูลในปัจจุบันต่างพึ่งพาเทคโนโลยีในการทำธุรกรรมและบันทึกข้อมูล รวมทั้งการเก็บและการลงทุนในเบี้ยประกัน ดังนั้นการพัฒนาเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับความปลอดภัยในการทำธุรกรรมประกันภัยและตะกาฟูลจะช่วยลดความเสี่ยงด้านการดำเนินการได้อย่างยิ่ง

2.4.3 ความเสี่ยงด้านเครดิต (Credit risk)

ความเสี่ยงด้านเครดิตเกิดขึ้นจากการที่คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง หรือทั้งสองฝ่ายไม่สามารถบรรลुข้อตกลงที่ได้ทำไว้ในสัญญา ความเสี่ยงด้านเครดิตแยกเป็นความเสี่ยงจากการผิดนัดชำระหนี้ (Default risk) และความเสี่ยงจากการย้ายหนี้ (Migration risk) โดยความเสี่ยงจากการผิดนัดชำระหนี้ถือเป็นความเสี่ยงที่สำคัญสูงสุดในความเสี่ยงด้านเครดิต โดยเกิดขึ้นได้ในสองกรณี กรณีแรกนั้นเกิดขึ้นจากการที่บริษัทประกันภัยและบริษัทตะกาฟูลไม่สามารถจ่ายชำระค่าสินไหมทดแทนให้แก่สมาชิกผู้ถือกรมธรรม์ได้ กรณีนี้ยังหมายรวมถึง การที่บริษัทประกันภัยและบริษัทตะกาฟูลชำระค่าสินไหมทดแทนได้เพียงบางส่วน หรือไม่ปฏิบัติตามกรอบระยะเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา ดังนั้นจึงเป็นความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับระดับความน่าเชื่อถือของบริษัทประกันภัยและบริษัทตะกาฟูล ในกรณีนี้ ผู้ถือกรมธรรม์ทั้งประกันทั่วไปและตะกาฟูลได้รับความเสี่ยง เนื่องจากการดำเนินงานหรือการลงทุนที่ผิดพลาดของบริษัทประกันภัย

กรณีที่สองที่เกี่ยวข้องกับความเสี่ยงจากการผิดนัดชำระหนี้ คือ การที่สมาชิกผู้ถือกรมธรรม์ไม่สามารถจ่ายเบี้ยประกันได้ตามที่กำหนดในสัญญา กรณีนี้หมายรวมถึง การที่สมาชิกผู้ถือกรมธรรม์ทั้งประกันทั่วไปและตะกาฟูลผิดนัดการชำระเบี้ยประกันเป็นบางงวดหรือชำระเบี้ยประกันล่าช้าไม่ตรงต่อ

เวลาการชำระเงินที่กำหนดไว้ในสัญญา ดังนั้นความเสี่ยงด้านเครดิตที่เกิดขึ้นจากการผิดนัดชำระหนี้ในกรณีนี้จะตกอยู่กับบริษัทประกันภัยและบริษัทตะกาฟูลที่ไม่ได้รับเบี้ยประกันจากผู้ถือกรมธรรม์ ความเสี่ยงจากการย้ายหนี้อย่างเกิดขึ้นจากการที่สมาชิกตะกาฟูลหรือผู้ถือกรมธรรม์ประกันภัยยกเลิกหรือผิดสัญญาหลังจากการที่ได้รับเงินค่าสินไหมทดแทนแล้ว ในทางปฏิบัติความเสี่ยงจากการย้ายหนี้อาจเกิดขึ้นน้อยกว่าเมื่อเทียบกับความเสี่ยงจากการผิดนัดชำระหนี้

2.4.4 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง (Liquidity risk)

ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง คือ ความเสี่ยงที่เกิดจากการขาดสภาพคล่องในการซื้อขายเปลี่ยนมือของผลิตภัณฑ์ทางการเงินหรือการประกันภัย รวมทั้งการขาดสภาพคล่องในเงินทุนหรือกระแสเงินสดของบริษัทการเงินหรือบริษัทประกันภัย ในบริบทของตะกาฟูลนั้น ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องเกิดขึ้นจากการที่บริษัทตะกาฟูลไม่สามารถบรรลุข้อกำหนดหรือข้อตกลงตามมาตรฐานการประกันภัย หรือไม่สามารถบรรลุข้อกำหนดที่ตกลงไว้กับผู้ถือกรมธรรม์ตะกาฟูลได้ เช่น บริษัทตะกาฟูลไม่สามารถจ่ายเงินค่าสินไหมทดแทนให้กับผู้เอาประกันได้ เนื่องจากบริษัทตะกาฟูลขาดสภาพคล่องในเงินทุนหรือกระแสเงินสด นอกจากนี้ ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องยังเกิดขึ้นกับกรณีที่ผู้ถือกรมธรรม์ประกันภัยในกองประกันที่ไม่เป็นที่นิยม ทั้งประกันภัยทั่วไปและตะกาฟูล โดยกรมธรรม์ดังกล่าวไม่สามารถนำมาขายซ้ำในรีตะกาฟูล กล่าวคือ หากผู้ถือกรมธรรม์ต้องการโอนสิทธิ์คุ้มครองที่ถือไว้ให้แก่บุคคลอื่น จะต้องลดราคาหรือจ่ายค่าปรับที่เกี่ยวข้อง ทำให้มูลค่าของกรมธรรม์ประกันภัยที่ถือไว้ลดลง ดังนั้นทั้งบริษัทและสมาชิกผู้ถือกรมธรรม์ต่างได้รับความเสี่ยงด้านสภาพคล่องทั้งสิ้น

2.4.5 ความเสี่ยงด้านตลาด (Market risk)

ความเสี่ยงด้านตลาดเกิดจากความผันผวนด้านราคาของผลิตภัณฑ์หรือหลักทรัพย์ของบริษัทตะกาฟูลที่อยู่ในตลาดการเงิน ความเสี่ยงด้านตลาดสามารถแบ่งเป็นประเภทย่อย ๆ เช่น ความเสี่ยงที่เกิดจากความผันผวนของมูลค่าหุ้น (Equity price risk) ความเสี่ยงที่เกิดจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน (Currency risk) หรือความเสี่ยงที่เกิดจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย (Interest rate risk) เป็นต้น อย่างไรก็ตาม แม้สินทรัพย์ของกองตะกาฟูลจะไม่ได้รับความเสี่ยงด้านตลาดจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย แต่ทว่าก็ได้รับผลจากความเสี่ยงของความผันผวนของส่วนต่างราคา (Mark-up price) ที่เกิดขึ้น อย่างไรก็ตาม ความเสี่ยงของความผันผวนของส่วนต่างราคานี้มีขนาดเล็กกว่าความเสี่ยงที่เกิดจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย เนื่องจากส่วนต่างราคาอาจถูกกำหนดไว้ให้มีผลในช่วงระยะเวลาที่ยาวนานกว่า ในขณะที่อัตราดอกเบี้ยได้ผันผวนเปลี่ยนแปลงไปแล้ว

ความเสี่ยงด้านตลาดที่มีความสำคัญสำหรับตะกาฟูล คือ ความเสี่ยงที่เกิดจากความผันผวนของมูลค่าหุ้น ซึ่งเป็นผลมาจากการเปลี่ยนแปลงของราคาตลาดของหุ้นหรือสินทรัพย์อื่นที่เกี่ยวข้อง เนื่องจากมูลค่าหุ้นเป็นสิ่งที่ส่งผลต่อความน่าเชื่อถือของบริษัทประกันภัย ในการที่จะได้รับการอนุญาตให้ดำเนินการประกอบธุรกิจต่อไป นอกจากนี้ สมาชิกตะกาฟูลและผู้ถือกรมธรรม์ประกันภัยทั่วไปยังมีความเสี่ยงในการประกันภัยต่อ (Reinsurance) หรือการรีตะกาฟูล (Retakaful) ซึ่งเป็นความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากการที่บริษัทประกันภัยนำเอาส่วนแบ่งผลกำไรที่ได้รับจากการลงทุนของเบี้ยประกัน ไปลงทุนต่อในการลงทุนชนิดอื่นที่ให้อัตราผลตอบแทนที่ลดลงจากเดิม ทำให้ผลตอบแทนและเงินทุนในกองประกันหรือกองตะกาฟูลลดลง

2.4.6 ความเสี่ยงจากการไม่ปฏิบัติตามมาตรฐานกฎชะรีอะฮ์ (Shariah compliance risk)

ความเสี่ยงจากการไม่ปฏิบัติตามมาตรฐานหลักชะรีอะฮ์ คือ ความเสี่ยงต่อการที่ตะกาฟูลจะถูกถือเป็นโมฆะหรือจำเป็นต้องยกเลิกกองตะกาฟูลนั้นไป อันเนื่องมาจากบริษัทตะกาฟูลฝ่าฝืนกฎระเบียบธรรมเนียมปฏิบัติของศาสนาอิสลาม และมีผลให้มูลค่ากองตะกาฟูลนั้นหมดไป ดังนั้น สมาชิกตะกาฟูลจึงมีความเสี่ยงในด้านนี้ที่ไม่เกิดขึ้นกับผู้ซื้อหรือสมาชิกของบริษัทประกันภัยทั่วไป

2.5 ข้อเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างตะกาฟูลกับประกันภัยทั่วไป

จากที่กล่าวมาแล้วว่าตะกาฟูล หมายถึง การประกันภัยรูปแบบเฉพาะที่มีความถูกต้องสอดคล้องกับหลักศาสนาอิสลามหรือชะรีอะฮ์ โดยตะกาฟูลมีพื้นฐานมาจากการให้ความช่วยเหลือและร่วมมือระหว่างกันของสมาชิก โดยตะกาฟูลมีวัตถุประสงค์ให้สมาชิกในกลุ่มร่วมกันแบ่งเบาภาระจากความเสียหายหรือความสูญเสียที่เกิดขึ้นกับสมาชิกในกลุ่ม โดยสมาชิกที่ได้รับการเสียหายหรือความสูญเสีย จะได้รับการช่วยเหลือทางการเงินตามที่ได้ตกลงไว้ก่อนในสัญญา ตะกาฟูลเกิดขึ้นโดยมีพื้นฐานเพื่อการกระจายความเสี่ยงและบรรเทาความเสียหายที่เกิดขึ้นผ่านทางค่าสินไหมทดแทนและประโยชน์ในการทำประกันภัยอื่น ๆ ซึ่งคล้ายคลึงกับการประกันภัยทั่วไป อย่างไรก็ตาม ปรัชญาในการทำธุรกิจร่วมสมัยของชาวตะวันตกได้ละเลยถึงเงินบริจาคที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย เนื่องจากตะกาฟูลมีความสอดคล้องกับหลักชะรีอะฮ์และตั้งอยู่บนพื้นฐานของการให้ความช่วยเหลือซึ่งกันและกัน องค์ประกอบที่สำคัญของตะกาฟูลที่หลักนิติศาสตร์อิสลามให้ความสำคัญและทำให้ตะกาฟูลแตกต่างจากการประกันภัยทั่วไปนอกจากการร่วมกันแบ่งปันผลกำไรและแบกรับผลขาดทุนแล้ว ยังมีองค์ประกอบความเมตตาระหว่างเพื่อนมนุษย์และการบริจาคทรัพย์ ถ้าหากว่าเจตนารมณ์นี้ไม่ถูกพิจารณาร่วมกันกับกฎระเบียบ

ของการออกผลิตภัณฑ์ประกันภัยแล้วก็ถือว่าเจตนาของหลักชะรีอะฮ์ถูกทำลาย ดังนั้น ประกันภัยทั่วไปที่ไม่ได้ให้ความสำคัญกับแง่มุมดังกล่าวนี้ไม่ควรถูกเลือกจากผู้ที่มีความศรัทธาต่อศาสนาอิสลาม

จากความหมาย คำจำกัดความ และลักษณะสำคัญที่เกี่ยวข้องกับตะกาฟูลที่ได้กล่าวข้างต้น ทำให้เราทราบได้อย่างคร่าว ๆ ว่า หลักการพื้นฐาน แบบจำลอง และหลักปฏิบัติระหว่างประกันภัยทั่วไปและตะกาฟูลมีความแตกต่างกัน งานวิจัยในส่วนนี้ศึกษารายละเอียดและเปรียบเทียบถึงความแตกต่างระหว่างตะกาฟูลกับประกันภัยทั่วไป ภายใต้หลักชะรีอะฮ์ ระบบตะกาฟูลควรตั้งอยู่ภายใต้กรอบแนวคิดของการรวมความเสี่ยง โดยบริษัทตะกาฟูลและผู้ให้บริการประกันภัยคิดค่าบริการตะกาฟูล แต่ไม่มีจุดประสงค์เพื่อหวังกำไรจากกิจกรรมประกันภัย ดังนั้น กำไรของบริษัทตะกาฟูลเพื่อปันส่วนแก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทนั้นควรมาจากกำไรอันเป็นดอกผลจากความสามารถในการบริหารความเสี่ยงที่เกิดขึ้นในกองตะกาฟูล มิใช่การหากำไรจากการลงทุนในผลิตภัณฑ์ที่มีความเสี่ยงหรือจากกิจกรรมการเสี่ยงโชคอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ สัญญาที่เกี่ยวข้องกับตะกาฟูลควรตั้งอยู่บนพื้นฐานของสัญญาตะบรฺรูก เพราะทำตามหลักชะรีอะฮ์นั้น ข้อห้ามฆอรรุจะสามารถยอมรับให้เกิดขึ้นได้ในการตกลงทำสัญญาก็ต่อเมื่อคู่สัญญาใช้สัญญาตะบรฺรูก ซึ่งเป็นสัญญาซื้อขายค่าสินไหมทดแทนที่มีรูปแบบเฉพาะของการช่วยเหลือกันเพื่อจัดการกับข้อห้ามฆอรรุ โดยตะบรฺรูกในบริบทที่เกี่ยวข้องกับตะกาฟูล หมายถึง จำนวนเงินบริจาคโดยสมัครใจจำนวนหนึ่งที่สมาชิกของตะกาฟูล (ผู้ถือกรรมธรรม์) ได้ตกลงกันไว้ กองเงินบริจาดังกล่าวนี้อาจได้รับการบริหารจัดการโดยผู้ให้บริการตะกาฟูล (บริษัทตะกาฟูล) ในกรณีที่สมาชิกตะกาฟูลได้รับความเสียหายหรือประสบอุบัติเหตุ กองเงินบริจาดังกล่าวนี้จะถูกนำมาใช้ช่วยเหลือสมาชิกเหล่านั้นตามที่กรรมธรรม์กำหนดไว้

โดยพื้นฐานของตะบรฺรูกมาจากแนวคิดที่ว่าสมาชิกตะกาฟูลไม่คิดถึงเพียงแค่การประกันภัยและความคุ้มครองของตนเอง แต่คิดถึงการประกันภัยและความคุ้มครองที่เกิดขึ้นกับสมาชิกคนอื่น ๆ ในตะกาฟูลเดียวกัน หากปราศจากแนวคิดของการบริจาดจากสัญญาตะบรฺรูก ธุรกรรมที่เกิดขึ้นจะเป็นเพียงแค่การซื้อขายประกันภัย อันได้แก่ การซื้อค้ำประกันสัญญาหรือกรรมธรรม์ที่ว่าจะมีการคุ้มครองหรือผลประโยชน์ที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคตหากเกิดเหตุการณ์ร้ายที่ไม่คาดฝันขึ้น ค้ำประกันสัญญาดังกล่าวนี้อาจจะมีผลประโยชน์หรือไม่ก็ได้ขึ้นอยู่กับว่าเหตุการณ์ร้ายหรืออุบัติเหตุเกิดขึ้นหรือไม่ในอนาคต หากไม่มีอุบัติเหตุหรือความเสียหายใด ๆ เกิดขึ้นแก่ผู้ทำประกันภัยตลอดช่วงระยะเวลาที่ทำประกัน ผู้ถือกรรมธรรม์ก็ไม่สามารถที่จะเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนใด ๆ ได้และบริษัทประกันก็จะได้รับเบี้ยประกันภัย นั้นหมายความว่ากระบวนการทั้งหมดของประกันภัยทั่วไปตั้งอยู่บนฆอรรุหรือความไม่แน่นอน มัชฆิรหรือการพนัน และความไม่สมมาตรของการกระจายความเสี่ยง

นักวิชาการอิสลามศึกษาและนักนิติศาสตร์อิสลามบางคนยังแสดงความคิดเห็นว่า ปัญหาข้อห้ามมัยชิรและฆอรรุแท้จริงแล้วไม่เกิดขึ้นและสามารถอธิบายให้เข้าใจผ่านทางแนวคิดของสัญญาตะบ์รૂอได้อย่างชัดเจน เนื่องจากสมาชิกตะกาฟูลทุกคนที่ถือกรรมธรรม์รูปแบบเดียวกันต่างบริจาคเงินบางส่วนในฐานะเบี้ยประกันเพื่อผลประโยชน์การปกป้องคุ้มครองสมาชิกทุกคนที่มีส่วนร่วมในกองตะกาฟูลนี้ มูลค่าส่วนต่าง ที่สมาชิกได้รับในกรณีที่เกิดอุบัติเหตุขึ้นนั้นถูกพิจารณาว่าเป็นเงินบริจาคที่ผู้ถือกรรมธรรม์ตะกาฟูลทุกคนยินยอมและเข้าใจตรงกันถึงวัตถุประสงค์ของการทำตะกาฟูลในครั้งนี้ นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาเพิ่มเติมยังพบว่า คำสินไหมทดแทนนั้นมีที่มาของแหล่งเงินทุนอย่างชัดเจน คือ เงินบริจาคเพื่อเข้าร่วมตะกาฟูล ดังนั้น ปัญหาข้อห้ามมัยชิรและฆอรรุจึงแก้ไขและสามารถอธิบายได้อย่างชัดเจนด้วยสัญญาตะบ์รૂอซึ่งเป็นองค์ประกอบพื้นฐานสำคัญในสัญญาตะกาฟูล

นอกจากสัญญาตะบ์รૂอแล้ว สัญญาพื้นฐานที่สอดคล้องกับหลักชะรีอะห์ที่นำมาใช้เป็นพื้นฐานในการรับประกันเพื่อการออกตะกาฟูล คือ สัญญาตามหลักมุดอรอบะฮ์ ซึ่งเป็นสัญญาที่รับประกันในส่วนที่เกี่ยวข้องสัญญาการลงทุนร่วมกัน โดยสัญญาตามหลักมุดอรอบะฮ์นี้ มีความแพร่หลายมากเนื่องจากสามารถประยุกต์ใช้ได้อย่างกว้างขวาง ทำให้บริษัทประกันภัยและผู้ถือกรรมธรรม์ตะกาฟูลสามารถประยุกต์สัญญาดังกล่าวให้มีความหลากหลายสอดคล้องกับตะกาฟูลรูปแบบย่อย ๆ ได้เป็นอย่างดี โดยยังคงมีความถูกต้องและสอดคล้องกับหลักชะรีอะห์ นอกจากสัญญาตามหลักมุดอรอบะฮ์แล้ว สัญญาวะกาละฮ์ ซึ่งเป็นสัญญาที่มอบอำนาจให้บุคคลหนึ่งกระทำการแทนตามข้อกำหนดและเงื่อนไขที่ตกลงกัน ก็ได้รับการยอมรับและมีความสำคัญเท่าเทียมกันในฐานะที่เป็นสัญญาพื้นฐานสำหรับตะกาฟูล โดยลักษณะสำคัญของสัญญาวะกาละฮ์ คือ การมอบอำนาจให้กระทำการแทนนั้นต้องมีลักษณะชั่วคราว โดยอาจจะมีผลตอบแทนแก่ผู้รับมอบอำนาจหรือไม่ก็ได้ ในกรณีของตะกาฟูลนั้น บริษัทตะกาฟูลถือเป็นผู้ได้รับมอบอำนาจในการบริหารจัดการกองตะกาฟูล

เมื่อพิจารณาถึงหลักสัญญาพื้นฐานที่เป็นองค์ประกอบสำคัญในตะกาฟูล ประกอบกับคำวินิจฉัยของจุฬาราชมนตรีในปี 2556 เรื่องการทำประกันชีวิตของผู้นับถือศาสนาอิสลาม สรุปว่าการประกันบางประเภทเป็นสิ่งที่อนุญาตให้ทำได้ เช่น การทำประกันสังคมที่ดำเนินการโดยรัฐวิสาหกิจ และตะกาฟูล เป็นต้น ในขณะที่รูปแบบการทำประกันบางประเภทเป็นสิ่งที่ขัดต่อหลักศาสนบัญญัติในหมวดการทำธุรกรรมว่าด้วยประเภทสัญญาที่เป็นโมฆะ การค้าประกัน การชดเชยค่าเสียหาย การเข้าร่วมหุ้น การลงทุน การหาผลกำไรและการมีระบบดอกเบี้ยเข้ามาเกี่ยวข้องในการทำธุรกรรม เป็นต้น รูปแบบการทำประกันที่ขัดต่อหลักดังกล่าว ได้แก่ การประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล การประกันวินาศภัยและการทำประกันชีวิต เป็นต้น จึงเห็นได้ว่าตะกาฟูลมีความแตกต่างอย่างชัดเจนในหลักพื้นฐานและการ

ดำเนินการเมื่อเทียบกับการประกันภัยทั่วไป ตารางที่ 2.1 สรุปประเด็นความแตกต่างระหว่างประกันภัยทั่วไป การประกันภัยทั่วไปในระบบสหการ และตะกาฟูล ดังนี้

ตารางที่ 2.1 ความแตกต่างของประกันภัยทั่วไปทั้งสองรูปแบบและตะกาฟูล

ตารางที่ 2.1 (ก) ความแตกต่างในด้านพื้นฐานของสัญญา

ประกันภัยทั่วไป	ประกันภัยทั่วไปแบบ สหการ	ตะกาฟูล
กรรมธรรม์เกิดขึ้นจากสัญญาที่มี พื้นฐานของสัญญาการซื้อขาย แลกเปลี่ยน นั่นคือ สัญญาซื้อ และสัญญาขายร่วมกัน โดยที่ คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายมีเจตนา ร่วมกันในการทำสัญญา ประกันภัย คู่สัญญาฝ่ายหนึ่ง คือ ผู้รับประกันซึ่งเป็นบริษัท ประกันภัยทั่วไป เสนอขาย กรรมธรรม์รูปแบบต่าง ๆ ที่ สัญญาว่าจะให้ความคุ้มครอง ให้แก่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่ง คือ ผู้ ซื้อหรือผู้ถือกรรมธรรม์ ซึ่ง โดยทั่วไปแล้วจะเป็นผู้เอา ประกันด้วย	กรรมธรรม์เกิดขึ้นจากสัญญาที่มี พื้นฐานของสัญญาการตกลง ร่วมกัน นั่นคือ สัญญาร่วมลงทุน โดยที่คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายมี เจตนาร่วมกันในการทำสัญญา ประกันภัย คู่สัญญาทั้งสองฝ่าย ต่างตกลงที่จะลงเบี่ยงประกันไว้ใน กองทุนประกันสหการ และ แต่งตั้งให้ผู้บริหารเข้ามาจัดการ ดูแล โดยทั่วไปผู้ดูแลคือบริษัท ประกันภัยสหการ ซึ่งจะทำ หน้าที่บริหารและนำกองเบี่ยง ประกันไปลงทุนให้มีผลตอบแทน นอกเงย	กรรมธรรม์เกิดขึ้นจากสัญญาที่มี พื้นฐานของสัญญาการตกลง ร่วมกัน นั่นคือ สัญญาร่วมลงทุน และสัญญาบริจาคตรัพย์ โดย คู่สัญญาฝ่ายหนึ่ง คือ ผู้ถือ กรรมธรรม์ ซึ่งโดยทั่วไปแล้วจะ เป็นผู้เอาประกัน ตกลงทำสัญญา และจ่ายเบี่ยงประกันเข้าสู่กองทุน ในขณะที่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่ง คือ สมาชิกคนอื่น ๆ ถือ กรรมธรรม์และร่วมกันแต่งตั้ง บริษัทตะกาฟูลให้เป็นผู้ดูแล ความโปร่งใส และบริหาร เงินกองทุนให้ถูกต้องตามหลักชะ รีอะฮ์

ตารางที่ 2.1 (ข) ความแตกต่างในด้านพื้นฐานของการแบ่งปันความเสี่ยง

ประกันภัยทั่วไป	ประกันภัยทั่วไปแบบ สหการ	ตะกาฟูล
ประกันภัยทั่วไปถูกพิจารณาว่าเป็นเครื่องมือเพื่อการบริหารความเสี่ยง โดยผู้ทำประกันภัยพยายามลดความเสี่ยงที่ตนเองต้องเผชิญ โดยการถ่ายโอนความเสี่ยงไปให้กับบริษัทประกันภัยทั่วไป (Pfeffer, 1956) โดยจะเห็นได้ว่าประกันภัยทั่วไปไม่ได้มีหลักการที่เกี่ยวข้องกับความถูกต้องตามหลักศาสนา โดยวัตถุประสงค์หลักของประกันภัยทั่วไปก็เพื่อการค้าการลงทุน โดยเน้นไปที่การรักษาความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นได้เท่านั้น ซึ่งนั่นก็หมายความว่าบริษัทประกันภัยทั่วไปอาจจะเรียกเก็บเบี้ยประกันจากผู้ทำประกันในอัตราที่สูงมาก เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่ตนเองอาจจะต้องเผชิญเช่นกัน	ใกล้เคียงกับประกันภัยทั่วไป	ตะกาฟูลมีความแตกต่างจากประกันภัยทั่วไปในพื้นฐานของการแบ่งปันความเสี่ยง ในมุมมองที่ว่า บริษัทตะกาฟูลอาจจะไม่ถูกพิจารณาว่าเป็นผู้รับประกันภัยทั้งหมด แต่ทำหน้าที่เป็นเพียงตัวกลางในการบริหารจัดการกองเบี้ยประกันตะกาฟูลให้กับสมาชิกตะกาฟูลซึ่งต่างเป็นทั้งผู้ทำและรับทำประกันภัยไปในคราวเดียวกัน พื้นฐานของตะกาฟูล คือ การช่วยเหลือซึ่งกันและกันของเพื่อนสมาชิกที่มีความรับผิดชอบต่อสังคมร่วมกัน นอกจากนี้ บริษัทตะกาฟูลยังไม่ได้ทำหน้าที่ในการเป็นผู้รับและลดความเสี่ยงจากผู้ถือกรรมธรรม์ เพียงแต่ทำหน้าที่การบริหารจัดการเงินทุนเบี้ยประกันตะกาฟูลเท่านั้น

ตารางที่ 2.1 (ค) ความแตกต่างในด้านหนี้สินและความรับผิดชอบของบริษัทประกัน

ประกันภัยทั่วไป	ประกันภัยทั่วไปแบบ สหการ	ตะกาฟูล
บริษัทประกันภัยทั่วไปในฐานะผู้รับประกันมีหนี้สินและความรับผิดชอบต่อการเรียกค่าสินไหมทดแทนของผู้ถือกรมธรรม์ประกันภัย ตามที่ได้กำหนดไว้ในสัญญา ดังนั้นบริษัทประกันภัยทั่วไปจึงมีหนี้สินในลักษณะของกองทุนการรับประกันและอาจหมายรวมทั้งกองทุนของผู้ถือหลักทรัพย์ของบริษัทประกันด้วย	กองเบี้ยประกันที่สมาชิกประกันกันสหการจ่ายสะสม ทำหน้าที่เป็นกองทุนค่าประกันในกรณีที่สมาชิกเรียกค่าสินไหมทดแทน	บริษัทตะกาฟูลทำหน้าที่เป็นเพียงผู้บริหารจัดการกองเบี้ยประกันตะกาฟูล และจ่ายค่าสินไหมทดแทนจากกองเบี้ยประกันนี้ ในกรณีที่เงินกองทุนรับประกันจากกองเบี้ยประกันที่สมาชิกจ่ายรวมกันหมดไป บริษัทตะกาฟูลต้องรับผิดชอบด้วยการจ่ายเงินกู้แบบไร้ดอกเบี้ยให้แก่กองเบี้ยประกันนั้น

ตารางที่ 2.1 (ง) ความแตกต่างในด้านการลงทุนในกองเบี้ยประกัน

ประกันภัยทั่วไป	ประกันภัยทั่วไปแบบ สหการ	ตะกาฟูล
บริษัทประกันภัยทั่วไปสามารถลงทุนอะไรก็ได้จากกองเบี้ยประกันนี้ตราบนานเท่าที่ผ่านข้อกำหนดด้านเงินกองทุนของธนาคารกลาง	เหมือนกับประกันภัยทั่วไป	กองเบี้ยประกันภัยต้องลงทุนและบริหารจัดการภายใต้หลักขะริอะฮ์เท่านั้น

บทที่ 3

สถานการณ์และแนวโน้มของตลาดตะกาฟูล

ตะกาฟูลซึ่งมีความหมายโดยทั่วไปว่าความร่วมมือเพื่อช่วยเหลือกันในหมู่คณะนั้น มีประวัติอันยาวนาน โดยแนวคิดริเริ่มจากกลุ่มพ่อค้าที่ต้องนำกองคาราวานการค้าเดินทางไกลไปค้าขายยังต่างแดน เนื่องจากเส้นทางในทะเลทรายและการล่องเรือเดินสมุทรนั้นมีอันตรายและความเสี่ยงสูงจากการปล้นสะดมและภัยพิบัติตามธรรมชาติ ดังนั้น จึงมีการรวบรวมทรัพย์สินส่วนหนึ่งเป็นกองกลางเพื่อชดเชยและบรรเทาทุกข์แก่พ่อค้าในกลุ่มที่ได้รับความเสียหายจากการปล้นสะดมหรือภัยพิบัติ อย่างไรก็ตาม ตะกาฟูลยังไม่ได้รับความนิยมในวงกว้างในปัจจุบันเนื่องจากยังขาดรูปแบบและกฎเกณฑ์ที่ชัดเจน อันเกิดจากคำจำกัดความ ลักษณะสำคัญของการให้บริการและการเรียกเอาประกันภัยที่มีข้อกำหนดและข้อห้ามซับซ้อนตามหลักชะรีอะฮ์ จนกระทั่งในปี 2522 ที่ตะกาฟูลสมัยใหม่ได้ถือกำเนิดขึ้นอย่างเป็นทางการเป็นครั้งแรกในประเทศซูดาน คือบริษัท Sudanese Islamic Insurance Company

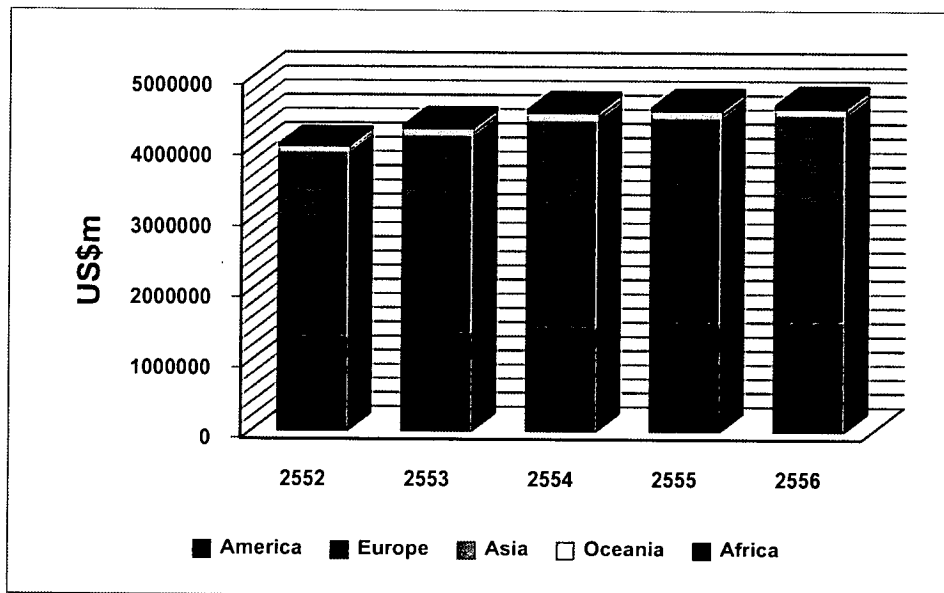
อย่างไรก็ดีเนื่องจากความซับซ้อนของหลักชะรีอะฮ์และการตีความที่เกี่ยวข้องกับหลักศาสนา ทำให้ในปี 2528 The Organization of the Islamic Conference (OIC) ได้เข้ามารับรองว่าบริษัทสามารถออกผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์หรือตะกาฟูลได้ เพื่อเป็นผลิตภัณฑ์ทางเลือกแก่ชาวมุสลิมและบุคคลทั่วไปที่สนใจ โดยสัญญาหรือกรมธรรม์ตะกาฟูลจะต้องระบุชัดเจนถึงจำนวนเบี้ยประกันที่ผู้เอาประกันจ่ายให้แก่ผู้ดูแลทรัพย์สินหรือบริษัทตะกาฟูล ซึ่งรวมถึงวงเงินส่วนหนึ่งที่ผู้เอาประกันยินดีบริจาคไว้สำหรับชดเชยความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นกับผู้ดูแลทรัพย์สินด้วย ในขณะที่ผู้รับประกันจะเป็นคนกำหนดวงเงินสินไหมทดแทนสูงสุด และเป็นผู้ที่ดูแลรับผิดชอบต่อการชดเชยค่าเสียหายหากเกิดอุบัติเหตุกับผู้ตกลงทำตะกาฟูล

หลังจากจุดเริ่มต้นของพัฒนาการตะกาฟูลในปี 2528 เป็นต้นมา ตะกาฟูลได้ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งหลังจากวิกฤติการเงินและเศรษฐกิจโลกในช่วงปี 2551 โดยมีประเทศซาอุดีอาระเบียและมาเลเซียเป็นประเทศผู้นำหลักของตลาดตะกาฟูลในกลุ่มประเทศความร่วมมืออ่าวอาหรับ (GCC) และอาเซียนตามลำดับ

3.1 แนวโน้มของมูลค่าเบี้ยประกันในตลาดทั่วไปและตลาดตะกาฟูล

มูลค่าของเบี้ยประกันภัยโดยรวมในตลาดประกันภัยโลกในระยะหลังค่อนข้างที่จะคงที่ ดังแสดงในรูปที่ 3.1 โดยในปี 2556 กลุ่มประเทศที่มีส่วนแบ่งของมูลค่าเบี้ยประกันภัยมากที่สุดคือกลุ่มประเทศในทวีปยุโรปโดยมีมูลค่าเบี้ยประกันภัยอยู่ที่ 1.63 ล้านล้านเหรียญสหรัฐ เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.2 จากปี 2555 โดยเป็นการเพิ่มขึ้นของเบี้ยประกันภัยชีวิตร้อยละ 3.8 ในขณะที่ไม่มีการเปลี่ยนแปลงของเบี้ยประกันภัยทั่วไป รองลงมาได้แก่ ทวีปอเมริกาที่มีมูลค่าเบี้ยประกันภัยอยู่ที่ 1.5 ล้านล้านเหรียญสหรัฐ ลดลงร้อยละ 0.8 จากปี 2555 โดยเป็นการเพิ่มขึ้นของเบี้ยประกันภัยทั่วไปร้อยละ 2.4 ในขณะที่เบี้ยประกันชีวิตลดลงถึงร้อยละ 4.9 และทวีปเอเชียมีมูลค่าเบี้ยประกันภัยอยู่ที่ 1.27 ล้านล้านเหรียญสหรัฐ เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.4 จากปี 2555 โดยเป็นการเพิ่มขึ้นของเบี้ยประกันภัยทั่วไปร้อยละ 6 ในขณะที่เบี้ยประกันชีวิตเพิ่มขึ้นร้อยละ 1 จากข้อมูลดังกล่าวแสดงให้เห็นถึงแนวโน้มการเติบโตของประกันภัยของโลกในส่วนของประกันภัยทั่วไป ในขณะที่การประกันชีวิตไม่มีการเติบโตมากนัก

รูปที่ 3.1 มูลค่าเบี้ยประกันภัยทั่วไปทั่วโลก ปี 2552 – 2556

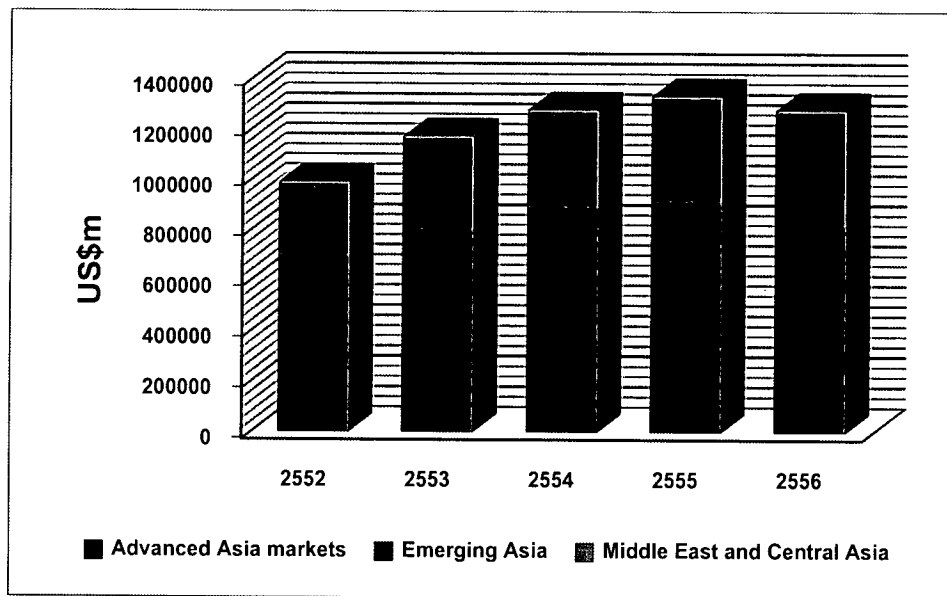


ที่มา: Swiss Re (2011, 2012, 2013, 2014), "Sigma Annual Reports"

กลุ่มประเทศตลาดเกิดใหม่ในเอเชียมีการเติบโตทางด้านการประกันภัยอย่างรวดเร็ว ในขณะที่กลุ่มประเทศพัฒนาแล้วในเอเชียแทบจะไม่มี การเติบโตของการทำประกันภัย เมื่อพิจารณามูลค่าเบี้ยประกันภัยทั่วไปในเอเชียจากรูปที่ 3.2 พบว่า กลุ่มประเทศพัฒนาแล้วในเอเชียมีการเปลี่ยนแปลงของเบี้ยประกันภัยโดยรวมลดลงเล็กน้อยในปี 2556 ในขณะที่กลุ่มประเทศตลาดเกิดใหม่ในเอเชีย กลุ่มประเทศตะวันออกกลาง และกลุ่มประเทศเอเชียกลางมีมูลค่าของเบี้ยประกันภัยเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาขนาดของการประกันภัยแล้ว กลุ่มประเทศพัฒนาแล้วในเอเชียมีส่วนแบ่งของมูลค่าเบี้ยประกันภัยรวมทั้งหมดสูงสุดที่ร้อยละ 64 ด้วยมูลค่ารวม 8.2 แสนล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2555 ร้อยละ 0.3 โดยเป็นการลดลงของเบี้ยประกันภัยชีวิตร้อยละ 1.1 ในขณะที่มูลค่าของเบี้ยประกันภัยทั่วไปเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.7 กลุ่มประเทศที่มีส่วนแบ่งของมูลค่าเบี้ยประกันภัยรวมรองลงมาได้แก่ กลุ่มประเทศตลาดเกิดใหม่ในเอเชียคิดเป็นส่วนแบ่งร้อยละ 32 มีมูลค่ารวมเท่ากับ 4.1 แสนล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.5 จากปี 2555 และคิดเป็นการเพิ่มขึ้นในส่วนของเบี้ยประกันภัยชีวิตเท่ากับร้อยละ 4.1 ในขณะที่มูลค่าของเบี้ยประกันภัยทั่วไปเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 13.5 กลุ่มประเทศที่มีส่วนแบ่งของเบี้ยประกันภัยรวมทั้งหมดน้อยที่สุดได้แก่กลุ่มประเทศตะวันออกกลาง และกลุ่มประเทศเอเชียกลางคิดเป็นส่วนแบ่งร้อยละ 4 เท่านั้น มีมูลค่าเพิ่มขึ้นจากปี 2555 ร้อยละ 2.6 แบ่งเป็นการเพิ่มขึ้นของเบี้ยประกันภัยชีวิตเท่ากับร้อยละ 5.6 ในขณะที่เบี้ยประกันภัยทั่วไปเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.7

รูปที่ 3.2 มูลค่าเบี้ยประกันภัยทั่วไปในเอเชีย ปี 2552 – 2556

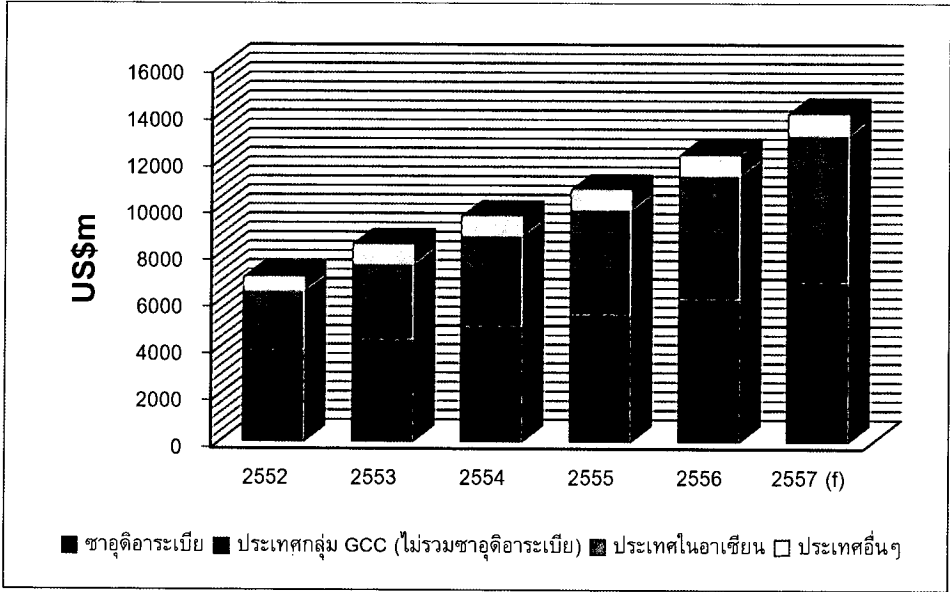


ที่มา: Swiss Re (2011, 2012, 2013, 2014), "Sigma Annual Reports"

เมื่อพิจารณาแนวโน้มของมูลค่าเบี้ยประกันในตลาดตะกาฟูลทั่วโลกในปัจจุบัน พบว่า สัดส่วนของมูลค่าเบี้ยประกันเพิ่มขึ้นถึงเท่าตัวจาก 7 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2552 เป็น 1.4 หมื่นล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2557 ดังแสดงในรูปที่ 3.3 โดยในช่วงปี 2552 – 2554 อัตราการเจริญเติบโตต่อปีโดยเฉลี่ยสูงถึงร้อยละ 22 และประมาณร้อยละ 14 ในช่วงปี 2555 – 2557 โดยในปี 2557 ผู้นำตลาดตะกาฟูลของโลกคือประเทศซาอุดีอาระเบีย ด้วยมูลค่าเบี้ยประกันที่ระดับ 6.8 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ จากเบี้ยประกันรวมของกลุ่มประเทศความร่วมมืออ่าวอาหรับ (GCC) ที่ 8.1 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือเกือบครึ่งหนึ่งของขนาดตะกาฟูลทั่วโลก เมื่อพิจารณากลุ่มประเทศอาเซียนหลัก ๆ 4 ประเทศ คือประเทศ

มาเลเซีย อินโดนีเซีย ไทย และสิงคโปร์ พบว่าอัตราการขยายตัวของตะกาฟูลโดยเฉลี่ยต่อปีสูงถึงร้อยละ 22 โดยมีประเทศมาเลเซียเป็นผู้นำตลาดตะกาฟูลของภูมิภาคเช่นเดียวกันกับการเป็นผู้นำของมาเลเซียในตลาดการเงินอิสลามอื่น ๆ

รูปที่ 3.3 มูลค่าเบี้ยประกันของตะกาฟูลทั่วโลก ปี 2552 – 2557

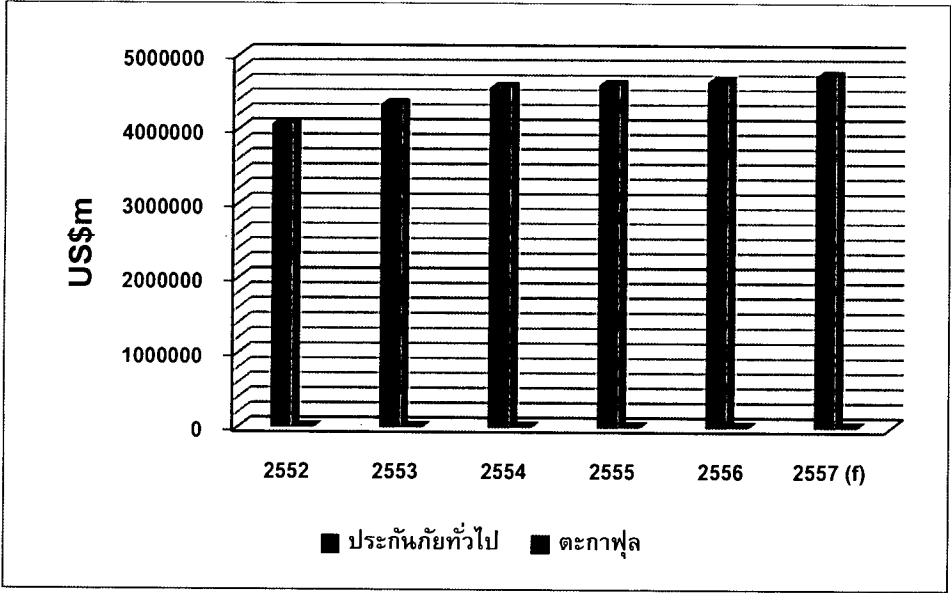


ที่มา: Ernst & Young (2014), “Global Takaful Insights 2014”

3.2 การเปรียบเทียบมูลค่าเบี้ยประกันในตลาดประกันทั่วไปและตลาดตะกาฟูล

ถึงแม้ว่าตะกาฟูลจะมีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่องในหลายภูมิภาค แต่ก็พบว่ามูลค่าของตะกาฟูลเมื่อเทียบกับการประกันภัยทั่วไปแล้วยังมีขนาดเล็กมาก โดยในปี 2556 ส่วนแบ่งของมูลค่าเบี้ยตะกาฟูลคิดเป็นเพียงร้อยละ 0.26 เท่านั้นจากมูลค่าเบี้ยประกันรวมทั้งหมด รูปที่ 3.4 แสดงมูลค่าเบี้ยประกันทั่วไปกับตะกาฟูลโดยเปรียบเทียบระหว่างปี 2552 – 2557

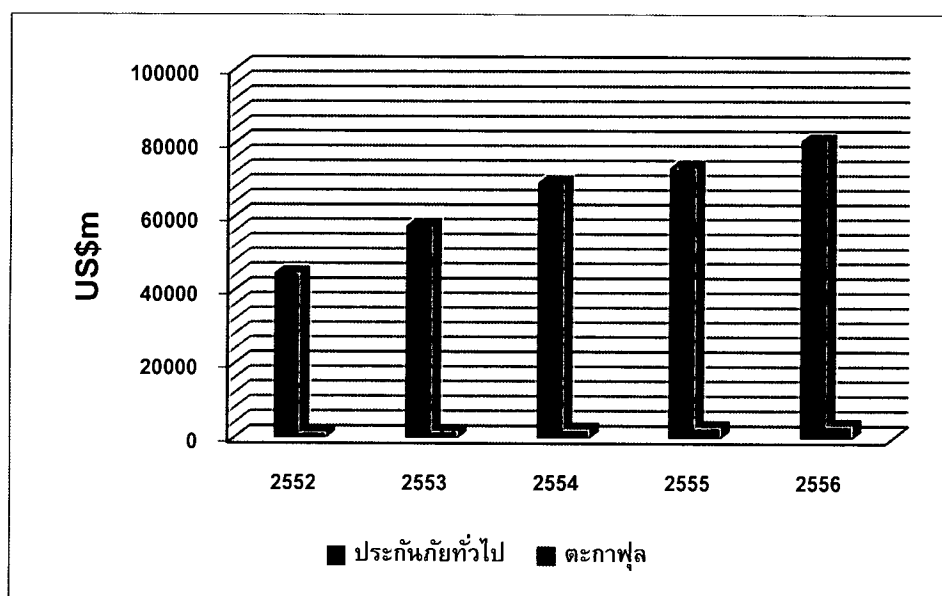
รูปที่ 3.4 เปรียบเทียบมูลค่าเบี้ยประกันทั่วไปกับตะกาฟูลทั่วโลก ปี 2552 – 2557



ที่มา: Ernst & Young (2014), “Global Takaful Insights 2014” และ Swiss Re (2011, 2012, 2013, 2014), “Sigma Annual Reports”

มูลค่าประกันภัยทั่วไปและมูลค่าของตะกาฟูลในกลุ่มประเทศอาเซียนมีค่าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังจะเห็นได้จากรูปที่ 3.5 แต่ส่วนแบ่งของตะกาฟูลในกลุ่มประเทศอาเซียนคิดเป็นเพียงร้อยละ 4 จากมูลค่ารวมทั้งหมดของมูลค่าเบี้ยประกันในอาเซียน จากข้อมูลดังกล่าวจะพบว่ามูลค่าของตะกาฟูลในอาเซียนยังมีมูลค่าน้อยมากเมื่อเปรียบเทียบกับมูลค่าของเบี้ยประกันภัยทั่วไป แต่ยังมีส่วนแบ่งทางการตลาดที่สูงกว่าในระดับโลก

รูปที่ 3.5 เปรียบเทียบมูลค่าเบี้ยประกันทั่วไปกับตะกาฟูลในอาเซียน ปี 2552 – 2556



ที่มา: Ernst & Young (2014), “Global Takaful Insights 2014” และ Swiss Re (2011, 2012, 2013, 2014), “Sigma Annual Reports”

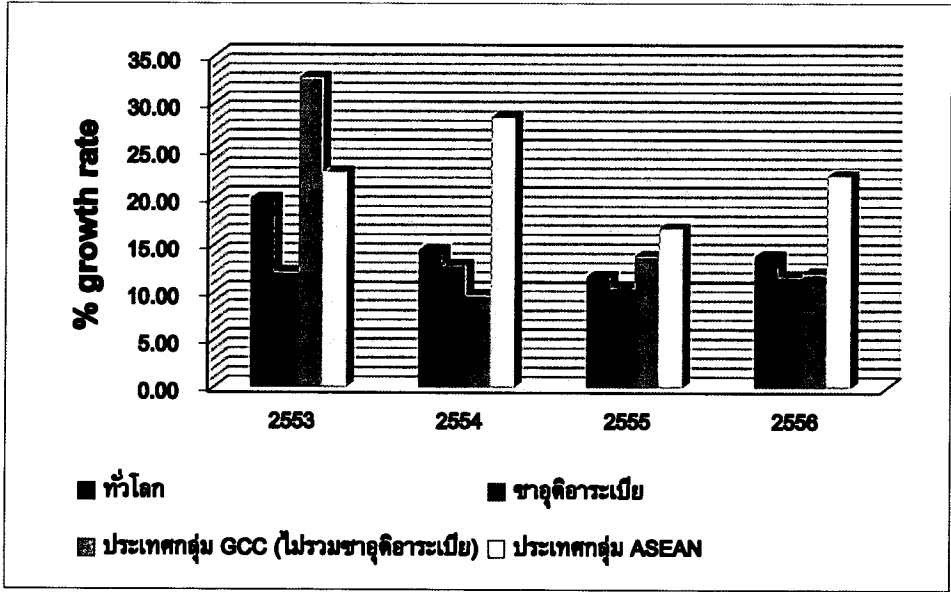
3.3 อัตราการเติบโตของมูลค่าเบี้ยประกันในตลาดประกันทั่วไปและตลาดตะกาฟูล

สถานการณ์โดยภาพรวมของกลุ่มประเทศต่าง ๆ ทั่วโลกมีการเติบโตของมูลค่าเบี้ยตะกาฟูลที่เพิ่มขึ้น รูปที่ 3.6 แสดงอัตราการเติบโตของมูลค่าเบี้ยตะกาฟูลในภูมิภาคต่าง ๆ ตลอดช่วงปี 2553 – 2556 ในรูปที่ 3.6 จะเห็นว่ามูลค่าของเบี้ยตะกาฟูลมีค่าเพิ่มขึ้น แต่เป็นการเพิ่มขึ้นในอัตราที่ช้าลง สิ่งที่น่าสนใจคือ การเปลี่ยนแปลงของอัตราการเติบโตของมูลค่าเบี้ยประกันในกลุ่มประเทศ GCC มีแนวโน้มการเติบโตด้วยอัตราที่ช้าลงอย่างเห็นได้ชัด ดังจะเห็นได้จากในปี 2553 อัตราการเติบโตของเบี้ยตะกาฟูลโดยเฉลี่ยในกลุ่มประเทศ GCC พุ่งสูงถึงประมาณร้อยละ 32.7 แต่ต่อมาในปี 2554 – 2557 มูลค่าเบี้ยประกันมีการเติบโตในอัตราที่ลดลงอย่างฉับพลัน เหลือเพียงแค่ร้อยละ 9.7, 13.9 และ 12.1 ตามลำดับ ในขณะที่มูลค่าเบี้ยประกันในกลุ่มประเทศอาเซียนตลอดช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา มีการเติบโตโดยเฉลี่ยสูงกว่าทั้งในกลุ่มประเทศ GCC และประเทศซาอุดีอาระเบียที่เป็นผู้นำหลักของตลาดตะกาฟูลมาโดยตลอด โดยในปี 2553 – 2557 อัตราการเติบโตของเบี้ยตะกาฟูลโดยเฉลี่ยของกลุ่มประเทศในอาเซียนอยู่ที่ประมาณร้อยละ 22.7, 28.5, 16.8 และ 23.9 ตามลำดับ

ในทางกลับกัน การเติบโตของมูลค่าเบี้ยประกันทั่วไปที่ไม่ใช่ตะกาฟูลในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา จะมีการเปลี่ยนแปลงไปตามสภาพเศรษฐกิจ ดังจะเห็นได้จากรูปที่ 3.7 พบว่า ในปี 2553 มูลค่าของเบี้ย

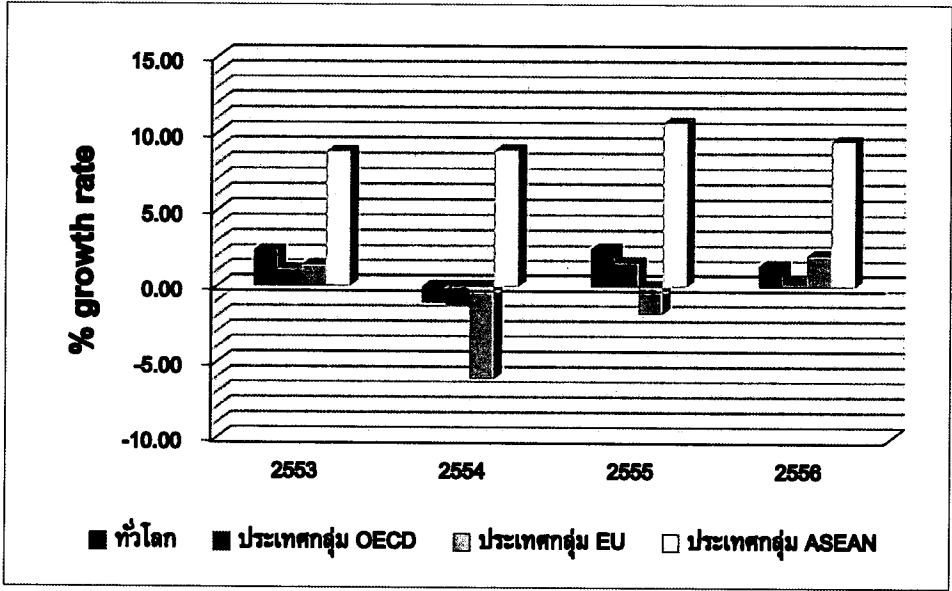
ประกันโดยเฉลี่ยทั่วโลกมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.4 แต่ในปี 2554 มูลค่าของเบี้ยประกันโดยเฉลี่ยทั่วโลกเกิดการหดตัวที่ร้อยละ 1.1 และกลับมา มีการขยายตัวเพิ่มสูงขึ้นเป็นร้อยละ 2.5 ในปี 2555 ตามสภาวะทางเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงไป

รูปที่ 3.6 อัตราการเติบโตของมูลค่าเบี้ยประกันตะกาฟูล ปี 2553 – 2556



ที่มา: Ernst & Young (2014), “Global Takaful Insights 2014”

รูปที่ 3.7 อัตราการเติบโตของมูลค่าเบี้ยประกันทั่วไป ปี 2553 – 2556



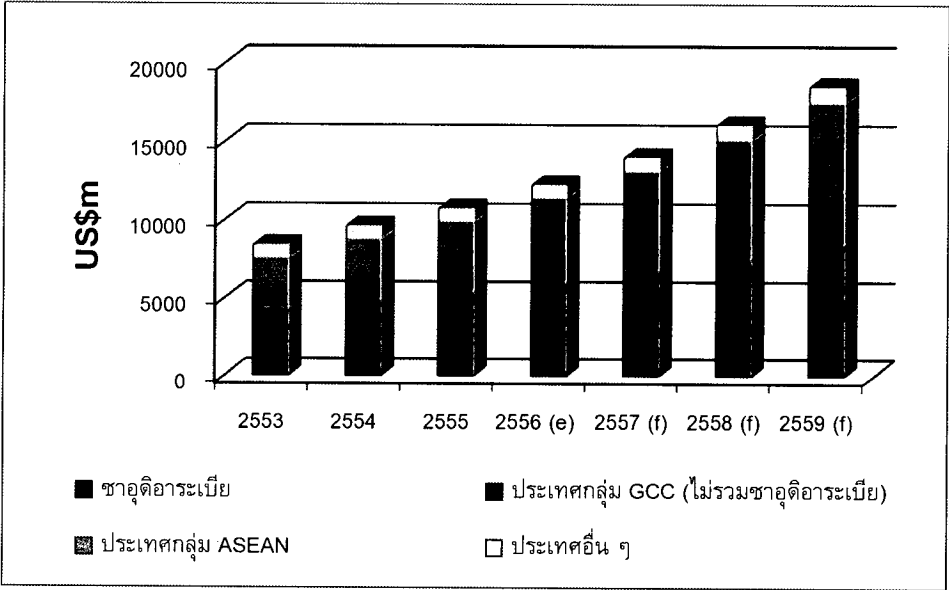
ที่มา: Swiss Re (2011, 2012, 2013, 2014), “Sigma Annual Reports”

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบอัตราการเติบโตของเบี้ยประกันทั้งในตลาดตะกาฟูและตลาดทั่วไปจากรูปที่ 3.6 และ 3.7 ประกอบกันจะพบว่า ในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา ตั้งแต่ปี 2553 – 2557 มูลค่าเบี้ยประกันตะกาฟูมีอัตราการเติบโตในทิศทางบวกตลอด ซึ่งแตกต่างจากมูลค่าของเบี้ยประกันทั่วไปที่มีการหดตัวตามสภาวะทางเศรษฐกิจ นอกจากนี้ยังพบว่า มูลค่าของเบี้ยประกันในตลาดตะกาฟูและตลาดประกันทั่วไปของกลุ่มประเทศอาเซียน ต่างก็มีแนวโน้มการขยายตัวที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง

3.4 แนวโน้มการขยายตัวของตลาดตะกาฟู

สำหรับแนวโน้มของตลาดตะกาฟูทั่วโลกในปัจจุบัน คาดว่าสัดส่วนของมูลค่าตลาดตะกาฟูจะเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 50 จาก 1.2 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2556 เป็น 1.8 หมื่นล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2559 และในปี 2559 คาดว่าตลาดตะกาฟูในประเทศซาอุดีอาระเบีย จะมีมูลค่าอยู่ที่ระดับ 8.5 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือร้อยละ 46 ของสัดส่วนตลาดตะกาฟูทั่วโลก อัตราการขยายตัวโดยเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 12 ต่อปี สำหรับแนวโน้มของตลาดตะกาฟูในกลุ่มประเทศอาเซียนในปี 2559 คาดว่า ตลาดตะกาฟูในกลุ่มประเทศอาเซียน จะมีมูลค่า 6.4 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือร้อยละ 34 ของสัดส่วนตลาดตะกาฟูทั่วโลก และอัตราการเจริญเติบโตของตลาดโดยเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 23 ต่อปี ดังแสดงในรูปที่ 3.8

รูปที่ 3.8 มูลค่าเบี้ยประกันที่คาดการณ์ของตะกาฟูทั่วโลก ปี 2553 - 2559

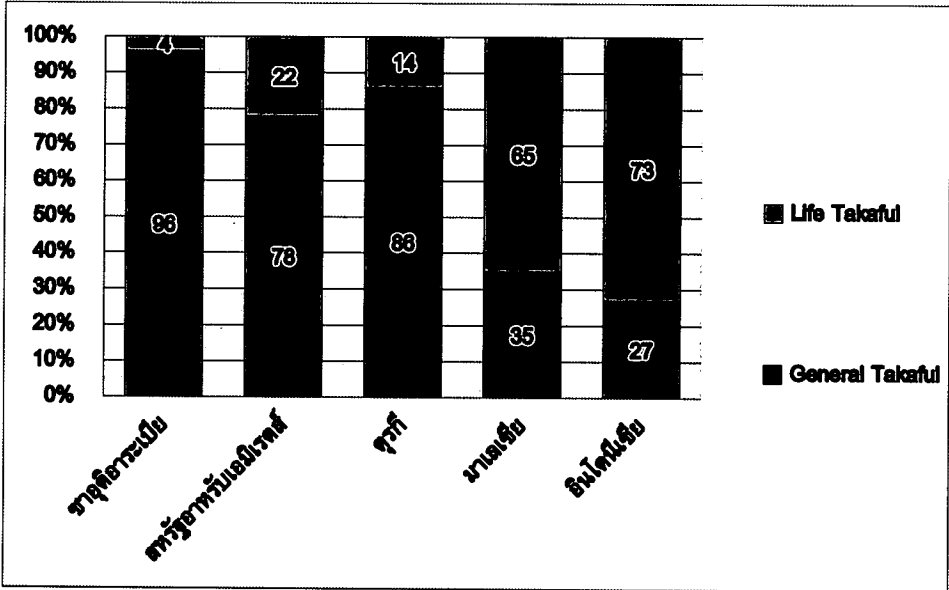


ที่มา: Ernst & Young (2014), “Global Takaful Insights 2014”

3.5 สัดส่วนของประเภทผลิตภัณฑ์ในตลาดตะกาฟูล

ประเภทของตะกาฟูลจะแบ่งตามลักษณะเดียวกันกับประเภทของประกันภัยทั่วไป คือ ตะกาฟูลเพื่อการประกันชีวิต (Life Takaful) และตะกาฟูลทั่วไป (General Takaful) โดยพบว่าในปี 2555 ประเทศในภูมิภาคตะวันออกกลาง ได้แก่ ซาอุดีอาระเบีย และสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์มีสัดส่วนของตะกาฟูลทั่วไปที่ร้อยละ 96 และ 78 ของตะกาฟูลทั้งหมดตามลำดับ ขณะที่ตุรกีซึ่งเป็นอีกหนึ่งประเทศที่มีการเจริญเติบโตของตะกาฟูลสูง พบว่า มีสัดส่วนของตะกาฟูลทั่วไปสูงกว่าตะกาฟูลเพื่อการประกันชีวิตเช่นกัน ที่ระดับร้อยละ 86 สำหรับสัดส่วนของประเภทตะกาฟูลในภูมิภาคอาเซียนจะเป็นไปในทิศทางตรงกันข้าม โดยประเทศผู้นำด้านตะกาฟูลในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ คือประเทศมาเลเซีย มีสัดส่วนของตะกาฟูลเพื่อการประกันชีวิตถึงร้อยละ 65 ประเทศอินโดนีเซียก็มีสัดส่วนของตะกาฟูลเพื่อการประกันชีวิตที่สูงมากถึงร้อยละ 73 ดังแสดงในรูปที่ 3.9

รูปที่ 3.9 สัดส่วนของประเภทตะกาฟูล



ที่มา: Ernst & Young (2013), “Global Takaful Insights 2013 ” และ “World Insurance Report 2012”

สาเหตุที่ตะกาฟูลเพื่อครอบครัว หรือเพื่อการประกันชีวิตในประเทศมาเลเซียสูงกว่า GCC มาก มีสาเหตุหลักมาจากการสนับสนุนของรัฐบาลมาเลเซีย โดยธนาคารกลางของประเทศมาเลเซียได้ทำการปฏิรูปด้านการประกันภัยในช่วงปลายปี 2556 และได้ทำการออกผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับการทำประกันสำหรับครอบครัวโดยใช้ชื่อว่า Life Insurance and Family Takaful for Everyone (LIFE) ข้อเสนอของการประกันภัยนี้มีความครอบคลุมที่หลากหลาย มีความยืดหยุ่นในการดำเนินการ ช่องทางการขายที่หลากหลาย และตัวผลิตภัณฑ์มีความสอดคล้องกับ Financial Services Act (FSA) และ Islamic

Financial Services Act (IFSA) ทำให้ผู้ประกอบการตะกาฟูลในประเทศมาเลเซียได้ทำการศึกษาแนวคิดของโครงการนี้เพื่อที่จะสร้างผลิตภัณฑ์ที่สามารถออกสู่ตลาดได้จริง นอกจากนี้แล้วงบประมาณส่วนหนึ่งของปี 2557 ได้สนับสนุนตะกาฟูลภายใต้ชื่อ BR1M2 ซึ่งเป็นโครงการที่ช่วยเหลือการทำประกันของครัวเรือนที่มีรายได้น้อยกว่า 3,000 ริงกิตต่อเดือน และการทำประกันนี้มีความครอบคลุมถึงความพิการและการเสียชีวิตที่เกิดจากอุบัติเหตุ (Ernst & Young, 2014)

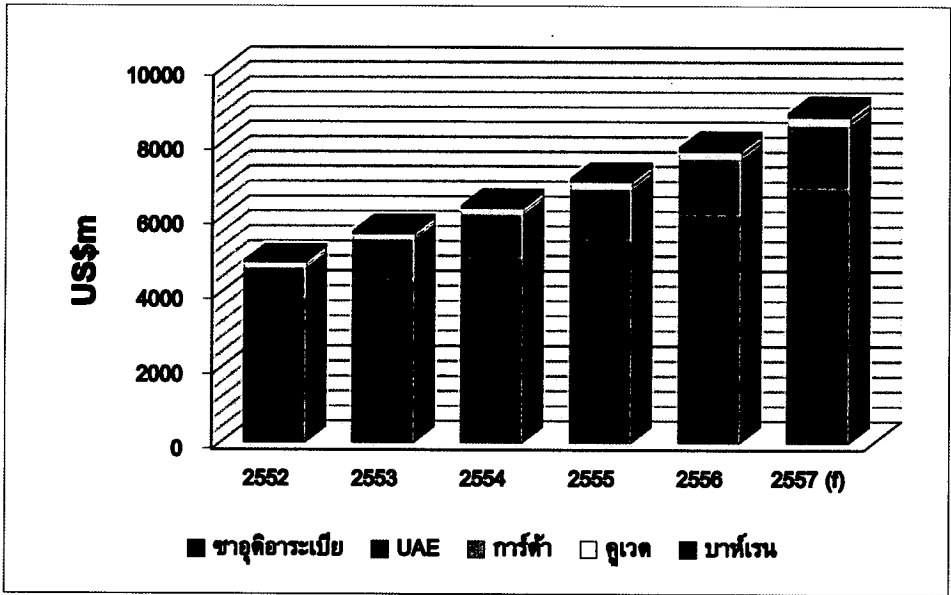
ปัญหาที่ทำให้การทำประกันยังไม่เป็นที่แพร่หลายในกลุ่มชาวมุสลิมเกิดจากความเชื่อในเรื่องศาสนา ชาวมุสลิมส่วนใหญ่ทำประกันที่ไม่เกี่ยวข้องกับชีวิตสูงกว่าการทำประกันที่เกี่ยวข้องกับชีวิตสูงมาก อาจเนื่องมาจากการประกอบธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องกับชีวิตมีการบังคับให้ผู้ประกอบการทำประกันภัยด้วย และเนื่องจากปัญหาความเชื่อด้านศาสนาทำให้ชาวมุสลิมส่วนใหญ่ปฏิเสธการทำประกันที่เกี่ยวข้องกับชีวิต ไม่ว่าจะเป็นการประกันชีวิตหรือการประกันอุบัติเหตุ

นอกจากนี้ จากรายงานการวิจัยของ Swiss Re ยังพบว่าการใช้จ่ายเกี่ยวกับเบี้ยประกันภัยของกลุ่มประเทศตะวันออกกลางคิดเป็นเพียงร้อยละ 1 ของรายได้ต่อหัวของประชากรเท่านั้น แม้ว่าความสามารถในการใช้จ่ายของประชากรในประเทศตะวันออกกลางจะอยู่ในระดับที่สูงมาก

3.6 มูลค่าและสัดส่วนมูลค่าเบี้ยประกันภัยตะกาฟูลรายภูมิภาค

เมื่อพิจารณารายภูมิภาค พบว่า แนวโน้มมูลค่าเบี้ยประกันภัยของตลาดตะกาฟูลทั้งหมดในประเทศความร่วมมืออ่าวอาหรับ (GCC) มีมูลค่าเพิ่มขึ้นจาก 4.9 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2552 เป็น 8.9 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2557 หรือเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 81 ดังแสดงในรูปที่ 3.10 ซึ่งประเทศที่มีการออกตะกาฟูลที่สำคัญ ได้แก่ ประเทศซาอุดีอาระเบีย สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ กาตาร์ คูเวต และบาห์เรน

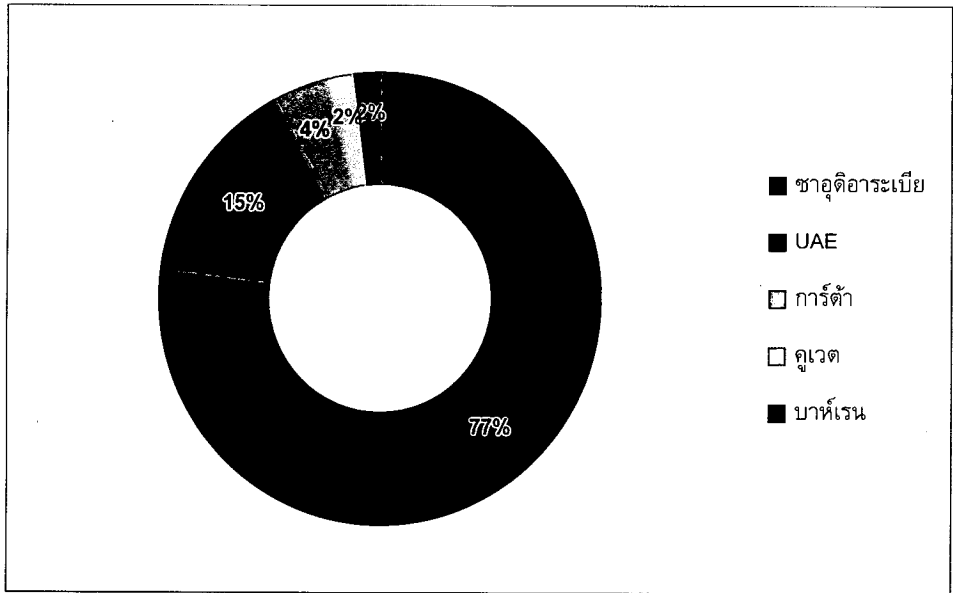
รูปที่ 3.10 มูลค่าเบี้ยประกันของตะกาฟูลใน GCC ปี 2552 – 2557



ที่มา: Ernst & Young (2014), “Global Takaful Insights 2014”

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาสัดส่วนของมูลค่าเบี้ยประกันภัยของตะกาฟูลในกลุ่มประเทศ GCC เป็นรายประเทศในปี 2557 ดังแสดงในรูปที่ 3.11 พบว่า ประเทศซาอุดีอาระเบียมีสัดส่วนของมูลค่าเบี้ยประกันภัยของตะกาฟูลสูงถึงร้อยละ 77 หรือคิดเป็นมูลค่า 6.8 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ และตามมาด้วยประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ที่มีสัดส่วนอยู่ที่ร้อยละ 15 ในขณะที่ประเทศกาตาร์ คูเวต และบาห์เรน มีสัดส่วนรวมกันอยู่ที่ร้อยละ 8 ซึ่งคิดเป็นมูลค่าเพียงแค่ 0.7 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ

รูปที่ 3.11 สัดส่วนมูลค่าเบี้ยประกันของตะกาฟูใน GCC แบ่งเป็นรายประเทศ ปี 2557



ที่มา: Ernst & Young (2014), “Global Takaful Insights 2014”

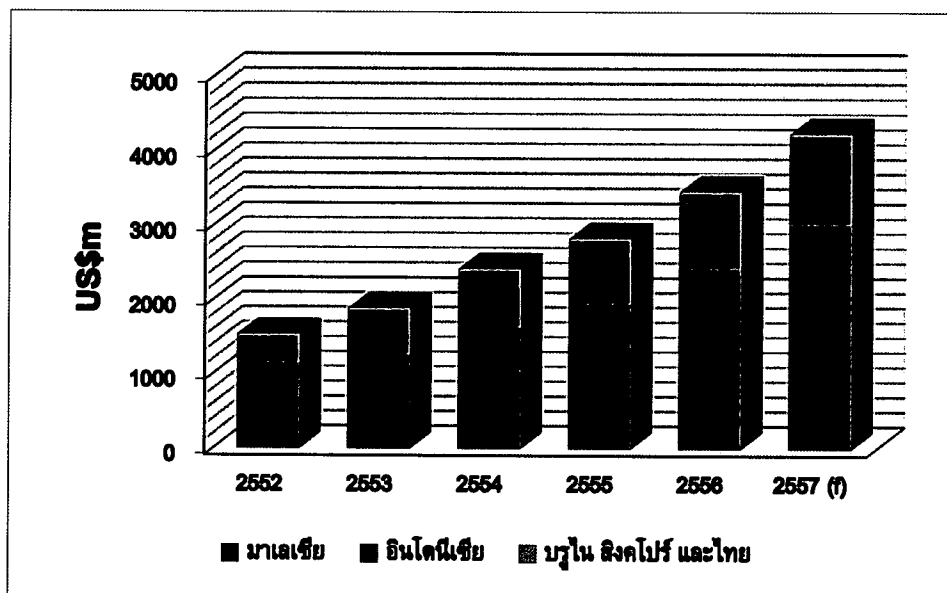
ปัจจุบัน ตลาดตะกาฟูในประเทศความร่วมมืออ่าวอาหรับ (GCC) ประกอบไปด้วยบริษัทขนาดเล็กจำนวนมาก ในขณะที่บริษัทตะกาฟูขนาดใหญ่มีจำนวนน้อย โดยบริษัทตะกาฟูที่มีขนาดใหญ่ที่สุดคือ Tawuniya อยู่ในประเทศซาอุดีอาระเบียมีสัดส่วนมูลค่าเบี้ยประกันสูงถึง 1 ใน 4 ของตลาดตะกาฟูในกลุ่มประเทศ GCC ทั้งหมดโดยบริษัทที่เหลือเป็นบริษัทขนาดกลางและเล็ก อาทิ Dubai Islamic ที่มีส่วนแบ่งตลาดในภูมิภาคร้อยละ 5.9 รองลงมา ได้แก่ บริษัทตะกาฟู Salama ที่มีส่วนแบ่งตลาดที่ร้อยละ 3.6 และบริษัท Abu Dhabi National Takaful ที่ถือครองส่วนแบ่งที่ร้อยละ 2.5 นับตั้งแต่ปี 2549 เป็นต้นมา มีบริษัทตะกาฟูเกิดใหม่จำนวนมากถึง 30 บริษัท และมีทุนจดทะเบียนรวมกันมากกว่า 2 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ

ประเทศที่น่าจับตามองเป็นอย่างยิ่งในกลุ่มประเทศ GCC คือประเทศบาห์เรน ซึ่งเป็นประเทศที่มีการพัฒนาตลาดตะกาฟูอย่างรวดเร็ว บริษัทแห่งแรกที่ให้บริการตะกาฟูของบาห์เรน คือ Bahrain Islamic Insurance Company หรือรู้จักกันในชื่อ Takaful International (TI) ตั้งขึ้นเมื่อปี 2532 นับจากนั้นเป็นต้นมาประเทศบาห์เรนมีจำนวนบริษัทตะกาฟูจดทะเบียนระหว่างประเทศ 7 บริษัทและบริษัทตะกาฟูท้องถิ่นอีกจำนวน 9 บริษัท แต่ผู้นำตลาดมีเพียง 2 บริษัทเท่านั้น คือ TI และ Solidarity ขณะที่ตลาด Retakaful เกิดขึ้นเป็นครั้งแรกในบาห์เรนเมื่อปี 2549 คือ บริษัทตะกาฟู Hannover Re Takaful

ปัจจัยสำคัญที่ส่งผลให้ตะกาฟูลในประเทศบาห์เรนขยายตัวอย่างรวดเร็ว ได้แก่ การดำเนินนโยบายเชิงรุกของรัฐบาลที่เกี่ยวกับกฎหมายและข้อบังคับทางการประกันภัยต่าง ๆ โดยเฉพาะที่เกี่ยวข้องกับตะกาฟูล โดยบาห์เรนเป็นประเทศแรกในภูมิภาคนี้ที่มีการแยกธุรกิจตะกาฟูลออกจากโครงสร้างของธุรกิจประกันภัยทั่วไปอย่างชัดเจน โดยแยกกฎหมายและข้อบังคับของประกันภัยทั่วไปกับตะกาฟูลออกจากกันแต่ไม่มีฝ่ายใดได้เปรียบจากกฎหมายและข้อบังคับที่ต่างกัน ธนาคารกลางบาห์เรนยังไม่ได้บังคับให้ผู้ดำเนินธุรกิจตะกาฟูลต้องปฏิบัติตามกฎหมายชะรีอะฮ์ เพียงแต่ผู้ดำเนินธุรกิจตะกาฟูลจะต้องมี Shariah Supervisory Board

เมื่อพิจารณาแนวโน้มมูลค่าเบี้ยประกันภัยของตลาดตะกาฟูลทั้งหมดในภูมิภาคอาเซียน พบว่ามีมูลค่าเพิ่มขึ้นจาก 1.5 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2552 เป็น 4.2 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2557 ทั้งนี้หรือเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 176 ดังแสดงในรูปที่ 3.12 ซึ่งประเทศที่มีการออกตะกาฟูลที่สำคัญ ได้แก่ ประเทศมาเลเซีย อินโดนีเซีย ไทย บรูไน และสิงคโปร์

รูปที่ 3.12 มูลค่าเบี้ยประกันของตะกาฟูลในอาเซียน ปี 2552 – 2557

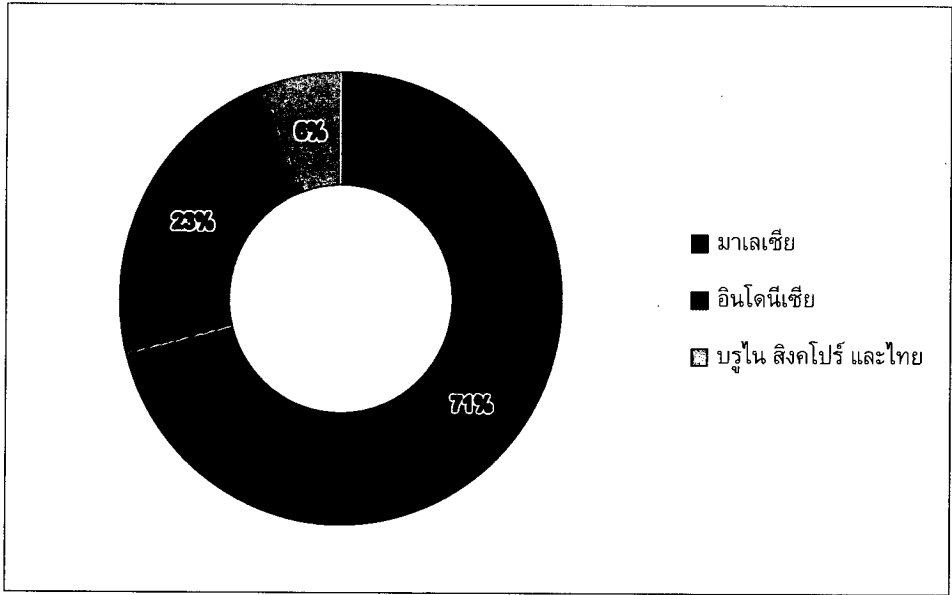


ที่มา: Ernst & Young (2014), "Global Takaful Insights 2014" และ Deloitte (2013), "The global Takaful insurance market"

เมื่อพิจารณาสัดส่วนของมูลค่าเบี้ยประกันภัยของตะกาฟูลในภูมิภาคดังกล่าวเป็นรายประเทศในปี 2557 ดังแสดงในรูปที่ 3.13 จะเห็นว่าประเทศมาเลเซียเป็นประเทศที่มีสัดส่วนของมูลค่าเบี้ยประกันภัยของตะกาฟูลสูงที่สุดอยู่ที่ร้อยละ 71 โดยคิดเป็นมูลค่าถึง 3 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ในขณะที่ประเทศอินโดนีเซียและประเทศที่เหลือในภูมิภาค ซึ่งประกอบด้วย ประเทศบรูไน สิงคโปร์ และไทย

รวมกันมีสัดส่วนอยู่ที่ร้อยละ 23 และร้อยละ 6 หรือคิดเป็นมูลค่า 9.6 และ 2.5 พันล้านดอลลาร์สหรัฐตามลำดับ

รูปที่ 3.13 สัดส่วนมูลค่าเบี้ยประกันของตะกาฟูในอาเซียนแบ่งเป็นรายประเทศ ปี 2557



ที่มา: Ernst & Young (2014), “Global Takaful Insights 2014”

ประเทศมาเลเซียนับเป็นผู้นำตลาดตะกาฟูของภูมิภาคอาเซียน โดยบริษัทที่ดำเนินธุรกิจตะกาฟูแห่งแรกของประเทศมาเลเซียคือ Syarikat Takaful Malaysia ตั้งขึ้นในปี 2528 เพื่อรองรับความต้องการของประชาชนที่นับถือศาสนาอิสลาม โดยประเทศมาเลเซียได้ออกกฎหมายรองรับการตั้งธุรกิจตะกาฟูขึ้นในปี 2527 คือ Takaful Act 1984 การพัฒนาตลาดตะกาฟูในช่วงแรกของมาเลเซียเป็นไปอย่างช้า ๆ โดยก่อนหน้าปี 2549 มาเลเซียมีบริษัทตะกาฟูท้องถิ่นเพียง 3 บริษัท และมีสัดส่วนของตะกาฟูในตลาดประกันภัยทั้งหมดเพียงร้อยละ 4 เท่านั้น แต่หลังจากนั้นตลาดตะกาฟูได้มีการขยายตัวอย่างมีนัยสำคัญ โดยจำนวนการจดทะเบียนของบริษัทตะกาฟูขยายตัวสองเท่าจากช่วงก่อนหน้า ทั้งนี้ ปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดการขยายตัวนี้เกิดจากกรอบกฎหมายและข้อบังคับทางการประกันภัยที่เน้นเกี่ยวกับธรรมาภิบาลในการบริหารจัดการ และการดูแลผู้บริโภคเป็นสำคัญ

ประเทศที่มีความสำคัญในการออกตะกาฟูในภูมิภาคอาเซียนรองจากประเทศมาเลเซีย คือ ประเทศอินโดนีเซีย แต่ทั้งนี้เมื่อเทียบกับจำนวนประชากรชาวมุสลิมของประเทศที่มีกว่า 200 ล้านคนแล้ว ธุรกิจตะกาฟูในอินโดนีเซียถือว่ามีขนาดเล็กมาก เนื่องจากประชาชนอินโดนีเซียให้ความสำคัญต่อการประกันภัยน้อย ไม่ว่าจะเป็นประกันภัยทั่วไปหรือตะกาฟู และเมื่อเทียบกับประกันภัยทั่วไป ตะกาฟูมีสัดส่วนของมูลค่าเบี้ยประกันเพียงร้อยละ 1 ของมูลค่าเบี้ยประกันภัยทั้งหมดในปี 2549 อย่างไรก็ดี

ตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2550 เป็นต้นมา จำนวนผู้ออกตะกาฟูลในอินโดนีเซียได้เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ จาก 5 บริษัทเป็น 43 บริษัท โดยจำนวน 20 บริษัทเป็นบริษัทประกันภัยชีวิตตะกาฟูล 19 บริษัทเป็นประกันภัยทั่วไป และ 4 บริษัทเป็นบริษัทประกันภัยต่อ มูลค่าของเบี้ยประกันทั้งหมดของอินโดนีเซียก็ได้เพิ่มขึ้นอย่างมาก จากปี 2553 ที่มีมูลค่าประมาณ 416 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เป็น 964 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2557

สำหรับกรณีประเทศไทยนั้น Ernst & Young และ Deloitte รายงานว่ามูลค่าตะกาฟูลในประเทศไทยมีมูลค่าเบี้ยประกันประมาณ 75 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2555 อัตราการขยายตัวของตลาดตะกาฟูลในประเทศไทยยังอยู่ในระดับต่ำที่ร้อยละ 6.3 ตลอดช่วงปี 2552 – 2556 ทั้งนี้ บริษัทฟินันซ่าประกันชีวิตจำกัด (ปัจจุบัน คือ บริษัทฟิลลิปประกันภัย) ได้เป็นผู้บุกเบิกและพัฒนากรรมธรรม์ประกันชีวิตฉบับแรกที่สุดสอดคล้องกับหลักชะรีอะห์เมื่อปี 2549 โดยใช้ชื่อว่า สัญญาตะกาฟูลเพื่อครอบครัว ประเด็นสำคัญ คือ บริษัทได้แยกการจัดการทางการเงินออกจากธุรกิจประกันภัยปกติของบริษัทอย่างชัดเจน กล่าวคือ เงินสมทบตะกาฟูลจะนำไปฝากไว้กับธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย หรือนำไปลงทุนในกองทุนอิสลาม เพื่อให้การบริหารจัดการให้เป็นไปตามหลักศาสนาอิสลาม และเมื่อมีผลตอบแทนบริษัทฟินันซ่าประกันชีวิตก็จะนำไปจัดสรรให้กับสมาชิกผู้ถือตะกาฟูลตามสัดส่วนที่ระบุไว้ในสัญญา นอกจากนี้ บริษัทยังได้จัดตั้งคณะกรรมการฟินันซ่าชะรีอะห์ขึ้น เพื่อทำหน้าที่ดูแลและบริหารจัดการการดำเนินงานในส่วนของบริษัทฟินันซ่าตะกาฟูลให้ถูกต้องทั้งตามหลักศาสนาและการทำธุรกรรมทางการเงิน เช่นเดียวกัน บริษัททิพย์ประกันภัย จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทประกันวินาศภัยแห่งแรกและแห่งเดียวที่ได้ดำเนินนโยบายธุรกิจในลักษณะ 1 บริษัท 2 ระบบ คือ ระบบประกันวินาศภัยทั่วไป และ ระบบประกันภัยแบบอิสลาม ภายใต้การกำกับดูแลของคณะกรรมการชะรีอะห์ โดยทำการแยกบริหารงานทั้งในแง่ของการบริหารจัดการภายในและการให้บริการลูกค้าของทั้ง 2 ระบบออกจากกันอย่างชัดเจน

อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาในรายละเอียดของตลาดประกันภัยทั่วไปและตะกาฟูลในประเทศไทยนั้น เป็นที่น่าสังเกตว่าบริษัทประกันภัยรายใหญ่ ๆ ของประเทศยังไม่ได้ให้ความสำคัญในการออกตะกาฟูลมากนัก นอกจากนี้ ผู้วางนโยบายของไทยยังไม่ได้คำนึงถึงอนาคตและความเป็นไปได้ในการเติบโตของตลาดตะกาฟูลเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศเพื่อนบ้าน อาทิ มาเลเซีย และอินโดนีเซีย กล่าวคือผู้วางนโยบายทางด้านเศรษฐกิจของประเทศไทยยังไม่ได้มีการศึกษาเชิงลึกทางการเงินการประกันภัย และด้านเศรษฐศาสตร์ที่มีความเชื่อมโยงโดยตรงกับตะกาฟูล โดยเฉพาะอย่างยิ่งการวัดความมีประสิทธิภาพของบริษัทประกันภัย ในขณะที่ในต่างประเทศ มีงานวิจัยทั้งเชิงทฤษฎีและเชิงประจักษ์ที่ศึกษาเกี่ยวกับประสิทธิภาพของบริษัทประกันภัยทั่วไปอย่างแพร่หลาย ซึ่งมีประโยชน์อย่างมากต่อทั้งวงการศึกษา บริษัทประกันภัยเอง รวมทั้งผู้วางนโยบายทางด้านเศรษฐกิจของประเทศ เพราะสามารถ

เข้าใจถึงรายละเอียดที่ลึกซึ้งของควมมีประสิทธิภาพ ปัจจัยสำคัญที่มีต่อควมมีประสิทธิภาพของตลาด
ประกันภัย รวมทั้งสามารถออกนโยบายที่เป็นประโยชน์ในการส่งเสริมธุรกิจประกันภัยอีกด้วย ในบทที่ 4
จะได้อธิบายกรอบแนวคิดต่าง ๆ ของการวัดประสิทธิภาพของบริษัท และวิธีการคำนวณค่าประสิทธิภาพ
ของบริษัทประกันภัยที่จะนำมาใช้ในการวิเคราะห์ในงานวิจัยนี้

บทที่ 4

วิธีการวิจัย

ในบทนี้จะกล่าวถึงทฤษฎีและแนวคิดในการวัดประสิทธิภาพของบริษัทประกันภัย ประกอบด้วย แนวคิดการวัดประสิทธิภาพทางเศรษฐกิจ วิธีการประมาณค่าประสิทธิภาพ ได้แก่ Data Envelopment Analysis (DEA) และ Stochastic Frontier Analysis (SFA) และการเปรียบเทียบจุดเด่นและจุดด้อยของ วิธีการวัดประสิทธิภาพในแต่ละวิธี รวมไปถึงการนำเสนอเกี่ยวกับการทบทวนวรรณกรรมการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัยทั่วไปและตะกาฟูล ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

4.1 แนวคิดการวัดประสิทธิภาพทางเศรษฐกิจ

การหาเส้นพรมแดนประสิทธิภาพมีความสำคัญในหลายประการ คือ (i) เพื่อทดสอบสมมติฐานทางเศรษฐศาสตร์ อาทิ การคาดการณ์ของความสำเร็จของบริษัทที่มีลักษณะแตกต่างกัน เพื่อที่จะบรรลุต้นทุนต่ำสุดหรือกำไรสูงสุด ลักษณะของบริษัทครอบคลุมด้านต่าง ๆ เช่น โครงสร้างบริษัท ธรรมชาติ และการผนวกทางแนวดิ่ง (Vertical integration) (ii) เพื่อเป็นแนวทางสำหรับผู้ตั้งกฎในการพัฒนาอุตสาหกรรมประกันภัย ตัวอย่างเช่น ทั้งอุตสาหกรรมธนาคารและอุตสาหกรรมประกันภัยได้เผชิญกับการควบรวมบริษัท (Mergers and acquisitions) การหาเส้นพรมแดนประสิทธิภาพสามารถถูกนำมาใช้ในการตัดสินใจว่าการควบรวมจะเป็นประโยชน์ต่อบริษัทหรือไม่ (iii) ประสิทธิภาพของอุตสาหกรรมประกันภัยเป็นสิ่งที่ผู้ตั้งกฎหรือผู้วางนโยบายควรจะต้องทราบไว้ เพื่อที่จะเปรียบเทียบประสิทธิภาพของเศรษฐกิจระหว่างประเทศ

โดยทั่วไปประสิทธิภาพ (Efficiency) หมายถึงความสำเร็จของบริษัทในการทำต้นทุนให้ต่ำที่สุด และทำรายได้ให้สูงที่สุดเพื่อให้ได้กำไรสูงสุด ด้วยเงื่อนไขของเทคโนโลยีที่มีอยู่ในขณะนั้น ผลผลิตภาพหมายถึงการเปลี่ยนแปลงในเทคโนโลยีเมื่อเวลาผ่านไป อันทำให้บริษัทสามารถผลิตสินค้าได้มากขึ้น ด้วยปัจจัยการผลิตเท่าเดิม (Technical progress) ในงานวิจัยนี้จะมุ่งเน้นเฉพาะความมีประสิทธิภาพของบริษัท ดังจะได้อธิบายในรายละเอียดของแนวคิดต่อไปนี้

แนวคิดของประสิทธิภาพของเศรษฐกิจมีรากฐานมาจากทฤษฎีเศรษฐศาสตร์จุลภาคของบริษัทที่มีสมมติฐานว่าบริษัทอยู่ในอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสมบูรณ์ ด้วยสมมติฐานนี้วัตถุประสงค์ของบริษัท

ก็คือการทำให้ได้กำไรสูงสุด โดยการทำต้นทุนให้ต่ำที่สุดและทำรายได้ให้สูงที่สุด ซึ่งประสิทธิภาพสามารถแบ่งออกเป็น 3 ด้านด้วยกัน คือ ประสิทธิภาพด้านต้นทุน (Cost efficiency) ประสิทธิภาพด้านรายได้ (Revenue efficiency) และประสิทธิภาพด้านกำไร (Profit efficiency) การทำให้ต้นทุนต่ำสุดคือการใช้ปัจจัยการผลิตน้อยที่สุดด้วยเงื่อนไขว่าต้องบรรลุการผลิต ณ ระดับหนึ่ง ๆ สำหรับการทำให้รายได้สูงสุดจะเป็นการผลิตสินค้าให้ได้มากที่สุดด้วยเงื่อนไข ณ ระดับปัจจัยการผลิตหนึ่ง ๆ เราเรียกบริษัทที่พยายามใช้ปัจจัยการผลิตน้อยที่สุดเพื่อให้ได้สินค้า ณ ระดับหนึ่ง ๆ ว่ามีประสิทธิภาพทางด้านเทคนิคอย่างเต็มที่ (Full technical efficiency) ซึ่งในการหาต้นทุนต่ำที่สุดมีความสำคัญมากในการเลือกส่วนผสมของปัจจัยการผลิตที่มีความเหมาะสม ซึ่งเรียกว่า บริษัทบรรลุประสิทธิภาพทางด้านการจัดสรร (Allocative efficiency: AE) สำหรับประสิทธิภาพทางด้านรายได้ ประสิทธิภาพทางด้านเทคนิคจะถูกบรรลุได้โดยการผลิตสินค้าให้ได้มากที่สุดด้วยปัจจัยการผลิตหนึ่ง ๆ และประสิทธิภาพทางด้านการจัดสรรจะสามารถบรรลุได้โดยการเลือกส่วนผสมของสินค้าที่เหมาะสม ส่วนประสิทธิภาพทางด้านกำไรจะเกี่ยวข้องกับทางเลือกที่เหมาะสมของทั้งชนิดของปัจจัยการผลิตและชนิดของสินค้าโดยมีเงื่อนไข ณ ระดับราคาสินค้าและระดับราคาปัจจัยการผลิตหนึ่ง ๆ

การวัดประสิทธิภาพเป็นการหาเส้นพรมแดนของหน่วยผลิตที่ดีที่สุด (Best practice frontier) ในอุตสาหกรรม ประสิทธิภาพด้านเทคนิค ประสิทธิภาพด้านต้นทุน และประสิทธิภาพด้านรายได้จะมีค่าประสิทธิภาพระหว่าง 0 – 1 โดยค่าประสิทธิภาพเท่ากับ 1 สะท้อนว่าบริษัทมีประสิทธิภาพเต็มที่ (Fully efficient)

ประสิทธิภาพด้านเทคนิคของบริษัท i

$$= \frac{\text{ปัจจัยการผลิตที่ใช้โดยบริษัทที่มีประสิทธิภาพสูงสุด}}{\text{ปัจจัยการผลิตที่ใช้โดยบริษัท i}} \quad \left| \text{ณ ระดับสินค้าหนึ่ง ๆ} \right.$$

ประสิทธิภาพทางด้านต้นทุนของบริษัท i

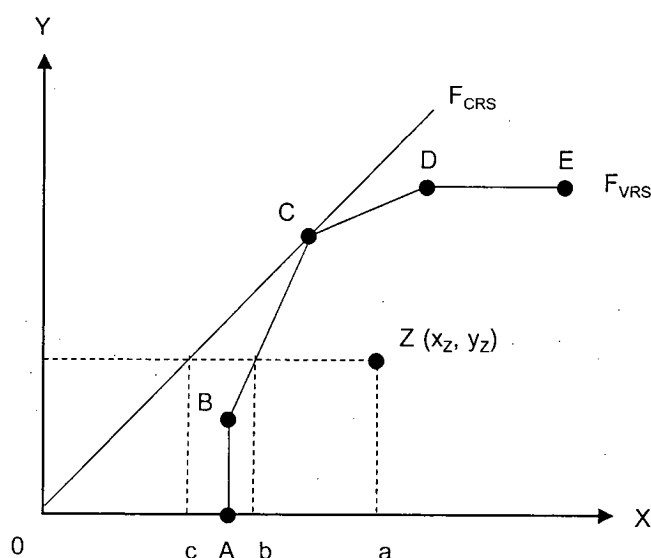
$$= \frac{\text{ต้นทุนของบริษัทที่มีประสิทธิภาพสูงสุด}}{\text{ต้นทุนของบริษัท i}} \quad \left| \text{ณ ระดับราคาปัจจัยการผลิตและระดับสินค้าหนึ่ง ๆ} \right.$$

ประสิทธิภาพทางด้านรายได้ของบริษัท i

$$= \frac{\text{รายได้ของบริษัท i}}{\text{รายได้ของบริษัทที่มีประสิทธิภาพสูงสุด}} \quad \left| \text{ณ ระดับราคาสินค้าและระดับปัจจัยการผลิตหนึ่ง ๆ} \right.$$

แนวคิดทางด้านประสิทธิภาพที่เป็นพื้นฐานที่สุดคือเส้นพรมแดนผลิตภาพ ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงระดับปัจจัยการผลิตที่ต่ำที่สุดที่ต้องใช้ในการผลิตสินค้า ณ ระดับหนึ่ง ๆ เพื่อที่จะให้บริษัทสามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด รูปที่ 4.1 แสดงเส้นพรมแดนผลิตภาพสำหรับบริษัทที่มี 1 ชนิดปัจจัยการผลิต (X) และ 1 ชนิดสินค้า (Y) ในงานวิจัยนี้เราจะเน้นเฉพาะเส้นพรมแดนของเวลาปัจจุบัน เส้นพรมแดนการผลิต F_{CRS} สะท้อนความสัมพันธ์เชิงเส้นตรงระหว่างการใช้ปัจจัยการผลิตและการผลิตสินค้า กล่าวคือ การผลิตมีผลตอบแทนต่อขนาดคงที่ (Constant returns to scale) เส้น F_{VRS} แสดงถึงเส้นพรมแดนการผลิตที่มีผลตอบแทนต่อขนาดไม่คงที่ (Variable returns to scale) ซึ่งแสดงโดยเส้น ABCDE จะสังเกตว่าเส้นพรมแดน F_{VRS} มีผลตอบแทนต่อขนาดแบบเพิ่มขึ้น (Increasing returns to scale) ในช่วงปัจจัยการผลิต B ถึง C มีผลตอบแทนต่อขนาดคงที่ที่จุด C และผลตอบแทนต่อขนาดลดลง (Decreasing returns to scale) ในช่วงปัจจัยการผลิต C ถึง D

รูปที่ 4.1 การวัดประสิทธิภาพด้านเทคนิค (Technical efficiency: TE)



ยกตัวอย่างบริษัทในรูปที่ 4.1 มีการดำเนินการในปัจจุบันที่จุด Z โดยมีส่วนผสมของผลผลิตและปัจจัยการผลิต (x_z, y_z) จะเห็นได้ว่าบริษัทนี้สามารถที่จะดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นโดยการเคลื่อนเข้าสู่พรมแดน โดยการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยกว่าที่กำลังใช้อยู่ หากบริษัทสามารถเคลื่อนจากจุด Z มายังจุดที่อยู่บนเส้นพรมแดน F_{VRS} เราเรียกว่าบริษัทบรรลุประสิทธิภาพด้านเทคนิคที่แท้จริง (Pure technical efficiency: PTE)

$$\text{ประสิทธิภาพด้านเทคนิคที่แท้จริง} = \frac{\text{ระยะบนแกน X จากจุด 0 ไปยังจุดผลิตบนเส้น } F_{VRS}}{\text{ระยะบนแกน Y จากจุด 0 ไปยังจุดผลิต}} = \frac{0b}{0a}$$

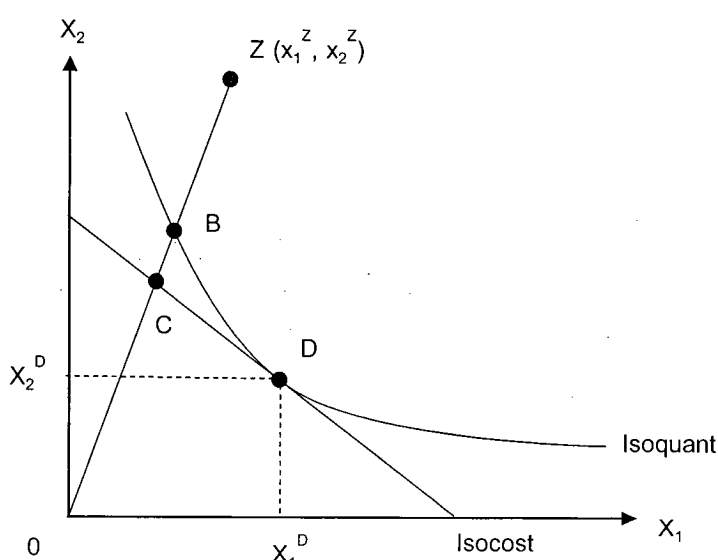
ถ้าเทคโนโลยีสำหรับการผลิตด้วยต้นทุนการผลิตต่อขนาดคงที่เกิดขึ้นในอุตสาหกรรม บริษัทสามารถที่จะเพิ่มประสิทธิภาพขึ้นไปอีกโดยการเคลื่อนไปยังเส้นพรมแดน F_{CRS} ดังนั้น เราจะได้ดัชนีประสิทธิภาพอีกตัวหนึ่ง คือ ประสิทธิภาพต่อขนาด (Scale efficiency: SE) ซึ่งถูกกำหนดโดย

$$\text{ประสิทธิภาพต่อขนาด} = \frac{\text{ระยะบนแกน X จากจุด 0 ไปยังจุดผลิตบนเส้น } F_{CRS}}{\text{ระยะบนแกน Y จากจุด 0 ไปยังจุดผลิตบนเส้น } F_{VRS}} = \frac{0c}{0b}$$

บริษัทที่สามารถดำเนินการผลิตบนเส้นพรมแดน F_{CRS} จึงบรรลุประสิทธิภาพด้านเทคนิคเต็มที่ (Full technical efficiency: TE)

$$TE = PTE \times SE = \frac{0b}{0a} \times \frac{0c}{0b} = \frac{0c}{0a}$$

รูปที่ 4.2 การวัดประสิทธิภาพด้านต้นทุน (Cost efficiency: CE)



รูปที่ 4.2 แสดงการผลิตสินค้า 1 ชนิด โดยใช้ปัจจัยการผลิต 2 ชนิด คือ x_1 และ x_2 เส้น Isoquant สะท้อนถึงส่วนผสมของปัจจัยการผลิต 2 ชนิดที่หลากหลาย เพื่อที่จะผลิตสินค้า 1 ชนิด โดยใช้เทคโนโลยีที่ดีที่สุดที่มีอยู่ในขณะนั้น ดังนั้น บริษัทที่ดำเนินการอยู่บนเส้น Isoquant จึงเรียกได้ว่ามีประสิทธิภาพด้านเทคนิค ซึ่งในรูปที่ 4.2 จุดการผลิตที่เหมาะสมที่สุดคือจุด D ซึ่งเป็นจุดสัมผัสระหว่างเส้น Isoquant และเส้น Isocost บริษัทที่ดำเนินการผลิต ณ จุดนี้เรียกว่ามีประสิทธิภาพทางด้านต้นทุนเต็มที่ (Fully cost efficient) จะเห็นได้ว่า ณ ปัจจุบัน บริษัทนี้กำลังผลิตที่จุด $Z = (x_1^Z, x_2^Z)$ ซึ่งสะท้อนว่าบริษัทไม่มีประสิทธิภาพทั้งทางด้านเทคนิคและการจัดสรรทรัพยากร กล่าวคือ บริษัทไม่มีประสิทธิภาพ

ทางด้านเทคนิคเพราะไม่ได้ทำการผลิตอยู่บนเส้น Isoquant กล่าวคือ บริษัทสามารถที่จะลดปัจจัยการผลิตโดยหันมาใช้เทคโนโลยีที่ดีที่สุด ซึ่งประสิทธิภาพด้านเทคนิคแสดงได้โดย

$$TE = \frac{OB}{OZ}$$

ในขณะเดียวกัน บริษัทนี้ก็ไม่มีประสิทธิภาพทางด้านการจัดสรรทรัพยากรการผลิตเนื่องจากบริษัทไม่ได้ใช้ปัจจัยการผลิตในสัดส่วนที่เหมาะสม กล่าวคือ บริษัทกำลังใช้ปัจจัยการผลิตที่ 2 มากเกินไปและใช้ปัจจัยการผลิตที่ 1 น้อยเกินไป เราสามารถวัดประสิทธิภาพด้านการจัดสรรได้จาก

$$AE = \frac{OC}{OB}$$

$$\text{ประสิทธิภาพทางด้านต้นทุน} = TE \times AE = \frac{OB}{OZ} \times \frac{OC}{OB} = \frac{OC}{OZ}$$

4.2 วิธีการประมาณค่าประสิทธิภาพ

ในส่วนนี้จะสรุปวิธีการในการวัดประสิทธิภาพของการผลิตโดยเน้นที่เส้นพรมแดน ซึ่งแบ่งเป็น 2 วิธีใหญ่ ๆ ด้วยกัน คือ วิธีโปรแกรมเชิงคณิตศาสตร์ (Mathematical programming) หรือที่เรียกว่า Non-parametric approach และวิธีทางเศรษฐมิติ หรือที่เรียกว่า Parametric approach

4.2.1 วิธีโปรแกรมเชิงคณิตศาสตร์

วิธี Data Envelopment Analysis (DEA) เป็นเครื่องมือทาง Non-parametric approach แนวทางหนึ่งที่นิยมในปัจจุบัน เนื่องจากมีความสะดวกและรวดเร็วในการวิเคราะห์ อีกทั้งยังสามารถวัดค่าประสิทธิภาพของกลุ่มตัวอย่างในกรณีที่มีการใช้ปัจจัยการผลิตและผลิตสินค้าหลายชนิด ณ เวลาเดียวกัน ซึ่งการสร้างเส้นพรมแดนประสิทธิภาพในวิธีดังกล่าวไม่จำเป็นต้องทราบถึงการกระจายของประชากร (Population distribution) และรูปแบบฟังก์ชันการผลิต (Production function) ที่มีความจำเป็นในวิธี Parametric approach แต่เป็นการใช้เทคนิคโปรแกรมทางคณิตศาสตร์ที่เรียกว่า Linear programming ในการสร้างเส้นพรมแดนด้วยการล้อมกรอบข้อมูลเวกเตอร์ปัจจัยการผลิตและผลผลิต (Input-Output vector) ทั้งหมด และประมาณค่าประสิทธิภาพของแต่ละหน่วยผลิตภายใต้ข้อสมมติเทคโนโลยีการผลิตแบบผลได้ต่อขนาดคงที่ (Constant return to scale: CRS) และผลได้ต่อขนาดแปรผัน (Variable return to scale: VRS) โดยหน่วยผลิตที่มีประสิทธิภาพ 100% จะอยู่บนเส้นพรมแดน ในขณะที่หน่วยผลิตที่ไม่ได้อยู่บนเส้นพรมแดนจะมีประสิทธิภาพน้อยกว่า 100% ซึ่งความไม่มี

ประสิทธิภาพจะแปรผันตามสัดส่วนของระยะทางที่ห่างจากเส้นพรมแดน ทั้งนี้ รายละเอียดของวิธีโปรแกรมเชิงคณิตศาสตร์แสดงในภาคผนวก ก

4.2.2 วิธีทางเศรษฐมิติ

เทคนิคการประมาณการประสิทธิภาพโดยใช้กระบวนการทางเศรษฐมิติโดยส่วนมากแล้วจะใช้การวิเคราะห์เส้นพรมแดน Stochastic (Stochastic frontier analysis) วิธีนี้มีขั้นตอนคร่าว ๆ 2 ขั้นตอนด้วยกัน คือ (i) การเลือกฟังก์ชันที่เหมาะสม เช่น ฟังก์ชันการผลิต ต้นทุน รายได้ หรือกำไร โดยใช้กระบวนการทางเศรษฐมิติ เช่น Ordinary least squares, Non-linear least squares, Maximum likelihood หรือ Bayesian estimator (ii) การแยกค่าประมาณการการคลาดเคลื่อนจากการทำการถดถอย (Regression) เป็น 2 องค์ประกอบ คือ องค์ประกอบค่าความคลาดเคลื่อนแบบสุ่ม 2 ด้าน (Two-sided random error) และส่วนประกอบที่แสดงว่าไม่มีประสิทธิภาพที่เป็นด้านเดียว (One-sided inefficiency) เทคนิคนี้จะอนุญาตให้บริษัทดำเนินการออกจากพรมแดนประสิทธิภาพได้ อันเนื่องมาจากความคลาดเคลื่อนสุ่ม หรือความโชคร้าย และไม่มีประสิทธิภาพออกจากกัน ดังนั้นการตัดสินใจที่สำคัญที่สุดในกระบวนการหาพรมแดนประสิทธิภาพเชิงเศรษฐมิติ คือ การเลือกรูปแบบฟังก์ชัน และกระบวนการที่ใช้ในการจำแนกองค์ประกอบของค่าความคลาดเคลื่อนเป็นแบบสุ่มและไม่มีประสิทธิภาพ

รูปแบบฟังก์ชัน (Functional Form) ที่นิยมใช้ในการสร้างเส้นพรมแดนเพื่อประกอบการวิเคราะห์ประสิทธิภาพของหน่วยเศรษฐกิจ คือ ฟังก์ชัน Cobb-Douglas และ Translog ซึ่งการสร้างเส้นพรมแดนด้วยฟังก์ชัน Cobb-Douglas จะเหมาะกับการใช้ในสถานการณ์ที่หน่วยเศรษฐกิจมีผลผลิตเพียงแค่อื่นชนิดและมีโครงสร้างทางเทคโนโลยีการผลิตที่ไม่ซับซ้อน สำหรับกรณีที่หน่วยเศรษฐกิจมีผลผลิตมากกว่าหนึ่งชนิดขึ้นไป มักจะนิยมสร้างเส้นพรมแดนจากฟังก์ชัน Translog มากกว่า เนื่องจากฟังก์ชัน Translog จะสามารถช่วยลดปัญหาความลำเอียงจากการประมาณค่าพารามิเตอร์ในการวัดประสิทธิภาพลงได้

สำหรับแบบจำลองของการสร้างเส้นพรมแดนต้นทุนและเส้นพรมแดนกำไรในงานวิจัยนี้ซึ่งใช้ปัจจัยการผลิตและผลผลิตมากกว่าหนึ่งชนิด ดังนั้น การเลือกใช้ฟังก์ชัน Translog ในการวิเคราะห์จึงมีความเหมาะสมมากกว่า ซึ่งรายละเอียดแบบจำลองฟังก์ชัน Translog และข้อสมมติคุณลักษณะของความคลาดเคลื่อนแสดงในภาคผนวก ข

4.3 การเปรียบเทียบจุดเด่นและจุดด้อยของวิธีการวัดประสิทธิภาพแบบ Data Envelopment Analysis (DEA) และ Stochastic Frontier Analysis (SFA)

4.3.1 จุดเด่นและจุดด้อยของการใช้วิธี Data Envelopment Analysis (DEA)

จุดเด่น

- วิธี DEA เป็น Non-parametric ดังนั้น จึงไม่จำเป็นต้องสมมติฟังก์ชันของเส้นพรมแดนและการกระจายของตัวแปรสุ่มความคลาดเคลื่อน ดังนั้น จึงไม่เกิดข้อผิดพลาดในการตั้งสมมติฐานและการกำหนดรูปแบบฟังก์ชัน
- สามารถแยกการพิจารณาองค์ประกอบของค่าประสิทธิภาพได้ เช่น ประสิทธิภาพด้านเทคนิค ประสิทธิภาพด้านเทคนิคที่แท้จริง ประสิทธิภาพต่อขนาด ประสิทธิภาพด้านการจัดสรร เป็นต้น
- มีพื้นฐานในการวิเคราะห์ที่ระดับบริษัท ทำให้ง่ายแก่การแยกองค์ประกอบ ซึ่งก่อให้เกิดความสะดวกในการศึกษา Scope economies นั่นคือวิธี DEA เป็นการแก้ปัญหา Optimization โดยแยกแต่ละหน่วยตัดสินใจออกจากกัน เพราะฉะนั้นเป็นการ Optimize ในระดับปัจเจก ในขณะที่แบบจำลองทางเศรษฐมิติเป็นการ Optimize ทั้งหมด ฟังก์ชันการประมาณการจะถูกใช้กับทุกหน่วยในตัวอย่าง แม้ว่าบริษัทต่าง ๆ จะมีความแตกต่างกัน ดังนั้น DEA สามารถหาค่าประมาณ เช่น การประหยัดต่อขนาดที่ระบุเฉพาะหน่วยของบริษัท ขณะที่การประมาณการทางเศรษฐมิติจะได้ค่าการประหยัดต่อขนาด ใช้ค่าพารามิเตอร์ตัวเดียวกันสำหรับทุกหน่วย
- สามารถอธิบายสถานการณ์ต่าง ๆ ได้แม้จะมีหน่วยการตัดสินใจจำนวนไม่มาก เช่น ระดับหน่วย หรือระดับส่วนของบริษัท ในขณะที่วิธีทางเศรษฐมิติต้องการข้อมูลจำนวนมากเพื่อให้เกิดความน่าเชื่อถือด้านสถิติ
- ข้อดีด้านสถิติอื่น ๆ อาทิ วิธี DEA มีความเท่าเทียมกับการประมาณการ Maximum likelihood ค่าประมาณการ DEA คงที่และลู่เข้าสู่ค่าที่เหมาะสมเร็วกว่าการประมาณการจากวิธีเส้นพรมแดนแบบอื่น นอกจากนี้ ค่าประมาณการที่ได้จาก DEA ยังไม่มีความลำเอียง (Unbiased)
- ขั้นตอนในการคำนวณหาคะแนนประสิทธิภาพของวิธี DEA มีความยุ่งยากน้อยกว่า จึงเป็นที่นิยมใช้มากกว่า

จุดด้อย

- ไม่สามารถทำการทดสอบความเชื่อมั่นทางสถิติได้ เนื่องจากวิธีการ DEA ไม่มีการประมาณค่าพารามิเตอร์
- วิธี DEA ไม่ได้แยกพิจารณาองค์ประกอบของค่าความคลาดเคลื่อน ทำให้ผลการตีความค่าประสิทธิภาพที่คำนวณมีความคลุมเครือและอาจเกิดความคลาดเคลื่อนขึ้น เนื่องจากได้รับผลกระทบจากตัวรบกวนภายนอก
- ขนาดของกลุ่มตัวอย่างมีผลต่อความแม่นยำในการคำนวณค่าประสิทธิภาพ เนื่องจากการสร้างเส้นพรมแดนด้วยวิธี DEA มีลักษณะเป็นฟังก์ชันเชิงเส้นแบบช่วง ดังนั้น หากกลุ่มตัวอย่างมีขนาดเล็กจะส่งผลให้บางส่วนของเส้นพรมแดนที่สร้างขึ้นขนานกับแกนตั้งและแกนนอน ทำให้เกิดปัญหาปัจจัยการผลิตส่วนเกินหรือผลผลิตส่วนขาด (Slack) ซึ่งนำไปสู่ความคลาดเคลื่อนในการคำนวณค่าประสิทธิภาพ

4.3.2 จุดเด่นและจุดด้อยของการใช้วิธี Stochastic Frontier Analysis (SFA)

จุดเด่น

- แบบจำลองมีความน่าเชื่อถือกว่า เนื่องจากการประมาณค่าพารามิเตอร์จริง จึงทำให้สามารถวัดนัยสำคัญทางสถิติได้
- วิธี SFA อนุญาตให้บริษัทสามารถที่จะไม่อยู่บนเส้นพรมแดนได้อันเนื่องมาจากความคลาดเคลื่อนแบบสุ่มและความไม่มีประสิทธิภาพ ผลคือ SFA ไม่ได้นับให้การออกจากพรมแดนเป็นการไม่มีประสิทธิภาพ
- มีความแม่นยำและดีกว่าการใช้วิธี DEA หากรูปแบบฟังก์ชันเส้นพรมแดนมีความใกล้เคียงกับสถานการณ์จริงมาก
- เนื่องจากวิธี SFA ได้ให้ความสำคัญกับองค์ประกอบของค่าความคลาดเคลื่อนทั้งที่เกิดขึ้นจากตัวรบกวนภายนอกและความด้อยประสิทธิภาพของหน่วยผลิต จึงมีความแม่นยำมากกว่า
- สามารถใช้กับการหาประสิทธิภาพของหน่วยผลิตในกรณีที่มีผลผลิตหลายชนิดได้ เช่นเดียวกับวิธี DEA แต่มีความซับซ้อนน้อยกว่า

จุดด้อย

- วิธี SFA ต้องระบุรูปแบบฟังก์ชัน เช่น Translog ในการประมาณการเส้นพรมแดน นอกจากนี้ ยังต้องมีสมมติฐานเกี่ยวกับการกระจายของค่าความคลาดเคลื่อนเพื่อหาค่าประมาณการประสิทธิภาพ อันจะนำไปสู่ความคลาดเคลื่อนในการระบุ (Specification error) ด้วย
- มีความยากกว่าในการแยกองค์ประกอบของประสิทธิภาพ
- ปัญหา Outliers อาจเกิดขึ้นในได้ในกรณีที่มีความแตกต่างกันอย่างมากในกลุ่มตัวอย่าง
- จำเป็นต้องใช้กลุ่มตัวอย่างที่มีขนาดใหญ่

Eling & Luhn (2010) ทำการวิเคราะห์ประสิทธิภาพประกันภัย 6,462 บริษัท ใน 36 ประเทศ สรุปว่าผลวิเคราะห์จากวิธี DEA และ SFA มีความคล้ายกันมากทั้งค่าประสิทธิภาพด้านเทคนิคและด้านต้นทุน ดังนั้น ถ้ามีการใช้กระบวนการในการคำนวณที่ถูกต้อง ทั้ง DEA และ SFA ควรให้ผลที่คล้ายคลึงกัน ดังนั้นการเลือกระหว่าง 2 วิธีการนี้ควรอยู่บนพื้นฐานของวัตถุประสงค์ของงานวิจัย และข้อดีข้อเสียของแต่ละวิธีดังที่ได้กล่าวข้างต้น กล่าวโดยสรุป วิธีทางคณิตศาสตร์หรือ DEA จะมีความเหมาะสมในการนำมาใช้ ถ้าวัตถุประสงค์ของการวิจัยต้องการศึกษาผลการดำเนินการของแต่ละหน่วย โดยเฉพาะ เนื่องจาก Optimization ถูกหาแยกในแต่ละหน่วย วิธีทางด้านคณิตศาสตร์ยังอาจจะเป็นทางเลือกเดียวเท่านั้นในการหาประสิทธิภาพของตัวอย่างข้อมูลขนาดเล็ก

การประมาณการประสิทธิภาพไม่ว่าจะเป็นรูปแบบใดก็ตามเป็นการชี้แนะ “Best practice” กล่าวคือ พรมแดนที่แท้จริงไม่สามารถที่จะถูกประมาณการได้ด้วยข้อมูลจริง ดังนั้นยังข้อมูลมีขนาดเล็กเท่าไร ค่าประสิทธิภาพที่หามาได้ก็จะมีแนวโน้มที่จะถูกประมาณการสูงเกินไป

4.4 ทบทวนวรรณกรรมการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัยทั่วไปและตะกาฟูล

4.4.1 การศึกษาที่เปรียบเทียบค่าประสิทธิภาพระหว่างบริษัทประกันภัยทั่วไป (Conventional firm) กับบริษัทตะกาฟูล (Takaful firm)

จากการทบทวนวรรณกรรมพบว่า งานวิจัยที่ศึกษาถึงการเปรียบเทียบประสิทธิภาพระหว่างบริษัทประกันภัยทั่วไปกับบริษัทตะกาฟูลนั้น นิยมศึกษาผ่านการเปรียบเทียบค่าประสิทธิภาพทางด้านเทคนิค (Technical efficiency: TE) และค่าประสิทธิภาพทางด้านต้นทุน (Cost efficiency: CE) ของ

บริษัท โดยส่วนมากมักจะใช้การวัดประสิทธิภาพด้วยวิธี DEA เช่น งานของ Ismail et al. (2011a), Ismail et al. (2011b), Janjua & Akmal (2015), Khan & Noreen (2014) และ Saad (2012) เป็นต้น

Ismail et al. (2011a) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างค่าประสิทธิภาพด้านเทคนิค (TE) กับ รูปแบบขององค์กร (Organization form) ของบริษัทประกันชีวิต 19 บริษัท ในประเทศมาเลเซีย ระหว่าง ปี 2547 – 2552 โดยใช้ DEA และ Flow approach⁴ เพื่อเลือกตัวแปรปัจจัยการผลิตและผลผลิตในการ วิเคราะห์ จากผลการศึกษาพบว่ามีความแตกต่างของค่าประสิทธิภาพด้านเทคนิคอย่างมีนัยสำคัญ ระหว่างบริษัทตะกาฟูลกับบริษัทประกันภัยทั่วไป โดยบริษัทตะกาฟูลมีค่าประสิทธิภาพด้านเทคนิคต่ำกว่าบริษัทประกันภัยทั่วไป เนื่องจากบริษัทตะกาฟูลมีค่าประสิทธิภาพด้านเทคนิคที่แท้จริง (PTE) และ ค่าประสิทธิภาพต่อขนาด (SE) ต่ำกว่า นอกจากนี้ยังพบว่ารูปแบบขององค์กรมีอิทธิพลต่อค่า ประสิทธิภาพดังกล่าว

ในขณะเดียวกัน Ismail et al. (2011b) ยังได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างค่าประสิทธิภาพด้าน ต้นทุน (CE) กับ Investment performance ของบริษัทประกันภัย 18 บริษัท ในประเทศมาเลเซีย ระหว่างปี 2547 – 2552 ซึ่งคำนวณค่าประสิทธิภาพดังกล่าวด้วยวิธี DEA จากผลการศึกษาพบว่ามีความแตกต่างของค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนอย่างมีนัยสำคัญระหว่างบริษัทตะกาฟูลกับบริษัทประกันภัยทั่วไป โดยบริษัทตะกาฟูลมีค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนต่ำกว่าบริษัทประกันภัยทั่วไป ซึ่ง ความไม่มีประสิทธิภาพด้านต้นทุน (Cost inefficiency) ที่เกิดขึ้นมีสาเหตุมาจากความไม่มีประสิทธิภาพ ด้านเทคนิค (Technical inefficiency) และความไม่มีประสิทธิภาพทางด้านการจัดสรร (Allocative inefficiency) รวมทั้งการมีส่วนแบ่งทางการตลาด (Market share) ในขนาดที่เล็กกว่า รูปแบบขององค์กร (Organization form) และค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนมีผลกระทบต่อการลงทุนของบริษัทประกันภัย

Janjua & Akmal (2015) ได้ประเมินค่าประสิทธิภาพทางเศรษฐกิจของบริษัทตะกาฟูลและ บริษัทประกันภัยทั่วไปในประเทศปากีสถาน ระหว่างปี 2549 – 2554 โดยใช้ DEA และ Ratios analysis ในการวิเคราะห์ค่าประสิทธิภาพดังกล่าว จากผลการศึกษาด้วยวิธี DEA พบว่า บริษัทตะกาฟูลมีค่า ประสิทธิภาพด้านต้นทุน (CE) สูงกว่าบริษัทประกันภัยทั่วไป และความไม่มีประสิทธิภาพทางด้านการ จัดสรร (Allocative inefficiency) เป็นสาเหตุหลักที่จะทำให้ประสิทธิภาพด้านต้นทุน (Cost inefficiency) ของทั้งบริษัทตะกาฟูลและประกันภัยทั่วไปลดลง ในขณะที่ ผลการศึกษาด้วยวิธี Ratios analysis พบว่า ค่าประสิทธิภาพทางเศรษฐกิจโดยเฉลี่ยของบริษัทประกันภัยทั่วไปสูงกว่าบริษัท ตะกาฟูล เนื่องจากวิธี

⁴ วิธี Flow Approach ถูกใช้ในงาน Leverty & Grace (2010)

ดังกล่าวให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านการทำกำไร (Profitability) ซึ่งบริษัทตะกั่วฟูลมีผลตอบแทนหรือกำไรที่ต่ำกว่าบริษัทประกันภัยทั่วไป

Khan & Noreen (2014) ได้ศึกษาเปรียบเทียบค่าประสิทธิภาพและผลิตภาพการผลิตระหว่างบริษัทตะกั่วฟูลและบริษัทประกันภัยทั่วไปในประเทศปากีสถานจากข้อมูลบริษัทประกันภัย 17 บริษัท ระหว่างปี 2549 – 2553 ด้วยวิธี DEA ผลการศึกษาพบว่าบริษัทตะกั่วฟูลมีค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุน (CE) สูงกว่าบริษัทประกันภัยทั่วไป เนื่องจากบริษัทตะกั่วฟูลมีค่าประสิทธิภาพทางด้านการจัดสรร (AE) สูงกว่า ซึ่งเป็นองค์ประกอบสำคัญที่บ่งชี้ถึงประสิทธิภาพด้านต้นทุนของอุตสาหกรรมประกันภัยในประเทศดังกล่าว

Saad (2012) ได้ทำการประเมินค่าประสิทธิภาพด้านเทคนิค (TE) ของบริษัทประกันวินาศภัยตะกั่วฟูลและบริษัทประกันวินาศภัยทั่วไปในประเทศมาเลเซียทั้งหมด 28 บริษัท ระหว่างปี 2550 – 2552 ด้วยวิธี DEA ซึ่งผลการศึกษาพบว่าบริษัทตะกั่วฟูลมีค่าประสิทธิภาพด้านเทคนิคต่ำกว่าบริษัทประกันภัยทั่วไป

เมื่อเปรียบเทียบแล้ว การศึกษาประสิทธิภาพระหว่างบริษัทประกันภัยทั่วไปกับบริษัทตะกั่วฟูลด้วยวิธี SFA ยังมีจำนวนน้อยอย่างมาก อย่างไรก็ตาม Baharin & Isa (2013) ก็ได้พยายามทำการศึกษาและเปรียบเทียบค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุน (CE) ของอุตสาหกรรมประกันชีวิตทั่วไปและตะกั่วฟูลในประเทศมาเลเซีย 19 บริษัท ระหว่างปี 2545 – 2553 ด้วยวิธี SFA ผลการศึกษาพบว่าค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนระหว่างอุตสาหกรรมตะกั่วฟูลและอุตสาหกรรมประกันภัยทั่วไปมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ โดยบริษัทตะกั่วฟูลมีค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนน้อยกว่าบริษัทประกันภัยทั่วไป ทั้งนี้ได้แสดงว่ารูปแบบขององค์กร (Organization form) มีอิทธิพลต่อประสิทธิภาพ ซึ่งระดับของคะแนนประสิทธิภาพทั้งประกันชีวิตทั่วไปและตะกั่วฟูลไม่ค่อยมีความแตกต่างกันระหว่างช่วงเวลา

นอกจากนี้ ยังมีงานศึกษาของ Singh & Zahran (2013) ได้พยายามศึกษาเปรียบเทียบค่าประสิทธิภาพด้านเทคนิค (TE) ของบริษัทประกันภัยทั่วไปและตะกั่วฟูลใน 8 ประเทศ ด้วยการใช้ทั้งวิธี SFA, DEA และ Free Disposal Hull ในการวิเคราะห์ ซึ่งผลการศึกษาพบว่าตะกั่วฟูลและประกันภัยทั่วไปมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ เมื่อวิเคราะห์ด้วย SFA ทั้ง Time-invariant model และ Time-varying decay model ในขณะที่ DEA ให้ผลแตกต่างกันเล็กน้อย นั่นคือมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญเฉพาะปี 2548 และ 2550 ส่วนการวิเคราะห์ด้วยวิธี Free Disposal Hull พบว่าไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้เมื่อเปรียบเทียบระหว่าง SFA และ DEA พบว่าบริษัทตะกั่วฟูลมีค่าประสิทธิภาพต่ำกว่าบริษัทประกันภัยทั่วไป โดยความแตกต่างที่เกิดขึ้นในด้านการลงทุนทางภาคธุรกิจ

หรือการมีข้อจำกัดทางด้านชะรีอะฮ์ สำหรับตะกาฟูลทำให้บริษัทตะกาฟูลมีประสิทธิภาพต่ำกว่าบริษัท ประกันภัยทั่วไป

สรุปวรรณกรรมปริทัศน์เกี่ยวกับการหาค่าประสิทธิภาพเฉลี่ยตั้งแต่ปี 2522 – 2551 ถูก รวบรวมไว้โดยละเอียดใน Handbook of Insurance (Dionne, 2013) บทที่ 28 Analyzing Firm Performance in the Insurance Industry Using Frontier Efficiency and Productivity Methods

สำหรับการศึกษาเปรียบเทียบค่าประสิทธิภาพระหว่างบริษัทประกันภัยทั่วไป กับบริษัทตะกา ฟูล จากวรรณกรรมปริทัศน์ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาดังแสดงในตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 การศึกษาเปรียบเทียบค่าประสิทธิภาพระหว่างบริษัทประกันภัยทั่วไปกับบริษัทตะกาฟูล

Study	Country	Sample period	Method	Type of institution	Result
Baharin & Isa (2013)	มาเลเซีย	2545 – 2553	SFA	Life	CE Takaful < CE conventional
Ismail et al. (2011a)	มาเลเซีย	2547 – 2552	DEA	Life	TE Takaful < TE conventional
Ismail et al. (2011b)	มาเลเซีย	2547 – 2552	DEA	Life, Non-life	CE Takaful < CE conventional
Janjua & Akmal (2015)	ปากีสถาน	2549 – 2554	DEA	Life, Non-life	CE Takaful > CE conventional
Khan & Noreen (2014)	ปากีสถาน	2549 – 2553	DEA	Life, Non-life	CE Takaful > CE conventional
Saad (2012)	มาเลเซีย	2550 – 2552	DEA	Non-life	TE Takaful < TE conventional
Singh & Zahran (2013)	8 ประเทศ	2548 – 2551	SFA, DEA	Life, Non-life	TE Takaful < TE Conventional

หมายเหตุ CE = Cost Efficiency, TE = Technical Efficiency

4.4.2 การประหยัดต่อขนาด (Economies of scale) และการประหยัดต่อ

ขอบเขต (Economies of scope)

การประหยัดต่อขนาด (Economies of scale) จะเกิดขึ้นถ้าหากต้นทุนเฉลี่ยต่อหน่วยลดลงในกรณีที่ปริมาณผลผลิตเพิ่มขึ้น เนื่องมาจากการกระจายต้นทุนคงที่ของบริษัท เช่น ระบบคอมพิวเตอร์ผู้เชี่ยวชาญด้านการบริหารจัดการ และทุนทางการเงิน เป็นต้น

การศึกษาประสิทธิภาพประกันภัยหลายการศึกษาได้ค่าประมาณการของการประหยัดต่อขนาดเป็นผลพลอยได้ โดยเฉพาะในการประมาณด้วยวิธี DEA อย่างไรก็ตาม มีเพียงไม่กี่การศึกษาได้ประมาณการประหยัดต่อขนาด เป็นวัตถุประสงค์หลักของงาน ยกตัวอย่างเช่น Cummins & Xie (2013) ได้ทำการวิเคราะห์การประหยัดต่อขนาด อย่างกว้างขวางในอุตสาหกรรมประกันภัยวินาศภัยในช่วงปี 2536 – 2552 ซึ่งผลการศึกษาสะท้อนว่าบริษัทที่มีความหลากหลายทางธุรกิจมากกว่ามีแนวโน้มที่จะบรรลุผลได้ของประสิทธิภาพและผลิตภาพการผลิตมากกว่า

Bikker & Van Leuvensteijn (2008) ได้ทำการศึกษาการประหยัดต่อขนาดของประกันชีวิตในประเทศเนเธอร์แลนด์ในปี 2538 – 2546 พบว่าบริษัทประกันภัยทั้งหมดกำลังดำเนินการต่ำกว่าระดับที่เหมาะสม (Optimal size) มาก ทำให้ไม่ได้ประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาด เนื่องจากบริษัทยังมีขนาดเล็กไป ดังนั้น การรวมบริษัทในอนาคตจะทำให้ตลาดประกันชีวิตในประเทศเนเธอร์แลนด์ได้รับประโยชน์มากขึ้น

สำหรับประเด็นการประหยัดต่อขอบเขต (Scope economies) นั้นก็มีความสำคัญเช่นกัน จะเห็นได้จากการเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัดของการควบรวมข้ามอุตสาหกรรมที่เกิดขึ้นทั้ง บริษัทประกันชีวิต บริษัทประกันวินาศภัย และสถาบันการเงินอื่น ๆ ทั้งนี้ หากพิจารณาการประหยัดต่อขอบเขตด้านต้นทุน (Cost scope economies) ในกรณีที่บริษัทผลิตสินค้า 2 ชนิด สามารถคำนวณได้ดังนี้

$$S_C = [C(y_1, 0; w_1) + C(0, y_2, w_2) - C(y_1, y_2; w_1, w_2)] / C(y_1, y_2; w_1, w_2)$$

โดย S_C คือ การประหยัดต่อขอบเขตด้านต้นทุน

$C(.)$ คือ ฟังก์ชันต้นทุน

y_1, y_2 คือ ผลผลิตชนิดที่ 1 และ 2

w_1, w_2 คือ ราคาปัจจัยการผลิตชนิดที่ 1 และ 2

จะเห็นได้ว่า ถ้า $S_c > 0$ แสดงถึงการมีการประหยัดต่อขอบเขตด้านต้นทุน กล่าวคือ บริษัทที่มีการแยกบริษัทในการผลิต 2 สินค้าออกจากกันจะมีค่าใช้จ่ายที่สูงกว่าบริษัทที่มีการร่วมกันผลิตสินค้าทั้งสองในบริษัทเดียวกัน ดังนั้น การรวมบริษัทจะมีประสิทธิภาพมากกว่า ในขณะที่ ถ้า $S_c < 0$ แสดงถึงการไม่มีการประหยัดต่อขอบเขตด้านต้นทุน กล่าวคือ การแยกการผลิตจะมีประสิทธิภาพมากกว่า ซึ่งการประหยัดต่อขอบเขตด้านต้นทุนอาจเกิดจากการใช้ปัจจัยการผลิตบางส่วน หรือทั้งหมดร่วมกัน เป็นต้น

Cummins et al. (2010) ได้ประมาณการประหยัดต่อขอบเขตของอุตสาหกรรมประกันภัยในประเทศสหรัฐอเมริกาในช่วงปี 2536 – 2549 เพื่อทดสอบสมมติฐานการรวมบริษัท (Conglomeration) และการมุ่งเน้นเชิงกลยุทธ์ (Strategic focus) ซึ่งพบว่าบริษัทประกันภัยจะมีการประหยัดต่อขอบเขตด้านต้นทุน ในขณะที่บริษัทประกันชีวิตจะไม่มีการประหยัดต่อขอบเขตด้านต้นทุน

4.4.3 การเปรียบเทียบประสิทธิภาพระหว่างประเทศ

การเปรียบเทียบประสิทธิภาพระหว่างประเทศ Diacon, Starkey & O'Brien (2002) ประมาณค่าประสิทธิภาพด้านเทคนิคที่แท้จริง ประสิทธิภาพต่อขนาด และประสิทธิภาพด้านการจัดสรร โดยใช้ข้อมูล 450 บริษัทประกันในประเทศยุโรป 15 ประเทศ โดยใช้วิธี DEA แบบผลตอบแทนต่อขนาดผันแปร ผลชี้ว่าบริษัทประกันในประเทศสหราชอาณาจักร สเปน สวีเดน และเดนมาร์ก มีค่าประสิทธิภาพด้านเทคนิคเฉลี่ยสูงสุด

Eling & Luhnen (2010) ประมาณค่าประสิทธิภาพด้านเทคนิคและด้านต้นทุนสำหรับทั้งบริษัทประกันชีวิตและบริษัทประกันวินาศภัย โดยเก็บตัวอย่างมาจากบริษัทประกันภัยทั้งหมด 6,462 บริษัทจาก 36 ประเทศในช่วงปี 2545 – 2549 ด้วยวิธี DEA และ SFA พบว่าค่าประสิทธิภาพมีความแตกต่างกันมากในแต่ละประเทศ โดยประเทศเดนมาร์กและญี่ปุ่นมีค่าประสิทธิภาพเฉลี่ยสูงสุด และฟิลิปปินส์มีค่าประสิทธิภาพต่ำที่สุด นอกจากนี้ ค่าประมาณการโดยวิธี SFA ยังสูงกว่าค่าประมาณการโดยวิธี DEA อย่างไรก็ตาม คำอธิบายทางด้านเศรษฐศาสตร์ของผลลัพธ์ทั้งสองไม่แตกต่างกัน

Biener & Eling (2011) วิเคราะห์บริษัทประกันภัยขนาดเล็ก 20 บริษัทจากกลุ่มประเทศเกิดใหม่ พบว่าการรวมตัวกันของบริษัทส่งผลให้เกิดการเพิ่มจำนวนของบริษัทที่ดำเนินการแบบผลตอบแทนต่อขนาดลดลง สะท้อนว่าบริษัทใหญ่จำนวนมากควรที่จะมุ่งเน้นไปที่การพัฒนาประสิทธิภาพมากกว่าการขยายขนาดบริษัทเพียงอย่างเดียว

วิธีการหาพรมแดนประสิทธิภาพในปัจจุบันได้กลายเป็นวิธีที่นิยมมากที่สุดในการประเมินผลงานของแต่ละบริษัทโดยใช้ข้อมูลทางบัญชีในการประมาณการประสิทธิภาพของบริษัทที่มีการดำเนินการดีที่สุด หรือที่เรียกว่า “Best practice” ทั้งทางด้านเทคนิค ต้นทุน รายได้และกำไร โดยมีพื้นฐานจากข้อมูลระดับบริษัท ซึ่งในบทที่ 5 จะได้อธิบายขั้นตอนการวิเคราะห์พรมแดนประสิทธิภาพโดยละเอียด

บทที่ 5

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ในบทนี้จะกล่าวถึงนิยามตัวแปร ลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง ผลการวิเคราะห์ประสิทธิภาพทางด้านต้นทุนของบริษัทประกันภัยในกลุ่มตัวอย่าง ทั้งในส่วนของวิธี Data envelopment analysis (DEA) และ Stochastic frontier analysis (SFA)

5.1 นิยามตัวแปร

การประกันภัยซึ่งอยู่ในภาคการบริการทางการเงิน ซึ่งมีความยากในการระบุผลผลิต หรือปัจจัยการผลิตอย่างแม่นยำดังเช่นสินค้าทั่วไป การให้คำจำกัดความของผลผลิต ปัจจัยการผลิต รวมทั้งราคาของปัจจัยการผลิต ในอุตสาหกรรมประกันภัยจึงมีการโต้เถียงกันในแต่ละงานวิจัย ดังนั้นการนิยามตัวแปรต่างๆที่จะนำไปใช้ในการวิเคราะห์ประสิทธิภาพของบริษัทประกันภัยที่ถูกต้องจึงนับเป็นขั้นตอนที่มีความสำคัญอย่างมาก ในส่วนนี้จะได้กล่าวถึงตัวแปรที่นำมาใช้ในการวัดผลผลิต ปัจจัยการผลิตและราคาปัจจัยการผลิตโดยละเอียด

5.1.1 ตัวแปรที่นำมาใช้ในการวัดผลผลิต

Berger & Humphrey (1992) ได้นำเสนอแนวทางหลักที่ใช้เพื่อวัดผลผลิตในการบริการทางการเงินไว้ 3 แนวทางด้วยกัน ได้แก่ Asset (intermediation) approach, User-cost approach และ Value-added approach สำหรับกรณีการศึกษาประสิทธิภาพในอุตสาหกรรมประกันภัย Cummins & Weiss (2013) ได้เสนอว่าแนวทางที่เหมาะสมที่สุดคือการวัดมูลค่าเพิ่ม (Value-added approach) ซึ่งเป็นการพิจารณาประเภทของสินทรัพย์และหนี้สินทั้งหมดเพื่อกำหนดลักษณะของผลผลิตมากกว่าการแยกปัจจัยการผลิตและผลผลิตออกจากกันอย่างสมบูรณ์เหมือนวิธีอื่น ๆ ทั้งนี้ แนวทางดังกล่าวสามารถแบ่งบริการหรือผลผลิตจากการประกันภัยได้ออกเป็น 3 ประเภทหลัก คือ การรวมความเสี่ยง (Risk pooling/bearing services), Real financials relating to insured losses และ Intermediation ซึ่งสามารถอธิบายได้ดังนี้

(i) **การรวมความเสี่ยง (Risk pooling/ Risk bearing)**

บริษัทประกันภัยลดระดับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นผ่านการรวมความเสี่ยงของผู้ทำประกันไว้ด้วยกัน โดยการเก็บเบี้ยประกันจากลูกค้าและจ่ายค่าสินไหมทดแทนให้แก่ผู้ถือกรมธรรม์ที่ได้รับเสียหายจากความสูญเสียที่ไม่อาจคาดเดาได้ ซึ่งตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย การพิจารณารับประกันและค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการรวมความเสี่ยงถือเป็นองค์ประกอบสำคัญของการประกันภัย ทั้งนี้ผลผลิตแห่งการรวมความเสี่ยงยังเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับระบบเศรษฐกิจโดยเป็นการเพิ่มความปลอดภัยทางเศรษฐกิจ

(ii) **บริการทางการเงินที่เกี่ยวข้องกับการประกันความสูญเสีย (Real financial services relating to insured losses)**

บริษัทประกันภัยมีการจัดเตรียมบริการที่หลากหลายสำหรับผู้ถือกรมธรรม์ ยกตัวอย่างเช่น การประกันชีวิต บริการนี้ประกอบด้วยการวางแผนและการเป็นที่ปรึกษาทางการเงินซึ่งเป็นประโยชน์ต่อการบริหารทางธุรกิจ ส่วนการประกันวินาศภัย มีบริการที่ประกอบด้วยแบบสำรวจความเสี่ยงและการออกแบบแผนความคุ้มครอง รวมถึงการอธิบายถึงค่าเสียหายส่วนแรกที่ผู้ถือกรมธรรม์จะต้องรับผิดชอบ

(iii) **การเป็นตัวกลางทางการเงิน (Intermediation)**

บริษัทประกันภัยจะออกสัญญากรมธรรม์ และลงทุนในกองทุนจนกว่าจะถูกไถ่ถอนโดยผู้ถือกรมธรรม์ ในกรณีของบริษัทประกันชีวิต หรือจำเป็นต้องใช้เพื่อจ่ายค่าสินไหมทดแทนในกรณีของประกันวินาศภัย ส่วนต่างสุทธิของอัตราผลตอบแทนระหว่างอัตราผลตอบแทนที่ได้จากการลงทุนในสินทรัพย์และอัตราที่จ่ายให้กับผู้ถือกรมธรรม์สะท้อนถึงมูลค่าเพิ่มของการเป็นตัวกลางทางการเงิน และผลผลิตของการประกันภัย

ตัวแปรผลผลิตที่แตกต่างกันได้ถูกนำไปใช้ในการศึกษาประสิทธิภาพของบริษัทประกันภัยต่าง ๆ การวัดขนาดของการบริการที่ได้จาก Risk-pooling/risk-bearing และ Intermediation ถือเป็น 2 บริการหลักที่บริษัทประกันภัยจัดหาให้กับลูกค้า ดังนั้น งานวิจัยนี้จึงเลือกใช้ตัวแปรผลผลิต 2 ชนิด คือ Risk-pooling/risk-bearing services (y_1) และ Intermediation services (y_2) ในการวิเคราะห์

งานวิจัยที่มีอยู่ส่วนมากจะใช้เบี้ยประกัน (Premiums) เป็นตัวแปรสำหรับวัด บริการทางด้านการรวมความเสี่ยง (Risk-pooling / risk-bearing services) เนื่องจากผู้ถือกรมธรรม์ซื้อกรมธรรม์ประกันภัยเพื่อเป้าหมายหลักคือเพื่อลดความเสี่ยง แม้ว่าจะมีหลายการศึกษาเลือกใช้ตัวแปร Incurred benefit โดยตรง ที่

สะท้อนถึงความเสี่ยงคาดการณ์ (Expected losses) ซึ่งเป็นตัวแปรที่เหมาะสมในการศึกษาประสิทธิภาพของบริษัทประกันภัย อย่างไรก็ตามตัวแปรเบี้ยประกันมีความสัมพันธ์กับ Expected losses ค่อนข้างสูง นอกจากนี้การใช้เบี้ยประกันเป็นตัววัดผลผลิตยังสะท้อนถึงบริการในด้านอื่น ๆ ที่บริษัทประกันภัยจัดหาให้ด้วย อีกเหตุผลสำคัญในการเลือกใช้เบี้ยประกันเป็นตัวแปรแทนผลผลิต เนื่องจากเป็นข้อมูลที่หาได้ง่ายกว่า (Al-Amri, 2015)

สำหรับนิยามผลผลิตของบริษัทประกันทางด้านการเป็นตัวกลางทางการเงิน (Intermediation services) ที่ใช้ในงานวิจัยนี้จะวัดจากการลงทุน (Investment) ของบริษัท

5.1.2 ตัวแปรที่นำมาใช้ในการวัดปัจจัยการผลิตและราคาปัจจัยการผลิต

ตัวแปรปัจจัยการผลิตไม่ได้มีข้อถกเถียงในการเลือกนำมาใช้ดังเช่นตัวแปรผลผลิต โดยทั่วไปตัวแปรปัจจัยการผลิตที่ใช้ในการวัดค่าประสิทธิภาพสามารถจำแนกได้ออกเป็น 3 ชนิดหลัก ได้แก่ แรงงาน (Labor) ทุน (Capital) และการบริการทางธุรกิจ (Business service) (Cummins et al., 1996; Greene & Segal, 2004; Cummins & Xie, 2008)

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากข้อจำกัดของข้อมูลแรงงานที่ไม่มีการเปิดเผยจำนวนลูกจ้างหรือจำนวนชั่วโมงทำงาน ทำให้มีงานศึกษาจำนวนมากรวมแรงงานและบริการทางธุรกิจเป็นตัวแปรเดียวกัน (Eling & Luhnen, 2010) สำหรับทุนสามารถจำแนกได้ออกเป็น 3 ประเภทย่อย คือ ทุนกายภาพ (Physical capital) ทุนด้านหนี้ (Debt capital) และทุนเรือนหุ้น (Equity capital) แต่เนื่องจากค่าใช้จ่ายในส่วนของทุนกายภาพมีสัดส่วนน้อยมากในอุตสาหกรรมประกันภัย ทำให้ทุนประเภทดังกล่าวมักถูกรวมเข้ากับส่วนของบริการทางธุรกิจ (Cummins & Weiss, 2013) งานวิจัยส่วนมากจึงพิจารณาปัจจัยการผลิตในส่วนของทุนเพียงด้านหนี้และทุนเรือนหุ้นเท่านั้น อย่างไรก็ตาม ทุนด้านหนี้สามารถเป็นได้ทั้งปัจจัยการผลิตและผลผลิต ทำให้หลายงานวิจัยไม่เลือกใช้ตัวแปรดังกล่าวในการวิเคราะห์ ในขณะที่ทุนเรือนหุ้นเป็นตัวแปรปัจจัยการผลิตที่สำคัญที่ควรนำมาพิจารณา เนื่องจากบริษัทประกันภัยจะต้องรักษาระดับการลงทุนในทุนเรือนหุ้นสำหรับจ่ายค่าสินไหมทดแทนให้กับผู้ถือกรมธรรม์หากเกิดความเสียหายมากกว่าข้อจำกัดที่คาดการณ์ไว้ (Khan & Noreen, 2014) ดังนั้น งานวิจัยนี้จึงเลือกใช้ตัวแปรปัจจัยการผลิตเพียง 2 ชนิด ในการวิเคราะห์ คือ แรงงานและบริการทางธุรกิจ (x_1) และ ทุนเรือนหุ้น (x_2)

ในส่วนของต้นทุนด้านแรงงานและบริการทางธุรกิจ จะใช้สัดส่วนของการใช้จ่ายในการจัดการและค่าใช้จ่ายในการขาย (Net operating expenses) ต่อค่าจ้างแรงงานเฉลี่ย (Average wage) ซึ่งราคาของแรงงานและบริการทางธุรกิจ (w_1) ในงานวิจัยนี้จะใช้ ค่าจ้างแรงงานเฉลี่ย (Average wage) เป็นตัวประมาณการ ในขณะที่ทุนเรือนหุ้นจะถูกประมาณด้วยส่วนเกินของทุน (Capital surplus) และราคาของทุนเรือนหุ้น (w_2) จะใช้อัตราผลตอบแทนของตลาดตราสารทุนเป็นตัวประมาณการ

กล่าวโดยสรุป ข้อมูลที่ใช้สำหรับการประมาณค่าประสิทธิภาพในงานวิจัยนี้จะประกอบด้วยผลผลิต 2 ชนิด ปัจจัยการผลิต 2 ชนิด และราคาของปัจจัยการผลิต 2 ชนิด แสดงดังตารางที่ 5.1

ตารางที่ 5.1 ข้อมูลที่ใช้สำหรับการประมาณค่าประสิทธิภาพที่ใช้ในการศึกษา

ตัวแปร	ตัวประมาณที่ใช้ในการศึกษา
ผลผลิต (Outputs)	
การรวมความเสี่ยง (Risk-pooling / risk-bearing output)	เบี้ยประกันรวม (Gross Premium)
ตัวกลางทางการเงิน (Intermediation output)	การลงทุนทั้งหมด (Total Investment)
ปัจจัยการผลิต (Inputs)	
แรงงานและบริการทางธุรกิจ (Labor & business services)	สัดส่วนของการใช้จ่ายในการจัดการและค่าใช้จ่ายในการขายต่อค่าเฉลี่ยรายปีของค่าจ้างแรงงาน (Net Operation Expense / Yearly Average Wage)
ทุนเรือนหุ้น (Equity capital)	เงินทุนส่วนเกินที่ยกยอดไปในปีถัดไป (Capital Surplus Carried Forward)
ราคาของปัจจัยการผลิต (Input prices)	
ราคาของแรงงานและบริการทางธุรกิจ (Price of labor & business services)	ค่าเฉลี่ยรายปีของค่าจ้างแรงงาน (Yearly Average Wage)
ราคาของทุนเรือนหุ้น (Price of equity capital)	ผลตอบแทนจากการลงทุนในตลาดทุนในระยะเวลา 1 ปี (Yearly Stock Market Return)

สำหรับการประมาณค่าประสิทธิภาพทางด้านต้นทุน (Cost efficiency) และประสิทธิภาพทางด้านกำไร (Profit efficiency) ด้วยวิธี SFA งานวิจัยนี้ได้ยึดตามการศึกษาของ Yaisawarng et al. (2014) กล่าวคือ ตัวแปรตาม (Dependent variable) ในการหาค่าประสิทธิภาพทางด้านต้นทุน จะใช้ค่าใช้จ่ายในการรับประกันภัยทั้งหมด (Total underwriting expenses) และใช้ผลกำไรทั้งหมดหลังหักภาษี (Profit after tax) เป็นตัวแปรตามในการหาค่าประสิทธิภาพทางด้านกำไร

5.2 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

การวิจัยครั้งนี้ใช้ข้อมูลงบการเงินของบริษัทประกันภัยที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน โดยรวบรวมข้อมูลจากบริษัท A.M. Best รวมทั้งสิ้น 8 ประเทศ แบ่งเป็นประเทศจากกลุ่มความร่วมมืออ่าวอาหรับหรือ GCC จำนวน 4 ประเทศ ได้แก่ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ บาห์เรน กาตาร์ ซาอุดีอาระเบีย และกลุ่มประเทศในอาเซียนจำนวน 4 ประเทศ ได้แก่ มาเลเซีย อินโดนีเซีย สิงคโปร์ และไทย โดยข้อมูลที่นำมาวิเคราะห์เป็นข้อมูลอนุกรมเวลาจำนวน 11 ปี ตั้งแต่ปี 2547 – 2557 จำนวนรวมทั้งสิ้น 3,087 ตัวอย่าง ประกอบด้วยข้อมูลของบริษัทประกันภัยทั่วไป 2,956 ตัวอย่าง และข้อมูลของบริษัทตะกาฟูล 131 ตัวอย่าง โดยสามารถสรุปสถิติเบื้องต้นของกลุ่มตัวอย่างได้ดังตารางที่ 5.2

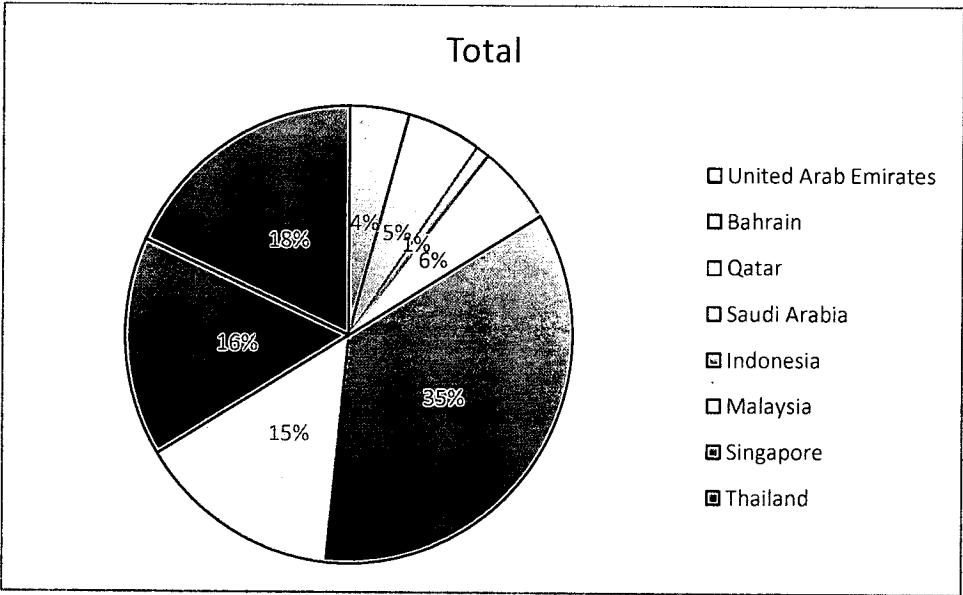
ตารางที่ 5.2 สรุปสถิติเบื้องต้นของบริษัทในกลุ่มตัวอย่าง

Variable	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Total Assets (Thousand USD)	678,578	2,313,856	103	26,800,000
Total Investment (Thousand USD)	600,431	2,261,840	0	26,600,000
Gross Premium (Thousand USD)	153,008	355,848	-5	3,834,257
Net Operation Expense (Thousand USD)	32,048	74,721	-17,895	1,043,879
Capital Surplus Carried Forward (Thousand USD)	73,487	220,079	-431,637	4,560,826
Yearly Average Wage (Thousand USD)	11,604	13,501	1,213	46,233
Yearly Stock Market Return (%)	18	32	-55	104
Total Expense (Thousand USD)	150,929	427,919	-2,068,882	5,108,394
Total Profit After Tax (Thousand USD)	13,295	63,383	-1,264,337	1,583,281

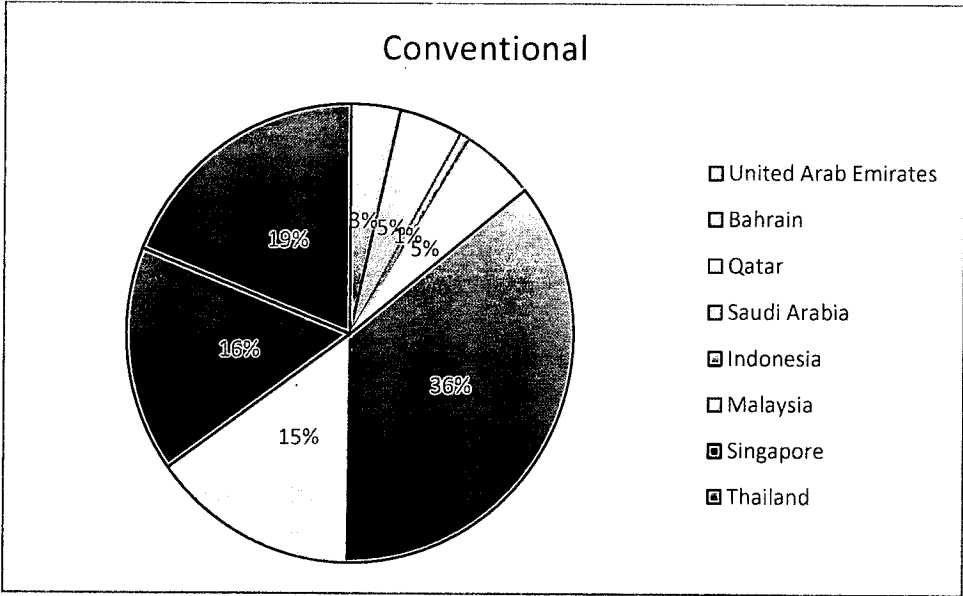
ตารางที่ 5.2 แสดงสถิติเบื้องต้นของข้อมูลตัวอย่าง โดยที่ Total Assets หมายถึงสินทรัพย์ทั้งหมดของบริษัท Total Investment หมายถึงการลงทุนทั้งหมดของบริษัท Gross Premium หมายถึงเบี้ยประกันรับรวม โดยคำนวณจากเบี้ยประกันที่ผู้รับประกันภัยได้รับทั้งสิ้นก่อนหักเบี้ยประกันภัยต่อ ซึ่งยังไม่ได้ปรับด้วยจำนวนเงินสำรองเพื่อการเสี่ยงภัย Net Operation Expense หมายถึงค่าใช้จ่ายในการจัดการและค่าใช้จ่ายในการขาย Capital Surplus Carried Forward หมายถึงเงินทุนส่วนเกินที่ยกยอดไปในปีถัดไป Yearly Average Wage หมายถึงค่าเฉลี่ยรายปีของค่าจ้างแรงงาน Yearly Stock Market Return หมายถึงผลตอบแทนจากการลงทุนในตลาดทุนในระยะเวลา 1 ปี และ Total Expense หมายถึง ค่าใช้จ่ายทั้งหมดของบริษัท และ Total Profit หมายถึงกำไรทั้งหมดของบริษัทหลังหักภาษี

รูปที่ 5.1 สัดส่วนกลุ่มตัวอย่างแยกรายประเทศ และรูปแบบของการประกันภัย

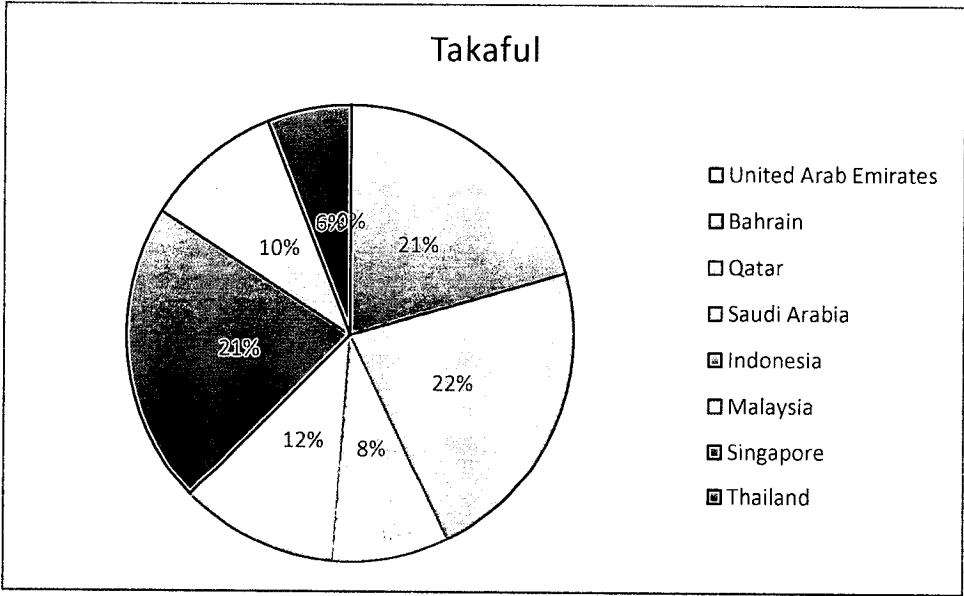
รูปที่ 5.1 (ก) ข้อมูลของบริษัทประกันภัยทั้งหมด 3,087 ตัวอย่าง แยกรายประเทศ



รูปที่ 5.1 (ข) ข้อมูลเฉพาะบริษัทประกันภัยทั่วไป 2,956 ตัวอย่าง แยกรายประเทศ



รูปที่ 5.1 (ค) ข้อมูลเฉพาะบริษัทตะกาฟูล 131 ตัวอย่าง แยกรายประเทศ

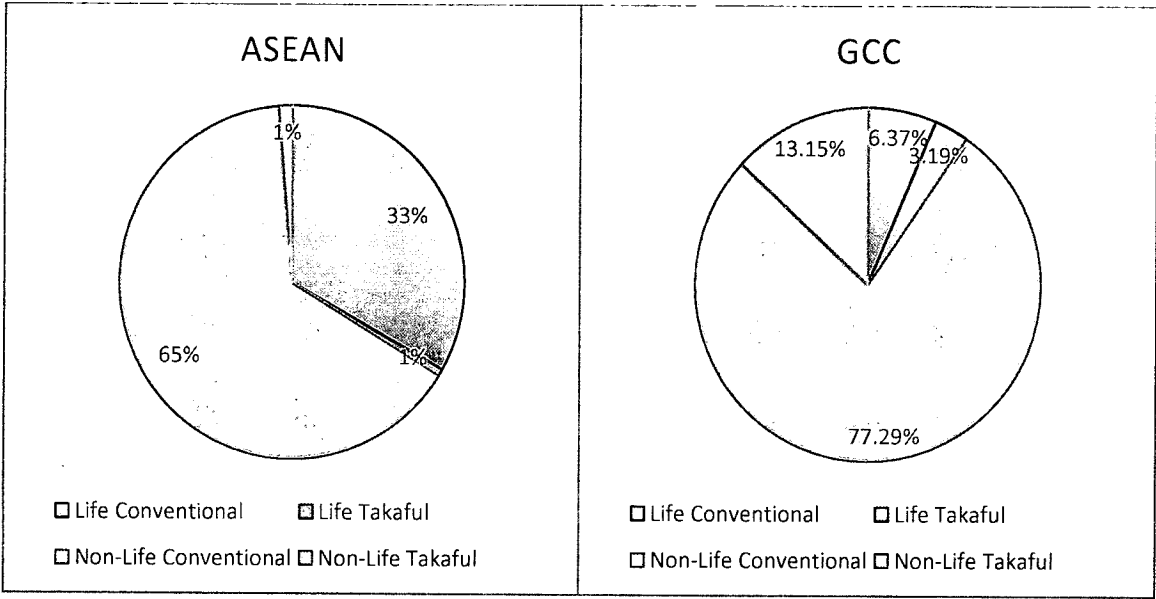


จากรูปที่ 5.1 (ก) จะเห็นได้ว่า บริษัทที่อยู่ในกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ร้อยละ 84 มาจาก อาเซียน โดยประเทศที่มีจำนวนตัวอย่างบริษัทมากที่สุดในฐานข้อมูลคือ ประเทศอินโดนีเซียอยู่ที่ร้อยละ 35 รองลงมาได้แก่ ประเทศไทย สิงคโปร์ และมาเลเซีย ที่ร้อยละ 18 ร้อยละ 16 และร้อยละ 15 ตามลำดับ อีก

ร้อยละ 16 ของข้อมูลมาจากกลุ่มประเทศ GCC คือ ซาอุดีอาระเบียร้อยละ 6 บาห์เรนร้อยละ 5 สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ร้อยละ 4 และ กาตาร์ร้อยละ 1

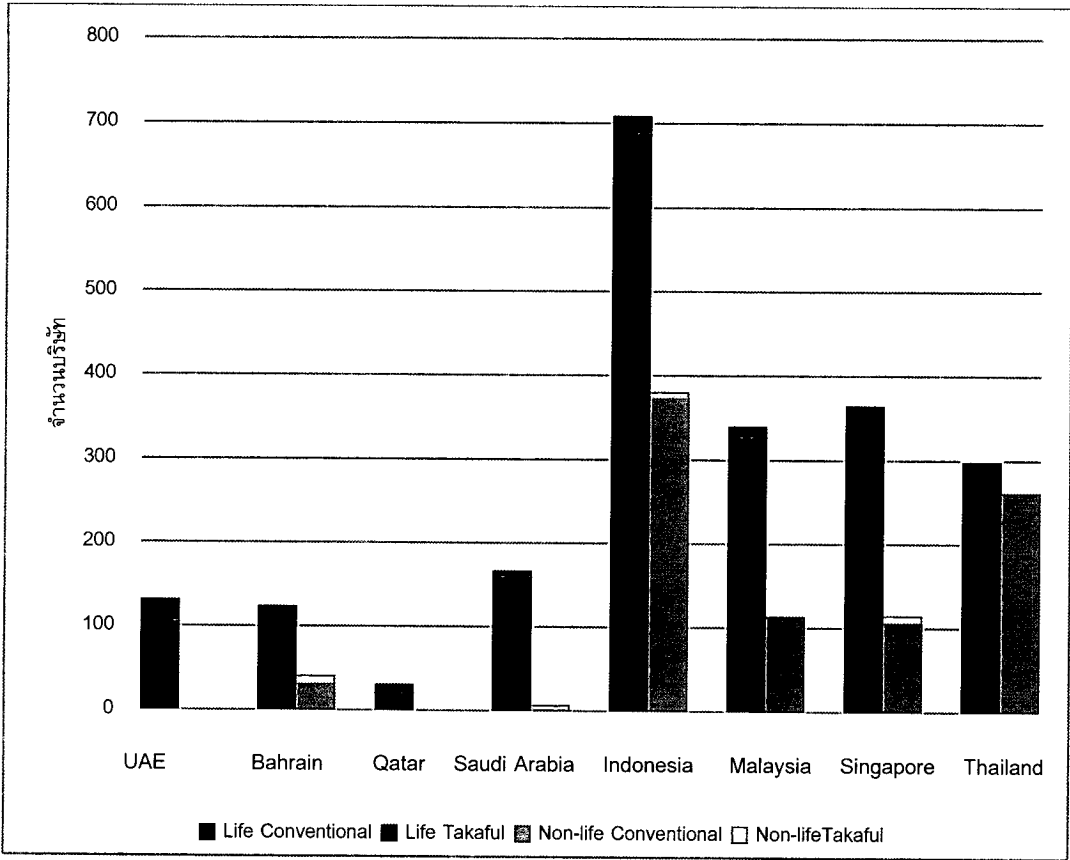
หากแยกเฉพาะกลุ่มบริษัทประกันภัยทั่วไป ดังแสดงในรูปที่ 5.1 (ข) ประเทศที่มีสัดส่วนสูงที่สุดในกลุ่มตัวอย่างยังเป็นประเทศอินโดนีเซีย คือที่ร้อยละ 36 รองลงมาคือประเทศไทยและสิงคโปร์ร้อยละ 19 และร้อยละ 16 ตามลำดับ ขณะที่หากพิจารณาเฉพาะบริษัทตะกาฟูล ดังแสดงในรูปที่ 5.1 (ค) กลุ่มตัวอย่างที่ได้จะมาจากประเทศบาห์เรนมากที่สุด คือที่ร้อยละ 22 รองลงมาคือประเทศอินโดนีเซียและสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ที่ร้อยละ 21 และซาอุดีอาระเบียที่ร้อยละ 12 ตามลำดับ

รูปที่ 5.2 สัดส่วนกลุ่มตัวอย่างแยกตาม รูปแบบ และประเภทของบริษัทประกัน รายภูมิภาค



จากรูปที่ 5.2 จะพบว่าสัดส่วนของตัวอย่างของบริษัทประกันวินาศภัยทั่วไป (Nonlife-Conventional) ในทั้งสองภูมิภาคมีสัดส่วนใหญ่ที่สุดที่ร้อยละ 65 ของกลุ่มอาเซียน และร้อยละ 77 ของกลุ่ม GCC ในขณะที่สัดส่วนของประกันชีวิตทั่วไป (Life-Conventional) ในกลุ่มอาเซียน มีสัดส่วนถึง 1 ใน 3 ขณะที่สัดส่วนดังกล่าวของกลุ่ม GCC มีเพียงร้อยละ 6.4 เมื่อพิจารณากลุ่มตัวอย่างของบริษัทตะกาฟูลจะพบว่าสัดส่วนของตะกาฟูลทั้งประกันวินาศภัย (Nonlife-Takaful) และประกันชีวิต (Life-Takaful) ของกลุ่มอาเซียน มีขนาดเล็กมากที่ ร้อยละ 1 ขณะที่สัดส่วนดังกล่าวของกลุ่ม GCC อยู่ที่ร้อยละ 13.2 และ 3.2 ตามลำดับ

รูปที่ 5.3 สัดส่วนกลุ่มตัวอย่างแยกตาม รูปแบบ และประเภทของบริษัทประกัน รายประเทศ



รูปที่ 5.3 แสดงการจำแนกกลุ่มตัวอย่างตามรูปแบบและประเภทของบริษัทประกันเป็นรายประเทศ โดยประเทศอินโดนีเซียเป็นประเทศที่มีจำนวนกลุ่มตัวอย่างบริษัทประกันทั่วไปทั้งสองรูปแบบสูงที่สุด

5.3 ผลการวิเคราะห์ประสิทธิภาพด้านต้นทุนด้วยวิธี DEA

สำหรับการวิเคราะห์ค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนด้วยวิธี DEA นั้น ในงานวิจัยนี้ได้ใช้โปรแกรมสำเร็จรูป DEAP 2.1 ซึ่งพัฒนาโดย Coelli (1996)

ผลการวิเคราะห์ประสิทธิภาพด้านต้นทุนดังแสดงในตารางที่ 5.3 – 5.6

แถวที่ 1 ของทุกตาราง (Each regions / Combined Types) แสดงค่าประสิทธิภาพเฉลี่ย⁵ของบริษัทประกันเมื่อเทียบกับเส้นพรมแดนประสิทธิภาพของบริษัทประกันภายในแต่ละภูมิภาคข้ามรูปแบบ

แถวที่ 2 ของทุกตาราง (Combined regions / Each Types) แสดงค่าประสิทธิภาพเฉลี่ยของบริษัทประกันเมื่อเทียบกับเส้นพรมแดนประสิทธิภาพข้ามภูมิภาคของแต่ละรูปแบบ

แถวที่ 3 ของทุกตาราง (Combined regions / Combined Types) แสดงค่าประสิทธิภาพเฉลี่ยของบริษัทประกันเมื่อเทียบกับเส้นพรมแดนประสิทธิภาพที่ไม่แบ่งแยกทั้งภูมิภาคและรูปแบบ

โดยตารางที่ 5.3 และ 5.5 แสดงค่าประสิทธิภาพของบริษัทประกันชีวิตระหว่างช่วงปี 2547 – 2557 และ 2547 – 2550 ตามลำดับ ตารางที่ 5.4 และ 5.6 แสดงค่าประสิทธิภาพของบริษัทประกันวินาศภัยระหว่างช่วงปี 2547 – 2557 และ 2547 – 2550 ตามลำดับ

ผลการวิเคราะห์ประสิทธิภาพด้านต้นทุนของบริษัทประกันชีวิตในปี 2547 – 2557 ด้วยวิธี DEA สามารถสรุปได้ดังตารางที่ 5.3

⁵ ค่าประสิทธิภาพเฉลี่ยของแต่ละภูมิภาค และแต่ละรูปแบบการประกัน ถูกคำนวณจากค่าเฉลี่ยของทุกบริษัทในกลุ่มนั้น ๆ ไม่ใช่ค่าเฉลี่ยของค่าเฉลี่ยของแต่ละประเทศ

ตารางที่ 5.3 ค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนจำแนกตามรูปแบบ ภูมิภาคและขอบเขตของเส้นพรมแดนประสิทธิภาพของบริษัทประกันชีวิตด้วยวิธี DEA ปี 2547 – 2557

Frontier	Conventional										Takaful									
	GCC					อาเซียน					GCC					อาเซียน				
	UE	BH	QA	SA	AVG.	ID	MY	SG	TH	AVG.	UE	BH	QA	SA	AVG.	ID	MY	SG	TH	AVG.
Each region / Combined-types		96.24 %			96.24 %	71.36 %	55.12 %	66.74 %	63.13 %	66.11 %		98.53 %		93.03 %	96.13 %	85.87 %		89.35 %		87.73 %
Combined-regions / Each type		80.43 %			80.43 %	71.35 %	55.09 %	66.73 %	63.10 %	66.09 %		99.19 %		100.00 %	99.54 %	97.13 %		99.08 %		98.17 %
Combined-regions / Combined-types		80.39 %			80.39 %	71.35 %	55.09 %	66.72 %	63.10 %	66.08 %		92.73 %		75.37 %	85.14 %	85.87 %		89.20 %		87.65 %

หมายเหตุ UE = สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์, BH = บาห์เรน, QA = กาตาร์, SA = ซาอุดีอาระเบีย, ID = อินโดนีเซีย, MY = มาเลเซีย, SG = สิงคโปร์, TH = ไทย

เมื่อพิจารณาแถวที่ 1 ซึ่งแยกเส้นพรมแดนของแต่ละภูมิภาคออกจากกัน (แต่รวมทั้งประกันทั่วไป และตะกั่วอยู่在线พรมแดนเดียวกัน) พบว่า ค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนเฉลี่ยของตะกั่วเพื่อการประกันชีวิตในกลุ่ม GCC มีประสิทธิภาพด้านต้นทุนใกล้เคียงกับประกันชีวิตในรูปแบบทั่วไปที่ร้อยละ 96.13 และ 96.24 ตามลำดับ เนื่องจากประเทศบาห์เรนเป็นประเทศที่เป็นศูนย์กลางทางการเงินในตะวันออกกลาง จึงทำให้ค่าเฉลี่ยของประสิทธิภาพด้านต้นทุนของกลุ่ม GCC อยู่ในระดับที่สูง ในขณะที่เดียวกันค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนเฉลี่ยของตะกั่วของประเทศซาอุดีอาระเบียก็มีค่าสูงเช่นกัน ซึ่งประเทศซาอุดีอาระเบียเป็นประเทศหลักที่มีการออกตะกั่วมากคิดเป็น 1 ในสามของตะกั่วทั่วโลก จึงทำให้เกิดผลได้ด้านประสิทธิภาพด้านต้นทุนอันเนื่องมาจากการประหยัดต่อขนาด

บริษัทประกันชีวิตทั่วไปและตะกั่วในกลุ่มอาเซียน มีค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนต่ำกว่าในกลุ่ม GCC อย่างไรก็ดีหากเทียบเฉพาะในกลุ่มอาเซียน จะพบว่าตะกั่วเพื่อการประกันชีวิตมีประสิทธิภาพด้านต้นทุนสูงกว่าประกันชีวิตในรูปแบบทั่วไปอย่างเห็นได้ชัด คือร้อยละ 87.73 และ 66.11 ตามลำดับ หากมองแยกย่อยของค่าประสิทธิภาพรายประเทศ จะพบว่า ค่าเฉลี่ยของประสิทธิภาพด้านต้นทุนของประเทศอินโดนีเซียและสิงคโปร์มีค่าที่ค่อนข้างสูง สำหรับประเทศอินโดนีเซียอาจเนื่องมาจากการที่อินโดนีเซียได้มีการเปิดกว้างให้ต่างชาติเข้ามาควบรวมได้ โดยอนุญาตให้บริษัทต่างชาติเข้ามาถือครองหุ้นได้ถึงร้อยละ 80 ของบริษัทประกันท้องถิ่น ซึ่งนับว่าเป็นอัตราที่สูงมากเมื่อเทียบกับภาคเศรษฐกิจอื่น ๆ นอกจากนี้ยังมีการเพิ่มทุนขั้นต่ำที่จำเป็นในการประกอบการ (capital requirements) และมีแนวโน้มว่าจะมีการเพิ่มขึ้นอีกในอนาคต การเพิ่มขนาดของทุนที่บังคับนี้ก่อให้เกิดแรงจูงใจในการควบรวมของบริษัทประกันท้องถิ่นกับบริษัทประกันระดับโลก⁶ จึงทำให้ประสิทธิภาพด้านต้นทุนของประเทศอินโดนีเซียอยู่ในระดับที่ค่อนข้างสูง เช่นเดียวกับประเทศสิงคโปร์ซึ่งเป็นประเทศที่ตลาดการเงินมีการพัฒนามายาวนาน

เหตุใดค่าประสิทธิภาพในกลุ่ม GCC จึงมีค่าสูงมากกว่าในอาเซียนอย่างมากในงานวิจัยนี้ ประเด็นอาจเป็นสาเหตุจากข้อจำกัดของข้อมูลที่จำนวนกลุ่มตัวอย่างถึงร้อยละ 80 กระจุกวัดอยู่ในอาเซียนทำให้ความหลากหลายของค่าประสิทธิภาพของบริษัทต่าง ๆ ในอาเซียนมีค่าสูงกว่าในกลุ่ม GCC ส่งผลให้ค่าเฉลี่ยของประสิทธิภาพดังกล่าวในกลุ่มอาเซียนโดยเฉพาะประกันทั่วไปมีค่าต่ำกว่าในกลุ่ม GCC อย่าง

⁶ บริษัทประกันระดับโลกที่ดำเนินการในประเทศอินโดนีเซีย อาทิ ACE Life Assurance, Zurich Topas Life, MNC Life Assurance, Tokio Marine Life Insurance Indonesia และ AXA Life Indonesia ซึ่งบริษัทเหล่านี้เป็นบริษัทที่มีค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนอยู่ในระดับสูงทั้งนั้น

มากเนื่องจากข้อมูลมีจำนวนน้อยกว่ามาก ทำให้ค่าประสิทธิภาพของบริษัทในกลุ่ม GCC ไม่ห่างไกลจากเส้นพรหมแดนมากนัก

เมื่อพิจารณาแถวที่ 2 ซึ่งแยกเส้นพรหมแดนของประกันทั่วไปกับตะกาฟูลออกจากกัน (แต่พิจารณา 2 ภูมิภาคพร้อมกัน) พบว่า ค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนเฉลี่ยของบริษัทประกันชีวิตทั่วไปในกลุ่ม GCC มีค่าเท่ากับร้อยละ 80.43 ซึ่งสูงกว่าในกลุ่มอาเซียนที่ร้อยละ 66.09 ในขณะที่ค่าประสิทธิภาพทางด้านต้นทุนของตะกาฟูลในกลุ่ม GCC และ อาเซียน มีค่าใกล้เคียงกันมากที่สุดที่ร้อยละ 99.54 และ 96.17 ตามลำดับ

นอกจากนี้ จะสังเกตได้ว่าผลการคำนวณในแถวที่ 2 แทบจะไม่มีแตกต่างกับแถวที่ 1 เลย สำหรับกลุ่ม GCC เนื่องจาก ขนาดของตะกาฟูลเพื่อการประกันชีวิตของ GCC มีขนาดเล็กมาก เส้นพรหมแดนประสิทธิภาพด้านต้นทุนระหว่างกรณีที่ 1 กับ 2 จึงแทบจะเป็นเส้นเดียวกัน ส่งผลให้ค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนเฉลี่ยของ 2 กรณีดังกล่าวมีค่าใกล้เคียงกันมาก จะเห็นได้ว่าค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนเฉลี่ยของกลุ่ม GCC ที่สูงที่สุดในทั้งประกันทั่วไปและตะกาฟูลเนื่องมาจากค่าเฉลี่ยของบริษัทในประเทศบาห์เรนซึ่งได้ชื่อว่าเป็นประเทศศูนย์กลางทางการเงินในตะวันออกกลาง และประเทศซาอุดีอาระเบียซึ่งเป็นประเทศที่มีการออกตะกาฟูลมากถึง 1 ใน 3 ของตะกาฟูลทั่วโลก

เมื่อพิจารณาแถวที่ 3 ซึ่งรวมเส้นพรหมแดนของประกันทั่วไปและตะกาฟูลในทั้งสองภูมิภาคเข้าด้วยกัน พบว่า บริษัทตะกาฟูลในกลุ่มอาเซียน มีค่าเฉลี่ยของประสิทธิภาพด้านต้นทุนสูงที่สุดที่ร้อยละ 87.65 รองลงมาคือตะกาฟูลในกลุ่ม GCC ที่ร้อยละ 85.14 ตามมาด้วยบริษัทประกันชีวิตทั่วไปในกลุ่ม GCC และในกลุ่มอาเซียน คิดเป็นร้อยละ 80.39 และ 66.08 ตามลำดับ

เมื่อเปรียบเทียบค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนโดยใช้เส้นพรหมแดนเดียวโดยรวมข้อมูลทั้งหมดเข้าด้วยกันพบว่า บริษัทตะกาฟูลเพื่อประกันชีวิตมีประสิทธิภาพด้านต้นทุนสูงกว่าบริษัทประกันชีวิตแบบทั่วไป โดยผลที่ได้มีความชัดเจนในภูมิภาคอาเซียน อาจเนื่องมาจากการที่การประกันชีวิตมีการทำแพร่หลายในกลุ่มอาเซียนมากกว่าในกลุ่ม GCC เป็นอย่างมาก ส่งผลให้เกิดความเชี่ยวชาญในตลาดประกันชีวิตของกลุ่มอาเซียนที่สูงกว่า

ผลการวิเคราะห์ประสิทธิภาพด้านต้นทุนของบริษัทประกันวินาศภัยในปี 2547 - 2557 ด้วยวิธี DEA สามารถสรุปได้ดังตารางที่ 5.4

ตารางที่ 5.4 ค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนจำแนกตามรูปแบบ ภูมิภาคและขอบเขตของเส้นพรมแดนประสิทธิภาพของบริษัทประกันวินาศภัยด้วยวิธี DEA ปี 2547 – 2557

Frontier	Conventional										Takaful									
	GCC					อาเซียน					GCC					อาเซียน				
	UE	BH	QA	SA	AVG.	ID	MY	SG	TH	AVG.	UE	BH	QA	SA	AVG.	ID	MY	SG	TH	AVG.
Each region / Combined- types	67.24 %	62.39 %	71.03 %	56.65 %	61.79 %	72.25 %	49.00 %	38.44 %	52.59 %	56.87 %	55.50 %	61.25 %	66.00 %	44.73 %	57.69 %	75.64 %	34.23 %			59.81 %
Combined- regions / Each type	47.02 %	41.33 %	47.54 %	38.49 %	42.03 %	69.96 %	44.58 %	34.81 %	47.87 %	53.44 %	92.22 %	97.77 %	100.0 0%	89.49 %	94.87 %	94.88 %	95.52 %			95.12 %
Combined- regions / Combined- types	47.02 %	41.33 %	47.54 %	38.49 %	42.03 %	69.96 %	44.58 %	34.81 %	47.87 %	53.44 %	33.36 %	38.63 %	48.48 %	19.86 %	35.84 %	74.20 %	32.82 %			58.38 %

เมื่อพิจารณาแถวที่ 1 ซึ่งแยกเส้นพรมแดนของแต่ละภูมิภาคออกจากกัน (แต่รวมทั้งประกันทั่วไป และตะกาฟูลอยู่ในเส้นพรมแดนเดียวกัน) พบว่า บริษัทประกันวินาศภัยทั่วไปในกลุ่ม GCC มีค่าเฉลี่ยของประสิทธิภาพด้านต้นทุนสูงกว่าตะกาฟูลเพื่อการประกันชีวิตที่ร้อยละ 61.79 และ 57.69 ตามลำดับ เนื่องจากค่าเฉลี่ยของประสิทธิภาพด้านต้นทุนของประเทศกาตาร์ที่มีค่าค่อนข้างสูง ในขณะที่ ตะกาฟูลเพื่อการประกันวินาศภัยในกลุ่มอาเซียน มีประสิทธิภาพด้านต้นทุนสูงกว่าประกันชีวิตทั่วไปเพียงเล็กน้อย ที่ร้อยละ 59.81 และ 56.87 ตามลำดับ เนื่องมาจากค่าเฉลี่ยของประสิทธิภาพทางด้านต้นทุนในประเทศอินโดนีเซียที่สูงมากจากเหตุผลที่ได้กล่าวแล้วในการอธิบายตารางที่ 5.3 การที่ประเทศอินโดนีเซียมีนโยบายเปิดกว้างให้บริษัทต่างชาติเข้ามา ลงทุนทำให้เกิดการควบรวมบริษัทท้องถิ่นกับบริษัทต่างชาติ และก่อให้เกิดการถ่ายทอดการจัดการที่มีประสิทธิภาพสูงมายังบริษัทประกันท้องถิ่นของประเทศอินโดนีเซียด้วย

เมื่อพิจารณาแถวที่ 2 ซึ่งแยกเส้นพรมแดนของประกันทั่วไปกับตะกาฟูลออกจากกัน (แต่พิจารณา 2 ภูมิภาคพร้อมกัน) พบว่า บริษัทประกันวินาศภัยทั่วไปในกลุ่มอาเซียน มีค่าเฉลี่ยของประสิทธิภาพด้านต้นทุนสูงกว่าในกลุ่ม GCC ที่ร้อยละ 53.44 และ 42.03 ตามลำดับ ในขณะที่ ตะกาฟูลเพื่อการประกันวินาศภัยในกลุ่มอาเซียน และ GCC มีค่าเฉลี่ยของประสิทธิภาพด้านต้นทุนใกล้เคียงกัน แต่ในกลุ่มอาเซียน มีค่าสูงกว่าในกลุ่ม GCC เล็กน้อยที่ร้อยละ 95.12 และ 94.87 ตามลำดับ สังเกตได้ว่าบริษัทประกันวินาศภัยทั่วไปทั้งในกลุ่ม GCC และ อาเซียน ในแต่ละประเทศมีค่าเฉลี่ยของประสิทธิภาพทางด้านต้นทุนที่ค่อนข้างต่ำ ในขณะที่ประสิทธิภาพทางด้านต้นทุนของบริษัทตะกาฟูลเพื่อการประกันวินาศภัยในแต่ละประเทศทั้งกลุ่ม GCC และอาเซียนมีค่าที่สูงกว่ามาก

เมื่อพิจารณาแถวที่ 3 ซึ่งรวมเส้นพรมแดนของประกันทั่วไปและตะกาฟูลในทั้งสองภูมิภาคเข้าด้วยกัน พบว่า บริษัทตะกาฟูลในกลุ่มอาเซียน มีค่าเฉลี่ยประสิทธิภาพด้านต้นทุนสูงที่สุดที่ร้อยละ 58.38 รองลงมาคือบริษัทประกันวินาศภัยทั่วไปในกลุ่มอาเซียน ที่ร้อยละ 53.44 ตามมาด้วยบริษัทประกันวินาศภัยทั่วไปและตะกาฟูลในกลุ่ม GCC ที่ร้อยละ 42.13 และ 35.84 ตามลำดับ

เมื่อเปรียบเทียบค่าประสิทธิภาพที่คำนวณได้จากตารางที่ 5.3 และ 5.4 พบว่า ประสิทธิภาพด้านต้นทุนเฉลี่ยของบริษัทประกันวินาศภัยในทั้งสองภูมิภาค อยู่ในระดับที่ต่ำกว่าบริษัทประกันชีวิตอย่างชัดเจน กล่าวคือค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนสูงสุดของบริษัทประกันวินาศภัยอยู่ที่ร้อยละ 58.38 เท่านั้น เนื่องจากในกลุ่มตัวอย่างของทั้งสองภูมิภาคมีสัดส่วนของบริษัทประกันวินาศภัยสูงกว่าบริษัทประกันชีวิตมาก ก่อให้เกิดความหลากหลายในประสิทธิภาพของบริษัทที่มากกว่า นอกจากนี้การที่บริษัทประกันวินาศภัยเป็นการ

คุ้มครองปีต่อปี และไม่ต้องมีเงินลงทุนก้อนใหญ่มากเพื่อคุ้มครองระยะยาวเหมือนการประกันชีวิต ส่งผลให้บริษัทประกันวินาศภัยมีขนาดเล็กกว่า จึงมีบริษัทประกันวินาศภัยจำนวนมากกว่าได้ ดังนั้นโอกาสที่บริษัทประกันวินาศภัยจะมีค่าประสิทธิภาพที่แตกต่างกันมากจึงสูงกว่าในกรณีของการประกันชีวิต

อย่างไรก็ดี หากพิจารณาค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนเฉลี่ยของประกันทั่วไปทั้งประกันชีวิตและวินาศภัยของกลุ่มอาเซียนเป็นรายประเทศ จะพบว่าประเทศสิงคโปร์ที่มีการพัฒนาของตลาดเงินและตลาดทุนมายาวนานกว่าและเป็นศูนย์กลางทางการเงินของภูมิภาค กลับมีค่าประสิทธิภาพเฉลี่ยต่ำกว่าประเทศอื่นๆ อย่างน่าประหลาดใจที่ร้อยละ 66.74 และ 38.44 ของประกันชีวิตและประกันวินาศภัยตามลำดับ เพื่อตรวจสอบข้อสงสัยดังกล่าว ผู้วิจัยจึงได้ทำการวิเคราะห์ค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนเฉลี่ยเฉพาะช่วงปี 2547 – 2550 ด้วยเหตุผลที่เลือกข้อมูลเฉพาะช่วง 4 ปีนี้ เนื่องจากปี 2551 เป็นปีที่เกิดวิกฤตการเงินโลก (Subprime crisis) ตลาดธุรกิจประกันภัยของโลกได้รับผลกระทบอย่างรุนแรง แม้ว่าเศรษฐกิจเอเชียจะขยายตัวได้อย่างเข้มแข็งมาโดยตลอด แต่ด้วยวิกฤตการเงินที่ส่งผลกระทบทั่วโลก ทำให้ยากต่อการทำกำไรของธุรกิจประกันภัยในช่วงเวลาดังกล่าว การที่ประเทศที่พัฒนาแล้วจำนวนมากทั่วโลกประสบปัญหาเศรษฐกิจชะลอตัวลง ส่งผลให้ประเทศเหล่านั้นต้องกระตุ้นเศรษฐกิจด้วยการใช้นโยบายดอกเบี้ยต่ำ ภาวะอัตราดอกเบี้ยต่ำส่งผลให้กำไรของธุรกิจประกันภัยลดลงมหาศาล ซึ่งผลกระทบนี้เกิดกับบริษัทประกันภัยทั่วไปมากกว่าบริษัทตะกาฟูล เพื่อยืนยันผลกระทบจากวิกฤตการเงินโลก งานวิจัยได้หาค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนจำแนกตามรูปแบบ ภูมิภาคและขอบเขตของเส้นพรมแดนประสิทธิภาพของบริษัทประกันชีวิต (DEA) เฉพาะช่วงก่อนวิกฤตการเงิน คือ ปี 2547 – 2550

ผลการวิเคราะห์ประสิทธิภาพด้านต้นทุนของบริษัทประกันชีวิตในปี 2547 – 2550 ด้วยวิธี DEA สามารถสรุปได้ดังตารางที่ 5.5 แต่เนื่องจากกลุ่ม GCC ไม่มีบริษัทตะกาฟูลเพื่อการประกันชีวิตที่ดำเนินการอยู่ในช่วงเวลาดังกล่าว จึงทำให้ไม่สามารถเปรียบเทียบค่าประสิทธิภาพที่เกี่ยวข้องกับตะกาฟูลของกลุ่ม GCC ได้

ตารางที่ 5.5 ค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนจำแนกตามรูปแบบ ภูมิภาคและขอบเขตของเส้นพรมแดนประสิทธิภาพของบริษัทประกันชีวิตด้วยวิธี DEA ปี 2547 – 2550

Frontier	Conventional										Takaful									
	GCC					อาเซียน					GCC					อาเซียน				
	UE	BH	QA	SA	AVG.	ID	MY	SG	TH	AVG.	UE	BH	QA	SA	AVG.	ID	MY	SG	TH	AVG.
Each region / Combined- types		95.93 %			95.93 %	83.88 %	56.66 %	82.25 %	72.52 %	75.29 %						93.23 %		93.90 %		93.36 %
Combined- regions / Each type		80.83 %			80.83 %	83.88 %	56.66 %	82.25 %	72.52 %	75.29 %						100.0 0%		100.0 0%		100.00 %
Combined- regions / Combined- types		80.83 %			80.83 %	83.88 %	56.66 %	82.25 %	72.52 %	75.29 %						93.23 %		93.90 %		93.36 %

เมื่อพิจารณาแถวที่ 1 ซึ่งแยกเส้นพรมแดนของแต่ละภูมิภาคออกจากกัน (แต่รวมทั้งประกันทั่วไป และตะกาฟูอยู่ในเส้นพรมแดนเดียวกัน) พบว่า บริษัทตะกาฟูในกลุ่มอาเซียน มีค่าเฉลี่ยของประสิทธิภาพด้านต้นทุนสูงกว่าประกันชีวิตทั่วไปที่ร้อยละ 93.36 และ 75.29 ซึ่งมีความแตกต่างกันอย่างเห็นได้ชัด โดยค่าเฉลี่ยที่ค่อนข้างสูงเกิดจากประสิทธิภาพทางด้านต้นทุนของบริษัทในประเทศอินโดนีเซียและประเทศสิงคโปร์ ซึ่งประเทศอินโดนีเซียเป็นประเทศที่มีขนาดของตลาดที่ใหญ่และมีแรงงานในวัยทำงานที่มาก จึงทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาดจึงทำให้ประสิทธิภาพทางด้านต้นทุนที่สูง และประเทศสิงคโปร์ก็เป็นประเทศที่มีระดับการพัฒนาลาดการเงินที่ค่อนข้างสูงมายาวนาน ในช่วงปี 2547 – 2550 ในกลุ่มตัวอย่างไม่มีข้อมูลของบริษัทที่ดำเนินการตะกาฟูในกลุ่ม GCC จึงไม่สามารถเปรียบเทียบประสิทธิภาพด้านต้นทุนระหว่างประกันชีวิตทั่วไปและตะกาฟูในกลุ่ม GCC ได้

เมื่อพิจารณาแถวที่ 2 ซึ่งแยกเส้นพรมแดนของประกันทั่วไปกับตะกาฟูออกจากกัน (แต่พิจารณา 2 ภูมิภาคพร้อมกัน) ซึ่งสามารถเปรียบเทียบประสิทธิภาพด้านต้นทุนได้เฉพาะในกลุ่มของประกันชีวิตทั่วไป พบว่า บริษัทประกันชีวิตทั่วไปในกลุ่ม GCC มีค่าเฉลี่ยของประสิทธิภาพด้านต้นทุนสูงกว่าในกลุ่มอาเซียนที่ร้อยละ 80.83 และ 75.29 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาแถวที่ 3 ซึ่งรวมเส้นพรมแดนของประกันทั่วไปและตะกาฟูในทั้งสองภูมิภาคเข้าด้วยกัน พบว่า บริษัทตะกาฟูในกลุ่มอาเซียน มีค่าเฉลี่ยประสิทธิภาพด้านต้นทุนสูงที่สุดที่ร้อยละ 93.36 รองลงมาคือบริษัทประกันชีวิตทั่วไปในกลุ่ม GCC ที่ร้อยละ 80.83 ตามมาด้วยบริษัทประกันชีวิตทั่วไปในกลุ่มอาเซียน ที่ร้อยละ 75.29

กล่าวโดยสรุป งานวิจัยได้หาค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนจำแนกตามรูปแบบ ภูมิภาคและขอบเขตของเส้นพรมแดนประสิทธิภาพ ของบริษัทประกันชีวิต (DEA) เฉพาะช่วงก่อนวิกฤตการเงิน คือ ปี 2547 – 2550 และพบว่า ตัวเลขค่าประสิทธิภาพของประกันชีวิตและประกันวินาศภัยมีค่าที่สูงกว่าค่าเฉลี่ยช่วงปี 2547 – 2557 อย่างชัดเจน คือ ที่ร้อยละ 82.25 และ 68.36 ตามลำดับ (แสดงในตารางที่ 5.5 – 5.6)

ผลการวิเคราะห์ประสิทธิภาพด้านต้นทุนของบริษัทประกันวินาศภัยในปี 2547 – 2550 ด้วยวิธี DEA สามารถสรุปได้ดังตารางที่ 5.6

ตารางที่ 5.6 ค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนจำแนกตามรูปแบบ ภูมิภาคและขอบเขตของเส้นพรมแดนประสิทธิภาพของบริษัทประกันวินาศภัยด้วยวิธี DEA ปี 2547 – 2550

Frontier	Conventional										Takaful									
	GCC					อาเซียน					GCC					อาเซียน				
	UE	BH	QA	SA	AVG.	ID	MY	SG	TH	AVG.	UE	BH	QA	SA	AVG.	ID	MY	SG	TH	AVG.
Each region / Combined- types	77.38 %	57.85 %	68.68 %	82.00 %	71.92 %	84.69 %	65.53 %	68.36 %	70.00 %	74.67 %	62.60 %	68.20 %	73.45 %		68.04 %	86.97 %	49.80 %			81.66 %
Combined- regions / Each type	76.28 %	56.73 %	66.30 %	81.68 %	70.89 %	78.30 %	56.37 %	57.84 %	59.87 %	66.26 %	94.85 %	100.0 0%	100.0 0%		97.71 %	95.60 %	66.70 %			91.47 %
Combined- regions / Combined- types	76.28 %	56.73 %	66.30 %	81.68 %	70.89 %	78.30 %	56.37 %	57.84 %	59.87 %	66.26 %	61.40 %	68.20 %	72.38 %		67.03 %	81.95 %	46.40 %			76.87 %

เมื่อพิจารณาแถวที่ 1 ซึ่งแยกเส้นพรมแดนของแต่ละภูมิภาคออกจากกัน (แต่รวมทั้งประกันทั่วไป และตะกั่วอยู่ในเส้นพรมแดนเดียวกัน) พบว่า บริษัทประกันวินาศภัยทั่วไปในกลุ่ม GCC มีค่าเฉลี่ยของประสิทธิภาพด้านต้นทุนเท่ากับ ร้อยละ 71.92 ซึ่งสูงกว่าตะกั่วเพื่อการประกันวินาศภัยที่ร้อยละ 68.04 ในขณะที่ ตะกั่วเพื่อการประกันวินาศภัยในกลุ่มอาเซียน มีประสิทธิภาพด้านต้นทุนคิดเป็นร้อยละ 81.66 สูงกว่าประกันวินาศภัยทั่วไปอย่างเห็นได้ชัดที่ร้อยละ 74.67 เนื่องมาจากประเทศอินโดนีเซียซึ่งมีค่าเฉลี่ยของประสิทธิภาพด้านต้นทุนที่ค่อนข้างสูง ซึ่งประเทศอินโดนีเซียเป็นประเทศที่มีตลาดค่อนข้างใหญ่จึงทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาดเช่นเดียวกัน จึงส่งผลให้ต้นทุนต่ำและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

เมื่อพิจารณาแถวที่ 2 ซึ่งแยกเส้นพรมแดนของประกันทั่วไปกับตะกั่วออกจากกัน (แต่พิจารณา 2 ภูมิภาคพร้อมกัน) พบว่า บริษัทประกันวินาศภัยทั่วไปในกลุ่ม GCC มีค่าเฉลี่ยของประสิทธิภาพด้านต้นทุนสูงกว่าในกลุ่มอาเซียน ที่ร้อยละ 70.89 และ 66.26 ตามลำดับ เช่นเดียวกับกับตะกั่วในกลุ่ม GCC ซึ่งมีค่าเฉลี่ยของประสิทธิภาพด้านต้นทุนสูงกว่าในกลุ่มอาเซียน อย่างเห็นได้ชัดที่ร้อยละ 97.71 และ 91.47 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาแถวที่ 3 ซึ่งรวมเส้นพรมแดนของประกันทั่วไปและตะกั่วในทั้งสองภูมิภาคเข้าด้วยกัน พบว่า บริษัทตะกั่วในกลุ่มอาเซียน มีค่าเฉลี่ยประสิทธิภาพด้านต้นทุนสูงที่สุดที่ร้อยละ 76.87 รองลงมาคือบริษัทประกันวินาศภัยทั่วไปในกลุ่ม GCC ที่ร้อยละ 70.89 ตามมาด้วยบริษัทตะกั่วในกลุ่ม GCC และบริษัทประกันวินาศภัยทั่วไปในกลุ่มอาเซียน ที่ร้อยละ 67.03 และ 66.26 ตามลำดับ

ดังนั้น จากผลการวิเคราะห์จะเห็นได้ว่า เมื่อเปรียบเทียบประเภทของบริษัทในแต่ละภูมิภาคจะพบว่า ทั้งในกลุ่ม GCC และ อาเซียน บริษัทตะกั่วเพื่อการประกันวินาศภัยมีประสิทธิภาพสูงที่สุดในช่วงเวลาดังกล่าว

นอกจากนี้ การวิเคราะห์ประสิทธิภาพทางด้านต้นทุนด้วยวิธี DEA ยังสามารถแยกองค์ประกอบของประสิทธิภาพออกมาได้⁷ ทำให้ทราบว่าค่าประสิทธิภาพที่สูงหรือต่ำนั้นเกิดจากปัจจัยใด โดยจะแยกค่าประสิทธิภาพออกเป็น ค่าประสิทธิภาพด้านเทคนิค (Technical Efficiency: TE) แสดงในตารางที่ 5.7 ค่าประสิทธิภาพต่อขนาด (Scale Efficiency: SE) แสดงในตารางที่ 5.8 และค่าประสิทธิภาพด้านการจัดสรร (Allocative Efficiency: AE) แสดงในตารางที่ 5.9

⁷ ในการคำนวณค่าประสิทธิภาพทางด้านต้นทุนที่นำมาแยกองค์ประกอบใช้ค่าประสิทธิภาพจากแถวที่ 3 ของตาราง 5.3-5.4

ตารางที่ 5.7 การจัดอันดับของค่าประสิทธิภาพด้านเทคนิคด้วยวิธี DEA ตามภูมิภาค

Rank	Life	Non-Life
1	อาเซียน Takaful (97.78%)	อาเซียน Takaful (91.84%)
2	GCC Takaful (96.78%)	อาเซียน Conventional (91.39%)
3	GCC Conventional (96.18%)	GCC Conventional (89.60%)
4	อาเซียน Conventional (96.00%)	GCC Takaful (88.21%)

ตารางที่ 5.8 การจัดอันดับของค่าประสิทธิภาพต่อขนาดด้วยวิธี DEA ตามภูมิภาค

Rank	Life	Non-Life
1	อาเซียน Conventional (26.95%)	อาเซียน Conventional (24.47%)
2	GCC Conventional (16.19%)	GCC Conventional (24.47%)
3	GCC Takaful (7.30%)	อาเซียน Takaful (11.94%)
4	อาเซียน Takaful (3.30%)	GCC Takaful (11.94%)

ตารางที่ 5.9 การจัดอันดับของค่าประสิทธิภาพด้านการจัดสรรด้วยวิธี DEA ตามภูมิภาค

Rank	Life	Non-Life
1	อาเซียน Takaful (89.73%)	อาเซียน Takaful (61.95%)
2	GCC Takaful (87.81%)	อาเซียน Conventional (57.20%)
3	GCC Conventional (83.84%)	GCC Conventional (45.79%)
4	อาเซียน Conventional (68.40%)	GCC Takaful (39.91%)

ตารางที่ 5.7 และ 5.9 ชี้ว่าประสิทธิภาพด้านเทคนิคของแต่ละกลุ่มอยู่ในระดับที่สูง และค่าประสิทธิภาพด้านการจัดสรรของแต่ละกลุ่มอยู่ในระดับที่ค่อนข้างสูง อาจเนื่องมาจากการปรับองค์กรหลังจากการเกิดวิกฤตทางการเงินส่งผลให้บริษัทที่มีประสิทธิภาพด้านเทคนิคและประสิทธิภาพด้านการ

จัดสรรที่ต่ำไม่สามารถอยู่รอดได้และต้องออกจากตลาดไปจึงทำให้เหลือแต่บริษัทที่มีประสิทธิภาพในการใช้ปัจจัยการผลิตต่าง ๆ อย่างมีประสิทธิภาพเหลืออยู่

ในขณะที่ประสิทธิภาพต่อขนาดของแต่ละกลุ่มอยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำ โดยแสดงในตารางที่ 5.8 เนื่องจากในกลุ่มตัวอย่างมีจำนวนของบริษัทที่มีขนาดเล็กเป็นจำนวนมาก ซึ่งอาจสะท้อนว่าเป็นบริษัทที่ยังไม่มีฐานผู้ใช้บริการสูงพอจึงยังไม่เกิดการประหยัดต่อขนาด (Diseconomies of scale) ส่งผลให้ค่าเฉลี่ยประสิทธิภาพมีค่าค่อนข้างต่ำได้

ตารางที่ 5.10 และ 5.11 แสดงการจำแนกบริษัทตามผลได้ต่อขนาด (Returns to scale) ของบริษัท ประกันชีวิตและบริษัทประกันวินาศภัย ตามลำดับ โดยขนาดของบริษัทวัดจากขนาดของสินทรัพย์รวมของบริษัท

ตารางที่ 5.10 การจำแนกบริษัทตามผลได้ต่อขนาดของบริษัทประกันชีวิตด้วยวิธี DEA

Returns to scale	Conventional		Takaful	
	Highest 10%	Lowest 10%	Highest 10%	Lowest 10%
Decreasing	10.11%	0.00%	0.00%	0.00%
Constant	42.70%	0.00%	100.00%	0.00%
Increasing	47.19%	100.00%	0.00%	100.00%

ตารางที่ 5.11 การจำแนกบริษัทตามผลได้ต่อขนาดของบริษัทประกันวินาศภัยด้วยวิธี DEA

Returns to scale	Conventional		Takaful	
	Highest 10%	Lowest 10%	Highest 10%	Lowest 10%
Decreasing	7.25%	0.00%	0.00%	0.00%
Constant	15.46%	0.00%	100.00%	0.00%
Increasing	77.29%	100.00%	0.00%	100.00%

เมื่อพิจารณาบริษัทขนาดเล็กในที่นี้กำหนดที่บริษัทที่มีขนาดของสินทรัพย์ 10 เปอร์เซนต์ไทล์สุดท้ายของทั้งบริษัทประกันทั่วไปและตะกาฟูล จะพบว่าร้อยละ 100 มีผลได้ต่อขนาดแบบเพิ่มขึ้น (Increasing returns to scale: IRS) เฉพาะในกลุ่มบริษัทขนาดใหญ่หรือบริษัทที่มีขนาดของสินทรัพย์รวมสูงที่สุด 10 เปอร์เซนต์ไทล์ในกลุ่มประกันแบบทั่วไปเท่านั้นที่มีผลได้ต่อขนาดแบบลดลง (Decreasing returns to scale: DRS) ข้อสรุปตัวเลขดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่าบริษัทประกันภัยจำนวนมากยังมีขนาดเล็ก จึงยังไม่สามารถได้ประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาดได้ ดังนั้นการเพิ่มขนาดสินทรัพย์ของบริษัทจะทำให้ประสิทธิภาพด้านต้นทุนของบริษัทจำนวนมากในอุตสาหกรรมประกันภัยเพิ่มขึ้นได้

5.4 ผลการวิเคราะห์ประสิทธิภาพด้านต้นทุนด้วยวิธี SFA

ในงานวิจัยนี้ จะทำการประมาณค่าสัมประสิทธิ์ของเส้นพรมแดนประสิทธิภาพด้านต้นทุนด้วยวิธี Stochastic Frontier Analysis หรือ SFA โดยใช้โปรแกรม STATA⁸ เพื่อประมาณค่าสัมประสิทธิ์ของพรมแดนประสิทธิภาพด้านต้นทุน ซึ่งใช้หลักการของ Maximum Likelihood และวิเคราะห์แบบ Panel Fixed Effect ตามแนวการศึกษาของ Greene (2005)

ผลการวิเคราะห์ประสิทธิภาพด้านต้นทุนของบริษัทประกันชีวิตในปี 2547 – 2557 ด้วยวิธี SFA สามารถสรุปได้ดังตารางที่ 5.12

⁸ โดยรายละเอียดวิธีการประมาณค่าสัมประสิทธิ์ของเส้นพรมแดนประสิทธิภาพด้านต้นทุนด้วยวิธี SFA ด้วยการใช้เส้นพรมแดนประสิทธิภาพที่ไม่แบ่งแยกทั้งภูมิภาคและรูปแบบ (แถวที่ 3 ของตาราง 5.12 และ 5.14) แสดงในภาคผนวก ค

ตารางที่ 5.12 ค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนจำแนกตามรูปแบบ ภูมิภาคและขอบเขตของเส้นพรมแดนประสิทธิภาพของบริษัทประกันชีวิตด้วยวิธี SFA
ปี 2547 – 2557

Frontier	Conventional										Takaful									
	GCC					ASEAN					GCC					ASEAN				
	UE	BH	QA	SA	AVG.	ID	MY	SG	TH	AVG.	UE	BH	QA	SA	AVG.	ID	MY	SG	TH	AVG.
Each region / Combined- types		95.32 %			95.32 %	87.72 %	91.47 %	88.85 %	84.93 %	87.51 %		97.34 %		97.66 %	97.48 %	77.06 %		85.18 %		81.39 %
Combined- regions / Each type		88.73 %			88.73 %	85.49 %	89.75 %	85.40 %	84.84 %	85.85 %		94.45 %		94.84 %	94.62 %	93.78 %		87.46 %		90.41 %
Combined- regions / Combined- types		91.67 %			91.67 %	88.99 %	89.50 %	85.65 %	86.60 %	87.91 %		89.71 %		93.49 %	91.37 %	83.27 %		88.39 %		86.00 %

เมื่อพิจารณาแถวที่ 1 ซึ่งแยกเส้นพรมแดนของแต่ละภูมิภาคออกจากกัน (แต่รวมทั้งประกันทั่วไป และตะกาฟูลอยู่ในเส้นพรมแดนเดียวกัน) พบว่า ตะกาฟูลเพื่อการประกันชีวิตในกลุ่ม GCC มีค่าเฉลี่ยของประสิทธิภาพด้านต้นทุนสูงกว่าบริษัทประกันชีวิตทั่วไปในกลุ่ม GCC เล็กน้อย คือ ที่ร้อยละ 97.48 และ 95.32 ตามลำดับ ในขณะที่บริษัทประกันชีวิตทั่วไปในกลุ่มอาเซียน มีประสิทธิภาพด้านต้นทุนสูงกว่าตะกาฟูลเพื่อการประกันชีวิตอย่างเห็นได้ชัด ที่ร้อยละ 87.51 และ 81.39 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาแถวที่ 2 ซึ่งแยกเส้นพรมแดนของประกันทั่วไปกับตะกาฟูลออกจากกัน (แต่พิจารณา 2 ภูมิภาคพร้อมกัน) พบว่า สำหรับการประกันชีวิตทั่วไป บริษัทในกลุ่ม GCC มีค่าเฉลี่ยของประสิทธิภาพด้านต้นทุนสูงกว่าในกลุ่มอาเซียน ที่ร้อยละ 88.73 และ 85.85 ตามลำดับ เช่นเดียวกับตะกาฟูลเพื่อการประกันชีวิต พบว่า บริษัทตะกาฟูลในกลุ่ม GCC มีค่าเฉลี่ยของประสิทธิภาพด้านต้นทุนสูงกว่าในกลุ่มอาเซียน ที่ร้อยละ 94.62 และ 90.41 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาแถวที่ 3 ซึ่งรวมเส้นพรมแดนของประกันทั่วไปและตะกาฟูลในทั้งสองภูมิภาคเข้าด้วยกัน พบว่า บริษัทประกันชีวิตทั่วไปและบริษัทตะกาฟูลในกลุ่ม GCC มีค่าเฉลี่ยประสิทธิภาพด้านต้นทุนสูงที่สุดทั้งคู่ที่ร้อยละ 91.67 และร้อยละ 91.37 ตามลำดับ ถัดลงมาคือบริษัทประกันชีวิตทั่วไปและตะกาฟูลในกลุ่มอาเซียน ที่ร้อยละ 87.91 และ 86.00 ตามลำดับ

สำหรับงานวิจัยนี้ การประกันชีวิตทั้งแบบทั่วไปและตะกาฟูลในกลุ่ม GCC มีค่าประสิทธิภาพทางด้านต้นทุนสูงที่สุด อย่างไรก็ตามก็ตีค่าประสิทธิภาพในกลุ่มอาเซียนก็ไม่ได้ทั้งห่างเท่าไร โดยภาพรวมแล้ว ค่าประสิทธิภาพทางด้านต้นทุนจากการคำนวณด้วยวิธี SFA มีค่าสูงกว่าค่าประสิทธิภาพทางด้านต้นทุนจากการคำนวณด้วยวิธี DEA ซึ่งสอดคล้องกับผลวิเคราะห์จากงานวิจัยอื่น ๆ ที่ผ่านมา ซึ่งจะเห็นได้ชัดเจนดังตารางที่ 5.13 ว่าค่าความแปรปรวน (Variance) ของค่าประสิทธิภาพที่คำนวณโดยวิธี SFA มีขนาดเล็กกว่าค่าความแปรปรวนของค่าประสิทธิภาพที่ได้จากการคำนวณโดยวิธี DEA เนื่องจากวิธี SFA สมมติให้ระยะทางระหว่างหน่วยตัดสินใจหรือบริษัทถึงเส้นพรมแดนเป็นผลรวมของสององค์ประกอบ คือ ความไม่มีประสิทธิภาพที่แท้จริง (true inefficiency) และค่าความคลาดเคลื่อนที่เกิดขึ้นจากธรรมชาติและไม่สามารถควบคุมได้ (random fluctuations) ในทางตรงกันข้าม ส่วนเบี่ยงเบนของวิธี DEA หรือที่เรียกว่า statistical noise จากหน่วยตัดสินใจหรือบริษัทไปยังเส้นพรมแดนถูกระบุให้เป็นความไม่มีประสิทธิภาพเท่านั้น ส่งผลให้ค่าประสิทธิภาพที่คำนวณด้วยวิธี DEA มีค่าต่ำกว่า

ตารางที่ 5.13 ค่าความแปรปรวน (Variance) ของค่าประสิทธิภาพที่คำนวณด้วยวิธี DEA และ SFA

กลุ่ม	DEA		SFA	
	ประกันชีวิต	ประกันวินาศภัย	ประกันชีวิต	ประกันวินาศภัย
อาเซียน	5.97%	6.10%	1.06%	0.97%
GCC	1.62%	6.42%	1.18%	0.48%

ผลการวิเคราะห์ประสิทธิภาพด้านต้นทุนของบริษัทประกันวินาศภัยในปี 2547 – 2557 ด้วยวิธี SFA สามารถสรุปได้ดังตารางที่ 5.14

ตารางที่ 5.14 ค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนจำแนกตามรูปแบบ ภูมิภาคและขอบเขตของเส้นพรมแดนประสิทธิภาพของบริษัทประกันวินาศภัยด้วยวิธี SFA ปี 2547 – 2557

Frontier	Conventional										Takaful									
	GCC					อาเซียน					GCC					อาเซียน				
	UE	BH	QA	SA	AVG.	ID	MY	SG	TH	AVG.	UE	BH	QA	SA	AVG.	ID	MY	SG	TH	AVG.
Each region / Combined- types	85.60 %	83.99 %	76.24 %	84.02 %	84.04 %	86.91 %	90.07 %	87.00 %	88.62 %	87.85 %	81.71 %	85.53 %	74.87 %	86.89 %	82.36 %	85.88 %	89.63 %			87.25 %
Combined- regions / Each type	84.48 %	84.80 %	89.18 %	85.30 %	85.14 %	83.18 %	89.16 %	86.72 %	84.70 %	85.38 %	97.69 %	96.90 %	97.45 %	97.85 %	94.56 %	96.28 %	96.01 %			89.56 %
Combined- regions / Combined- types	88.08 %	85.48 %	90.61 %	82.76 %	85.33 %	85.25 %	86.61 %	86.61 %	84.77 %	85.73 %	89.22 %	87.62 %	90.83 %	90.86 %	89.20 %	83.40 %	86.25 %			84.44 %

เมื่อพิจารณาแถวที่ 1 ซึ่งแยกเส้นพรมแดนของแต่ละภูมิภาคออกจากกัน (แต่รวมทั้งประกันทั่วไป และตะกาฟูอยู่ในเส้นพรมแดนเดียวกัน) พบว่า บริษัทประกันวินาศภัยทั่วไปในกลุ่ม GCC มีค่าเฉลี่ยของประสิทธิภาพด้านต้นทุนสูงกว่าตะกาฟูเพื่อการประกันวินาศภัยที่ร้อยละ 84.04 และ 82.36 ตามลำดับ สำหรับในกลุ่มอาเซียน บริษัทประกันวินาศภัยทั่วไปและตะกาฟูเพื่อการประกันวินาศภัยมีค่าใกล้เคียงกันมากที่สุดที่ร้อยละ 87.85 และ 87.25 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาแถวที่ 2 ซึ่งแยกเส้นพรมแดนของประกันทั่วไปกับตะกาฟูออกจากกัน (แต่พิจารณา 2 ภูมิภาคพร้อมกัน) พบว่า บริษัทประกันวินาศภัยทั่วไปในกลุ่ม GCC และกลุ่มอาเซียน มีค่าเฉลี่ยของประสิทธิภาพด้านต้นทุนใกล้เคียงกันมาก โดยกลุ่มอาเซียนมีค่าประสิทธิภาพร้อยละ 85.38 และกลุ่ม GCC มีค่าประสิทธิภาพร้อยละ 85.14 ในขณะที่บริษัทตะกาฟูในกลุ่ม GCC มีค่าเฉลี่ยของประสิทธิภาพด้านต้นทุนสูงกว่าในกลุ่มอาเซียน อย่างเห็นได้ชัดที่ร้อยละ 94.56 และ 89.56 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาแถวที่ 3 ซึ่งรวมเส้นพรมแดนของประกันทั่วไปและตะกาฟูในทั้งสองภูมิภาคเข้าด้วยกัน พบว่า บริษัทตะกาฟูในกลุ่ม GCC มีค่าเฉลี่ยประสิทธิภาพด้านต้นทุนสูงที่สุดอย่างเห็นได้ชัดที่ร้อยละ 89.20 รองลงมาคือบริษัทประกันวินาศภัยทั่วไปในกลุ่มอาเซียน ที่ร้อยละ 85.73 ตามมาด้วยบริษัทประกันวินาศภัยทั่วไปในกลุ่ม GCC และบริษัทตะกาฟูในกลุ่มอาเซียนที่ร้อยละ 85.33 และ 84.44 ตามลำดับ ซึ่งมีค่าแตกต่างกันเพียงเล็กน้อย

โดยรวมแล้วตะกาฟูเพื่อการประกันวินาศภัยในกลุ่ม GCC มีประสิทธิภาพด้านต้นทุนสูงที่สุด แต่ไม่ได้สูงกว่ากลุ่มอื่น ๆ อย่างเห็นได้ชัด

ตารางที่ 5.15 สรุปการจัดอันดับของประสิทธิภาพด้านต้นทุนด้วยวิธี DEA และ SFA

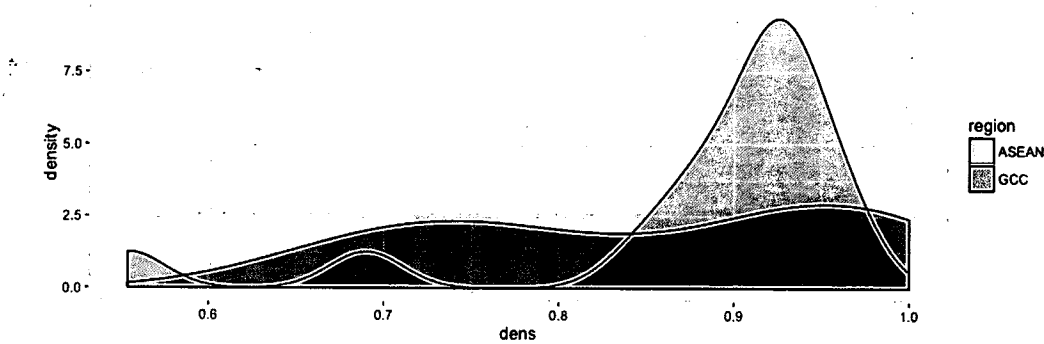
อันดับ	DEA		SFA	
	ประกันชีวิต	ประกันวินาศภัย	ประกันชีวิต	ประกันวินาศภัย
1	อาเซียน ตะกาฟูล (87.65%)	อาเซียน ตะกาฟูล (58.38%)	GCC ประกันทั่วไป (91.67%)	GCC ตะกาฟูล (89.20%)
2	GCC ตะกาฟูล (85.14%)	อาเซียน ประกันทั่วไป (53.44%)	GCC ตะกาฟูล (91.37%)	อาเซียน ประกันทั่วไป (85.73%)
3	GCC ประกันทั่วไป (80.39%)	GCC ประกันทั่วไป (42.03%)	อาเซียน ประกันทั่วไป (87.91%)	GCC ประกันทั่วไป (85.33%)
4	อาเซียน ประกันทั่วไป (66.08%)	GCC ตะกาฟูล (35.84%)	อาเซียน ตะกาฟูล (86.00%)	อาเซียน ตะกาฟูล (84.44%)

ตารางที่ 5.15 สรุปผลการวิเคราะห์ประสิทธิภาพด้านต้นทุนเปรียบเทียบทั้งสองวิธีของทั้งบริษัทประกันชีวิตและประกันวินาศภัย โดยใช้ความหมายของเส้นพรมแดนประสิทธิภาพกรอบใหญ่ที่สุดในการพิจารณาคือรวมทั้งสองภูมิภาคและสองประเภทของบริษัทเข้าด้วยกันภายใต้เส้นพรมแดนเดียว พบว่าบริษัทตะกาฟูลมีประสิทธิภาพด้านต้นทุนสูงที่สุดเป็นอันดับหนึ่งในทุกกลุ่ม (หากมองว่าค่าประสิทธิภาพของการประกันชีวิตด้วยวิธี SFA ของกลุ่ม GCC ที่เป็นตะกาฟูลแทบจะไม่แตกต่างจากประกันภัยทั่วไปเลย (ร้อยละ 91.37 และร้อยละ 91.67 ตามลำดับ) สะท้อนให้เห็นว่าโดยเฉลี่ยแล้วบริษัทที่ดำเนินการภายใต้รูปแบบตะกาฟูลมีประสิทธิภาพด้านต้นทุนที่ดีมาก และดีกว่าบริษัทโดยเฉลี่ยที่ดำเนินการภายใต้รูปแบบประกันภัยทั่วไป

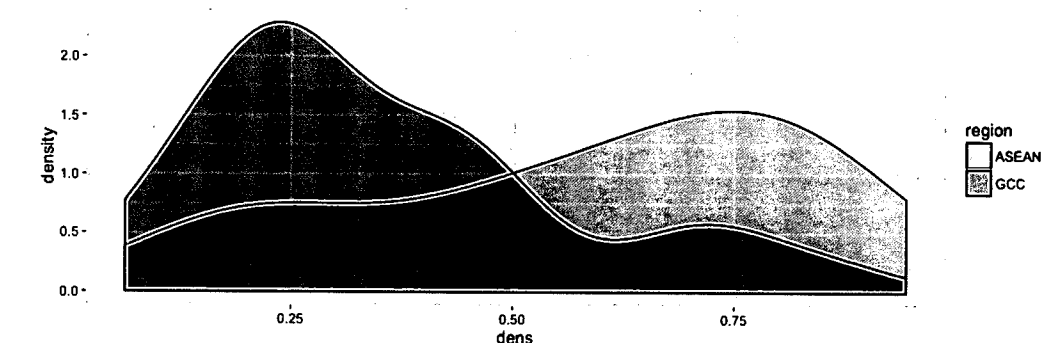
จะสังเกตได้ว่าค่าเฉลี่ยของค่าประสิทธิภาพที่ได้จากการประมาณค่าทั้งสองวิธี คือวิธี DEA และ SFA นั้นไม่ได้เป็นไปในทิศทางเดียวกันอย่างสมบูรณ์ ผลดังกล่าวอาจเกิดขึ้นจากการที่ค่าประสิทธิภาพของแต่ละบริษัทในแต่ละภูมิภาคมีการกระจายตัวที่แตกต่างกันไป ดังแสดงในรูปที่ 5.4

รูปที่ 5.4 การกระจายตัวของค่าประสิทธิภาพของบริษัทตะกั่วและประกันทั่วไป (โดยเทียบกับเส้นพรมแดนประสิทธิภาพที่รวมบริษัททุกรูปแบบ ทุกภูมิภาค (Combined regions / Combined Types)

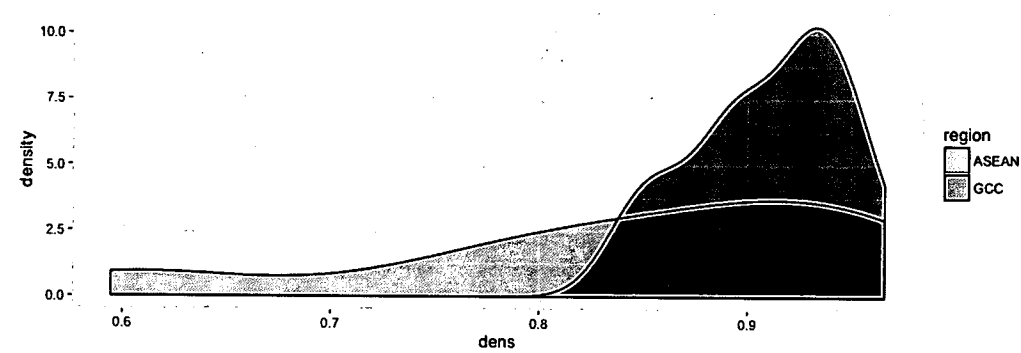
รูปที่ 5.4 (ก) การกระจายตัวของค่าประสิทธิภาพของตะกั่วเพื่อการประกันชีวิตโดยวิธี DEA



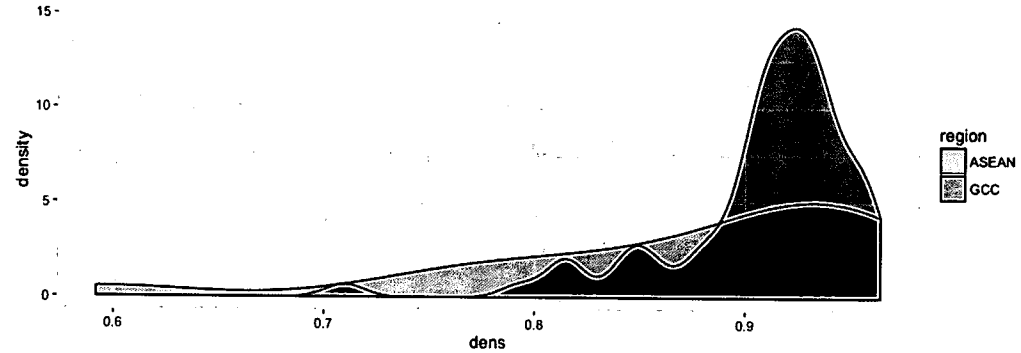
รูปที่ 5.4 (ข) การกระจายตัวของค่าประสิทธิภาพของตะกั่วเพื่อการประกันวินาศภัยโดยวิธี DEA



รูปที่ 5.4 (ค) การกระจายตัวของค่าประสิทธิภาพของตะกาฟูลเพื่อการประกันชีวิตโดยวิธี SFA



รูปที่ 5.4 (ง) การกระจายตัวของค่าประสิทธิภาพของตะกาฟูลเพื่อการประกันวินาศภัยโดยวิธี SFA



จะเห็นได้ว่าเมื่อพิจารณาค่าประสิทธิภาพของตะกาฟูลในการวิเคราะห์พรมแดนประสิทธิภาพที่รวมบริษัททุกรูปแบบ ทุกภูมิภาค (Combined regions/Combined Types) ด้วยวิธี DEA ดังแสดงในรูปที่ 5.4 (ก) และ (ข) จะพบว่าค่าประสิทธิภาพของบริษัทตะกาฟูลเพื่อการประกันชีวิตและการประกันวินาศภัยในอาเซียนจะกระจุกตัวอยู่ที่ค่าสูง ในขณะที่กลุ่ม GCC ค่าประสิทธิภาพของบริษัทตะกาฟูลเพื่อการประกันชีวิตมีการกระจายตัวไปทุกช่วงของค่าประสิทธิภาพ แต่ค่าประสิทธิภาพของบริษัทตะกาฟูลเพื่อการประกันวินาศภัยจะกระจุกตัวในค่าค่อนข้างต่ำ ดังนั้น

เมื่อพิจารณารูปที่ 5.4 (ค) และ (ง) คือการหาค่าประสิทธิภาพด้วยวิธี SFA จะพบว่ากลุ่ม GCC มีการกระจุกตัวของค่าประสิทธิภาพที่สูงทั้งในบริษัทตะกาฟูลเพื่อการประกันชีวิตและการประกันวินาศภัย ในขณะที่กลุ่มอาเซียนมีการกระจายตัวของค่าประสิทธิภาพที่กว้างกว่ามาก ดังนั้นจึงได้ข้อสรุปดังตารางที่ 5.15 ที่ค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนของทั้งบริษัทตะกาฟูลเพื่อการประกันชีวิตและการประกันวินาศภัยใน

อาเซียนมีค่าสูงที่สุดหากใช้การหาค่าประสิทธิภาพด้วยวิธี DEA และได้ว่าค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนของทั้งบริษัทตะกั่วเพื่อการค้าเพื่อการประกันชีวิตและการประกันวินาศภัยในกลุ่ม GCC มีค่าสูงที่สุดหากใช้การหาค่าประสิทธิภาพด้วยวิธี SFA

อย่างไรก็ตาม การพิจารณาประสิทธิภาพเฉพาะด้านต้นทุนอาจจะไม่เพียงพอในการสรุปว่าบริษัทใดมีผลการดำเนินงานที่ดีที่สุด เพราะเป้าหมายหลักของทุกบริษัทคือการหาค่าไรสูงสุด เพื่อความสมบูรณ์ของการวิเคราะห์ประสิทธิภาพของบริษัท งานวิจัยจะทำการวิเคราะห์ประสิทธิภาพด้านกำไรของบริษัทด้วย ในส่วนที่ 5.5 จะได้ทำการวิเคราะห์ประสิทธิภาพด้านกำไรด้วยวิธี SFA⁹ และเปรียบเทียบค่าประสิทธิภาพด้านกำไรกับค่าประสิทธิภาพด้านต้นทุนในแต่ละรูปแบบประกันในแต่ละภูมิภาค

5.5 ผลการวิเคราะห์ประสิทธิภาพด้านกำไรด้วยวิธี SFA

วิธีการประมาณค่าสัมประสิทธิ์ของเส้นพรมแดนประสิทธิภาพด้านกำไรด้วยวิธี SFA นี้ ใช้หลักการเดียวกันกับการหาเส้นพรมแดนประสิทธิภาพด้านต้นทุนในส่วนที่ 5.4¹⁰

ผลการวิเคราะห์ประสิทธิภาพด้านกำไรของบริษัทประกันชีวิตในปี 2547 – 2557 ด้วยวิธี SFA สามารถสรุปได้ดังตารางที่ 5.16

⁹ ด้วยข้อจำกัดทางด้านซอฟต์แวร์ทำให้นักวิจัยนี้ไม่สามารถทำการวิเคราะห์ประสิทธิภาพด้านกำไรด้วยวิธี DEA ได้

¹⁰ โดยรายละเอียดวิธีการประมาณค่าสัมประสิทธิ์ของเส้นพรมแดนประสิทธิภาพด้านต้นทุนด้วยวิธี SFA ด้วยการใช้เส้นพรมแดนประสิทธิภาพที่ไม่แบ่งแยกทั้งภูมิภาคและรูปแบบ (แถวที่ 3 ของตาราง 5.16 และ 5.17) แสดงในภาคผนวก ง

ตารางที่ 5.16 ค่าประสิทธิภาพด้านกำไรจำแนกตามรูปแบบ ภูมิภาคและขอบเขตของเส้นพรมแดนประสิทธิภาพของบริษัทประกันชีวิตด้วยวิธี SFA ปี 2547 – 2557

Frontier	Conventional										Takaful									
	GCC					อาเซียน					GCC					อาเซียน				
	UE	BH	QA	SA	AVG.	ID	MY	SG	TH	AVG.	UE	BH	QA	SA	AVG.	ID	MY	SG	TH	AVG.
Each region / Combined- types		94.69 %			94.69 %	90.94 %	91.14 %	86.50 %	89.50 %	89.95 %		97.22 %		97.81 %	97.48 %	83.51 %		83.90 %		83.72 %
Combined- regions / Each type		91.53 %			91.53 %	89.30 %	94.53 %	94.24 %	88.81 %	90.46 %		92.30 %		74.87 %	86.49 %	93.03 %		90.53 %		91.53 %
Combined- regions / Combined- types		89.51 %			89.51 %	89.62 %	95.80 %	96.19 %	87.83 %	90.72 %		88.98 %		93.57 %	90.99 %	78.97 %		89.08 %		84.36 %

เมื่อพิจารณาแถวที่ 1 ซึ่งแยกเส้นพรมแดนของแต่ละภูมิภาคออกจากกัน (แต่รวมทั้งประกันทั่วไป และตะกาฟูลอยู่ในเส้นพรมแดนเดียวกัน) พบว่า บริษัทตะกาฟูลเพื่อการประกันชีวิตของกลุ่ม GCC มีค่าเฉลี่ยของประสิทธิภาพด้านกำไรสูงกว่าบริษัทประกันชีวิตทั่วไปที่ร้อยละ 97.48 และ 94.69 ตามลำดับ ซึ่งเป็นค่าที่ค่อนข้างสูงเนื่องจากข้อมูลประกอบด้วยประเทศบาห์เรนเป็นศูนย์กลางทางการเงินในตะวันออกกลาง และประเทศซาอุดีอาระเบียซึ่งเป็นประเทศที่ออกตะกาฟูลที่สำคัญของตลาดโลก ในขณะที่ ประกันชีวิตทั่วไปในกลุ่มอาเซียน มีประสิทธิภาพด้านกำไรสูงกว่าตะกาฟูลเพื่อการประกันชีวิตอย่างเห็นได้ชัด ที่ร้อยละ 89.95 และ 83.72 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาแถวที่ 2 ซึ่งแยกเส้นพรมแดนของประกันทั่วไปกับตะกาฟูลออกจากกัน (แต่พิจารณา 2 ภูมิภาคพร้อมกัน) พบว่า บริษัทประกันชีวิตทั่วไปในกลุ่ม GCC มีค่าเฉลี่ยของประสิทธิภาพด้านกำไรสูงกว่าในกลุ่มอาเซียนแต่ไม่มากนัก ที่ร้อยละ 91.53 และ 90.46 ตามลำดับ ในขณะที่ตะกาฟูลในกลุ่มอาเซียน มีค่าเฉลี่ยของประสิทธิภาพด้านกำไรสูงกว่าในกลุ่ม GCC ที่ร้อยละ 91.53 และ 86.14 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาแถวที่ 3 ซึ่งรวมเส้นพรมแดนของประกันทั่วไปและตะกาฟูลในทั้งสองภูมิภาคเข้าด้วยกัน พบว่า บริษัทตะกาฟูลเพื่อการประกันชีวิตในกลุ่ม GCC มีประสิทธิภาพด้านกำไรสูงที่สุดคิดเป็นร้อยละ 90.99 แต่ไม่แตกต่างจากประสิทธิภาพด้านกำไรของบริษัทประกันชีวิตทั่วไปในกลุ่มอาเซียน มากนักที่ร้อยละ 90.72 รองลงมาได้แก่บริษัทประกันชีวิตทั่วไปในกลุ่ม GCC และ บริษัทตะกาฟูลเพื่อการประกันชีวิตในกลุ่มอาเซียน ที่ร้อยละ 89.51 และ 84.36 ตามลำดับ ซึ่งค่าประสิทธิภาพด้านกำไรในทุกประเทศมีค่าค่อนข้างสูง โดยเฉพาะประเทศสิงคโปร์ที่ระดับการพัฒนาทางตลาดการเงินสูงที่สุดในอาเซียน และประเทศอินโดนีเซียที่ได้ประโยชน์จากตลาดขนาดใหญ่

จะเห็นได้ว่า เมื่อเปรียบเทียบในกลุ่มภูมิภาคเดียวกัน ประสิทธิภาพทางด้านกำไรตะกาฟูลเพื่อการประกันชีวิตในกลุ่ม GCC มีค่าสูงกว่าบริษัทประกันชีวิตทั่วไปในกลุ่มเดียวกันเพียงเล็กน้อย ในขณะที่ในกลุ่มอาเซียน ประสิทธิภาพทางด้านกำไรของบริษัทประกันชีวิตทั่วไปสูงกว่าตะกาฟูลเพื่อการประกันชีวิตอย่างเห็นได้ชัด แต่เมื่อเปรียบเทียบระหว่างรูปแบบของการประกันภัยพบว่า ประสิทธิภาพทางด้านกำไรของบริษัทประกันชีวิตทั่วไปในกลุ่ม GCC และ อาเซียน ไม่แตกต่างกันมากนัก อย่างไรก็ตาม ตะกาฟูลเพื่อการประกันชีวิตในกลุ่มอาเซียน มีค่าสูงกว่าตะกาฟูลในกลุ่ม GCC ค่อนข้างมาก และเมื่อเปรียบเทียบโดยภาพรวม ตะกาฟูลในกลุ่ม GCC มีประสิทธิภาพทางด้านกำไรสูงที่สุด ซึ่งแตกต่างจากประกันชีวิตทั่วไปในกลุ่มเดียวกัน

เพียงเล็กน้อย และไม่แตกต่างจากประกันชีวิตทั่วไปในกลุ่มอาเซียน ในขณะที่ตะกาฟูลในกลุ่มอาเซียน มีค่าประสิทธิภาพทางด้านกำไรต่ำกว่ากลุ่มอื่นอย่างชัดเจน

ผลการวิเคราะห์ประสิทธิภาพด้านกำไรของบริษัทประกันวินาศภัยในปี 2547 – 2557 ด้วยวิธี SFA สามารถสรุปได้ดังตารางที่ 5.17

ตารางที่ 5.17 ค่าประสิทธิภาพด้านกำไรจำแนกตามรูปแบบ ภูมิภาคและขอบเขตของเส้นพรมแดนประสิทธิภาพของบริษัทประกันวินาศภัยด้วยวิธี SFA ปี 2547 – 2557

Frontier	Conventional										Takaful									
	GCC					อาเซียน					GCC					อาเซียน				
	UE	BH	QA	SA	AVG.	ID	MY	SG	TH	AVG.	UE	BH	QA	SA	AVG.	ID	MY	SG	TH	AVG.
Each region / Combined- types	91.78 %	91.15 %	86.40 %	90.19 %	90.68 %	90.94 %	91.14 %	86.50 %	89.50 %	87.27 %	95.20 %	93.39 %	92.73 %	94.81 %	94.18 %	82.45 %	92.40 %			86.07 %
Combined- regions / Each type	91.51 %	89.02 %	90.29 %	91.11 %	90.62 %	89.30 %	94.53 %	94.24 %	88.81 %	86.87 %	98.04 %	97.23 %	97.71 %	98.21 %	97.77 %	96.54 %	96.14 %			96.42 %
Combined- regions / Combined- types	91.17 %	90.42 %	88.06 %	91.50 %	90.95 %	89.62 %	95.80 %	96.19 %	87.83 %	88.03 %	92.19 %	88.46 %	90.59 %	92.26 %	90.78 %	85.01 %	91.22 %			87.27 %

เมื่อพิจารณาแถวที่ 1 ซึ่งแยกเส้นพรมแดนของแต่ละภูมิภาคออกจากกัน (แต่รวมทั้งประกันทั่วไป และตะกาฟูลอยู่ในเส้นพรมแดนเดียวกัน) พบว่า บริษัทตะกาฟูลเพื่อการประกันวินาศภัยในกลุ่ม GCC มีค่าเฉลี่ยของประสิทธิภาพด้านกำไรสูงกว่าบริษัทประกันวินาศภัยทั่วไปที่ร้อยละ 94.18 และ 90.68 ตามลำดับ เนื่องจากทุกประเทศในกลุ่ม GCC มีค่าประสิทธิภาพสูงทั้งหมด ในขณะที่ ประกันวินาศภัยทั่วไปในกลุ่มอาเซียน มีประสิทธิภาพด้านกำไรสูงกว่าตะกาฟูลเพื่อการประกันวินาศภัยเล็กน้อย ที่ร้อยละ 87.27 และ 86.07 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาแถวที่ 2 ซึ่งแยกเส้นพรมแดนของประกันทั่วไปกับตะกาฟูลออกจากกัน (แต่พิจารณา 2 ภูมิภาคพร้อมกัน) พบว่า บริษัทประกันวินาศภัย ทั่วไปในกลุ่ม GCC มีค่าเฉลี่ยของประสิทธิภาพด้านกำไรสูงกว่าในกลุ่มอาเซียน ที่ร้อยละ 90.62 และ 86.87 ตามลำดับ ในขณะที่ตะกาฟูลในกลุ่มอาเซียน มีค่าเฉลี่ยของประสิทธิภาพด้านกำไรสูงกว่า กลุ่ม GCC ที่ร้อยละ 97.77 และ 96.42 ตามลำดับ ซึ่งถือว่าไม่แตกต่างกันมากนัก

เมื่อพิจารณาแถวที่ 3 ซึ่งรวมเส้นพรมแดนของประกันทั่วไปและตะกาฟูลในทั้งสองภูมิภาคเข้าด้วยกัน พบว่า ค่าเฉลี่ยประสิทธิภาพของบริษัทประกันวินาศภัยทั่วไปและตะกาฟูลเพื่อการประกันวินาศภัยในกลุ่ม GCC มีค่าใกล้เคียงกันมากที่ร้อยละ 90.95 และ ที่ร้อยละ 90.78 ตามลำดับ รองลงมาได้แก่บริษัทประกันวินาศภัยทั่วไปในกลุ่มอาเซียน และ บริษัทตะกาฟูลเพื่อการประกันวินาศภัยในกลุ่มอาเซียน ที่ร้อยละ 88.03 และ 87.27 ตามลำดับ

จะเห็นได้ว่า เมื่อเปรียบเทียบในกลุ่มภูมิภาคเดียวกัน ประสิทธิภาพทางด้านกำไรของตะกาฟูลเพื่อการประกันวินาศภัยในกลุ่ม GCC มีค่าสูงกว่าบริษัทประกันวินาศภัยทั่วไปในกลุ่มเดียวกันอย่างเห็นได้ชัด ซึ่งแตกต่างกับในกลุ่มอาเซียน ที่บริษัทประกันวินาศภัยมีค่าสูงกว่าตะกาฟูลเพียงเล็กน้อย และเมื่อเปรียบเทียบระหว่างรูปแบบของประกันภัยพบว่า บริษัทประกันวินาศภัยในกลุ่ม GCC มีประสิทธิภาพทางด้านกำไรสูงกว่าในกลุ่มอาเซียนค่อนข้างมาก ในขณะที่ตะกาฟูลเพื่อการประกันวินาศภัยในกลุ่ม GCC และ อาเซียน มีประสิทธิภาพทางด้านกำไรใกล้เคียงกัน และเมื่อเปรียบเทียบโดยภาพรวมจะเห็นว่า ทั้งประกันวินาศภัยทั่วไปและตะกาฟูลในกลุ่ม GCC มีประสิทธิภาพทางด้านกำไรสูงกว่าบริษัทประกันวินาศภัยทั้งสองรูปแบบในกลุ่มอาเซียนค่อนข้างชัดเจน ซึ่งน่าจะเป็นเพราะกลุ่ม GCC เน้นที่การประกันภัยวินาศภัยมากกว่าการประกันชีวิต

การคำนวณด้วยวิธี SFA ให้ค่าประสิทธิภาพทางกำไรของบริษัทประกันชีวิตและประกันวินาศภัยสรุปได้ดังตารางที่ 5.18

ตารางที่ 5.18 สรุปการจัดอันดับของประสิทธิภาพทางกำไรของบริษัทประกันชีวิตและประกันวินาศภัยด้วยวิธี SFA

อันดับ	ประกันชีวิต	ประกันวินาศภัย
1	GCC Takaful (90.99%)	GCC Conventional (90.95%)
2	อาเชียน Conventional (90.72%)	GCC Takaful (90.78%)
3	GCC Conventional (89.51%)	อาเชียน Conventional (88.03%)
4	อาเชียน Takaful (84.36%)	อาเชียน Takaful (87.27%)

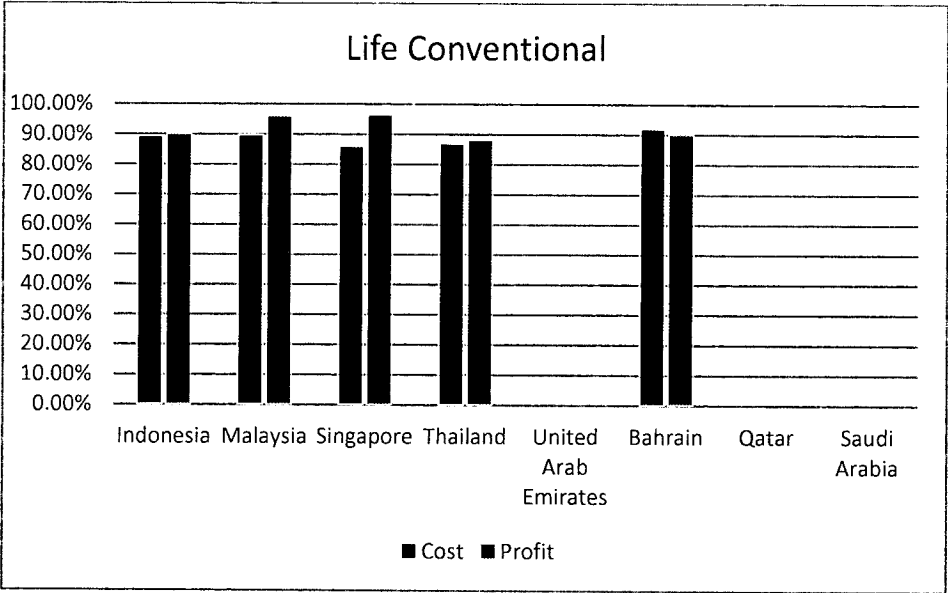
เมื่อพิจารณากลุ่มบริษัทประกันชีวิต พบว่า บริษัทตะกาฟูลในกลุ่ม GCC มีประสิทธิภาพด้านกำไรสูงที่สุดแต่ไม่ได้แตกต่างจากกลุ่มอื่นมากนัก เฉพาะบริษัทตะกาฟูลในอาเชียนที่มีค่าเฉลี่ยประสิทธิภาพด้านกำไรที่ทิ้งห่างออกมา แต่ก็ถือว่าอยู่ในระดับที่สูง เมื่อพิจารณากลุ่มบริษัทประกันวินาศภัย พบว่า ทั้งประกันวินาศภัยทั่วไปและตะกาฟูลในกลุ่ม GCC มีประสิทธิภาพทางด้านกำไรสูงที่สุด ตามมาไม่ห่างมากด้วยกลุ่มบริษัทประกันวินาศภัยทั่วไปและตะกาฟูลในอาเชียน

จะเห็นว่าในภาพรวมนั้นค่าประสิทธิภาพทางด้านกำไรของทั้งบริษัทประกันชีวิตและประกันวินาศภัยค่อนข้างสูง โดยเห็นชัดเจนที่สุดในกลุ่ม GCC

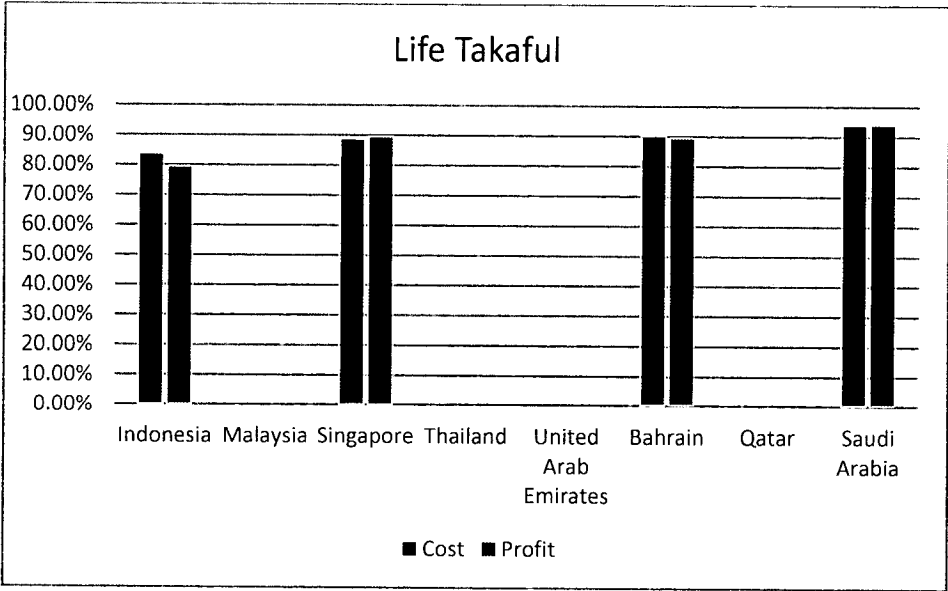
หากทำการเปรียบเทียบค่าประสิทธิภาพด้วยวิธี SFA ที่ได้จากการคำนวณทางด้านต้นทุนและทางด้านกำไร พบว่าค่าประสิทธิภาพทางด้านต้นทุนและประสิทธิภาพทางด้านกำไรเป็นไปในทิศทางเดียวกัน ผลดังกล่าวแสดงในรูปที่ 5.5

รูปที่ 5.5 การเปรียบเทียบระหว่างประสิทธิภาพทางต้นทุนและประสิทธิภาพทางกำไรด้วยวิธี SFA

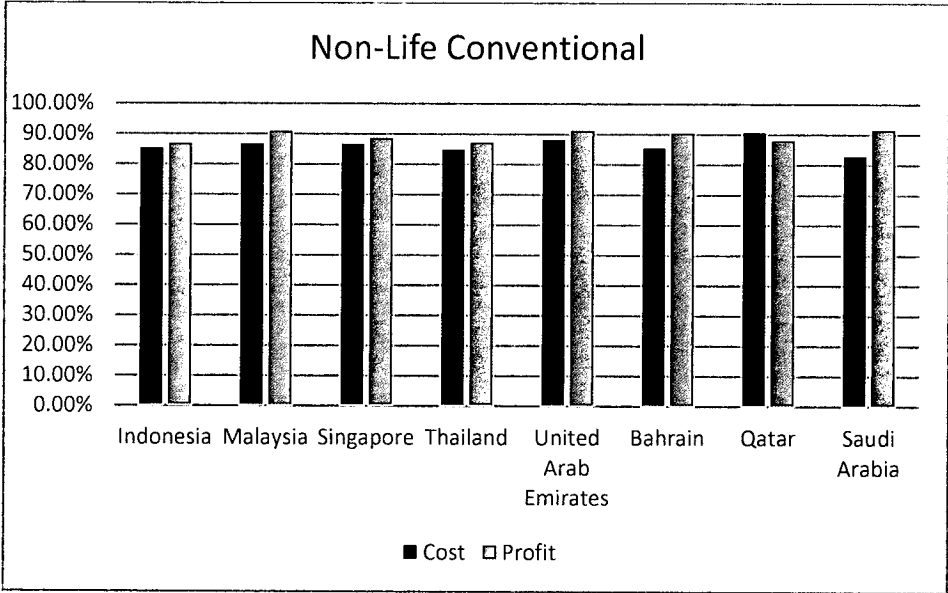
รูปที่ 5.5 (ก) กลุ่มบริษัทประกันชีวิตแบบทั่วไป



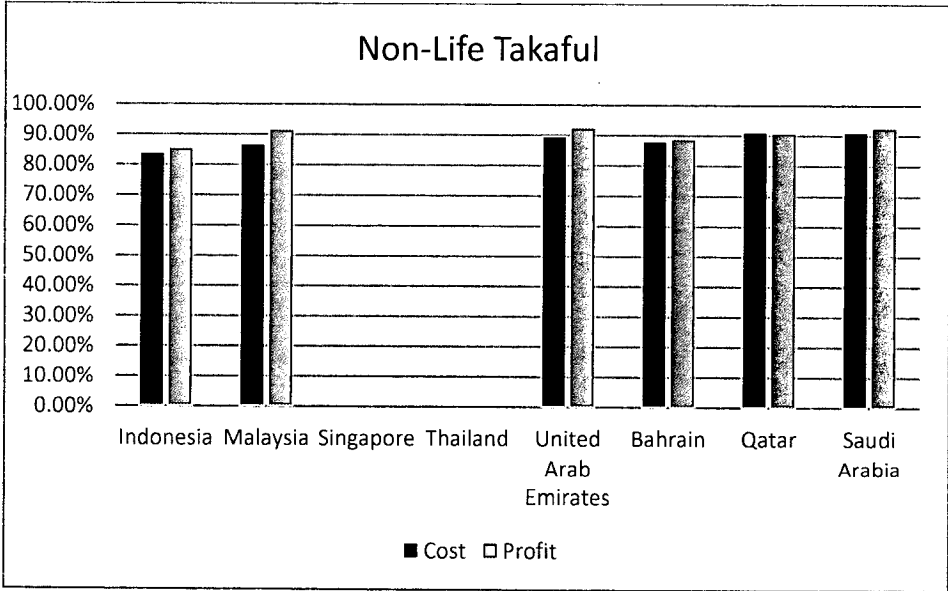
รูปที่ 5.5 (ข) กลุ่มบริษัทตะกาฟูลเพื่อการประกันชีวิต



รูปที่ 5.5 (ค) กลุ่มบริษัทประกันวินาศภัยแบบทั่วไป



รูปที่ 5.5 (ง) กลุ่มบริษัทตะกาฟูลเพื่อการประกันวินาศภัย



กล่าวโดยสรุป บทที่ 5 ได้ทำการวิเคราะห์ประสิทธิภาพด้านต้นทุนและกำไรของทั้งกลุ่มบริษัทประกันชีวิตและประกันวินาศภัย ในทั้ง 2 ภูมิภาคคือกลุ่ม GCC และอาเซียน โดยใช้การประมาณการค่าประสิทธิภาพทั้ง 2 วิธี คือ วิธีทางคณิตศาสตร์ที่ใช้โปรแกรมเชิงเส้น (linear programming) ที่การประมาณ

ค่าไม่อิงกับพารามิเตอร์ (Non-parametric method) ซึ่งในงานวิจัยนี้ใช้วิธี Data Envelopment Analysis (DEA) ที่มีความเหมาะสมในการแยกองค์ประกอบของประสิทธิภาพทั้งทางต้นทุน และรายได้เป็นประสิทธิภาพด้านเทคนิค ขนาด และการจัดสรร และวิธีทางเศรษฐมิติที่การประมาณค่าอิงกับพารามิเตอร์ (Parametric method) ซึ่งในงานวิจัยนี้ใช้วิธี Stochastic Frontier Approach (SFA) โดยใช้ความหมายของเส้นพรมแดนประสิทธิภาพในกรอบต่าง ๆ กัน พบว่า ในทั้ง 2 วิธีและทั้ง 2 ประเภทการประกัน บริษัทตะกั่วฟูลมีประสิทธิภาพด้านต้นทุนสูงที่สุดเป็นอันดับหนึ่งในทุกกลุ่ม สะท้อนให้เห็นว่าบริษัทโดยเฉลี่ยที่ใช้การดำเนินการภายใต้รูปแบบตะกั่วฟูลมีประสิทธิภาพด้านต้นทุนที่ดีมาก และดีกว่าบริษัทโดยเฉลี่ยที่ใช้การดำเนินการภายใต้รูปแบบประกันภัยทั่วไป นอกจากนี้เมื่อพิจารณาประสิทธิภาพด้านกำไร พบว่า ค่าประสิทธิภาพทางด้านกำไรของทั้งประกันวินาศภัยทั่วไปและตะกั่วฟูลในกลุ่ม GCC มีค่าสูงที่สุด แต่ก็ตามมาไม่ห่างมากด้วยกลุ่มบริษัทประกันวินาศภัยทั่วไปและตะกั่วฟูลในอาเซียน และหากทำการเปรียบเทียบค่าประสิทธิภาพทั้งด้านต้นทุนและและด้านกำไร พบว่าค่าประสิทธิภาพทางด้านต้นทุนและประสิทธิภาพทางด้านกำไรเป็นไปในทิศทางเดียวกัน

งานวิจัยนี้ได้ทำการหาค่าประสิทธิภาพโดยใช้ข้อมูลที่มีความเป็นปัจจุบันที่สุด (ณ ปี 2559) และช่วงเวลาของข้อมูลค่อนข้างยาวกว่งานศึกษาในอดีตจำนวนมาก แม้ว่าผลการวิเคราะห์ค่าประสิทธิภาพจากวิธี Parametrics และ Non-parametrics จะให้ค่าประสิทธิภาพที่แตกต่างกัน แต่ทั้ง 2 วิธีก็ให้ผลตรงกันว่า ประสิทธิภาพด้านต้นทุนของตะกั่วฟูลสูงกว่าประกันภัยทั่วไป ซึ่งผลที่ได้จากการวิเคราะห์นี้จะเป็นข้อมูลสำคัญประกอบการตัดสินใจของบริษัทประกันในการเข้ามาเป็นผู้เล่นในตลาดตะกั่วฟูลว่า การดำเนินกิจการตะกั่วฟูลนั้นไม่ได้มีประสิทธิภาพต่ำกว่าประกันภัยทั่วไปตามความเข้าใจเบื้องต้น งานวิจัยนี้จึงช่วยเติมเต็มช่องว่างทางวิชาการในการสนับสนุนธุรกิจตะกั่วฟูลว่าทั้งภาคเอกชนและผู้วางนโยบายควรที่จะได้เข้ามามีบทบาทในตลาดตะกั่วฟูลอย่างจริงจังมากขึ้น ความมีประสิทธิภาพสูงของตะกั่วฟูลย่อมจะส่งผลทางบวกต่อตลาดประกันภัยโดยรวมของประเทศ

บทที่ 6

สถานการณ์แวดล้อมและอนาคตของตลาดตะกั่วฟูล ในประเทศไทย

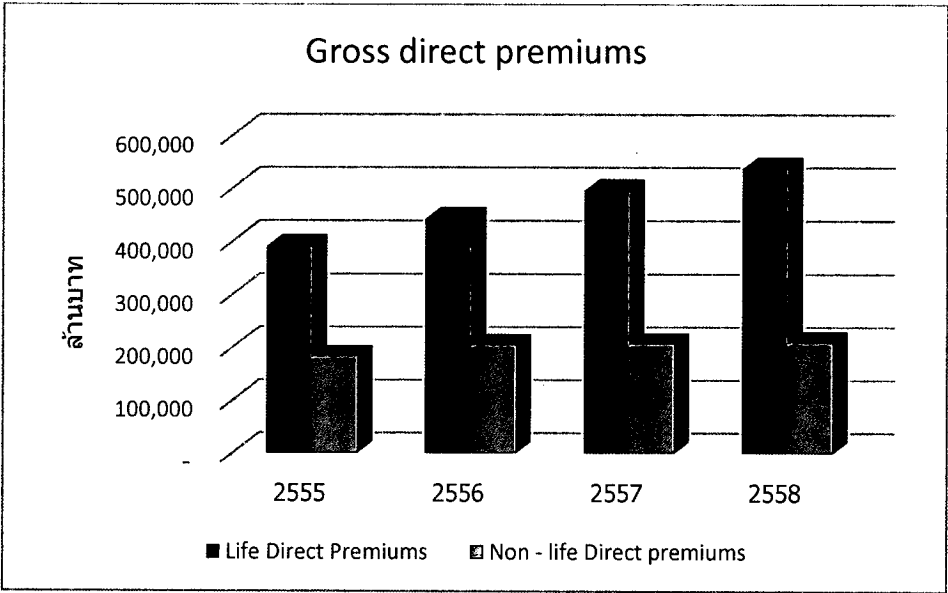
ในบทนี้จะเป็นการกล่าวถึงสถานการณ์แวดล้อมของตลาดประกันทั่วไปและตลาดตะกั่วฟูลในประเทศไทย รวมถึงการวิเคราะห์ถึงอนาคตการขยายตัวของตลาดตะกั่วฟูลผ่านการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ที่มีบทบาทสำคัญในระบบตลาดประกัน ในส่วนแรกของบทจะเป็นการนำเสนอถึงสถานการณ์โดยภาพรวมของตลาดตะกั่วฟูลในปัจจุบันของไทย และในส่วนที่สองจะเป็นการนำเสนอถึงความคิดเห็นที่เกี่ยวข้องกับอนาคตตลาดตะกั่วฟูลในประเทศไทยผ่านมุมมองของผู้เล่นทั้ง 3 กลุ่มด้วยกันคือ กลุ่มที่มีความเชี่ยวชาญทางด้านตลาดตะกั่วฟูล กลุ่มนักลงทุน และกลุ่มผู้วางนโยบาย

6.1 สถานการณ์ของตลาดตะกั่วฟูลในประเทศไทย

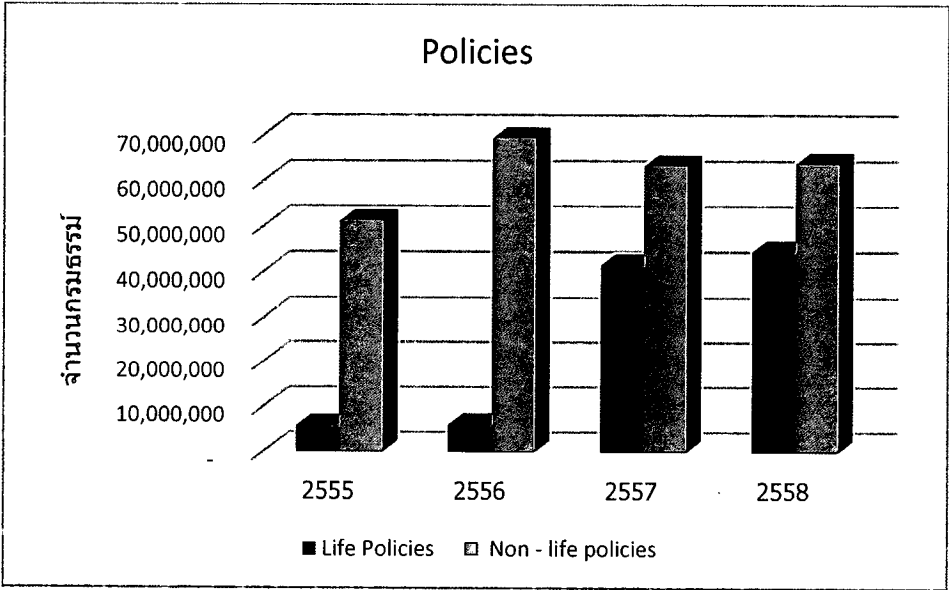
เมื่อพิจารณาสถานการณ์ของตลาดประกันในประเทศไทยพบว่า มูลค่าเบี้ยประกันชีวิตรับโดยตรงของไทยนั้นมีอัตราการเติบโตเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องเมื่อเทียบกับตลาดประกันวินาศภัย แต่หากพิจารณาที่จำนวนกรมธรรม์ ประกันวินาศภัยจะมีจำนวนกรมธรรม์มากกว่าการประกันชีวิต ดังจะเห็นได้จากรูปที่ 6.1 (ก) และ (ข) ที่แสดงให้เห็นถึงการเปรียบเทียบมูลค่าเบี้ยประกันรับโดยตรงและจำนวนกรมธรรม์ของประกันชีวิตและประกันวินาศภัยในประเทศไทยระหว่างปี 2555 – 2558

รูปที่ 6.1 เบี้ยประกันรับโดยตรงและจำนวนกรมธรรม์ของประกันชีวิตและประกันวินาศภัย ของประเทศไทย
ในช่วงปี 2555 – 2558

รูปที่ 6.1 (ก) เบี้ยประกันรับโดยตรงของประกันชีวิตและประกันวินาศภัย



รูปที่ 6.1 (ข) จำนวนกรมธรรม์ของประกันชีวิตและประกันวินาศภัย

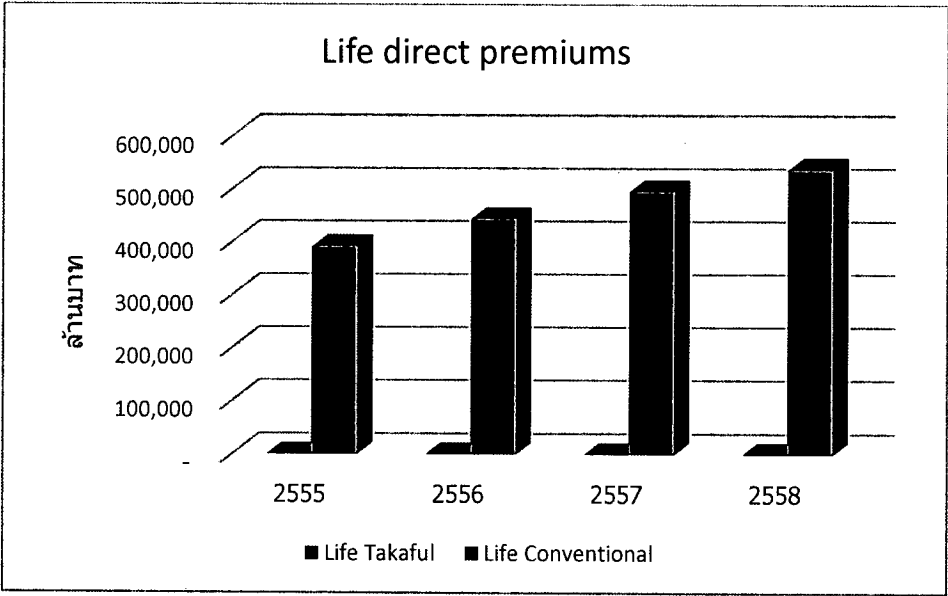


ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (2559)

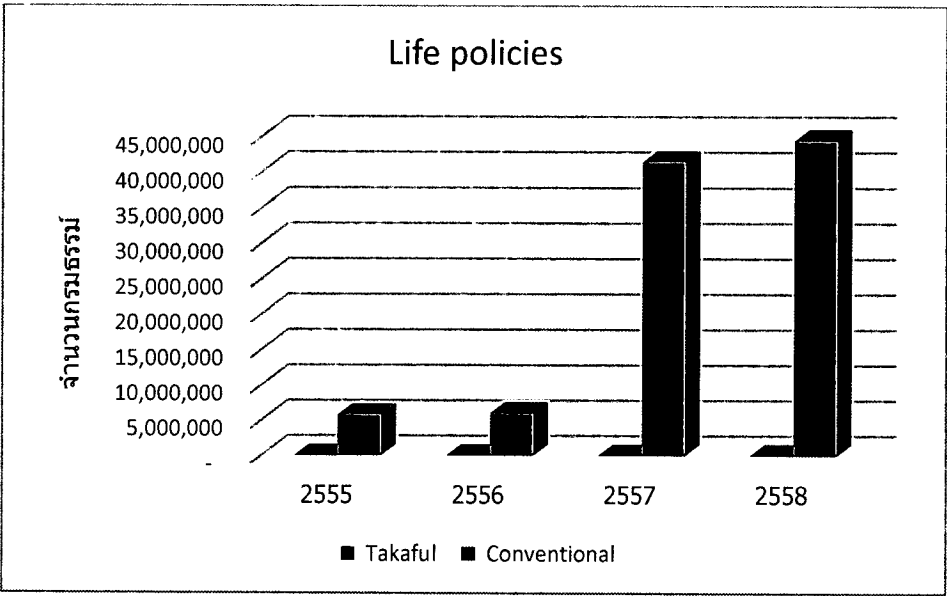
อย่างไรก็ดี เมื่อพิจารณาถึงมูลค่าของเบี้ยประกันรับโดยตรงและจำนวนกรมธรรม์ของตะกาฟูลเพื่อการประกันชีวิตของตลาดภายในประเทศพบว่า มูลค่าเบี้ยประกันรับโดยตรงและจำนวนกรมธรรม์ของตะกาฟูลนั้นมีสัดส่วนน้อยมากเมื่อเปรียบเทียบกับประกันชีวิตแบบทั่วไป ดังจะเห็นได้จากรูปที่ 6.2 (ก) และ (ข) ที่แสดงให้เห็นถึงมูลค่าเบี้ยประกันรับโดยตรงและจำนวนกรมธรรม์ของตะกาฟูลเทียบการประกันชีวิตแบบทั่วไปของประเทศไทยในช่วงปี 2555 – 2558

รูปที่ 6.2 เบี้ยประกันรับโดยตรงและจำนวนกรมธรรม์ของตะกาฟูลและประกันชีวิตแบบทั่วไปและตะกาฟูลของประเทศไทยในช่วงปี 2555 – 2558

รูปที่ 6.2 (ก) เบี้ยประกันรับโดยตรงของตะกาฟูลและประกันชีวิตทั่วไป



รูปที่ 6.2 (ข) จำนวนกรมธรรม์ของตะกาฟูลและประกันชีวิตทั่วไป

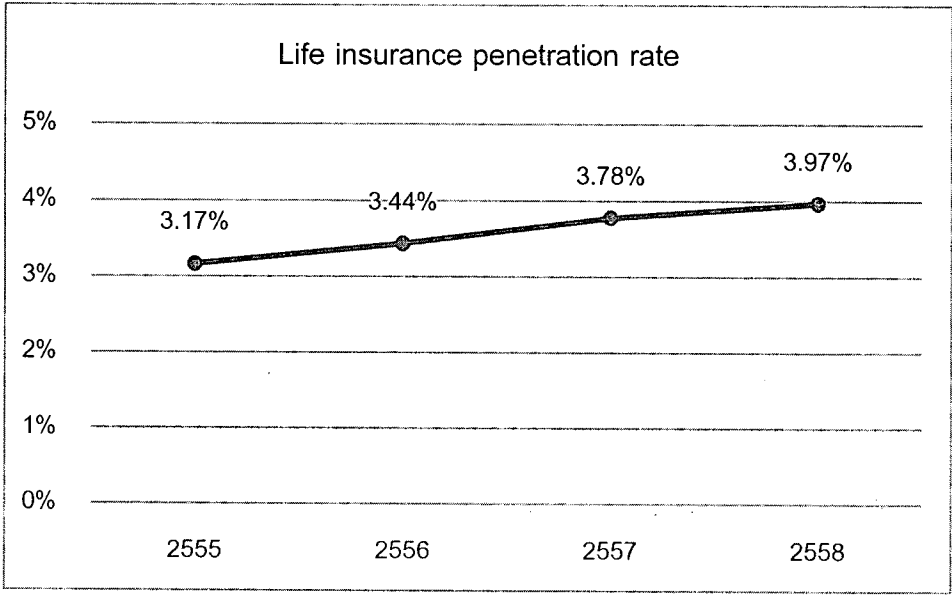


ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (2559)

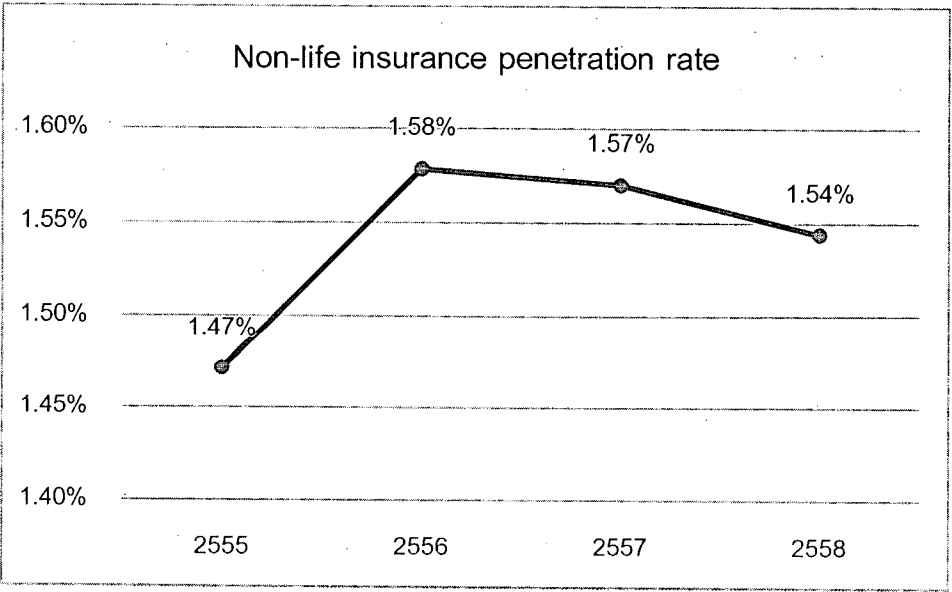
ทั้งนี้เมื่อพิจารณาถึงสัดส่วนเบี้ยประกันรับโดยตรงต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (Insurance Penetration rate) ของไทยพบว่า ในช่วงปี 2558 ตลาดประกันมีสัดส่วนเบี้ยประกันรับโดยตรงต่อ GDP โดยเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณร้อยละ 3.97 ในกรณีประกันชีวิต และร้อยละ 1.54 ในกรณีประกันวินาศภัย ดังรูปที่ 6.3 (ก) และ (ข) ที่แสดงแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนเบี้ยประกันรับโดยตรงต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศของไทยในช่วงระหว่างปี 2555 – 2558

รูปที่ 6.3 สัดส่วนเบี้ยประกันรับโดยตรงต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (insurance penetration rate) ของไทยในช่วงระหว่างปี 2555 – 2558

รูปที่ 6.3 (ก) สัดส่วนเบี้ยประกันชีวิตรับโดยตรงต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ



รูปที่ 6.3 (ข) สัดส่วนเบี้ยประกันวินาศภัยรับโดยตรงต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ



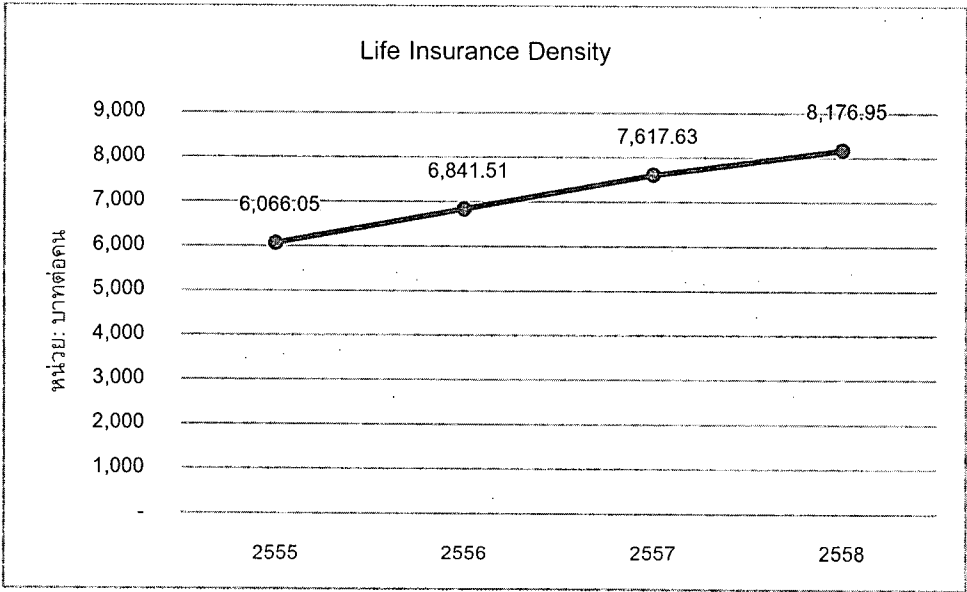
ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (2559) และ World Bank (2559)

สำหรับสัดส่วนมูลค่าเบี้ยประกันภัยต่อคนของประเทศไทยในปี 2558 พบว่า มีสัดส่วนโดยเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 8,176 บาทต่อคนในกรณีของประกันชีวิต และ 3,180 บาทต่อคนในกรณีของประกันวินาศภัย ดังรูปที่ 6.4 (ก) และ (ข) ที่แสดงให้เห็นถึงสัดส่วนเบี้ยประกันรับโดยตรงต่อคนของประเทศไทยในช่วงระหว่างปี 2555 – 2558

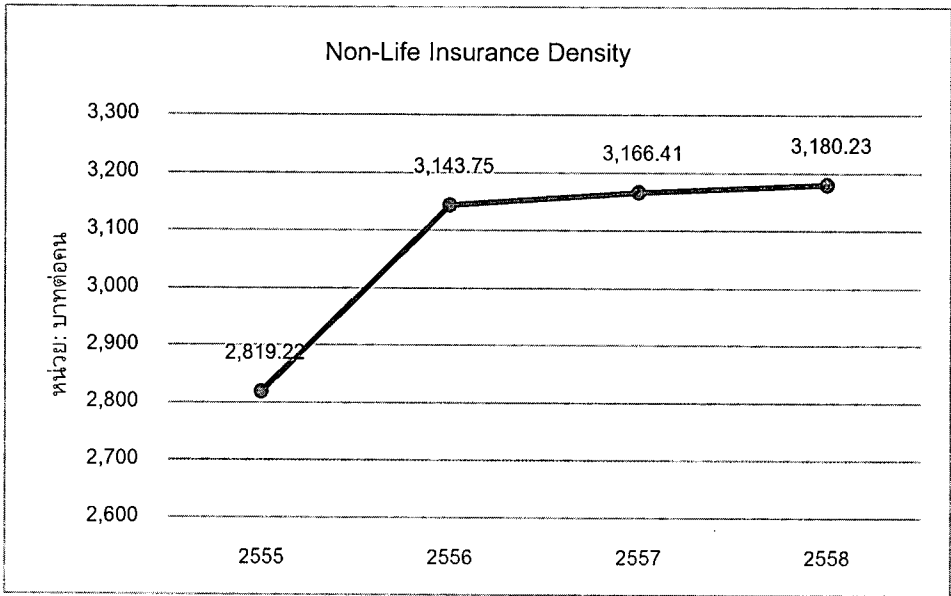
นอกจากนี้ สัดส่วนกรมธรรม์ประกันชีวิตต่อคนของประเทศไทยในปี 2558 จะมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 0.68 กรมธรรม์ต่อคน ในขณะที่กรณีของประกันวินาศภัยจะมีสัดส่วนโดยเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 0.97 กรมธรรม์ต่อคน รูปที่ 6.5 (ก) และ (ข) แสดงสัดส่วนของจำนวนกรมธรรม์ต่อคนของประเทศไทยในช่วงระหว่างปี 2555 – 2558

รูปที่ 6.4 สัดส่วนเบี้ยประกันรับโดยตรงต่อคนของประเทศไทยในช่วงระหว่างปี 2555 – 2558

รูปที่ 6.4 (ก) สัดส่วนเบี้ยประกันชีวิตรับโดยตรงต่อคน



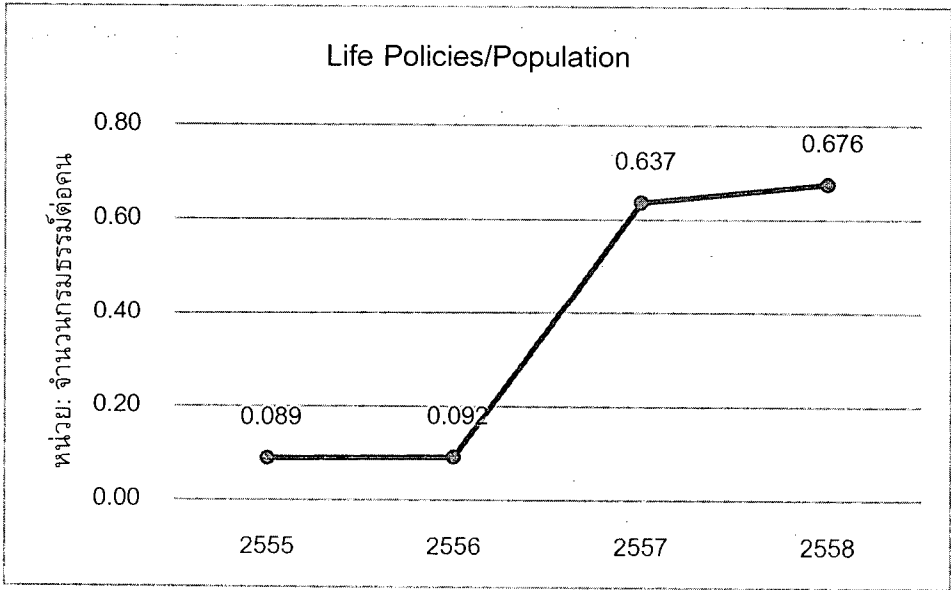
รูปที่ 6.4 (ข) สัดส่วนเบี้ยประกันวินาศภัยรับโดยตรงต่อคน



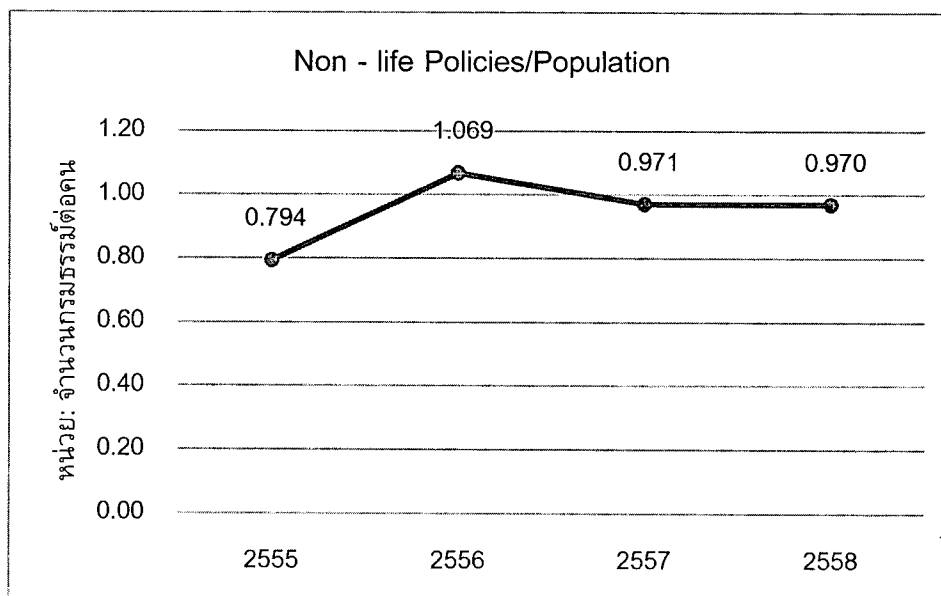
ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (2559) และสำนักงานสถิติแห่งชาติ (2559)

รูปที่ 6.5 สัดส่วนของจำนวนกรมธรรม์ต่อคนของประเทศไทยในช่วงระหว่างปี 2555 – 2558

รูปที่ 6.5 (ก) สัดส่วนของจำนวนกรมธรรม์ประกันชีวิตต่อคนของประเทศไทย



รูปที่ 6.5 (ข) สัดส่วนของจำนวนกรมธรรม์ประกันภัยวินาศภัยต่อคนของประเทศไทย



ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (2559) และสำนักงานสถิติแห่งชาติ (2559)

จากข้อมูลพื้นฐานในข้างต้นจะเห็นได้ว่า สัดส่วนมูลค่าเบี้ยประกันต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ มูลค่าเบี้ยประกันภัยต่อคนของประเทศไทย จำนวนกรมธรรม์ประกันชีวิตต่อคนในประเทศไทย ยังมีสัดส่วนน้อยมากเมื่อเปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยของโลก ดังนั้น เพื่อเป็นการกระตุ้นและส่งเสริมตลาดประกันภายในประเทศ คณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) จึงได้ออกแผนพัฒนาการประกันภัยขึ้นเพื่อใช้เป็นแนวทางในการกำหนดทิศทางและนโยบายผลักดันตลาดประกัน

แผนพัฒนาการประกันภัยฉบับที่ใช้ในปัจจุบันได้ดำเนินมาถึงแผนพัฒนาฉบับที่ 3 ซึ่งจะครอบคลุมแผนดำเนินงานของคปภ.ในระยะเวลา 5 ปี (2559 – 2563) โดยมีเป้าหมายหลักในการขับเคลื่อนระบบประกันภัยไทยให้เติบโตอย่างยั่งยืนและได้รับความเชื่อถือและความไว้วางใจจากประชาชน โดยคาดหวังให้ระบบประกันภัยมีความมั่นคงสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ และแข่งขันได้ในตลาดเสรี รวมถึงการประชาสัมพันธ์ให้ประชาชนมีความรู้ความเข้าใจ ตระหนักถึงความสำคัญของการทำประกันภัยและสามารถใช้ประโยชน์จากการประกันภัยได้อย่างเหมาะสม

คปภ.ยังคาดหวังว่า สัดส่วนเบี้ยประกันรับโดยตรงต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศของประเทศไทย (Insurance Penetration) และจำนวนกรมธรรม์ประกันชีวิตต่อคนจะปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นมาอยู่ในระดับเดียวกับค่าเฉลี่ยของโลกที่ร้อยละ 6.20 และร้อยละ 50 ตามลำดับ นอกจากนี้ คปภ.ยังมีความมุ่งหวังที่จะกระตุ้น

ตลาดประกันเพื่อเพิ่มมูลค่าเบี้ยประกันภัยต่อคน (Insurance Density) ของไทยให้ขึ้นมาอยู่ในระดับเดียวกับค่าเฉลี่ยของโลกที่ 18,000-23,000 บาทให้ได้ภายในปี 2563 ดังนั้น ในระยะเวลา 4 ปีข้างหน้าตลาดประกันภัยของประเทศไทยจึงจำเป็นต้องขยายตัวด้วยอัตราที่สูงมาก

อย่างไรก็ดี จากรายงานของ Ernst & Young (2014) และ Deloitte (2013) พบว่า ตลาดตะกาฟูลในประเทศไทยมีมูลค่าเบี้ยประกันเพียงประมาณ 75 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2555 โดยอัตราการขยายตัวของตลาดตะกาฟูลในประเทศไทยยังอยู่ในระดับต่ำที่ร้อยละ 6.3 ตลอดช่วงปี 2552 – 2556 เนื่องจากจำนวนบริษัทที่ให้บริการตะกาฟูลในประเทศไทยยังมีอย่างจำกัด ได้แก่ เมืองไทยตะกาฟูล ไทยประกันชีวิต บริษัทฟิลลิปประกันชีวิต (เดิมคือฟินันซ่าชะรีอะฮ์) ทิพยประกันภัย และอาคเนย์ตะกาฟูล

ทั้งนี้ บริษัท ฟินันซ่าประกันชีวิต จำกัด ได้เป็นผู้บุกเบิกและพัฒนากฎธรรมประกันชีวิตฉบับแรกที่สอดคล้องกับหลักชะรีอะฮ์เมื่อปี 2549 โดยใช้ชื่อว่า สัญญาตะกาฟูลเพื่อครอบครัว ประเด็นสำคัญ คือบริษัทได้แยกการจัดการทางการเงินออกจากธุรกิจประกันภัยปกติของบริษัทอย่างชัดเจน กล่าวคือ เงินสมทบตะกาฟูลจะถูกนำไปฝากไว้กับธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย หรือนำไปลงทุนในกองทุนอิสลาม เพื่อให้การบริหารจัดการเป็นไปตามหลักศาสนาอิสลาม และเมื่อมีผลตอบแทนก็จะนำไปจัดสรรให้กับสมาชิกผู้ถือตะกาฟูลตามสัดส่วนที่ระบุไว้ในสัญญา นอกจากนี้ บริษัทยังได้จัดตั้งคณะกรรมการฟินันซ่าชะรีอะฮ์ขึ้น เพื่อทำหน้าที่ดูแลและบริหารจัดการการดำเนินงานในส่วนของฟินันซ่าตะกาฟูลให้ถูกต้องทั้งตามหลักศาสนาและหลักการทำธุรกรรมทางการเงินทั่วไป เช่นเดียวกัน บริษัททิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทประกันวินาศภัยแห่งแรกที่ได้ดำเนินนโยบายธุรกิจในลักษณะ 1 บริษัท 2 ระบบ คือ ระบบประกันวินาศภัยทั่วไป และ ตะกาฟูลภายใต้การกำกับดูแลของคณะกรรมการชะรีอะฮ์ โดยทำการแยกบริหารงานทั้งในแง่ของการบริหารจัดการภายในและการให้บริการลูกค้าของทั้ง 2 ระบบ ออกจากกันอย่างชัดเจน

ส่วนที่ 6.2 และ 6.3 จะได้กล่าวถึงตัวอย่างรูปแบบการบริหารและดำเนินงานของตะกาฟูลในกลุ่มประเทศ GCC และอาเซียน

6.2 สถานการณ์และนโยบายเกี่ยวกับตะกาฟูลในกลุ่มประเทศ GCC

อุตสาหกรรมตะกาฟูลของกลุ่มความร่วมมืออ่าวอาหรับ (GCC) เริ่มต้นด้วยการก่อตั้งตะกาฟูลโดยประเทศซาอุดีอาระเบียเป็นประเทศแรกในปี ค.ศ. 1979 ซึ่งเป็นประเทศที่มีสัดส่วนตลาดตะกาฟูลใหญ่ที่สุด คิดเป็นร้อยละ 48 ของตะกาฟูลทั่วโลก หรือร้อยละ 77 ของตะกาฟูลใน GCC ในปี 2557¹¹ ทั้งนี้ ประเทศซาอุดีอาระเบียใช้กฎหมายด้านประกันภัย Cooperative Insurance Companies Control 2003 ภายใต้การกำกับดูแลของ Saudi Arabian Monetary Agency (SAMA) แม้ว่าไม่ได้มีการออกกฎหมายตะกาฟูลแยกออกมาเฉพาะ แต่กฎระเบียบและการกำกับดูแลดังกล่าวค่อนข้างมีการดำเนินการตามลำดับผ่านหลักการพื้นฐานของตะกาฟูล โดย SAMA ออกกฎหมายให้ทุกบริษัทประกันภัยต้องได้รับการก่อตั้งในรูปแบบของสหกรณ์ประกันภัย (Cooperative insurance) ซึ่งมีความคล้ายกับตะกาฟูลในแง่ของการแยกกองทุนออกจากกันและการคืนส่วนเกินของผลตอบแทนกลับไป อย่างไรก็ตาม ผู้ดำเนินการตะกาฟูลได้ปฏิบัติตามกฎหมาย Saudi cooperative insurance เนื่องจาก SAMA ไม่ได้ออกกฎหมายและคำสั่งสำหรับตะกาฟูลเป็นการเฉพาะ อีกขั้นหนึ่งของการพัฒนาตลาดตะกาฟูลที่สำคัญ คือทางการได้มีความพยายามที่จะเปลี่ยนแปลงบริษัทประกันภัยทั่วไปที่มีอยู่ให้กลายเป็นตะกาฟูล

สำหรับการแต่งตั้งคณะกรรมการชะรีอะฮ์ของประเทศซาอุดีอาระเบีย บริษัทตะกาฟูลจะมีการแต่งตั้งคณะกรรมการชะรีอะฮ์ของบริษัทขึ้นเพื่อกำกับดูแลการดำเนินธุรกิจรวมถึงการลงทุน และให้มีความสอดคล้องกับกฎหมายอิสลาม ในขณะที่คณะกรรมการชะรีอะฮ์กลางในระดับชาติยังไม่เกิดขึ้น

ประเทศบาห์เรนเป็นประเทศเดียวที่เลือกวิธีการรวมศูนย์ในการดูแลภาคการเงิน ธนาคารกลางบาห์เรนเลือกควบคุมทั้งการดำเนินธุรกิจทางการเงิน รวมถึงสถาบันการเงินที่ให้บริการเหล่านั้น กรอบการกำกับดูแลที่ครอบคลุมอย่างกว้างขวาง ตรงไปตรงมา มีประสิทธิภาพ และสอดคล้องกับมาตรฐานด้านการเงินระหว่างประเทศช่วยยกระดับความมั่นใจให้กับบริษัทประกันภัยในประเทศทั้งที่เป็นประกันภัยทั่วไปและตะกาฟูล ส่งผลให้บาห์เรนเป็นประเทศที่มีความได้เปรียบทางด้านการแข่งขันด้านการเงินอย่างมากในภูมิภาค

ธนาคารกลางบาห์เรนควบคุมดูแลภาคการประกันภัยภายใต้หลักการของ International Association of Insurance Supervisors' (IAIS) ประกอบกับองค์การของรัฐ Bahrain Economic

¹¹ Ernst & Young (2014)

Development Board (EDB) เน้นให้ภาคเศรษฐกิจของประเทศรวมถึงภาคการเงินมีความแข็งแกร่ง รวมถึงการกำกับดูแลบริษัทประกันของธนาคารกลางบาห์เรน ป้องกันไม่ให้เกิดการก่อตัวของสงครามราคาอันจะก่อให้เกิดความเสียหายกับส่วนอื่น ๆ ของภูมิภาคได้ โดยหลักสำคัญ คือ การกำหนดให้บริษัทประกันต้องทำการตรวจสอบตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยทุกสองปี เพื่อให้มั่นใจว่าการกำหนดราคามีความเหมาะสม

บาห์เรนพัฒนาตัวเองให้เป็นผู้นำด้านตะกาฟูอย่างรวดเร็ว โดยเป็นประเทศแรกที่นำกฎของ Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI) มาใช้กับบริษัทตะกาฟู นอกจากนี้ยังได้รับรางวัลศูนย์กลางทางการเงินที่ดีที่สุดทางด้านอุตสาหกรรมตะกาฟูหลายปีติดต่อกัน มีการตั้ง The Gulf Insurance Institute ในปี 2511 เพื่อช่วยสร้างให้บาห์เรนมีความพร้อมด้านบุคลากรด้านตะกาฟูขั้นสูงจากแรงงานที่มีการศึกษาดีอยู่แล้ว

ธนาคารกลางโอมานและองค์กรที่กำกับตลาดทุนได้จัดตั้งคณะกรรมการจำนวนมากเพื่อให้มั่นใจว่ากฎระเบียบในตลาดการเงินในโอมานเชื่อมโยงกันและดำเนินการอย่างผสมผสานสอดคล้องกันกฎหมายที่เพิ่งได้รับการแก้ไขไม่นานมานี้เกี่ยวกับการอนุมัติผลิตภัณฑ์ทางการเงินอิสลามต่าง ๆ นำไปสู่การออกกฎหมายอิสลามที่สอดคล้อง เช่น กฎหมายตะกาฟู

ในแง่ของกรอบการกำกับดูแล กฎระเบียบและการกำกับดูแลเป็นไปตามหลักการพื้นฐานของตะกาฟู ยกเว้นประเทศบาห์เรนที่มีกรอบการกำกับที่ซับซ้อนกว่าประเทศอื่น ๆ มาก สำหรับกลุ่ม GCC โดยเฉพาะสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ การก่อตั้งอุตสาหกรรมตะกาฟูโดยทั่วไปจะใช้กฎระเบียบประกันภัยที่มีอยู่แล้วสำหรับบริษัทประกันภัยทั่วไป ไม่ว่าจะออกโดยธนาคารกลางหรือองค์กรที่ดูแลทางการเงินของแต่ละประเทศ

ในกลุ่ม GCC รูปแบบมุดอรอบะฮ์ เป็นรูปแบบหนึ่งที่นิยมมากที่สุดในการให้บริการตะกาฟู โดยเฉพาะในซาอุดีอาระเบีย ขณะที่สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์และบาห์เรนนิยมใช้รูปแบบผสมมากกว่า

6.3 สถานการณ์และนโยบายเกี่ยวกับตะกาฟูในกลุ่มประเทศอาเซียน

แม้ตะกาฟูจะถือกำเนิดที่ซูดาน แต่ธุรกิจตะกาฟูเติบโตอย่างรวดเร็วในประเทศมาเลเซีย โดยรัฐบาลมาเลเซียมีนโยบายชัดเจนที่จะผลักดันให้ระบบการเงินอิสลามเป็นทางเลือกของประชาชนที่นับถืออิสลาม อีกทั้ง รัฐบาลมาเลเซียต้องการผลักดันให้มาเลเซียเป็นศูนย์กลางการเงินอิสลามโลก ดังนั้น จึงมีการ

ออกพระราชบัญญัติตะกาฟูลเพื่อสนับสนุนธุรกิจประกันภัย กรอบกฎหมายและข้อบังคับทางการประกันภัยที่เน้นเกี่ยวกับธรรมาภิบาลในการบริหารจัดการ และการดูแลผู้บริโภคเป็นสำคัญ

ประเทศมาเลเซียเป็นประเทศแรกในกลุ่มอาเซียนที่ได้นำหลักตะกาฟูลมาใช้ในธุรกิจประกันภัย โดยทั้งธุรกิจประกันทั่วไปและตะกาฟูล จะถูกควบคุมโดยธนาคารกลางมาเลเซีย (Bank Negara Malaysia) โดยมี Malaysian Insurance Act, 1996 กำกับธุรกิจประกันภัยทั่วไปทั้งประกันชีวิตและวินาศภัย ธุรกิจประกันภัยทั่วไปในประเทศมาเลเซียจะต้องได้ใบอนุญาตที่ออกโดยกระทรวงคลังผ่านทางธนาคารกลางมาเลเซีย ในขณะที่ตะกาฟูลจะถูกกำกับโดย Malaysian Takaful Act, 1984 และต้องมีการจดทะเบียนบริษัทกับอธิบดีตะกาฟูลซึ่งโดยตำแหน่งก็คือผู้ว่าการธนาคารกลางมาเลเซีย

เพื่อให้เกิดความพร้อมของโครงสร้างพื้นฐานสำหรับอุตสาหกรรมตะกาฟูล ต้องมีการดำเนินการตั้งหน่วยงานชะรีอะฮ์ขึ้น กล่าวคือ การแต่งตั้งฝ่ายชะรีอะฮ์ขึ้นมา 2 ส่วน คือ สถาบันชะรีอะฮ์สำหรับดูแลการดำเนินกิจการ และ กรรมการชะรีอะฮ์ของแต่ละบริษัทเพื่อตรวจสอบความถูกต้องตามหลักศาสนา และมีการกำหนดเงินทุนเบื้องต้น 10 ล้านริงกิต ซึ่งอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารกลางมาเลเซีย ทั้งนี้ รัฐบาลมาเลเซียได้กำหนดให้บริษัทตะกาฟูลต้องมีความพร้อมทั้งทางด้านผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับตะกาฟูล มีระบบการบริหารและระบบสารสนเทศที่มีประสิทธิภาพ

สำหรับบริษัทตะกาฟูลแห่งแรกของประเทศมาเลเซีย คือ บริษัทชะรีกัตตะกาฟูลมาเลเซียจำกัด (Syarikat Takaful Malaysia Sdn. Bhd.) ได้ก่อตั้งขึ้นในปีเดียวกัน จากการลงทุนของภาครัฐโดยผ่านทางธนาคารอิสลาม เพื่อเป็นส่วนเติมเต็มให้กับการประกอบกิจการของธนาคารอิสลามมาเลเซียจำกัด (Bank Islam Malaysia Berhad) ที่ก่อตั้งขึ้นในปี 2526 โดยมีลูกค้าส่วนใหญ่เป็นมุสลิม ซึ่งใช้เวลาในการเตรียมความพร้อมให้แก่บริษัทตะกาฟูลดังกล่าวเป็นเวลาเกือบ 10 ปี จึงมีการอนุมัติบริษัทถัดมาในปี 2536 คือ บริษัทตะกาฟูลเนชันนัลจำกัด (Takaful Nasional Sdn. Bhd.) และหลังจากนั้นอีกเกือบ 10 ปี จึงได้มีการเพิ่มจำนวนบริษัทตะกาฟูลขึ้นมาเรื่อย ๆ

ในช่วงเริ่มต้นของตะกาฟูล ประเทศมาเลเซียได้มีการอนุมัติการบริหารจัดการเพียงรูปแบบเดียว คือ มุดอรอบะฮ์ (Mudharabah) ที่บริษัทประกันรับค่าตอบแทนจากการลงทุน แต่ในภายหลังได้มีการอนุมัติให้ใช้รูปแบบเพิ่มเติม คือ วะกาละฮ์ (Wakalah) ที่บริษัทประกันรับค่าบริหารจัดการ และรูปแบบผสมระหว่างมุดอรอบะฮ์กับวะกาละฮ์ (Hybrid) กล่าวคือใช้หลักการวะกาละฮ์สำหรับการพิจารณารับประกัน และใช้หลักมุดอรอบะฮ์สำหรับการบริหารการลงทุน

รัฐบาลมาเลเซียมีบทบาทสำคัญในความสำเร็จของตะกาฟูลในประเทศ เนื่องจากรัฐบาลเป็นผู้ลงทุนในบริษัทตะกาฟูลแห่งแรกผ่านทางธนาคารอิสลามมาเลเซีย ตลอดจนบทบาทของธนาคารกลางมาเลเซียที่ส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาตะกาฟูลรวมถึงการให้คำปรึกษา ส่งผลให้ตะกาฟูลของประเทศมาเลเซียเติบโตอย่างรวดเร็วและเป็นศูนย์กลางตะกาฟูลในภูมิภาคอาเซียน

ประเทศที่มีความสำคัญในการออกตะกาฟูลในภูมิภาคอาเซียนรองจากประเทศมาเลเซีย คือประเทศอินโดนีเซีย แม้ว่า ธุรกิจตะกาฟูลในอินโดนีเซียถือว่ามีขนาดเล็ก หากเทียบกับจำนวนประชากรชาวมุสลิมของประเทศที่มีกว่า 200 ล้านคน และยังมีล้าหลังมากเมื่อเทียบกับประกันภัยทั่วไป โดยมีสัดส่วนของมูลค่าเบี้ยตะกาฟูลเพียงร้อยละ 1.0 ของมูลค่าเบี้ยประกันภัยทั้งหมดในปี 2549 และขยับขึ้นมาเป็นสัดส่วนเพียงร้อยละ 3.9 ของสินทรัพย์ประกันภัยทั้งหมดในประเทศ ณ ปี 2557 ซึ่งมีการคาดว่าตะกาฟูลจะโตเร็วกว่าประกันภัยทั่วไปในอนาคต

สาเหตุที่ขนาดของเบี้ยประกันต่อหัวในประเทศอินโดนีเซียต่ำมาก เนื่องมาจากการขาดความสนใจของประชาชนเกี่ยวกับการประกัน กล่าวคือ มีประชากรเพียงร้อยละ 2.51 เท่านั้นที่มีกรมธรรม์ประกันภัย การประกันวินาศภัยแม้จะมีขนาดเล็กกว่าการประกันชีวิต แต่มีอัตราการขยายตัวถึงร้อยละ 18 ในปี 2557 ขณะที่ประกันชีวิตมีการขยายตัวร้อยละ 2 แม้ว่าสมาคมประกันชีวิตของอินโดนีเซีย (Indonesia Life Insurance Association) มีเป้าหมายของการขยายตัวระหว่างร้อยละ 23 ถึง 29 ในปี 2558 อย่างไรก็ตามมุมมองต่อการขยายตัวของตลาดประกันภัยในอินโดนีเซียยังเป็นบวกมาก เนื่องจากขนาดของประชากรมุสลิมที่ใหญ่ที่สุดในโลก ประกอบกับอัตราเบี้ยประกันต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติที่ต่ำมากก่อให้เกิดโอกาสที่ตะกาฟูลจะขยายตัวยังมีได้อีกมาก นอกจากนี้รัฐบาลในปัจจุบันยังเน้นที่การก่อสร้างสาธารณูปโภคซึ่งช่วยเปิดโอกาสสำหรับการเติบโตในภาคประกันภัยทั่วไปอย่างมาก นอกจากนี้ ปัจจัยที่ช่วยส่งเสริมการประกันวินาศภัยยังมาจากการเพิ่มขึ้นในสินเชื่อธุรกิจของประชาชน โดยเฉพาะธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

กฎหมายการประกัน 2557 กระตุ้นให้บริษัทประกันภัยทั่วไปต้องนำส่วนงานชะรือฮ์ของบริษัทแม่แยกออกมาเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนเมื่อกองทุนเงินบริจาคและเงินลงทุนของหน่วยตะกาฟูลนั้นๆ มีสัดส่วนถึงครึ่งหนึ่งของประกันทั้งหมดภายใน 10 ปีนับจากวันประกาศกฎหมายดังกล่าว การบังคับการแยกธุรกิจออกมาเพื่อกระตุ้นการขยายตัวและการแข่งขันของอุตสาหกรรมตะกาฟูลของอินโดนีเซียในระยะยาว

กล่าวคือบริษัทเมื่อถูกแยกออกมาจะเน้นที่การเพิ่มประสิทธิภาพและการจัดการกองทุนตะกาฟูลเพื่อที่จะได้เป็นธุรกิจที่สามารถอยู่ได้โดยอิสระจากบริษัทประกันภัยทั่วไปในเครือเดียวกัน

ในปี 2557 ประเทศอินโดนีเซียยังเปิดกว้างให้ต่างชาติเข้ามาควมรวมได้ โดยอนุญาตให้ถือครองได้ถึงร้อยละ 80 ของบริษัทประกันท้องถิ่น ซึ่งนับว่าเป็นอัตราที่สูงมากเมื่อเทียบกับภาคเศรษฐกิจอื่นๆ และเมื่อเทียบกับประเทศมาเลเซีย หรือไทยเอง นอกจากนี้ยังมีการเพิ่มทุนขั้นต่ำที่จำเป็นในการประกอบการ (capital requirements) และมีแนวโน้มว่าจะมีการเพิ่มขึ้นอีก การเพิ่มขนาดของทุนที่บังคับนี้ก่อให้เกิดแรงจูงใจในการควมรวมของบริษัทประกันท้องถิ่นกับบริษัทประกันระดับโลก นอกจากนี้ขนาดประชากรที่ใหญ่และประชากรวัยแรงงานยังมาก อินโดนีเซียจะเป็นหนึ่งในตลาดที่มีความสำคัญมากในอุตสาหกรรมประกันภัยโลก

สำหรับบริษัทตะกาฟูลในประเทศไทยได้รับอิทธิพลและแนวคิดหลัก ๆ เกี่ยวกับรูปแบบตะกาฟูลมาจากประเทศมาเลเซีย ซึ่งสามารถรายละเอียดรูปแบบตะกาฟูลที่ใช้ในประเทศไทยได้ดังตารางที่ 6.1

ตารางที่ 6.1 รูปแบบตะกาฟูลที่ใช้ในประเทศไทย

	มุดอรอบะฮ์	วะกาละฮ์
หลักการ	ความเป็นหุ้นส่วน โดยที่ฝ่ายหนึ่งเป็นเจ้าของเงินทุน (สมาชิกตะกาฟูล) และอีกฝ่ายเป็นผู้ดำเนินการบริหารจัดการ (บริษัทตะกาฟูล)	บริษัทตะกาฟูลทำหน้าที่เป็น ผู้เชี่ยวชาญหรือให้บริการ โดยเก็บค่าธรรมเนียมจากผู้จัดหาเงิน(สมาชิกตะกาฟูล) สำหรับการบริการนั้น ทั้งนี้ ค่าธรรมเนียมสามารถกำหนดได้เป็นอัตราคงที่ หรือแปรผันก็ได้
ผลกำไรจากการลงทุน	แบ่งให้กับหุ้นส่วนทั้งสองฝ่ายตามอัตราที่ตกลงกันไว้	บริษัทตะกาฟูลไม่ได้รับการแบ่งผลกำไรจากการลงทุน
สิ่งที่บริษัทตะกาฟูลได้รับ	ส่วนแบ่งผลกำไรจากการลงทุน	ค่าบริการจัดการ
ผลขาดทุน	สมาชิกตะกาฟูล (ในฐานะผู้จัดหาเงินทุน) แบกรับภาระการขาดทุน บริษัทตะกาฟูลในฐานะฝ่ายจัดการก็จะสูญเสียเพียงเวลา	บริษัทตะกาฟูลไม่ต้องรับภาระการขาดทุน
ค่าใช้จ่ายดำเนินการ	ใช้ส่วนแบ่งผลกำไรจากการลงทุน ซึ่งค่อนข้างยุ่งยาก	ใช้ค่าธรรมเนียมที่หักจากเงินสมทบ ซึ่งง่ายกว่า
เงินสมทบและประโยชน์ที่ได้รับจากตะกาฟูล	ถือเป็นเงินมรดกเนื่องจากเงินสมทบและประโยชน์เป็นกรรมสิทธิ์ของสมาชิกตะกาฟูล	ไม่ถือเป็นมรดกเนื่องจากเงินสมทบตะกาฟูล ส่วนหนึ่งเป็นค่าบริการจัดการ และอีกส่วนหนึ่งเป็นเงินบริจาค ส่วนเงินที่ได้จากสัญญาตะกาฟูลทั้งหมดเป็นเงินอิบะห์

6.4 มุมมองจากสามกลุ่มหลักที่มีความเกี่ยวข้องในตลาดตะกั่วฟูลในประเทศไทย

การจะพัฒนาตลาดตะกั่วฟูลให้มีความสำคัญต่อระบบการเงินในประเทศได้ ต้องอาศัยการมีส่วนร่วมจาก 3 ภาคส่วนด้วยกัน ได้แก่ กลุ่มที่มีความเชี่ยวชาญทางด้านตลาดตะกั่วฟูล กลุ่มนักลงทุน และกลุ่มผู้วางนโยบาย ส่วนที่ 6.4 นี้จะได้สรุปประเด็นสำคัญจากการสัมภาษณ์เชิงลึกของผู้ที่เกี่ยวข้องกับตะกั่วฟูลทั้ง 3 กลุ่มในช่วงเดือนกันยายน 2559 ดังต่อไปนี้

6.4.1 กลุ่มที่มีความเชี่ยวชาญทางด้านตลาดตะกั่วฟูลในประเทศไทย

การศึกษาเกี่ยวกับอนาคตและความเป็นไปได้ในการเติบโตของตะกั่วฟูลในประเทศ รวมไปถึงการศึกษาถึงอุปสรรคและข้อจำกัดของการขยายตลาดตะกั่วฟูลผ่านมุมมองของกลุ่มผู้ประกอบการที่มีความเชี่ยวชาญด้านตลาดตะกั่วฟูลในครั้งนี้ จะเป็นวิเคราะห์จากบทสัมภาษณ์เชิงลึกของผู้ประกอบการที่เป็นผู้เล่นหลักในตลาดตะกั่วฟูลของประเทศไทยในปัจจุบันซึ่งมีรายละเอียดโดยสรุปดังนี้

1. บทสรุปการสัมภาษณ์คุณกฤษฎา กิตติพรไพบูลย์ ผู้อำนวยการ ผู้ดูแลส่วนงานตะกั่วฟูลธนาคารอิสลาม

ที่ผ่านมาบริษัทเอกชนที่มีช่องทางตะกั่วฟูลในประเทศไทยมี 8 บริษัท ได้แก่ เมืองไทยประกันชีวิต ไทยประกันชีวิต อาคเนย์ประกันชีวิต ฟิลลิปประกันชีวิต ไทยพาณิชย์ประกันชีวิต อาคเนย์ประกันภัย ทิพยประกันภัย และกรุงเทพประกันภัย แต่มีเพียง 3 บริษัท ได้แก่ ไทยประกันชีวิต เมืองไทยประกันชีวิต และฟิลลิปประกันชีวิตเท่านั้น ที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับธนาคารอิสลามและใช้ธนาคารอิสลามเป็นช่องทางหนึ่งในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ตะกั่วฟูลสู่ผู้ลงทุน

ในระยะแรกของการเข้าสู่ตลาดตะกั่วฟูลของบริษัทในประเทศไทย ส่วนใหญ่จะใช้ช่องทางของตัวแทน แต่ในระยะหลังการเปิดช่องทางผ่านธนาคารอิสลาม ได้ส่งผลให้อัตราการขยายตัวของตะกั่วฟูลในประเทศเพิ่มสูงขึ้นอย่างชัดเจน เนื่องจากการผู้บริโภคมีความเชื่อมั่นในตัวธนาคารอิสลามอยู่แล้ว ผลิตภัณฑ์ที่ขายผ่านธนาคารจึงมีความน่าเชื่อถือ ประกอบกับการที่สามารถซื้อผลิตภัณฑ์ที่ธนาคารได้ช่วยเพิ่มความสะดวกให้กับประชาชนในการเข้าถึงผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ได้ง่ายมากขึ้น

สถิติที่น่าสนใจคือ สมาชิกตะกั่วฟูลที่ใช้ช่องทางผ่านทางธนาคารอิสลามถึงร้อยละ 60 ไม่ใช่ผู้นับถือศาสนาอิสลาม ซึ่งอาจอธิบายได้จากลักษณะของตัวผลิตภัณฑ์เองที่ผู้ที่ไม่ใช่มุสลิมมองว่า ทั้งผลิตภัณฑ์

ประกันภัยทั่วไปและตะกาฟูลไม่ได้มีความแตกต่างกันในแง่ของผลตอบแทน ขณะที่ชาวมุสลิมจะมองว่าประกันภัยทั้งสองรูปแบบมีความต่างกันอย่างชัดเจนจากความเชื่อทางศาสนา ดังนั้น การประชาสัมพันธ์และการสื่อสารข้อมูลที่ต้องเกี่ยวกับตะกาฟูลให้แก่พี่น้องชาวมุสลิมในประเทศไทยจึงเป็นช่องทางสำคัญที่จะสามารถช่วยสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภครชาวมุสลิม ซึ่งจะเป็นการเปิดโอกาสและช่วยส่งเสริมการขายฐานตลาดของตะกาฟูลให้มีขนาดใหญ่ขึ้น

นอกจากนี้ คุณกฤษฎายังให้ความเห็นว่า ตะกาฟูลเป็นผลิตภัณฑ์ที่ดี ให้ผลตอบแทนที่ดี และมีความเสี่ยงต่ำ ดังนั้น ตะกาฟูลจึงสามารถแข่งขันกับประกันภัยทั่วไปได้อย่างทัดเทียมกัน อย่างไรก็ตาม ตลาดตะกาฟูลในประเทศไทยยังคงมีขนาดเล็กมากในปัจจุบัน เนื่องจากตลาดตะกาฟูลเพิ่งเกิดขึ้นในประเทศไทยได้ไม่นาน ประกอบกับทั้งหน่วยงานธนาคารอิสลาม และคปภ.เองก็ยังขาดบุคลากรและผู้เชี่ยวชาญที่จะสามารถทำหน้าที่เป็นคณะกรรมการกลางตรวจสอบ และกำหนดระเบียบของตะกาฟูลในประเทศไทยให้เป็นไปตามมาตรฐานและความถูกต้องทางศาสนาได้ ทำให้ชาวมุสลิมบางส่วนยังขาดความเชื่อมั่นและยังไม่กล้าลงทุนในตัวผลิตภัณฑ์

อย่างไรก็ดี คุณกฤษฎาเชื่อว่า ในอนาคตสัดส่วนของตะกาฟูลในตลาดประกันภัยของประเทศไทยจะเพิ่มมากขึ้น จากการที่กรรมธรรม์เก่าของผู้บริโภคจะทยอยสิ้นอายุ และตะกาฟูลจะเข้ามามีบทบาทในการเป็นตัวเลือกที่น่าจับตามองในตลาดประกันของประเทศไทย

2. บทสรุปการสัมภาษณ์คุณสติ ตั้งวณิช ผู้อำนวยการฝ่ายอาวุโส ฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อรายย่อย ธนาคารอิสลาม

ธนาคารอิสลามมีเป้าหมายที่จะพัฒนาระบบการเงินอิสลามอย่างเต็มรูปแบบให้เกิดขึ้นในประเทศไทย ซึ่งในเชิงของการพัฒนาพบว่า ระบบการเงินอิสลามและตะกาฟูลมีการเติบโตไปในทิศทางที่สอดคล้องกัน โดยคุณสติเชื่อว่า ในอนาคตบริษัทเอกชนที่ให้บริการผลิตภัณฑ์ประกันภัยมีโอกาสที่จะแยกส่วนงานของตะกาฟูลออกมาเพื่อจัดตั้งเป็นบริษัทแยกต่างหากและมีระบบบริหารจัดการทางศาสนาที่ชัดเจน ซึ่งการแบ่งแยกที่ชัดเจนนี้จะสามารถช่วยจูงใจและดึงดูดการลงทุนจากพี่น้องมุสลิมผู้ที่เคร่งครัดทางศาสนาให้มาลงทุนในตะกาฟูลเพิ่มมากขึ้น

คุณสติมองว่า คนมุสลิมในประเทศไทยยังขาดความรู้ความเข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์และส่วนใหญ่มีความเชื่อว่าพระเจ้าเป็นผู้ลิขิต ดังนั้น ในปัจจุบันผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตตะกาฟูลจึงยังไม่ค่อยเป็นที่นิยมในหมู่คน

มุสลิมในประเทศมากนัก สำหรับอุปสรรคในการขยายตัวของตะกาฟูลในประเทศไทยมีสาเหตุหลักมาจากการที่ประชาชนส่วนใหญ่ยังขาดความรู้และความเข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์ และถึงแม้ในด้านการบริหารจัดการ ตะกาฟูลจะไม่พบปัญหาในเรื่องของค่าใช้จ่ายในการทำธุรกรรม แต่การบริหารจัดการตะกาฟูลยังคงมีปัญหาในแง่ของการลงทุนภายใต้ข้อจำกัดทางศาสนา ทำให้บริษัทมีช่องทางและทางเลือกในการลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศน้อย

นอกจากนี้สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัยหรือ คปภ.จะมีหน้าที่ในการกำหนดมาตรฐานและตรวจสอบแผนบริหารจัดการในด้านการเงินและความเสี่ยงของบริษัทเจ้าของผลิตภัณฑ์เท่านั้น โดยไม่ได้มีหน้าที่ครอบคลุมถึงการติดตามและตรวจสอบผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลในแง่ของความถูกต้องตามหลักการทางศาสนา ดังนั้น ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่จะมานำเสนอผ่านธนาคารอิสลามได้นั้น จะต้องได้รับการยอมรับและได้รับการตรวจสอบความเหมาะสมจากคณะกรรมการทางศาสนาของทางธนาคารอิสลามก่อน

สำหรับกรณีที่มีการเปิดระบบเสรีทางการเงินเมื่อประเทศไทยเข้าสู่ AEC นั้นคุณstimongว่า โอกาสที่ประเทศผู้นำทางการเงินอิสลามอย่างมาเลเซียจะเข้ามาลงทุนในประเทศไทยยังมีน้อย เนื่องจากวัฒนธรรมของชาวมุสลิมในประเทศไทยมีความแตกต่างจากประเทศอื่น ๆ ในภูมิภาคอย่างมาก ประกอบกับชาวมุสลิมในประเทศไทยมีความหลากหลายทางความเชื่อ จึงยังทำให้การเข้ามาลงทุนของต่างประเทศในด้านการเงินอิสลามยังมีความเสี่ยงอยู่

3. บทสรุปการสัมภาษณ์คุณอาณัติ สายสอิด หัวหน้าฝ่ายตะกาฟูล บริษัททพยประกันภัย

บริษัททพยประกันภัยเป็นบริษัทประกันวินาศภัยที่แยกการดำเนินธุรกิจออกเป็น 2 ระบบคือ ระบบประกันวินาศภัยทั่วไป และระบบประกันภัยแบบอิสลามหรือตะกาฟูล บริษัททพยประกันภัยได้ทำแผนการตลาดตะกาฟูลในประเทศไทยด้วยระบบที่ถูกต้องตามหลักของศาสนาอิสลาม และได้ออกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลสู่ตลาดมาเป็นระยะเวลาประมาณ 2 ปีแล้ว นอกจากนี้ บริษัทยังมีความประสงค์ที่จะแยกจดทะเบียนขึ้นเป็นบริษัทประกันภัยตะกาฟูลอย่างเป็นทางการอีกด้วย บริษัททพยประกันภัยมีศูนย์ตัวแทนตะกาฟูล 3 แห่งใหญ่ ๆ ด้วยกันอยู่ที่ พัฒนาการ นนทบุรี และหนองจอก

จุดเด่นของตะกาฟูลของบริษัททศพรประกันภัยคือ การมีคณะกรรมการชะรีอะฮ์ (Shariah Advisory Board) เป็นผู้บริหารงานในส่วนของตะกาฟูลทั้งหมด ซึ่งแตกต่างจากบริษัทที่ให้บริการตะกาฟูลส่วนใหญ่ในประเทศไทยที่คณะกรรมการชะรีอะฮ์จะมีอำนาจเป็นเพียงแค่ที่ปรึกษาบริษัทเท่านั้น

ทศพรประกันภัยมีเป้าหมายและเจตนาสำคัญที่จะสร้างระบบประกันอิสลามสากลที่ทุกคนเข้าถึงได้ โดยในปัจจุบันบริษัทได้ทำข้อตกลง MOU กับเครือข่ายสหกรณ์อิสลามเพื่อสร้างและผลักดันให้เกิดระบบประกันที่เข้มแข็ง มีอัตลักษณ์แบบอิสลาม และถูกต้องตามหลักการทางศาสนา แต่ปัญหาและอุปสรรคสำคัญคือ การขาดบุคลากรที่มีความรู้และความเข้าใจในระบบของตะกาฟูล

สำหรับมุมมองต่อการเติบโตของตลาดตะกาฟูลของประเทศไทยในอนาคต คุณอาณัติมีความเห็นว่า อุปสงค์ของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลในประเทศไทยมีอยู่สูง จากการที่ตะกาฟูลมีความเชื่อมโยงกับความศรัทธา แต่สาเหตุที่ในปัจจุบันตลาดตะกาฟูลยังมีขนาดเล็กเมื่อเทียบกับตลาดประกันทั่วไป เนื่องจากผู้บริโภคที่เป็นมุสลิมขาดความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์ว่าอาจจะไม่ถูกต้องตามหลักทางศาสนา ดังนั้น จึงเป็นเรื่องจำเป็นที่จะต้องสร้างความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์ให้เกิดกับผู้บริโภคผ่านทางการพัฒนาระบบการบริหารงานที่เป็นไปตามหลักศาสนา การพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความเข้าใจในระบบตลาดตะกาฟูล และการประชาสัมพันธ์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารที่ถูกต้องให้แก่ประชาชน

4. บทสรุปการสัมภาษณ์คุณปริญา ไวยศิลป์ ที่บริษัทฟิสิกส์ประกันชีวิต

บริษัทฟิสิกส์ประกันชีวิตได้แยกส่วนการบริหารจัดการและนโยบายของตะกาฟูลออกจากส่วนงานการบริหารงานของประกันชีวิตแบบทั่วไปโดยเฉพาะ ตะกาฟูลจะมีลักษณะคล้ายกองทุนสงเคราะห์ เงินสมทบที่ได้จากสมาชิกจะถูกจัดแบ่งออกเป็น 2 กองคือ กองบริจาคนและกองเงินสะสมเพื่อนำไปลงทุนและกระจายผลตอบแทนกลับคืนสู่สมาชิก โดยคณะกรรมการศาสนาและฝ่ายบริหารจะเป็นผู้พิจารณาประเภทการลงทุนที่สามารถลงทุนได้โดยไม่ขัดกับหลักทางศาสนา ซึ่งในปัจจุบันการบริหารจัดการกองทุนตะกาฟูลจะเน้นการลงทุนระยะยาว และส่วนใหญ่จะเป็นการลงทุนภายในประเทศ

ในมุมมองของคุณปริญาเห็นว่า การลงทุนในตะกาฟูลนอกจากจะเป็นการส่งเสริมการออมให้แก่กลุ่มสมาชิกแล้ว กลุ่มสมาชิกยังได้รับการคุ้มครองภายใต้เงื่อนไขที่กำหนดอีกด้วย นอกจากนี้คุณปริญายังมองว่า ตลาดตะกาฟูลในประเทศไทยมีการเติบโตไปในทิศทางค่อนข้างดี เพราะประชากรมุสลิมในประเทศไทยมีสัดส่วนสูงถึงเกือบร้อยละ 10 ของประชากรทั้งหมด แต่อย่างไรก็ตาม อุปสรรคที่พบคือ ประชาชนยัง

ขาดความรู้ความเข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์ และบางส่วนมีความเชื่อว่าพระเจ้าเป็นผู้ลิขิตทุกสิ่ง ดังนั้นจึงไม่มีความจำเป็นต้องทำการประกันใด ๆ โดยการประมาณการพบว่ามีประชากรมุสลิมในไทยไม่ถึงร้อยละ 10 จากจำนวนมุสลิมทั้งหมดในประเทศไทยที่มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ดังนั้น การประชาสัมพันธ์ข้อมูลเพื่อเผยแพร่ความรู้ความเข้าใจ ตลอดจนการประชาสัมพันธ์ช่องทางการเข้าถึงผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล จึงเป็นเรื่องจำเป็นอย่างมากที่ภาครัฐควรให้การสนับสนุน

5. บทสรุปการสัมภาษณ์คุณสรรพพลศ กิจเกษมเจริญ ผู้จัดการส่วนอาวุโส ฝ่ายการตลาด บริษัท ฟิลลิปประกันชีวิต

สัญญาตะกาฟูลเป็นผลิตภัณฑ์ที่ไม่หวังผลกำไรจากดอกเบี้ย แต่จะอาศัยหลักการบริหารและการสะสมทรัพย์ ซึ่งการมีเงินคืนให้กับสมาชิกสัญญาตะกาฟูลระหว่างทางยังคงเป็นข้อสงสัยในแง่ของที่มาของเงินคืน ส่งผลให้เกิดความไม่มั่นใจแก่สมาชิกที่เคร่งครัดต่อหลักศาสนาอิสลามว่ามีความถูกต้องหรือไม่ ดังนั้น เพื่อให้เกิดความมั่นใจแก่สมาชิกในเรื่องของความถูกต้องตามหลักศาสนา บริษัทฟิลลิปประกันชีวิตจึงได้ออกผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีการคืนเงินระหว่างทางในการชำระเงินสมทบ แต่จะจ่ายเงินคืนเมื่อครบกำหนดสัญญาเท่านั้น โดยผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจะเหมาะกับสมาชิกที่ค่อนข้างเคร่งในศาสนา ซึ่งเป็นลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่บริษัทเล็งเห็นความสำคัญ ซึ่งต่างจากบริษัทอื่น ๆ ที่มีการจ่ายเงินคืนระหว่างทาง และดึงดูดผู้ลงทุนทั่วไปมากกว่า

แม้ว่าในปัจจุบันจะยังไม่มีคณะกรรมการชะรีอะฮ์ส่วนกลาง แต่เลขาธิการคนปัจจุบันของคปภ. กำลังมีนโยบายที่จะตั้งคณะกรรมการชะรีอะฮ์กลางขึ้น เพื่อตรวจสอบผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลของบริษัทต่าง ๆ หากนโยบายนี้เกิดขึ้นได้จริงบริษัทประกันภัยที่ออกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลก็ไม่ต้องมีความจำเป็นที่จะต้องมีความกรรมการชะรีอะฮ์ของบริษัท ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนในส่วนดังกล่าวของบริษัทได้ แต่บริษัทก็ยังคงอาจจะเลือกมีคณะกรรมการชะรีอะฮ์ของบริษัทไว้อยู่ เพื่อให้เกิดความมั่นใจในความถูกต้องของผลิตภัณฑ์ได้

บริษัทฟิลลิปประกันชีวิตซึ่งเป็นผู้บุกเบิกตลาดตะกาฟูล (ตั้งแต่ยังเป็นบริษัทฟินันซ่า) ปัจจุบันมีสัดส่วนสมาชิกที่เป็นมุสลิมร้อยละ 90 - 95 แม้ว่าสัญญาตะกาฟูลดังกล่าวไม่ได้จำกัดว่าสมาชิกต้องเป็นมุสลิมเท่านั้น แต่บริษัทฟิลลิปยังคงมุ่งเป้าไปที่กลุ่มลูกค้ามุสลิมมากกว่า เนื่องจากยังเห็นช่องว่างที่จะสามารถเติบโตได้อีกในระยะยาว หากพิจารณาด้านช่องทางการขายของบริษัท ซึ่งประกอบด้วย 2 ช่องทาง ได้แก่ ตัวแทน และธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย ทางบริษัทมีสัดส่วนของการขายผ่านตัวแทนถึงร้อยละ 80 มากกว่าผ่านทางธนาคารอิสลามที่ร้อยละ 20 นอกจากนี้บริษัทได้พยายามขยายช่องทางเพิ่มเติมผ่าน

ทางสหกรณ์อิสลามโดยการขายผลิตภัณฑ์คุ้มครองวงเงินสินเชื่อ โดยสมาชิกจะชำระเงินสมทบเพียงครั้งเดียว และบริษัทประกันจะคุ้มครองวงเงินสินเชื่อที่สมาชิกกู้จากสหกรณ์ ในรูปแบบสัญญาตะกาฟูลทุนคงที่ และสัญญาตะกาฟูลลดหนี้ หากสมาชิกเสียชีวิตระหว่างชำระหนี้ บริษัทจะชำระเงินส่วนที่สมาชิกยังไม่ได้ชำระให้กับสหกรณ์ และหากมีส่วนที่เหลือก็จะคืนให้กับครอบครัว ในปัจจุบัน ทางสหกรณ์อิสลามกำลังเจรจากับสมาชิกของสหกรณ์ เนื่องจากการลงทุนในประกันดังกล่าวต้องมีการเก็บเงินสมทบกับสมาชิก ทำให้สมาชิกบางส่วนยังคงลังเลใจในเงินที่ต้องจ่ายเพิ่มเพื่อการประกันนี้

สำหรับประเด็นอุปสรรคของการขยายตลาดตะกาฟูล คุณสรรพพิศมองว่าการไม่มีความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ว่าถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์เป็นอุปสรรคที่สำคัญ รวมถึงความไม่เข้าใจ และความไม่รู้ของผู้บริโภคในผลิตภัณฑ์ดังกล่าว แม้ว่าจะมีคณะกรรมการชะรีอะฮ์รับรอง แต่ก็ยังเกิดความไม่มั่นใจ อาจต้องมีการปรับความคิดตรงนี้ก่อน ซึ่งค่อนข้างทำได้ยาก ส่วนในเรื่องของประเด็นแนวโน้มตลาดตะกาฟูลในอนาคต มองว่ามีแนวโน้มสดใสโดยเฉพาะหากได้มีการจัดตั้งคณะกรรมการชะรีอะฮ์กลางขึ้นมาก็จะมีส่วนช่วยได้อย่างมาก การใช้ระบบเครือข่ายผ่านสหกรณ์จะช่วยให้เกิดการเติบโตอย่างรวดเร็ว ในเรื่องของกฎหมายและข้อบังคับยังมองว่าไม่เป็นอุปสรรคต่อการเติบโตของตะกาฟูล

6. บทสรุปการสัมภาษณ์คุณมะกอเซ็ง สนิ ผู้บริหารทีมตะกาฟูล ฝ่ายกิจการตัวแทน บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต

ตะกาฟูลเพิ่งเข้ามาในประเทศไทยเมื่อปี 2549 โดยมีบริษัท ฟินันซ่า เป็นผู้บุกเบิก อย่างไรก็ตาม ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลยังคงประสบปัญหาในปัจจุบันเนื่องจากขาดความเชื่อมั่นว่าบริษัทมีการปฏิบัติถูกต้องเป็นไปตามหลักศาสนาอิสลามหรือไม่ ดังนั้นบริษัทจึงต้องมีการตั้งคณะกรรมการชะรีอะฮ์เพื่อตรวจสอบการลงทุน ซึ่งทางบริษัท เมืองไทยประกันชีวิต มีการกำหนดบทบาทและให้ขอบเขตอำนาจชัดเจนในส่วนดังกล่าว นอกจากนี้ บริษัทยังมีการแยกระบบบริหารงานการเงินอย่างชัดเจนระหว่างตะกาฟูลกับประกันภัยทั่วไป รวมถึงมีการทำสื่อและประชาสัมพันธ์แก่พี่น้องชาวมุสลิมเพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นและเข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์ ซึ่งจำเป็นต้องใช้ระยะเวลา แต่ปัจจุบันผู้บริโภคชาวมุสลิมเริ่มเข้าใจและรู้จักมากขึ้น

สำหรับสัดส่วนผู้ทำประกันภัยแบบตะกาฟูลของบริษัท เมืองไทยประกันชีวิต เป็นชาวมุสลิมร้อยละ 60 โดยในปัจจุบันช่องทางการขายจะผ่านตัวแทน และธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย ซึ่งเป้าหมายในอนาคตได้พยายามจะเปิดช่องทางการขายเพิ่มเติมผ่านสหกรณ์ เนื่องจากพี่น้องชาวมุสลิมค่อนข้างมีความ

มั่นใจในระบบสหกรณ์ ซึ่งอย่างแรกที่คนมุสลิมให้ความสำคัญคือ ความถูกต้องตามหลักศาสนา และคำนึงถึงผลตอบแทนเป็นลำดับรองลงมา

ทางด้านระบบการบริหารจัดการตะกาฟูลของบริษัท เงินสมทบจะถูกแบ่งเป็น เงินกองทุนบริจาค และค่าธรรมเนียมบริหารจัดการ ซึ่งอาศัยหลักการวะกาละห์ กล่าวคือ สมาชิกจะมอบหมายให้บริษัทจัดการบริหารกองตะกาฟูลเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด ซึ่งเป็นระบบที่บริหารจัดการง่ายกว่าหลักการมุดอโรบะฮ์ สำหรับรูปแบบการลงทุนของตะกาฟูลจะมีลักษณะกำกับแบบออมทรัพย์ควบการลงทุน โดยสมาชิกจะได้รับเงินปันผลหากบริษัทลงทุนได้ผลตอบแทนสูง อย่างไรก็ตาม เนื่องจากต้นทุนที่สูงขึ้นจากการจัดตั้งคณะกรรมการการบริหารจัดการที่เฉพาะเจาะจง ทำให้เบี้ยของตะกาฟูลค่อนข้างแพงเมื่อเทียบกับการประกันภัยทั่วไปในช่วงแรก

7. บทสรุปการสัมภาษณ์คุณการันต์ กัลยามงคล ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ ฝ่ายบริหารผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตและอุบัติเหตุ บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต

เหตุผลที่บริษัทเลือกทำตะกาฟูลเฉพาะในส่วนของบริษัทประกันชีวิต คือ (1) ขนาดของตลาดประกันชีวิตมีขนาดใหญ่กว่าประกันวินาศภัยมาก และ (2) เนื่องจากการลงทุนในการประกันชีวิตเป็นการลงทุนในสัญญาระยะยาว ซึ่งคนมุสลิมอาจมองว่าไม่โปร่งใส จึงจำเป็นต้องมีตะกาฟูลแยกออกมาจากประกันชีวิตทั่วไปอย่างชัดเจน เพื่อให้เกิดความมั่นใจ ในขณะที่การประกันวินาศภัยเป็นสัญญาปีต่อปี ซึ่งไม่ค่อยมีเรื่องการลงทุนมาเกี่ยวข้อง จึงทำให้คนมุสลิมบางส่วนสามารถซื้อประกันวินาศภัยแบบทั่วไปได้ (ยกเว้นในบางกลุ่มที่ค่อนข้างเคร่งในศาสนา) ซึ่งในปัจจุบันทางเมืองไทยประกันชีวิตจะเน้นถึงความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ โดยเฉพาะสัญญาเพิ่มเติมตะกาฟูลที่มีการนำเงินปันผลกลับคืนสู่สมาชิก อันเป็นจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลของบริษัท

การบริหารจัดการของบริษัทเมืองไทยประกันชีวิต จะมีการแยกกองทุนและแยกบุคลากรฝ่ายขายในแง่ของการฝึกอบรมระหว่างตะกาฟูลกับประกันภัยทั่วไปออกจากกันอย่างชัดเจน ทั้งนี้ มีผู้ตรวจสอบการลงทุนทั้งภายในและภายนอกบริษัท สำหรับ คปภ. จะทำหน้าที่เพียงตรวจสอบการมีอยู่ของคณะกรรมการชะรีอะฮ์ และการขออนุญาตออกผลิตภัณฑ์ อย่างไรก็ตาม การดำเนินการภายในของบริษัทยังไม่ได้แยกออกจากกันแต่จะมีคณะกรรมการชะรีอะฮ์คอยกำกับดูแลอยู่

เมื่อพิจารณาในแง่ของความเสี่ยง ตะกาฟูลจะมีความเสี่ยงสูงกว่าประกันภัยทั่วไปในแง่ของการลงทุน เนื่องจากตะกาฟูลไม่สามารถลงทุนในพันธบัตรรัฐบาลได้ อย่างไรก็ตามประกันภัยทั่วไปก็อาจมีความเสี่ยงสูงกว่าตะกาฟูลในแง่ของการจ่ายผลตอบแทนของบริษัท เนื่องจากประกันภัยทั่วไปต้องลงทุนในพันธบัตร ซึ่งในบางสถานการณ์ผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนของประกันภัยทั่วไปอาจไม่เพียงพอต่อการจ่ายผลตอบแทนตามที่ระบุไว้ในสัญญา สำหรับการส่งประกันภัยต่อของบริษัทเมืองไทยตะกาฟูลนั้นยังไม่มี เนื่องจากกองตะกาฟูลของบริษัทยังมีขนาดเล็กและบริษัทยังสามารถแบกรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้อยู่

สำหรับอุปสรรคของการขยายตัวของตะกาฟูลพบว่า การที่ตะกาฟูลยังเป็นเรื่องใหม่ในประเทศไทย ส่งผลให้เกิดการขาดบุคลากรที่มีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ในตลาดตะกาฟูล อีกทั้งยังขาดการประชาสัมพันธ์เพื่อสร้างความมั่นใจและความเข้าใจในเจตนารมณ์ของตะกาฟูลด้วย

8. บทสรุปการสัมภาษณ์อาจารย์เฉลิม ผ่องใส ผู้อำนวยการ สายงานพัฒนาธุรกิจ และคุณถาวร มาสุวรรณตระกูล ผู้จัดการอาวุโส ส่วนพัฒนาธุรกิจ บริษัทไทยประกันชีวิต

ตะกาฟูลยังเป็นรูปแบบที่ใหม่มากสำหรับตลาดประกันในประเทศไทย แนวคิดของตะกาฟูลได้รับการยอมรับตามหลักการทางศาสนา แต่การออกแบบผลิตภัณฑ์บางชนิดอาจมีแนวคิดพื้นฐานอิงกับรูปแบบธุรกิจมากเกินไปซึ่งอาจขัดแย้งกับหลักชะรีอะฮ์ สำหรับความแตกต่างระหว่างประกันภัยรูปแบบทั่วไปและตะกาฟูลคือ

1. ผลตอบแทนจากการลงทุนของตะกาฟูลจะต้องมาจากการลงทุนเฉพาะในกิจการที่มีการดำเนินงานถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์เท่านั้น

2. วิธีการดำเนินงานของตะกาฟูล: วิธีการลงทุนและวิธีการบริหารงานของตะกาฟูลจะต้องโปร่งใสชัดเจน และมีที่มาที่ไป สามารถตรวจสอบได้จากลูกค้า โดยกองทุนตะกาฟูลจะแบ่งเงินจากเบี้ยประกันออกเป็น 2 กองคือ กองบริจาต (ตะบารุร) และกองสะสมเพื่อการลงทุน (มุดอรอบะฮ์)

ลักษณะเด่นของตะกาฟูลคือการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ยกตัวอย่างเช่น นาย ก. เป็นสมาชิกตะกาฟูล มูลค่าเงินลงทุน 100,000 บาท ตามสัญญา นาย ก. จะได้รับเงินคืนเมื่อสิ้นสุดสัญญา 110,000 บาท โดยนาย ก. ทำข้อตกลงจะต้องชำระเงินเข้ากองทุนทุกเดือน เดือนละ 5,000 บาท แต่ถ้าหากเกิดสถานการณ์ที่ส่งผลให้นาย ก. เสียชีวิตในเดือนแรกหลังจากการชำระเงินเข้ากองทุน ครอบครัวนาย ก. ก็ยังจะได้รับเงิน

มูลค่า 100,000 บาทตามที่ระบุไว้ โดยเงินจำนวน 95,000 ที่ได้เพิ่มมานี้จะมาจากกองทุนบริจาคเพื่อช่วยเหลือสมาชิกในกลุ่มที่ได้รับความเดือดร้อน

ลักษณะการจ่ายเงินประกันตะกาฟูจะมี 2 ลักษณะคือ 1. การจ่ายเงินสมาชิกเป็นรายงวด และ 2. การจ่ายเงินครั้งเดียวหลังสิ้นสุดสัญญา ซึ่งรูปแบบการจ่ายเงินประกันของบริษัทจำเป็นต้องคำนึงถึงทิศทางของตลาดในขณะนั้นและรูปแบบของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูด้วย

สำหรับแนวคิดทางศาสนาของประเทศไทยได้แบ่งออกเป็นหลายแนวคิดและความเชื่อ โดยส่วนใหญ่แล้วนักวิชาการอิสลามในประเทศไทยจะได้รับอิทธิพลทางความคิดมาจากภูมิภาคตะวันออกกลางซึ่งมีความเข้มงวดมากกว่า ในขณะที่ประชากรมุสลิมโดยทั่วไปส่วนใหญ่ในประเทศไทยจะเป็นนิกายซุนนี ซึ่งจะมีแนวคิดและวัฒนธรรมคล้ายกับมุสลิมในประเทศมาเลเซีย สำหรับความเชื่อของชาวมุสลิมที่ว่าพระเจ้าลิขิตทุกอย่างแล้ว ดังนั้นจึงไม่ต้องทำอะไร เป็นความเชื่อที่ไม่น่าที่จะถูกต้องเกี่ยวกับหลักการมอบหมายโดยพระเจ้า กล่าวคือชาวมุสลิมควรทำกิจและป้องกันตนให้เรียบร้อยอย่างสุดความสามารถก่อน ส่วนที่นอกเหนือจากนั้นจึงปล่อยให้ไปไปตามลิขิตจากพระเจ้า การตีความในลักษณะนี้จะพบว่า ตะกาฟูนั้นมีความถูกต้องตามหลักการทางศาสนาทุกประการ กล่าวคือ ตะกาฟูได้สนับสนุนให้เกิดการออมและการร่วมปกป้องครอบครัวจากสิ่งที่ไม่คาดคิดต่าง ๆ เป็นการกระจายความเสี่ยงด้วยตนเองก่อนที่จะปล่อยให้ไปไปตามลิขิตจากพระเจ้า

ถึงแม้ตะกาฟูจะไม่ขัดกับหลักชะรีอะฮ์ตามที่ได้กล่าวไว้ แต่ก็ยังมีจำนวนประชากรมุสลิมในประเทศไทยจำนวนมาก ประมาณร้อยละ 60 - 70 ที่ยังคงมีความกังวลในความโปร่งใสของหลักการในการบริหารงานของตะกาฟู และเกิดความไม่มั่นใจในผลิตภัณฑ์ตะกาฟู

ในปัจจุบันจำนวนใบอนุญาตของบริษัทประกันชีวิตมีทั้งหมด 25 บริษัท ซึ่งในขณะนี้ยังไม่สามารถขอเพิ่มใบอนุญาตเปิดบริษัทประกันชีวิตใหม่ได้อีก ในขณะที่จำนวนใบอนุญาตของบริษัทประกันวินาศภัยนั้นมีจำนวนมากกว่าแบบประกันชีวิตมาก สาเหตุที่คปภ. ออกจำนวนใบอนุญาตประกันวินาศภัยมากกว่าเนื่องจากรูปแบบประกันมีลักษณะสัญญาระยะสั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงต่ำกว่ารูปแบบประกันชีวิตที่มีลักษณะสัญญาระยะยาว จากข้อจำกัดด้านจำนวนใบอนุญาตของการประกันชีวิต ส่งผลให้การที่บริษัทจะจดทะเบียนแยกเป็นบริษัทใหม่ที่ให้บริการด้านตะกาฟูโดยเฉพาะเป็นเรื่องที่ยาก

นอกจากนี้ยังมองว่า ถึงแม้การแยกจดทะเบียนบริษัทตะกั่วฟูลออกมาจากบริษัทแม่จะไม่ติดปัญหาเรื่องการขอใบอนุญาต แต่อย่างไรก็ตาม การจัดตั้งบริษัทที่ให้บริการตะกั่วฟูลโดยเฉพาะก็ยังมีข้อครหาจากนักวิชาการทางศาสนาบางกลุ่ม เนื่องจากนักวิชาการทางศาสนาอิสลามส่วนใหญ่ในประเทศไทยมักจะได้รับอิทธิพลทางแนวคิดทางศาสนาจากตะวันออกกลาง ซึ่งกลุ่มประเทศในตะวันออกกลางบางแห่งจะมีแนวคิดสุดโต่งและไม่เห็นด้วยกับการให้บริการตะกั่วฟูล

มุสลิมบางส่วนที่ต่อต้านตะกั่วฟูลมักดทหลุมพรางในการตีความหลักปฏิบัติทางศาสนา ยกตัวอย่างเช่น ตามหลักการทางศาสนาอิสลามที่ถูกต้องมองว่า มุสลิมสามารถทำกำไรจากการค้าที่ไม่เอาเปรียบผู้บริโภคได้โดยไม่ขัดกับหลักการทางศาสนา แต่มุสลิมจะไม่สามารถทำกำไรจากดอกเบี้ยได้ ซึ่งดอกเบี้ยจะถือเป็นโทษร้ายแรงทางศาสนา โดยปัจจุบันมุสลิมบางส่วนยังมีความเข้าใจที่คลาดเคลื่อนว่าผลตอบแทนที่ได้รับจากตะกั่วฟูลมาจากดอกเบี้ย จึงทำให้เกิดความกลัวและไม่กล้าที่จะลงทุนในตะกั่วฟูล ซึ่งความเข้าใจที่คลาดเคลื่อนเกี่ยวกับตะกั่วฟูลนี้อาจสามารถแก้ไขได้ด้วยการให้ความรู้ในระดับชุมชนตั้งแต่ในระดับโรงเรียนสอนศาสนาเพื่อสร้างความมั่นใจและความเข้าใจที่ถูกต้องให้เกิดกับกลุ่มประชาชนมุสลิมในประเทศ

สำหรับช่องทางการลงทุนตะกั่วฟูลของบริษัทไทยประกันชีวิตจะมีการลงทุนทั้งในและต่างประเทศ พอร์ตการลงทุนของบริษัทส่วนหนึ่งจะเป็นการลงทุนในสุก สำหรับการลงทุนในแหล่งอื่น ๆ ของบริษัท จะต้องมีการคำนึงถึงหลักการลงทุนที่ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์และการไม่เอาเปรียบผู้บริโภคเป็นสำคัญ

ถึงแม้ในแง่ทางธุรกิจจะมองว่า เป้าหมายของการลงทุนคือกำไรและผลตอบแทน แต่สำหรับบริษัทไทยประกันเองมองว่า แม้การให้บริการตะกั่วฟูลจะมีกำไรน้อย แต่บริษัทก็ยังคงมีเป้าหมายที่จะขยายตลาดตะกั่วฟูลต่อไปในอนาคต เนื่องจากบริษัทไทยประกันชีวิตเองมีเป้าหมายที่จะเปิดตลาดในกลุ่มมุสลิมเพื่อเปิดโอกาสในการเข้าถึงความคุ้มครองของกลุ่มคนมุสลิมในประเทศ ซึ่งปัจจุบันพบว่า มีจำนวนประชากรมุสลิมจำนวนน้อยมากที่เข้าถึงผลิตภัณฑ์ตะกั่วฟูล อย่างไรก็ตาม ตลาดตะกั่วฟูลในอนาคตมีแนวโน้มที่จะขยายตัวไปในทิศทางที่ดีขึ้น เนื่องจากตะกั่วฟูลมีอัตราความยั่งยืนของกรมธรรม์อยู่ในเกณฑ์ดี ประกอบกับมีอุปสงค์จากลูกค้าเก่าที่มีความพร้อมและระบอกรมธรรม์เก่าสิ้นอายุ ยิ่งไปกว่านั้น ยังมีอุปสงค์จากลูกค้ามุสลิมรุ่นใหม่ที่มีความพร้อมและกำลังมองหาอุปทานที่มีความน่าเชื่อถือ

ปัญหาและอุปสรรคหลักในการดำเนินงานด้านตะกั่วฟูล คือ 1. การขาดการประชาสัมพันธ์ 2. การขาดบุคลากรที่มีความรู้ความเข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์ตะกั่วฟูล และ 3. การขาดช่องทางในการนำเสนอตะกั่วฟูล โดยจากประสบการณ์ที่ผ่านมาของบริษัทไทยประกันพบว่า การนำเสนอผลิตภัณฑ์ตะกั่วฟูลให้แก่พี่น้อง

มุสลิมผ่านช่องทางของตัวแทนในสมัยก่อนไม่ค่อยประสบความสำเร็จเท่าที่ควร เนื่องจากบุคลากรตัวแทนขาดความเข้าใจด้านตะกาฟูล จึงทำให้ประชาชนมุสลิมส่วนใหญ่ขาดความเชื่อถือในตัวผลิตภัณฑ์ ดังนั้นเพื่อเป็นการแก้ปัญหาเหล่านี้ บริษัทจึงเร่งพัฒนาบุคลากรเพื่อให้มีความรู้ความเข้าใจด้านตะกาฟูลเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งบริษัทยังเพิ่มช่องทางการเข้าถึงผลิตภัณฑ์ของประชาชนผ่านทาง การทำ MOU ร่วมกับธนาคารอิสลาม จากผลการดำเนินงานพบว่า หลังจากที่บริษัทเพิ่มช่องทางธนาคารเพื่อการเข้าถึงผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลทำให้บริษัทประสบความสำเร็จเพิ่มมากขึ้น เพราะการนำเสนอผ่านช่องทางธนาคารอิสลามทำให้ผลิตภัณฑ์มีความน่าเชื่อถือและทำให้ประชาชนเริ่มมีความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์

นอกจากนี้ รัฐควรเข้ามามีบทบาทในการผลักดันตะกาฟูลผ่านการสนับสนุนทางด้านองค์ความรู้สู่ชุมชนในระยะยาว เช่น การส่งเสริมการเรียนรู้ในด้านอาชีพและด้านการเงินอิสลาม เป็นการเพิ่มเติมจากความรู้ทางด้านศาสนกิจ รวมถึงการเข้ามามีบทบาทในการสนับสนุนการประชาสัมพันธ์ด้านข้อมูลข่าวสารที่ประชาชนสามารถเข้าถึงได้ง่าย

สำหรับมุมมองต่อแนวคิดการจัดตั้งคณะกรรมการชะรีอะฮ์ส่วนกลางพบว่า การจัดตั้งคณะกรรมการกลางทางศาสนาที่มีหน้าที่หลักในการควบคุมดูแลกิจกรรมทางการเงินอิสลามทั้งหมดเป็นเรื่องดีสำหรับบริษัทผู้ประกอบการ เนื่องจากการใช้คณะกรรมการชะรีอะฮ์ส่วนกลางสามารถช่วยลดต้นทุนของบริษัทและยังช่วยสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภคเพิ่มขึ้นได้ อย่างไรก็ตาม แนวคิดการจัดตั้งคณะกรรมการส่วนกลางและแนวทางการผลักดันตะกาฟูลส่วนหนึ่งก็ขึ้นอยู่กับบทบาทและทิศทางของจุฬาราชมนตรีว่ามีมุมมองต่อการพัฒนาระบบการเงินอิสลามในประเทศอย่างไร

9. บทสรุปการสัมภาษณ์คุณสาระ ลำชา กรรมการผู้จัดการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต พร้อมทีม ได้แก่ คุณปราโมทย์ ศักดิ์กำจร รองกรรมการผู้จัดการ บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต คุณไพฑูรย์ ไกรอมร ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการอาวุโส ฝ่ายบริหารพันธมิตรสัมพันธ์ บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต และคุณกรรณิการ์ มัสซารี ผู้อำนวยการ ฝ่ายบริหารงานตัวแทน บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต

บริษัทเมืองไทยประกันชีวิตมีเป้าหมายที่จะเปิดตลาดประกันที่เจาะกลุ่มผู้บริโภคทุกกลุ่มในประเทศไทย โดยบริษัทได้ออกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลครั้งแรกในปี 2550 โดยความตั้งใจหลักของบริษัทในการออกตะกาฟูลเพื่อเพิ่มความหลากหลายให้กับผลิตภัณฑ์ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคที่เป็นมุสลิม

การบริหารและจัดการตะกาฟูลจะมีการแยกส่วนงานและพอร์ทการลงทุนออกจากส่วนประกันภัยชีวิตทั่วไปอย่างชัดเจน ต้นทุนบางตัวของตะกาฟูลสามารถแยกออกมาได้จากส่วนงานประกันชีวิตแบบทั่วไปได้ แต่ก็มีต้นทุนบางตัวของตะกาฟูลที่ได้รับการสนับสนุนจากส่วนกลาง แม้ด้วยข้อจำกัดต่าง ๆ จะส่งผลให้ต้นทุนของตะกาฟูลสูงกว่าประกันชีวิตทั่วไป แต่สาเหตุที่บริษัทเมืองไทยประกันชีวิตยังคงยืนหยัดให้บริการตะกาฟูลต่อไป ก็เพราะว่า บริษัทเล็งเห็นถึงศักยภาพของตลาดตะกาฟูลและแนวโน้มในการเติบโตของตะกาฟูลในอนาคต โดยการออกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลของบริษัทเมืองไทยประกันชีวิตได้เปิดโอกาสและช่องทางให้แก่ผู้บริโภคมุสลิมในประเทศได้เข้าถึงการคุ้มครองที่ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ การสำรวจตลาดของบริษัทพบว่า ในประเทศไทยมีอุปสงค์แฝงต่อตะกาฟูลค่อนข้างสูง บริษัทจึงเล็งเห็นถึงช่องทางในการสร้างอุปทานเพื่อมารองรับกับอุปสงค์ดังกล่าวทั้งในปัจจุบันและในอนาคต

การเสนอผลิตภัณฑ์ต่อผู้บริโภคของบริษัทในปัจจุบันอาศัย 3 ช่องทางด้วยกันคือ 1. ลูกค้านัดติดต่อโดยตรงกับบริษัทด้วยตนเอง 2. ตัวแทน และ 3. ธนาคารอิสลาม โดยรูปแบบผลิตภัณฑ์ทั้งแบบประกันชีวิตทั่วไปและประกันชีวิตตะกาฟูลจะไม่แตกต่างกันในแง่ของตัวผลิตภัณฑ์และการให้ความคุ้มครอง แต่จะมีความแตกต่างกันในแง่ข้อปฏิบัติทางศาสนาและหลักการดำเนินงาน

เมื่อพิจารณาถึงอุปสรรคในการเติบโตของตลาดตะกาฟูลในปัจจุบันพบว่า อุปสรรคที่สำคัญที่สุดของการพัฒนาตะกาฟูลคือ 1. การที่บุคลากรและผู้บริโภคขาดการรับรู้เกี่ยวกับตะกาฟูลที่ถูกต้อง 2. ความพร้อมของระบบการดำเนินงานและบริหารงานตะกาฟูล และ 3. การปรับโครงสร้างทางกรรมการศาสนาหรือคณะกรรมการชะรีอะฮ์ที่มีความเหมาะสม

จากประสบการณ์ของบริษัทพบว่า การสร้างความเข้าใจและทักษะด้านการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่ถูกต้องให้แก่บุคลากรตัวแทนของบริษัทนั้นเป็นเรื่องที่สำคัญ เนื่องจากเมื่อบุคลากรตัวแทนมีความมั่นใจในการสื่อสารกับผู้บริโภคมุสลิมแล้ว จะส่งผลให้บุคลากรตัวแทนมีความกล้าที่นำเสนอผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลออกสู่กลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายในตลาดตะกาฟูลเพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ การสร้างองค์ความรู้และข้อมูลข่าวสารที่ถูกต้องเกี่ยวกับตะกาฟูลให้กับผู้บริโภคก็เป็นเรื่องสำคัญที่ควรได้รับการกระตุ้นควบคู่กันไปกับการพัฒนาบุคลากรเช่นกัน

สำหรับแนวคิดที่จะแยกจดทะเบียนตะกาฟูลออกเป็นบริษัทต่างหาก แยกจากบริษัทแม่นั้นเป็นเรื่องยากในทางปฏิบัติ เนื่องจากข้อจำกัดหลายประการ อาทิ จำนวนใบอนุญาตของธุรกิจประกันชีวิตที่มีจำกัด ข้อจำกัดในเรื่องของต้นทุน ข้อจำกัดในเรื่องของกฎเกณฑ์และระเบียบของธุรกิจประกัน เช่น การบริหารและ

รักษาเงินสำรองของบริษัทเพื่อเป็นหลักประกันให้แก่ผู้บริโภคร และข้อจำกัดในเรื่องของการออกรูปแบบผลิตภัณฑ์ เป็นต้น

ถึงแม้การแยกจดทะเบียนตะกั่วฟูลออกเป็นบริษัทเพื่อสร้างความโปร่งใสให้แก่กลุ่มผู้บริโภคมุสลิมจะเป็นเรื่องที่เป็นไปได้ยาก แต่ในความเป็นจริงแล้วบริษัทสามารถที่จะส่งเสริมและสร้างความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์ให้เกิดขึ้นได้จากการกำหนดรูปแบบการดำเนินงานและบริหารงานที่ชัดเจน โดยในส่วนของเมืองไทยตะกั่วฟูลเองก็ได้แยกส่วนการดำเนินงานในทุกะระดับออกจากระบบประกันชีวิตทั่วไปอย่างชัดเจน ทั้งในส่วนของการบริหาร การออกผลิตภัณฑ์ การลงทุน และการปฏิบัติงาน

สำหรับมุมมองของบริษัทที่มีต่อแนวคิดของการจัดตั้งคณะกรรมการชะรีอะฮ์ส่วนกลางของประเทศนั้น บริษัทมองว่าเป็นเรื่องดี แต่ถ้าคณะกรรมการชะรีอะฮ์ส่วนกลางขาดบุคลากรที่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบการเงินอิสลามก็อาจก่อให้เกิดปัญหาได้ ดังนั้น ในบางสถานการณ์การจัดตั้งคณะกรรมการทางศาสนาเฉพาะบริษัทจึงยังคงมีความสำคัญและจำเป็นอยู่

ในแง่ของข้อจำกัดทางด้านกฎหมายและการลงทุนที่บริษัทต้องเผชิญพบว่า แหล่งลงทุนที่ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ภายในประเทศมีจำนวนน้อย อีกทั้งการลงทุนในต่างประเทศยังทำได้ค่อนข้างลำบาก เนื่องจากติดปัญหาข้อจำกัดด้านทรัพย์สินเพื่อการลงทุน นอกจากนี้ ประเทศไทยในปัจจุบันยังขาดกฎหมายเฉพาะที่ควบคุมดูแลระบบการเงินและการประกันอิสลาม ดังนั้น เพื่อเป็นส่งเสริมการลงทุนในตลาดตะกั่วฟูลรัฐจึงควรเข้ามาส่วนช่วยในการสนับสนุน ผลักดัน และลดช่องว่างของข้อจำกัดดังกล่าวเพื่อให้ตลาดตะกั่วฟูลขยายตัวได้ดีขึ้น

6.4.2 กลุ่มผู้ลงทุนทั่วไป

การศึกษาถึงมุมมองของผู้ลงทุนในตลาดประกันเพื่อวิเคราะห์ถึงลักษณะของผู้บริโภค รวมไปถึงความต้องการของผู้บริโภคในตลาดตะกั่วฟูล จะใช้การวิเคราะห์จากการสัมภาษณ์เชิงลึกกลุ่มผู้บริโภคในพื้นที่สำรวจในกรุงเทพมหานคร ซึ่งมีผลการศึกษาและข้อสรุปดังนี้

ผลการศึกษาจากแบบสอบถาม

ผลการสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมายทั้งประชากรที่เป็นมุสลิม (Muslim) และมีไม่มุสลิม (Non-Muslim) จากการสำรวจ 5 พื้นที่ในกรุงเทพมหานคร คือ ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยสำนักงานใหญ่ ธนาคาร

อิสลามแห่งประเทศไทยสาขาย่อย ได้แก่ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ และสาขาถนนรามคำแหง 87 บริษัทไทยประกันชีวิตสำนักงานใหญ่ บริษัทเมืองไทยประกันชีวิตสำนักงานใหญ่ และคณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยได้ทำการเก็บแบบสอบถามและสัมภาษณ์ กลุ่มตัวอย่างจำนวน 85 คน ข้อมูลจากการสอบถามแบ่งเป็น 3 ส่วน คือ ข้อมูลทั่วไป ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับตะกาฟูล และการลงทุนในประกันภัย ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

จากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างจำนวน 85 คน ประกอบด้วย คนมุสลิม 34 คน (ร้อยละ 40) และคนที่ไม่ใช่มุสลิม 51 คน (ร้อยละ 60) โดยกลุ่มตัวอย่างมีสัดส่วนของเพศหญิงและเพศชายคิดเป็นร้อยละ 71.8 และ 28.2 ตามลำดับ ทั้งนี้ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะมีอายุระหว่าง 30-59 ปี (ร้อยละ 76.5) ตามด้วยกลุ่มผู้ที่มีอายุน้อยกว่า 30 ปี (ร้อยละ 20) และกลุ่มที่มีอายุตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป (ร้อยละ 3.5) ตามลำดับ ภูมิสำเนาของผู้ตอบแบบสอบถามอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร (ร้อยละ 57.6) และมีภูมิสำเนาอยู่ในต่างจังหวัด (ร้อยละ 42.4)

ระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่าส่วนใหญ่เป็นผู้ที่จบการศึกษาในระดับปริญญาตรี (ร้อยละ 49.4) ตามด้วยผู้ที่จบการศึกษาสูงกว่าระดับปริญญาตรี (ร้อยละ 28.2) และต่ำกว่าระดับปริญญาตรี (ร้อยละ 22.4) ตามลำดับ

อาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่เป็นข้าราชการหรือพนักงานรัฐวิสาหกิจ (ร้อยละ 42.4) รองลงมาคือพนักงานบริษัทหรือลูกจ้าง (ร้อยละ 21.2) ตามด้วยธุรกิจส่วนตัวหรือค้าขาย (ร้อยละ 10.6) พ่อบ้านแม่บ้าน (ร้อยละ 7.1) และนักเรียนนักศึกษา (ร้อยละ 5.9) ตามลำดับ และร้อยละ 12.9 เป็นผู้ประกอบอาชีพอื่น ๆ เช่น อาชีพอิสระ ข้าราชการจ้าง ตัวแทนประกัน เป็นต้น

ส่วนที่ 2 การรับรู้ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับตะกาฟูล

จากการสำรวจพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ร้อยละ 74 เคยได้ยินเกี่ยวกับตะกาฟูล โดยผู้ที่นับถือศาสนาอิสลามที่เคยได้ยินเกี่ยวกับตะกาฟูลจะมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 88 ในขณะที่ผู้นับถือศาสนาพุทธที่เคยได้ยินเกี่ยวกับตะกาฟูลจะมีสัดส่วนที่น้อยกว่าอยู่ที่ประมาณร้อยละ 65

ในส่วนของการทำความเข้าใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ประกันทั่วไปและตะกาฟูลของกลุ่มตัวอย่างพบว่า กลุ่มตัวอย่างประมาณร้อยละ 55 ทราบว่าการทำประกันภัยทั่วไปนั้นไม่เป็นไปตามหลักชะรีอะฮ์ ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างที่เหลือประมาณร้อยละ 32 ไม่ทราบและร้อยละ 13 ไม่แน่ใจว่าการทำประกันภัยทั่วไปนั้นเป็นไปตามหลักปฏิบัติของชะรีอะฮ์หรือไม่ และเมื่อพิจารณาร่วมกับความแตกต่างทางศาสนาพบว่าร้อยละ 74 ของผู้ที่นับถือศาสนาอิสลามทราบว่าการทำประกันภัยทั่วไปไม่เป็นไปตามหลักชะรีอะฮ์ ในขณะที่ผู้ที่นับถือศาสนาพุทธมีสัดส่วนของผู้ที่ทราบเพียงร้อยละ 43 เท่านั้น อย่างไรก็ตาม เมื่อสำรวจถึงความเข้าใจในเหตุผลที่ทำให้การทำประกันภัยทั่วไปไม่เป็นไปตามหลักของชะรีอะฮ์จะพบว่าผู้ที่ทราบและเข้าใจในเหตุผลมีเพียงร้อยละ 45 ในขณะที่ผู้ที่ไม่ทราบมีสัดส่วนร้อยละ 34 และไม่แน่ใจสัดส่วนร้อยละ 21

ประเด็นที่น่าสนใจคือ จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่นับถือศาสนาอิสลามที่ทราบเหตุผลดังกล่าวมีร้อยละ 50 ในขณะที่มีผู้ที่นับถือศาสนาพุทธที่ทราบถึงเหตุผลดังกล่าวมีร้อยละ 41 ซึ่งจะเห็นได้ว่ามีขนาดไม่แตกต่างกันมาก

จากการสำรวจความเข้าใจเกี่ยวกับการลงทุนในตะกาฟูลพบว่า กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 52 ทราบว่าการลงทุนในตะกาฟูลเป็นการลงทุนที่ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ ในขณะที่ผู้ที่ไม่ทราบและไม่แน่ใจคิดเป็นร้อยละ 31 และ 18 ตามลำดับ โดยผู้ที่นับถือศาสนาอิสลามส่วนมากมักทราบว่าการลงทุนในตะกาฟูลนั้นเป็นไปตามหลักชะรีอะฮ์ ในขณะที่สัดส่วนของผู้ที่นับถือศาสนาพุทธมีจำนวนไม่มากนัก ในส่วนของการเปิดกว้างพบว่าผู้บริโภคร้อยละ 64 ทราบว่าผู้ที่ไม่นับถือศาสนาอิสลามสามารถลงทุนในตะกาฟูลได้ ในขณะที่ผู้ที่ไม่ทราบและไม่แน่ใจคิดเป็นร้อยละ 27 และร้อยละ 9 ตามลำดับ โดยสัดส่วนของผู้ที่ทราบใกล้เคียงกันในทุกกลุ่มผู้นับถือศาสนาอิสลามและพุทธ นอกจากนี้ ผู้บริโภคส่วนใหญ่เห็นด้วยที่ผู้ที่นับถือศาสนาอื่น ๆ สามารถลงทุนในตะกาฟูลได้ (ร้อยละ 88) โดยเป็นผู้ที่นับถือศาสนาอิสลามที่เห็นด้วยร้อยละ 97 เห็นด้วย และผู้ที่นับถือศาสนาพุทธที่เห็นด้วยร้อยละ 82

ในส่วนของการเหมือนหรือความแตกต่างระหว่างประกันภัยทั่วไปและตะกาฟูลพบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่ทราบว่าการลงทุนในตะกาฟูลมีความแตกต่างจากการลงทุนในประกันภัยทั่วไปร้อยละ 53 ในขณะที่ผู้ที่ไม่ทราบและไม่แน่ใจคิดเป็นร้อยละ 32 และ 15 ตามลำดับ เมื่อพิจารณาตามศาสนาจะพบว่าสัดส่วนของผู้ที่ทราบเท่ากันทั้งสองศาสนา ที่ร้อยละ 53 แต่เมื่อถามถึงความสามารถในการทดแทนระหว่างการลงทุนในประกันภัยทั่วไปและตะกาฟูลพบว่า ผู้บริโภคร้อยละ 40 ไม่แน่ใจว่าการลงทุนทั้งสองจะสามารถทดแทนกันได้ ในขณะที่ผู้ที่คิดว่าสามารถทดแทนได้มีเพียงร้อยละ 37 และผู้ที่คิดว่าไม่สามารถทดแทนได้คิด

เป็นร้อยละ 22 และเมื่อจำแนกตามศาสนาพบว่า ผู้ที่นับถือศาสนาอิสลามไม่แน่ใจว่าการลงทุนประกันภัยทั่วไปและตะกาฟูลสามารถทดแทนกันได้ คิดเป็นร้อยละ 44 ในขณะที่ผู้ที่คิดว่าไม่สามารถทดแทนกันได้มีถึงร้อยละ 32 แต่ผู้ที่นับถือศาสนาพุทธส่วนใหญ่คิดว่าสามารถทดแทนกันได้ โดยคิดเป็นร้อยละ 47

ส่วนที่ 3 แนวโน้มของการเลือกลงทุนในประกันภัยทั่วไปและตะกาฟูล

จากการสำรวจพบว่า ผู้บริโภครายที่ไม่เลือกลงทุนในประกันภัยเลยมีถึงร้อยละ 37 เลือกลงทุนในประกันภัยทั่วไปเพียงอย่างเดียวร้อยละ 49 เลือกลงทุนในตะกาฟูลเพียงอย่างเดียว ร้อยละ 7 และเลือกลงทุนทั้งในประกันภัยทั่วไปและตะกาฟูลร้อยละ 7 จะเห็นได้ว่าคนกลุ่มใหญ่ไม่ได้ลงทุนในประกันภัย และหากลงทุนก็ลงทุนในประกันภัยทั่วไปเป็นส่วนมาก การลงทุนในตะกาฟูลยังคงน้อยมากโดยเปรียบเทียบ

โดยหากพิจารณาเฉพาะกลุ่มคนมุสลิมจากกลุ่มตัวอย่างพบว่าส่วนใหญ่ถึงสองในสามไม่ลงทุนในประกันภัย ในขณะที่เลือกลงทุนในตะกาฟูลเพียงอย่างเดียวมีขนาดร้อยละ 18 และเลือกลงทุนในประกันภัยทั่วไปเพียงอย่างเดียวมีขนาดร้อยละ 15 ซึ่งแตกต่างกันอย่างชัดเจนกับกลุ่มคนที่มิใช่มุสลิมที่มีเพียงร้อยละ 16 ที่ไม่ลงทุนในประกันภัย ในขณะที่ร้อยละ 73 ลงทุนในประกันภัยทั่วไป และร้อยละ 12 ลงทุนในทั้งประกันภัยทั่วไปและตะกาฟูล

นอกจากนี้ ผลการสำรวจยังระบุว่าผู้บริโภครายส่วนใหญ่ลงทุนในประกันชีวิตในสัดส่วนที่มากกว่าลงทุนในประกันวินาศภัย โดยสัดส่วนการลงทุนในประกันชีวิตอย่างเดียวคิดเป็นร้อยละ 82 ตามด้วยการลงทุนทั้งประกันชีวิตและประกันวินาศภัยร้อยละ 15 ในขณะที่การลงทุนในประกันวินาศภัยอย่างเดียวร้อยละ 4

เหตุผลที่กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เลือกลงทุนในประกัน คือ เพื่อสร้างความมั่นคงทางการเงินให้แก่ครอบครัวในอนาคตในรูปแบบของประกันออมทรัพย์ และเพื่อการลดหย่อนภาษี นอกจากนี้ยังเป็นหลักประกันความเสี่ยงโดยให้ความคุ้มครองด้านชีวิตและทรัพย์สิน รวมถึงประโยชน์ด้านค่ารักษาพยาบาลที่ครอบคลุมในยามเจ็บป่วย ทั้งนี้ เหตุผลในการลงทุนตะกาฟูลจะมีลักษณะคล้ายคลึงกับประกันภัยทั่วไปในแง่ของผลประโยชน์ที่ได้รับ และเนื่องจากตะกาฟูลต้องถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ จึงเป็นจุดดึงดูดและเป็นทางเลือกใหม่สำหรับชาวมุสลิมที่แสวงหาการลงทุนในประกันภัยที่ถูกต้องตามหลักศาสนา

ในอีกด้าน สาเหตุที่ทำให้คนตัดสินใจไม่ลงทุนในประกันภัย เนื่องจากมองว่าการลงทุนในประกันภัยไม่มีความจำเป็น ผลตอบแทนไม่คุ้มค่า และการขาดความรู้ด้านการลงทุนนี้

หากพิจารณาในส่วนของความสนใจการลงทุนในตะกั่วฟูลโดยเฉพาะ พบว่าผู้บริโภคมองไม่สนใจมีร้อยละ 32 ไม่แน่ใจร้อยละ 22 แต่ส่วนใหญ่สนใจที่จะลงทุนในตะกั่วฟูลถึงร้อยละ 46 โดยเป็นมุสลิมและพุทธใกล้เคียงกันที่ร้อยละ 47 และ ร้อยละ 45 สำหรับเหตุผลที่ทำให้ผู้บริโภคมองไม่สนใจลงทุนในตะกั่วฟูลจากการสำรวจ พบว่ามีเหตุผลเช่นเดียวกับการทำประกันภัยโดยทั่วไป เช่น การออมทรัพย์ การลดหย่อนภาษี ความคุ้มครอง ผลตอบแทนที่คุ้มค่า และการสร้างรากฐานอนาคตให้กับครอบครัว เป็นต้น แต่เหตุผลที่สำคัญคือการเป็นประกันภัยที่ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ ซึ่งเป็นเหตุผลทางศาสนาที่คนมุสลิมในกลุ่มสำรวจให้ความสำคัญค่อนข้างมาก ส่วนเหตุผลที่ทำให้ผู้บริโภคไม่สนใจลงทุนในตะกั่วฟูล พบว่ามีเหตุผลเช่นเดียวกับการไม่ลงทุนในประกันภัย เช่น ขาดความรู้และไม่เห็นถึงความจำเป็น และมีช่องทางการลงทุนอื่นที่ให้ผลตอบแทนที่ดีกว่า เป็นต้น นอกจากนี้ การไม่รู้จักหรือไม่ทราบถึงรายละเอียดเกี่ยวกับตะกั่วฟูลยังเป็นเหตุผลหลักที่ทำให้ผู้บริโภคมองไม่สนใจและไม่แน่ใจที่จะลงทุนในตะกั่วฟูลอีกด้วย เนื่องจากตลาดตะกั่วฟูลยังอยู่ในระยะเริ่มต้น ข้อมูลข่าวสารและความเข้าใจเกี่ยวกับตะกั่วฟูลจึงยังไม่ไปถึงผู้บริโภคเท่าที่ควร เมื่อเปรียบเทียบกับประกันภัยทั่วไปที่อยู่ในตลาดประกันมานานกว่าได้ ดังนั้นการขาดการประชาสัมพันธ์ด้านข้อมูลดังเช่นปัจจุบันจึงเป็นอุปสรรคสำคัญที่ทำให้ผู้บริโภคมองไม่มั่นใจและไม่เลือกลงทุนในตะกั่วฟูลมากนัก

6.4.3 กลุ่มผู้วางนโยบาย

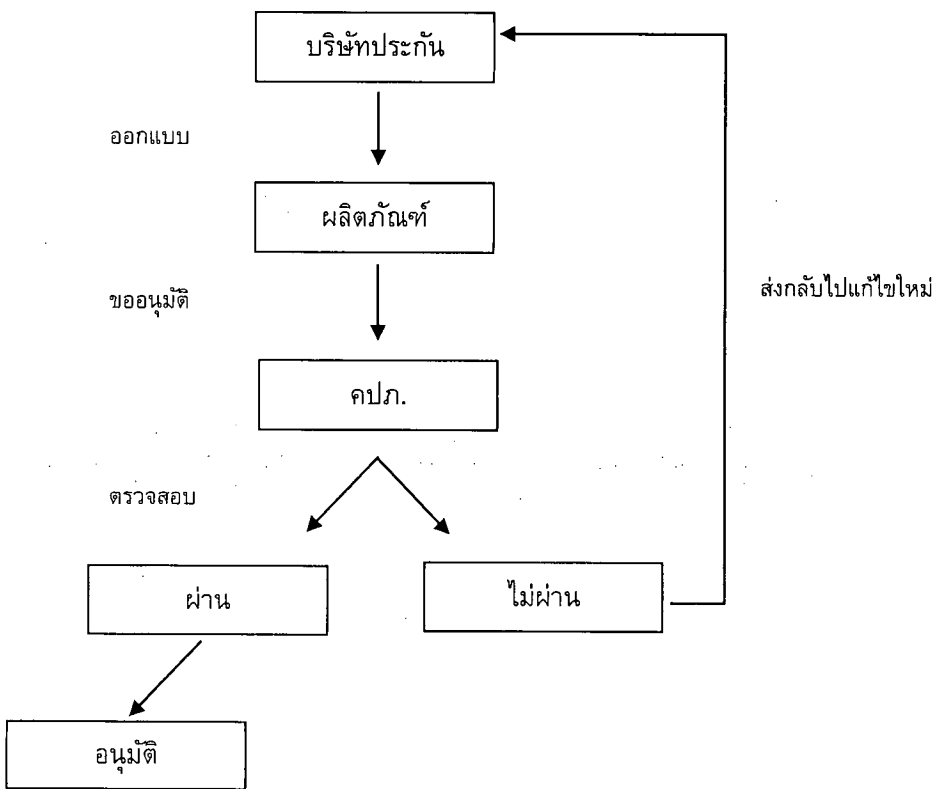
การศึกษาบทบาทของผู้วางนโยบายที่มีต่อการพัฒนาตลาดตะกั่วฟูลในประเทศไทยในครั้งนี้ จะเป็นการวิเคราะห์จากบทสัมภาษณ์เชิงลึกของผู้วางกรอบนโยบายด้านการประกันภัยและการเงินของประเทศหรือคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ซึ่งมีรายละเอียดโดยสรุปดังนี้

บทสรุปการสัมภาษณ์คุณไพฑูรย์ เปี่ยมเมตตา ผู้อำนวยการฝ่ายกำกับผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.)

ตะกั่วฟูลในประเทศไทยยังมีขนาดเล็กเนื่องจากยังอยู่ในช่วงเริ่มต้น ดังนั้นในปัจจุบัน คปภ.จึงยังให้ความสำคัญกับตะกั่วฟูลเฉพาะเช่นผลิตภัณฑ์ในรูปแบบประกันตัวหนึ่งเท่านั้น สำหรับขอบเขตหน้าที่ของคปภ.ในการควบคุมดูแลผลิตภัณฑ์ตะกั่วฟูลจะครอบคลุมเพียงการอนุมัติผลิตภัณฑ์และการตรวจสอบทางการเงินเท่านั้น โดยคปภ.จะไม่ได้มีหน้าที่ในการตรวจสอบความถูกต้องในแง่ของข้อปฏิบัติทางศาสนา ซึ่งการตรวจสอบความเหมาะสมของผลิตภัณฑ์ตามกฎหมายระเบียบทางศาสนาจะเป็นหน้าที่ของคณะกรรมการด้านศาสนาของแต่ละบริษัท

ทุกผลิตภัณฑ์ที่ออกโดยบริษัทประกันจำเป็นที่จะต้องขออนุญาตและให้คปภ.ตรวจสอบก่อนออกสู่ตลาดทุกครั้ง หากคปภ.ตรวจพบข้อบกพร่องใด ๆ คปภ.จะส่งเรื่องกลับไปยังบริษัทเจ้าของผลิตภัณฑ์เพื่อทำการแก้ไขให้ถูกต้องก่อนที่จะมีการอนุมัติและรับรองผลิตภัณฑ์ต่อไป สำหรับการตรวจสอบผลิตภัณฑ์ของคปภ.โดยหลักการจะเป็นการตรวจสอบว่าผลิตภัณฑ์ที่ออกแบบเป็นไปตามหลักทางการเงินและการบัญชีหรือไม่ และบริษัทที่ออกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลนั้นมีคณะกรรมการทางศาสนาหรือไม่ โดยรูปที่ 6.6 สรุปกระบวนการในการออกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล

รูปที่ 6.6 กระบวนการในการออกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล



ปัญหาที่พบในปัจจุบันคือ ประชาชนชาวมุสลิมส่วนมากขาดความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์ เนื่องจากส่วนใหญ่มีความเชื่อว่าผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลในปัจจุบันนั้นมีเพียงแต่รูปแบบ แต่การนำไปปฏิบัติจริงยังไม่สามารถทำให้ถูกต้องสมบูรณ์ตามหลักการทางศาสนาได้ ทางด้านธนาคารอิสลามเองก็ได้ตระหนักถึงปัญหาดังกล่าว ธนาคารจึงมีความพยายามที่จะผลักดันให้คปภ.จัดตั้งคณะกรรมการชะรีอะฮ์ขึ้นเพื่อทำหน้าที่เป็น

หน่วยงานส่วนกลางที่จะคอยตรวจสอบความถูกต้องตามหลักการทางศาสนาของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลภายใต้การควบคุมของคปภ. อย่างไรก็ตาม คปภ.มองว่า ตลาดตะกาฟูลในประเทศไทยยังมีขนาดเล็กมาก การจัดตั้งคณะชะรีอะฮ์ส่วนกลางเพื่อมาดูแลผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลในปัจจุบันจึงยังไม่คุ้มค่าแก่การลงทุน

ในมุมมองของคปภ. ตลาดตะกาฟูลน่าจะมีแนวโน้มขยายตัวขึ้นตามจำนวนประชากรมุสลิมในประเทศไทย แต่ถึงกระนั้น ในปัจจุบันทางคปภ.เองก็ยังไม่เห็นแผนส่งเสริมและผลักดันตะกาฟูลอย่างเป็นรูปธรรม ทำนองเดียวกันกับสำนักจุฬาราชมนตรีที่ยังไม่ได้เข้ามามีส่วนร่วมในการผลักดันตะกาฟูลอย่างชัดเจน เนื่องจากในปัจจุบันตะกาฟูลยังมีข้อถกเถียงในแง่ของหลักการและความถูกต้องทางศาสนาอยู่มาก ทางออกภายใต้สถานการณ์ในปัจจุบันคือ การสร้างความเชื่อถือในตัวระบบและผลิตภัณฑ์ให้เกิดขึ้นในกลุ่มประชากรมุสลิม เช่น การแยกบริษัทตะกาฟูลออกจากบริษัทประกันภัยทั่วไป และการประชาสัมพันธ์เพื่อสร้างความเข้าใจที่ถูกต้องในตัวผลิตภัณฑ์ อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันการแยกบริษัทตะกาฟูล ออกมาต่างหากก็เป็นเรื่องที่เป็นไปได้ยาก เนื่องจากต้องใช้ต้นทุนสูง และมีข้อจำกัดทางด้านกฎหมายหลายประการ

ถึงแม้คปภ.จะยังไม่มีแผนการส่งเสริมการขายตลาดของตะกาฟูลอย่างชัดเจน แต่คปภ.เองก็มีเจตนาและความคาดหวังที่จะสนับสนุนให้ตลาดตะกาฟูลในประเทศขยายตัวเพื่อป้องกันการเกิดปัญหาอุปสงค์ในประเทศไหลไปยังต่างประเทศผ่านช่องทางการเปิดตลาดเสรีทางการเงิน และช่องทาง E-commerce เป็นต้น ยังมองว่าการเปิด AEC เป็นเรื่องที่ดี ทำให้ตลาดประกันมีความหลากหลาย เกิดการแข่งขัน ซึ่งเป็นผลดีต่อผู้บริโภค อย่างไรก็ตาม การปรับตัวของผู้ประกอบการรายย่อยให้สามารถคงอยู่ได้ในตลาดที่มีความหลากหลายนั้น อาจจะต้องใช้การแข่งขันด้านราคาเข้าช่วยเพื่อให้บริษัทอยู่ได้

อุปสรรคสำคัญที่ส่งผลให้ตลาดตะกาฟูลมีขนาดเล็ก คือ การมีข้อจำกัดทางด้านการลงทุนและข้อจำกัดทางด้านกฎหมายที่เป็นอุปสรรคด้านช่องทางการจัดจำหน่ายและการเข้าถึงตลาดของผู้ประกอบการขนาดเล็ก นอกจากนี้ การออกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลให้มีความโปร่งใสเป็นเรื่องค่อนข้างยาก เนื่องจากในปัจจุบันผู้ประกอบการบางแห่งก็ยังใช้พอร์ทการลงทุนร่วมกันอยู่

6.5 บทสรุปมุมมองที่มีต่ออนาคตของตะกาฟูลในประเทศไทย

การสัมภาษณ์เชิงลึกจากทั้ง 3 ภาคส่วนทั้งในกลุ่มผู้ประกอบการที่มีความเชี่ยวชาญด้านตลาดตะกาฟูล กลุ่มผู้ลงทุนในประเทศ และกลุ่มผู้วางกรอบนโยบายได้ข้อสรุปเกี่ยวกับมุมมองที่มีต่ออนาคตของตะกาฟูลในประเทศไทย ดังนี้

กลุ่มผู้ประกอบการที่มีความเชี่ยวชาญด้านตลาดตะกาฟูล

แม้การให้บริการตะกาฟูลจะมีกำไรน้อย แต่บริษัทก็ยังคงมีเป้าหมายที่จะขยายตลาดตะกาฟูลต่อไปในอนาคต เนื่องจากบริษัทมีเป้าหมายที่จะเปิดตลาดในกลุ่มมุสลิม ทั้งเพื่อเปิดโอกาสให้ผู้บริโภคมุสลิมในประเทศได้เข้าถึงความคุ้มครองชั้นพื้นฐาน และผู้ที่มีเชื้อมุสลิมก็สามารถมีทางเลือกของผลิตภัณฑ์ด้านการประกันภัยเพิ่มเติมนอกเหนือจากการประกันภัยทั่วไปที่มีอยู่แล้ว กลุ่มผู้ประกอบการมองว่า ตะกาฟูลมีแนวโน้มที่จะเติบโตไปในทิศทางที่ดีในตลาดประกัน เนื่องจากมีอุปสงค์ในตลาดอยู่มากทั้งในกลุ่มผู้บริโภคมุสลิมที่มีความพร้อมและกำลังมองหาอุปทานตะกาฟูลในตลาด กลุ่มผู้บริโภคเก่าที่รอรกรมธรรม์สิ้นอายุ และกลุ่มผู้บริโภคทั่วไปที่ไม่ใช่มุสลิม

การดำเนินงานและบริหารงานของตะกาฟูลและการประกันทั่วไปได้แยกส่วนการบริหาร การลงทุน และบุคลากรบางฝ่ายออกจากกันอย่างชัดเจนเพื่อให้เกิดความโปร่งใสสอดคล้องกับหลักการทางศาสนา นอกจากนี้ เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภค บริษัทจึงจำเป็นต้องจัดตั้งคณะกรรมการชะรีอะฮ์ขึ้นเพื่อคอยตรวจสอบความถูกต้องและความเหมาะสมของผลิตภัณฑ์ตามหลักชะรีอะฮ์

สำหรับปัญหาและอุปสรรคสำคัญที่มีผลต่อการขยายตัวของตลาดตะกาฟูลคือ (1) การขาดบุคลากรที่มีความรู้ความเข้าใจในระบบของตะกาฟูล ทำให้เกิดข้อจำกัดในช่องทางการสื่อสารระหว่างบุคลากรตัวแทนและผู้บริโภค และ (2) การขาดการประชาสัมพันธ์และการใช้ข้อมูลข่าวสารที่ถูกต้องแก่ผู้บริโภค

กลุ่มผู้ลงทุน

กลุ่มผู้ลงทุนหรือผู้ซื้อประกันภัยทั่วไปที่มีต่อตะกาฟูลส่วนใหญ่ยังไม่รู้จักว่าตะกาฟูลคืออะไร หรือถ้าเคยได้ยินบ้างก็มีความไม่แน่ใจว่าตะกาฟูลเหมือนหรือต่างจากประกันภัยทั่วไปอย่างไร ตะกาฟูลถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์หรือไม่ ซึ่งคนมุสลิมจะให้ความสำคัญกับการลงทุนที่ถูกต้องตามหลักศาสนา ดังนั้น การลงทุนในประกันภัยทั่วไปซึ่งเกี่ยวข้องกับดอกเบี้ยจึงผิดหลักศาสนาแน่นอน

ผู้ลงทุนส่วนมากลงทุนในประกันภัยเพื่อการเข้าถึงความคุ้มครอง อย่างไรก็ดี การลดหย่อนภาษีก็ถือเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ส่งผลต่อแรงจูงใจในการเลือกลงทุนของผู้บริโภค ดังนั้น การออกนโยบายสนับสนุนการลงทุนทางด้านภาษีจึงอาจเป็นแนวทางหนึ่งที่สามารถดึงดูดนักลงทุนได้

สำหรับอุปสรรคสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจลงทุนในตะกั่วฟูลของผู้บริโภคคือ การขาดการประชาสัมพันธ์ในด้านข้อมูล และช่องทางในการเข้าถึงบริการของผู้บริโภคมีจำกัด ดังนั้น การสนับสนุนส่งเสริมการลงทุนในด้านประกันภัย และการประชาสัมพันธ์ด้านตะกั่วฟูลจะช่วยให้นักลงทุนทราบถึงข้อมูล และอาจมีส่วนช่วยในการดึงดูดการลงทุนในตะกั่วฟูลได้อีกทางหนึ่ง

ผู้วางนโยบาย

ผู้ที่มีบทบาทสำคัญในการวางกรอบนโยบายคือสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย หรือ คปภ.ได้ออกแผนพัฒนาการประกันภัยขึ้นเพื่อใช้เป็นแนวทางในระดับและส่งเสริมการขยายตัวของตลาดประกันภัยในประเทศ โดยปัจจุบัน คปภ.ได้ดำเนินงานตามแผนพัฒนาการประกันภัยฉบับที่ 3 (2559 – 2563) ซึ่งมียุทธศาสตร์สำคัญของการพัฒนาระบบประกันภัยของประเทศดังนี้

1. การเพิ่มศักยภาพอุตสาหกรรมประกันภัยผ่านการส่งเสริมศักยภาพผู้ประกอบการ เช่น ยกระดับมาตรฐานเงินกองทุน การผ่อนคลายข้อจำกัดในสัดส่วนผู้ถือหุ้นต่างชาติ และการเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการต้นทุน รวมไปถึงการออกนโยบายสนับสนุนเพื่อยกระดับมาตรฐานการดำเนินธุรกิจประกันภัย และพฤติกรรมทางตลาดของระบบประกันภัย เช่น การกำหนดคุณสมบัติและความสามารถที่เหมาะสมของผู้มีอำนาจในการจัดการ (Significant Person) และการพัฒนาการกำกับช่องทางการจำหน่าย เป็นต้น

2. การเสริมสร้างความรู้และส่งเสริมให้ประชาชนได้เข้าใจในเรื่องการบริหารความเสี่ยงและสามารถเข้าถึงการประกันภัยได้อย่างเท่าเทียม รวมไปถึงการส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันภัยให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค และการขยายช่องทางในการเข้าถึงประกันภัยของผู้บริโภคให้มีความหลากหลายขึ้น

3. การสร้างสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการแข่งขันผ่านการผ่อนคลายการกำกับผลิตภัณฑ์ประกันภัย การปรับปรุงกระบวนการให้ความเห็นชอบผลิตภัณฑ์ รวมไปถึงส่งเสริมการเชื่อมโยงตลาดประกันภัยในภูมิภาคอาเซียน

4. การเสริมสร้างโครงสร้างพื้นฐานด้านการประกันภัย เช่น การพัฒนาและเสริมสร้างศักยภาพบุคลากรประกันภัย การผลักดันมาตรการทางภาษีเพื่อส่งเสริมการลงทุนในธุรกิจประกันภัย และการปรับปรุงและพัฒนากฎหมายเกี่ยวข้อง เป็นต้น

เมื่อพิจารณาเกี่ยวกับตะกาฟูเป็นการเฉพาะ ผู้วางนโยบายมีมุมมองว่า อุปสรรคสำคัญที่มีผลต่อการขยายตัวของตะกาฟูในประเทศไทยมีสาเหตุส่วนหนึ่งมาจากการขาดบุคลากรที่มีความรู้และความเข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์ และอีกส่วนหนึ่งมาจากการขาดการประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารที่ถูกต้องแก่ผู้บริโภค ซึ่งการสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภคชาวมุสลิม สามารถช่วยเปิดโอกาสและช่วยส่งเสริมการขยายฐานตลาดของตะกาฟูในอนาคตให้มีขนาดใหญ่ขึ้น

สำหรับกลุ่มผู้วางกรอบนโยบายเองก็มีเจตนาและความคาดหวังที่จะสนับสนุนให้ตลาดตะกาฟูในประเทศไทยขยายตัวเพื่อป้องกันการเกิดปัญหาอุปสงค์ในประเทศไหลไปยังต่างประเทศผ่านช่องทางการเปิดตลาดเสรีทางการเงิน และช่องทาง E-commerce ที่จะทำให้พรมแดนระหว่างประเทศไม่มีความหมายอีกต่อไป และหากภาคประกันภัยของไทยเองไม่มีการปรับตัวให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงนี้ก็จะถูกบริษัทนอกประเทศแย่งตลาดไปได้

บทที่ 7

การวิเคราะห์ศักยภาพของตลาดตะกาฟูล ในประเทศไทยโดยวิธี SWOT

แม้ว่าหลายฝ่ายมีความต้องการที่จะให้ตะกาฟูลมีการเติบโตในประเทศไทย แต่จะมีความเหมาะสมในการผลักดันให้เกิดตะกาฟูลในประเทศไทยหรือไม่ สามารถพิจารณาได้จากศักยภาพของประเทศไทยที่มีต่อตลาดตะกาฟูล โดยงานวิจัยได้สรุปผลจากการวิเคราะห์ลักษณะและโครงสร้างของตะกาฟูลกับประกันภัยทั่วไปในบทที่ 2 สถานการณ์ของตะกาฟูลที่เกิดขึ้นในตลาดโลกในปัจจุบันในบทที่ 3 การวิเคราะห์ประสิทธิภาพระหว่างตะกาฟูลกับประกันภัยทั่วไปในบทที่ 5 ประกอบกับสถานการณ์แวดล้อม และมุมมองต่ออนาคตของตะกาฟูลในประเทศไทยจากกลุ่มผู้เกี่ยวข้องกับตะกาฟูลในบทที่ 6 เพื่อใช้ในการวิเคราะห์ SWOT โดยแบ่งเป็นการวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมทั้งภายในและภายนอก ดังนี้

7.1 สภาวะแวดล้อมภายใน

7.1.1 จุดแข็ง (Strengths)

จุดแข็ง (Strengths) หมายถึง ความสามารถและสภาวะแวดล้อมภายในที่เป็นบวกหรือเป็นข้อดีที่สามารถนำมาใช้ให้เป็นประโยชน์เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์

S1 ตะกาฟูลเป็นทางเลือกการออมที่คุ้มค่าและสอดคล้องกับหลักชะรีอะฮ์

จากการสำรวจพบว่า กลุ่มที่น่าจะให้ความสนใจในการลงทุนในตะกาฟูลในระยะแรกยังคงเป็นกลุ่มที่ให้ความสำคัญกับความถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลามเป็นหลัก การพัฒนาตลาดตะกาฟูลจะเปิดโอกาสให้ทั้งบริษัทประกันและชาวมุสลิมที่ไม่สามารถเข้าถึงการลงทุนในประกันภัยทั่วไปได้อันเนื่องจากขัดกับหลักชะรีอะฮ์ สามารถลงทุนในตลาดตะกาฟูลได้ โดยนักลงทุนชาวมุสลิมส่วนใหญ่จะไม่ได้สนใจเรื่องผลตอบแทนมากนัก แต่จะสนใจความถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์เป็นสำคัญ ดังนั้นแม้ว่าผลตอบแทนจากการถือตะกาฟูลจะไม่มากเมื่อเทียบกับผลตอบแทนจากการลงทุนทางการเงินอื่นๆ แต่มีความถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ก็จะสามารถดึงดูดชาวมุสลิมที่เคร่งครัดได้

S2 ตะกาฟูลมีประสิทธิภาพด้านต้นทุนและประสิทธิภาพด้านกำไรสูง

ผลการวิเคราะห์จากงานวิจัยนี้ พบว่าบริษัทตะกาฟูลโดยเฉลี่ยมีประสิทธิภาพด้านต้นทุนและประสิทธิภาพด้านกำไรสูงกว่าบริษัทประกันภัยโดยเฉลี่ยทั่วไป (ดังผลสรุปในบทที่ 5 ตารางที่ 5.14 ในงานวิจัยนี้) โดยเฉพาะในอาเซียน บริษัทตะกาฟูลมีประสิทธิภาพด้านต้นทุนสูงที่สุดเป็นอันดับหนึ่งในทั้งการประกันชีวิตและวินาศภัย สะท้อนให้เห็นว่าบริษัทในอาเซียนโดยเฉลี่ยที่ใช้การดำเนินการภายใต้รูปแบบตะกาฟูลมีประสิทธิภาพด้านต้นทุนที่ดีมาก และดีกว่าบริษัทโดยเฉลี่ยที่ใช้การดำเนินการภายใต้รูปแบบประกันภัยทั่วไป บ่งชี้ว่าบริษัทประกันภัยที่เลือกการดำเนินการแบบตะกาฟูลจะได้รับผลตอบแทนทางธุรกิจที่สูงกว่าการดำเนินการแบบประกันภัยทั่วไป ข้อมูลนี้ช่วยสนับสนุนการตัดสินใจของบริษัทเอกชนว่าจะเลือกดำเนินการในธุรกิจตะกาฟูลหรือไม่

S3 ตะกาฟูลได้รับการสนับสนุนจากธนาคารอิสลาม

ตั้งแต่ปี 2551 เป็นต้นมา ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยได้เข้ามาเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับหลายบริษัทตะกาฟูล โดยการช่วยนำเสนอผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลให้กับลูกค้าที่มาใช้บริการทางการเงินกับธนาคารเอง หากพิจารณายอดเงินสมทบผ่านธนาคารอิสลามในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2559 ที่ขยายตัวถึงร้อยละ 340 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2558 ทำให้โอกาสที่ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่ธนาคารร่วมผลักดันจะสามารถเข้าถึงลูกค้าธนาคารสูงขึ้น ซึ่งในปัจจุบันบริษัทตะกาฟูลมีจำนวนสมาชิกใหม่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญผ่านช่องทางธนาคารอิสลามนอกเหนือจากช่องทางตัวแทนแบบแต่ก่อนเท่านั้น

S4 ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลมีความหลากหลายมากขึ้น

การยึดลูกค้าเป็นศูนย์กลาง ส่งผลให้บริษัทต่าง ๆ พัฒนาผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่มอย่างเฉพาะเจาะจง มีความหลากหลายมากขึ้น กล่าวคือรูปแบบการชำระเงินสมทบมีให้เลือกหลายระยะเวลา และตอบสนองต่อความต้องการที่แตกต่างในแต่ละกลุ่มประชากรได้กว้างขวางขึ้น และสามารถแข่งขันกับประกันภัยทั่วไปได้ดีขึ้น อาทิ สมาชิกตะกาฟูลเพื่อการออมทรัพย์ระยะสั้น ตะกาฟูลเพื่อไปประกอบพิธีฮัจญ์ ตะกาฟูลเพื่อการวางแผนชีวิตและออมเงินระยะยาว

S5 ตะกาฟูลมีความทัดเทียมกับประกันภัยทั่วไปในด้านของกฎระเบียบทางการเงิน

ไม่ได้มีกฎหมายใดที่ทำให้ตะกาฟูลมีความเสียเปรียบประกันภัยทั่วไป

S6 ตะกาฟูลสามารถเป็นทางเลือกที่แตกต่างสำหรับผู้ที่ไม่ใช่มุสลิม

ตะกาฟูลมีความแตกต่างกับประกันภัยทั่วไปในแง่ของความเสี่ยง-ผลตอบแทน ในแง่ของการลงทุน ตะกาฟูลอาจมีความเสี่ยงสูงกว่าประกันภัยทั่วไป เนื่องจากตะกาฟูลไม่สามารถลงทุนในพันธบัตรรัฐบาลที่มีความปลอดภัยและเป็นหนึ่งในทางเลือกของการประกันภัยทั่วไปได้ เพราะพันธบัตรรัฐบาลคือตราสารหนี้ที่จ่ายดอกเบี้ยอันเป็นริบฮา์ ตะกาฟูลจึงต้องลงทุนในสุกุก หรือในหุ้นที่ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์แทนซึ่งมีความเสี่ยงที่สูงกว่าตราสารหนี้ทั่วไป แต่ในขณะที่ประกันภัยทั่วไปก็อาจมีความเสี่ยงสูงกว่าตะกาฟูลได้ในแง่ของการจ่ายผลตอบแทนของบริษัท เนื่องจากประกันภัยทั่วไปได้สัญญาชำระเงินคืนแก่ผู้ซื้อประกันในอัตราที่แน่นอนไม่ว่าบริษัทจะได้ผลตอบแทนจากการลงทุนของประกันภัยทั่วไปอย่างไร ซึ่งในบางสถานการณ์ผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนของประกันภัยทั่วไปอาจไม่เพียงพอ ในแง่นี้ประกันภัยทั่วไปจึงมีความเสี่ยงสูงกว่าตะกาฟูล

7.1.2 จุดอ่อน (Weaknesses)

จุดอ่อน (Weaknesses) หมายถึง สถานการณ์หรือสภาวะแวดล้อมภายในที่เป็นผลลบ และจำเป็นต้องมีการปรับปรุงเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ได้

W1 การรับรู้ของตะกาฟูลในประเทศไทยยังน้อยมาก

นักลงทุนทั่วไป หรือแม้กระทั่งชาวมุสลิมในประเทศไทยยังมีการรับรู้เกี่ยวกับตะกาฟูลรวมถึงการเงินอิสลามน้อยมาก นอกจากนี้ ผลสรุปจากแบบสอบถามที่ถามประชาชนทั่วไปทั้งที่เป็นมุสลิมและนับถือศาสนาอื่น พบว่า มีเพียงครึ่งหนึ่งของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดเท่านั้นที่ทราบถึงความแตกต่างระหว่างตะกาฟูลและประกันภัยทั่วไป โดยเหตุผลสำคัญที่กลุ่มตัวอย่างไม่สนใจที่จะลงทุนในตะกาฟูลโดยมากมาจากความไม่เข้าใจว่าตะกาฟูลคืออะไร จึงเกิดความไม่มั่นใจในการลงทุน ส่งผลให้ความต้องการต่อตะกาฟูลในตลาดประกันยังอยู่ในระดับต่ำมาก

W2 ความเข้าใจเกี่ยวกับตะกาฟูลที่คลุมเครือ

ผู้ที่นับถือศาสนาอิสลามบางกลุ่มมีความเชื่อว่าพระเจ้าลิขิตทุกอย่างแล้ว ดังนั้นจึงไม่มีความจำเป็นต้องซื้อประกันชีวิต หรือความคิดที่ว่า การประกันแม้จะใช้ชื่อว่าตะกาฟูลก็ผิดหลักชะรีอะฮ์อยู่ดี เนื่องจากยังอยู่ภายใต้บริษัทแม่ที่ประกอบกิจการประกันภัยทั่วไป อีกทั้ง การมีเงินคืนให้กับสมาชิกตะกาฟูลระหว่างทางยังคงเป็นข้อสงสัยในแง่ของที่มาของเงินคืน ส่งผลให้เกิดความไม่มั่นใจแก่สมาชิกที่เคร่งครัดต่อหลักศาสนาอิสลามว่ามีความถูกต้องหรือไม่ จำนวนประชากรมุสลิมในประเทศไทยจำนวน

มาก ประมาณร้อยละ 60-70 ยังคงมีความกังวลในความโปร่งใสของหลักการในการบริหารงานของตะกาฟูล และเกิดความไม่มั่นใจในผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล เหล่านี้เป็นจุดอ่อนในการเติบโตของตลาดตะกาฟูลอย่างมาก

W3 การออกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลมีต้นทุนสูงกว่าการออกผลิตภัณฑ์ประกันภัยทั่วไป

ในปัจจุบัน บริษัทตะกาฟูลต้องมีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมจากการมีคณะกรรมการชะรีอะฮ์ของแต่ละบริษัทเอง ทำให้เกิดต้นทุนในการดำเนินงานที่สูงกว่า กอปรกับการออกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลใช้เวลาในการบริหารจัดการสูงกว่าการออกผลิตภัณฑ์ประกันภัยทั่วไป เนื่องจากต้องผ่านการอนุมัติของบอร์ดชะรีอะฮ์ก่อน

W4 บุคลากรตัวแทนขาดความเข้าใจเกี่ยวกับตะกาฟูล

จากช่องทางการนำเสนอตะกาฟูลของบริษัทในประเทศไทย ส่วนใหญ่จะผ่านช่องทางตัวแทน ซึ่งปัญหาที่แทบทุกบริษัทเผชิญคล้าย ๆ กัน คือ ตัวแทนของบริษัทไม่มีความมั่นใจที่จะนำเสนอผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล อันเนื่องมาจากความไม่เข้าใจในหลักการตะกาฟูล ไม่สามารถตอบคำถามกับชาวมุสลิมที่ไม่เชื่อว่าตะกาฟูลไม่ผิดหลักศาสนา จึงทำให้ตัวแทนของบริษัทเลือกที่จะขายประกันทั่วไปมากกว่าตะกาฟูล

W5 การขาดการประหยัดจากขนาด (Economies of Scale)

ประชาชนที่นับถือศาสนาอิสลามในประเทศไทยมีขนาดเล็กเพียง 4.2 เปอร์เซ็นต์ของประชากรทั้งประเทศที่ 65.12 ล้านคนในปี 2557¹² ส่งผลให้ประเทศไทยขาดความได้เปรียบโดยพื้นฐานของการมีประชากรส่วนใหญ่เป็นชาวมุสลิม ดังเช่น ประเทศมาเลเซียและอินโดนีเซีย ส่งผลให้ความนิยมของตะกาฟูลยากที่จะเกิดขึ้นได้เองตามธรรมชาติ ประกอบกับการแข่งขันที่รุนแรงจากบริษัทประกันทั่วไปที่ตั้งมาก่อนแล้ว ทำให้บริษัทตะกาฟูลต้องต่อสู้ดิ้นรนมาก เนื่องจากการดำเนินการในขนาดที่ยังเล็กเกินไปที่จะทำให้ต้นทุนต่อตัวผลิตภัณฑ์ลดต่ำลง การประกันภัยทั่วไปมีฐานการตลาดที่ใหญ่อยู่แล้ว ถ้าบริษัทตะกาฟูลไม่สามารถจะเติบโตจากจุดนี้ได้ก็ต้องยอมรับความเสียเปรียบด้านต้นทุนสินค้า เว้นเสียแต่ว่าผู้เข้ามาใหม่จะมีปัจจัยที่พร้อมอยู่ก่อนแล้ว เช่นอาจจะอยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกันอยู่แล้ว เพียงแต่ย้ายการลงทุนมาจากที่อื่น หรือมีการนำร่องทางการตลาดมาพอสมควรแล้ว เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ในอนาคตอัน

¹² การสำรวจสถานะทางสังคม วัฒนธรรม และสุขภาพจิต (ความสุข) คนไทย พ.ศ.2557 สำนักงานสถิติแห่งชาติ

ใกล้ที่เทคโนโลยีดิจิทัลจะเข้ามามีบทบาทในอุตสาหกรรมประกันภัยมากขึ้นในรูปแบบของ InsurTech อาจจะทำให้จุดอ่อนของการไม่ประหยัดต่อขนาดหมดความสำคัญไปได้

W6 จำนวนใบอนุญาตของบริษัทประกันชีวิตค่อนข้างจำกัด

ในปัจจุบันจำนวนใบอนุญาตของบริษัทประกันชีวิตมีทั้งหมด 24 บริษัท ซึ่งในขณะนี้ยังไม่สามารถขอเพิ่มใบอนุญาตเปิดบริษัทประกันชีวิตใหม่ได้อีก ในขณะที่จำนวนใบอนุญาตของบริษัทประกันวินาศภัยนั้นมีจำนวนมากกว่าแบบประกันชีวิตมาก เนื่องจากรูปแบบประกันมีลักษณะสัญญาระยะสั้นจึงมีความเสี่ยงต่ำกว่ารูปแบบประกันชีวิตที่มีลักษณะสัญญาระยะยาว จากข้อจำกัดด้านจำนวนใบอนุญาตของการประกันชีวิต ส่งผลให้การที่บริษัทจะจดทะเบียนแยกเป็นบริษัทใหม่ที่ให้บริการด้านตะกาฟูลออกมาเป็นการเฉพาะเป็นเรื่องที่ยาก

W7 ตะกาฟูลบางรูปแบบไม่สามารถแข่งขันได้

เนื่องจากการจัดการตะกาฟูลในแต่ละบริษัทมีความแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับผู้เชี่ยวชาญหรือคณะกรรมการชะรีอะฮ์กลางของแต่ละประเทศ อาทิ ในบางบริษัทมีการจัดการแบบมุดอรอบะฮ์ ในบางบริษัทมีการจัดการแบบวะกาละฮ์ บางบริษัทมีการมอบเงินฮิบะห์ทุกปีระหว่างทางเหมือนประกันทั่วไป ในขณะที่บางบริษัทที่เคร่งครัดกว่าจะมอบเงินฮิบะห์เมื่อสิ้นสุดสัญญาเพียงครั้งเดียว ซึ่งอาจจะทำให้ความน่าดึงดูดใจของตะกาฟูลดังกล่าวต่ำกว่าประกันทั่วไป ปัจจุบัน ยังไม่มีหน่วยงานใดตอบโต้ได้ อย่างชัดเจนว่ารูปแบบตะกาฟูลแบบใดมีความถูกต้องตามหลักศาสนาากน้อยกว่ากัน ก่อให้เกิดความสับสนในการตัดสินใจออกผลิตภัณฑ์ของบริษัทว่าควรจะทำผลิตภัณฑ์รูปแบบใดที่จะตอบสนองความต้องการของตลาดได้ที่สุดและไม่ผิดหลักชะรีอะฮ์ในขณะเดียวกัน

7.2 สภาวะแวดล้อมภายนอก

7.2.1 โอกาส (Opportunities)

โอกาส (Opportunities) หมายถึง ปัจจัยและสถานการณ์ภายนอกที่เอื้ออำนวยและส่งเสริมให้บรรลุวัตถุประสงค์

O1 ตลาดประกันภัยในประเทศไทยยังมีแนวโน้มเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง

ตลาดประกันภัยในประเทศไทยในปี 2558 มีอัตราการขยายตัวที่สูง โดยขนาดของยอดเบี้ยประกันรับโดยตรง ณ สิ้นปี 2558 อยู่ที่ 746,497.13 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2555 ถึงร้อยละ 30

ทั้งนี้สาเหตุหลักๆ มาจากการที่พื้นฐานเศรษฐกิจของประเทศไทยยังคงอยู่ในเกณฑ์ดี สถาบันการเงินมีความมั่นคง ความสนใจที่จะใช้ตลาดประกันภัยเพื่อกระจายความเสี่ยงและเพื่อการออมระยะยาวมีมากขึ้น การขยายตัวอย่างต่อเนื่องของ รายได้ประชาชาติและชนชั้นกลาง ส่งผลให้สัดส่วนของเบี้ยประกันภัยต่อรายได้ประชาชาติหรือ insurance penetration มีแนวโน้มที่จะเติบโตสอดคล้องกับการขยายตัวของเศรษฐกิจ ดังนั้น ศักยภาพแห่งการเติบโตของอุตสาหกรรมประกันภัยจึงสูงมาก ช่วยเกื้อหนุนการพัฒนาของตลาดตะกาฟุลได้

02 ระดับการเข้าถึงการประกันภัยของชาวมุสลิมในประเทศไทยยังอยู่ในระดับต่ำ

กลุ่มมุสลิมยังเข้าถึงระบบประกันภัยต่ำมาก คาดว่ามีประมาณร้อยละ 1 ของจำนวนประชากรมุสลิมในประเทศไทยที่เข้าถึงระบบประกันภัย ซึ่งหากมองการตลาดแล้วยังเป็นตลาดใหญ่มาก เพียงแต่ยังเข้าไปไม่ถึงผู้บริโภคเท่านั้น ตะกาฟุลมีอัตราความยั่งยืนของกรรมธรรม์อยู่ในเกณฑ์ดี ประกอบกับมีอุปสงค์จากลูกค้าเก่า หรือเรียกว่าเป็นอุปสงค์แฝงจากกลุ่มลูกค้าที่มีความพร้อมและรอกรรมธรรม์ประกันภัยทั่วไป (ที่ซื้อไว้ในอดีตก่อนที่จะมีการนำเสนอตะกาฟุล) สิ้นอายุ นอกจากนั้นยังมีอุปสงค์จากลูกค้ามุสลิมรุ่นใหม่ที่มีความพร้อมและกำลังมองหาอุปทานที่มีความน่าเชื่อถือ ส่งผลให้ยังมีช่องว่างอุปทานเพื่อมารองรับกับอุปสงค์ดังกล่าวทั้งในปัจจุบันและในอนาคตอีกมาก

03 สภาพการแข่งขันของตลาดตะกาฟุลในประเทศไทยยังเบาบางมาก

ตลาดทางการเงินอิสลามทั่วโลกยังเล็กมากเมื่อเทียบกับความต้องการลงทุนของชาวมุสลิม ดังนั้นยังมีพื้นที่ที่ประเทศไทยจะพุ่งเป้าในการริเริ่มพัฒนาตลาดตะกาฟุลอย่างจริงจัง เพื่อเข้าเป็นส่วนหนึ่งในภาคส่วนทางการเงินที่โตเร็วที่สุดนอกประเทศ อีกทั้ง ตลาดตะกาฟุลยังคงเป็นตลาดนิช กล่าวคือ บริษัทต่างๆ ยังคงเน้นเจาะกลุ่มลูกค้าที่เป็นมุสลิม เนื่องจากสำหรับชาวมุสลิมโดยทั่วไปแล้ว ความถูกต้องตามหลักศาสนาเป็นลำดับแรกที่คนมุสลิมให้ความสำคัญ การคำนึงถึงผลตอบแทนเป็นลำดับรองลงมา และเนื่องจากตลาดตะกาฟุลยังเป็นตลาดใหม่เมื่อเปรียบเทียบกับประกันภัยทั่วไป ส่งผลให้อัตราการขยายตัวของตลาดตะกาฟุลจะอยู่ในระดับสูงได้อีกระยะหนึ่ง

04 ตลาดตะกาฟุลมีความเป็นสากลมากขึ้น

ตลาดตะกาฟุลนับได้ว่าเป็นตลาดที่มีศักยภาพ และกำลังค่อยๆ พัฒนาก้าวไปสู่ความเป็นสากลมากขึ้น โดยในช่วงระหว่างปี 2556 – 2559 Ernst and Young¹³ คาดว่า ตลาดตะกาฟุลโลกมีอัตราการ

¹³ EY's Global Takaful Insights 2013: finding growth markets

ขยายตัวสูงมากถึงร้อยละ 14 ต่อปี โดยเฉพาะตลาดในกลุ่ม GCC และในกลุ่มอาเซียนเองที่น่าจะยังคงรักษาอัตราการขยายตัวไว้ในระดับสูงได้อย่างต่อเนื่อง แต่ก็ขึ้นอยู่กับอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจของภูมิภาคนั้นโดยรวมด้วย

O5 การฟื้นตัวของเศรษฐกิจของประเทศ

การที่เศรษฐกิจของประเทศขยายตัวจะส่งผลบวกต่ออุตสาหกรรมประกันภัยโดยเฉพาะในส่วนของบริษัทวินาศภัย ที่ขยายตัวเนื่องจากประชากรมีรายได้เพิ่มขึ้นจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ ความร่ำรวยที่มากขึ้น ส่งผลต่อการเพิ่มของอุปสงค์ในผลิตภัณฑ์ประกันภัย และผลทางอ้อมคือก่อให้เกิดการแข่งขันของบริษัทประกันภัยในประเทศมากยิ่งขึ้น นำมาสู่การเพิ่มประสิทธิภาพของบริษัทประกันภัยโดยรวม

7.2.2 อุปสรรค (Threats)

อุปสรรค (Threats) หมายถึง ปัจจัยและสถานการณ์ภายนอกที่ขัดขวางไม่ให้บรรลุวัตถุประสงค์

T1 ผู้เชี่ยวชาญทางการเงินอิสลามในประเทศไทยยังขาดแคลน

ประเทศไทยยังขาดแคลนบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมการเงินอิสลาม รวมถึงตะกาฟูลด้วย ทำให้ขาดความพร้อมด้านศักยภาพของทรัพยากรมนุษย์ที่พร้อมจะทำงานในทันที เนื่องจากการเงินอิสลามมีความซับซ้อน และต้องการความเชี่ยวชาญเป็นพิเศษ ดังนั้นจำเป็นต้องมีคณะกรรมการชะรีอะฮ์ของแต่ละบริษัทเอง เพื่อตรวจสอบความถูกต้องตามหลักศาสนาซึ่งจะเป็นการเพิ่มต้นทุนให้แก่ผู้ออกตะกาฟูล การขาดผู้มีความรู้ทางการเงินอิสลามยังส่งผลให้เกิดเงินเฟ้อของค่าจ้างในอุตสาหกรรมประกันภัยอย่างมากด้วย

T2 ประเทศไทยขาดฝ่ายกำกับหรือคณะกรรมการชะรีอะฮ์ส่วนกลาง

เมื่อมีความขัดแย้งระหว่างหลักสากลกับหลักท้องถิ่น (บางครั้งมีการนำหลักสากลต่างๆ มาใช้ แต่หลักการในประเทศยังไม่รองรับ หรือขัดกับหลักสากล) ยังขาดผู้ที่จะสามารถตัดสินความขัดแย้งดังกล่าว ในปัจจุบัน แต่ละบริษัทที่ดำเนินธุรกรรมเกี่ยวกับการเงินอิสลามจะมีคณะกรรมการชะรีอะฮ์ของแต่ละบริษัทเอง เพื่อคอยกำกับเกี่ยวกับธุรกรรมของบริษัทว่ามีความถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์หรือไม่ อย่างไรก็ตาม การที่ไม่มีคณะกรรมการส่วนกลางระดับประเทศทำให้ขาดบรรทัดฐานในการตัดสินใจต่าง ๆ

T3 ประเทศไทยขาดนโยบายสนับสนุนการออกตะกาฟูล

การพัฒนาตลาดตะกาฟูลจำเป็นต้องอาศัยความร่วมมือและมาตรการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐเพื่อให้การพัฒนาตลาดตะกาฟูลเกิดขึ้นเป็นขั้นตอนอย่างมีประสิทธิภาพ อย่างไรก็ตามที่ผ่านมารัฐบาลและ คปภ.เองยังไม่มีแผนที่จะพัฒนาการเงินอิสลามรวมถึงตะกาฟูลอย่างจริงจัง รวมถึงการประชาสัมพันธ์ให้ความรู้ต่อภาคเอกชนเกี่ยวกับตะกาฟูลยังน้อยมาก

T4 การแข่งขันอย่างเข้มข้นของประเทศอื่นในภูมิภาค

ประเทศมาเลเซีย มีความเชี่ยวชาญในตะกาฟูลมาก สถาบันการเงินของมาเลเซียได้เข้ามาทำตลาดในเมืองไทยมากขึ้น แต่นอกเหนือจากมาเลเซียแล้ว ประเทศร่วมภูมิภาคอย่างสิงคโปร์และอินโดนีเซียก็ให้ความสนใจและความสำคัญในตลาดที่เป็นนิชของตะกาฟูลอย่างมาก หากประเทศไทยมีการพัฒนาตลาดตะกาฟูลในประเทศช้ามากกว่านี้ คงยากที่จะสามารถแข่งขันในตลาดตะกาฟูลได้ หากการเปิด AEC มีความเป็นรูปธรรมมากกว่านี้ ธุรกิจตะกาฟูลจะคึกคักมากขึ้น ดังนั้นบริษัทประกันไทยจำเป็นต้องที่จะต้องปรับตัวและดำเนินการเกี่ยวกับตะกาฟูลอย่างเต็มรูปแบบมากขึ้นไม่ใช่เป็นธุรกิจแฝงเหมือนในปัจจุบัน

T5 แหล่งลงทุนที่ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ภายในประเทศมีจำนวนน้อย

จากการที่ภาคการเงินอิสลามในประเทศไทยยังอยู่ในช่วงเริ่มต้น ทำให้บริษัทตะกาฟูลในการลงทุนมีทางเลือกของการลงทุนที่ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ภายในประเทศมีจำนวนน้อย อีกทั้งการลงทุนในต่างประเทศยังทำได้ค่อนข้างลำบาก เนื่องจากติดปัญหาข้อจำกัดด้านทรัพย์สินเพื่อการลงทุน เพื่อเป็นส่งเสริมการลงทุนในตลาดตะกาฟูล รวมถึงต้องแบกรับความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน

จากจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และ อุปสรรค ดังที่กล่าวข้างต้น สรุปได้ดังตารางที่ 7.1 ซึ่งจะได้นำไปใช้ในการระบุนโยบายที่ชัดเจนในบทที่ 8 ต่อไป

ตารางที่ 7.1 สรุป SWOT ของตลาดตะกาฟูลในประเทศไทย

Strengths	Weakness
S1 ตะกาฟูลเป็นทางเลือกการออมที่คุ้มค่าและสอดคล้องกับหลักชะรีอะฮ์ S2 ตะกาฟูลมีประสิทธิภาพด้านต้นทุนและประสิทธิภาพด้านกำไรสูง S3 ตะกาฟูลได้รับการสนับสนุนจากธนาคารอิสลาม S4 ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลมีความหลากหลายมากขึ้น S5 ตะกาฟูลมีความทัดเทียมกับประกันภัยทั่วไปในด้านของกฎระเบียบทางการเงิน S6 ตะกาฟูลสามารถเป็นทางเลือกที่แตกต่างสำหรับผู้ที่ไม่ใช่มุสลิม	W1 การรับรู้ของตะกาฟูลในประเทศไทยยังน้อยมาก W2 ความเข้าใจเกี่ยวกับตะกาฟูลที่คลุมเครือ W3 การออกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลมีต้นทุนสูงกว่าการออกผลิตภัณฑ์ประกันภัยทั่วไป W4 ตัวแทนขาดความเข้าใจเกี่ยวกับตะกาฟูล W5 การขาดการประหยัดจากขนาด (Economies of Scale) W6 จำนวนใบอนุญาตของบริษัทประกันชีวิตค่อนข้างจำกัด W7 ตะกาฟูลบางรูปแบบไม่สามารถแข่งขันได้
Opportunities	Threats
O1 ตลาดประกันภัยในประเทศไทยยังมีแนวโน้มเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง O2 ระดับการเข้าถึงการประกันภัยของชาวมุสลิมในประเทศไทยยังอยู่ในระดับต่ำ O3 สภาวะการแข่งขันของตลาดตะกาฟูลในประเทศยังเบาบางมาก O4 ตลาดตะกาฟูลมีความเป็นสากลมากขึ้น O5 การฟื้นตัวของเศรษฐกิจของประเทศ	T1 ผู้เชี่ยวชาญทางด้านการเงินอิสลามในประเทศไทยยังขาดแคลน T2 ประเทศไทยขาดฝ่ายกำกับหรือคณะกรรมการชะรีอะฮ์ส่วนกลาง T3 ประเทศไทยขาดนโยบายสนับสนุนการออกตะกาฟูล T4 การแข่งขันอย่างเข้มข้นของประเทศอื่นในภูมิภาค T5 แหล่งลงทุนที่ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ภายในประเทศมีจำนวนน้อย

บทที่ 8

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายและบทสรุป

8.1 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายเกี่ยวกับตะกั่วในประเทศไทย

จากจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และ อุปสรรค ดังที่มีการวิเคราะห์ในบทที่ 7 จะได้นำมาใช้ในการระบุนโยบายที่ชัดเจนในบทที่ 8 นี้ กล่าวคือการกำหนดนโยบายและกลยุทธ์ในการส่งเสริมตลาดตะกั่วในประเทศไทยจะแบ่งออกเป็นสองกลุ่มด้วยกัน คือ 1) นโยบายเพื่อการเติบโตของตะกั่วในระยะสั้น และ 2) นโยบายเพื่อการเติบโตของตลาดตะกั่วของประเทศไทยในระยะยาว

8.1.1 นโยบายเพื่อการเติบโตของตะกั่วในระยะสั้น

1. การประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารที่ถูกต้องแก่ผู้บริโภคในด้านความรู้เกี่ยวกับตะกั่ว

จากการศึกษาครั้งนี้คาดว่าประชากรมุสลิมไม่ถึงร้อยละ 10 ของจำนวนมุสลิมทั้งหมดในประเทศไทย ที่มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ภาคส่วนที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับตลาดตะกั่ว คือ กลุ่มที่มีความเชี่ยวชาญทางด้านตลาดตะกั่ว และกลุ่มนักลงทุน ทุกกลุ่มคิดว่าอุปสรรคที่สำคัญที่สุดของการไม่ขยายตัวของตลาดตะกั่ว คือ การขาดการประชาสัมพันธ์ในด้านข้อมูล และช่องทางในการเข้าถึงบริการตะกั่วของผู้บริโภคมีจำกัด ดังนั้น การสนับสนุนนโยบายส่งเสริมการลงทุนและการประชาสัมพันธ์ด้านตะกั่วจึงอาจทำให้นักลงทุนทราบถึงข้อมูลและอาจมีส่วนช่วยในการดึงดูดการลงทุนในตะกั่วได้อีกทางหนึ่ง

ดังนั้น การประชาสัมพันธ์ข้อมูลเพื่อเผยแพร่ความรู้ความเข้าใจ ตลอดจนการประชาสัมพันธ์ช่องทางการเข้าถึงผลิตภัณฑ์ตะกั่ว จึงเป็นเรื่องจำเป็นอย่างมากที่ภาครัฐควรให้การสนับสนุนการให้ความรู้ในระดับชุมชนตั้งแต่ในโรงเรียนสอนศาสนาเพื่อสร้างความมั่นใจและความเข้าใจที่ถูกต้องให้เกิดแก่กลุ่มประชาชนมุสลิมในประเทศ จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องสร้างความเข้าใจ รวมถึงให้ความรู้กับผู้ที่เกี่ยวข้องให้มากที่สุด ภาครัฐควรมีบทบาทในการผลักดันตะกั่วผ่านการสนับสนุนทางด้านองค์ความรู้สู่ชุมชนในระยะยาว เช่น การส่งเสริมการเรียนรู้ในด้านอาชีพและการเงินอิสลาม นอกเหนือเพิ่มเติมจาก

ความรู้ทางด้านศาสนิก เป็นต้น นอกจากนี้ รัฐยังควรเข้ามามีบทบาทในการสนับสนุนการประชาสัมพันธ์ด้านข้อมูลข่าวสารที่ประชาชนสามารถเข้าถึงได้ง่าย โดยเฉพาะการรับรู้เกี่ยวกับประโยชน์ของการมีประกันภัยรวมถึงความรู้เจาะจงเฉพาะตะกาฟูล ซึ่งอาจจะทำได้โดยการจัดอบรมพิเศษให้กับผู้ที่มีความเกี่ยวข้องกับตลาดตะกาฟูลโดยตรง การจัดสัมมนาให้แก่บุคคลทั่วไปเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ตลาดตะกาฟูลให้เป็นที่แพร่หลายมากยิ่งขึ้น เป็นต้น

2. สร้างบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้านตะกาฟูลและการเงินอิสลาม

หากประเทศไทยต้องการที่จะพัฒนาตลาดตะกาฟูล ปัจจัยสำคัญอีกประการที่ไม่สามารถมองข้ามได้คือบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญในตะกาฟูล เนื่องจากการเงินอิสลามมีรูปแบบเฉพาะที่แตกต่างจากการเงินทั่วไป จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการพัฒนาบุคลากรในภาครัฐเองให้มีความรู้ทางการเงินอิสลามเพื่อให้สามารถปรับปรุงกฎหมายทางด้านการเงินต่าง ๆ ให้ตะกาฟูลสามารถเกิดขึ้นและขยายตัวได้ โดยอาจจะมีการจัดคอร์สระยะสั้นในองค์กรที่เกี่ยวข้องกับตะกาฟูลเองโดยเชิญผู้มีความเชี่ยวชาญในตะกาฟูลจากต่างประเทศมาให้ความรู้โดยละเอียด อาทิ ผู้เชี่ยวชาญหรือผู้วางนโยบายด้านการเงินอิสลามจากประเทศมาเลเซีย นอกจากนี้การให้ทุนศึกษาต่อทางด้านการเงินอิสลามโดยเฉพาะ ก็จะเป็นการสร้างอุปทานของบุคลากรที่มีความรู้เฉพาะทางด้านตะกาฟูลและการเงินอิสลามโดยตรง

3. ขยายช่องทางเพิ่มเติมผ่านทางสหกรณ์อิสลาม

ในปัจจุบันได้มีความพยายามในบางบริษัทที่จะเชื่อมโยงตะกาฟูลกับสหกรณ์อิสลาม โดยการขายผลิตภัณฑ์คุ้มครองวงเงินสินเชื่อเพิ่มเติมจากบริการทางการเงินของสหกรณ์อิสลามทั่วไป หากการใช้ระบบเครือข่ายผ่านสหกรณ์นี้ประสบความสำเร็จก็จะเป็นการขยายฐานลูกค้าของตะกาฟูลได้อย่างรวดเร็ว การประสานความร่วมมือระหว่างคปภ.และกรมส่งเสริมสหกรณ์ จะช่วยให้การเติบโตของตะกาฟูลผ่านทางสหกรณ์อิสลามเป็นไปอย่างรวดเร็วมากขึ้น

4. การเลือกรูปแบบตะกาฟูลให้เหมาะสมกับประเทศไทย

รูปแบบตะกาฟูลมีความหลากหลายมากและไม่มีพื้นฐานที่แน่ชัดตายตัวขึ้นกับผู้กำกับกฎชะรีอะฮ์ของประเทศนั้น ๆ ซึ่งประเทศไทยอาจจะนำรูปแบบต่าง ๆ ของประเทศที่มีการพัฒนาทางด้านตลาดตะกาฟูลมาปรับใช้เพื่อเป็นประโยชน์ได้ ประเด็นสำคัญที่ผู้วางนโยบายต้องคำนึงถึงก็คือ ตะกาฟูลบางประเภทอาจจะออกได้ในประเทศหนึ่ง แต่ไม่สามารถออกได้ในอีกประเทศหนึ่ง เนื่องจากการตีความของ

คณะกรรมการชะรียะฮ์ในแต่ละประเทศมีความแตกต่างกัน โดยรูปแบบตะกาฟูลในอาเซียนจะมีลักษณะผ่อนคลายมากกว่ารูปแบบตะกาฟูลในกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง จากงานวิจัยนี้ได้ข้อสรุปว่าประสิทธิภาพทางด้านต้นทุนของบริษัทตะกาฟูลในอาเซียนทั้งประกันชีวิตและประกันทั่วไปมีค่าสูงกว่าค่าประสิทธิภาพในกลุ่ม GCC ดังนั้น ประเทศไทยสามารถศึกษาและนำรูปแบบตะกาฟูลของทั้งประเทศมาเลเซียและอินโดนีเซียมาประยุกต์ใช้กับการพัฒนาตลาดตะกาฟูลในประเทศไทยได้ โดยเฉพาะประเทศอินโดนีเซียซึ่งถือว่าเป็นประเทศที่เพิ่งเข้ามามีบทบาทในการเงินอิสลามและมีนโยบายในการเร่งพัฒนาตลาดตะกาฟูลอย่างเข้มข้นจริงจัง

5. การปรับปรุงระบบภาษีและกฎหมาย (ระยะสั้น)

ประเทศไทยในปัจจุบันยังขาดกฎหมายเฉพาะที่ควบคุมดูแลระบบการเงินและการประกันอิสลาม ดังนั้น เพื่อเป็นการส่งเสริมการลงทุนในตลาดตะกาฟูล รัฐจึงควรเข้ามามีส่วนช่วยในการสนับสนุน ผลักดัน และลดช่องว่างของข้อจำกัดดังกล่าวเพื่อให้ตลาดตะกาฟูลขยายตัวได้ดีขึ้น

การผลักดันมาตรการทางภาษีเพื่อส่งเสริมการประกันภัยและการลงทุนของธุรกิจประกันภัย โดยประสานความร่วมมือกับกระทรวงการคลังในการกำหนดวัตถุประสงค์ และแนวทางการดำเนินการ การตัดสินใจว่าควรจะมีการแยกกฎหมายกำกับดูแลการเงินอิสลามออกจากการเงินทั่วไปอย่างชัดเจน ดังเช่นที่ปฏิบัติในประเทศมาเลเซียและอินโดนีเซีย หรือใช้กฎเดียวกัน เช่นในสิงคโปร์ สหราชอาณาจักร ตุรกี เป็นต้น

8.1.2 นโยบายเพื่อการเติบโตของตลาดตะกาฟูลของประเทศในระยะยาว

1. การกำหนดทิศทางการบูรณาการประกอบธุรกิจประกันภัยที่ถูกขับเคลื่อนโดยแนวโน้มของลูกค้านักกลุ่มใหม่ ๆ

สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) คือหน่วยงานหลักที่จะก่อให้เกิดการพัฒนาตลาดตะกาฟูลอย่างเป็นรูปธรรมได้ คปภ. ควรจะต้องมีการพิจารณาบรรจุการพัฒนาตลาดตะกาฟูลเข้าไปในแผนพัฒนาการประกันภัย เพื่อให้มีเป้าหมายและระยะเวลาในการพัฒนาตลาดตะกาฟูลอย่างชัดเจน

2. การจัดตั้งคณะกรรมการกลางชะรีอะฮ์

การมีอยู่ของคณะกรรมการชะรีอะฮ์ของแต่ละบริษัทไม่ได้รับรองว่าสัญญาหรือผลิตภัณฑ์ทางการเงินต่าง ๆ ที่ออกโดยบริษัทนั้น ๆ จะได้รับการยอมรับจากชาวมุสลิมทุกกลุ่มว่ามีความถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ ดังนั้นเพื่อสร้างความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่ออกโดยแต่ละบริษัท รัฐบาลควรที่จะมีการจัดตั้งคณะกรรมการชะรีอะฮ์ส่วนกลางของประเทศขึ้น

ปัจจุบัน แต่ละองค์กรที่ทำธุรกรรมเกี่ยวกับการเงินอิสลามมีคณะกรรมการชะรีอะฮ์ของแต่ละองค์กรเองโดยเฉพาะ ทำให้เกิดความสับสนในแนวทางปฏิบัติในแต่ละธุรกรรมได้ คณะกรรมการกลางชะรีอะฮ์จึงมีความสำคัญอย่างมาก เพราะจะเป็นผู้ตัดสินชี้ขาดว่าธุรกรรมหรือผลิตภัณฑ์ใดสามารถกระทำได้ หรือออกได้ในประเทศไทย และสร้างบรรทัดฐานให้กับทุกบริษัทตะกาฟูลได้ยึดเป็นแนวทางก่อนการออกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลแต่ละรูปแบบ ซึ่งช่วยสนับสนุนการเติบโตของตลาดตะกาฟูลในประเทศไทยได้

นอกจากนี้ การใช้คณะกรรมการชะรีอะฮ์ส่วนกลางแทนการมีคณะกรรมการชะรีอะฮ์ของแต่ละบริษัทเองยังสามารถช่วยลดต้นทุนของบริษัทนอกเหนือจากการสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภค อย่างไรก็ตาม แนวคิดการจัดตั้งคณะกรรมการส่วนกลางและแนวทางการผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลส่วนหนึ่งก็ขึ้นอยู่กับบทบาทและทิศทางของจุฬาราชมนตรีว่ามีมุมมองต่อการพัฒนาระบบการเงินอิสลามในประเทศอย่างไร

3. การแยกบริษัทตะกาฟูลออกมาต่างหากจากบริษัทแม่ที่เป็นบริษัทประกันภัยทั่วไป

ปัจจุบันผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลถูกมองว่าเป็นเหมือนผลิตภัณฑ์รูปแบบหนึ่งที่ออกโดยบริษัทประกัน ซึ่งมีรายได้ส่วนใหญ่จากประกันภัยทั่วไป (Conventional) ดังนั้นการเติบโตของตะกาฟูลจึงไม่ได้มีความสำคัญมากนัก อย่างไรก็ตาม เพื่อที่หน่วยตะกาฟูลจะสามารถแยกออกมาเป็นบริษัทอิสระได้ หน่วยตะกาฟูลจำเป็นต้องมีเงินทุน ซึ่งในประเด็นการระดมทุน ประเทศไทยอาจจะมีการนำแนวคิดของกฎหมายการประกัน 2557 ของประเทศอินโดนีเซียมาประยุกต์ใช้ได้ กฎหมายฉบับดังกล่าวนี้กระตุ้นให้บริษัทประกันภัยทั่วไปต้องนำส่วนงานชะรีอะฮ์ของบริษัทแม่ แยกออกมาเสนอขายหุ้นกับประชาชน (Initial Public Offering: IPO) และเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือ ตลาดหลักทรัพย์ MAI ซึ่งภายหลังจากการนำบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมเข้าจดทะเบียนแล้ว บริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม ที่ทำ IPO จะมีความยืดหยุ่นและมีความคล่องตัวในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากขึ้น โดยสามารถระดมทุนได้ด้วยตัวเอง ไม่จำเป็นต้องพึ่งแหล่งเงินทุนจากบริษัทแม่เป็นหลักซึ่งจะช่วยเพิ่มความเป็นอิสระและเพิ่มขีดความสามารถในการเติบโต อีกทั้ง

ส่งเสริมให้บริษัทย่อย หรือบริษัทร่วมมีความน่าเชื่อถือยิ่งขึ้นว่าไม่อยู่ภายใต้บริษัทแม่ที่ขัดหลักชะรีอะฮ์ ช่วยเสริมภาพลักษณ์ให้ดีขึ้น

4. การสร้างแรงจูงใจในการควบรวมของบริษัทประกันท้องถิ่นกับบริษัทประกันระดับโลก

การสร้างแรงจูงใจในการควบรวมของบริษัทประกันท้องถิ่นกับบริษัทประกันระดับโลก อาทิ การเพิ่มทุนขั้นต่ำที่จำเป็นในการประกอบการ (capital requirements) การเพิ่มขนาดของทุนที่บังคับนี้ก่อให้เกิดแรงจูงใจในการควบรวมของบริษัทประกันท้องถิ่นกับบริษัทประกันระดับโลก จากผลการศึกษาของงานวิจัยฉบับนี้พบว่า บริษัทประกันส่วนใหญ่ยังมีขนาดเล็ก ผลตอบแทนต่อขนาดจึงเป็นแบบเพิ่มขึ้น (Increasing returns to scale) การควบรวมกิจการจะส่งผลให้ประสิทธิภาพในการลดต้นทุนและในการทำกำไรของบริษัทสูงขึ้น การจัดการต้นทุนของบริษัทให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้นจากการที่บริษัทมีขนาดใหญ่ขึ้น หมายถึงผลตอบแทนที่บริษัทจะส่งคืนกลับมาสู่ผู้ลงทุน หรือประชาชนโดยทั่วไปย่อมจะสูงขึ้นได้ (หากมีการแข่งขันที่เสรีเพียงพอ) ดังดูให้ประชาชนทั่วไปหันมาสนใจทำประกันมากขึ้น และจากการที่ประชาชนสามารถเข้าถึงการทำประกันภัยได้กว้างขวางขึ้น ก่อให้เกิดการออมภาคเอกชนเพื่อลดความเสี่ยงต่าง ๆ ของตนเองและครอบครัวที่ครอบคลุมขึ้น ส่งผลให้สวัสดิการโดยรวมของทั้งประเทศดีขึ้นได้ในระยะยาว

5. การเปิดเสรีตลาดประกันภัย

การเปิดเสรีตลาดประกันภัย จะส่งผลให้สัดส่วนเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในภูมิภาคอาเซียน เนื่องจากธุรกิจประกันภัยนั้นเกี่ยวข้องกับการรวมความเสี่ยง (Risk pooling) กฎว่าด้วยจำนวนมาก (Law of large numbers) กล่าวคือ ยิ่งมีการกระจายความเสี่ยงไปในกลุ่มคนจำนวนมากเท่าไร ความมั่นคงก็จะยิ่งสูงขึ้น รวมทั้งยังจะได้ประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาด (Economy of scales) อันจะส่งผลให้ประสิทธิภาพด้านต้นทุนสูงขึ้นด้วย จากการที่ชาวมุสลิมมีสัดส่วนมากที่สุดในอาเซียน การพัฒนาตลาดตะกาฟุลควรควบคู่ไปกับการเปิดเสรีตลาดประกันภัยของประเทศย่อมจะเป็นประโยชน์ต่อตัวบริษัทตะกาฟุลในประเทศเองและการพัฒนาตลาดการเงินในภาพรวมด้วย คปภ.จะต้องมีความชัดเจนในการเตรียมความพร้อมด้านประกันภัยของประเทศ ตัวอย่างเช่น การอนุญาตให้มีการให้บริการประกันภัยข้ามพรมแดนที่เหมาะสม การประสานกฎระเบียบข้อบังคับที่สอดคล้องกันในแต่ละประเทศ เป็นต้น

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

เพื่อให้จะได้เรียนรู้และทำงานใกล้ชิดกับสถาบันการเงินระดับนานาชาติ รวมถึงธนาคารกลางของประเทศต่าง ๆ ที่มีความรู้ความชำนาญในการเงินอิสลาม และหากเป็นไปได้จะรวมถึงการมีส่วนร่วมในการริเริ่มพัฒนาแนวปฏิบัติทางด้านการเงินอิสลาม นอกจากนี้ เป็นการช่วยเสริมความรู้ให้แก่บุคลากรที่เกี่ยวข้องกับภาคการเงินอิสลาม รวมถึงตะกาฟูลด้วย

7. การพัฒนาความรู้เรื่องทางการเงินอิสลาม (Islamic Finance Literacy) ให้กับชาวมุสลิมควบคู่ไปกับความรู้ทางด้านศาสนาตั้งแต่ระดับปฐมวัย

เพื่อให้ชาวมุสลิมมีความรู้ความเข้าใจในหลักการของการเงินอิสลาม และรู้ว่าผลิตภัณฑ์การเงินอิสลามมีความถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ กล่าวคือปลูกฝังให้ชาวมุสลิมโดยเฉพาะชาวมุสลิมรุ่นใหม่ทราบว่า การเป็นสมาชิกตะกาฟูลเป็นสิ่งที่ถูกต้องตามหลักศาสนาและพึงกระทำตามหลักการจัดสรรการลงทุนทั่วไป

8.2 บทสรุป

เมื่อพิจารณาในรายละเอียดของตลาดประกันภัยทั่วไปและตะกาฟูลในประเทศไทยนั้น เป็นที่น่าสังเกตว่าบริษัทประกันภัยรายใหญ่ ๆ ของประเทศยังไม่ได้ให้ความสำคัญในการออกตะกาฟูลมากนัก นอกจากนี้ ผู้วางนโยบายของไทยยังมิได้ให้ความสำคัญกับการเติบโตของตลาดตะกาฟูล เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศเพื่อนบ้าน อาทิ มาเลเซีย และอินโดนีเซีย ในประเทศไทยเองก็ยังมีได้มีการศึกษาเชิงลึกทางด้านวิชาการที่มีความเชื่อมโยงโดยตรงกับตะกาฟูล โดยเฉพาะอย่างยิ่งการวัดความมีประสิทธิภาพของบริษัทประกันภัย ในขณะที่ในต่างประเทศ มีงานวิจัยทั้งเชิงทฤษฎีและเชิงประจักษ์ที่ศึกษาเกี่ยวกับประสิทธิภาพของบริษัทประกันภัยทั่วไปอย่างแพร่หลาย ซึ่งมีประโยชน์อย่างมากต่อทั้งวงการศึกษา บริษัทประกันภัยเอง รวมทั้งผู้วางนโยบายทางด้านเศรษฐกิจของประเทศ เพราะสามารถเข้าใจถึงรายละเอียดที่ลึกซึ้งของควมมีประสิทธิภาพ ปัจจัยสำคัญที่มีต่อความมีประสิทธิภาพของตลาดประกันภัย รวมทั้งสามารถออกนโยบายที่เป็นประโยชน์ในการส่งเสริมธุรกิจประกันภัยอีกด้วย

งานวิจัยนี้ ได้ทำการวิเคราะห์ประสิทธิภาพด้านต้นทุนและกำไรของทั้งกลุ่มบริษัทประกันชีวิตและประกันวินาศภัย ในทั้ง 2 ภูมิภาคคือกลุ่ม GCC และอาเซียน โดยใช้การประมาณการค่าประสิทธิภาพทั้ง 2

วิธี คือ วิธีทางเศรษฐมิติที่การประมาณค่าอิงกับพารามิเตอร์ (Parametric method) ซึ่งในงานวิจัยนี้ใช้วิธี Stochastic Frontier Approach (SFA) และ วิธีทางคณิตศาสตร์ที่ใช้โปรแกรมเชิงเส้น (linear programming) ที่การประมาณค่าไม่อิงกับพารามิเตอร์ (Non-parametric method) ซึ่งในงานวิจัยนี้ใช้วิธี Data Envelopment Analysis (DEA) ที่มีความเหมาะสมในการแยกองค์ประกอบของประสิทธิภาพทั้งทาง ต้นทุน และรายได้เป็นประสิทธิภาพด้านเทคนิค ขนาด และการจัดสรร โดยใช้ความหมายของเส้นพรมแดน ประสิทธิภาพในกรอบต่าง ๆ กัน พบว่า ในทั้ง 2 วิธีและทั้ง 2 ประเภทการประกัน บริษัทตะกั่วฟูลมี ประสิทธิภาพด้านต้นทุนสูงที่สุดเป็นอันดับหนึ่งในทุกกลุ่ม สะท้อนให้เห็นว่าบริษัทโดยเฉลี่ยที่ใช้การ ดำเนินการภายใต้รูปแบบตะกั่วฟูลมีประสิทธิภาพด้านต้นทุนที่ดีมาก และดีกว่าบริษัทโดยเฉลี่ยที่ใช้การ ดำเนินการภายใต้รูปแบบประกันภัยทั่วไป นอกจากนี้เมื่อพิจารณาประสิทธิภาพด้านกำไร พบว่า ค่า ประสิทธิภาพทางด้านกำไรของทั้งประกันวินาศภัยทั่วไปและตะกั่วฟูลในกลุ่ม GCC มีค่าสูงที่สุด แต่ก็ตามมา ไม่ห่างมากด้วยกลุ่มบริษัทประกันวินาศภัยทั่วไปและตะกั่วฟูลในอาเซียน และหากทำการเปรียบเทียบค่า ประสิทธิภาพทั้งด้านต้นทุนและและด้านกำไรในภาพรวม พบว่าค่าประสิทธิภาพทางด้านต้นทุนและ ประสิทธิภาพทางด้านกำไรเป็นไปในทิศทางเดียวกัน

วิธีการประสิทธิภาพสามารถถูกนำไปใช้ประยุกต์ได้หลายด้าน หนึ่งในนั้น คือ การวัดด้านการ ประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) และขอบเขต (Economies of Scope) ซึ่งมีความสำคัญ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เมื่อโครงสร้างอุตสาหกรรมกำลังมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วจากการควบรวมกิจการ จำนวนมากในปัจจุบัน หรือการเปรียบเทียบผลการดำเนินงานของหน่วยงาน แผนก ภายในบริษัท วิธีทาง คณิตศาสตร์นี้เป็นประโยชน์สำหรับวัตถุประสงค์อย่างยิ่ง เพราะไม่ได้มีความจำเป็นต้องใช้ข้อมูลจำนวน มากเหมือนวิธีการทางเศรษฐมิติ และมีการหาค่าที่เหมาะสมที่สุด (optimization) แยกเฉพาะของแต่ละบริษัท หรือแต่ละหน่วยย่อยได้ ผู้วางนโยบายหรือกฎระเบียบก็ได้ประโยชน์จากการวิเคราะห์ประสิทธิภาพด้วย เช่นกัน เพื่อวิเคราะห์การรวมตัวกันในอุตสาหกรรม กฎหมายเกี่ยวกับการล้มละลาย และการควบรวมกิจการ นอกจากนี้การวิเคราะห์ประสิทธิภาพยังถูกนำไปใช้ในการเปรียบเทียบประสิทธิภาพของบริษัทและองค์กร ต่าง ๆ ข้ามประเทศได้ ประสิทธิภาพทางด้านต้นทุนและทางเทคนิคยังมีประโยชน์ในการศึกษา ผลกระทบ ต่อความมีประสิทธิภาพอันเนื่องมาจากความแตกต่างของลักษณะ นโยบาย กลยุทธ์ และเทคโนโลยีของแต่ละ บริษัท การวิเคราะห์ประสิทธิภาพของบริษัทประกันชีวิตโดยใช้ฟังก์ชันต้นทุนและกำไร สามารถกำหนด ว่าความแตกต่างของคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่ไม่สามารถวัดได้ คงอยู่ในอุตสาหกรรมประกันชีวิตหรือไม่ ผลกระทบของการรวมบริษัทที่มีต่อประสิทธิภาพในอุตสาหกรรมวินาศภัย ก็เป็นหัวข้อที่น่าสนใจเช่นกัน

จุดแข็งของการพัฒนาตลาดตะกาฟูในประเทศไทย ได้แก่ การที่ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูเองเป็นทางเลือกการออมที่คุ้มค่าและสอดคล้องกับหลักการทางศาสนาอิสลามโดยเฉพาะ ทำให้มีอุปสงค์จากทั้งตลาดนิช คือผู้ที่มีความเคร่งครัดในศาสนา และตลาดสำหรับบุคคลทั่วไปที่ต้องการเลือกที่จะลงทุนในประกันภัยรูปแบบใดก็ได้ที่น่าสนใจ กล่าวคือการลงทุนในผลิตภัณฑ์ที่ให้ผลตอบแทนสูง ซึ่งมีรากฐานมาจากประสิทธิภาพด้านต้นทุนและด้านกำไรที่สูง ปัจจุบันผลิตภัณฑ์ตะกาฟูมีความหลากหลายมากขึ้น และสามารถตอบสนองต่อความต้องการที่แตกต่างในแต่ละกลุ่มประชากรได้กว้างขวางขึ้น นอกจากนี้บริษัทตะกาฟูยังเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับธนาคารอิสลาม ทำให้โอกาสที่ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูจะสามารถเข้าถึงลูกค้าทั่วไปของธนาคารสูงขึ้น

อย่างไรก็ตาม การรับรู้ของตะกาฟูในประเทศไทยยังน้อยมาก ตลอดจนความเข้าใจเกี่ยวกับตะกาฟูที่คลุมเครือ แม้บุคลากรตัวแทนของบริษัทตะกาฟูเองก็ยังขาดความเข้าใจด้านตะกาฟูทำให้ไม่มีความมั่นใจที่จะนำเสนอผลิตภัณฑ์ตะกาฟู และเลือกที่จะขายประกันทั่วไปมากกว่า หากมองในแง่ของบริษัทเอง การออกผลิตภัณฑ์ตะกาฟูก็มีต้นทุนสูงกว่าการออกผลิตภัณฑ์ประกันภัยทั่วไปจากค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมจากการมีคณะกรรมการชะรีอะฮ์ของแต่ละบริษัทเอง การดำเนินการในขนาดที่ยังเล็กเกินไปทำให้ตะกาฟูยังห่างไกลจากการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) ผู้เชี่ยวชาญทางด้านการเงินอิสลามในประเทศไทยยังขาดแคลน ประเทศไทยขาดฝ่ายกำกับหรือคณะกรรมการชะรีอะฮ์ส่วนกลาง ทำให้ขาดบรรทัดฐานในการตัดสินใจว่าผลิตภัณฑ์ใดถูกหรือผิดตามหลักชะรีอะฮ์หรือไม่ นอกจากนี้ รัฐบาลและสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) เองยังไม่มีแผนที่จะพัฒนาการเงินอิสลามรวมถึงตะกาฟูอย่างจริงจัง การเปิด AEC ที่จะเป็นรูปธรรมในอนาคต รวมถึงการแข่งขันอย่างเข้มข้นของประเทศอื่นในภูมิภาคจะส่งผลกระทบทางลบต่อตลาดตะกาฟูในประเทศไทยอย่างมาก หากตลาดตะกาฟูในประเทศไทยยังไม่ได้รับการพัฒนาดังที่ผ่านมา

หากมองในอนาคตที่ตลาดประกันภัยในประเทศไทยยังมีแนวโน้มที่จะเติบโตอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ศักยภาพแห่งการเติบโตของอุตสาหกรรมประกันภัยโดยรวมยังสูงซึ่งจะช่วยเกื้อหนุนการพัฒนาของตลาดตะกาฟูได้ และเนื่องจากตลาดทางการเงินอิสลามทั่วโลกยังเล็กมากเมื่อเทียบกับความต้องการลงทุนของชาวมุสลิม ดังนั้นยังมีพื้นที่ที่ประเทศไทยจะพุ่งเป้าในการริเริ่มพัฒนาตลาดตะกาฟูอย่างจริงจัง เพื่อเข้าเป็นส่วนหนึ่งในภาคส่วนทางการเงินที่โตเร็วที่สุดนอกประเทศ อีกทั้ง ตลาดตะกาฟูยังคงเป็นตลาดนิช และเป็นตลาดใหม่เมื่อเปรียบเทียบกับประกันภัยทั่วไป ส่งผลให้อัตราการขยายตัวของตลาดตะกาฟูจะอยู่ใน

ระดับสูงได้ กอปรกับระดับการเข้าถึงการประกันภัยของชาวมุสลิมในประเทศไทยยังอยู่ในระดับต่ำ ส่งผลให้โอกาสอุปทานเพื่อมารองรับกับอุปสงค์แฝงยังมีอยู่อีกมาก

นโยบายและกลยุทธ์ในการส่งเสริมตลาดตะกาฟูลในประเทศไทยแบ่งได้เป็นสองกลุ่มด้วยกัน คือ 1) นโยบายเพื่อการเติบโตของตะกาฟูลในระยะสั้น และ 2) นโยบายเพื่อการเติบโตของตลาดตะกาฟูลของประเทศในระยะยาว นโยบายเพื่อการเติบโตของตะกาฟูลในระยะสั้น ได้แก่ การประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารที่ถูกต้องแก่ผู้บริโภคในด้านความรู้เกี่ยวกับตะกาฟูล การสร้างบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้านตะกาฟูลและการเงินอิสลาม การขยายช่องทางเพิ่มเติมผ่านทางสหกรณ์อิสลาม การเลือกรูปแบบตะกาฟูลให้เหมาะสมกับประเทศไทย การปรับปรุงระบบภาษีและกฎหมาย (ระยะสั้น)

นโยบายเพื่อการเติบโตของตลาดตะกาฟูลของประเทศในระยะยาว ได้แก่ การกำหนดทิศทางกลยุทธ์การประกอบธุรกิจประกันภัยที่ถูกขับเคลื่อนโดยแนวโน้มของลูกค้ายุคใหม่ ๆ การจัดตั้งคณะกรรมการกลางชะรีอะฮ์ การแยกบริษัทตะกาฟูลออกมาต่างหากจากบริษัทแม่ที่เป็นบริษัทประกันภัยทั่วไป เป็นการสร้างโอกาสให้กับผู้เล่นใหม่ ๆ ในการที่จะเข้ามาในตลาดนี้ได้ รวมถึงการสร้างแรงจูงใจในการควบรวมของบริษัทประกันท้องถิ่นกับบริษัทประกันระดับโลก การควบรวมกิจการจะส่งผลให้ประสิทธิภาพในการลดต้นทุนและในการทำกำไรของบริษัทสูงขึ้น ผลตอบแทนที่บริษัทจะส่งคืนกลับมาสู่ผู้ลงทุน หรือประชาชนโดยทั่วไปย่อมจะสูงขึ้นได้ หากมีการเปิดเสรีตลาดประกันภัยเพียงพอ ดึงดูดให้ประชาชนทั่วไปหันมาสนใจทำประกันมากขึ้น นอกจากนี้การพัฒนาความรู้เรื่องการเงินอิสลามให้กับยุวชนอิสลามในปัจจุบันเพื่อปลูกฝังให้ชาวมุสลิมรุ่นใหม่ทราบว่า การเป็นสมาชิกตะกาฟูลนอกจากจะไม่ผิดหลักชะรีอะฮ์แล้วยังเป็นการกระจายความเสี่ยงทางการเงินที่สมควรกระทำเพื่อความมั่นคงในชีวิต การลงทุนด้านประกันภัยโดยรวมที่เพิ่มขึ้นถือเป็นการเพิ่มการออมของภาคเอกชน ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการสร้างความแข็งแกร่งของเศรษฐกิจประเทศในระยะยาว

รายการอ้างอิง

- Abu Bakar, M. A. (1996). Family Takaful Plan: Concept, Operational and Underwriting. *Takaful (Islamic Insurance): Concept and Operational System, From the Practitioner's Perspective*. Kuala Lumpur: BIMB Institute of Research and Training Sdn Bhd.
- Ahmad, M. S. (2007). Takaful in SouthEast Asia: The growing pains and challenges. *Kuala Lumpur, Malaysia: ICMIF Takaful*.
- Al-Amri, K. (2015). Takaful insurance efficiency in the GCC countries. *Humanomics*, 31(3), 344-353.
- Aly, H. Y., Grabowski, R., Pasurka, C., & Rangan, N. (1990). Technical, scale, and allocative efficiencies in US banking: An empirical investigation. *The Review of Economics and Statistics*, 211-218.
- Anwar, Habiba (2008). *Islamic Finance: A Guide for International Business and Investment*. United Kingdom: GMB Publishing Ltd.
- Anwar, M., & Hussain, M. (1994). Comparative Study of Insurance and" Takaful"(Islamic Insurance). *The Pakistan development review*, 33(4), 1315-1330.
- Baharin, R., & Isa, Z. (2013). The efficiency of life insurance and family Takaful in Malaysia: Relative efficiency using the stochastic cost frontier analysis. In *PROCEEDINGS OF THE 20TH NATIONAL SYMPOSIUM ON MATHEMATICAL SCIENCES: Research in Mathematical Sciences: A Catalyst for Creativity and Innovation* (Vol. 1522, No. 1, pp. 1098-1104). AIP Publishing.
- Basel Committee on Banking Supervision. (2006). *International convergence of capital measurement and capital standards*. Switzerland: Basel Committee on Banking Supervision.
- Battese, G. E., & Corra, G. S. (1977). Estimation of a production frontier model: with application to the pastoral zone of Eastern Australia. *Australian journal of agricultural economics*, 21(3), 169-179.

- Berger, A. N., & Humphrey, D. B. (1992). Measurement and efficiency issues in commercial banking. In *Output measurement in the service sectors* (pp. 245-300). University of Chicago Press.
- Biener, C., & Eling, M. (2011). The performance of microinsurance programs: A data envelopment analysis. *Journal of Risk and Insurance*, 78(1), 83-115.
- Bikker, J. A., & Van Leuvensteijn, M. (2008). Competition and efficiency in the Dutch life insurance industry. *Applied Economics*, 40(16), 2063-2084.
- Billah, M. M. S. (2001). *Principles and practices of takaful and insurance compared* (1st ed.). Kuala Lumpur, Malaysia: International Islamic University Malaysia.
- Billah, M. M. S. (2007). 24 Islamic banking and the growth of takaful. *Handbook of Islamic Banking*, 401-418.
- Boonyasai, T., Grace, M. F., & Skipper Jr, H. D. (2002). *The effect of liberalization and deregulation on life insurer efficiency* (Doctoral dissertation, Georgia State University).
- Coelli, T. (1996). A guide to DEAP version 2.1: a data envelopment analysis (computer) program. *Centre for Efficiency and Productivity Analysis, University of New England, Australia*.
- Cummins, J. D. (1999). Efficiency in the US life insurance industry: Are insurers minimizing costs and maximizing revenues?. In *Changes in the Life Insurance Industry: Efficiency, Technology and Risk Management* (pp. 75-115). Springer US.
- Cummins, J. D., & Turchetti, G. (1996). *Productivity and technical efficiency in the Italian insurance industry* (No. 96-10). Wharton School Center for Financial Institutions, University of Pennsylvania.
- Cummins, J. D., & Weiss, M. A. (2013). Analyzing firm performance in the insurance industry using frontier efficiency and productivity methods. In *Handbook of insurance* (pp. 795-861). Springer New York.
- Cummins, J. D., & Xie, X. (2008). Mergers and acquisitions in the US property-liability insurance industry: Productivity and efficiency effects. *Journal of Banking & Finance*, 32(1), 30-55.

- Cummins, J. D., & Zi, H. (1998). Comparison of frontier efficiency methods: An application to the US life insurance industry. *Journal of Productivity Analysis*, 10(2), 131-152.
- Cummins, J. D., & Zi, H. (1998). Measuring Economic Efficiency of the US Life Insurance Industry: Econometric and Mathematical Programming Techniques. *Journal of Productivity Analysis*, 10, 131-145.
- Cummins, J. D., and Xie, X. (2013). Efficiency, productivity, and scale economies in the US propertyliability insurance industry, *Journal of Productivity Analysis* 39, 141–164.
- Cummins, J. D., Tennyson, S., & Weiss, M. A. (1999). Consolidation and efficiency in the US life insurance industry. *Journal of Banking & Finance*, 23(2), 325-357.
- Cummins, J. D., Weiss, M. A., Xie, X., & Zi, H. (2010). Economies of scope in financial services: A DEA efficiency analysis of the US insurance industry. *Journal of Banking & Finance*, 34(7), 1525-1539.
- Davutyan, N., & Klumpes, P. J. (2008). *Consolidation and efficiency in the major European insurance markets: a non discretionary inputs approach*. Working Paper.
- Deloitte (2013). *The global Takaful insurance market Charting the road to mass markets*. Kingdom of Bahrain: Deloitte.
- Diacon, S. R., Starkey, K., & O'Brien, C. (2002). Size and efficiency in European long-term insurance companies: an international comparison. *The Geneva Papers on Risk and Insurance. Issues and Practice*, 27(3), 444-466.
- Dionne, G. (2013). *Handbook of insurance* (Second edition. ed.). New York: Springer.
- Donni, O., & Fecher, F. (1997). Efficiency and Productivity of the Insurance Industry in the OECD Countries. *The Geneva Papers on Risk and Insurance Issues and Practice*, 22(4), 523-535.
- Eling, M., & Luhnen, M. (2010). Efficiency in the international insurance industry: A cross-country comparison. *Journal of Banking & Finance*, 34(7), 1497-1509.
- Eling, M., & Luhnen, M. (2010). Frontier efficiency methodologies to measure performance in the insurance industry: Overview, systematization, and recent developments. *The Geneva Papers on Risk and Insurance-Issues and Practice*, 35(2), 217-265.

- Ernst & Young (2014). *Global Takaful Insights 2014: Update markets: Growth momentum continues*. London: Ernst & Young.
- Frenz, T., & Soualhi, Y. (2010). *Takaful and retakaful: advanced principles and practices*. Islamic Banking and Finance Institut Malaysia (IBFIM).
- Greene, W. (2005). Fixed and random effects in stochastic frontier models. *Journal of productivity analysis*, 23(1), 7-32.
- Greene, W. H., & Segal, D. (2004). Profitability and efficiency in the US life insurance industry. *Journal of Productivity Analysis*, 21(3), 229-247.
- IAIS. (2004). *Guidance paper on investment risk management*. (Guidance Paper No. 9), Switzerland: International Association of Insurance Supervisors.
- Ismail, A. (1998). Insurance and Shari'ah: Part II. *The Call of Islam*, 23(17).
- Ismail, N., Alhabshi, D. S. O., & Bacha, O. (2011a). Organizational form and efficiency: the coexistence of family takaful and life insurance in Malaysia. *Journal of Global Business and Economics*, 3(1), 122-137.
- Ismail, N., Alhabshi, S. O., & Bacha, O. I. (2011b). *Cost efficiency and investment performance: mutual and stock form in Malaysian insurance industry*. Working paper, International Centre for Education in Islamic Finance (INCEIF), Malaysia.
- Janjua, P. Z., & Akmal, M. (2015). A Comparative Analysis of Economic Efficiency of Conventional and Islamic Insurance Industry in Pakistan. *Pakistan Business Review*, 17(1), 21-44.
- Khan, A., & Noreen, U. (2014). Efficiency Measure of Insurance v/s Tak ful Firms Using DEA Approach: A Case of Pakistan. *Journal of Islamic Economic Studies*, 22, 139-158.
- Leverly, J. T., & Grace, M. F. (2010). The robustness of output measures in property-liability insurance efficiency studies. *Journal of Banking & Finance*, 34(7), 1510-1524.
- Lewis, M. K. (2005). Wealth Creation through Takaful (Islamic Insurance). In M. Iqbal, & R. Wilson (Eds.), *Islamic Perspectives on Wealth Creation* (pp. 167-187). Edinburgh: Edinburgh University Press.
- Manjoo, F. (2007). Why different takaful models in the world. *ICMIF series of takaful articles*, (10).

- Meeusen, W., & Van den Broeck, J. (1977). Efficiency estimation from Cobb-Douglas production functions with composed error. *International economic review*, 435-444.
- Muslehuddin, M. (1982). Islamic law and social change. *Islamic Studies*, 21(1), 23-54.
- Pfeffer, I. (1956). *Insurance and economic theory*. Pub. for SS Huebner Foundation for Insurance Education, Univ. of Pennsylvania, by RD Irwin.
- Saad, N. M. (2012). An analysis on the efficiency of Takaful and insurance companies in Malaysia: A non-parametric approach. *Review of Integrative Business & Economics Research*, 1(1), 33-56.
- Sharif, K. (2000). Mudharabah and Tabarru in Takaful contracts. In *International Conference on Takaful/Islamic Insurance, June* (pp. 22-23).
- Shepherd, R. W. (1970). *Theory of cost and production functions*. Princeton University Press.
- Siddiqi, M. N. (1985). *Insurance in an Islamic Economy* (Vol. 10). Islamic Foundation, Limited.
- Singh, A., & Zahran, Z. (2013). A Comparison of the Efficiency of Islamic and Conventional Insurers. *Towers Watson Technical Paper*, (2100531).
- Stagg-Macey, C. (2007). An overview of Islamic insurance. *Kuala Lumpur: ICMIF Takaful*.
- Stevenson, R. E. (1980). Likelihood functions for generalized stochastic frontier estimation. *Journal of econometrics*, 13(1), 57-66.
- Wahib, R. B. (1999). *Islamic Takaful Insurance*. New Horizon. Part 1 (86): 10-12; part II (87): 16-17.
- Yaisawarng, S., Asavadachanukorn, P., & Yaisawarng, S. (2014). Efficiency and productivity in the Thai non-life insurance industry. *Journal of Productivity Analysis*, 41(2), 291-306.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

วิธีโปรแกรมเชิงคณิตศาสตร์

วิธีนี้ถูกนำไปใช้ในการประมาณการค่าประสิทธิภาพโดยอาศัยการประยุกต์ใช้แนวคิดฟังก์ชันระยะทาง (Distance function) ของ Shepherd (1970) เพื่อใช้ในการวิเคราะห์เส้นพรมแดนการผลิตในกรณีที่มีการใช้ปัจจัยการผลิตและผลผลิตหลายชนิด ดังนั้น เพื่ออธิบายถึงโครงสร้างของเทคโนโลยีการผลิต (Production technology) หรือกระบวนการผลิตที่มีปัจจัยการผลิต m ชนิด และผลผลิต n ชนิด ในรูปของความสัมพันธ์ของเซต ในที่นี้ กำหนดให้ เวกเตอร์ปัจจัยการผลิต $x = (x_1, x_2, \dots, x_m)$ และเวกเตอร์ผลผลิต $y = (y_1, y_2, \dots, y_n)$ ใช้ในการอธิบายเทคโนโลยีการผลิตในรูปของฟังก์ชันระยะทาง ซึ่งแสดงดังสมการ

$$D_I(x,y)=\sup\left\{\theta: \frac{x}{\theta} \in V(y)\right\}$$

สมการข้างต้นเป็นการวิเคราะห์ในรูปของฟังก์ชันระยะทางของปัจจัยการผลิต (Input-oriented distance function) เพื่อใช้อธิบายลักษณะของ $V(y)$ หรือเซตของปัจจัยการผลิตใด ๆ ที่เป็นไปได้ที่ใช้ในการผลิตสินค้า ซึ่งระยะทางจากจุดผลิตไปยังเส้นพรมแดนการผลิตจะแสดงถึงการใช้ปัจจัยการผลิตของหน่วยผลิตที่สามารถลดลงในแนวนอนมีเท่ากับ $\frac{x}{\theta}$ และยังคงรักษาระดับผลผลิตในปริมาณเท่าเดิม

$$D_O(x,y)=\inf\left\{\theta: \frac{y}{\theta} \in P(x)\right\}$$

จากสมการถัดมาเป็นการวิเคราะห์ในรูปของฟังก์ชันระยะทางของผลผลิต (Output-oriented distance function) เพื่อใช้อธิบายลักษณะของ $P(x)$ หรือเซตของผลผลิตใด ๆ ที่เป็นไปได้ที่สามารถผลิตได้จากการใช้ปัจจัยการผลิตทั้งหมด ซึ่งระยะทางจากจุดผลิตไปยังเส้นพรมแดนการผลิตจะแสดงถึงการผลิตรสินค้าของหน่วยผลิตที่สามารถเพิ่มขึ้นในแนวนอนมีเท่ากับ $\frac{y}{\theta}$ ภายใต้เงื่อนไขการใช้ปัจจัยการผลิตในปริมาณเท่าเดิม

สำหรับการสร้างเส้นพรมแดนการผลิต (Production frontier) เพื่อคำนวณหาประสิทธิภาพด้านเทคนิค (Technical Efficiency: TE) ในปัญหาประสิทธิภาพด้านต้นทุนของแต่ละหน่วยการตัดสินใจ

(Decision Making Unit) หรือ DMU ในช่วงเวลานั้นๆ สามารถถูกประมาณการได้จากการแก้ปัญหาโปรแกรมเชิงเส้นตรง (Linear programming) ดังสมการ

$$(D_I(x_k, y_k))^{-1} = TE_I(x_k, y_k) = \min_{\theta_k, \lambda_k} \theta_k$$

$$\text{s.t.} \quad \sum_{i=1}^I y_{mi} \lambda_{ik} \geq y_{mk}$$

$$\sum_{i=1}^I x_{ni} \lambda_{ik} \leq \theta x_{nk}$$

$$\lambda_{ik} \geq 0$$

โดย y_{mk} คือ ปริมาณผลผลิตชนิดที่ m ของหน่วยผลิต k โดย $m = (1, \dots, M)$

x_{nk} คือ ปริมาณปัจจัยการผลิตชนิดที่ n ของหน่วยผลิต k โดย $n = (1, \dots, N)$

λ_{ik} คือ ค่าถ่วงน้ำหนักของปัจจัยการผลิตและผลผลิตของหน่วยผลิตที่ k กล่าวคือเป็นค่าคงที่สำหรับกำหนดจุดอ้างอิง (Reference points) บนเส้นพรมแดนการผลิตของหน่วยผลิตที่ k เทียบกับหน่วยผลิต i อื่นๆ¹⁴

θ_k คือ ค่าประสิทธิภาพด้านเทคนิคของหน่วยผลิตที่ k หมายถึงความสามารถของหน่วยผลิตที่ k เพื่อจะผลิตสินค้าในปริมาณที่กำหนด โดยการใช้ปัจจัยการผลิตที่น้อยที่สุด ซึ่งถ้าหากมีค่าเท่ากับ 1 แสดงว่าหน่วยผลิตดังกล่าวอยู่บนเส้นพรมแดนการผลิตที่มีประสิทธิภาพสูงสุด โดย $\theta \leq 1$

จากเงื่อนไขข้อจำกัด $\lambda_{ik} \geq 0$ บ่งบอกถึงการมีเทคโนโลยีการผลิตแบบผลได้ต่อขนาดคงที่ (Constant Return to Scales: CRS) ดังนั้น จากการแก้ระบบสมการข้างต้น จะสามารถคำนวณค่า θ^* ภายใต้ข้อสมมติเทคโนโลยีการผลิตแบบ CRS หรือค่าประสิทธิภาพด้านเทคนิค (TE) ของแต่ละ DMU ออกมาได้

นอกจากนี้ วิธี DEA ยังสามารถแยกองค์ประกอบของประสิทธิภาพด้านเทคนิคได้ โดยการเพิ่มข้อจำกัด $\sum_{i=1}^I \lambda_{ik} = 1$ หรือที่เรียกว่า Convexity constraint¹⁵ ในสมการข้างต้น ซึ่งบ่งบอกถึงการมี

¹⁴ จุดอ้างอิง (Reference points) ที่เป็นองค์ประกอบในสมการข้อจำกัดจะส่งผลให้เส้นพรมแดนมีส่วนของเส้นตรงเป็นองค์ประกอบ

เทคโนโลยีการผลิตแบบผลได้ต่อขนาดแปรผัน (Variable Return to Scales: VRS) เพื่อคำนวณค่า θ^* ภายใต้ข้อสมมติเทคโนโลยีการผลิตแบบ VRS หรือค่าประสิทธิภาพด้านเทคนิคที่แท้จริง (Pure Technical Efficiency: PTE) และสามารถคำนวณค่าประสิทธิภาพต่อขนาด (Scale Efficiency: SE) ได้จากความสัมพันธ์ $TE = PTE \times SE$ ในขณะที่การเพิ่มข้อจำกัด $\sum_{i=1}^I \lambda_{ik} \leq 1$ ซึ่งบ่งบอกถึงการมีเทคโนโลยีการผลิตแบบผลได้ต่อขนาดแบบไม่เพิ่มขึ้น (Non-Increasing Return to Scale: NIRS)¹⁶ เพื่อคำนวณค่า θ^* ข้อสมมติเทคโนโลยีการผลิตแบบ NIRS ถูกนำไปใช้เพื่ออธิบายลักษณะของผลได้ต่อขนาด (Return to scale) ของแต่ละ DMU (Aly et al., 1990) ซึ่งสามารถแบ่งได้ออกเป็น 3 ลักษณะ ดังนี้

- (i) เมื่อ $\theta^* = PTE$ และ $SE = 1$ คือ หน่วยผลิตมีลักษณะผลได้ต่อขนาดแบบคงที่ (CRS)
- (ii) เมื่อ $\theta^* = PTE$ และ $SE \neq 1$ คือ หน่วยผลิตมีลักษณะผลได้ต่อขนาดแบบลดลง (DRS)
- (iii) เมื่อ $\theta^* \neq PTE$ และ $SE \neq 1$ คือ หน่วยผลิตมีลักษณะผลได้ต่อขนาดแบบเพิ่มขึ้น (IRS)

สำหรับการสร้างเส้นพรมแดนต้นทุน (Cost frontier) เพื่อคำนวณค่าประสิทธิภาพทางด้านต้นทุน (Cost efficiency) ของแต่ละ DMU จำเป็นต้องใช้ข้อมูลด้านราคาปัจจัยการผลิตในการวิเคราะห์ ซึ่งเส้นพรมแดนต้นทุนดังกล่าวจะแสดงถึงหน่วยผลิตที่อยู่บนเส้นมีการใช้ต้นทุนการผลิตที่ต่ำที่สุด ทั้งนี้ สามารถถูกประมาณได้จากการแก้ปัญหาโปรแกรมเชิงเส้นตรง โดยพิจารณาภายใต้ข้อสมมติเทคโนโลยีการผลิตแบบผลได้ต่อขนาดแปรผัน (VRS)¹⁷ ดังสมการ

¹⁵ Convexity constraint ถูกกำหนดเพื่อป้องกันการคำนวณซ้ำ อันเกิดจากการมีหน่วยผลิตหลายหน่วยผลิตสินค้าในปริมาณที่ไม่เท่ากัน แต่ใช้ปัจจัยการผลิตเท่ากัน (Interpolation)

¹⁶ เงื่อนไขดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าหน่วยผลิต i จะไม่ถูกนำมาใช้เป็น benchmark ของหน่วยผลิตที่มีขนาดใหญ่กว่า แต่ถูกนำมาใช้เป็น benchmark ของหน่วยผลิตที่มีขนาดเล็กกว่าเท่านั้น

¹⁷ เนื่องจากบริษัทประกันภัยส่วนใหญ่มีการดำเนินการในลักษณะผลได้ต่อขนาดเพิ่มขึ้นหรือลดลง (Cummins, 1999) ดังนั้น การพิจารณาภายใต้ข้อสมมติเทคโนโลยีการผลิตแบบผลได้ต่อขนาดแปรผัน (VRS) จึงมีความเหมาะสมในการวิเคราะห์หาค่าประสิทธิภาพของอุตสาหกรรมดังกล่าว

$$\min_{\lambda_k, x_k} \sum_{n=1}^N w_{nk} x_{nk}$$

$$\text{s.t.} \quad \sum_{i=1}^I y_{mi} \lambda_{ik} \geq y_{mk}$$

$$\sum_{i=1}^I x_{ni} \lambda_{ik} \leq x_{nk}$$

$$\sum_{i=1}^I \lambda_{ik} = 1$$

$$\lambda_{ik} \geq 0$$

โดย w_{nk} คือ ราคาปัจจัยการผลิตชนิดที่ n ของหน่วยผลิตที่ k โดย $n = (1, \dots, N)$

ซึ่งคำตอบที่ได้จากการแก้ระบบสมการข้างต้น คือค่า x^* หรือปริมาณปัจจัยการผลิตที่เหมาะสมที่สุด ภายใต้ต้นทุนที่ต่ำที่สุด ดังนั้น ค่าประสิทธิภาพทางด้านต้นทุน (Cost efficiency) ของหน่วยผลิตที่ k จะสามารถคำนวณได้จากสัดส่วนของต้นทุนการผลิตที่ต่ำที่สุดที่เป็นไปได้ (Frontier cost) ต่อต้นทุนการผลิตที่เป็นอยู่จริง (Actual cost) ดังสมการ

$$CE = \eta_k = \frac{\sum_{n=1}^N w_{nk} x_{nk}^*}{\sum_{n=1}^N w_{nk} x_{nk}}$$

โดย η_k คือ ค่าประสิทธิภาพทางด้านต้นทุนของหน่วยผลิตที่ k ซึ่งถ้าหากมีค่าเท่ากับ 1 แสดงว่าหน่วยผลิตดังกล่าวมีประสิทธิภาพทางด้านต้นทุนสูงสุด โดย $0 < \eta \leq 1$

ภาคผนวก ข

แบบจำลองแบบ Translog function

(i) แบบจำลอง Translog cost frontier

$$\ln C = \left[\alpha_0 + \sum_{k=1}^N \alpha_k \ln y_k + \frac{1}{2} \sum_{k=1}^N \sum_{f=1}^N \alpha_{ikf} \ln y_k \ln y_f + \sum_{j=1}^M \beta_j \ln w_j + \frac{1}{2} \sum_{j=1}^M \sum_{l=1}^M \beta_{jl} \ln w_j \ln w_l + \sum_{k=1}^N \sum_{j=1}^M \gamma_{kj} \ln y_k \ln w_j \right] + v + u$$

โดย y_k, y_f คือ ผลผลิตชนิดที่ k หรือ f ของหน่วยเศรษฐกิจ โดย $k, f = (1, \dots, N)$

w_j, w_l คือ ราคาปัจจัยการผลิตชนิดที่ j หรือ l ของหน่วยเศรษฐกิจ โดย $j, l = (1, \dots, M)$

V คือ ค่าคลาดเคลื่อนที่เกิดจากตัวรบกวนภายนอก (Random shock) ของหน่วยเศรษฐกิจ

U คือ ค่าคลาดเคลื่อนที่เกิดจากความด้อยประสิทธิภาพของหน่วยเศรษฐกิจ

(ii) แบบจำลอง Translog profit frontier

$$\ln (\pi + \sigma) = \left[\alpha_0 + \sum_{k=1}^N \alpha_k \ln y_k + \frac{1}{2} \sum_{k=1}^N \sum_{f=1}^N \alpha_{ikf} \ln y_k \ln y_f + \sum_{j=1}^M \beta_j \ln w_j + \frac{1}{2} \sum_{j=1}^M \sum_{l=1}^M \beta_{jl} \ln w_j \ln w_l + \sum_{k=1}^N \sum_{j=1}^M \gamma_{kj} \ln y_k \ln w_j \right] + v + u$$

โดย σ คือ ค่าคงที่ที่มีมากกว่า 0

ข้อสมมติและคุณลักษณะของความคลาดเคลื่อน

การวัดประสิทธิภาพด้วยวิธี SFA จะเน้นการพิจารณาและการให้ความสำคัญเกี่ยวกับค่าความคลาดเคลื่อนในแบบจำลอง โดยตัวแปรสุ่มความคลาดเคลื่อน (Error term) ที่ปรากฏอยู่ในแบบจำลอง Translog cost frontier และแบบจำลอง Translog profit frontier นั้นสามารถแยกการพิจารณาได้ออกเป็น 2 องค์ประกอบที่เป็นอิสระต่อกันคือ

- ตัวแปรสุ่มความคลาดเคลื่อน v ซึ่งเป็นตัวแปรสุ่มที่สะท้อนถึงความคลาดเคลื่อนที่เกิดขึ้นจากธรรมชาติและไม่สามารถควบคุมได้ (Random error term) โดย v มีคุณสมบัติเป็น Two-sided error term, Independent และมีรูปแบบการกระจายตัวปกติ (Normal Distribution) แบบเดียวกันคือ $v \sim N(0, \sigma_v^2)$
- ตัวแปรสุ่มความคลาดเคลื่อน u จัดเป็นตัวแปรสุ่มที่สะท้อนให้เห็นถึงความด้อยประสิทธิภาพของหน่วยเศรษฐกิจ (Additional error term) โดย u มีคุณสมบัติเป็น One-sided error term นั่นคือ $u \geq 0$ (เมื่อ $0 = a$ non-negative parameter) และสำหรับข้อสมมติของรูปแบบการกระจายตัวของ u ที่นิยมใช้กันในการวิเคราะห์ประสิทธิภาพด้วยวิธี SFA มี 3 รูปแบบคือ
 - รูปแบบที่ 1 : $u \sim HN^+(0, \sigma_u^2)$ ซึ่งเป็นการกระจายตัวแบบกึ่งเส้นโค้งปกติ (Half Normal Distribution) โดยถูกนำเสนอขึ้นโดย Battese & Corra (1977)
 - รูปแบบที่ 2 : $u \sim \text{Exp}(\eta)$ (เมื่อ $\eta =$ non-negative parameter) ซึ่งมีการกระจายตัวแบบเอ็กซ์โพเนนเชียล (Exponential Distribution) โดยการกระจายตัวของ u ในลักษณะนี้ นำเสนอขึ้นโดย Meeusen & Van den Broeck (1977)
 - รูปแบบที่ 3 : u มีการกระจายตัวแบบปกติตัดปลาย (Truncated Normal Distribution) $u \sim N^+(\mu, \sigma_u^2)$ นำเสนอเป็นครั้งแรกโดย Stevenson (1980)

การแยกพิจารณาความคลาดเคลื่อนของแบบจำลองออกเป็น 2 องค์ประกอบนี้จะช่วยให้การประมาณค่าเส้นพรมแดนและค่าวิเคราะห์ประสิทธิภาพของหน่วยเศรษฐกิจมีความถูกต้องแม่นยำมากขึ้น เนื่องจากสามารถลดความแปรปรวนที่ไม่เกี่ยวข้องกับควมมีประสิทธิภาพของหน่วยเศรษฐกิจบางส่วนออกไปได้

ตารางที่ ค.2 การประมาณค่าสัมประสิทธิ์ของเส้นพรมแดนประสิทธิภาพด้านต้นทุนของบริษัทประกันวินาศภัย (SFA)

True fixed-effects model (exponential)
Group variable: AMBNumber
Time variable: Year

Number of obs = 2158
Number of groups = 316
Obs per group: min = 2
 avg = 6.8
 max = 11

Prob > chi2 = 0.0000
Wald chi2(9) = 46864.65

Log likelihood = 1240.3045

lnTC	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Frontier						
lnY1	.804748	.0534931	15.04	0.000	.6999035	.9095925
lnY2	.288686	.0392726	7.35	0.000	.2117131	.3656589
lnY1lnY1	-.0441533	.0081945	-5.39	0.000	-.0602142	-.0280925
lnY1lnY2	-.0195272	.0033542	-5.82	0.000	-.0261014	-.012953
lnY2lnY2	-.0080693	.0018981	-4.25	0.000	-.0117895	-.004349
lnW1	1.343909	.0808445	16.62	0.000	1.185457	1.502362
lnW1lnW1	.0244104	.0102518	2.38	0.017	.0043171	.0445036
lnY1lnW1	-.0760477	.0077799	-9.77	0.000	-.0912961	-.0607993
lnY2lnW1	.0140581	.0042805	3.28	0.001	.0056685	.0224477
Usigma						
crisis	1.00816	.2030257	4.97	0.000	.6102371	1.406083
small	-1.034926	.	.	.	.	.
_cons	-3.01781	.1088857	-27.72	0.000	-3.231221	-2.804398
Vsigma						
_cons	-5.831532	.3942951	-14.79	0.000	-6.604336	-5.058728
E(sigma_u)	.1629052	.	.	.	.1608842	.1649263
sigma_v	.0541625	.010678	5.07	0.000	.0368033	.0797097

ภาคผนวก ง

ตารางที่ ง.1 การประมาณค่าสัมประสิทธิ์ของเส้นพรมแดนประสิทธิภาพด้านกำไรของบริษัทประกันชีวิต (SFA)

True fixed-effects model (exponential)
Group variable: AMBNumber
Time variable: Year

Number of obs = 919
Number of groups = 112
Obs per group: min = 2
 avg = 8.2
 max = 11

Prob > chi2 = 0.0000
Wald chi2(9) = 4234.83

Log likelihood = 675.3959

lnTP	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Frontier						
lnY1	.7209491	.0358997	20.08	0.000	.650587	.7913112
lnY2	-.1352323	.015049	-8.99	0.000	-.1647278	-.1057368
lnY1lnY1	-.0601929	.0039624	-15.19	0.000	-.067959	-.0524268
lnY1lnY2	.0072096	.0015135	4.76	0.000	.0042432	.010176
lnY2lnY2	-.0001655	.0014274	-0.12	0.908	-.0029632	.0026321
lnW1	1.564126	.0745835	20.97	0.000	1.417945	1.710307
lnW1lnW1	-.013162	.0127139	-1.04	0.301	-.0380809	.0117568
lnY1lnW1	-.0686074	.006808	-10.08	0.000	-.0819508	-.055264
lnY2lnW1	.0195792	.0032613	6.00	0.000	.0131871	.0259713
Usigma						
crisis	.6538476	.3317581	1.97	0.049	.0036137	1.304081
small	3.485109	.1336455	26.08	0.000	3.223169	3.74705
_cons	-7.317202	.	.	.	.	.
Vsigma						
_cons	-5.232706	.1184927	-44.16	0.000	-5.464947	-5.000464
E(sigma_u)						
sigma_u	.1038962	.0043291	16.88	0.000	.0997358	.1080565
sigma_v	.0730689	.	.	.	.0650582	.0820659

ตารางที่ ง.2 การประมาณค่าสัมประสิทธิ์ของเส้นพรมแดนประสิทธิภาพด้านกำไรของบริษัทประกันวินาศภัย (SFA)

True fixed-effects model (exponential)	Number of obs =	2158
Group variable: AMBNumber	Number of groups =	316
Time variable: Year	Obs per group: min =	2
	avg =	6.8
	max =	11
Log likelihood = 1502.0486	Prob > chi2 =	0.0000
	Wald chi2(9) =	3427.00

lnTP	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Frontier						
lnY1	.667839	.0876712	7.62	0.000	.4960066	.8396714
lnY2	.2351734	.0578173	4.07	0.000	.1218536	.3484933
lnY1lnY1	-.0348483	.0075488	-4.62	0.000	-.0496437	-.0200529
lnY1lnY2	-.016351	.0051261	-3.19	0.001	-.0263981	-.006304
lnY2lnY2	-.004037	.0015415	-2.62	0.009	-.0070584	-.0010156
lnW1	1.303336	.1122405	11.61	0.000	1.083348	1.523323
lnW1lnW1	.0501819	.0102276	4.91	0.000	.0301361	.0702276
lnY1lnW1	-.0621689	.0101407	-6.13	0.000	-.0820444	-.0422935
lnY2lnW1	.0000835	.0032676	0.03	0.980	-.0063209	.0064878
Usigma						
crisis	1.172776	.3198095	3.67	0.000	.5459609	1.799591
small	.5677705	.512478	1.11	0.268	-.4366679	1.572209
_cons	-4.531655	.3956398	-11.45	0.000	-5.307095	-3.756215
Vsigma						
_cons	-5.366949	.560604	-9.57	0.000	-6.465713	-4.268185
E(sigma_u)	.1398424				.1383218	.1413629
sigma_v	.0683253	.0191517	3.57	0.000	.0394447	.1183519

ภาคผนวก จ

แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

การเปรียบเทียบความมีประสิทธิภาพของอุตสาหกรรมประกันภัยระหว่างประกันภัยทั่วไปกับตะกาฟูล

โดย ศูนย์นโยบายโลกมุสลิม คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ผู้ทำการสอบถาม.....ชุดที่.....วันที่.....

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ☒ หรือเติมข้อความในช่องว่างที่ตรงกับความเป็นจริง

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1.1 เพศ ☐ ชาย ☐ หญิง

1.2 อายุ.....ปี

1.3 ภูมิลำเนา.....

1.4 ศาสนา ☐ พุทธ ☐ อิสลาม ☐ คริสต์ ☐ อื่นๆ.....

1.5 การศึกษา ☐ มัธยมศึกษา ☐ อนุปริญญา ☐ ปริญญาตรี ☐ อื่นๆ.....

1.6 อาชีพ ☐ นักเรียน/นักศึกษา ☐ ธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย ☐ พนักงานบริษัท/ลูกจ้าง

☐ ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ

☐ ไม่มีอาชีพ (พ่อบ้าน/แม่บ้าน)

☐ อื่นๆ.....

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับ Takaful

2.1 ท่านเคยได้ยินเกี่ยวกับประกันภัยอิสลามหรือตะกาฟูล (Takaful) หรือไม่

☐ เคย ☐ ไม่เคย

2.2 ท่านทราบหรือไม่ว่าการลงทุนในประกันภัยทั่วไปไม่เป็นไปตามหลักปฏิบัติของชะรีอะฮ์

☐ ทราบ ☐ ไม่ทราบ ☐ ไม่แน่ใจ

2.3 ท่านทราบเหตุผลที่ทำให้การลงทุนในประกันภัยทั่วไปไม่เป็นไปตามหลักของชะรีอะฮ์หรือไม่

☐ ทราบ ☐ ไม่ทราบ ☐ ไม่แน่ใจ

2.4 ท่านทราบหรือไม่ว่าการลงทุนในตะกาฟูลนั้นเป็นไปตามหลักการชะรีอะฮ์

☐ ทราบ ☐ ไม่ทราบ ☐ ไม่แน่ใจ

2.5 ท่านทราบหรือไม่ว่าตะกาฟูลมีความเหมือนหรือแตกต่างจากประกันภัยทั่วไป

☐ ทราบ ☐ ไม่ทราบ ☐ ไม่แน่ใจ

2.6 ท่านทราบหรือไม่ว่าผู้ที่ไม่ใช่มุสลิมสามารถลงทุนในตะกาฟูลได้

☐ ทราบ ☐ ไม่ทราบ ☐ ไม่แน่ใจ

2.7 ท่านเห็นด้วยหรือไม่ที่ตะกาฟูลได้เปิดโอกาสให้ทั้งผู้ที่เป็นทั้งมุสลิมและผู้ที่ไม่ใช่มุสลิมได้ร่วมลงทุน

☐ เห็นด้วย ☐ ไม่เห็นด้วย ☐ ไม่แน่ใจ

2.8 ในความคิดของท่าน การลงทุนในตะกาฟูลและประกันภัยทั่วไปสามารถทดแทนกันได้หรือไม่

☐ ได้ ☐ ไม่ได้ ☐ ไม่แน่ใจ

ส่วนที่ 3 การลงทุนในประกัน

3.1 ท่านลงทุนในประกันภัยประเภทใด และในแต่ละประเภทมีการลงทุนโดยประมาณเท่าไร

☐ ลงทุนในประกันภัยทั่วไปหรือตะกาฟูล

☐ ประกันภัยทั่วไปบริษัทประกันภัยที่ท่านเลือกลงทุน ได้แก่ประเภทของประกัน

☐ ประกันชีวิต เช่น ประกันชีวิต ประกันอุบัติเหตุ ประกันสุขภาพ ฯลฯคิดเป็นมูลค่ารวม.....บาทต่อปี

☐ ประกันวินาศภัย เช่น ประกันรถยนต์ ประกันอัคคีภัย ประกันเบ็ดเตล็ด ฯลฯคิดเป็นมูลค่ารวม.....บาทต่อปี

☐ ตะกาฟูลบริษัทประกันภัยที่ท่านเลือกลงทุน ได้แก่ประเภทของประกัน

☐ ประกันชีวิต เช่น ประกันชีวิต ประกันอุบัติเหตุ ประกันสุขภาพ ฯลฯคิดเป็นมูลค่ารวม.....บาทต่อปี

☐ ประกันวินาศภัย เช่น ประกันรถยนต์ ประกันอัคคีภัย ประกันเบ็ดเตล็ด ฯลฯคิดเป็นมูลค่ารวม.....บาทต่อปี

☐ ไม่ได้ลงทุนในประกันภัย เนื่องจาก (โปรดระบุ)

3.2 สาเหตุในการเลือกลงทุนในประกันภัยทั่วไปหรือตะกาฟูล

.....

.....

3.3 ท่านมีความสนใจที่จะลงทุนในตะกาฟูลหรือไม่ เพราะเหตุใด

☐ สนใจ เนื่องจาก (โปรดระบุ)

☐ ไม่สนใจ เนื่องจาก (โปรดระบุ)

☐ ไม่แน่ใจ เนื่องจาก (โปรดระบุ)

.....