

การศึกษาผลตอบแทนจากการลงทุนในกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบตะกาฟูลของบริษัท
เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด(มหาชน)

The Study of Internal Rate of Return in Takaful Life Insurance Policy of
Muang Thai Life Assurance Public Company Limited

ฮาซียะห์ ดอโรแซ^{1*} อัลอามีน มะแต¹ วสันตนาวิน หรินปนวิษญ์¹

Hasiyah Dorosae ¹ An-Amin Matae ¹ Wasantanawin Harinpahonwich ¹

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1. ศึกษาผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตและผลิตภัณฑ์ประกันภัยตะกาฟูลของบริษัทเมืองไทยประกันชีวิตจำกัดมหาชน 2. ศึกษาอัตราผลตอบแทนภายในของผลิตภัณฑ์ประกันภัยตะกาฟูลของบริษัทเมืองไทยประกันชีวิตจำกัดมหาชนและอัตราผลตอบแทนภายในเทียบกับธนาคาร งานวิจัยนี้ใช้สถิติพรรณนาและการคำนวณทางคณิตศาสตร์โดยใช้ IRR ผลการศึกษาพบว่าสัดส่วนของผลิตภัณฑ์ประกันภัยตะกาฟูลของบริษัทเมืองไทยจำกัดมหาชนมีสัดส่วนแค่ 23 % จากผลิตภัณฑ์โดยรวม ผลการศึกษาอัตราผลตอบแทนภายใน(IRR)ของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลมี IRR ที่ 1.02 % , 1.16 % , 1.18% และ 2.03% ตามลำดับ และผลิตภัณฑ์ประกันภัยตะกาฟูลมีอัตราผลตอบแทนเทียบกับธนาคารที่ 1.2% , 1.37% , 1.39% และ 2.38%

คำสำคัญ: อัตราผลตอบแทนภายใน, ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล, ผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต

¹คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

Faculty of Management Science, Yala Rajabhat University.

*Email: hasiyah.do@yru.ac.th

Abstract

The objectives of this research are 1) to study the life insurance product and takaful product 2) To study the internal rate of return of Takaful product and compare with the internal rate of return of Bank's deposit product. This research apply descriptive and IRR method. The result founds that the Takaful product generates the internal rate of return (IRR) 1.02 %, 1.16 %,1.18% and 2.03% accordingly. The internal rate of return (IRR) relative to bank's deposit product are 1.2% , 1.37%, 1.39% and 2.38% relatively.

Keywords: *Internal Rate of Return, Takaful product, Life Insurance Product*

บทนำ

ตะกาฟูลเป็นรูปแบบการประกันภัยที่สอดคล้องตามหลักการของศาสนาอิสลาม ซึ่งหากจากการเกิดขึ้นของการประกันภัยนั้น เกิดจากความคิดที่จะช่วยเหลือซึ่งกันและกันในการรับความเสี่ยงหรือความขาดทุนที่จะเกิดขึ้น George E. Rejda มีความเห็นว่าการแบ่งปันความเสี่ยงเป็นหัวใจสำคัญของการประกันภัย “Pooling or the sharing of losses is heart of insurance”(E.Rejda, 1982) และการเกิดขึ้นของการประกันภัยถือเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ เป็นการช่วยให้เกิดการระดมทุนของประชาชน โดยนำเอารายได้ส่วนหนึ่งที่สะสมนั้นมาใช้ในการลงทุน การประกันภัยมีส่วนทำให้อาชีพต่างๆ เช่น อาชีพการค้า การอุตสาหกรรม มีความมั่นคงมากขึ้นอันเนื่องมาจากทำการประกันภัย เมื่ออาชีพนั้นมีความมั่นคง การประกอบอาชีพก็จะดำเนินต่อไปได้ส่งผลดีต่อเศรษฐกิจของชาติโดยส่วนรวม(วัลลิโภท,2544)

ตะกาฟูล คือ ธุรกิจการประกัน (Insurance)แบบอิสลาม ธุรกิจตะกาฟูลเกิดขึ้นในฐานะเป็นธุรกิจคู่ขนานกับธนาคารอิสลาม ซึ่งได้เริ่มต้นครั้งแรกที่ประเทศชูดานในปี1979 และหลังจากนั้นได้ขยายไปยังประเทศซาอุดีอาระเบีย ในปี1980 ต่อมาที่ประเทศลักเซมเบิร์ก ในปี1983 และขยายไปยังประเทศอื่นๆเรื่อยมา ในส่วนของกลุ่มประเทศอาเซียนนั้นประเทศมาเลเซียเป็นประเทศแรกที่ได้นำหลักตะกาฟูลมาใช้ในธุรกิจการประกันในปี1984 โดยที่มาเลเซียได้ออกแบบนวัตกรรมทางการเงินอิสลามจนเป็นที่ยอมรับของนักวิชาการมุสลิมและนำไปใช้กับประเทศอื่นในเวลาต่อมา

ระบบการประกันภัยในอิสลามมีต้นกำเนิดมาจากประเพณีปฏิบัติของชาวอาหรับโบราณเผ่าต่างๆ ซึ่งมีประเพณีปฏิบัติที่ว่าเมื่อสมาชิกในเผ่าถูกฆาตกรรมโดยสมาชิกของเผ่าอื่น ทายาทของผู้ตายจะได้รับสินไหมชดเชยจากญาติผู้ใกล้ชิดของฆาตกรบรรดาญาติสนิทของฆาตกร หรือ “Aqilah” จำเป็นต้องจ่ายค่าสินไหมชดเชย แทนฆาตกร ดังนั้นชาวอาหรับโบราณจำเป็นต้องมีความพร้อมในการระดมเงินสนับสนุน เพื่อเป็นการชดเชยให้แก่ทายาทของผู้ตายแทนฆาตกร ระบบนี้ต่อมาได้นำมาดำเนินใช้ในวังต้นของอิสลามในสมัยของท่านศาสดามุฮัมมัด (คือลฯ) ระหว่างกลุ่มมุฮาญีรีน (ผู้อพยพจากเมืองมัก

กะอ) และกลุ่มอันศอร(ชาวเมืองมาตินะฮ์) โดยยึดหลัก “อากีละ” คือระบบการทดแทนการขาดทุนหรือความเสี่ยงโดยการรับผิดชอบร่วมกันของกลุ่มคนหลายๆ คน (Fikti รูปแบบของกรรมธรรม์ประกันชีวิตของบริษัทเมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)et al.,1997)

โดยทั่วไปแล้วรูปแบบการประกันภัยที่มีใช้กันในโลกตะวันตก โดยมีการช่วยเหลือซึ่งกันและกันในการรับความเสี่ยงนั้น มีความเหมือนกันกับระบบอากีละที่ใช้ในอิสลาม สิ่งที่น่าสนใจคือ การศึกษาอิสลามไม่เห็นด้วยกับระบบการประกันภัยในขณะนี้ก็คือ รูปแบบการดำเนินการที่นำมาใช้ไม่สอดคล้องกับหลักการศาสนา เช่น ความคลุมเครือ หรือ ความไม่แน่นอน (gharar) ในสัญญาซื้อขายประกัน การพนันหรือเกมแห่งโอกาส (maisir) ในสัญญา ดอกเบี้ย (riba)

สำหรับในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ประเทศมาเลเซียถือเป็นประเทศแรกที่มีการนำระบบตะกาฟูลมาใช้และได้มีการพัฒนามาเรื่อยๆจนเป็นที่ยอมรับและเป็นต้นแบบให้กับประเทศต่างๆรวมไปถึงประเทศไทย โดยการประกันภัยตะกาฟูลในประเทศมาเลเซียได้เริ่มก่อตั้งเมื่อปี ค.ศ. 1985 ได้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งชาติมาเลเซีย (BNM) ก่อนการอนุญาตการก่อตั้งประกันตะกาฟูลขึ้น ทางรัฐบาลมาเลเซียได้กำหนดพ.ร.บ.ประกันภัยตะกาฟูลและBวเสร็จในปต ค.ศ. 1984 โดยที่กำหนดเงินทุนเบื้องต้น 100 ล้านริงกิต (Khairat,2550) จนขณะนี้ มี 11 บริษัทที่ทางธนาคารแห่งชาติมาเลเซีย (BNM)ได้รับในการอนุมัติ คือ 11 บริษัทซึ่งเป็นบริษัทภายในประเทศ และบริษัทตะกาฟูลซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของต่างประเทศ 4 บริษัท สำหรับประเทศไทย ณ ปัจจุบันมีบริษัทที่ให้บริการด้านตะกาฟูลทั้งหมด 4 บริษัทได้แก่ บริษัทเมืองไทยตะกาฟูล จำกัด มหาชน บริษัทไทยประกันชีวิต จำกัด มหาชน บริษัททิพย์ประกันภัย จำกัด มหาชน และ บริษัทฟิลลิปประกันชีวิต จำกัด มหาชน

สำหรับบริษัทเมืองไทยตะกาฟูล จำกัด มหาชน ในปีพ.ศ. 2562 ยอดขายผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลในประเทศไทยทะลุถึง 171 ล้านบาท ใน 10 จังหวัดแรก ซึ่งบ่งชี้ให้เห็นได้ว่า ผลิตภัณฑ์สำหรับบริหารความเสี่ยงด้านการเงินในรูปแบบผลิตภัณฑ์ได้รับความนิยมมากขึ้นเรื่อยๆ ดังนั้นผู้วิจัยจึงมีความสนใจศึกษาผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลในรูปแบบต่างๆ และศึกษาผลตอบแทนจากผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลดังกล่าว

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษารูปแบบของกรรมธรรม์ประกันชีวิตของบริษัทเมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)
2. เพื่อวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) ของการประกันชีวิตในรูปแบบต่างๆ

ประโยชน์ที่ได้รับจากการวิจัย

ผู้ที่สนใจลงทุนในผลิตภัณฑ์สามารถใช้เป็นข้อมูลในเชิงเปรียบเทียบเพื่อตัดสินใจในการลงทุนผลิตภัณฑ์ประกันภัยและโดยการลงทุนฝากประจำกับธนาคารพาณิชย์ได้

การทบทวนวรรณกรรม

การประกันภัยนั้นมีประวัติความเป็นมายาวนานหลายศตวรรษ และมีวิวัฒนาการประกันภัยรูปแบบใหม่ๆ ตามความเจริญก้าวหน้าทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี แต่อย่างไรก็ตามความก้าวหน้าทางวิวัฒนาการและเทคโนโลยีต่างๆ ไม่ได้ช่วยให้ความเสี่ยงภัยลดน้อยลง แต่ความเสี่ยงภัยดังกล่าวกลับมีเพิ่มมากขึ้น การประกันภัยจึงเป็นกลไกอย่างหนึ่งในการมุ่งตอบสนองให้ความคุ้มครองแลลดทอนความเสี่ยงภัย

วิวัฒนาการของการประกันภัยนั้น ในสมัยอียิปต์โบราณปรากฏในพระคัมภีร์ไบเบิลอ้างว่า กษัตริย์ฟาโรห์ให้สะสมธัญญาหารในปีที่สมบูรณ์ไว้สำหรับเลี้ยงประชาชนในปีที่ข้าวยากหมากแพง การสะสมธัญญาหารดังกล่าวถือเป็นเรื่องของการเก็บออมตั้งแต่ในปัจจุบันเพื่อไว้ใช้ในอนาคตซึ่งการเก็บในลักษณะดังกล่าวนี้ไม่สามารถที่จะหาความแน่นอนได้ และในประเทศจีนเมื่อ 3,000 ปีก่อนคริสตกาล พ่อค้าชาวจีนได้พัฒนาวิธีประกันภัยขึ้นสำหรับการขนส่งสินค้าตามแม่น้ำแยงซีเกียง ได้มีการหาวิธีการกระจายความเสี่ยงภัยจากเรืออับปางโดยการกระจายสินค้าของตัวเองบรรทุกไว้ในลำเรืออื่นจนครบตามจำนวนหีบห่อสินค้า หากเรือลำใดจมลงสินค้าของพ่อค้าแต่ละคนจะสูญเสียเพียงคนละหนึ่งหีบห่อเท่านั้น ซึ่งแนวความคิดของพ่อค้าจีนนี้เป็นที่มาของการประกันภัยในยุคปัจจุบันที่เรียกว่า “การกระจายความเสี่ยงภัย” (Spreading The Chance of Loss)

การประกันภัยเกิดขึ้นเมื่อใดและเกิดขึ้นที่ไหนเป็นครั้งแรกไม่สามารถที่จะระบุได้แน่นอน แต่การประกันภัยในสมัยเริ่มแรกนั้นมีลักษณะเป็นการแสวงหาหลักประกันความคุ้มครองหรือวิธีป้องกันภัยอันจะเกิดแก่ทรัพย์สินเนื่องจากภัยธรรมชาติ ในสมัยอียิปต์โบราณปรากฏในพระคัมภีร์ไบเบิลอ้างว่า กษัตริย์ฟาโรห์ให้สะสมธัญญาหารในปีที่สมบูรณ์ไว้สำหรับเลี้ยงประชาชนในปีที่ข้าวยากหมากแพง ฉะนั้นหลักการประกันภัยพื้นฐานในสมัยโบราณจึงเป็นเรื่องของการเก็บออมตั้งแต่ในปัจจุบันเพื่อไว้ใช้ในอนาคตซึ่งการเก็บในลักษณะดังกล่าวนี้ไม่สามารถที่จะหาความแน่นอนได้

การประกันภัยเริ่มจากความคิดในการรวมตัวกันเพื่อต่อสู้หรือขจัดมหันตภัยที่จะเกิดกับบุคคลหนึ่ง โดยสมาชิกสละเงินเข้าเป็นกองทุนเพื่อใช้ในการชดเชยความสูญเสียที่จะเกิดขึ้นกับสมาชิก โดยมีตัวแทนของสมาชิกเป็นผู้จัดการกองทุนให้ไปอย่างมีประสิทธิภาพและมีความยุติธรรม โดยหน้าที่หลักของธุรกิจประกันภัย คือ เป็นกลไกในการรับโอนความเสี่ยงภัย (Risk Transfer Mechanism) เพื่อช่วยในการบรรเทาผลกระทบทางการเงินของผู้เอาประกันภัยที่เกิดขึ้นจากความเสียหาย บริษัทประกันภัยนั้นจะทำหน้าที่เหมือนผู้จัดการกองทุนเบี้ยประกันภัยที่เรียกเก็บจากผู้เอาประกันภัยที่มีความเสี่ยงในลักษณะคล้ายคลึงกัน

สำหรับชาวมุสลิมแล้ว ความรุ่งเรืองและความเจริญก้าวหน้าดังกล่าวไม่ได้เป็นสิ่งที่ยืนยันถึงความถูกต้องเนื่องจากไม่ได้ถูกต้องตามหลักการที่พระเจ้าเป็นเจ้าประทานมา ในอดีตการเข้าถึงการประกันภัยของประชาชนในประเทศมุสลิมนั้นเป็นเรื่องยาก เพราะชาวมุสลิมมีแนวคิดที่ว่าแม้ในชะรีอะฮ์จะไม่ได้มีข้อกำหนดห้ามในเรื่องของการประกันภัย แต่การประกันภัยแบบสากลปรากฏร่องรอยของสิ่งที่ผิดหลักการทางกฎหมายและทางศาสนาอิสลาม ดังนั้นธุรกิจการประกันภัยในรูปแบบของสากลจึงแทบจะไม่สามารถเข้าไปเปิดตลาดในประเทศมุสลิมได้เลยแต่อย่างไรก็ตามชาวมุสลิมก็ไม่สามารถที่จะ

เพิกเฉยต่อความจริงที่ว่าในชีวิต การค้าขาย และการติดต่อกันในสังคมปัจจุบันประกอบด้วยความเสี่ยงมากมาย

การประกันภัยตามหลักศาสนาอิสลามหรือตะกาฟูล (Takaful) ถือเป็นธุรกิจที่มีบทบาทสำคัญในทางระบบเศรษฐกิจและเป็นที่ยอมรับกันอย่างกว้างขวางและแพร่หลายในปัจจุบันโดยหลักการที่มีความเกี่ยวข้องและถือเป็นหลักการที่มีความสำคัญในตะกาฟูล

เมื่อจำแนกประเภทของผลิตภัณฑ์แล้ว ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทคือ ตะกาฟูลทั่วไป (General Takaful) และตะกาฟูลเพื่อครอบครัว (Family Takaful) ตามพระราชบัญญัติ ตะกาฟูล ค.ศ.1984 (The Takaful Act 1984) ของประเทศมาเลเซีย พรบ.ดังกล่าวได้แบ่งตะกาฟูลออกเป็น 2 ประเภท คือ ตะกาฟูลเพื่อครอบครัว (Family Takaful) และตะกาฟูลทั่วไป (General Takaful). ตะกาฟูลเพื่อครอบครัว (Family Takaful) จะเป็นผลิตภัณฑ์ที่ให้บริการการวางแผนส่วนบุคคล เช่น ตะกาฟูลเพื่อสุขภาพ ตะกาฟูลเพื่อการศึกษา ตะกาฟูลเพื่อการเดินทาง ตะกาฟูลเพื่อการวางแผนครอบครัว และตะกาฟูลเพื่อการระงับ (บริจาคนเพื่อสาธารณประโยชน์) สำหรับตะกาฟูลเพื่อครอบครัว ด้านกลุ่มสินเชื่อ ได้แก่ ตะกาฟูลกลุ่มครอบครัว ตะกาฟูลการรักษาพยาบาลกลุ่ม และตะกาฟูลด้านสวัสดิการ เช่นกองทุนอนาคตของลูกจ้าง (เงินเกษียณอายุ) การถูกไล่ออกจากงาน ในขณะที่ตะกาฟูลทั่วไป (General Takaful) จะให้บริการด้านคุ้มครองรถยนต์ (Motor Takaful) การคุ้มครองด้านอัคคีภัย (Fire Takaful) การคุ้มครองทางทะเล (Marine Takaful) และการประกันเบ็ดเตล็ด

วิธีดำเนินการวิจัย

ผู้วิจัยใช้วิธีเก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิข้อมูลหลัก 2 ข้อมูล ได้แก่ 1.) รูปแบบของกรมธรรม์ประกันชีวิตและกรมธรรม์ตะกาฟูลในปี 2551-2555 และ 2.) ข้อมูลผลตอบแทนของของกรมธรรม์ประกันชีวิตและกรมธรรม์ตะกาฟูลที่ครบสัญญาในปี 2556-2560

ผู้วิจัยมีการวิเคราะห์ข้อมูลผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return : IRR) โดยใช้โปรแกรม IRR Program เป็นชุดคำสั่งสำเร็จรูปเพื่อใช้คำนวณอัตราผลตอบแทนภายใน หรือ Internal Rate of Return (IRR) จากการซื้อประกันชีวิตแบบบำนาญ (Annuity Products) ผ่านทางการใส่ข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบบำนาญ แล้วชุดคำสั่งจะคำนวณอัตราผลตอบแทนภายในจากแต่ละกรมธรรม์ให้ออกมาเป็นตัวเลขเดียว เพื่อที่ผู้ซื้อสามารถนำไปใช้เปรียบเทียบและตัดสินใจเลือกซื้อกรมธรรม์ที่เหมาะสมกับตนเองได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว

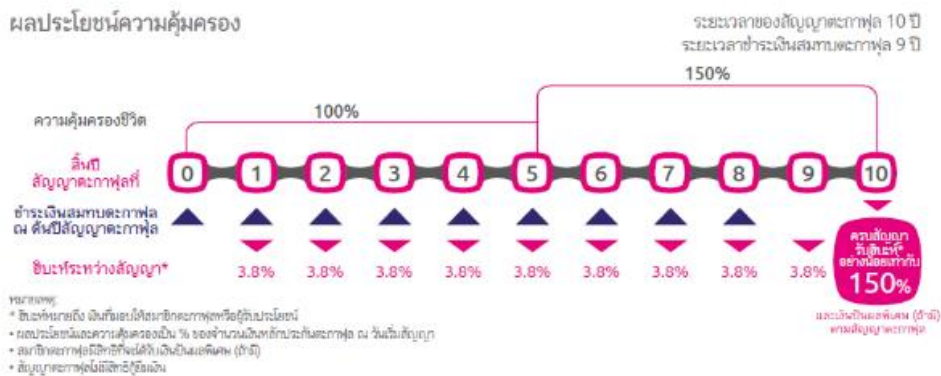
อภิปรายผลและสรุปผลการวิจัย

ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลของบริษัทเมืองไทยตะกาฟูลมี 2 ประเภทคือ ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลแบบออมทรัพย์และผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลคุ้มครองตลอดชีพ โดยผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลแบบออมทรัพย์มีรูปแบบดังนี้

1.) ตะกาฟูลออมทรัพย์ 10/9

ตะกาฟูลออมทรัพย์ 10/9 มีระยะเวลาของสัญญาตะกาฟูล 10 ปีและระยะเวลาชำระเงินสมทบตะกาฟูลเท่ากับทุกเพศทุกวัย ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเป็นผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลที่เสนอการรับประกัน(เงินที่มอบให้สมาชิกตะกาฟูลหรือผู้รับผลประโยชน์)คืนทุกปี สูงถึงปีละ 3.8% และเมื่อครบสัญญาได้รับ 150% โดยจะรับความคุ้มครองชีวิตเพิ่มขึ้นสูงสุดถึง 150 % โดยเงินสมทบตะกาฟูลเท่ากับทุกเพศ ทุกวัย

ผลประโยชน์ความคุ้มครอง



ผลประโยชน์ที่ผู้ถือกรมธรรม์สัญญาตะกาฟูลตามผลประโยชน์ตามสัญญาตะกาฟูลในขณะที่ยังมีชีวิตมีผลบังคับดังนี้

1. กรณีสมาชิกตะกาฟูลเสียชีวิต

หากสมาชิกตะกาฟูลเสียชีวิตบริษัทจะมอบอู่ชีพเท่ากับจำนวนเงินหลักประกันตะกาฟูลตามตาราง หรือมูลค่าเวนคืนขณะนั้น (แล้วแต่จำนวนใดจะสูงกว่า) และเงินปันผลพิเศษ (ถ้ามี) ให้แก่ผู้รับประโยชน์

ปีสัญญาตะกาฟูลที่	ร้อยละของจำนวนเงินหลักประกันตะกาฟูล ณ วันเริ่มสัญญา
1-5	100
6-10	150

1. กรณีสมาชิกตะกาฟูลยังมีชีวิตอยู่

1.1 หากสัญญาตะกาฟูลยังมีผลบังคับ และสมาชิกตะกาฟูลยังมีชีวิตอยู่ บริษัทจะมอบอู่ชีพให้ในอัตราร้อยละของจำนวนเงินหลักประกันตะกาฟูล ณ วันเริ่มสัญญาตามช่วงระยะเวลาที่สมาชิกตะกาฟูลมีชีวิตอยู่ดังนี้

สิ้นปีสัญญาตะกาฟูลที่	ร้อยละของจำนวนเงินหลักประกันตะกาฟูล ณ วันเริ่มสัญญา
1-9	3.8

1.2 หากสัญญาตะกาฟูลยังมีผลบังคับ และสมาชิกตะกาฟูลยังมีชีวิตอยู่จนถึงวันครบกำหนดสัญญาตะกาฟูล บริษัทจะมอบอหิเบหฺอย่างน้อยเท่ากับร้อยละ 150 ของจำนวนเงินหลักประกันตะกาฟูล ณ วันเริ่มสัญญาและเงินปันผลพิเศษ (ถ้ามี) ให้แก่สมาชิกตะกาฟูล

ตัวอย่างผลประโยชน์ของตะกาฟูลแบบออมทรัพย์

สมาชิกตะกาฟูล สุขภาพแข็งแรงสมบูรณ์ อายุ 35 ปี ทำแบบตะกาฟูลออมทรัพย์ 10/9 ที่จำนวนเงินหลักประกันตะกาฟูล 250,000 บาท เงินสมทบตะกาฟูลรายปีที่ต้องชำระ และผลประโยชน์ที่จะได้รับเป็นดังนี้

ปีสัญญาที่	เงินสมทบ (ณ ต้นปีสัญญา) (บาท)	เงินผลประโยชน์ (ณ ต้นปีสัญญา)		ความคุ้มครองชีวิต (ระหว่างปีสัญญา)	
		(%) ⁽¹⁾	จำนวนเงิน (บาท)	(%) ⁽¹⁾	จำนวนเงิน (บาท)
1	48,250	3.8%	9,500	100%	250,000
2	48,250	3.8%	9,500	100%	250,000
3	48,250	3.8%	9,500	100%	250,000
4	48,250	3.8%	9,500	100%	250,000
5	48,250	3.8%	9,500	100%	250,000
6	48,250	3.8%	9,500	150%	375,000
7	48,250	3.8%	9,500	150%	375,000
8	48,250	3.8%	9,500	150%	375,000
9	48,250	3.8%	9,500	150%	375,000
10	-	150%	375,000	150%	375,000
รวม	434,250	184.2%	460,500		
ผลประโยชน์มากกว่าเงินสมทบตะกาฟูลที่ต้องชำระ			26,250		

หมายเหตุ: - การพิจารณาเป็นสมาชิกตะกาฟูลเป็นไปตามหลักเกณฑ์ของบริษัท (1) เป็น % ของจำนวนเงินหลักประกันตะกาฟูล ณ วันเริ่มสัญญา

เงินสมทบตะกาฟูลของสมาชิกที่ 20,000 บาท มีสิทธิเข้าถึงโดยอัตโนมัติโดยกรมการธนาคารภายใต้การกำกับดูแลของสำนักงานกำกับดูแลเงินฝากที่ 172 ส่วนอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องสามารถหาข้อมูลเพิ่มเติมได้จากเว็บไซต์ของกรมการธนาคาร

2. ตะกาฟูลออมทรัพย์ 15/8

ตะกาฟูลออมทรัพย์ 15/8 มีระยะเวลาของสัญญาตะกาฟูล 15 ปีและระยะเวลาชำระเงินสมทบตะกาฟูล 8 ปี โดยจะมีเงินหลักประกันตะกาฟูลขั้นต่ำ : 100,000 บาท ทั้งนี้จำนวนเงินสมทบตะกาฟูลรายงวดไม่ต่ำกว่า 200 บาท ผลิตรักษณต์ดังกล่าวเป็นผลิตรักษณต์ตะกาฟูลที่เสนอการรับอหิเบหฺ(เงินที่มอบให้สมาชิกตะกาฟูลหรือผู้รับผลประโยชน์)คืนทุกๆ 2ปี สูงถึงปีละ 5%

ผลประโยชน์ความคุ้มครอง

ระยะเวลาของสัญญาตะกาฟูล 15 ปี
ระยะเวลาชำระเงินสมทบตะกาฟูล 8 ปี



ตัวอย่างผลประโยชน์ของแบบตะกาฟูลออมทรัพย์ 15/8 (มีเงินปันผลพิเศษ)

สมาชิกตะกาฟูล เพศชาย อายุ 35 ปี สุขภาพแข็งแรงสมบูรณ์ ชื่อแบบประกันภัยตะกาฟูลออมทรัพย์ 15/8 (มีเงินปันผลพิเศษ) ที่จำนวนเงินหลักประกันตะกาฟูล 1,000,000 บาท เงินสมทบตะกาฟูลรายปีที่ต้องชำระ และผลประโยชน์ที่จะได้รับเป็นดังนี้

สัญญาตะกาฟูลปีที่	เงินสมทบตะกาฟูล/ปี (ณ สิ้นปีสัญญาตะกาฟูล)	ผลประโยชน์ในขณะที่สมาชิกตะกาฟูลมีชีวิตอยู่ ⁽²⁾ (ณ สิ้นปีสัญญาตะกาฟูล)		ความคุ้มครองชีวิต (ระหว่างปีสัญญาตะกาฟูล) ⁽¹⁾	
		%	จำนวน (บาท)	%	จำนวน (บาท)
1	254,000	-	-	200%	2,000,000
2	254,000	5%	50,000	200%	2,000,000
3	254,000	-	-	200%	2,000,000
4	254,000	5%	50,000	200%	2,000,000
5	254,000	-	-	200%	2,000,000
6	254,000	5%	50,000	200%	2,000,000
7	254,000	-	-	200%	2,000,000
8	254,000	5%	50,000	200%	2,000,000
9	-	-	-	200%	2,000,000
10	-	5%	50,000	200%	2,000,000
11	-	-	-	200%	2,000,000
12	-	5%	50,000	200%	2,000,000
13	-	-	-	200%	2,000,000
14	-	5%	50,000	200%	2,000,000
15	-	200% ⁽¹⁾	2,000,000	200%	2,000,000
รวม	2,032,000	235% ⁽¹⁾	2,350,000		

ผลประโยชน์มากกว่าเงินสมทบตะกาฟูลที่ชำระ 318,000 บาท

3 ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลแบบคุ้มครองตลอดชีพ 95/20

ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลแบบคุ้มครองตลอดชีพ 95/20 เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีระยะเวลาของสัญญาตะกาฟูล 95 ปีและระยะเวลาชำระเงินสมทบตะกาฟูล 20 ปี โดยจะมีเงินหลักประกันตะกาฟูลขั้นต่ำ : 150,000 บาท โดยสมาชิกจะได้รับผลประโยชน์จากความคุ้มครองดังแผนภาพด้านล่าง

ผลประโยชน์ความคุ้มครอง

ระยะเวลาของสัญญาตะกาฟูลครบอายุ 95 ปี
ระยะเวลาชำระเงินสมทบตะกาฟูล 20 ปี



หมายเหตุ : * ในขณะที่ผลประโยชน์ที่สมาชิกจะได้รับจากสัญญาตะกาฟูลหรือได้รับผลประโยชน์
* สมาชิกตะกาฟูลที่มีสิทธิ์ที่จะได้รับเงินปันผลพิเศษ (ถ้ามี) จากสัญญาตะกาฟูล
* สัญญาตะกาฟูลที่มีสิทธิ์ได้รับเงิน

ผลประโยชน์ตามสัญญาตะกาฟูลในขณะที่สัญญาตะกาฟูลมีผลบังคับ

3.1 กรณีสมาชิกตะกาฟูลเสียชีวิต

หากสมาชิกตะกาฟูลเสียชีวิต บริษัทจะมอบอหิเบห์เท่ากับจำนวนเงินหลักประกันตะกาฟูลหรือมูลค่าเวนคืนขณะนั้นหรือ 101% ของจำนวนเงินหลักประกันตะกาฟูลที่สมาชิกได้ชำระไว้แล้วตามแต่จำนวนใดจะมากกว่า และเงินปันผลพิเศษ(ถ้ามี) ให้แก่ผู้รับประโยชน์

3.2 กรณีสมาชิกตะกาฟูลมีชีวิตอยู่

หากสมาชิกตะกาฟูลมีชีวิตอยู่จนถึงวันครบกำหนดสัญญา บริษัทจะมอบอหิเบห์เท่ากับจำนวนเงินหลักประกันตะกาฟูล หรือ 101% ของจำนวนเงินหลักประกันตะกาฟูลที่สมาชิกได้ชำระไว้แล้วตามแต่จำนวนใดจะมากกว่า และเงินปันผลพิเศษ(ถ้ามี) ให้แก่สมาชิกตะกาฟูล

การศึกษาผลตอบแทนภายในของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูล

การศึกษ้อัตราผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลโดยเปรียบเทียบกับอัตราผลตอบแทนของธนาคาร

1.ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลออมทรัพย์ 10/4 กรณีจำนวนเงินเอาประกันภัย 1,010,101 บาท โดยผู้เอาประกันตะกาฟูลจะต้องชำระเบี้ยประกันปีละ 1,000,000 เป็นเวลา 4 ปี และมีระยะเวลาความคุ้มครอง 10 ปี โดยในปีที่ 1-9 ผู้เอาประกันภัยจะได้รับเงินผลประโยชน์ปีละ 7 % ของจำนวนเงินเอาประกันภัย โดยผู้เอาประกันภัยตะกาฟูลออมทรัพย์ 10/4 จะได้รับเงินผลประโยชน์คืนปีละ 70,000 บาท และในปีที่ 10ผู้เอาประกันภัยตะกาฟูลออมทรัพย์ 10/4 จะได้รับเงินผลประโยชน์คืนเป็นจำนวน 4,040,404.04 บาท โดยผลิตภัณฑ์ดังกล่าวให้กำไรกับผู้เอาประกันภัยหากอยู่ครบสัญญาเป็นมูลค่า 676,767.68 บาท ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลออมทรัพย์ 10/4 มีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)ที่ 2.03% และเมื่อเปรียบเทียบกับอัตราผลตอบแทนภายในเทียบเท่าธนาคารแล้ว ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลออมทรัพย์ 10/4 มีผลตอบแทนสูงกว่าผลิตภัณฑ์เงินฝากธนาคารที่ 2.38%

2.ผลิตภัณฑ์ตะกาฟูลออมทรัพย์ 10/9 กรณีจำนวนเงินเอาประกันภัย 5,181,347.15 บาท โดยผู้เอาประกันตะกาฟูลจะต้องชำระเบี้ยประกันปีละ 1,000,000 เป็นเวลา 9 ปี และมีระยะเวลาความคุ้มครอง 10 ปี โดยในปีที่ 1-9 ผู้เอาประกันภัยจะได้รับเงินผลประโยชน์ปีละ 3.8 % ของจำนวนเงินเอา

ประกันภัยโดยผู้เอาประกันภัยตะกาฟุลออมทรัพย์ 10/9 จะได้รับเงินผลประโยชน์คืนปีละ 196,891.19 บาท และในปีที่10ผู้เอาประกันภัยตะกาฟุลออมทรัพย์ 10/9 จะได้รับเงินผลประโยชน์คืนเป็นจำนวน 7,772,020.73 บาท โดยผลิตภัณฑ์ดังกล่าวให้กำไรกับผู้เอาประกันภัยหากอยู่ครบสัญญาเป็นมูลค่า 544,041.45 บาท ผลิตภัณฑ์ตะกาฟุลออมทรัพย์ 10/9 มีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)ที่ 1.16% และเมื่อเปรียบเทียบกับอัตราผลตอบแทนภายในเทียบเท่าธนาคารแล้ว ผลิตภัณฑ์ตะกาฟุลออมทรัพย์ 10/9 มีผลตอบแทนสูงกว่าผลิตภัณฑ์เงินฝากธนาคารที่ 1.37%

3.ผลิตภัณฑ์ตะกาฟุลออมทรัพย์ 20/15 กรณีจำนวนเงินเอาประกันภัย 17,491,691.45 บาท โดยผู้เอาประกันตะกาฟุลจะต้องชำระเบี้ยประกันปีละ 1,000,000 เป็นเวลา 15 ปี และมีระยะเวลาความคุ้มครอง 20 ปี โดยผู้เอาประกันภัยจะได้รับความคุ้มครองตะกาฟุลเป็นมูลค่า 17,491,691.45 ตลอดอายุสัญญา และในปีที่20ผู้เอาประกันภัยตะกาฟุลออมทรัพย์ 20/15 จะได้รับเงินผลประโยชน์คืนเป็นจำนวน 17,491,691.45 บาท โดยผลิตภัณฑ์ดังกล่าวให้กำไรกับผู้เอาประกันภัยหากอยู่ครบสัญญาเป็นมูลค่า 2,491,691.45 บาท ผลิตภัณฑ์ตะกาฟุลออมทรัพย์ 20/15 มีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)ที่ 1.18% และเมื่อเปรียบเทียบกับอัตราผลตอบแทนภายในเทียบเท่าธนาคารแล้ว ผลิตภัณฑ์ตะกาฟุลออมทรัพย์ 20/15 มีผลตอบแทนสูงกว่าผลิตภัณฑ์เงินฝากธนาคารที่ 1.39%

4.ผลิตภัณฑ์ตะกาฟุลออมทรัพย์ 5/5 กรณีจำนวนเงินเอาประกันภัย 5,154,639.18 บาท โดยผู้เอาประกันตะกาฟุลจะต้องชำระเบี้ยประกันปีละ 1,000,000 เป็นเวลา 5 ปี และมีระยะเวลาความคุ้มครอง 5 ปี โดยผู้เอาประกันภัยจะได้รับความคุ้มครองตะกาฟุลเป็นมูลค่า 5,154,639.18 บาท ตลอดอายุสัญญา และในปีที่5ผู้เอาประกันภัยตะกาฟุลออมทรัพย์ 5/5 จะได้รับเงินผลประโยชน์คืนเป็นจำนวน 5,154,639.18 บาท โดยผลิตภัณฑ์ดังกล่าวให้กำไรกับผู้เอาประกันภัยหากอยู่ครบสัญญาเป็นมูลค่า 154,639.18 บาท ผลิตภัณฑ์ตะกาฟุลออมทรัพย์ 5/5 มีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)ที่ 1.02% และเมื่อเปรียบเทียบกับอัตราผลตอบแทนภายในเทียบเท่าธนาคารแล้ว ผลิตภัณฑ์ตะกาฟุลออมทรัพย์ 5/5 มีผลตอบแทนสูงกว่าผลิตภัณฑ์เงินฝากธนาคารที่ 1.20%

บทสรุป

จากผลการศึกษาผลิตภัณฑ์ตะกาศพุลพบว่าในภาพรวม ผลิตภัณฑ์ประกันภัยตะกาศพุลยังมีน้อยมากเมื่อเปรียบเทียบกับผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตของบริษัทเมืองไทยประกันชีวิตจำกัดมหาชน โดยจากผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตทั้งหมด 17 ผลิตภัณฑ์ มีเพียง 4 ผลิตภัณฑ์เท่านั้นที่เป็นผลิตภัณฑ์ประกันภัยตะกาศพุล สาเหตุที่ทำให้ผลิตภัณฑ์ตะกาศพุลมีผลิตภัณฑ์น้อยกว่าสามารถวิเคราะห์ได้จาก 2 ปัจจัยคือ 1. ผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการเงินอิสลามอยู่ในช่วงจุดเริ่มต้นของธุรกิจ และผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมีการเริ่มออกผลิตภัณฑ์สู่ตลาดหลังจากรัฐบาลโดยกระทรวงการคลังได้มีการจัดตั้งธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยเป็นธนาคารเฉพาะกิจเพื่อให้บริการการเงินอิสลามในปีพ.ศ. 2545 และบริษัทเมืองไทยประกันชีวิตได้มีการออกผลิตภัณฑ์ตะกาศพุลออกสู่ตลาดเป็นครั้งแรกในปี พ.ศ.2554 2. ผลิตภัณฑ์ตะกาศพุลมีส่วนแบ่งตลาดที่ไม่มากนัก เนื่องจากประชากรมุสลิมมีเพียง 7.4 ล้านคนจากประชากรไทยทั้งหมด 65 ล้านคน จากข้อมูลในปีพ.ศ.2562

จากการศึกษาเรื่องอัตราผลตอบแทนภายใน(IRR)ของผลิตภัณฑ์ตะกาศพุลพบว่าพบว่ามีผลิตภัณฑ์ให้อัตราผลตอบแทนที่สูงกว่าอัตราเงินฝากประจำธนาคารพาณิชย์ที่ โดยผลิตภัณฑ์ตะกาศพุลมีอัตราผลตอบแทนภายในที่ 1.02 % สำหรับผลิตภัณฑ์ตะกาศพุลออมทรัพย์20/15 และจะได้รับอัตราผลตอบแทนภายในที่สูงกว่าบัญชีเงินฝากประจำธนาคารพาณิชย์ถึง1.2% ผลิตภัณฑ์ที่ให้ผลตอบแทนที่มากกว่าเป็นลำดับที่สองคือผลิตภัณฑ์ตะกาศพุลออมทรัพย์10/9 โดยผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมีอัตราผลตอบแทนภายในที่ 1.16 % และได้รับอัตราผลตอบแทนภายในที่สูงกว่าบัญชีเงินฝากประจำธนาคารพาณิชย์ถึง1.37% ผลิตภัณฑ์ตะกาศพุลที่ให้ผลตอบแทนสูงเป็นลำดับที่สามคือผลิตภัณฑ์โครงการเมืองไทยตะกาศพุลออมทรัพย์ 5/5 โดยผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมีอัตราผลตอบแทนภายในที่ 1.18 % และได้รับอัตราผลตอบแทนภายในที่สูงกว่าบัญชีเงินฝากประจำธนาคารพาณิชย์ถึง1.39% และผลิตภัณฑ์ตะกาศพุลที่ให้ผลตอบแทนสูงสุดคือผลิตภัณฑ์ตะกาศพุลแบบออมทรัพย์ 10/4 โดยผลิตภัณฑ์ให้อัตราผลตอบแทนภายในสูงสุดผลิตภัณฑ์นี้มี IRR ที่ 2.03% และมีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เทียบเท่าธนาคารสูงกว่าที่ 2.38% จากผลการศึกษาพบว่าผลิตภัณฑ์ตะกาศพุลทุกผลิตภัณฑ์ให้อัตราผลตอบแทนภายในเทียบเท่าธนาคารสูงในทุกๆผลิตภัณฑ์และทุกๆผลิตภัณฑ์ยังสามารถนำไปลดหย่อนภาษีเงินได้

บุคคลธรรมดา โดยผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัยตะกาศสามารถนำไปลดหย่อนภาษีตามระยะเวลาที่ได้มีการชำระจ่ายเบี้ยประกันในปีนั้นๆ

วิจัยเล่มนี้มีการศึกษาเฉพาะผลิตภัณฑ์ประกันภัยตะกาศของบริษัทเมืองไทยตะกาศจำกัด มหาชนเท่านั้น ข้อเสนอแนะสำหรับวิจัยถัดไปเพื่อให้สามารถเกิดการเปรียบเทียบระหว่างผลิตภัณฑ์ ควรจะนำอัตราผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์ประกันภัยตะกาศของบริษัทอื่นเช่น บริษัททิพย์ประกันภัย บริษัทไทยประกันชีวิตเพื่อให้ผู้บริโภครู้สึกสามารถที่จะทราบข้อมูลอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เพื่อนำไปศึกษาและเปรียบเทียบได้มากขึ้น

เอกสารอ้างอิง

ประคอง กรรณสูตร. (2542). สถิติเพื่อการวิจัยทางพฤติกรรมศาสตร์. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ:สำนักพิมพ์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

อิศราภรณ์วีระคงสุวรรณรศ.ดร.เสาวคนธ์สุดสวาสดี(2554). ปัจจัยที่สัมพันธ์กับรูปแบบการทำประกันชีวิตของผู้ถือกรมธรรม์บริษัทอลิอันซ์อยุธยาประกันชีวิตจำกัด(มหาชน)รายงานวิจัยปริญญา ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาพัฒนาสังคม. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ประดิษฐ์เพชร แซ่ตั้ง(2558).ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลรายงานวิจัยปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์