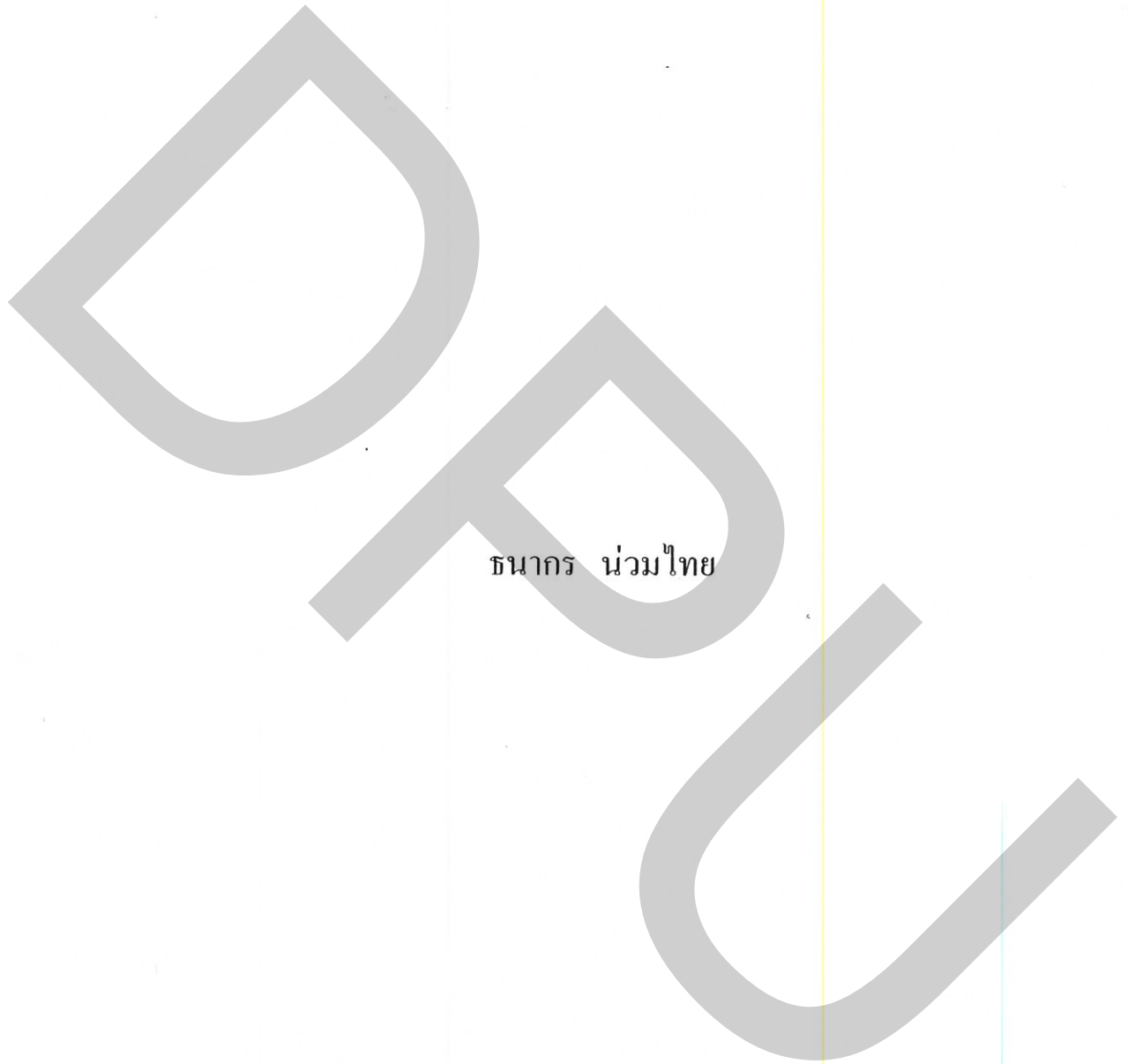


ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม  
ของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร



ธนกร น่วมไทย

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต  
สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์

พ.ศ. 2554

Factors Influencing Buying Decisions on Additional  
Life Insurance of Residents in Bangkok

Thanakron Nuamthai

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of Requirements  
for the Degree of Master of Economics  
Department of Economics

Graduate School, Dhurakij Pundit University

2011

เลขทะเบียน.....	0218246
วันลงทะเบียน.....	- 9 ก.ย. 2554
เลขเรียกหนังสือ.....	338.4736932
	ธ 2312
	[2554]
	22

## กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดีนั้น ประกอบด้วยความร่วมมือความช่วยเหลือจากหลายฝ่ายด้วยกัน ผู้วิจัยต้องขอกราบขอบพระคุณท่านอาจารย์ ดร.ชัยวัฒน์ คนจริง อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ที่กรุณาสละเวลาในการให้ความรู้และให้ข้อเสนอแนะแนวทางในการศึกษาที่เป็นประโยชน์ รวมถึงความช่วยเหลือแนะนำแก้ไข ข้อบกพร่องต่างๆ ตลอดการทำการศึกษาค้นคว้าวิจัย และขอขอบพระคุณท่านอาจารย์ ดร.เยาวลักษณ์ ราชแพทยาคม ประธานกรรมการในการสอบวิทยานิพนธ์ ขอขอบพระคุณท่านอาจารย์ รศ.ดร.บรรเทิง มาแสง คณะกรรมการขอขอบพระคุณท่านอาจารย์ ดร.อนุวัฒน์ ชลไพศาล คณะกรรมการ และขอขอบพระคุณท่านอาจารย์ ดร.วิษณุ วงศ์สินศิริกุล คณะกรรมการ ที่ได้ให้คำแนะนำที่มีคุณค่า ทำให้วิทยานิพนธ์ฉบับนี้มีเนื้อหาที่ครบถ้วนสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น

ขอขอบคุณหน่วยงานและเจ้าหน้าที่ทุกท่าน ที่ช่วยอำนวยความสะดวกและอนุเคราะห์ข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องในการศึกษาค้นคว้า ได้แก่ หอสมุดและศูนย์สารสนเทศ มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์ หอสมุดมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และศูนย์ข้อมูลวิทยานิพนธ์ไทยในเรื่องของหนังสือและเอกสารประกอบการทำการศึกษา

ขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ และสมาชิกในครอบครัว ตลอดจนผู้มีพระคุณและเพื่อนทุกคนที่ช่วยเป็นกำลังใจ และให้การสนับสนุนการเรียนมาโดยตลอด ทำให้สามารถทำการศึกษาค้นคว้าวิจัยประสบผลสำเร็จได้

และท้ายสุดนี้ ขอขอบคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือและสละเวลาในการตอบแบบสอบถาม งานศึกษาวิจัยครั้งนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

ธนากร น่วมไทย

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ.....	๗
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	๘
กิตติกรรมประกาศ.....	๑
สารบัญ.....	ฉ
สารบัญตาราง.....	๗
สารบัญภาพ.....	๘
บทที่	
<b>1. บทนำ.....</b>	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา.....	5
1.3 สมมติฐานที่ใช้ในการศึกษา.....	5
1.4 วิธีการศึกษา.....	5
1.5 ขอบเขตของการศึกษา.....	10
1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	10
1.7 คำนิยามศัพท์.....	10
<b>2. แนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....</b>	12
2.1 ทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	12
2.2 แนวคิดและทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษา.....	19
2.3 แบบจำลองในการวิเคราะห์.....	27
<b>3. ลักษณะทั่วไปของการประกันชีวิตในประเทศไทย.....</b>	32
3.1 ความเป็นมาของการประกันภัย.....	32
3.2 ความเป็นมาการประกันชีวิตในประเทศไทย.....	35
3.3 ประเภทของการประกันชีวิต.....	37
3.4 แบบของการประกันชีวิต.....	39
3.5 อนุสัญญาเพิ่มเติม.....	43
3.6 สภาวะการประกันชีวิตในประเทศไทย.....	48



## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4. ผลการศึกษา.....	53
4.1 การวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐาน.....	53
4.2 ผลของสมการถดถอยโลจิสติก (Logistic regression analysis).....	60
5. สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ.....	62
5.1 ผลการศึกษา.....	62
5.2 อภิปรายผล.....	63
5.3 ข้อเสนอแนะ.....	64
5.4 ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป.....	65
บรรณานุกรม.....	66
ภาคผนวก.....	70
ประวัติผู้เขียน.....	76

## สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
3.1	ตารางเปรียบเทียบสัดส่วนของเบี้ยประกันชีวิตต่อผลิตภัณฑ์มวลรวม ประชาชาติและ มูลค่าเบี้ยประกันชีวิตต่อคน ปีพ.ศ. 2551.....	49
3.2	บริษัทประกันชีวิตในประเทศไทย ณ ปีพ.ศ. 2553.....	50
3.3	ตารางสถิติกรมธรรม์ประกันชีวิตที่มีผลบังคับสิ้นปี พ.ศ. 2542 - 2552.....	51
3.4	ตารางเปรียบเทียบช่องทางการจำหน่ายกรมธรรม์ประกันชีวิตปี พ.ศ. 2552 - 2553.....	51
4.1	จำนวนตัวอย่างที่ตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มและไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม จำแนกตามเพศ .....	53
4.2	จำนวนตัวอย่างที่ตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มและไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม จำแนกตามอายุ.....	54
4.3	จำนวนตัวอย่างที่ตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มและไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม จำแนกตามระดับการศึกษา .....	55
4.4	จำนวนตัวอย่างที่ตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มและไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม จำแนกตามสถานภาพครอบครัว.....	56
4.5	จำนวนตัวอย่างที่ตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มและไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม จำแนกตามอาชีพ.....	57
4.6	จำนวนตัวอย่างที่ตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มและไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม จำแนกตามรายได้.....	58
4.7	วัตถุประสงค์ของการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม ของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร.....	59
4.8	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ Binary Logistic .....	60

## สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1.1	แสดงสัดส่วนจำนวนกรรมกรรมประกันชีวิตต่อจำนวนประชากรใน กรุงเทพมหานคร ระหว่างปี พ.ศ.2543 – 2552.....	4
2.1	ทฤษฎีวงจรชีวิตของผู้บริโภค.....	20
2.2	อิทธิพลของรายได้.....	22
3.1	แสดงส่วนทางการตลาดของธุรกิจประกันชีวิตปีพ.ศ. 2552.....	52

หัวข้อวิทยานิพนธ์	ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของประชาชน ในเขตกรุงเทพมหานคร
ชื่อผู้เขียน	ธนากร น่วมไทย
อาจารย์ที่ปรึกษา	ดร.ชัยวัฒน์ คนจริง
สาขาวิชา	เศรษฐศาสตร์ (เศรษฐศาสตร์ภาครัฐ)
ปีการศึกษา	2553

### บทคัดย่อ

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม การวิเคราะห์ปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจในการทำประกันชีวิต โดยวิธีการวิเคราะห์เชิงพรรณนา และการวิเคราะห์สมการถดถอยแบบ Binary Logistic ใช้ข้อมูลจากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างจำนวน 183 ตัวอย่าง ประกอบด้วยข้อมูลทุติยภูมิจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ซึ่งมีผลการศึกษาได้ดังนี้

ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่ม โดยใช้แบบจำลองสมการ โลจิท พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาสูงขึ้นตั้งแต่ระดับปริญญาตรีขึ้นไป จะมีโอกาสที่จะซื้อประกันชีวิตเพิ่มมากกว่าคนที่มีการศึกษาดำกว่าปริญญาตรี ทั้งนี้เพราะคนที่มีการศึกษาปริญญาตรีขึ้นไป จะมีโอกาสหารายได้ ได้มากกว่าคนที่การศึกษาดำกว่าปริญญาตรี ส่วนผู้ที่มิอาชีพข้าราชการ จะมีโอกาสตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มมากกว่ากลุ่มตัวอย่าง ในอาชีพอื่นๆ เช่น รับจ้างทั่วไป แม่บ้าน ฯลฯ และอาชีพอาชีพธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย จะมีโอกาสที่จะตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มมากกว่ากลุ่มตัวอย่างในอาชีพอื่นๆ เช่นกัน นอกจากนี้ รายได้ก็มีอิทธิพลที่สำคัญต่อการตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม กล่าวคือเมื่อรายได้เพิ่มขึ้นหนึ่งบาทต่อเดือน โอกาสที่จะซื้อประกันชีวิตเพิ่มของประชาชนในกรุงเทพมหานคร เท่ากับร้อยละ 0.628 เนื่องจากการมีรายได้สูงขึ้นก็เท่ากับเพิ่มความสามารถในการใช้จ่ายได้มากขึ้น ซึ่งรวมถึงค่าใช้จ่ายในการคุ้มครองชีวิตและคุ้มครองสุขภาพด้วย

โดยสรุปผลของการศึกษา ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร คือ ระดับการศึกษา อาชีพราชการ อาชีพธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย และรายได้ โดยมีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันกับ การตัดสินใจทำประกันชีวิตเพิ่มและรูปแบบกรรมธรรม์ที่เป็นที่นิยมของกลุ่มตัวอย่างตัดสินใจซื้อ ได้แก่ คุ้มครองอุบัติเหตุ คุ้มครองสุขภาพและโรคร้ายแรง และประกันที่ลดหย่อนภาษีได้ ตามลำดับ

Thesis Title	Factors Influencing Buying Decisions on Additional Life Insurance of Residents in Bangkok
Author	Thanakorn Nuamthai
Thesis Advisor	Dr. Chaiwat konjing
Department	Economics
Academic Year	2011

### ABSTRACT

The objective of the study is to describe the characteristics and status of Bangkok's residents who purchased additional life insurance using the Binary Logistic regression technique. The analysis employed 183 surveyed samples in Bangkok Metropolitan area. The results of the study are as follows :

The insurance buyers with education higher than undergraduate degree level provide greater probability to purchase additional life insurance than buyers with education lower than undergraduate degree level. This is explained by the reason that buyers with higher education gain greater opportunity to earn more income than those without otherwise. Government-officials career and private - business owners also generate higher probability to purchase additional life insurance than those in other career. In addition, income is another factor significantly influences buying decision of insurance buyers. That is, an increase of 1 baht per month will result in a probability to purchase additional life insurance by 0.628 percent, since rising income would enable the buyers to spend more for better living and health.

In sum, factors influencing buying decision of insurance buyers include education government-official career, private-business venture, and income, all of which have positive effect on buyer's decision. The type of life insurance mostly selected by buyers comprises accidental insurance, health insurance, and income tax-deductable insurance.



## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1 ที่มา และความสำคัญของปัญหา

สถานการณ์ธุรกิจประกันภัยในประเทศไทยมีแนวโน้มเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางเดียวกันกับสถานการณ์เศรษฐกิจของประเทศโดยรวม ดังจะเห็นได้จากสถิติในปี พ.ศ.2553 ภาวะเศรษฐกิจของไทย มีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นเป็นร้อยละ 7.5 จากการคาดการณ์ที่ร้อยละ 7.3 – 7.8 ต่อปี โดยปรับตัวเพิ่มขึ้นจากประมาณการ ณ เดือนมิถุนายน 2553 ที่ร้อยละ 5.5 ต่อปี โดยได้รับปัจจัยสนับสนุนจากการขยายตัวสูงถึงร้อยละ 10.6 ต่อปี ของเศรษฐกิจไทยในครึ่งปีแรก อันเป็นผลมาจากการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องของเศรษฐกิจประเทศคู่ค้า ซึ่งส่งผลให้การส่งออกสินค้าและบริการ ในปี พ.ศ. 2553 มีแนวโน้มขยายตัวในอัตราที่สูง ในขณะที่การใช้ภายในประเทศ ทั้งในภาคการบริโภคและการลงทุนยังมีแนวโน้มฟื้นตัวจากฐานที่ต่ำในปีก่อน สำหรับด้านเสถียรภาพเศรษฐกิจภายในประเทศนั้น ในปี พ.ศ. 2553 อยู่ที่ร้อยละ 3.4 (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่ร้อยละ 3.2 – 3.7) ต่อปี ซึ่งเป็นผลมาจากราคาน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้นตามสภาวะราคาน้ำมันตลาดโลก อย่างไรก็ตามเสถียรภาพเศรษฐกิจระหว่างประเทศยังมั่นคง โดยดุลบัญชีเดินสะพัดในปีพ.ศ.2553 จะยังคงเกินดุล แม้จะลดลงจากปีก่อนมาอยู่ที่ร้อยละ 4.2 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่ร้อยละ 4.0 – 4.5 ของ GDP) (สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง, 2553)

ในด้านธุรกิจประกันภัยนั้น ในปีพ.ศ.2553 ภาพรวมสถานะธุรกิจประกันภัยและธุรกิจประกันชีวิตยังคงมีอัตราเพิ่มตามภาวะเศรษฐกิจ ในขณะที่การรณรงค์ให้ประชาชนตระหนักถึงการทำประกันชีวิตในรูปแบบต่างๆ ก็เพิ่มขึ้นจะส่งผลให้ภาพรวมธุรกิจประกันภัยในปีนี้มีอัตรารายขยายตัวไม่ต่ำกว่าร้อยละ 16 โดยสัดส่วนของเบี้ยประกันภัยต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) จะยังคงอยู่ตามกรอบที่ได้ประมาณการเอาไว้ ที่ระดับร้อยละ 4.23 โดยเบี้ยประกันภัยรับขยายตัวร้อยละ 15 – 16 คิดเป็นมูลค่า 423,158 ล้านบาท (สำนักงานคณะกรรมการกำกับส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย, 2553) ธุรกิจประกันชีวิตก็มีการขยายตัวต่อเนื่อง ซึ่งเป็นผลมาจากมาตรการเชิงรุก ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย ที่เน้นการสร้างเสริมความเข้มแข็งให้ระบบประกันภัยไทย ด้วยการเสริมสร้างความรู้ด้านการประกันภัยให้ประชาชนผ่านหน่วยงานเครือข่ายทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาผลิตภัณฑ์



การประกันภัยให้สอดคล้องกับความต้องการและกำลังซื้อของประชาชน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการออกกรมธรรม์ประกันภัยระดับรากฐานเรียกว่า ไมโครอินซัวรันส์ คือ ประกันภัยราคาถูกสำหรับผู้มีรายได้น้อย เพื่อให้ประชาชนที่มีรายได้น้อย สามารถมีหลักประกันความมั่นคงในชีวิตได้ สำหรับเศรษฐกิจไทยในปี 2554 สำนักงานเศรษฐกิจการคลังคาดว่า เศรษฐกิจไทยจะกลับมายาวตัวในระดับปกติที่ร้อยละ 4.5 ต่อปี (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่ร้อยละ 4.0 – 5.0 ต่อปี) โดยมีแรงส่งจากการใช้จ่ายภายในประเทศ ทั้งการบริโภคและการลงทุน ที่คาดว่าจะยังคงมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่องจากปี 2553 ตามความเชื่อมั่นของผู้บริโภคและนักลงทุนที่ฟื้นตัวขึ้น ประกอบกับแรงสนับสนุนจากเศรษฐกิจโลก ที่มีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่อง คาดว่าจะส่งผลให้การส่งออกสินค้าและบริการในปี 2554 ยังคงขยายตัวได้ แม้ว่าจะขยายตัวในอัตรารชะลอลง เนื่องจากฐานที่สูงในปี 2553 ในด้านเสถียรภาพภายในประเทศคาดว่า อัตราเงินเฟ้อทั่วไปในปี 2554 จะอยู่ที่ร้อยละ 3.5 ต่อปี (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่ร้อยละ 3.0 – 4.0 ต่อปี) ตามราคาน้ำมันที่คาดว่าจะยังทรงตัวอยู่ในระดับสูง ส่วนเสถียรภาพภายนอกประเทศคาดว่า ดุลบัญชีเดินสะพัดจะเกินดุลลดลงมาอยู่ที่ร้อยละ 3.4 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่ร้อยละ 2.9 – 3.9 ของ GDP) เนื่องจากการนำเข้าที่มีแนวโน้มขยายตัว ในอัตราที่สูงกว่าการส่งออก (สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง, 2553)

แนวโน้มธุรกิจประกันชีวิตในปี 2554 แม้จะต้องยอมรับว่า อาจเผชิญหลายปัจจัยฉุดรั้งที่สำคัญ โดยเฉพาะภาวะเงินเฟ้อและทิศทางขาขึ้นของอัตราดอกเบี้ย ที่ยังมีโอกาสเพิ่มมากขึ้นกว่าคาดการณ์ได้ โดยมีความเกี่ยวเนื่องกับเหตุการณ์ในตะวันออกกลาง และทิศทางราคาอาหารที่มีผลผูกพันมาถึงระดับเงินเฟ้อภายในประเทศ แต่คาดว่าธุรกิจประกันชีวิตน่าจะยังอัตรากำไรเติบโตได้ในเกณฑ์ดี (ประมาณ 14.0 – 15.0) เมื่อเทียบกับ 14.3 ในปี 2553 ท่ามกลางแรงผลักดันจากหลายส่วน โดยเฉพาะการปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจของทั้งบริษัทประกันและธนาคารพาณิชย์ด้วย การชูจุดเด่นด้านสิทธิประโยชน์ทางภาษีและความคุ้มครองระยะยาวควบคู่ไปกับการปรับรูปแบบ การให้ผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์บางประเภท ที่มีนโยบายการรับประกันผลตอบแทนมาเป็นแบบมีส่วนร่วมในเงินปันผล ประกอบกับรัฐบาลมีมาตรการการส่งเสริมด้านภาษี โดยการเพิ่มค่าลดหย่อนเบี้ยประกันภัยจากการประกันชีวิตแบบบำนาญอีกรายละ 200,000 บาทต่อปี เมื่อเทียบกับค่าลดหย่อนเดิมรวมเป็น 300,000 บาท ต่อคนต่อปี (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2554)

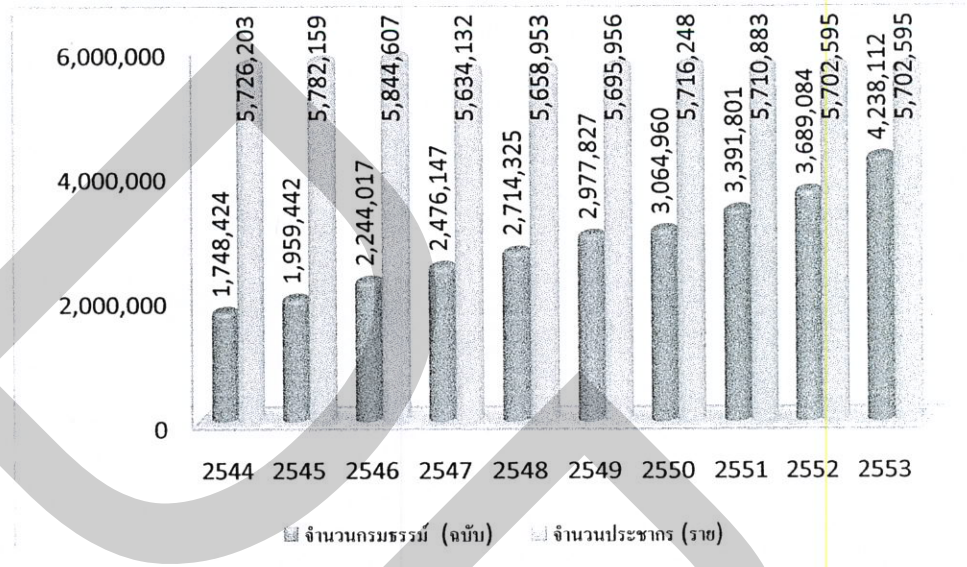
การประกันชีวิตจะเข้ามามีบทบาทในแง่ของการคุ้มครองความเสี่ยง ที่เกิดจากความไม่แน่นอนของอนาคต เป็นการสร้างหลักประกันความมั่นคงทางจิตใจและทางการเงินแก่ครอบครัวผู้ทำประกันชีวิต เช่น เมื่อต้องสูญเสียหัวหน้าครอบครัวไป โดยมีได้คาดฝันจะทำให้รายได้ของครอบครัวสูญหายไป แต่ถ้าทำประกันชีวิตไว้ครอบครัวก็ยังมีเงินอีกก้อนหนึ่ง สำหรับเป็นหลักประกันความมั่นคงทางการเงินแก่ครอบครัว ทำให้ยังสามารถรับผิดชอบครอบครัวและ

การศึกษาของเด็ก ๆ ต่อไปได้ และครอบครัวสามารถพึ่งพาตนเองได้โดยไม่ต้องพึ่งพาความช่วยเหลือจากภาครัฐ ซึ่งจะไม่เป็นภาระของสังคมและเป็นการผ่อนคลายภาวะความเดือดร้อนต่างๆ ได้ อีกทั้งยังเป็นกลไกที่ป้องกันความเสียหายทางธุรกิจ เมื่อมีการสูญเสียผู้บริหารและการสูญเสียรายได้ อันเกิดจากเหตุ 4 ประการ คือ การตาย การสูญเสียอวัยวะ การเจ็บป่วยทุพพลภาพและการสูญเสียรายได้ในยามชรา

การวิจัยครั้งนี้ เป็นการวิจัยกลุ่มเป้าหมายผู้ที่มีการออมประกันชีวิตเพราะกลุ่มเป้าหมายผู้ที่ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแล้วนั้นมีความเข้าใจในเงื่อนไขของกรมธรรม์และมีความเข้าใจในรูปแบบของกรมธรรม์ประกันชีวิต การวิจัยวิจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร เพื่อเสนอเป็นแนวทางกับภาครัฐและธุรกิจประกันชีวิตเพื่อเป็นแนวทางในการนำไปพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตให้ตรงกับความต้องการของประชาชนมากยิ่งขึ้น

จากข้อมูลสัดส่วนจำนวนกรมธรรม์ประกันชีวิตต่อจำนวนประชากรในกรุงเทพมหานคร (ภาพที่ 1.1) พบว่า จำนวนกรมธรรม์ประกันชีวิต เมื่อเทียบกับจำนวนประชากรในกรุงเทพมหานคร มีจำนวนกรมธรรม์ประกันชีวิตมีการปรับเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ตั้งแต่ปี 2544 มีกรมธรรม์ประกันชีวิต จำนวน 1,748,424 กรมธรรม์ จากประชากร 5,726,203 คน คิดเป็นสัดส่วนอัตราถือกรมธรรม์ ต่อประชากรร้อยละ 27.02 จำนวนกรมธรรม์ประกันชีวิตมีการปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง จนถึง ปี 2553 มีกรมธรรม์ประกันชีวิตจำนวน 4,238,112 กรมธรรม์ จากประชากรกรุงเทพมหานคร 5,702,595 คน คิดเป็นสัดส่วนอัตราถือกรมธรรม์ต่อประชากร ร้อยละ 64.69 ตามลำดับ

ภาพที่ 1.1 แสดงสัดส่วนจำนวนกรรมธรรม์ประกันชีวิตต่อจำนวนประชากรใน กรุงเทพมหานคร ระหว่างปี พ.ศ.2543 – 2552



ที่มา : สมาคมประกันชีวิตไทย (2553)

จำนวนของกรรมธรรม์ประกันชีวิตที่ปรับสูงขึ้นในทุกๆ ปี ถ้าหากทราบถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลการตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มขึ้น จะช่วยเป็นแนวทางการพัฒนาธุรกิจประกันชีวิตให้ขยายตัวและบริษัทประกันชีวิตสามารถออกแบบผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองความต้องการของประชาชนได้ การทำประกันชีวิตนั้น มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจทั้งระดับจุลภาคและมหภาค เพราะเป็นการออมของภาคครัวเรือนให้มีวินัยในการออมและเป็นการออมในระยะยาว ซึ่งเป็นแหล่งเงินลงทุนให้แก่ภาคเศรษฐกิจอื่นๆ ได้โดยไม่ต้องกู้ยืมจากสถาบันการเงินต่างประเทศ และการจ้างงานดังที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น จึงทำให้ผู้วิจัยมีความสนใจที่จะศึกษาหาปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่ม ซึ่งผลการศึกษานำไปสู่การพัฒนาธุรกิจประกันชีวิตต่อไป



## 1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1.2.1 เพื่อศึกษาประวัติความเป็นมาและลักษณะทั่วไปของธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทย

1.2.2 เพื่อวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร

1.2.3 เพื่อเสนอแนวทางให้กับธุรกิจประกันชีวิตมีการพัฒนารูปแบบของกรมธรรม์ประกันชีวิตให้เหมาะสมกับประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร

## 1.3 สมมติฐานที่ใช้ในการศึกษา

ปัจจัยของลักษณะส่วนบุคคล คือ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้ มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่ม ส่วนปัจจัยด้าน อายุ เพศ และสถานภาพครอบครัว อาจมีอิทธิพลในทางบวกหรือทางลบ

## 1.4 วิธีการศึกษา

ในการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม มีการศึกษาดังนี้

1.4.1 การเก็บรวบรวมข้อมูลแบ่งออกเป็น 2 ชนิด คือ

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data) เนื่องจากการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) ผู้วิจัยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลของกลุ่มตัวอย่าง สำหรับประชากรที่ใช้เป็นกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาคั้งนี้ คือ ประชากรที่อาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและเป็นผู้ที่มีกรมธรรม์ประกันชีวิตเท่านั้น แต่เนื่องจากไม่ทราบว่ากลุ่มตัวอย่างมีกรมธรรม์ประกันชีวิตหรือไม่ ดังนั้น ผู้วิจัยจึงทำการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive sampling) เป็นการสุ่มที่ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของผู้วิจัยที่กำหนดกลุ่มเป้าหมายขึ้นเอง การกำหนดกลุ่มตัวอย่างที่คาดว่าจะมีการถือกรมธรรม์ประกันชีวิตนั้น ผู้วิจัยจึงต้องเลือกสุ่มกลุ่มตัวอย่างที่มีปัจจัยทางด้าน อาชีพ รายได้และอายุที่อยู่ในช่วงวัยทำงาน และเมื่อมีการแจกแบบสอบถามตามระยะเวลาที่กำหนด คือ เดือนมกราคมถึงกุมภาพันธ์ จากนั้นจึงทำการคัดเลือกแบบสอบถามที่ได้จากการสำรวจและคัดเลือกเฉพาะกลุ่มตัวอย่างที่มีการถือครองกรมธรรม์ประกันชีวิตเท่านั้น เพื่อนำมาเป็นกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ศึกษาวิจัยปัจจัยคั้งนี้

การจัดเก็บข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม โดยแยกออกเป็น 2 ส่วนคั้งนี้ ส่วนที่ 1 เป็นข้อมูลส่วนตัวของผู้สัมภาษณ์ในเรื่อง เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ สถานภาพครอบครัวและรายได้ ส่วนที่ 2 ปัจจัยกำหนดการซื้อประกันชีวิต

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data) ได้จากการสืบค้น เอกสารอ้างอิง งานวิจัย หนังสือ บทความ เว็บไซต์ คำบรรยาย แผนภาพประกอบต่างๆ ที่เกี่ยวกับการประกันชีวิต

1.4.2 การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร โดยใช้วิธีการวิเคราะห์เชิงพรรณนาและการวิเคราะห์เชิงปริมาณ

1. การวิเคราะห์เชิงพรรณนา เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลทุติยภูมิ เกี่ยวกับลักษณะทั่วไปของธุรกิจประกันชีวิตและการพรรณนาข้อมูลส่วนบุคคล จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างและใช้ตารางคำร้อยละ ประกอบการบรรยาย

2. การวิเคราะห์เชิงปริมาณ เป็นการวิเคราะห์โดยเปรียบเทียบคำร้อยละและการทดสอบความสัมพันธ์ของแบบจำลองโลจิท (Logit Model) ของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อประกันชีวิตเพิ่มของประชาชน โดยการใช้ข้อมูลจากการสำรวจกลุ่มตัวอย่าง

1.4.3 ตัวแบบที่ใช้ในการศึกษากำหนดแบบดังนี้

1. การวิเคราะห์เชิงปริมาณใช้ Cross Tabulation ในการหาความสัมพันธ์ระหว่างสัดส่วนของข้อมูลส่วนบุคคล ในรูปแบบของการวิเคราะห์ค่าไคสแควร์ ซึ่งสามารถเขียนเป็นสมการได้ดังนี้

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c (X_{ij} - E_{ij})^2 / E_{ij}$$

เมื่อ	df	=	(r-1) (c-1)
	$E_{ij}$	=	$R_i C_j / n$
	$X_{ij}$	=	จำนวนค่าความถี่ของค่าสังเกตของแถวที่ i และสดมภ์ที่ j
	$R_i$	=	ยอดรวมของความถี่ของแถวที่ i
	$C_j$	=	ยอดรวมของความถี่ของสดมภ์ที่ j
	n	=	ขนาดของตัวอย่าง

2. วิเคราะห์แบบจำลองโลจิท (Logit Model) เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร โดยเทคนิคการประมาณภาวะความน่าจะเป็นสูงสุด (maximum likelihood estimates : MLS) และเทคนิคการวิเคราะห์ marginal effects โดยมีแบบจำลองดังนี้

$$P(Y = 1) = \frac{1}{1 + e^{\beta_0 + \sum \beta_i X_i}}$$

โดยที่ Y คือ ตัวแปรหุ่นการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร

$Y = 1$  ตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม

$Y = 0$  ตัดสินใจไม่ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม

$X_i$  = ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม

โดยสามารถเขียนให้อยู่ในฟังก์ชันทั่วไปได้ดังนี้

$$P = f(S, A, S, E, O, I) \dots \dots \dots (1)$$

จากฟังก์ชันที่ (1) สามารถเขียนให้อยู่ในรูปสมการทางสถิติได้ดังนี้

$$Y = \beta_0 + \beta_1 \text{SEX} + \beta_2 \text{AGE} + \beta_3 \text{STATUS1} + \beta_4 \text{STATUS2} + \beta_5 \text{EDU} + \beta_6 \text{OCC1} + \beta_7 \text{OCC2} + \beta_8 \text{OCC3} + \beta_9 \text{OCC4} + \beta_{10} \text{INCOME} + e$$

โดยที่

Y คือ ตัวแปรหุ่นการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม โดยกำหนดผู้ที่มีกรมธรรม์ประกันชีวิตมากกว่า 1 ฉบับ และไม่ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มกำหนดจากผู้ที่มีกรมธรรม์ 1 ฉบับเท่านั้น กำหนดได้ดังนี้

$Y = 1$  ตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม

$Y = 0$  ตัดสินใจไม่ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม

$X_i$  คือ ตัวแปรตัวแปรอิสระเกี่ยวกับลักษณะของบุคคล ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพครอบครัว อาชีพ และรายได้

SEX = เพศ โดยกำหนดเป็นตัวแปรหุ่นได้ดังนี้

1 = เพศชาย

0 = เพศหญิง

AGE = อายุ (ปี)



STATUS = ตัวแปรหุ่นสถานภาพครอบครัว โดยกำหนดให้สถานภาพโสด  
เป็นฐาน และกำหนดตัวแปรหุ่นได้ดังนี้

STATUS1 = 1 = สถานภาพสมรส  
0 = อื่นๆ

STATUS2 = 1 = สถานภาพหม้าย  
0 = อื่นๆ

EDU = การศึกษาที่กำหนดเป็นตัวแปรหุ่นได้ดังนี้  
1 = ปริญญาตรีขึ้นไป  
0 = ต่ำกว่าปริญญาตรี

OCC = อาชีพสามารถแบ่งออกได้เป็น 5 กลุ่ม ได้แก่ อาชีพราชการ อาชีพ  
พนักงานรัฐวิสาหกิจ อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน อาชีพธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย และอาชีพอื่นๆ  
ซึ่งกำหนดให้อาชีพอื่นๆ เป็นฐานของทุกอาชีพ โดยกำหนดเป็นตัวแปรหุ่นได้ดังนี้

OCC1 = 1 = อาชีพราชการ  
0 = อื่นๆ

OCC2 = 1 = พนักงานรัฐวิสาหกิจ  
0 = อื่นๆ

OCC3 = 1 = อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน  
0 = อื่นๆ

OCC4 = 1 = อาชีพธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย  
0 = อื่นๆ

INCOME = รายได้ (บาท)

$B_0$  = ค่าคงที่ของสมการโลจิสติกส์

$B_1, B_2, \dots, B_{10}$  = ค่าพารามิเตอร์ของสมการ โลจิสติกส์

โดยมีสมมติฐาน ดังนี้

สมมติฐานที่ 1 ( $\beta_1 > 0$ ) หมายความว่า ประชากรเพศชายมีอิทธิพลต่อโอกาสการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มมากกว่าเพศหญิง เนื่องจากเพศชายเป็นผู้นำครอบครัว ซึ่งจะต้องสร้างความมั่นคงให้กับครอบครัว

สมมติฐานที่ 2 ( $\beta_2 < 0$ ) หมายความว่า อายุของผู้ที่อาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร ไม่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม เพราะว่าการทำประกันชีวิตจะต้องชำระเบี้ยประกันชีวิตในระยะเวลาค่อนข้างจะยาวนานตั้งแต่ 10 – 20 ปีขึ้นไป ดังนั้นถ้าพิจารณาจากทฤษฎีวงจรชีวิตของผู้บริโภคว่าในช่วงวัยทำงานสามารถจะสร้างรายได้มากกว่าในช่วงอายุวัยก่อนทำงานและวัยเกษียณอายุ ดังนั้นคาดว่า เมื่อมีอายุมากขึ้นมีความน่าจะเป็นที่จะซื้อประกันชีวิตลดลง

สมมติฐานที่ 3 ( $\beta_3, \beta_4 > 0$ ) หมายความว่า สถานภาพสมรสและหม้าย จะตัดสินใจซื้อประกันชีวิตมากกว่าสถานภาพโสด เพราะสถานภาพสมรสและหม้ายจะมีภาระรับผิดชอบต่อครอบครัวมากกว่าสถานภาพโสด

สมมติฐานที่ 4 ( $\beta_5 > 0$ ) หมายความว่า ประชากรที่มีการศึกษาสูงกว่าระดับปริญญาตรี จะมีโอกาสตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มมากกว่าประชากรที่มีการศึกษาค่ำกว่าปริญญาตรี เพราะผู้ที่มีการศึกษาสูงจะมีโอกาสหารายได้ ได้มากกว่าและมีความรู้เข้าใจ ในผลประโยชน์ของการประกันชีวิตได้มากกว่า

สมมติฐานที่ 5 ( $\beta_6, \beta_7, \beta_8, \beta_9 > 0$ ) หมายความว่า อาชีพราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ อาชีพพนักงานเอกชน อาชีพธุรกิจส่วนตัว /ค้าขาย จะซื้อประกันชีวิตเพิ่มมากกว่าอาชีพอื่นๆ เพราะมีรายได้มากกว่าและมีรายได้แน่นอน ซึ่งแตกต่างจากอาชีพอื่นๆ เช่น รับจ้างทั่วไป แม่บ้าน เป็นต้น ที่มีรายได้ไม่แน่นอน

สมมติฐานที่ 6 ( $\beta_{10} > 0$ ) หมายความว่า รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้ที่มีเงินเดือนสูงขึ้น จะมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มขึ้น ซึ่งจากทฤษฎีวงจรชีวิตของผู้บริโภคและผลของรายได้ คาดว่า ผู้มีรายได้สูงจะมีการเก็บออมเงินไว้ใช้ในยามชราด้วย การฝากธนาคาร การลงทุนในสินทรัพย์ต่างๆ ฯลฯ การซื้อประกันชีวิตก็เป็นการออมวิธีหนึ่ง จึงคาดว่าคนที่มียาได้มาก จะตัดสินใจซื้อประกันชีวิตมากกว่าคนที่มียาได้น้อย

## 1.5 ขอบเขตของการศึกษา

1.5.1 ทำการศึกษาวิจัยเฉพาะกลุ่มตัวอย่างที่มีกรรมธรรม์ประกันชีวิต โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร และแบบสอบถามที่คัดเลือกมาจากประชากรกลุ่มตัวอย่างได้ทั้งหมด 183 ตัวอย่าง ใช้เป็นกลุ่มตัวอย่างของการศึกษาวิจัยในครั้งนี้

1.5.2 ระยะเวลาที่ทำการศึกษาตั้งแต่เดือนมกราคม – กุมภาพันธ์ พ.ศ.2554

1.5.3 ทำการศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร

## 1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.6.1 ทราบถึงสถานะของธุรกิจประกันชีวิตของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร

1.6.2 ทราบถึงปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร

1.6.3 บริษัทประกันชีวิต ผู้บริหาร และตัวแทนการประกันชีวิตสามารถนำไปเป็นข้อมูลแนวทางในการวิเคราะห์วางแผนการตลาดของกลุ่มลูกค้าเก่าและกลุ่มผู้มุ่งหวังใหม่ให้กับบริษัทประกันชีวิตได้

## 1.7 คำนิยามศัพท์

การประกันชีวิต หมายถึง วิธีการหนึ่งในการบริหารการเสี่ยงภัยด้วยการโอนหรือการเฉลี่ยการเสี่ยงภัยไปให้บุคคลอื่น การประกันภัยทุกประเภทเกี่ยวกับชีวิตของบุคคลและรวมถึงการประกันภัยทุกประเภทที่เกี่ยวข้องกันมีประโยชน์ 2 ด้าน คือ ด้านการให้ความคุ้มครอง (Protection function) และด้านการออมทรัพย์ (Saving function)

กรรมธรรม์ (Policy) คือ เอกสารที่แสดงข้อตกลงและเงื่อนไขต่างๆ ของสัญญาประกันภัยระหว่างผู้เอาประกันภัยกับผู้รับประกันในกรรมธรรม์จะประกอบด้วยรายการต่างๆ เช่น ชื่อผู้รับประกัน ชื่อผู้เอาประกัน วงเงินที่เอาประกันภัย

ตัวแทนประกันชีวิตและนายหน้าประกันชีวิต (Agents and Brokers) หมายถึง ผู้ซึ่งบริษัทมอบให้ทำการชักชวนบุคคลทำสัญญาประกันชีวิตและผู้ซึ่งซื้อหรือการให้บุคคลทำสัญญาประกันชีวิตกับบริษัท โดยการกระทำเพื่อำเนียงเนื่องจากการนั้น

ผลตอบแทน (Benefit) หมายถึง ทุนประกันที่ผู้รับประกันจ่ายให้ผู้เอาประกัน เมื่อครบกำหนดสัญญา โดยไม่รวมผลประโยชน์ที่จะเกิดขึ้นในการที่ผู้เอาประกันเสียชีวิตก่อนครบกำหนด



สัญญาและไม่รวมผลประโยชน์ทางอ้อมอื่นๆ อาทิ การหักค่าลดหย่อนภาษีเงินได้และการใช้สิทธิกู้ยืมเงินอัตราดอกเบี้ยต่ำจากบริษัทที่ทำประกัน

ผู้รับประกันภัย (Insurer) บริษัทซึ่งเป็นผู้สัญญาฝ่ายที่มีหน้าที่ในการพิจารณารับประกันตลอดจนค่าใช้จ่ายค่าสินไหมทดแทนให้แก่ผู้เอาประกันภัยหรือผู้รับประโยชน์ เมื่อความสูญเสียเกิดขึ้นจากภัยที่ตกลงกันไว้ในสัญญาประกันชีวิต

ผู้เอาประกันภัย (Insured) คือ บุคคลซึ่งเป็นผู้สัญญากับบริษัทประกันชีวิตมีหน้าที่ต้องเปิดเผยข้อความจริงอันเป็นสาระสำคัญของตัวผู้เอาประกันเอง เพื่อเป็นข้อมูลในการพิจารณาของบริษัทตลอดจนมีหน้าที่ชำระเบี้ยประกันตามจำนวนและระยะเวลาที่ตกลงกันไว้ เมื่อภัยที่ตกลงคุ้มครองได้เกิดขึ้นและก่อให้เกิดความสูญเสียต่อผู้เอาประกัน ผู้ประกันมีสิทธิในการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนตามความเสียหายที่แท้จริงแต่ไม่เกินจำนวนทุนประกัน

เบี้ยประกันภัย (Premium) หมายถึง จำนวนเงินที่ผู้เอาประกันภัยจะต้องจ่ายให้แก่ผู้รับประกันภัยตามเงื่อนไขที่ตกลงไว้ในสัญญา ซึ่งการจ่ายค่าเบี้ยประกันภัย อาจจ่ายเป็นรายปี รายหกเดือน รายสามเดือน หรือรายเดือน ตามที่ระบุไว้ในกรมธรรม์ประกันภัย

วงเงินเอาประกันภัยภัย (Sum insured) หมายถึง จำนวนเงินคุ้มครองการเสียชีวิตของผู้เอาประกันชีวิตภายในกำหนดเวลาและจ่ายเงินคืน ถ้าผู้เอาประกันชีวิตมีชีวิตอยู่รอดจนครบกำหนดของสัญญา

ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม หมายถึง การเพิ่มจำนวนการถือครองกรมธรรม์ประกันชีวิตจากเดิมที่มีอยู่ เช่น มีกรมธรรม์ 1 ฉบับ ซื้อประกันชีวิตอีก 1 ฉบับ หรือซื้อมากกว่านั้น ถือว่าเป็นการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม

## บทที่ 2

### แนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

#### 2.1 ทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

มาลินี เชนฐ์โชติศักดิ์ (2534) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการทำประกันชีวิตในประเทศไทยได้ทำการศึกษาโดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อการทำประกันชีวิตทั้งทางด้านจำนวนกรมธรรม์ประกันชีวิตและมูลค่าเบี้ยประกันชีวิตรับสุทธิ โดยข้อมูลที่ใช้เป็นข้อมูลทศวรรษรายปี ระหว่าง พ.ศ.2517 ถึง พ.ศ.2531 รวมทั้งสิ้น 15 ปี นำมาวิเคราะห์หาความสัมพันธ์โดยใช้แบบจำลองในสมการถดถอยเชิงซ้อนและทำการวัดขนาดผลกระทบจากตัวแปรต่างๆ ที่สร้างขึ้นตามแนวคิดเชิงทฤษฎีเศรษฐศาสตร์

ผลการศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการทำประกันชีวิต โฉมทัศน์จำนวนกรมธรรม์และมูลค่าเบี้ยประกันชีวิตพบว่า จำนวนประชากร อัตราการตาย จำนวนตัวแทนประกันชีวิต และจำนวนกรมธรรม์ประกันชีวิตเมื่อปีก่อน หรือมูลค่าเบี้ยประกันชีวิตเมื่อปีก่อนมีผลต่อการทำประกันชีวิต ณ ระดับความเชื่อมั่นที่สูงมาก ระดับความพอดีกับข้อมูล (R) สูงมากเช่นกัน และปัจจัยที่มีผลต่อจำนวนกรมธรรม์มากที่สุด คือ จำนวนประชากร รองลงมาได้แก่ อัตราการตาย จำนวนตัวแทนประกันชีวิต และจำนวนกรมธรรม์เมื่อปีก่อนตามลำดับ ส่วนปัจจัยที่มีผลต่อมูลค่าเบี้ยประกันชีวิตมากที่สุด คือ จำนวนประชากร อัตราการตาย มูลค่าเบี้ยประกันชีวิตเมื่อปีก่อน และจำนวนตัวแทนประกันชีวิต ตามลำดับ

ผลการศึกษาสัดส่วนเปรียบเทียบระหว่างปัจจัยต่างๆ จำแนกตามภูมิภาค พบว่า สัดส่วนของจำนวนประชากรต่อจำนวนกรมธรรม์ของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีสัดส่วนสูงมากที่สุด และกรุงเทพมหานครมีสัดส่วนต่ำสุด สัดส่วนของจำนวนกรมธรรม์ต่อจำนวนตัวแทนประกันชีวิตของภาคกลางมีสัดส่วนมากที่สุด ภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีสัดส่วนต่ำที่สุด และสัดส่วนของมูลค่าเบี้ยประกันชีวิตต่อจำนวนตัวแทนประกันชีวิตของกรุงเทพมหานครมีสัดส่วนมากที่สุด ภาคใต้มีสัดส่วนต่ำที่สุด

ราเชนทร์ ชินทยารังสรรค์ และบันลือศักดิ์ ปุสละรังสี (2535) ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการทำประกันชีวิต ได้ทำการวิเคราะห์โดยใช้การวิเคราะห์ด้วย Contingency Table พบว่า การสำรวจพฤติกรรมและทัศนคติของประชากร พบว่า ความคุ้นเคยระหว่างผู้เอาประกันกับ

ตัวแทนประกันชีวิตมีส่วนสำคัญต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตมาก ผู้เอาประกันเพียงร้อยละ 17 เท่านั้น ที่ทำประกันกับตัวแทนที่ตนรู้จักอย่างผิวเผินหรือไม่เคยรู้จักมาก่อน ความสำคัญของความคุ้นเคยกันนี้ ทำให้ตัวแทนขายประกันชีวิตที่ทำหน้าที่นี้เป็นอาชีพจริงจึงมีจำนวนน้อย เมื่อเทียบกับตัวแทนที่มีได้ยัดอาชีพนี้อย่างจริงจัง นอกจากนี้ผู้เอาประกันเพียงร้อยละ 46 เท่านั้น ที่เห็นว่าการทำงานประกันชีวิตเป็นสิ่งจำเป็น ในขณะที่อีกร้อยละ 54 เห็นว่าไม่จำเป็น หรือทำเพราะเกรงใจผู้ชักชวน

การคุ้มครองการเสี่ยงภัยและการออมทรัพย์มีความสำคัญต่อการตัดสินใจเอาประกันทั้งคู่ แต่ผู้เอาประกันส่วนใหญ่จะให้ความสำคัญกับความคุ้มครองมากกว่า กล่าวคือ มีผู้ให้ความสำคัญกับการคุ้มครองมากกว่าถึงร้อยละ 51 ผู้ที่ให้ความสำคัญกับการออมทรัพย์มากกว่ามีร้อยละ 22 ส่วนใหญ่ความเท่ากันมีร้อยละ 23 อย่างไรก็ตาม ในการเลือกแบบประกันผู้เอาประกันจะให้ความสำคัญต่อผลในด้านการออมทรัพย์มากกว่าปัจจัยอื่น

ในด้านทัศนคติของผู้เอาประกันชีวิตส่วนใหญ่ จะมีทัศนคติต่อบริษัทประกันชีวิต เช่น ในด้านความไว้วางใจผู้เอาประกันที่ไว้วางใจบริษัทมีสัดส่วนถึงร้อยละ 89 ในด้านความมั่นคง ผู้ที่เชื่อว่าบริษัทมีความมั่นคงมีมากถึงร้อยละ 93 ในด้านบริการมีผู้พอใจสูงถึงร้อยละ 86 สำหรับผู้ไม่เอาประกันส่วนใหญ่มีทัศนคติที่ดีต่อบริษัทเช่นกัน แต่มีสัดส่วนที่ต่ำกว่ากลุ่มผู้เอาประกัน

พุดชงษ์ นิจบรรณ (2546) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยข้อมูลที่ศึกษาเป็นแบบปฐมภูมิ (Primary Data) ซึ่งในการออกแบบสอบถามสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างจำนวนทั้งหมด 300 ตัวอย่าง และใช้ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ที่ได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะของธุรกิจประกันชีวิต สภาพปัญหาและอุปสรรคต่อการเจริญเติบโตของธุรกิจประกันชีวิต การเก็บรวบรวมข้อมูลจากสมาคมประกันชีวิต กรมการประกันภัย กระทรวงพาณิชย์ ตลอดจนวารสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาครั้งนี้ใช้ Logit Model เพื่อทำการศึกษาค้นหาความสัมพันธ์ของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต จากผลการศึกษาพบว่า ค่าเบี้ยประกันภัยมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจทำประกันชีวิตในทิศทางตรงกันข้าม ที่ระดับความเชื่อมั่น 90 เปอร์เซ็นต์ ระดับรายได้ของผู้เอาประกันมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจทำประกันชีวิตในทิศทางเดียวกัน ที่ระดับความเชื่อมั่น 95 เปอร์เซ็นต์ อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 1 ปี ของธนาคารพาณิชย์มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจทำประกันชีวิตในทิศทางตรงกันข้ามที่ระดับความเชื่อมั่น 99 เปอร์เซ็นต์ อัตราผลตอบแทนหรือผลประโยชน์ที่จะได้รับจากการทำประกันชีวิต มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจทำประกันชีวิตในทิศทางตรงกันข้าม



ไพริน ศิริพงษ์ศักดิ์ (2546) ศึกษาถึง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตของผู้เอาประกัน โดยเป็นการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตของผู้เอาประกัน วัตถุประสงค์ของการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ เพื่อให้ทราบถึงปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตและเพื่อศึกษารูปแบบของกรรมธรรม์ประกันชีวิตที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้ากลุ่มตัวอย่างมีจำนวน 120 คน เครื่องมือที่ใช้เก็บรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถาม นำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล โดยการแจกแจงความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน

ผลการวิจัยสรุปได้ดังนี้ (1) ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีต่อการตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิต ในด้านของตัวผู้ตอบแบบสอบถามเห็นด้วยในแง่ดีของการทำประกัน (2) ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม ที่มีต่อการตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิต ในด้านของบริษัทประกันและด้านกรรมธรรม์อยู่ในระดับเห็นด้วย ในด้านที่ดีของบริษัทประกันและกรรมธรรม์ (3) ปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถามอันได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพการสมรส การมีบุตร ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้ ของผู้ตอบแบบสอบถาม ไม่มีความสัมพันธ์กับการทำประกันชีวิต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (4) ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำประกันชีวิตของผู้ตอบแบบสอบถาม ไม่มีความสัมพันธ์กับการทำประกันชีวิต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ศราวุธ ณ นคร (2546) ศึกษาเรื่องปัจจัยที่กำหนดการซื้อประกันชีวิตของคนไทย ซึ่งเป็นการศึกษาในช่วงปี 2523-2544 เป็นระยะเวลา 20 ปี โดยได้สร้างแบบจำลองทางเศรษฐมิติเพื่อทดสอบถึงปัจจัยที่กำหนดการซื้อประกันชีวิต พร้อมทั้งทำการประเมินผลทางสถิติ โดยการใช่วิธีกำลังสองน้อยที่สุด (Ordinary Least Square) เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของตัวแปรอิสระกับตัวแปรตาม

ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่กำหนดการซื้อประกันชีวิตของคนไทย ในทิศทางเดียวกัน ประกอบด้วยรายได้ต่อหัวประชากร อัตราเงินเฟ้อ จำนวนประชากรของประเทศ และอัตราการตายต่อประชากร 1,000 คน มีความสัมพันธ์กับจำนวนกรรมธรรม์ประกันชีวิต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับความเชื่อมั่น 90% และจำนวนตัวแทนขายประกันชีวิตมีความสัมพันธ์กับจำนวนกรรมธรรม์ประกันชีวิตอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับความเชื่อมั่น 99% โดยตัวแปรเหล่านี้ มีความสัมพันธ์ในทิศทางบวก ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานในการศึกษา ขณะที่การออมของภาคครัวเรือนหรือภาคเอกชนมีความสัมพันธ์กับจำนวนกรรมธรรม์ประกันชีวิตอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับความเชื่อมั่น 90% แต่มีความสัมพันธ์ในทิศทางลบหรือตรงกันข้ามกับจำนวนกรรมธรรม์ประกันชีวิต

การศึกษาที่มีข้อเสนอแนะว่าบริษัทประกันชีวิตควรให้ความสำคัญในส่วนของการเพิ่มปริมาณจำนวนตัวแทนขายประกันชีวิต ที่มีคุณภาพควรคิดค้นที่จะผลิตแบบประกันชีวิตที่ให้ผลตอบแทนในการลงทุนที่สูง โดยคำนึงถึงค่าเงินที่ลดลงในอนาคต เนื่องจากสัญญาประกันชีวิตเป็นสัญญาระยะยาวและความคุ้มครองครอบคลุมในทุกๆ ด้าน โดยมีอัตราเบี้ยประกันที่ไม่สูงนัก และในส่วนของรัฐบาล ควรให้ความสนใจในเรื่องของรายได้และสวัสดิการของประชากรหลังเกษียณอายุ เนื่องจากการศึกษาพบว่าสถิติการเสียชีวิตของประชากรลดลงทุกๆ ปี และการประกันชีวิตก็เป็นทางเลือกในการแก้ปัญหาอีกทางหนึ่ง ซึ่งถ้ารัฐบาลสนับสนุนให้ประชากรทำประกันชีวิตมากขึ้นก็จะช่วยแบ่งเบาภาระของรัฐบาลได้

ธารณี นันทิกาญจน์ (2547) ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของคนไทยในเขตกรุงเทพมหานคร มีวัตถุประสงค์เพื่อรวมปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิต และศึกษาพฤติกรรมการทำประกันชีวิตของผู้ที่ตัดสินใจซื้อประกันชีวิต บมจ.อยุธยา อลิอันซ์ ซี.พี. ประกันชีวิตในเขตกรุงเทพมหานคร

การศึกษานี้ใช้ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data) ที่ได้จากการสำรวจ (survey method) โดยใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลและดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลระหว่างวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2548 ถึงวันที่ 1 พฤษภาคม 2548 จากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 100 คน ผลการศึกษาพบว่า

1. ผู้ทำประกันชีวิตส่วนใหญ่มีอายุอยู่ในช่วงตั้งแต่ 25 ปีขึ้นไป โดยเหตุผลสำคัญในการตัดสินใจซื้อประกันชีวิต คือ ซื้อความคุ้มครองตนเองและความมั่นคงให้กับครอบครัว ซึ่งผู้ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อคือผู้ทำประกันชีวิตเอง
2. ผู้ทำประกันชีวิตให้ความสำคัญกับปัจจัยที่ใช้พิจารณาในการตัดสินใจทำประกันชีวิตในระดับมากที่สุด ถ้าหากแบ่งเป็นรายได้จะให้ความสำคัญเรียงตามลำดับ คือ ด้านกรรมธรรม์ ด้านบริษัท ด้านตัวแทน และด้านเศรษฐกิจและความต้องการของบุคคล
3. ลักษณะของผู้ที่ซื้อที่แตกต่างกันอันเนื่องมาจากปัจจัยส่วนบุคคลที่แตกต่างกัน มีผลทำให้ความรู้สึกนึกคิดของบุคคลแตกต่างกัน มีความต้องการในการทำประกันชีวิตที่ต่างกันได้ สามารถนำไปใช้ในการวางแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์ได้

ข้อเสนอแนะ

1. ธุรกิจประกันชีวิตควรให้ความสำคัญในการเสนอรูปแบบกรรมธรรม์ที่มีความหลากหลายมีการสร้างมูลค่าเพิ่ม ให้กับตัวผลิตภัณฑ์นอกเหนือไปจากการคุ้มครองชีวิตหรือความเจ็บป่วยทางร่างกาย



2. บริษัทประกันชีวิตควรให้ความสำคัญกับตัวแทนประกันชีวิตมากขึ้น จัดให้มีสวัสดิการหรือโอกาสในการเติบโตทางอาชีพเพิ่มมากขึ้น

3. บริษัทประกันชีวิตต้องเน้นการบริการหลังการขายให้เพิ่มมากขึ้น มีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้าของบริษัทสม่ำเสมอ ใช้กลยุทธ์การรักษาฐานลูกค้าเก่า

นพินดา หาญจริง (2549) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของผู้ที่อยู่ในวัยทำงานในเขตกรุงเทพมหานคร ทำการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยการออกแบบสอบถาม โดยเลือกเขตที่มีผู้ที่อยู่ในวัยทำงานมากที่สุดเป็นอันดับ 1 ถึง 10 จากทั้งหมด 50 เขต จำนวน 400 คน แล้วทำการสุ่มตัวอย่างแบบแบ่งกลุ่มอย่างเป็นสัดส่วน ร่วมด้วยวิธีการแบบสะดวก และใช้วิธีการวิเคราะห์เชิงพรรณนาและเชิงปริมาณด้วยแบบจำลองโลจิท

ผลการศึกษาเชิงพรรณนาพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนมากเป็นเพศหญิง มากกว่าเพศชาย ส่วนมากมีรายได้ โดยเฉลี่ยต่อเดือนไม่เกิน 30,000 บาท มีการศึกษาระดับอุดมศึกษา ส่วนใหญ่มีอาชีพข้าราชการหรือรัฐวิสาหกิจ ส่วนผลการศึกษาเชิงปริมาณพบว่า ตัวแปรที่มีนัยสำคัญทางสถิติต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของผู้ที่อยู่ในวัยทำงานในเขตกรุงเทพมหานคร คือ ตัวแปรทางด้านรายได้ อาชีพค้าขาย หรือธุรกิจส่วนตัว อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน การนำไปหักลดหย่อนภาษีเงินได้และให้ความคุ้มครองในทิศทางที่เป็นลบ ส่วนทางด้านทัศนคตินั้น ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมาก คือ ความมั่นคงและฐานะทางการเงินของบริษัทประกันชีวิต ปัจจัยทางด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญ คือ ความน่าเชื่อถือของตัวแทน ปัจจัยทางด้านราคาของกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมาก คือ การจ่ายเงินปันผล ส่วนปัจจัยทางด้านการส่งเสริมการตลาดที่กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญ คือ การเผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับการประกันชีวิต

ข้อเสนอแนะจากการศึกษาครั้งนี้ รัฐจึงควรส่งเสริมการทำประกันชีวิตสำหรับผู้มีรายได้น้อย เพื่อให้ผู้ที่มีรายได้น้อยสามารถลดหย่อนภาษีได้มากขึ้น โดยการกำหนดอัตราการลดหย่อนภาษีเป็นแบบคงที่ในระดับที่เหมาะสม ส่วนทางด้านบริษัทประกันชีวิตควรมีการเผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับการประกันชีวิตให้กับกลุ่มอาชีพค้าขายหรือธุรกิจส่วนตัว และพนักงานบริษัทเอกชน ซึ่งจะช่วยให้มีแนวโน้มในการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตมากขึ้น

ศราวุธ คุมพเสวต (2550) ศึกษาเรื่อง การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการสร้างเบี้ยประกันของตัวแทนประกันชีวิต โดยใช้ข้อมูลทุกัญญัติแบบอนุกรมเวลาที่รวบรวมจาก บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด และข้อมูลจากหน่วยงานต่างๆ ตั้งแต่ปี พ.ศ.2546-2550 รวม 16 ไตรมาส ได้แก่ มูลค่าเบี้ยประกันชีวิต (Premium) ค่าคอมมิชชัน (Commission) จำนวนกรมธรรม์ประกันชีวิต (Policy) อัตราผลบังคับ (block persistency) อัตราเงินเฟ้อ (inflation) และอัตราดอกเบี้ย

เงินฝาก (interest rate) เป็นต้น โดยใช้แบบจำลองทางเศรษฐมิติในรูปแบบการถดถอยเชิงซ้อน (multiple regression analysis) แบบ double log model และนำตัวแปรต่างๆ เหล่านั้นมาประมาณค่าด้วยวิธีกำลังสองน้อยที่สุด (OLS)

ผลการศึกษาพบว่า ค่าคอมมิชชั่น (COM) และอัตราผลบังคับ (BP) มีความสัมพันธ์กับการสร้างเบี้ยประกันของตัวแทนประกันชีวิตมากที่สุด โดยมีนัยสำคัญทางสถิติสูงสุด คือ ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99 รองลงมา คือ อัตราดอกเบี้ยเงินฝาก (INT) ซึ่งมีความสัมพันธ์กับการสร้างเบี้ยประกันของตัวแทนประกันชีวิตอยู่ในลำดับถัดมา โดยมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ส่วนปัจจัยที่เหลือ ได้แก่ จำนวนกรมธรรม์ (POL) และอัตราเงินเฟ้อ (INF) นั้นไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

นอกจากนี้ ยังอาจจะมียปัจจัยอื่นที่อาจมีอิทธิพลต่อการสร้างเบี้ยประกันของตัวแทนประกันชีวิตของบริษัทไทยประกันชีวิต จำกัด ซึ่งตัวแทนประกันชีวิตก็ควรที่จะคำนึงถึงด้วย เช่น อัตราการซื้อซ้ำของลูกค้าเก่า การขายควบ 2 กรมธรรม์ (Cross selling) แบบของกรมธรรม์ที่ใช้ผลตอบแทนสูง การใช้นโยบายการคลังในด้านการเพิ่มค่าลดหย่อนแก่เบี้ยประกันชีวิตที่สูงขึ้น ให้กับลูกค้าและอัตราส่วนแบ่งทางการตลาด เป็นต้น

เสกสรร สุประดิษฐ์ (2551) ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่ม เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะส่วนบุคคลของผู้เอาประกันชีวิตกับการซื้อประกันชีวิตเพิ่ม โดยใช้ข้อมูลปฐมภูมิด้วยการแจกแบบสอบถามระหว่าง เดือนกันยายนถึงเดือนตุลาคม พ.ศ.2550 จำนวน 100 ชุด และทำการวิเคราะห์เชิงพรรณนาและเชิงปริมาณด้วยวิธีไคสแควร์

จากการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีกรมธรรม์เดียว ส่วนใหญ่จะเป็นเพศหญิง ร้อยละ 58 มีอายุระหว่าง 20-30 ปี ร้อยละ 58 มีระดับการศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 64 ประกอบอาชีพพนักงานบริษัท/ธนาคาร ร้อยละ 60 มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 20,000 บาท ร้อยละ 66 ซึ่งกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีสถานภาพโสด ร้อยละ 60 ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่มีมากกว่า 1 กรมธรรม์ ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงร้อยละ 63.0 มีอายุอยู่ระหว่าง 31-40 ปี ร้อยละ 40.0 มีระดับการศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 48.0 ประกอบอาชีพพนักงานบริษัท/ธนาคารร้อยละ 58.0 มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ระหว่างเดือนละ 20,000-40,000 บาท ร้อยละ 43.0 ซึ่งกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส ร้อยละ 38.0

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีกรมธรรม์เดียวและเลือกถือกรมธรรม์แบบสะสมทรัพย์ เหตุผลในการเลือกซื้อกรมธรรม์ เพื่อความคุ้มครองและสวัสดิการค่ารักษาพยาบาล ซึ่งบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิต คือ ตัวเอง โดยมูลค่าความคุ้มครองของกรมธรรม์ที่เลือกนั้น กลุ่มที่มีกรมธรรม์เดียวเลือกมูลค่าความคุ้มครองที่ 50,000-300,000 บาทเป็นส่วนใหญ่



ส่วนกลุ่มที่มีมากกว่า 1 กรรมธรรม์เลือกมูลค่าความคุ้มครองที่ 500,000-1,000,000 บาท ส่วนเบี้ยประกันที่จ่าย พบว่า กลุ่มที่ถือกรรมธรรม์เดียวเลือกจ่ายค่าเบี้ยประกันต่ำกว่า 10,000 บาทต่อปี ส่วนกลุ่มที่ถือมากกว่า 1 กรรมธรรม์นั้น เลือกที่จะจ่ายค่าเบี้ยประกันที่ 10,000-50,000 บาทต่อปี โดยที่กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ไม่เคยเบิกค่าสินไหมทดแทน ซึ่งเหตุผลที่เลือกซื้อกรรมธรรม์เพิ่มก็คือเพื่อซื้อความมั่นคงให้แก่ครอบครัว

จากผลการศึกษาการเลือกบริษัทประกันพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญต่อความมั่นคงของบริษัทประกันชีวิต ความรวดเร็วในการจ่ายค่าสินไหมทดแทน ความน่าเชื่อถือของตัวแทนประกันชีวิตและคุณภาพในการให้บริการของตัวแทนประกันชีวิต โดยมีอิทธิพลอย่างยิ่งต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม ส่วนปัจจัยอื่นกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญรองลงมาจากนอกเหนือยังพบว่ากลุ่มตัวอย่าง มีความเห็นว่าผลประโยชน์และความคุ้มครองที่ได้รับจากการประกันชีวิตและรายได้ของตนเองและครอบครัว ก็มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตมากเช่นกัน

ส่วนการศึกษาศักยภาพความสัมพันธ์ของการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มกับปัจจัยทางด้านประชากรสังคมและเศรษฐกิจ พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มอย่างมีนัยสำคัญ ณ ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 คือ รายได้ แสดงว่าการที่รายได้เปลี่ยนแปลงไปจะส่งผลให้การซื้อประกันชีวิตเปลี่ยนแปลงไปเช่นเดียวกัน

อรอนงค์ สนธิไทย (2552) ศึกษาเรื่องการศึกษาพฤติกรรมการออมและปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจออมเงิน ประเภทการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร ใช้วิธีสำรวจภาคสนามโดยการออกแบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการออมทรัพย์ของประชาชน ในรูปแบบประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ ซึ่งใช้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 โดยเลือกใช้วิธีการสุ่มอย่างมีระบบ (Systematic Sampling) โดยในการศึกษาครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์หลักในการศึกษาแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ ศึกษาพฤติกรรมและปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจออมเงินของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานครในการออมเงินแบบประกันชีวิต และศึกษาโครงสร้างผลตอบแทนการออมในรูปแบบการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ เมื่อเปรียบเทียบกับผลตอบแทนแบบฝากประจำในธนาคารพาณิชย์

จากการศึกษาพบว่า ในด้านโครงสร้างผลตอบแทนการออมในรูปแบบการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ เมื่อเปรียบเทียบกับผลตอบแทนแบบฝากประจำในธนาคารพาณิชย์นั้น ส่วนมากฝากประจำในธนาคารพาณิชย์ให้ผลตอบแทนเฉลี่ยรายปีมากกว่าผลตอบแทนการออมเงินแบบประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ สำหรับมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) พบว่า การออมเงินประเภทเงินฝากประจำกับธนาคารพาณิชย์และการออมเงินประเภทประกันชีวิตต่างมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวก

เมื่อเปรียบเทียบระหว่างการออมเงินทั้ง 2 แบบ จะเห็นว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิของการออมประเภท ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์มีค่ามากกว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิ ของการออมประเภทฝากประจำ ส่วนอัตราผลตอบแทนของ โครงการ (IRR) ของการออมเงินทั้ง 2 แบบนั้น อัตราผลตอบแทนของ โครงการ (IRR) ของการออมเงินมีค่ามากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ ( $r$ )

สำหรับผลการศึกษาพฤติกรรมและปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจออมเงินของประชาชน ในเขตกรุงเทพมหานครในการออมเงินแบบประกันชีวิตพบว่า รายได้ การศึกษา สถานภาพ ของกลุ่มตัวอย่างมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจออมเงินแบบประกันชีวิตในทิศทางเดียวกันและจาก การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกออมเงินหรือไม่เลือกออมเงินแบบประกันชีวิต พบว่า ปัจจัยที่มี ผลต่อการเลือกออม

## 2.2 แนวคิดและทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษา

### 2.2.1 ทฤษฎีวงจรชีวิตของการบริโภค (Life Cycle Theory of Consumption)

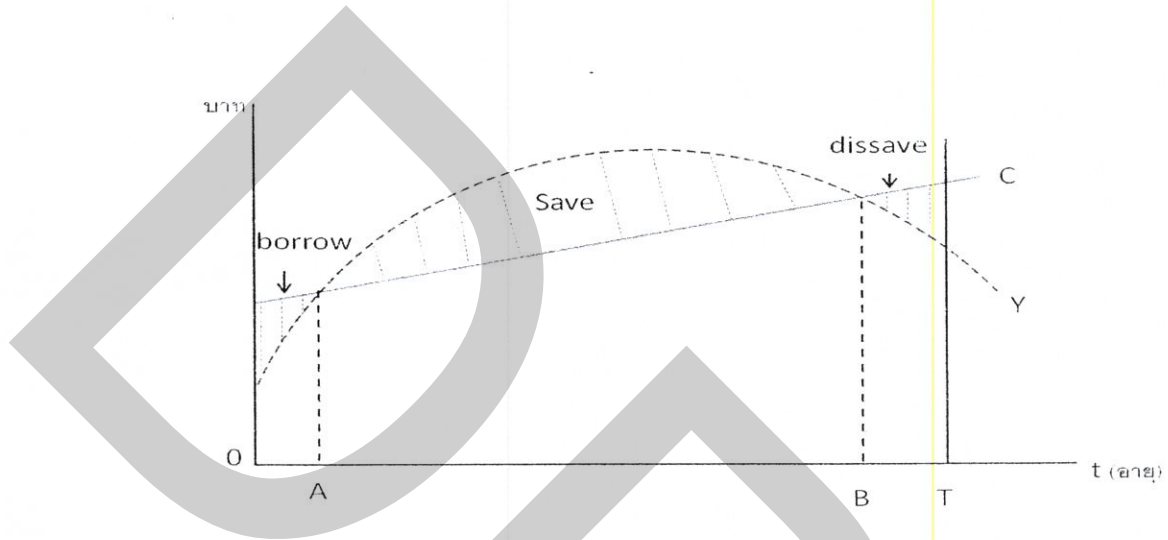
ทฤษฎีวงจรชีวิตของการบริโภคเป็นทฤษฎีที่พัฒนาขึ้น โดยนักเศรษฐศาสตร์หลายท่าน อาทิ ฟรังโก มอดดิเกลียนี (Franco Modigliani) อัลเบิร์ต แอนโด (Albert Ando) และริชาร์ด บรูม เบอร์ก์ (Richard Brumberg) ได้เสนอแนวคิดร่วมกัน โดย มอดดิเกลียนี เริ่มเสนอผลงานตั้งแต่ ปีค.ศ.1954 ซึ่งมีแนวคิดว่า การตัดสินใจของครัวเรือนระหว่างการบริโภคกับการออมในขณะใด ขณะหนึ่ง สะท้อนถึงความพยายามที่จะให้บรรลุเป้าหมายของการกระจายการบริโภคตลอดวงจร ชีวิต ภายใต้ข้อจำกัดของรายได้หรือทรัพยากร ที่คาดว่าจะได้รับตลอดชั่วอายุ ซึ่งก็หมายความว่า ทรัพยากรบริโภคของครัวเรือนมิได้ขึ้นอยู่กับระดับรายได้ในงวดเวลาปัจจุบันเท่านั้น แต่ยังขึ้นอยู่กับ รายได้ที่เขาคาดว่าจะได้รับในอนาคตด้วย ตามสมมติฐานของรายได้ ของทฤษฎีวงจรชีวิตของ การบริโภคการกระจายของรายได้และการบริโภคของบุคคล ในลักษณะที่แสดงไว้ในทฤษฎี วงจรชีวิตของการบริโภค

จากภาพที่ 2.1 สมมติให้อายุขัยของบุคคล คือ OT ในช่วงอายุน้อยๆ บุคคลจะยังมีรายได้ ต่ำแต่เมื่อบุคคลอายุมากขึ้น (อยู่ในวัยกลางคน) เขาจะมีรายได้สูงขึ้น และจะมีรายได้ลดลงเมื่อมีอายุ อยู่ในวัยสูงอายุ การกระจายรายได้ตลอดชั่วอายุขัยของบุคคล จึงมีลักษณะเหมือนเส้น โค้ง Y ส่วนการกระจายการบริโภคตลอดชั่วอายุขัย จะมีลักษณะเหมือนเส้น C ซึ่งเอียงลาดจากซ้ายมือ ขึ้นไปทางด้านขวามือ แสดงว่าในช่วงอายุน้อยระดับการบริโภคของบุคคลจะยังต่ำ แต่ระดับการ บริโภคจะสูงขึ้นเรื่อยๆ เมื่อบุคคลมีอายุมากขึ้น

เมื่อเปรียบเทียบเส้นรายได้ Y กับเส้นการบริโภค C จะเห็นได้ว่าในช่วงอายุน้อยบุคคล จะมีระดับการบริโภคสูงกว่ารายได้ แสดงว่าในช่วงนั้นเขาจะมีการออมเป็นลบ (dissaving) หรือ



มีหนี้สินเกิดขึ้น แต่เมื่ออยู่ในวัยกลางคนบุคคลจะมีรายได้สูงกว่าระดับการบริโภค ทำให้เขาสามารถออมทรัพย์ได้ ส่วนในวัยสูงอายุรายได้ของบุคคลจะลดลงในขณะที่การบริโภคยังคงสูงอยู่ บุคคลจะกลับมามีการออมเป็นลบอีกครั้ง



ภาพที่ 2.1 ทฤษฎีวงจรชีวิตของผู้บริโภค  
ที่มา: รัตนา สายคณิต, (2540)

ในแง่ของฟังก์ชันการบริโภค มอดคิเกลียนี้ และ แอน โด มีสมมติฐานว่า การบริโภคในงวดเวลา T จะเป็นฟังก์ชันกับมูลค่าปัจจุบัน (present value) ในงวดเวลา T ของรายได้ที่จะได้รับตลอดอายุขัย นั่นคือ

$$C_t = k(PV_t) ; 0 < k < 1 \dots\dots\dots(1)$$

โดยที่  $PV_t$  = มูลค่าปัจจุบันในงวดเวลา T ของรายได้ ที่จะได้รับตลอดชั่วอายุขัย รายได้ที่จะได้รับตลอดชั่วอายุขัย ประกอบด้วยรายได้ที่เกิดจากการทำงานและรายได้ที่เกิดจากสินทรัพย์

2.2.2 อิทธิพลของรายได้

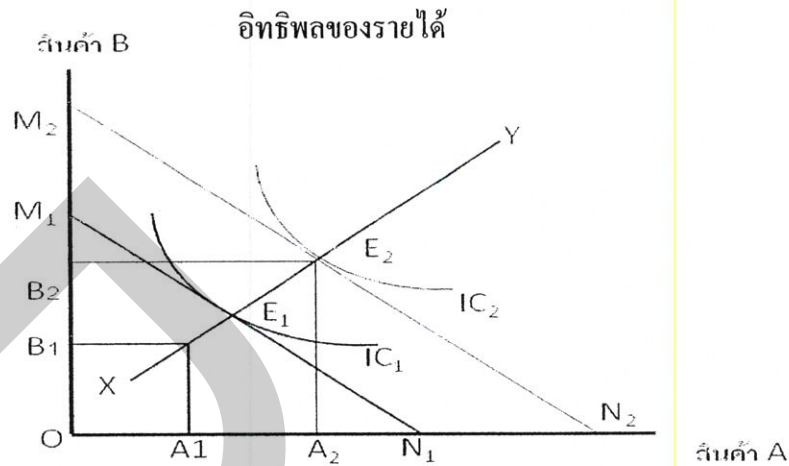
คุณภาพของผู้บริโภคจะเกิดขึ้น ณ จุดซึ่งเส้นความพอใจเท่ากันสัมผัสกับเส้นงบประมาณซึ่ง ณ จุดดังกล่าวผู้บริโภคจะได้รับความพอใจสูงสุด ในการจัดสรรเงินงบประมาณที่ตนมีอยู่ซื้อสินค้าต่างๆ ที่อยู่ในการพิจารณา คุณภาพของผู้บริโภคที่กล่าวถึงนี้จะคงอยู่ตลอดไป ตราบเท่าที่ไม่มีการเปลี่ยนแปลงในตัวกำหนดคุณภาพ ซึ่งคือเส้นความพอใจเท่ากันที่ถูกระบุ

โดยแผนความพอใจของผู้บริโภคและเส้นงบประมาณที่ถูกกำหนดโดยจำนวนรายได้ของผู้บริโภค และราคาของสินค้า

โดยปกติแผนความพอใจของผู้บริโภคในขณะหนึ่งๆ จะไม่ค่อยเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมเท่าใดนัก ทั้งนี้เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงในแผนความพอใจ ย่อมหมายถึงการเปลี่ยนแปลงในรสนิยมของผู้บริโภคและการเปลี่ยนแปลงในรสนิยมจะต้องกินเวลาพอสมควร คุณภาพที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้บริโภค จึงมักเกิดจากการเปลี่ยนแปลงด้านเส้นงบประมาณมากกว่า เมื่อเกิดการเปลี่ยนแปลงเงินงบประมาณที่ใช้ซื้อสินค้าของผู้บริโภค อันมีผลให้เงินงบประมาณเปลี่ยนไปจากเดิม จุดคุณภาพของผู้บริโภคก็จะเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม โดยจะเลื่อนไปอยู่ ณ จุดสัมผัสของเส้นความพอใจเท่ากัน และเส้นงบประมาณเส้นใหม่จะมีระดับที่สูงขึ้นหรือลดลง ก็ได้แล้วแต่ว่าเงินงบประมาณได้เพิ่มขึ้นหรือลดลง

คุณภาพ ณ จุดเดิมก่อนการเปลี่ยนแปลงเงินงบประมาณ จากรูปที่ 2.1 คือ จุด  $E_1$  ปริมาณการซื้อสินค้า A และ B คือ  $OA_1$  และ  $OB_1$  ต่อมาจำนวนเงินงบประมาณของผู้บริโภคได้เพิ่มขึ้น โดยที่ราคาสินค้า A และราคาสินค้า B ยังคงเดิม เส้นงบประมาณเลื่อนสูงขึ้นเปลี่ยนจากเส้น  $M_1N_1$  เป็น  $M_2N_2$  จุดคุณภาพของผู้บริโภคได้เปลี่ยนจากจุด  $E_1$  ไปอยู่ ณ จุด  $E_2$  เป็นผลให้ปริมาณซื้อสินค้า A และ B ของผู้บริโภคได้เปลี่ยนไปจากเดิม ปริมาณการซื้อสินค้าทั้งสองชนิดที่เปลี่ยนไปนี้ เป็นผลมาจากการเปลี่ยนแปลงของรายได้ เราเรียกส่วนของปริมาณซื้อสินค้าที่เปลี่ยนไปนี้ว่า ผลของรายได้ (income effect)

ดังนั้น เมื่อเงินงบประมาณของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไป ผลของรายได้อาจทำให้ปริมาณการซื้อสินค้าแต่ละชนิดเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางเดียวกัน หรือตรงกันข้ามกับทิศทางการเปลี่ยนแปลงของเงินงบประมาณก็ได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับชนิดของสินค้านั้นว่าเป็นสินค้าหรือสินค้าด้อย ถ้าเป็นสินค้าปกติ การเปลี่ยนแปลงของปริมาณซื้อเกี่ยวกับงบประมาณหรือรายได้ จะเป็นไปในทิศทางเดียวกัน และถ้าเป็นสินค้าด้อยก็จะเป็นไปในทิศทางที่ตรงข้าม และเมื่อเชื่อมโยงต่อจุดสัมผัสของเส้นความพอใจเท่ากันกับเส้นงบประมาณต่างๆ ที่เปลี่ยนแปลงไป เราจะได้เส้นการบริโภคเมื่อรายได้เปลี่ยน (income consumption curve ; ICC) ซึ่งคือเส้น XY จากรูป



ภาพที่ 2.2 อิทธิพลของรายได้  
ที่มา: นราทิพย์ ชูติวงศ์, (2544 :119)

### 2.2.3 หลักและทฤษฎีการประกันชีวิต

1) การทำประกันชีวิตมีการเสี่ยงภัย หมายถึง โอกาสที่จะเกิดความเสียหายขึ้น ทำให้เกิดความเดือดร้อน จึงมีการทำประกันชีวิตและภัยที่เสี่ยงจะเกิดขึ้นแน่นอน เพียงแต่ไม่ทราบว่า จะเกิดขึ้นเมื่อใด

2) ภัยในการประกันชีวิต แยกออกได้ดังนี้

2.1 ภัยที่เกิดตามสภาพปกติ ได้แก่ โรคต่างๆ อุบัติเหตุ และภัยธรรมชาติ เป็นต้น

2.2 ภัยที่ทำขึ้น คือ เจตนาทุจริต เพื่อให้เกิดประโยชน์แก่คนทั้งทางกายและทางวัตถุ โดยมีได้ค่าถึงความเสียหายจากผู้อื่น

3) มีการช่วยขจัดภัยหรือไม่

3.1 รักษาสุขภาพพลานามัยให้สมบูรณ์

3.2 อาชีพไม่เสี่ยงต่อภัย

3.3 ดำเนินชีวิตให้เหมาะสมตามฐานะของแต่ละบุคคล

4) ใช้ทฤษฎีทั้ง 3 ดังต่อไปนี้

4.1 หลักแห่งความน่าจะเป็นไปได้ (Theory of Probability) ก็คือ โอกาสของเหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้นได้ (The Chance of Occurrence of an Event) หมายถึง ในจำนวนของความไม่แน่นอนทั้งหลายนั้น ความแน่นอนจะมีโอกาสเกิดขึ้นได้มากน้อยเพียงใด เช่น การโยนเหรียญ โอกาสที่จะออกหัวย่อมเท่ากับโอกาสที่จะออกก้อย (สุธรรม, พึงใจและวิรัช, 2542 :5-15)



สูตรในการคำนวณคือ  $P = a/n$

$P$  = ความน่าจะเป็นไปได้

$a$  = จำนวนเหตุการณ์ที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

$n$  = จำนวนเหตุการณ์ที่มีอยู่ทั้งหมด

ในการประกันความน่าจะเป็นไปได้ของภัยอันตรายใดๆ จะมีเพียงใด ก็ต้องอาศัยเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นในอดีตมาใช้เป็นหลักในการพิจารณา จากหลักนี้เราสามารถนำมาใช้เป็นหลักพื้นฐานการประกันได้ ตัวอย่าง เช่น การตายของบุคคล ประมาทของ โอกาสที่เหตุการณ์จะเกิดขึ้นได้และเป็นพื้นฐานในการคำนวณเบี้ยประกัน แต่ลักษณะสำคัญที่จะนำหลักแห่งความน่าจะเป็นไปได้ไปใช้ในการคำนวณมี 2 ประการ คือ

4.1.1. เหตุการณ์ที่เกิดขึ้นและจะต้องมีจำนวนมากพอที่จะนำมาเฉลี่ยได้ ทั้งนี้เพราะหากเหตุการณ์ที่นำมาใช้คำนวณมีไม่มากพอความผิดพลาดก็เกิดขึ้นได้ง่าย

4.1.2. เหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตต้องเหมือนกับที่เกิดขึ้นแล้วในอดีต ในทางที่จริงแล้วเหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตมักจะไม่เหมือนกับในอดีตเท่าใดนัก เพราะการเปลี่ยนแปลงย่อมมีอยู่เสมอและตัวประกอบต่างๆ ก็มักผิดไปจากเดิม ฉะนั้นในการคำนวณจึงต้องมีการปรับปรุงอยู่เสมอ โดยคำนึงถึงสิ่งต่างๆ ที่จะเปลี่ยนแปลงไปเป็นหลักสำคัญอีกด้วย เพื่อให้ได้ค่าที่ใกล้เคียงความจริงมากที่สุด ซึ่งต้องวิชาคำนวณชั้นสูงเป็นอย่างมาก โดยนักคำนวณที่เรียกว่า “นักคณิตศาสตร์ประกันภัย” (Actuary)

4.2 กฎแห่งจำนวนมาก (Law of Great Number) กฎแห่งจำนวนมากจะทำให้เราสามารถทราบระดับหรือความถี่ของเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นได้ดีกว่าระดับหรือความถี่ของความน่าจะเป็นไปได้ เพราะไม่มีใครทราบล่วงหน้าได้ว่าความถี่ของความน่าจะเป็นไปได้ (Probability) ที่แท้จริง ซึ่งจะเกิดขึ้นนั้นจะมีเท่าใดแน่ จึงต้องอาศัยการทดลองหรือเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นในอดีตเป็นเครื่องวัดตัวเลขสถิติของเหตุการณ์ต่างๆ จึงเป็นสิ่งจำเป็นต่อการประกันมาก เพราะจะสามารถทำให้ทราบความถี่ของความน่าจะเป็นไปได้ ยังมีเหตุการณ์มากความแน่นอนก็ยังมีมาก กฎแห่งจำนวนมาก จึงเข้ามาช่วยลดระดับความไม่แน่นอนให้น้อยลงไปได้ด้วย ยิ่งกว่านั้นบริษัทยังหาวิธีการที่จะลดความไม่แน่นอน จากการเสี่ยงภัยประการอื่นเข้ามาช่วยอีกหลายอย่าง คือ การตรวจสอบสุขภาพประจำปีให้กับผู้เอาประกัน โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายซึ่งถ้าสำเร็จก็จะช่วยลดภัยต่างๆ เท่ากับช่วยให้การไม่แน่นอน ในการเสี่ยงภัยลดลงไปด้วยนั่นเอง

4.3 กฎของการเฉลี่ย (Law of Average) โดยที่การประกันภัยเป็นการเฉลี่ยการเสี่ยงภัยร่วมกัน ฉะนั้น กฎของการเฉลี่ยจึงเป็นหลักสำคัญของการประกันภัย หากมีภัยเกิดขึ้นความสูญเสียมีเท่าใด ก็เฉลี่ยกันไปในระหว่างผู้เสี่ยงภัยค่าสูญเสียที่เฉลี่ยกันไปในนี้ แสดงออกในรูปของเบี้ย

ประกันภัยถ้าเบี้ยประกันมีอัตราสูงมาก อันเนื่องจากกลุ่มผู้เสี่ยงภัยมีน้อยการประกันภัยก็ดำเนินไป  
ได้ยาก ถ้าเบี้ยประกันต่ำเท่าใดก็จะมีผู้ทำประกันมากขึ้น การที่จะทำให้เบี้ยประกันมีอัตราต่ำได้ คือ  
การรวมกลุ่มผู้เสี่ยงภัยให้ได้จำนวนมากที่สุดเท่าที่จะทำได้ ฉะนั้นการรวมกลุ่มผู้เสี่ยงภัยให้ได้  
จำนวนมากมีความจำเป็นเพื่อให้การเฉลี่ยค่าสูญเสียผล ในระหว่างผู้เสี่ยงภัยด้วยกันในอัตราต่ำเท่าที่  
จะทำได้นั่นเอง การตรวจสอบสุขภาพก็เป็นการช่วยลดค่าเฉลี่ยการสูญเสีย เพราะเป็นการลดสถานะ  
ที่ก่อให้เกิดภัยโดยง่ายออกไปขั้นหนึ่งก่อนภัยที่จะเกิดขึ้นก็มีจำนวนน้อยลง

#### 2.2.4 แนวความคิดการเสี่ยงภัย (Risk)

การเสี่ยงภัยเป็นสถานการณ์ของความไม่แน่นอนเกี่ยวกับผลลัพธ์ โดยเฉพาะในทางที่  
ไม่เป็นผลดีอันเป็นผลเนื่องจากการขาดความรู้เกี่ยวกับเหตุการณ์ในอนาคต และความเป็นไปได้ของ  
ผลลัพธ์ที่จะเกิดขึ้นหากการประกันภัยให้ความหมายของ การเสี่ยงภัย หมายถึง ภัยที่จะเกิดขึ้น  
ก่อให้เกิดความเสียหายแก่บุคคลและทรัพย์สิน (สุธรรม, พังใจและวิรัช, 2542 :5-15)

1) การเสี่ยงภัย (Risk) คือ โอกาสที่จะเกิดความเสียหาย สามารถแยกรายละเอียด  
ได้ 4 ประเภทดังต่อไปนี้

1.1 การเสี่ยงภัยทางการเงินและไม่ใช้ทางการเงิน (Financial & Nonfinancial Risk)  
ในที่นี้ จะเน้นถึงความเสี่ยงที่เกี่ยวกับการเงินและในขณะเดียวกันก็ไม่ได้เกี่ยวข้องกับการเงิน

1.2 การเสี่ยงภัยคงที่และการเสี่ยงภัยที่ผันแปรได้ (Static & Dynamic Risk) การเสี่ยง  
ภัยคงที่ หมายถึงความเสียหายเกิดขึ้นจากการเสี่ยงภัยต่างๆ ไป การทุจริตของมนุษย์หรือความ  
ล้มเหลวของมนุษย์ ความเสียหายของการเสี่ยงภัยคงที่นี้ สามารถคาดคะเนได้ ส่วนการเสี่ยงภัย  
ที่ผันแปรได้หมายถึง การเสี่ยงภัยที่เกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงทางสังคม เช่น ระดับราคาสินค้า  
ของผู้บริโภค รายได้และผลผลิตตลอดจนเทคโนโลยี ซึ่งก่อให้เกิดความเสียหายทางการเงินต่อคน  
ภายในสังคม แต่อาจให้ผลดีต่อสังคมในระยะยาวได้ เพราะอาจมีการปรับปรุงการจัดสรรทรัพยากร  
ที่ไม่ถูกต้องและเหมาะสมได้ในอนาคต ความเสียหายที่เกิดขึ้นอาจคาดคะเนได้เพียงบางส่วน  
หรือไม่แน่นอนไม่เหมือนกับความเสี่ยงภัยคงที่

1.3 การเสี่ยงภัยต่อส่วนรวมและความเสียหายจำเพาะ (Fundament & Particular  
Risk) การเสี่ยงภัยต่อส่วนรวม หมายถึงการเสี่ยงภัยในเบื้องต้น คือเป็นภัยที่เกิดขึ้นกับมนุษย์ในหมู่  
มาก เช่น การเปลี่ยนแปลงทางภาวะเศรษฐกิจสังคมและการเมืองซึ่งมีผลต่อคนหมู่มาก ส่วนการ  
เสี่ยงภัยจำเพาะหมายถึงภัยที่เกิดขึ้นกับบุคคล หรือคนในกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง เช่น ไฟไหม้บ้าน นาย ก  
หรือมีการโจรกรรมธนาคาร เป็นต้น

1.4 การเสี่ยงภัยที่แท้จริงและการเสี่ยงภัยที่มุ่งเก็งกำไร (Pure & Speculative) การ  
เสี่ยงภัยที่แท้จริง หมายถึง การเสี่ยงภัยที่แท้จริงซึ่งอาจจะเกิดการเสียหาย ตัวอย่าง เช่น นาย ก ซื้อ



บ้านหลังหนึ่ง เขาอาจจะประสบปัญหาว่าอาจเกิดขึ้นหรือไม่เกิดขึ้นกับบ้านของเขา เช่น ไฟไหม้ ดังนั้น การเสี่ยงภัยที่แท้จริง คือ การเสี่ยงภัยที่เอาประกันได้ (Insurance Risk) ส่วนการเสี่ยงภัยที่มุ่งกำไร หมายถึงการเสี่ยงภัยที่เกิดจากการได้รับผลประโยชน์จากการเสียหาย ตัวอย่าง เช่น การเล่นเกมพนัน ซึ่งอาจจะทำกำไรหรือขาดทุนหรือการเล่นหุ้น หุ้นที่เราซื้ออาจมีราคาสูงขึ้นหรือลดลง ซึ่งคนเล่นอาจจะได้รับผลประโยชน์ หรืออาจขาดทุนก็ได้ ดังนั้นการเสี่ยงที่มุ่งเน้นกำไร คือ การเสี่ยงภัยที่เอาประกันไม่ได้ (Uninsurance Risk)

2) การจำแนกการเสี่ยงภัยที่แท้จริงสามารถที่จะแยกรายละเอียดได้ ดังนี้

2.1 การเสี่ยงภัยของบุคคลหมายถึงความเสียหายที่จะเกิดขึ้นกับใครก็ได้ เช่น การสูญเสียรายได้ หรือการสูญเสียทรัพย์สิน ดังนั้นการเสี่ยงภัยในที่นี้ คือ

1. การตายก่อนวัยอันสมควร
2. ผู้สูงอายุไม่มีคนเลี้ยงดู
3. การเจ็บป่วยหรือทุพพลภาพ
4. การว่างงานหรือการไม่มีงานทำ

2.2 การเสี่ยงภัยของทรัพย์สิน หมายถึงความเสียหายที่จะเกิดขึ้นกับทรัพย์สินหรือรายได้จากทรัพย์สิน ดังนั้น การเสี่ยงภัยในข้อนี้ คือ

1. การเสียหายโดยตรงต่อทรัพย์สิน
2. การเสียหายจากการใช้ทรัพย์สินหรือรายได้จากทรัพย์สินนั้น
3. มีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นเป็นบางครั้งจากการสูญเสียทรัพย์สิน

2.3 ความรับผิดชอบของการเสี่ยงภัย หมายถึงความเป็นไปได้ของการเสียหายของทรัพย์สินหรือรายได้ปัจจุบัน เนื่องจากสาเหตุของการเสียหายที่เกิดขึ้นโดยตั้งใจหรือไม่ตั้งใจการละเมิดการมีหนี้สินเพิ่มขึ้น การเสียสิทธิการครอบครองทรัพย์สิน เป็นต้น

3) กระบวนการบริหารการเสี่ยงภัย (The Risk management Process) ประกอบด้วยหลักการใหญ่ๆ 5 ประการ ดังนี้

3.1 ระบุการเสี่ยงภัย (Identify risk) เป็นกระบวนการอันดับแรกและค่อนข้างยากต่อธุรกิจ เพราะการพิจารณาถึงความเสี่ยงในแต่ละธุรกิจมีความแตกต่างกัน การเสี่ยงภัยในบางเรื่องอาจเกิดขึ้นได้กับธุรกิจนั้นแต่อาจไม่เกิดขึ้นกับอีกธุรกิจหนึ่ง ดังนั้นผู้จัดการการเสี่ยงภัยย่อมจะต้องจัดเตรียมทำระบบหรือวิธีการ ที่จะระบุการเสี่ยงภัยที่เรียกว่า insurance policy checklist

3.2 การประเมินการเสี่ยงภัย (Risk evaluation) เป็นการพิจารณาถึงความเสี่ยงภัยว่ามีความสำคัญมากน้อยเพียงใดแค่ไหน หลังจากนั้นก็พยายามจัดลำดับความสำคัญของความเสี่ยงภัยแต่ละชนิดที่อาจจะเกิดขึ้น



3.3 เลือกวิธีที่ดีที่สุดเพื่อที่จะจัดการความเสี่ยง (Select the best methods for handling such risks) ดังนี้

1. หลีกเลียง (Avoidance)
2. ป้องกันการเสียหายและควบคุม (Loss prevention and control)
3. หน่วงเหนี่ยว (Retention)
4. การโอนความเสี่ยง (Transfer)

3.4 การเสริมเติมการตัดสินใจ โดยได้อาศัยข้อสมมติฐานของความเสี่ยง ซึ่งอาจจะสำเร็จหรือไม่ต้องขึ้นอยู่กับว่ามีเงินทุนหรือไม่และมีเงินสำรองด้วยหรือไม่ ถ้าการพิจารณาตัดสินใจได้รวมถึงเงินกองทุนที่สะสมไว้ ส่วนกระบวนการบริหารต้องอาศัยสิ่งเหล่านี้ด้วย ตั้งแต่เริ่มดำเนินกิจการจนกระทั่งพิจารณา รวมไปถึงการตัดสินใจด้วย

3.5 การประเมินผลและทบทวนการบริหารการเสี่ยง ประกอบด้วย 2 ประการดังนี้

1. การบริหารการเสี่ยง ไม่สามารถใช้ในช่วงที่ว่างเปล่าหรือภัยได้สภาวะการเปลี่ยนแปลง คือมีการเสี่ยงใหม่ๆ เกิดขึ้นและการเสี่ยงเก่าๆ หายไป ต้องมีการพิจารณาหรือให้ความสนใจในรายละเอียดของการเสี่ยงด้วย

2. ในบางครั้งก็อาจเกิดการผิดพลาดขึ้นได้ การประเมินและการบริหารการเสี่ยง ถือว่าเป็นหน้าที่ของผู้จัดการการเสี่ยง ที่จะต้องทบทวนการตัดสินใจนั้นๆ

4) การซื้อกรมธรรม์ประกันภัย (Buying insurance) บุคคลทั่วไปและธุรกิจต่างๆ ต้องเผชิญกับความเสี่ยงต่างๆ ที่จะเกิดขึ้น ในขณะที่กรมธรรม์ประกันภัยแบบต่างๆ ให้เลือกทำประกันภัยตามที่ต้องการได้ การซื้อกรมธรรม์ประกันภัยเป็นวิธีหนึ่งที่จะช่วยขจัดความเสี่ยงภัย แต่ไม่ได้ถือว่าเป็นวิธีที่ดีที่สุด

4.1 หลักของการเสียหายจำนวนมากๆ หลักการซื้อกรมธรรม์ประกันภัย คือต้องการรับความคุ้มครองในความเสียหาย ซึ่งอาจเกิดในระหว่างสัญญาหรืออาจไม่เกิดขึ้นก็ได้

4.2 การประกันภัยคือแหล่งสุดท้าย คือ การซื้อกรมธรรม์ประกันภัยควรซื้อเท่าที่จำเป็นของความคุ้มครองนั้น

4.3 การพิจารณาเลือกตัวแทนหรือบริษัทประกันภัย เป็นสิ่งสำคัญมากเราในฐานะผู้เอาประกันภัย มักจะต้องพิจารณาด้าน ฐานะการเงิน ชื่อเสี่ยง การบริการจากตัวแทนของบริษัท ซึ่งดูได้จากผลการดำเนินงานประจำปี

4.4 ข้อสังเกตเกี่ยวกับอัตราเบี้ยประกันภัย บริษัทส่วนใหญ่เก็บในอัตราใกล้เคียงกันหรือเท่าๆกัน อาจแตกต่างกันบ้างเนื่องจากการคุ้มครองการเสียหายในสัญญาประกันภัย

## 2.3 แบบจำลองในการวิเคราะห์

2.3.1 การวิเคราะห์เชิงปริมาณโดยใช้ Cross Tabulation ในการหาความสัมพันธ์ระหว่างสัดส่วนของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่ม สามารถเขียนสมการ ได้ดังนี้

$$\lambda^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c (X_{ij}^2 / E_{ij})$$

$$df = (r-1)(c-1)$$

เมื่อ  $E_{ij} = R_i C_j / n$

$X_{ij}$  = จำนวนค่าความถี่ของค่าสังเกตของแถวที่  $i$  และสดมภ์ที่  $j$

$R_i$  = ยอดรวมของความถี่ของแถวที่  $i$

$C_j$  = ยอดรวมของความถี่ของสดมภ์ที่  $j$

$n$  = ขนาดของตัวอย่าง

2.3.2 แบบจำลองโลจิท Logit Model หรือการวิเคราะห์ถดถอยโลจิท (Logit Regression Analysis) คือ เทคนิคการวิเคราะห์ตัวแปรหลายตัว เป็นเทคนิคทางสถิติที่สามารถควบคุมตัวแปรได้หลายตัวพร้อมๆกัน เพื่อศึกษาอิทธิพลของปัจจัยที่มีผลต่อตัวแปรเป้าหมายที่กำหนด หากสามารถควบคุมปัจจัยที่มีผลต่อตัวแปรตามได้มากเท่าใด การสรุปเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นและตัวแปรตามจะถูกต้องมากขึ้นเท่านั้น

เทคนิคการวิเคราะห์ตัวแปรหลายตัว นอกจากการวิเคราะห์ถดถอยโลจิท ได้แก่ การวิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้นแบบพหุ (Multiple Linear Regression Analysis : MLR) ใช้วิธีการประมาณค่าพารามิเตอร์ คือ OLS (Ordinary Least Squares Method) แต่การวิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้นแบบพหุแตกต่างจาก การวิเคราะห์ถดถอยโลจิท คือ การวิเคราะห์แบบถดถอยโลจิท ประกอบด้วยตัวแปรตามที่มีค่า เป็น 1 กับ 0 ส่วนตัวแปรอิสระอาจมีค่าเป็น 1 กับ 0 หรือตัวแปรที่มีค่าจริงก็ได้ ส่วนการวิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้นแบบพหุ ทั้งตัวแปรตามและตัวแปรต้นเป็นตัวแปรที่มีค่าจริงหรือค่าความถี่เชิงสถิติ

การวิเคราะห์ถดถอยโลจิท สามารถนำเสนอในรูปแบบของสมการ ดังนี้

$$\text{Log} \left( \frac{P(Y=1)}{1-P(Y=1)} \right) = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + X_n$$

การวิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้นแบบพหุ ตัวแปรตามอยู่ด้านซ้ายมือและตัวแปรอิสระอยู่ด้านขวามือ ตัวแปรอิสระ จะมีค่าสัมประสิทธิ์ ( $\beta$ ) แสดงลักษณะผลกระทบระหว่างตัวแปรอิสระกับตัวแปรตามว่าไปในทิศทาง บวก หรือ ลบ และค่าสัมประสิทธิ์ (โดยไม่คำนึงถึงเครื่องหมาย) ยังแสดงขอบเขตของผลกระทบระหว่างตัวอิสระกับตัวแปรตาม ว่ามีค่ามากน้อยเพียงใด ถ้ามีค่ามากก็แสดงว่าตัวแปรอิสระตัวนั้น มีผลกระทบต่อตัวแปรตามมาก

ค่าสัมประสิทธิ์เป็นบวก หมายถึง การผันแปรของตัวแปรตาม และตัวแปรอิสระเป็นไปในทิศทางเดียวกัน คือ ถ้าค่าของตัวแปรอิสระเพิ่มขึ้น ค่าของตัวแปรตามจะเพิ่มขึ้นตามไปด้วย

ค่าสัมประสิทธิ์เป็นลบ หมายถึง การแปรผันของตัวแปรตาม และตัวแปรอิสระเป็นไปในทิศทางตรงกันข้าม คือ ถ้าค่าของตัวแปรอิสระเพิ่มขึ้น ค่าของตัวแปรตามจะลดลง

สัมประสิทธิ์ที่เป็น 0 หมายถึง ตัวแปรอิสระไม่มีความสัมพันธ์กับตัวแปรตาม ไม่ว่าตัวแปร X จะมี ค่าเพิ่มขึ้นเท่าใด Y มีค่าเท่าเดิม

หลักการการวิเคราะห์สมการถดถอยโลจิสต์คือ การใช้ค่าลอการิทึมธรรมชาติ (natural logarithm) ของอัตราส่วนของโอกาส (odds ratio) โดยการหาค่าโลจิสต์ (logit) ของอัตราส่วนโอกาส และเปลี่ยนให้เป็นค่าลอการิทึมธรรมชาติ (ln) คือ  $\exp \beta$  หรือค่า  $e^\beta$  ความหมายของ  $\exp \beta$  หรือค่า  $e^\beta$  สรุปได้ 3 ลักษณะ ดังนี้

ถ้า  $\beta > 0$  จะทำให้  $e^\beta > 1$  หมายความว่า ค่า Odds เพิ่มขึ้นหรือโอกาสที่จะเกิดเหตุการณ์ที่น่าสนใจเพิ่มมากขึ้น

ถ้า  $\beta < 0$  จะทำให้  $e^\beta < 1$  หมายความว่า ค่า Odds ลดลง หรือโอกาสที่จะเกิดเหตุการณ์ที่น่าสนใจลดลง

ถ้า  $\beta = 0$  จะทำให้  $e^\beta = 1$  หมายความว่า ค่า Odds ไม่เพิ่มขึ้นหรือลดลง Odd Ratio ของตัวแปรกลุ่มจะแสดงถึงโอกาสที่จะเกิดเหตุการณ์ของกลุ่มนี้ เป็นที่เท่าของกลุ่มอ้างอิง

$\exp \beta$  หรือค่า  $e^\beta$  เป็นค่าที่แสดงถึงการเปลี่ยนแปลง Odd Ratio ซึ่งหมายความว่าเมื่อตัวแปรทำนายเปลี่ยนไป 1 หน่วย ถ้าค่า  $\exp(\beta)$  มีค่ามากกว่า 1 แสดงว่า เมื่อค่าตัวแปรทำนายเพิ่มขึ้น จะเพิ่มโอกาสของการเกิดเหตุการณ์มากขึ้น (Y เท่ากับ 1) สำหรับตัวแปรทำนายที่เป็นทวิ เช่น เพศชายจะเพิ่มโอกาสของการเกิดเหตุการณ์ (Y = 1) ว่าเป็นที่เท่าเมื่อเทียบกับกลุ่มอ้างอิงเพศหญิง (Y = 0)

ค่า  $\exp(\beta)$  มีค่าน้อยกว่า 1 แสดงว่า เมื่อตัวแปรทำนายมีค่าเพิ่มขึ้น จะช่วยลดโอกาสของการเกิดเหตุการณ์ (Y เท่ากับศูนย์ 0) สำหรับตัวแปรทำนายที่เป็นทวิ เช่น เพศชายจะทำให้โอกาสของการเกิดเหตุการณ์ (Y = 1) น้อยกว่าเป็นที่เท่าเมื่อเทียบกับของกลุ่มอ้างอิงเพศหญิง (Y = 0)



กรณีในตัวแปรต้นเป็นตัวแปรเชิงปริมาณ เมื่อตัวแปรทำนายเพิ่มขึ้น 1 หน่วย จะทำให้โอกาสของการเกิดเหตุการณ์เพิ่มขึ้นเป็น คือ  $(e^{\beta} - 1)$  คูณด้วย 100% จะได้ผลเป็นร้อยละเท่าใด นอกจากนี้สิ่งที่จะต้องพิจารณาหลังจากได้ผลการวิเคราะห์การถดถอยแบบโลจิสติกส์แล้ว คือการพิจารณาว่าแบบจำลองเข้ากับข้อมูลได้ดี (goodness of fit) หรือไม่ และอย่างน้อยเพียงใด ประเด็นที่ต้องพิจารณา ดังนี้

1) การทดสอบทางสถิติเกี่ยวกับตัวแปรอิสระแต่ละตัว ได้แก่ การพิจารณาค่าสถิติพื้นฐาน เช่น ค่าเฉลี่ย (Mean) ค่ามัธยฐาน (Median) ค่าสูงสุด (Maximum) ค่าต่ำสุด (Minimum) ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) และเพื่อทดสอบว่าการวิเคราะห์ด้วยแบบจำลอง Logit Model ในการศึกษาเป็นไปตามสมมติฐานของสมการโลจิสติกส์ต้องพิจารณาเงื่อนไขดังนี้

1.1 เมื่อตัวแปรตาม (Y) ต้องเป็นค่าทวิ (Binary Response) ตัวแปรต้น (X) อาจเป็นตัวแปรหุ่น (Dummy) / แบบช่วง (Interval) / อัตราส่วน (Ratio Scale) ก็ได้

1.2 ค่าเฉลี่ยของความคลาดเคลื่อนต้อง = 0 ( $E(\epsilon) = 0$ ) และถ้าค่าความแปรปรวน (variance) ของตัว error term ต้องมีค่าคงที่ แต่ถ้าค่าความแปรปรวนของ error term ไม่คงที่ แสดงว่ามีปัญหา Heteroscedasticity คือ ค่า error term มีความสัมพันธ์กันหรือไม่เป็นอิสระซึ่งกันและกัน ซึ่งสามารถทดสอบได้โดยวิธี White's test

1.3 ค่าความคลาดเคลื่อนไม่มีความสัมพันธ์กันเอง [ $Cov(\epsilon_i \epsilon_j) = 0$ ] พิจารณาจากตัวทดสอบของ Durbin Watson

1.4 ตัวแปรอิสระกับค่าความคลาดเคลื่อนต้องเป็นอิสระแก่กัน คือ ถ้าค่าความคลาดเคลื่อนทำให้ตัวแปรอิสระมีผลต่อตัวแปรตามน้อยแสดงว่ามีปัญหา ซึ่งสามารถทดสอบได้โดยการพิจารณาค่าการกระจายตัวแบบปกติ (Jarque – Bera : JB) ซึ่งเป็นการทดสอบการแจกแจงปกติของตัวคลาดเคลื่อน (Normality Test) ใช้กับการทดสอบตัวอย่างขนาดใหญ่ที่มีตัวอย่างตั้งแต่ 30 ตัวอย่างขึ้นไป

1.5 ตัวแปรอิสระจะต้องไม่มีความสัมพันธ์กันเอง คือ โดยมีค่าการทดสอบปัญหา Multicollinearity ของตัวแปรดังกล่าวด้วยค่าสหสัมพันธ์ (correlation)

1.6 จำนวนตัวอย่างต้องมีอย่างน้อย หรือเท่ากับ  $30 * P$  [ $n \geq 30 * P$ ] [ $P = \text{Parameter}$ ]

2) แบบจำลองในภาพรวม พิจารณาค่า -2 LL (log likelihood) ถ้าแบบจำลองเหมาะสมดีมากกับข้อมูล ค่า -2 LL จะเท่ากับ 0 (ค่า -2 LL เป็นค่าคำนวณแบบจำลองที่มีค่าคงที่ ซึ่งมีจุดตัดเพียงจุดเดียว ใช้เป็นฐานในการเปรียบเทียบกับแบบจำลองที่มีตัวแปรต้นเพิ่มขึ้นและค่าของ -2 LL ลดลง แสดงว่าตัวแปรต้นตัวนั้นทำให้แบบจำลองเข้ากับข้อมูลได้มากขึ้น

นอกจากค่า -2 LL แล้วสามารถพิจารณาแบบจำลองในภาพรวมด้วยสถิติทดสอบ 4 ตัว ได้แก่ (1) อัตราส่วนความเป็นไปได้ (likelihood ratio) (2) สถิติทดสอบ (score) (3) สถิติทดสอบวอลด์ (Wald tests) และ (4) สถิติทดสอบการเข้ากับข้อมูลได้ดีของฮอสเมอร์แอนด์เลมโชว์ (Hosmer & Lemeshow) โดยทั่วไปสถิติทั้ง 4 ตัวจะให้ผลคล้ายคลึงกัน แต่ถ้าให้ผลแตกต่างกัน ควรใช้อัตราส่วนความเป็นไปได้ (likelihood ratio) และการทดสอบคะแนน (score) เท่านั้น หรือพิจารณาจาก ค่า McFadden R – Square ซึ่งโดยปกติจะมีค่าไม่เกิน 0.40

3) ความเหมาะสมที่ใช้ได้ดีของแบบจำลอง (goodness of fit statistics) สำหรับแบบจำลอง Logit Model ให้ความสำคัญค่อนข้างน้อยกับค่า goodness of fit แต่ให้ความสำคัญมากกับการวิเคราะห์ คือ เครื่องหมายที่แสดงความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นกับตัวแปรตาม ( $\beta$ ) ว่าเป็นบวก หรือ ลบ หรือเท่ากับ 0

4) การประเมินความถูกต้องของโอกาส / ความน่าจะเป็นที่ได้จากการพยากรณ์ (predicted probabilities) พิจารณาจาก Classification Table หรือ Overall Correct Classification

แบบจำลอง Logit Model มีตัวแปรตามมีค่าเพียงสองค่าคือ 1 กับ 0 เท่านั้น ดังนั้นถ้าตัวแปรต้น X มีค่าน้อย ๆ ก็จะทำให้โอกาสที่ตัวแปรตาม Y มีค่าเท่ากับ 0 ถ้าตัวแปรต้น X มีค่ามากๆ ก็ทำให้โอกาสที่ตัวแปรตาม Y มีค่าเท่ากับ 1

5) ข้อจำกัดของการวิเคราะห์การสมการถดถอยโลจิสต์ ได้แก่

5.1 ความเป็นเส้นตรง (linearity) ของความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นและตัวแปรตาม ดังนั้นหาก X กับ Y มีความสัมพันธ์กันแบบเส้นโค้ง การวิเคราะห์ความถดถอยโลจิสต์จะทำให้ได้ค่าสัมประสิทธิ์ = 0 ซึ่งแสดงว่า X กับ Y ไม่มีความสัมพันธ์กัน ทั้งที่ในความเป็นจริงแล้วนั้นมีความสัมพันธ์กัน ดังนั้นต้องปรับสมการให้เป็นสมการเส้นตรงก่อนจึงใช้การวิเคราะห์ความถดถอยโลจิสต์ได้

5.2 ความสัมพันธ์กันระหว่างตัวแปรอิสระด้วยกัน (Multicollinearity) วัตถุประสงค์การวิเคราะห์ถดถอยโลจิสต์ คือ ศึกษาอิทธิพลตัวแปรต้นแต่ละตัวที่มีต่อตัวแปรตามและอิทธิพลของตัวแปรต้นทั้งหมดต่อตัวแปรตาม และเมื่อได้แบบแผนความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรแล้วก็นำไปประมาณค่าของโอกาส หรือความน่าจะเป็น (probabilities) ที่หน่วยวิเคราะห์แต่ละหน่วยจะเป็นสมาชิกของกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง ดังนั้นหากตัวแปรต้นแต่ละตัวสัมพันธ์กันก็ไม่สามารถแยกอธิบายอิทธิพลของตัวแปรต้นแต่ละตัวต่อตัวแปรตามได้ ซึ่งหากสมการมีปัญหา Multicollinearity สามารถแก้ปัญหาได้ 3 แบบ คือ

1. ตัดตัวแปรใดตัวแปรหนึ่งที่สัมพันธ์กันมากออกไป
2. สร้างตัวแปรใหม่จาก 2 ตัวแปรตาม แล้วใช้ตัวแปรใหม่นั้นแทน

### 3. การจัดผลของตัวแปรตัวหนึ่งออกจากตัวแปรอีกตัวหนึ่ง

5.3 การพิจารณาค่าเปอร์เซ็นต์ของการทำนาย เป็นการเปรียบเทียบจำนวนกรณีที่เป็นค่าสังเกต (observed cases) กับจำนวนกรณีที่เป็นค่าทำนาย หรือจำแนกได้โดยใช้แบบจำลองว่าถูกต้องร้อยละเท่าใด ยิ่งถูกต้องมาก แบบจำลองยิ่งใช้ได้ดีมาก ค่าของโอกาสที่กำหนดไว้ล่วงหน้า (prior probabilities) คือ ค่าของโอกาสของแต่ละกรณีที่จะถูกจำแนกได้อย่างถูกต้องในกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งค่าดังกล่าวนี้ คืออัตราส่วนของขนาดของประชากรของแต่ละกลุ่ม ส่วนค่าของโอกาสที่ได้ภายหลัง (posterior probabilities) คือค่าของโอกาสที่แต่ละกรณีจะถูกกำหนดโดยแบบจำลองที่ใช้ เมื่อนำแบบจำลองไปใช้จะถูกต้องได้ร้อยละเท่าใดของตัวอย่างทั้งหมด



## บทที่ 3

# สถานการณ์ทั่วไปของการประกันชีวิตในประเทศไทย

### 3.1 ความเป็นมาของการประกันภัย

หลักการประกันภัยในปัจจุบันวิวัฒนาการและพัฒนามาจากวิธีการที่ใช้กันในอดีตนั่นเอง ดังนั้นในการศึกษาวิชาหลักการประกันภัย จึงจำเป็นที่จะต้องศึกษาถึงความเป็นมาของการประกันภัยเสียก่อน ดังนี้

ในประเทศจีนประมาณ 3,000 ปีก่อนคริสตกาลพ่อค้าชาวจีน ได้พัฒนาวิธีการประกันภัยขึ้นสำหรับการขนส่งสินค้าตามลำน้ำแยงซี ซึ่งมีสายน้ำที่เชี่ยวกราดและเรือบรรทุกสินค้ามักอัปปางอยู่เสมอ เนื่องจากมีหินใต้น้ำและเกาะแก่งที่คาดเดายากเป็นอันตรายต่อการเดินเรือซึ่งปรากฏอยู่เสมอว่าพ่อค้าบางคนต้องสิ้นเนื้อประดาตัวเพราะสินค้าได้รับความเสียหายหมด ดังนั้นด้วยความกลัวพ่อค้าเหล่านั้นจึงได้หาทางออก โดยนำสินค้าของตนบรรทุกไว้ในเรือลำอื่นหลายลำเฉลี่ยกันไปจนครบจำนวนหีบห่อสินค้า ซึ่งถ้าเรือลำใดลำหนึ่งจมลงก็หมายความว่า สินค้าของพ่อค้าแต่ละคนสูญเสียบ้างบางส่วนเท่านั้น

ส่วนในแถบลุ่มแม่น้ำยูเฟรติส พวกชาวบาบิโลเนีย (Babylonian) ได้พัฒนาการค้าและอุตสาหกรรมผลิตสินค้าขึ้นเพื่อส่งไปขายยังต่างเมืองดังนั้น จึงมีความจำเป็นต้องอาศัยทาสในการช่วยจัดหาและลำเลียงวัตถุดิบและสินค้าไปขาย ต่อมาเมื่อการค้าเจริญขึ้นทาสที่ช่วยในการขายสินค้าจึงไม่เพียงพอ ประกอบทั้งการใช้ทาสก็ไม่ค่อยสะดวก เพราะทาสไม่มีอำนาจในการเจรจาต่อรอง ต่อมาจึงต้องมีการทำสัญญาให้คนอื่นไปทำการค้าขายแทนที่เรียกว่าพ่อค้าเร่ ซึ่งจะเป็นผู้รับสินค้าจากพ่อค้าชาวบาบิโลเนียนนี้ไปขายยังเมืองต่าง ๆ อีกต่อหนึ่ง และเพื่อป้องกันมิให้พ่อค้าเร่โกงเงินที่ขายสินค้าเป็นของตน พ่อค้าชาวบาบิโลเนียนจึงกำหนดให้พ่อค้าเร่นำเอาทรัพย์สินบุตรและภรรยาไว้กับตนเพื่อเป็นหลักประกัน แต่ในบางครั้งสินค้าที่นำไปก็ถูกโจรผู้ร้ายปล้นสะดมเอาซึ่งทำให้พ่อค้าเร่ต้องถูกยึดทรัพย์สินบุตรและภรรยาไปทั้ง ๆ ที่มีใจความผิดของเขา ต่อมาพวกพ่อค้าเร่จึงรวมตัวกัน ต่อบริษัทว่าในกรณีที่มีความเสียหายที่เกิดขึ้นกับสินค้านั้น ไม่ได้เกิดขึ้นจากความผิดหรือความประมาทเลินเล่อของพ่อค้าเร่เขาจะไม่ต้องรับภาระในความเสียหายนั้น เจ้าของสินค้าจะยึดทรัพย์สินบุตรและภรรยาของเขาไม่ได้และข้อตกลงดังกล่าวนี้ก็ได้แพร่หลายไปในวงการค้าต่างๆ

ในสมัยนั้นรวมทั้งกิจการเดินเรือของชาวโฟนีเซียน (Phoenician) ซึ่งเป็นชนเผ่าโบราณที่อาศัยอยู่ริมฝั่งทะเลของประเทศซีเรียในปัจจุบันด้วย

ต่อมาชาวกรีกได้พัฒนาแนวความคิดในทางการค้าจากชาวบาบิโลเนียนและชาวโฟนีเซียนไปเป็นสัญญาชนิดหนึ่งซึ่งมีชื่อว่า สัญญาบอตตอมรี (Bottomry) สัญญาดังกล่าวเป็นสัญญาที่เจ้าของเรือที่ต้องการจะขนส่งสินค้าไปขายยังเมืองห่างไกล จำต้องใช้เงินทุนซื้อสินค้าและใช้จ่ายในการแล่นเรือไปในทะเลเป็นเวลานาน เขาจึงขอกู้เงินจากนายทุนเงินกู้เพื่อนำไปค้าขายด้วยวิธีนำตัวเรือไปเป็นประกันเงินกู้ โดยมีข้อตกลงว่าหากเขาเดินทางกลับมาจากการค้าขายแล้ว เขาจะต้องชดใช้เงินที่กู้ไปทั้งหมด (รวมทั้งดอกเบี้ย) ถ้าบิดพรือนายทุนเงินกู้ก็จะยึดเรือนั้นไปใช้หนี้เงินกู้ แต่ถ้าเรือไม่กลับมาถึงท่าโดยปลอดภัย นายทุนเงินกู้ก็จะไม่ได้รับชำระหนี้จากเจ้าของเรือ การกู้เงินโดยเอาเรือเป็นประกันนี้ เรียกว่า สัญญาบอตตอมรี แต่ถ้าผู้กู้มิได้เป็นเจ้าของเรือมีแต่สินค้าที่จะส่งไปขาย หรือที่จะซื้อกลับมาเขาก็อาจเอาสินค้าเหล่านั้นไปประกันเงินกู้ได้เช่นเดียวกัน สัญญาผู้ที่มีสินค้าเป็นประกันนี้ เรียกว่า สัญญาเรสปอนเดนเทีย (Respondentia) คริสต์ศตวรรษที่ 12 ชาวลอมบาร์ด (Lombards) ซึ่งอพยพมาจากประเทศอิตาลีเพื่อทำมาหากินในกรุงลอนดอนได้นำระบบเงินกู้ของชาวกรีกที่ใช้เรือและสินค้าเป็นหลักประกันมาใช้กับกิจการขนส่งทางทะเลกับประเทศโพ้นทะเล โดยถือเป็นผู้ริเริ่มระบบการรับประกันภัยการขนส่งทางทะเล กล่าวคือพ่อค้าชาวลอมบาร์ดจะให้เงินกู้แก่ผู้ต้องการขนส่งสินค้าไปขายยังต่างเมือง ไปจัดหาเรือจากเจ้าของเรือและหรือจัดหาสินค้าถ้าการเดินทางของผู้กู้ปลอดภัย ผู้ให้กู้หรือเจ้าของเรือก็จะได้รับผลตอบแทนมหาศาล ถ้าผู้กู้โชคร้ายเจอภัยทางทะเล ผู้ให้กู้ก็ต้องสูญเสียทุนรอนไปทั้งหมด โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ถ้าผู้ให้กู้นั้นมีทุนรอนไม่มาก ดังนั้นต่อมากลุ่มพ่อค้าชาวลอมบาร์ด จึงคิดระบบการกระจายความเสี่ยงภัยขึ้นใหม่ วิธีการก็คือจะเรียกเก็บค่าธรรมเนียมหรือเบี้ยประกันภัยจากผู้กู้ หรือเจ้าของเรือนั้น เพื่อเป็นการประกันว่า เมื่อเกิดภัยทางทะเลขึ้นแล้วทำความเสียหายให้กับเรือและสินค้า เมื่อใดกลุ่มพ่อค้าก็จะจ่ายเงินให้กับเจ้าของเรือหรือสินค้านั้น จะเห็นได้ว่าวิธีการนี้จะช่วยกระจายความเสี่ยงภัยจากนายทุนเงินกู้เพียงบุคคลเดียวไปยังบุคคลหลายคน ซึ่งในที่นี้ก็คือกลุ่มพ่อค้าที่รวมตัวกันเข้ามารับประกันภัยนั่นเอง

ก่อนศตวรรษที่ 13 และ 14 ปรากฏว่ามีประกันภัยทางทะเลกันอย่างแพร่หลายตามเมืองต่าง ๆ ในทะเลเมดิเตอร์เรเนียน สัญญาประกันภัยการขนส่งสินค้าทางทะเลฉบับแรกของโลกเท่าที่ปรากฏเป็นหลักฐานจนถึงปัจจุบันนี้ คือ ฉบับลงวันที่ 23 ตุลาคม ค.ศ.1347 ออกให้ ณ เมืองเจนัว ประเทศอิตาลี คริสต์ศตวรรษที่ 17 การประกันภัยการขนส่งทางทะเล ได้เจริญรุ่งเรืองขึ้นอย่างมากในประเทศอังกฤษ เพราะประเทศอังกฤษในสมัยนั้น มีการค้าขายทางทะเลมากกว่าประเทศใดในยุโรป เนื่องจากสมัยนั้นพ่อค้าชาวอังกฤษที่มีเรือเดินทะเล มักจะใช้ร้านค้ากาแฟเป็นที่พบปะกัน



เพื่อการค้าขายและตกลงประกันภัยทางทะเลกัน ดังนั้นการขอทำประกันภัยและการรับประกันภัยก็ตกลงกันที่ร้านกาแฟนั่นเอง ส่วนวิธีการของการประกันภัยในสมัยนั้น ก็คือให้เจ้าของเรือหรือพ่อค้าที่ต้องการซื้อประกันภัย ทำบัญชีรายการแสดงทรัพย์สินที่จะบรรทุกลงเรือมาแล้วให้บุคคลที่ประสงค์จะรับประกันภัยลงลายมือชื่อ พร้อมกับระบุจำนวนเงินที่ตนจะรับเสี่ยงไว้ และด้วยเหตุผลดังกล่าวนี้เองคำว่า "Underwriter" ซึ่งแปลว่า "ผู้ลงชื่อข้างใต้" จึงกลายมาเป็น "ผู้พิจารณารับประกันภัย" มาจวบจนทุกวันนี้ ส่วนในด้านผู้รับประกันภัยหรือผู้รับความเสี่ยงก็จะได้รับผลตอบแทนค่าความเสี่ยงนั้น ซึ่งเรียกว่า ค่าธรรมเนียมหรือเบี้ยประกันภัย ในบรรดาร้านกาแฟที่ใช้ติดต่อทำการค้ากันนี้มีอยู่ร้านหนึ่งตั้งอยู่ที่ถนนทาวเวอร์สตรีท (Tower Street) เป็นร้านซึ่งพ่อค้าต่าง ๆ มักนิยมมาพบปะและเจรจาการค้ากันมาก ร้านนี้มีเจ้าของชื่อนายเอ็ดเวิร์ด ลอยด์ (Edward Lloyd) นายลอยด์ผู้นี้ มีส่วนช่วยธุรกิจทำประกันภัยในสมัยนั้นเป็นอย่างมาก เพราะเขาจะทำการรวบรวมข่าวสารการเดินเรือสถิติของเรือแต่ละลำ ตลอดจนสภาพดินฟ้าอากาศและกระแสน้ำ เพื่อบริการแก่พ่อค้าที่จะมารับประกันภัย และต่อมาข่าวต่าง ๆ เหล่านี้เอง คือที่มาของหนังสือพิมพ์รายสัปดาห์ ชื่อ Lloyd's News ในสมัยนั้น และในราวปี ค.ศ.1769 ตลาดการประกันภัยได้ย้ายศูนย์กลางของการประกันภัยมาที่ร้านกาแฟแห่งใหม่ของลอยด์ที่ Pope's Head Alley ต่อมา ในปี ค.ศ.1771 ก็ได้มีการก่อตั้งคณะกรรมการขึ้นบริหารธุรกิจประกันภัยของลอยด์ (Lloyd's insurance) และปัจจุบันที่ทำการของ Lloyd's insurance เป็นศูนย์กลางของธุรกิจประกันภัยในถนนไลม์สตรีท (Lime Street) ในกรุงลอนดอน มีสมาชิกของลอยด์ ทำหน้าที่รับประกันภัยในนามของลอยด์ ประมาณ 18,500 คน ซึ่งนับว่าเป็นธุรกิจประกันภัยที่เก่าแก่และใหญ่โตที่สุดในโลก ดังนั้นจึงถือได้ว่าลอยด์คือบิดาแห่งการประกันภัย

สำหรับประวัติของการประกันชีวิตนั้น ไม่มีใครทราบแน่นอนว่าเริ่มขึ้นเมื่อใดเช่นกัน แต่ประเทศกรีซ ซึ่งมีคนนับถือศาสนาแยกออกเป็นหลายนิกายและได้มีบุคคลกลุ่มหนึ่ง ที่นับถือศาสนานิกายเดียวกัน ได้จัดตั้งสมาคมขึ้น โดยมีการเก็บเงินจากสมาชิกเป็นรายเดือน ทั้งกำหนดว่าถ้าสมาชิกคนใดถึงแก่กรรม ทางสมาคมก็จะจัดการทำศพให้จนเป็นที่เรียบร้อย แต่ถ้าสมาชิกผู้ใดละเลยในการจ่ายเงินค่าสมาชิกซึ่งเก็บเป็นรายเดือนสมาคมก็จะจัดการลงโทษ โดยสมาคมไม่ดำเนินการจัดการทำศพให้ ต่อมาในสมัยโรมันมีการวิวัฒนาการเพื่อที่จะปรับปรุงสมาคมให้ดีกว่าเดิม จึงได้รับบุคคลต่างๆ ไปเข้ามาเป็นสมาชิก เว้นแต่ผู้ที่มีอาชีพเป็นทหาร โดยจะสงเคราะห์ความทุกข์ยากอื่นๆ ให้ เช่น ความชรา ทุพพลภาพ หรือ การเปลี่ยนแปลง โยกย้ายไปรับตำแหน่งหน้าที่การงานอื่นส่วน

การประกันชีวิตที่คล้ายกับปัจจุบันนั้น สันนิษฐานกันว่าพัฒนามาจากการประกันภัยทางทะเล ดังที่ได้กล่าวไปแล้วว่า ในสมัยก่อนเจ้าของเรือมักนิยมประกันเรือและสินค้าสำหรับภาร



เดินทางชนสินค้าแต่ละเที่ยว ดังนั้นต่อมาจึงเกิดความคิดขึ้นมาว่าควรจะประกันชีวิตของกัปตันเรือด้วย เพื่อเป็นการคุ้มครองภัยจากโจรสลัดและการเสียชีวิตด้วยเหตุอื่น ในระหว่างการเดินทางและต่อมาก็มีการประกันชีวิตของผู้โดยสารในระหว่างการเดินทางอีกด้วย สำหรับหลักฐานที่แสดงว่ามีการประกันชีวิตเกิดขึ้นแล้ว เท่าที่หาได้เก่าแก่ที่สุดก็เป็นการประกันชีวิตของนายวิลเลียม กิบบอนด์ พ่อค้าเกลือแห่งกรุงลอนดอนซึ่งซื้อกรมธรรม์ไว้ 1 ปี ด้วยทุนประกัน 400 ปอนด์โดยจ่ายเบี้ยประกันไป 32 ปอนด์ และนายวิลเลียม กิบบอนด์ ก็ได้เสียชีวิตในปีนั้น ทำให้ผู้รับประโยชน์ของเขาได้รับเงินไป 400 ปอนด์ ดังกล่าว

### 3.2 ความเป็นมาการประกันชีวิตในประเทศไทย

สำหรับธุรกิจประกันชีวิตเริ่มดำเนินการ ธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทยมีกำเนิดขึ้นในสมัยกรุงศรีอยุธยาครั้งรุ่งเรือง ซึ่งในครั้งนั้นประเทศไทยมีความสัมพันธ์ทางการค้ากับต่างประเทศหลายประเทศ การขนส่งสินค้าอาศัยทางเรือเป็นส่วนใหญ่ จึงมีการประกันภัยทางทะเลและขนส่งเกิดขึ้นเป็นประเภทแรก การประกันภัยในสมัยนั้นวงการธุรกิจของชาวต่างประเทศร่วมมือดำเนินการกันเอง โดยมีได้มีการจดทะเบียนการค้าหรือแจ้งต่อรัฐบาลสยามเป็นทางการแต่ประการใดจนกระทั่ง ร.ศ.130 (พ.ศ.2454) มีประกาศกฎหมายที่กล่าวถึงการประกันภัยเป็นครั้งแรกคือ "พระราชบัญญัติลักษณะเข้า หุ้นส่วนและบริษัท ร.ศ.130 และประกาศประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ เมื่อวันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2468 กำหนดให้ผู้ประสงค์จะประกอบการประกันภัยจะต้องได้รับพระบรมราชานุญาตก่อนและต่อมาก็มีการประกันภัยประเภทอื่นๆ เกิดขึ้น

ในสมัยพระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว (ร.5) เป็นระยะเวลาที่บริษัทอีสเอเชียติก จำกัด ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนประกันชีวิตของบริษัท เอควิตาเบิล ประกันภัยแห่งกรุงลอนดอน โดยเสนอขายกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบตลอดชีพซึ่งมีชื่อ ทอนไทน์โพลิซี (Tontine policy) กรมธรรม์ฯแบบนี้ระบุจ่ายเงินปันผลจากผลกำไรของบริษัทในระหว่างที่กรมธรรม์ยังมีผลบังคับอยู่ในช่วงระยะ 5 ปี 10 ปี 15 ปี และ 20 ปี โดยมีสมเด็จพระยาบรมมหาศรีสุริยวงศ์ เอกอัครมหาเสนาบดีเป็นผู้เอาประกันชีวิตถือกรมธรรม์ประกันชีวิต แบบทอนไทน์เป็นบุคคลแรกในประเทศไทย

ธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทยระยะแรกมิได้ประสบความสำเร็จ ซึ่งอาจมาจากหลายสาเหตุ เช่น บริษัทตัวแทนมีธุรกิจด้านอื่นที่สำคัญกว่า และประชาชนส่วนใหญ่มีหลักฐานเป็นหลักประกันความมั่นคงแก่ครอบครัวเป็นอย่างดีอยู่แล้ว เนื่องจากประชาชนคนไทยมักจะอยู่รวมกันเป็นกลุ่มมีจิตใจเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ซึ่งกันและกัน เมื่อมีงานบุญงานกุศลก็ช่วยกันอย่างเต็มที่

จึงทำให้เกิดการรวมกลุ่มกันทำการฉ้อโกงและกระทำความผิดทั้งประชาชนเองก็ยังไม่เข้าใจหลักการที่แท้จริงในการบริการประเภทนี้ด้วย

หลังสงครามโลกครั้งที่ 1 ธุรกิจประกันชีวิตในยุโรปและอเมริกาขยายตัวกว้างขวางมากยิ่งขึ้น ประเทศไทยก็เป็นเป้าหมายแห่งหนึ่ง ดังนั้นตั้งแต่ปลายรัชสมัยพระบาทสมเด็จพระมงกุฎเกล้าเจ้าอยู่หัว (ร.6) ต่อเนื่องจนถึงรัชกาลพระบาทสมเด็จพระปกเกล้าเจ้าอยู่หัว (ร.7) ได้มีการติดต่อขออนุญาตประกอบธุรกิจประกันชีวิตกับกระทรวงพาณิชย์และคมนาคม กระทรวงพาณิชย์โดยมีเสด็จในกรมพระกำแพงเพชรอัครโยธินเป็นเสนาบดี ซึ่งขณะนั้นกระทรวงพาณิชย์และคมนาคมยังไม่พร้อมที่จะยอมให้มีการจดทะเบียนประกอบธุรกิจประกันชีวิตในทันที แต่ได้พิจารณาแล้วว่า การประกันชีวิตเป็นธุรกิจที่จะต้องเกี่ยวพันถึงสาธารณชนในด้านความผาสุกและปลอดภัย

ในพ.ศ.2471 พระบาทสมเด็จพระปกเกล้าเจ้าอยู่หัว (ร.7) ทรงพระกรุณาโปรดเกล้าฯ ให้ตราพระราชบัญญัติ ควบคุมการค้าขายอันกระทบถึงความปลอดภัยหรือผาสุกแห่งสาธารณชน พุทธศักราช 2471 ขึ้น ซึ่งในมาตรา 6 มี ข้อความว่า ในการพระราชทานพระบรมราชานุญาตหรือสัมปทานนั้น รัฐบาลจะกำหนดเงื่อนไขใดๆ ตามที่เห็นว่าจำเป็น เพื่อความปลอดภัยหรือผาสุกแห่งสาธารณชนลงไว้ด้วยก็ได้ ซึ่งกระทรวงเศรษฐกิจได้ตรากำหนดเงื่อนไข ประกาศกฎกระทรวง โดยเฉพาะสำหรับผู้ขออนุญาตประกอบธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัย ประกาศใช้เมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม พ.ศ.2472 หลังจากประกาศกฎกระทรวงดังกล่าวแล้ว บริษัทประกันภัยที่ได้รับอนุญาตโดยถูกต้องตามกฎหมาย บริษัทแรก มีดังนี้ คือ บริษัทประกันชีวิตต่างประเทศ บริษัทแรก คือ บริษัทเกรทอัสเทอร์น แอสซัวร์นส์ จำกัด และบริษัทที่ตั้งขึ้นโดยคนไทยบริษัทแรก คือ บริษัทไทยประกันชีวิต จำกัด ส่วนบริษัทประกันวินาศภัยต่างประเทศบริษัทแรก คือ บริษัท ไซน่าอันเดอร์ไรท์เตอร์ จำกัด และบริษัทประกันวินาศภัยในประเทศบริษัทแรก คือ บริษัท ไพบูลย์ ประกันภัย จำกัด ในระหว่างสงครามโลกครั้งที่ 2 บริษัทประกันชีวิตและบริษัทประกันวินาศภัยที่เป็นของชาวต่างประเทศได้หยุดดำเนินกิจการชั่วคราวและขนทรัพย์สินเงินทองกลับประเทศของตน แต่หลังสงครามยุติลงในปี 2488 มีบางบริษัท กลับมาดำเนินกิจการใหม่คือ บริษัทอินเตอร์เนชันแนล แอสซัวร์นส์ จำกัด ซึ่งดำเนินการประกันชีวิตและประกันวินาศภัย โดยเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท อเมริกัน อินเตอร์เนชันแนล แอสซัวร์นส์ จำกัด หรือชื่อย่อว่า เอ.ไอ.เอ.



### 3.3 ประเภทของการประกันชีวิต

ประเภทของการประกันชีวิตแบ่งตามลักษณะของสัญญาได้เป็น 3 ประเภท คือ

3.3.1 การประกันชีวิตประเภทสามัญ (Ordinary life insurance) ความหมายของการประกันชีวิตประเภทสามัญ เป็นการประกันชีวิตรายบุคคล โดยมีจุดประสงค์กระจายความเสี่ยงภัยในกลุ่มผู้เอาประกันภัยที่มีรายได้ระดับปานกลางขึ้นไป ดังนั้นจึงให้ความคุ้มครองในจำนวนเงินเอาประกันภัยที่สูงและเบี้ยประกันภัยย่อมสูงตามจำนวนเงินเอาประกันภัยด้วย การประกันภัยประเภทนี้จึงนิยมกำหนดการชำระเบี้ยประกันภัยเป็นรายปี

การประกันชีวิตประเภทสามัญมีลักษณะที่สำคัญดังนี้ จำนวนเงินเอาประกันภัยขั้นต่ำ 50,000 บาท โดยไม่จำกัดขั้นสูง แต่โดยทั่วไปแล้วจะมีจำนวนเงินเอาประกันภัยตั้งแต่ 100,000 บาทขึ้นไป การชำระเบี้ยประกันภัยเป็นรายงวด คือ รายปี ราย 6 เดือน ราย 3 เดือน หรือ รายเดือน

การพิจารณารับประกันภัยอาจจะมีการตรวจสอบสุขภาพหรือ ไม่มีการตรวจสอบสุขภาพก็ได้ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับดุลพินิจของบริษัทประกันภัย ซึ่งโดยปกติจะถือเอาจำนวนเงินเอาประกันภัย อายุและสุขภาพของผู้เอาประกันภัยเป็นเกณฑ์ ชำระเบี้ยประกันภัย ผู้เอาประกันภัยจะมีหรืออาจจะใช้บริการของบริษัทก็ได้ เช่น ชำระเบี้ยประกันภัยผ่านธนาคาร บัตรเครดิต หรือตัวแทนของบริษัท เป็นต้น

การประกันชีวิตประเภทสามัญ นอกจากจะให้ความคุ้มครองค่าทางเศรษฐกิจของผู้เอาประกันภัยที่จะสูญสิ้นไป ซึ่งเป็นการขจัดการะความรับผิดชอบของครอบครัวแล้ว ในทางธุรกิจเองก็ได้นำ การประกันชีวิตประเภทนี้ไปใช้เป็นหลักประกันในการบริหารงานด้วย กล่าวคือนักบริหารของธุรกิจทุกประเภทย่อมมีค่าทางเศรษฐกิจต่อธุรกิจของตน จึงได้มีการทำประกันชีวิตบุคคลสำคัญของบริษัท (Key person insurance) เพื่อเป็นหลักประกันในอนาคตว่า หากขาดบุคคลสำคัญเหล่านี้แล้วบริษัทก็จะสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้

3.3.2 การประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรม (Industrial life insurance or home service life insurance) ความหมายของการประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรม เป็นการประกันชีวิตรายบุคคล เช่นกัน และถูกพัฒนาขึ้นเพื่อช่วยบุคคลผู้มีรายได้น้อยให้สามารถทำประกันภัยชีวิตได้ การประกันชีวิตประเภทนี้มักจะมีจำนวนเงินเอาประกันภัยและเบี้ยประกันภัยต่ำ เหมาะสำหรับครอบครัวคนงานในโรงงานอุตสาหกรรมหรือชนชั้นกรรมกร ที่ไม่มีรายได้มากพอที่จะจ่ายเบี้ยประกันชีวิตประเภทสามัญได้ การประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรมได้กำหนดวิธีการจ่ายเบี้ยประกันภัยเป็นรายงวดระยะสั้นๆ เช่น รายสัปดาห์หรือ รายเดือน โดยบริษัทประกันชีวิตจะส่งพนักงานหรือตัวแทนของบริษัทไปเก็บเบี้ยประกันภัยที่บ้านของผู้เอาประกันภัยอีกด้วย ลักษณะที่สำคัญของการประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรมการประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรมมีลักษณะที่สำคัญ ดังนี้

1. ให้ความคุ้มครองบุคคลที่มีอายุเมื่อเริ่มทำประกันสูงสุดไม่เกิน 60 ปี



2. กำหนดให้จ่ายเบี้ยประกันภัยเป็นรายสัปดาห์หรือรายเดือน ซึ่งเป็นลักษณะเด่นอย่างหนึ่งในการทำประกันประเภทนี้
3. เบี้ยประกันภัยที่จ่ายจะมีจำนวนเป็นหลักสิบ หรือหลักร้อยบาท เช่น เดือนละ 50 บาท 100 บาท 200 หรือ 1,000 บาท เป็นต้น
4. จำนวนเงินเอาประกันภัยจะไม่สูงนักและมักจะลงท้ายด้วยหลักร้อย หรือหลักพัน เช่น 34,500 บาท หรือ 95,000 บาท ส่วนใหญ่จะมีจำนวนเงินเอาประกันภัย มากกว่า 100,000 บาท
5. ผู้เอาประกันภัยมีหน้าที่ชำระเบี้ยประกันภัยให้กับบริษัท โดยตรง แต่ส่วนใหญ่บริษัทประกันภัยมักส่งพนักงานตัวแทนไปเก็บเบี้ยประกันภัยที่บ้านของผู้เอาประกันภัย
6. ในการขอเอาประกันภัยประเภทนี้จะไม่มีการตรวจสอบสุขภาพ ทั้งนี้เนื่องจากการประกันภัยประเภทนี้ มีจำนวนเงินเอาประกันภัยตามการตรวจสอบสุขภาพ จะทำให้บริษัทเสียค่าใช้จ่ายสูงเกินไปไม่คุ้มกับเบี้ยประกันภัยที่กำหนด
7. แบบประกันชีวิตของการประกันภัยประเภทนี้ มักจะรวมความคุ้มครองด้านการเสียชีวิตตามแบบประกันชีวิตพื้นฐาน กับความคุ้มครองเพิ่มเติมอื่นๆ เข้าด้วยกันเป็นกรมธรรม์สำเร็จรูป

### 3.3.3 การประกันชีวิตประเภทกลุ่ม (Group life insurance)

การประกันชีวิตประเภทกลุ่มความหมายของการประกันชีวิตประเภทกลุ่ม การประกันชีวิตกลุ่มเป็นการประกันชีวิตกลุ่มบุคคลหลาย ๆ คนภายใต้กรมธรรม์ฉบับเดียว โดยกลุ่มของบุคคลนี้จะต้องถูกจัดตั้งขึ้นมาใหม่เพื่อการเอาประกันภัย กลุ่มจะได้รับการพิจารณาว่ามีความเหมาะสมที่จะทำประกันภัยได้หรือไม่ โดยไม่มีการพิจารณาสมาชิกเป็นรายบุคคลไม่มีการตรวจสอบสุขภาพเป็นการกระจายความเสี่ยงไปในคนหมู่มาก เพราะฉะนั้นอัตราเบี้ยประกันภัยของสมาชิกแต่ละคนจะต่ำกว่าเบี้ยประกันภัยของการประกันชีวิตประเภทสามัญหรืออุตสาหกรรม ซึ่งเป็นการประกันภัยแบบรายบุคคล

ลักษณะของการประกันชีวิตประเภทกลุ่ม การประกันชีวิตกลุ่มมักจะเป็นการเอาประกันชีวิตกลุ่มลูกจ้าง พนักงานบริษัท หรือสมาชิกองค์กรต่าง ๆ ซึ่งได้รับความคุ้มครองภายใต้กรมธรรม์ฉบับเดียว เรียกว่า กรมธรรม์หลัก (master policy) โดยออกให้กับนายจ้าง หรือผู้ถือกรมธรรม์ ซึ่งจะเป็นผู้ขอทำประกันชีวิต ส่วนบรรดาลูกจ้าง พนักงาน หรือสมาชิกนั้น บริษัทประกันชีวิตจะมอบใบสำคัญในการเอาประกันชีวิตกลุ่ม (certificates) ไว้ให้เป็นหลักฐานการประกันชีวิต ภายใต้กรมธรรม์หลักซึ่งใบสำคัญดังกล่าวจะระบุถึงเงื่อนไขและประโยชน์ ซึ่งสมาชิกจะได้รับจากการประกันชีวิต นายจ้างหรือผู้ถือกรมธรรม์จะมีหน้าที่ เรียกร้องผลประโยชน์ตามสิทธิกรมธรรม์แทนสมาชิกและรับผิดชอบ ในการส่งเบี้ยประกันภัยต่อบริษัทและเป็นผู้ติดต่อกับบริษัทประกันชีวิตแทนสมาชิกทั้งหลาย

### 3.4 แบบของการประกันชีวิต

แบบของการประกันชีวิตกำหนดตามผลประโยชน์ที่ได้รับการประกันชีวิตแบบพื้นฐาน แบ่งได้เป็น 4 แบบ คือ

3.4.1 การประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลาหรือแบบเฉพาะกาล (term insurance) เป็นการประกันแบบพื้นฐานของการประกันชีวิต ซึ่งมุ่งเน้นด้านความคุ้มครองเพียงอย่างเดียว โดยไม่มีผลประโยชน์ในด้านการออมทรัพย์หรือส่วนของการสะสมทรัพย์เข้ามาเกี่ยวข้อง ปัจจุบันการประกันชีวิตแบบนี้ยังไม่เป็นที่นิยมแพร่หลายในประเทศไทย โครงสร้างของการประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา ขอบเขตความคุ้มครองการประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา คือการประกันชีวิตที่ให้ความคุ้มครองการเสียชีวิตของผู้เอาประกันภัยภายในกำหนดระยะเวลาของสัญญา เช่น 1 ปี 5 ปี หรือ 10 ปี กล่าวคือ หากผู้เอาประกันภัยในขณะที่สัญญามีผลบังคับและในระยะเวลาของสัญญา บริษัทประกันภัยจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัย ตามที่ระบุไว้ในกรมธรรม์ให้แก่ผู้รับผลประโยชน์และหากผู้เอาประกันภัยมีชีวิตอยู่จนครบกำหนดสัญญา จะถือว่าสัญญาลิ้นสุดลงโดยไม่มี การจ่ายผลประโยชน์อื่นคืนทั้งสิ้น การชำระเบี้ยประกันภัยเนื่องจากลักษณะของสัญญาการประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา เป็นการให้ความคุ้มครองเมื่อผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตเท่านั้นและไม่มี การจ่ายเงินชดเชยใดๆ เมื่อครบกำหนดสัญญา โดยทั่วไปแบบประกันชีวิตนี้จึงไม่มีมูลค่าเวนคืนหรือมูลค่าเงินสด ไม่มีลักษณะของการออมทรัพย์อยู่เลย ดังนั้นเบี้ยประกันภัยแบบชั่วระยะเวลาจะต่ำกว่าเบี้ยประกันภัยในแบบประกันชีวิตอื่นๆ เมื่อเทียบกับจำนวนเงินเอาประกันภัยที่เท่ากัน สำหรับการชำระเบี้ยประกันภัย สามารถชำระได้ 2 วิธี คือ การชำระเบี้ยประกันภัยเพียงครั้งเดียว เมื่อเริ่มสัญญา โดยมีผลคุ้มครองไปตลอดระยะเวลาของสัญญา หรือการแบ่งชำระเบี้ยประกันภัยเป็นงวดๆ งวดละเท่า ๆ กันตลอดระยะเวลาของสัญญา เช่น 5 ปี หรือ 10 ปี ทั้งนี้งวดของการชำระอาจเป็นงวดรายปี ราย 6 เดือน ราย 3 เดือน หรือรายเดือนก็ได้ การครบกำหนดสัญญา หากผู้เอาประกันภัยมีชีวิตอยู่จนครบกำหนดสัญญาจะถือว่าสัญญาลิ้นสุดลง ซึ่งความคุ้มครองของการประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลานี้ จะคล้ายกับการวินาศภัยจึงไม่มีการคืนเบี้ยเงินเบี้ยประกันภัยที่ชำระมาแล้วให้แก่ผู้เอาประกันภัย

ในบางครั้งเมื่อกรมธรรม์แบบชั่วระยะเวลาคงครบกำหนดแล้ว แต่ผู้เอาประกันภัยยังต้องการความคุ้มครองต่อไป ก็จะทำให้เกิดปัญหาในการทำประกันภัยใหม่ ทั้งในด้านอายุที่เพิ่มขึ้นและสุขภาพที่เปลี่ยนไป ผู้เอาประกันภัยอาจไม่สามารถทำประกันภัยต่อไปได้ กรมธรรม์แบบชั่วระยะเวลาบางแบบจึงได้สร้างเงื่อนไขการต่อสัญญาได้ (renewable provision) และเงื่อนไขการเปลี่ยนแปลงได้ (convertible provision) ไว้ในกรมธรรม์ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้คือ เงื่อนไขการต่อสัญญาได้ ผู้เอาประกันภัยขอต่อสัญญาได้ก่อนที่สัญญาระยะเวลาคงอายุ โดยได้รับสิทธิไม่ต้องตรวจ



สุขภาพใหม่ เพราะเป็นสัญญาที่ต่อเนื่องกัน ซึ่งถ้าเป็นแบบที่ไม่มีเงื่อนไขในข้อนี้ เมื่อสัญญาสิ้นสุดแล้ว หากผู้เอาประกันภัยขอเอาประกันใหม่จะต้องปฏิบัติตามกฎและระเบียบของบริษัท ซึ่งบางครั้งอาจถูกปฏิเสธจากปัญหาสุขภาพในขณะนั้นก็ได้ เงื่อนไขการเปลี่ยนแปลงได้เงื่อนไขนี้จะให้สิทธิผู้เอาประกันภัยขอเปลี่ยนแปลงจากแบบชั่วระยะเวลาเป็นแบบประกันถาวรอื่นได้ เช่น แบบตลอดชีพ หรือแบบสะสมทรัพย์ โดยแบบที่เปลี่ยนจะมีระยะเวลาของสัญญายาวกว่าเดิมและไม่ต้องตรวจสุขภาพ แต่ทั้งนี้ผู้เอาประกันภัยจะต้องแจ้งความจำนงในการขอเปลี่ยนแปลงภายในกำหนดเวลาที่ระบุไว้ ซึ่งตามปกติจะต้องแจ้งบริษัทก่อนสัญญาจะสิ้นสุดไม่น้อยกว่า 2 หรือ 3 ปี

ลักษณะทั่วไปของการประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา เป็นการประกันชีวิตที่ให้ความคุ้มครองสูงในช่วงระยะเวลาหนึ่ง โดยมีเบี้ยประกันภัยต่ำที่สุด เหมาะสำหรับผู้ที่มีการะหนี้สินในช่วงระยะเวลาหนึ่ง เช่น นักลงทุนที่ดำเนินโครงการซึ่งมีกำหนดระยะเวลาแน่นอน สัญญาอาจขาดอายุง่ายเพราะเป็นการประกันชีวิตที่ไม่มีส่วนของการออมทรัพย์ ทำให้ไม่มีมูลค่าเงินสดสำหรับใช้ในการกู้ยืมชำระเบี้ยประกันภัย ดังนั้น หากผู้เอาประกันภัยขาดส่งชำระหนี้ประกันภัยในงวดใดงวดหนึ่งสัญญาก็จะขาดผลบังคับทันที

3.4.2 การประกันชีวิตแบบตลอดชีพ (Whole life insurance) เป็นการประกันชีวิตที่เน้นการให้ประโยชน์ด้านความคุ้มครองเป็นหลัก โดยมีผลประโยชน์ด้านการสะสมทรัพย์รวมอยู่ด้วย จึงนับเป็นแบบประกันชีวิตที่ได้รับความนิยมกันทั้งในอดีตและปัจจุบัน โครงสร้างของการประกันชีวิตแบบตลอดชีพ มีดังนี้

1. ขอบเขตความคุ้มครองการประกันชีวิตแบบตลอดชีพคือการประกันชีวิตที่ให้ความคุ้มครองการเสียชีวิตไปตลอดชีวิตของผู้เอาประกันภัย กล่าวคือบริษัทจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยเมื่อผู้เอาประกันภัยเสียชีวิต ในขณะที่สัญญามีผลบังคับไม่ว่าจะเสียชีวิตเมื่อไรก็ตาม แต่ในทางปฏิบัติบริษัทจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยหากผู้เอาประกันภัยมีอายุครบ 99 ปี การชำระเบี้ยประกันภัยเนื่องจากเป็นแบบประกันชีวิตที่มีระยะเวลาเอาประกันภัยยาวนานมาก การชำระเบี้ยประกันภัยจึงแบ่งออกได้ดังนี้

2. การชำระเบี้ยประกันภัยตลอดชีพ ชำระเบี้ยประกันภัยตั้งแต่วันเริ่มสัญญาเป็นงวด ๆ งวดละเท่า ๆ กันจนกว่าผู้เอาประกันภัยจะเสียชีวิตหรือจนครบกำหนดอายุสูงสุด ที่สัญญาระบุไว้ เช่น อายุ 99 ปี เป็นต้น

3. การชำระเบี้ยประกันภัยจำกัดระยะเวลาผู้เอาประกันภัยไม่ต้องชำระเบี้ยประกันภัยตลอดระยะเวลายาวนานเหมือนวิธีแรก แต่จะชำระในกำหนดระยะเวลาช่วงหนึ่ง เช่น 1 ปี 20 ปี หรือจะชำระจนถึงอายุที่กำหนดไว้ เช่น อายุ 50 ปี หรือ 60 ปี โดยหลังจากนั้นผู้เอาประกันภัยไม่ต้องชำระเบี้ยประกันภัยอีก ถ้าเสียชีวิตเมื่อใด บริษัทจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยตามสัญญาในการ



ชำระเบี้ยประกันภัยมีข้อสังเกตอย่างหนึ่งคือ หากระยะเวลาชำระเบี้ยประกันภัยสั้น เบี้ยประกันภัยที่ชำระจะสูงกว่าแบบที่ชำระเบี้ยประกันภัยยาวนานกว่า

4. ชนิดของการประกันชีวิตแบบตลอดชีพ การประกันชีวิตแบบตลอดชีพ อาจจำแนกได้ตามลักษณะของความคุ้มครองและจำนวนเบี้ยประกันภัยที่แตกต่างกัน ดังนี้

4.1 การประกันชีวิตแบบตลอดชีพธรรมดา เป็นการประกันชีวิตที่มีจำนวนเงินเอาประกันภัยและจำนวนเบี้ย ประกันภัยคงที่ตลอดระยะเวลาของสัญญา

4.2 การประกันชีวิตแบบตลอดชีพที่มีการเปลี่ยนแปลงจำนวนเบี้ยประกันภัยเป็นการประกันชีวิตที่ให้ความคุ้มครองในด้านจำนวนเงินเอาประกันภัยเท่ากันตลอดสัญญา โดยที่ผู้เอาประกันภัยสามารถชำระเบี้ยประกันภัยต่ำในช่วงแรก และสูงขึ้นในช่วงหลังหรืออาจชำระเบี้ยประกันภัยสูงขึ้นเป็นช่วง ๆ (แบบขั้นบันได) ก็ได้ เช่น จำนวนเงินเอาประกันภัย 100,000 บาท จำนวนเบี้ยประกันภัยในช่วง 5 ปี อาจเท่ากับ 2,000 บาท ต่อปี หลังจากนั้นต้องชำระเบี้ยประกันภัยปีละ 3,000 บาท ตลอดไป เป็นต้น

4.3 การประกันชีวิตแบบตลอดชีพ ที่มีการเปลี่ยนแปลงจำนวนเงินเอาประกันภัยเป็นการประกันชีวิตแบบที่ให้ความคุ้มครองในด้านจำนวนเงินเอาประกันภัยคงที่ในระยะหนึ่ง หลังจากนั้นอาจมีการเปลี่ยนแปลงจำนวนเงินเอาประกันภัยเพิ่มขึ้นหรือลดลงเป็นช่วงๆ โดยชำระเบี้ยประกันภัยเท่ากันตลอดระยะเวลาของสัญญา เช่น จำนวนเงินเอาประกันภัยที่คุ้มครองในช่วง 5 ปีแรก เท่ากับ 1,000,000 บาท ในช่วงปีที่ 6 - 10 ลดลงเหลือ 800,000 บาท ปีที่ 11 เป็นต้นไป ลดลงเหลือ 500,000 บาท เป็นต้น

3.4.3 การประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ การประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ (Endowment insurance) เป็นการประกันชีวิตที่ให้ประโยชน์ด้านความคุ้มครองควบคู่ไปกับการออมทรัพย์ภายในกำหนดระยะเวลาที่แน่นอนของสัญญา ในปี พ.ศ.2539 การประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เป็นแบบประกันที่ได้รับความนิยม โครงสร้างของการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ขอบเขตความคุ้มครองการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์มีลักษณะความคุ้มครองเป็น 2 แบบร่วมกันคือ

1. การประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา (term insurance) คือการประกันชีวิตที่มีสัญญาว่าบริษัทจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยให้ ถ้าผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตในระหว่างที่สัญญามีผลบังคับ

2. การประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์แท้จริง (pure endowment) คือ การประกันชีวิตที่มีสัญญาว่าบริษัทจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยให้ ถ้าผู้เอาประกันภัยมีชีวิตอยู่จนครบกำหนดสัญญา แต่บริษัทจะไม่จ่ายเงินจำนวนนี้ถ้าผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตในระหว่างที่สัญญามีผลบังคับ ดังนั้นการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ ก็คือการประกันชีวิตที่คุ้มครอง การเสียชีวิตของผู้เอา

ประกันภัยภายในกำหนดระยะเวลาของสัญญาและคืนจำนวนเงินเอาประกันภัยให้ถ้าผู้เอาประกันภัยมีชีวิตรอดอยู่จนครบกำหนดสัญญา

การชำระเบี้ยประกันภัยจากลักษณะความคุ้มครองของสัญญาของการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ ซึ่งมีช่วงระยะเวลาที่แน่นอน เช่น 10 ปี 15 ปี 20 ปี หรือครบกำหนดเมื่อผู้เอาประกันภัยอายุ 60 หรือ 65 ปี แล้วแต่จะกำหนดการชำระเบี้ยประกันภัยจึงอาจกำหนดให้มีการชำระเป็นงวด ๆ งวดละเท่า ๆ กัน ตลอดระยะเวลาของสัญญาหรืออาจมีกำหนดระยะเวลาชำระเบี้ยประกันภัยสั้นกว่าระยะเวลาของสัญญาให้ความคุ้มครองก็ได้ เช่น สัญญาคุ้มครองระยะเวลา 20 ปี ระยะเวลาชำระเบี้ยประกันภัย 15 ปี หรือเขียนว่า 20/15

การครบกำหนดสัญญา วันครบกำหนดสัญญาจะมีการกำหนดไว้เป็นที่แน่นอน คือ ชนิดที่ครบกำหนดสัญญาในระยะเวลาเป็นจำนวนปี เช่น 10 ปี 15 ปี 20 ปี กับแบบที่ครบกำหนดสัญญาตามอายุของผู้เอาประกันภัย เช่น เมื่อผู้เอาประกันภัยอายุครบ 18 ปี 21 ปี 60 ปี หรือ 65 ปี

ลักษณะทั่วไปของการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ เป็นการประกันชีวิตที่ให้ผลประโยชน์ทั้งด้านความคุ้มครองการเสียชีวิตและการเก็บออมเงินก้อนไว้ใช้จ่ายในอนาคตรวมอยู่ด้วยกัน โดยมีกำหนดสัญญาเป็นช่วงระยะเวลาที่ระบุไว้แน่นอน การประกันชีวิตแบบนี้ จึงมีเบี้ยประกันภัยที่ค่อนข้างสูงจึงเหมาะสำหรับ ผู้ที่มีรายได้เหลือพอในการเก็บออมเป็นการประกันชีวิตที่ได้รับความนิยมมาก เพราะลักษณะของแบบประกันที่มองเห็นผลตอบแทนได้ชัดเจน คือ ถ้าผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตผู้รับประโยชน์จะได้รับเงินเอาประกันภัย แต่หากผู้เอาประกันภัยมีชีวิตอยู่รอดจนครบกำหนดสัญญา ตนก็จะได้รับเงินเอาประกันภัยซึ่งผู้เอาประกันภัยส่วนมากมีความมั่นใจว่าตนเองจะมีโอกาสได้ใช้เงินที่สะสมไว้

หากในระหว่างสัญญา ผู้เอาประกันภัยมีเหตุขัดข้องทางการเงินไม่สามารถชำระเบี้ยประกันภัยต่อไปได้ หรือมีความจำเป็นต้องใช้เงินบางส่วนและกรมธรรม์มีมูลค่าแล้ว ผู้เอาประกันภัยสามารถกู้เงินตามกรมธรรม์กู้เพื่อชำระเบี้ยประกันภัยเวนคืนกรมธรรม์ เพื่อขอรับเงินสดปีบัญชีกรมธรรม์ใช้เงินสำเร็จหรือเปลี่ยนเป็นกรมธรรม์ขยายเวลาได้

3.4.4 การประกันชีวิตแบบเงินรายปี (annuity life insurance) เป็นการประกันชีวิตที่ให้ความคุ้มครองรายได้ในวัยชราหรือเมื่อเกษียณอายุ โดยการจ่ายเงินทดแทนในรูปเงินรายปีหรือบำนาญ ทำให้ไม่เป็นภาระสำหรับผู้อื่นหากผู้เอาประกันภัยมีอายุยืนยาว การประกันชีวิตแบบนี้ในประเทศไทยยังไม่แพร่หลายนัก

โครงสร้างของการประกันชีวิตแบบเงินรายปี ขอบเขตความคุ้มครองการประกันชีวิตแบบเงินรายปี คือการประกันชีวิตที่มีสัญญาว่าบริษัทประกันภัยจะจ่ายเงินจำนวนหนึ่ง แก่ผู้เอา



ประกันภัย โดยจ่ายเป็นงวด ๆ ภายในช่วงระยะเวลาที่กำหนดไว้และผู้เอาประกันภัยต้องจ่ายเบี้ยประกันภัยให้แก่บริษัทประกันภัย

การชำระเบี้ยประกันภัยจากลักษณะเฉพาะของการประกันชีวิตแบบเงินรายปี คือการที่ผู้เอาประกันภัยฝากสะสมเบี้ยประกันภัยไว้กับบริษัทในช่วงระยะเวลาหนึ่งแล้ว บริษัทจึงทยอยจ่ายคืนตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญาภายหลัง ดังนั้นวิธีการชำระเบี้ยประกันภัยจึงขึ้นอยู่กับความสามารถในการชำระเบี้ยประกันภัยของผู้เอาประกันภัยเองซึ่งแบ่งได้ ดังนี้

การชำระเบี้ยประกันภัยครั้งเดียว (single premium annuity) เมื่อบริษัทประกันภัยและผู้เอาประกันภัยตกลงทำสัญญาการประกันชีวิตแบบเงินรายปี ผู้เอาประกันจะต้องชำระเบี้ยประกันภัยทั้งหมดครั้งเดียว ณ วันเริ่มสัญญา

การชำระเบี้ยประกันภัยเป็นงวด (periodic level premium annuity) กำหนดให้มีการชำระเบี้ยประกันภัยเป็นงวดๆ งวดละเท่าๆ กัน เช่น ชำระเป็นงวดรายปีหรือรายเดือน ในช่วงระยะเวลาที่ระบุไว้เป็นที่แน่นอน เช่น 5 ปี หรือ 10 ปี ช่วงระยะเวลาของการชำระเบี้ยประกันภัยเรียกว่าช่วงแห่งการสะสม (accumulated period)

การกำหนดวันเริ่มรับเงินและวิธีรับเงิน การกำหนดวันเริ่มรับเงินการประกันชีวิตแบบเงินรายปี ซึ่งกำหนดวันเริ่มรับ เงินจะมี 2 แบบ คือ แบบเงินรายปีรับเงินทันทีและแบบเงินรายปีเลื่อนระยะเวลาการรับเงินออกไป การประกันชีวิตแบบเงินรายปีรับเงินทันที (immediate annuity) เมื่อผู้เอาประกันภัยได้ชำระเบี้ยประกันภัยแล้ว (เบี้ยประกันภัยชำระครั้งเดียว) บริษัทประกันภัยจะจ่ายเงินรายปีงวดแรกในระยะเวลาที่กำหนด เช่น สัญญาจะจ่ายเงินรายปีงวดแรกให้แก่ผู้เอาประกันภัย เมื่อถึงกำหนด 1 เดือน หรือ 1 ปี นับแต่วันที่สัญญามีผลบังคับเป็นต้น

การประกันชีวิตแบบเงินรายปีเลื่อนระยะเวลาการรับเงินออกไป (deferred annuity) การรับเงินรายปีแบบนี้ ในสัญญาจะกำหนดไว้ว่า ภายหลังจากผู้เอาประกันภัยได้ชำระเบี้ยประกันภัยครบในอัตราที่ตกลงกันไว้ต้องรอให้ระยะเวลาหนึ่งผ่านไปก่อนแล้ว บริษัทประกันภัยจึงจะเริ่มจ่ายเงินงวดแรกให้แก่ผู้เอาประกันภัย

### 3.5 อนุสัญญาเพิ่มเติม

3.5.1 ความคุ้มครองอุบัติเหตุหรือการประกันอุบัติเหตุเป็นการให้ความคุ้มครองแก่ผู้เอาประกันภัย ในกรณีเสียชีวิตสูญเสียชีวิตหรือทุพพลภาพอันเนื่องมาจากอุบัติเหตุ ในกรณีของการเสียชีวิต การประกันอุบัติเหตุจึงมีลักษณะที่คล้ายกับการประกันชีวิต แต่จะแตกต่างกันที่การประกันอุบัติเหตุจะมุ่งที่ “เหตุที่เสียชีวิต” คือ ต้องเกิดจากอุบัติเหตุตามที่ได้ระบุไว้เท่านั้น ถ้าเกิดขึ้นเพราะเหตุอื่นก็ไม่อยู่ในความคุ้มครองของการประกันอุบัติเหตุ



สำหรับความหมายของอุบัติเหตุที่ใช้ในเงื่อนไขของสัญญาเพิ่มเติมทั่วไปนั้น “อุบัติเหตุ” หมายความว่าเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นอย่างฉับพลันจากปัจจัยภายนอกร่างกาย ของผู้เอาประกันภัยและทำให้เกิดผล โดยที่ผู้เอาประกันภัยมิได้เจตนาหรือมุ่งหวัง

สัญญาประกันอุบัติเหตุเป็นสัญญาที่มีอายุสัญญา 1 ปี ผู้เอาประกันภัยจะทำการต่อสัญญาได้ทุกปี โดยการชำระเบี้ยประกันภัยตามงวดและระยะเวลาที่กำหนดไว้ในกรมธรรม์ แต่โดยทั่วไปแล้วจะจำกัดอายุไว้สูงสุดไม่เกิน 60 ปี หรือ 65 ปี สัญญาประกันอุบัติเหตุแบ่งย่อยออกเป็น 3 แบบซึ่งแต่ละแบบจะมีเงื่อนไขผลประโยชน์ความคุ้มครองแตกต่างกัน ดังนี้

สัญญาเพิ่มเติม คุ้มครองการเสียชีวิตเนื่องจากอุบัติเหตุ (Accidental Death Benefit ; ADB) สัญญาแบบนี้จะให้ความคุ้มครองแก่ผู้เอาประกันภัยเฉพาะกรณีเสียชีวิตเนื่องจากอุบัติเหตุเท่านั้น โดยจำนวนเงินเอาประกันภัยส่วนใหญ่จะกำหนดให้เท่ากับจำนวนเงินเอาประกันภัยของสัญญาของสัญญาประกันชีวิต หรือ อาจเป็นจำนวนเท่า เช่น 2 เท่า 3 เท่า เป็นต้น

สัญญาเพิ่มเติมคุ้มครองการเสียชีวิตและการสูญเสียอวัยวะเนื่องจากอุบัติเหตุ (Accidental Death Dismemberment; ADD) สัญญาแบบนี้นอกจากจะให้ความคุ้มครองแก่ผู้เอาประกันภัย ในกรณีของการเสียชีวิตเช่นเดียวกับสัญญาแบบ ADB แล้วยังให้ความคุ้มครองรวมถึงการสูญเสียอวัยวะที่สำคัญของร่างกาย เช่น แขน ขา หรือ ตา ที่เกิดขึ้นจากอุบัติเหตุด้วยการชดใช้ ในกรณีของการสูญเสียอวัยวะของร่างกายนี้ จะจ่ายเงินให้ตามความสูญเสียที่เกิดขึ้น ซึ่งการสูญเสียต้องหมายถึงแขนหรือขาถูกตัดขาดหรือตาบอดไม่สามารถมองเห็นได้ตลอดไปโดยทั่วไป จะกำหนดการจ่ายเงินทดแทน ดังนี้

ความสูญเสีย	การจ่ายเงินทดแทน
<ul style="list-style-type: none"> <li>- เสียตา หรือมือ หรือเท้า ทั้งสองข้าง หรืออย่างใดอย่างหนึ่งรวมกันตั้งแต่สองข้างขึ้นไป</li> <li>- เสียตาข้างหนึ่ง หรือมือข้างหนึ่ง หนึ่งเท้าข้างใดข้างหนึ่ง</li> <li>- นิ้วหัวแม่มือและนิ้วชี้ของมือข้างใดข้างหนึ่ง โดยการตัดออกตั้งแต่ข้อนิ้วข้อที่สอง (นับจากปลายนิ้ว)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เต็มจำนวนเงินเอาประกัน</li> <li>- ครึ่งหนึ่งของจำนวนเงินเอาประกันภัย</li> <li>- หนึ่งในสี่ของจำนวนเงินเอาประกันภัย</li> </ul>

สัญญาเพิ่มเติมคุ้มครองการเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะและการทุพพลภาพเนื่องจากอุบัติเหตุ (Accidental Death and Indemnity ; AI) สัญญาแบบนี้จะให้ความคุ้มครองเพิ่มเติมจากสัญญาแบบ

ADD คือการสูญเสียรายได้เนื่องจากผู้เอาประกันได้รับบาดเจ็บจากอุบัติเหตุจนร่างกายไม่สามารถประกอบอาชีพได้ตามปกติ ทั้งเป็นการชั่วคราวหรือถาวร การจ่ายเงินทดแทนการสูญเสียรายได้นี้จะจ่ายให้เป็นเงินทดแทนรายสัปดาห์ เช่น จ่ายให้อัตราสัปดาห์ละหกสิบบาทต่อจำนวนเงินเอาประกันภัยหนึ่งบาท หากผู้เอาประกันภัยไม่สามารถประกอบอาชีพตามปกติได้อย่างสิ้นเชิงในชั่วเวลาหนึ่ง หรือจ่ายให้อัตราสี่สิบบาทต่อสัปดาห์ หากไม่สามารถประกอบอาชีพประจำตามปกติบางส่วนในชั่วเวลาหนึ่ง หรือ จ่ายให้อัตราห้าสิบบาทต่อจำนวนเงินเอาประกันภัยหนึ่งหมื่นบาทต่องวด 3 เดือน หากผู้เอาประกันภัยตกเป็นบุคคลทุพพลภาพถาวรสิ้นเชิงตลอดไป ซึ่งจะจ่ายให้ตลอดไปจนกว่าชีวิตจะหาไม่ แต่ไม่เกินสิบปี เป็นต้น

การชดเชยเป็น 2 เท่า จากอุบัติเหตุพิเศษ สัญญาเพิ่มเติมทั้ง 3 แบบข้างต้นจะจ่ายเงินค่าทดแทนให้เป็น 2 เท่าของจำนวนเงินเอาประกันภัยหากการเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะหรือทุพพลภาพของผู้เอาประกันภัยเกิดจากอุบัติเหตุ ซึ่งได้แก่อุบัติเหตุที่เกิดขึ้นจากไฟไหม้ โรงมหรสพ โรงแรม หรืออาคารสาธารณะซึ่งผู้เอาประกันภัยได้ร่วมอยู่ ณ ที่นั้น ในขณะที่เกิดเหตุหรืออุบัติเหตุ อันเกิดแก่รถไฟหรือรถโดยสารประจำทางที่ได้รับอนุญาตให้รับส่งในเส้นทางประจำ หรืออุบัติเหตุ อันเกิดแก่ลิฟต์ซึ่งผู้เอาประกันภัยกำลังโดยสารอยู่ (ยกเว้นลิฟต์ที่ใช้ในเหมืองแร่หรือสถานที่ก่อสร้าง)

3.5.2 ความคุ้มครองสุขภาพ การประกันสุขภาพเป็นการประกันภัยอย่างหนึ่ง ซึ่งมีจุดมุ่งหมายให้ความคุ้มครองแก่ผู้เอาประกันภัย ในกรณีที่ได้รับบาดเจ็บหรือไข้ป่วยและต้องเสียค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาล การให้ความคุ้มครองของการประกันสุขภาพแบ่งออกเป็นดังนี้

1. ผลประโยชน์คุ้มครองค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาล (medical expense coverage) เป็นการช่วยบรรเทาความเดือนร้อน ด้านค่ารักษาพยาบาลเมื่อผู้เอาประกันภัยได้รับบาดเจ็บหรือป่วยไข้ สัญญาประกันสุขภาพซึ่งให้ความคุ้มครองในลักษณะนี้ แบ่งย่อยออกเป็น 4 แบบ ซึ่งแต่ละแบบจะมีเงื่อนไขและผลประโยชน์คุ้มครองแตกต่างกันดังนี้

2. สัญญาเพิ่มเติมคุ้มครองค่ารักษาพยาบาลและการผ่าตัด (hospital surgical expense coverage) ซึ่งจะให้ผลประโยชน์เงินทดแทนเป็นค่าห้องและค่าอาหารประจำวัน ในขณะที่เข้ารักษาพยาบาลในโรงพยาบาล ค่าฉายรังสี เอกซเรย์ ค่ายา ค่าห้องผ่าตัด ค่าปรึกษาแพทย์ เป็นต้น จำนวนเงินความคุ้มครองของสัญญาแบบนี้ โดยทั่วไปจะมีข้อจำกัดเป็นจำนวนเงินสูงสุดในการเจ็บป่วยแต่ละครั้งซึ่งส่วนเกินของข้อจำกัดดังกล่าวผู้เอาประกันต้องรับผิดชอบเอง

3. สัญญาเพิ่มเติมคุ้มครองค่าใช้จ่ายในการรักษาไขัหนัก (major medical coverage) สัญญาแบบนี้จะให้ความคุ้มครองแก่ผู้เอาประกันภัยกรณีที่ได้รับบาดเจ็บ หรือ ป่วยไข้ เป็นหนักหรือต้องรักษาพยาบาลเป็นระยะเวลาานาน ซึ่งให้ประโยชน์เงินทดแทนเป็นค่าใช้จ่ายในการรักษา



พยาบาล อาทิ ค่าอุปกรณ์ช่วยเหลือพิเศษ ค่าจ้างพยาบาลพิเศษระหว่างที่อาการหนักหรือระหว่างพักฟื้น เป็นต้น อย่างไรก็ตาม บริษัทประกันภัยจะจำกัดจำนวนเงินค่ารักษาพยาบาลขั้นสูงสุดในการเจ็บป่วยแต่ละครั้ง เช่น ไม่เกิน 50,000 บาท หรือ 100,000 บาท ต่อการเจ็บป่วยไข้ครั้งหนึ่งๆ นอกจากนี้ในสัญญาอาจจะที่เงื่อนไขอื่นๆ เพื่อป้องกันการเรียกร้องค่าใช้จ่ายรายเล็กรายน้อยหรือเรียกร้องย่อยๆ ไว้ โดยกำหนดเป็นค่าใช้จ่ายส่วนแรกที่ผู้เอาประกันต้องรับผิดชอบเอง เช่น 500 บาท หรือ 1,000 บาทแรก เป็นต้น

4. สัญญาเพิ่มเติมคุ้มครองค่ารักษาพยาบาลรายวัน (Hospital confinement coverage) สัญญาแบบนี้จะกำหนดจำนวนเงินผลประโยชน์เป็นจำนวนเงินที่แน่นอนต่อวันในการเข้ารับการรักษาพยาบาลในโรงพยาบาลแต่ละครั้ง เช่น 1,000 บาท หรือ 2,000 บาทต่อวัน จำนวนเงินรายวันนี้จะจ่ายให้เป็นค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาลทุกชนิด ที่ผู้เอาประกันภัยต้องชำระโดยไม่ขึ้นอยู่กับกรเจ็บป่วยที่เป็น

5. สัญญาเพิ่มเติมคุ้มครองค่ารักษาพยาบาลเฉพาะอย่าง (Specified expense coverage) สัญญาแบบนี้จะให้ความคุ้มครองเป็นค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาลเฉพาะโรคหรือการป่วยไข้ ที่ได้ระบุไว้ในสัญญาเท่านั้น เช่น การประกันภัยโรคมะเร็ง การประกันการรักษาที่เกี่ยวกับเหงือกและฟัน เป็นต้น

6. ผลประโยชน์คุ้มครองการสูญเสียรายได้เนื่องจากการได้รับบาดเจ็บหรือป่วยไข้ (disability income coverage) เป็นการช่วยเหลือเงินรายได้ที่ผู้เอาประกันภัยต้องสูญเสียไปในกรณีที่ได้รับบาดเจ็บหรือป่วยไข้ จนไม่สามารถประกอบอาชีพประจำวันได้ตามปกติ ซึ่งลักษณะของการไม่สามารถประกอบอาชีพจะต้องเป็นไปตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญา การจ่ายเงินทดแทนจะกำหนดเป็นร้อยละของรายได้ที่ได้รับจริงก่อนการได้รับบาดเจ็บหรือป่วยไข้ เช่น จ่ายให้เป็นสัปดาห์ ร้อยละ 75 ของรายได้ต่อสัปดาห์หรือกำหนดการจ่ายเป็นจำนวนร้อยละของรายได้ที่แท้จริงในวันที่ขอเอาประกัน โดยทั่วไปแล้วจำกัดไว้ประมาณร้อยละ 50-70 ของรายได้ซึ่งในกรณีนี้รายได้ในขณะที่ขอเอาประกันภัยอาจจะไม่ไหวเท่ากับรายได้รับก่อนการได้รับบาดเจ็บหรือป่วยไข้

3.5.3 ความคุ้มครองอื่นๆ นอกเหนือจากความคุ้มครองอุบัติเหตุและความคุ้มครองสุขภาพที่สำคัญที่จะกล่าวถึงในที่นี้เพียง 4 แบบ คือ

1. สัญญาเพิ่มเติมคุ้มครองการเสียชีวิตเฉพาะกาล (Term Rider) สัญญานี้มีจุดประสงค์เพื่อเป็นการขยายความคุ้มครองการเสียชีวิตเพิ่มเติมจากสัญญาประกันชีวิต ซึ่งหากผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตลงในระหว่างสัญญาไม่ว่าจะมีสาเหตุมาจากอุบัติเหตุหรือไม่ก็ตาม การจ่ายเงินทดแทนในส่วนของสัญญาเพิ่มเติมนี้จะจ่ายให้ นอกเหนือจากสัญญาประกันชีวิต สัญญาเพิ่มเติมคุ้มครองการเสียชีวิตเฉพาะกาลนี้ จะมีระยะเวลาของการคุ้มครองเท่ากับสัญญาประกันชีวิต ซึ่งโดยทั่วไปแล้วผู้



เอาประกันภัยจะซื้อเฉพาะกับกรมธรรม์แบบสะสมทรัพย์เท่านั้น และจำนวนเงินเอาประกันภัย จะกำหนดให้เท่ากับจำนวนเงินเอาประกันของสัญญาประกันชีวิตหรือเป็นจำนวนเท่าเช่น 2 เท่า หรือ 3 เท่า เป็นต้น

2. สัญญาเพิ่มเติมยกเว้นการชำระเบี้ยประกันภัย (waiver of Premium for Disability Benefit) สัญญาแบบนี้เป็นการให้ความคุ้มครองแก่ผู้เอาประกันภัยที่ไม่สามารถทำงานได้ต่อไป เพราะการทุพพลภาพไม่ว่าจะเกิดจากอุบัติเหตุหรือโรคร้ายไข้เจ็บใดๆ อันเป็นเหตุให้ขาดรายได้และไม่สามารถชำระเบี้ยประกันต่อไปได้ บริษัทจะยกเว้นเบี้ยประกันทั้งหมดที่ผู้เอาประกันภัยชำระให้ตลอดไป โดยที่กรมธรรม์ของผู้เอาประกันภัยยังคงมีผลบังคับต่อไป

3. สัญญาเพิ่มเติมคุ้มครองโรคร้ายแรง (Dead Deceased) สัญญาแบบนี้จะให้ความคุ้มครองกรณีที่ผู้เอาประกันภัยเป็นโรคร้ายแรงที่กำหนด เช่น เป็นโรคมะเร็ง อัมพาต หรือมีการผ่าตัดเปลี่ยนอวัยวะที่สำคัญ (หัวใจ ปอด ตับ เป็นต้น) โดยบริษัทจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยให้หากผู้เอาประกันภัยเป็นโรคร้ายแรงที่กำหนดนั้น

4. สัญญาเพิ่มเติมคุ้มครองผู้ชำระเบี้ยประกันภัย (Payor Benefit) เป็นสัญญาที่ให้ความคุ้มครองการเสียชีวิตและการทุพพลภาพถาวรสิ้นเชิงของบิดาหรือมารดา ซึ่งเป็นผู้ชำระเบี้ยประกันภัยให้แก่ผู้เอาประกันภัยที่เป็นผู้เยาว์ กล่าวคือหากบิดาหรือมารดาซึ่งเป็นผู้ชำระเบี้ยประกันภัยแทนบุตรซึ่งเป็นผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตลงหรือตกเป็นบุคคลทุพพลภาพถาวรสิ้นเชิง บริษัทจะยกเว้นการชำระเบี้ยประกันภัยของกรมธรรม์ของผู้เยาว์นั้น ตลอดระยะเวลาของสัญญาที่เหลืออยู่เสมือนว่ากรมธรรม์ของผู้เยาว์นั้นยังมีการชำระเบี้ยประกันภัยเป็นปกติทุกประการ

### 3.6 สถานะการประกันชีวิตในประเทศไทย

ธุรกิจประกันชีวิตในปีพ.ศ. 2553 มีเบี้ยประกันภัยรับรวมจำนวนทั้งสิ้น 84,778 ล้านบาท ซึ่งขยายตัวร้อยละ 17.32 เมื่อเทียบกับปี 2552 (ค.ป.ก., 2553) สำหรับภาพรวมธุรกิจในปี 2554 ทิศทางเศรษฐกิจจะเติบโตในอัตราที่ช้าลง ประกอบกับมีความผันผวนมากขึ้นจากปัญหาเศรษฐกิจและความขัดแย้งทางการเมืองของประเทศต่างๆ ซึ่งส่งผลทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อการค้าและการลงทุนในระดับประเทศ รวมถึงความเชื่อมั่นและอำนาจซื้อของประชาชนในประเทศที่สำคัญอัตราการเพิ่มขึ้นของธุรกิจประกันใหม่ ยังคาดว่า เผชิญความท้าทายจากสมรรถุการแข่งชันที่เข้มข้นขึ้นกับผลิตภัณฑ์เงินฝากที่ธนาคารพาณิชย์ต่างทยอยนำเสนอเข้าสู่ตลาดด้วยอัตราผลตอบแทนและเงื่อนไขที่จูงใจขึ้นกว่าปีก่อน กระนั้นจุดเด่นของประกันชีวิตที่เน้นสิทธิประโยชน์ทางภาษีและการมองความคุ้มครองในระยะยาว ท่ามกลางการตระหนักรู้และยอมรับบทบาทของการประกันชีวิตที่เพิ่มขึ้น ตลอดจนการปรับกลยุทธ์การขายของธนาคารพาณิชย์ช่วยให้ธุรกิจประกันชีวิตในภาพรวมสามารถเติบโตอย่างต่อเนื่อง (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย , 2553)

สัดส่วนของเบี้ยประกันชีวิตต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติของประเทศไทยเปรียบเทียบกับประเทศต่างๆ ที่มีเบี้ยประกันชีวิตต่อประชากรที่สูง ซึ่งประเทศเหล่านี้เป็นประเทศที่พัฒนาแล้ว ซึ่งประเทศที่มีเบี้ยประกันชีวิตต่อประชากรสูง ทำให้ประเทศมีเงินไว้สำหรับไปลงทุนในหน่วยเศรษฐกิจอื่นๆ ซึ่งประเทศเหล่านี้จึงไม่ต้องไปกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินต่างประเทศ ตารางที่ 3.1 สำหรับประเทศไทยมีเบี้ยประกันชีวิตต่อราย 77.2 ดอลลาร์สหรัฐ เมื่อเทียบกับส่วนเบี้ยประกันต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติประเทศไทยมีร้อยละ 1.8 ซึ่งถือว่าอัตราเบี้ยประกันชีวิตต่อรายถือว่าน้อยมาก เมื่อเทียบกับประเทศที่พัฒนาแล้วอย่าง เช่น ประเทศอังกฤษ ประเทศญี่ปุ่น และประเทศเกาหลีใต้ เป็นต้น ซึ่งประเทศเหล่านี้มีเบี้ยประกันชีวิตต่อรายสูง สำหรับประเทศไทยซึ่งเป็นประเทศกำลังพัฒนา ดังนั้น โอกาสของธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทยยังสามารถที่จะขยายการเติบโตได้อีกมาก

ตารางที่ 3.1 ตารางเปรียบเทียบสัดส่วนของเบี้ยประกันชีวิตต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติและมูลค่าเบี้ยประกันชีวิตต่อคน ปีพ.ศ. 2551

(หน่วย : ดอลลาร์สหรัฐ)

ประเทศ	เบี้ยประกันชีวิตต่อประชากร 1 ราย	สัดส่วนเบี้ยประกันชีวิตต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ
ไต้หวัน	2,288.1	13.3
อังกฤษ	5,582.1	12.8
แอฟริกาใต้	707	12.5
เกาหลีใต้	1,347.7	8
ฮ่องกง	2,929.6	9.9
ญี่ปุ่น	2,869.5	7.6
สิงคโปร์	2,549	6.3
อินเดีย	41.2	4
มาเลเซีย	225.9	2.8
ไทย	77.2	1.8
จีน	71.7	2.2
อินโดนีเซีย	20.1	0.9

ที่มา : สมาคมประกันชีวิตไทย (2552)

จากตารางที่ 3.2 บริษัทประกันชีวิตในประเทศไทย ปีพุทธศักราช 2553 มีบริษัทประกันชีวิตทั้งหมด 24 บริษัท ที่มีการดำเนินธุรกิจรับประกันชีวิต

จากตารางที่ 3.3 จำนวนกรมธรรม์ประกันชีวิตในประเทศไทยที่มีผลบังคับตั้งตั้งแต่ปีพ.ศ. 2542-2552 จำนวนกรมธรรม์ประกันชีวิต มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นต่อเนื่องทุกๆ ปี แต่เมื่อเทียบกับจำนวนประชากรทั้งหมดในประเทศ ถือว่ามีสัดส่วนต่อการถือครองกรมธรรม์จำนวนน้อยและการเพิ่มขึ้นของอัตราการถือครองกรมธรรม์ประกันชีวิตนั้น ซึ่งทำให้ธุรกิจประกันชีวิตมีการขยายได้ตามทิศทางของเศรษฐกิจในประเทศ



ตารางที่ 3.2 บริษัทประกันชีวิตในประเทศไทย ณ ปีพ.ศ. 2553

ลำดับที่	บริษัทประกันชีวิต	ลำดับที่	บริษัทประกันชีวิต
1	A.I.A.	13	อาคเนย์ประกันชีวิต
2	ไทยประกันชีวิต	14	ฟินันซ่าประกันชีวิต
3	เมืองไทยประกันชีวิต	15	ไทยคาร์ดิฟประกันชีวิต
4	กรุงเทพประกันชีวิต	16	เจนเนอราลี่ประกันชีวิต
5	ไทยพาณิชย์นิวยอร์กไลฟ์	17	เอช ไลฟ์ แอชชัวรันซ์
6	อยุธยา อลิอันซ์ ซี.พี.	18	แมนูไลฟ์ประกันชีวิต
7	กรุงไทย - แอกซ่า	19	โตเกียวมารีนประกันชีวิต
8	ไอเอ็นจี ประกันชีวิต	20	แอ็ดวานซ์ ไลฟ์
9	ไทยสมุทรประกันชีวิต	21	สยามซัมซุงประกันชีวิต
10	ประกันชีวิตนครหลวงไทย	22	สยามประกันชีวิต
11	ธนาชาติประกันชีวิต	23	สหประกันชีวิต
12	พรุเด็นเชียล	24	บางกอกสหประกันชีวิต

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการกำกับส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) (2553)

ตารางที่ 3.4 ช่องทางของการจำหน่ายประกันชีวิต ถือว่าเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญต่อการแข่งขันในธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทย ช่องทางการจำหน่ายผ่านธนาคารพาณิชย์ยังคงรักษาส่วนทางการตลาดในการเป็นผู้นำด้านการขายฐานธุรกิจใหม่อย่างเหนียวแน่น ด้วยส่วนแบ่งตลาด 53.1% เพิ่มขึ้นจาก 49.5% ในปีพ.ศ.2552 ในขณะที่ช่องทางการขายผ่านทางตัวแทนประกันชีวิตที่อดีตเคยเป็นผู้นำด้านการตลาดมีส่วนแบ่งลดลงจาก 43.6% ในปีพ.ศ.2552 เป็น 40.5 % ซึ่งในอนาคตธุรกิจประกันชีวิตจะมีการแข่งขันกันสูง เพราะบริษัทประกันชีวิตที่อาศัยช่องทางการจำหน่ายผ่านตัวแทนเป็นหลักจะต้องมีการปรับกลยุทธ์ เพื่อแข่งขันกับการจำหน่ายผ่านธนาคารที่มีความได้เปรียบหลายด้าน เช่น ข้อมูลทางการเงินของลูกค้า ความน่าเชื่อถือและชื่อเสียงของบริษัท

ตารางที่ 3.3 ตารางสถิติกรรมกรรมประกันชีวิตที่มีผลบังคับสิ้นปี พ.ศ. 2542 - 2552

ปี	จำนวนกรรมกรรม (ฉบับ)	จำนวนประชากร (ล้านคน)	อัตรกรรมกรรม ต่อประชากร (%)
2542	7,375,916	61.8	11.94
2543	7,772,644	61.88	12.56
2544	8,331,702	62.31	13.37
2545	8,957,401	62.80	14.26
2546	9,659,296	63.08	15.31
2547	10,383,640	61.97	16.76
2548	11,183,758	62.42	17.29
2549	12,083,566	62.83	19.23
2550	13,092,019	63.04	20.77
2551	14,174,401	63.40	22.36
2552	15,208,885	63.53	23.94

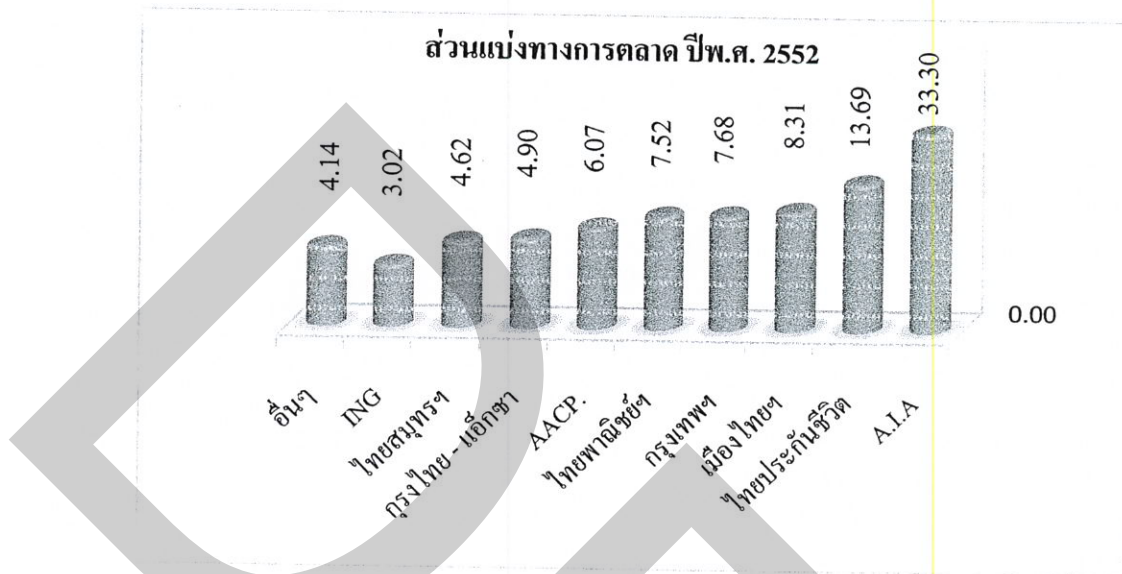
หมายเหตุ : จำนวนประชากรที่ลดลงในปี 2547 เนื่องจากมีการแก้ไขปรับปรุงทะเบียนราษฎรที่วราชอาณาจักรซึ่งมีชื่อเกินและซ้ำซ้อน  
ที่มา : สมาคมประกันชีวิตไทย

ตารางที่ 3.4 ตารางเปรียบเทียบช่องทางการจำหน่ายกรรมกรรมประกันชีวิตปี พ.ศ. 2552 - 2553

ช่องทางการจำหน่ายประกันชีวิต	ปี	
	2552	2553
ธนาคารพาณิชย์	49.5	53.1
ตัวแทนประกันชีวิต	43.6	40.5
ช่องทางอื่นๆ	6.9	6.4
รวม	100	100

ที่มา : ศูนย์วิจัยกสิกรไทย (2553)

ภาพที่ 3.1 แสดงส่วนทางการตลาดของธุรกิจประกันชีวิตปีพ.ศ. 2552



ที่มา : สมาคมประกันชีวิตไทย (2552)

จากภาพที่ 3.1 ส่วนแบ่งทางการตลาดประกันชีวิตยังคงเป็นของบริษัท อเมริกัน อินเตอร์เนชั่นแนล แอสชูรันส์ จำกัด (A.I.A) ซึ่งครองส่วนแบ่งทางการตลาดอันดับหนึ่งมาตลอดทุกปีที่ร้อยละ 33.3 รองลงมาบริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด ร้อยละ 13.69 และบริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) ร้อยละ 8.31 ตามลำดับ



## บทที่ 4 ผลการศึกษา

การศึกษาครั้งนี้ เป็นการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร ได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากประชาชนที่อาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร โดยใช้แบบสอบถามจำนวน 183 ชุด เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลตั้งแต่เดือน มกราคม – กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2554

การศึกษาครั้งนี้แบ่งวิเคราะห์ข้อมูลตามวัตถุประสงค์ของการศึกษา โดยมีกรอบการวิเคราะห์ข้อมูลแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

1. การวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐาน ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพ อาชีพ และรายได้
2. การวิเคราะห์ผลกระทบของตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม โดยแบบจำลองโลจิท (Logit Model)

### 4.1 การวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐาน

ตารางที่ 4.1 จำนวนตัวอย่างที่ตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มและไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม จำแนกตามเพศ

เพศ	ประเภทการตัดสินใจ (คน)		
	ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม	ไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม	รวม
เพศชาย	55 (30.1%)	34 (18.6%)	89 (48.6%)
เพศหญิง	57 (31.1%)	37 (20.2%)	94 (51.4%)
รวม	71 (38.8%)	112 (61.2%)	183 (100%)

ที่มา : จากการสำรวจ

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่าง 183 คน จำแนกตามเพศพบว่าร้อยละ 51.4 เป็นเพศหญิง และร้อยละ 48.6 เป็นเพศชาย

กลุ่มตัวอย่างที่ตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดพบว่า ร้อยละ 31.1 เป็นเพศหญิง และร้อยละ 30 เป็นเพศชาย

ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่ตัดสินใจไม่ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดพบว่าร้อยละ 20.2 เป็นเพศหญิง และร้อยละ 18.6 เป็นเพศชาย

ตารางที่ 4.2 จำนวนตัวอย่างที่ตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มและไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม  
จำแนกตามอายุ

อายุ (ปี)	ประเภทการตัดสินใจ (คน)		
	ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม	ไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม	รวม
น้อยกว่า 26	2 (1.1%)	9 (4.9%)	11 (6.0%)
26 - 35	13 (7.1%)	31 (16.9%)	44 (24.0%)
36 - 45	30 (16.4%)	37 (20.2%)	67 (36.6%)
46 - 55	19 (10.4%)	27 (14.8%)	46 (25.1%)
56 - 65	7 (3.8%)	8 (4.4%)	15 (8.2%)
รวม	71 (38.8%)	112 (61.2%)	183 (100%)

ที่มา : จากการสำรวจ

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่าง 183 คน จำแนกตามอายุพบว่าร้อยละ 36.6 มีอายุระหว่าง 36 – 45 ปี รองลงมาร้อยละ 25.1 มีอายุระหว่าง 46 – 55 ปี และร้อยละ 24 มีอายุระหว่าง 26 – 35 ปี ตามลำดับ

กลุ่มช่วงของอายุที่ตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดพบว่าร้อยละ 16.4 มีอายุระหว่าง 36 – 45 ปี รองลงมาร้อยละ 10.4 มีอายุระหว่าง 46 – 55 ปี และร้อยละ 7.1 มีอายุระหว่าง 26 – 35 ปี

ส่วนกลุ่มช่วงของอายุที่ตัดสินใจไม่ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดพบว่าร้อยละ 20.2 มีอายุระหว่าง 36 – 45 ปี รองลงมาร้อยละ 16.9 มีอายุระหว่าง 26 – 35 ปี และร้อยละ 14.8 มีอายุระหว่าง 46 – 55 ปี

ในแต่ละช่วงของอายุจะมีการตัดสินใจในการซื้อหรือไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่มที่แตกต่างกันไป โดยในช่วงที่อายุน้อยจนถึงช่วงอายุ 35 ปี การซื้อประกันชีวิตเพิ่มจะมีสัดส่วนน้อยเมื่อเทียบกับกลุ่มที่มีอายุ 35 ปีขึ้นไป ซึ่งอาจเป็นเพราะยังไม่เห็นความจำเป็นของการซื้อประกันชีวิตเพิ่ม ซึ่งอาจจะมีรายได้น้อยจึงทำให้ไม่สามารถที่จะชำระเบี้ยประกันที่เพิ่มขึ้นได้ และเมื่อเข้าสู่ในช่วงอายุ 36 ปี จนถึงอายุ 65 ปี มีสัดส่วนของการซื้อประกันชีวิตเพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้อาจเป็นเพราะเมื่อมีอายุมากขึ้น ซึ่งต้องความรับผิดชอบต่อครอบครัวและคำนึงถึงการซื้อประกันชีวิตเพิ่มเพื่อการออมเงินไว้ใช้จ่ายในยามเกษียณอายุหรือเพื่อซื้อหลักประกันความเสี่ยงภัยในชีวิตให้กับครอบครัว

ตารางที่ 4.3 จำนวนตัวอย่างที่ตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มและไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม  
จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	ประเภทการตัดสินใจ (คน)		
	ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม	ไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม	รวม
ต่ำกว่าปริญญาตรี	22 (12.0%)	67 (36.6%)	89 (48.6%)
ปริญญาตรีขึ้นไป	49 (26.8%)	45 (24.6%)	94 (51.4%)
รวม	71 (38.8%)	112 (61.2%)	183 (100%)

ที่มา : จากการสำรวจ

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่าง 183 คน จำแนกตามระดับการศึกษาพบว่าร้อยละ 51.4 มีการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป และร้อยละ 48.6 มีการศึกษาต่ำกว่าระดับปริญญาตรี

กลุ่มตัวอย่างที่ตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดพบว่า ร้อยละ 26.8 มีการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป และร้อยละ 12 มีการศึกษาต่ำกว่าระดับปริญญาตรี

ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่ตัดสินใจไม่ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดพบว่าร้อยละ 36.6 มีการศึกษาต่ำกว่าระดับปริญญาตรี และร้อยละ 24.6 มีการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป



ผู้ที่มีระดับการศึกษาสูงขึ้นจะมีความรู้ความเข้าใจในการซื้อประกันชีวิตมากกว่าผู้ที่มี การศึกษาต่ำ ทั้งนี้อาจรวมถึงความสามารถในการหารายได้ที่มากขึ้นด้วย จึงทำให้กลุ่มที่มีการศึกษา ตั้งแต่ระดับปริญญาตรีขึ้นไปจะตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มมากกว่ากลุ่มที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่า ปริญญาตรี

ตารางที่ 4.4 จำนวนตัวอย่างที่ตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มและไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม  
จำแนกตามสถานภาพครอบครัว

สถานภาพครอบครัว	ประเภทการตัดสินใจ (คน)		
	ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม	ไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม	รวม
สถานภาพโสด	19 (10.4%)	42 (23.0%)	61 (33.3%)
สถานภาพสมรส	50 (27.3%)	64 (35.0%)	114 (62.3%)
สถานภาพหม้าย	2 (1.1%)	6 (3.3%)	8 (4.4%)
รวม	71 (38.8%)	112 (61.2%)	183 (100%)

ที่มา : จากการสำรวจ

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่าง 183 คน จำแนกตามสถานภาพครอบครัวพบว่าร้อยละ 62.3 มีสถานภาพสมรส รองลงมาร้อยละ 33.3 มีสถานภาพโสด และร้อยละ 4.4 มีสถานภาพหม้าย กลุ่มตัวอย่างที่ตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดพบว่า ร้อยละ 27.3 มีสถานภาพสมรส รองลงมาร้อยละ 10.4 มีสถานภาพโสด

ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่ตัดสินใจไม่ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด พบว่าร้อยละ 35 มีสถานภาพสมรส รองลงมาร้อยละ 23 มีสถานภาพโสด

การตัดสินใจซื้อประกันชีวิตส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส เนื่องจากผู้ที่มีสถานภาพ สมรสอาจจะมีภาระที่ต้องรับผิดชอบมากกว่าผู้ที่มีสถานภาพ โสด จึงให้มีการซื้อประกันเพื่อความ ค้ำประกันสมาชิกในครอบครัว

ตารางที่ 4.5 จำนวนตัวอย่างที่ตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มและไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม  
จำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	ประเภทการตัดสินใจ (คน)		
	ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม	ไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม	รวม
ราชการ	19 (10.4%)	26 (14.2%)	45 (24.6%)
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	6 (3.3%)	11 (6.0%)	17 (9.3%)
พนักงานบริษัทเอกชน	19 (10.4%)	38 (20.8%)	56 (31.1%)
ธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย	23 (12.6%)	18 (9.8%)	41 (22.4%)
อาชีพอื่นๆ	4 (2.2%)	19 (10.4%)	23 (12.6%)
รวม	71 (38.8%)	112 (61.2%)	183 (100%)

ที่มา : จากการสำรวจ

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่าง 183 คน จำแนกตามอาชีพพบว่าร้อยละ 31.1 อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน รองลงมาร้อยละ 24.6 อาชีพราชการ และร้อยละ 22.4 อาชีพธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย

อาชีพที่ตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดพบว่าร้อยละ 12.6 มีอาชีพธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย รองลงมาร้อยละ 10.4 มี 2 อาชีพ คือ มีอาชีพราชการและอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน

ส่วนอาชีพที่ตัดสินใจไม่ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดพบว่าร้อยละ 20.8 มีอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน รองลงมาร้อยละ 14.2 มีอาชีพราชการ

อาชีพมีส่วนสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่ม เพราะอาชีพเป็นหลักประกันความมั่นคงของชีวิตและรายได้ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ส่วนอาชีพที่ไม่มีสวัสดิการหรือมีความเสี่ยงต่อการประกอบธุรกิจ ก็อาจจะตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มเพื่อเป็นหลักประกันความเสี่ยงและเพื่อเป็นหลักประกันความมั่นคงให้แก่ตนเองและคนที่ถูกรัก

ตารางที่ 4.6 จำนวนตัวอย่างที่ตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มและไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม  
จำแนกตามรายได้

รายได้ (บาท)	ประเภทการตัดสินใจ (คน)		
	ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม	ไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม	รวม
น้อยกว่า 10,000	7 (3.8%)	28 (15.3%)	35 (19.1%)
10,001 - 25,000	31 (16.9%)	57 (31.1%)	88 (48.1%)
25,001 - 50,000	21 (11.5%)	23 (12.6%)	44 (24.0%)
มากกว่า 50,000	12 (6.6%)	4 (2.2%)	16 (8.7%)
รวม	71 (38.8%)	112 (61.2%)	183 (100%)

ที่มา : จากการสำรวจ

ผลการศึกษพบว่า กลุ่มตัวอย่าง 183 คน จำแนกตามรายได้พบว่าร้อยละ 48.1 มีรายได้ระหว่าง 10,001 – 25,000 บาท รองลงมาร้อยละ 24 มีรายได้ระหว่าง 25,001 – 50,000 บาท และร้อยละ 19.1 มีรายได้น้อยกว่า 10,000 บาท ตามลำดับ

รายได้ต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่างที่ตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มมากที่สุดพบว่าร้อยละ 16.9 มีรายได้ระหว่าง 10,001 – 25,000 บาท รองลงมาร้อยละ 11.5 มีรายได้ระหว่าง 25,001 – 50,000 บาท และร้อยละ 6.6 มีรายได้มากกว่า 50,000 บาท

ส่วนรายได้ต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่างที่ตัดสินใจไม่ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดพบว่าร้อยละ 31.1 มีรายได้ระหว่าง 10,001 – 25,000 บาท รองลงมาร้อยละ 15.3 มีรายได้น้อยกว่า 10,000 บาท

การสำรวจกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อและไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่มเป็นส่วนมากเป็นกลุ่มที่มีรายได้ในช่วงระหว่าง 10,001 – 25,000 บาทต่อเดือน รายได้มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่ม โดยเฉพาะผู้ที่มีรายได้ตั้งแต่ 25,001 บาทต่อเดือนขึ้นไป เพราะว่าผู้ที่มีรายได้สูงจะมีการออมในรูปแบบต่างๆ รวมถึงการออมเงินในรูปแบบการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตด้วยและผู้ที่มีรายได้สูงจะต้องเสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาจึงทำให้มีการซื้อกรมธรรม์แบบที่นำไปลดหย่อนภาษีได้



ตารางที่ 4.7 วัตถุประสงค์ของการตัดสินใจซื้อกรรมกรรมประกันชีวิตเพิ่มของประชาชน  
ในเขตกรุงเทพมหานคร

รูปแบบกรรมกรรม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
คุ้มครองอุบัติเหตุ	20	28.2
คุ้มครองสุขภาพและ โรคร้ายแรง	22	31.0
ลดหย่อนภาษี	20	28.2
อัตราดอกเบี้ย	9	12.6
รวม	71	100

ที่มา : จากการสำรวจ

ผลการศึกษากลุ่มตัวอย่าง 71 คน พบว่าวัตถุประสงค์ของการตัดสินใจเลือกรูปแบบกรรมกรรมร้อยละ 31 แบบคุ้มครองสุขภาพและ โรคร้ายแรง รองลงมาร้อยละ 28.2 มี 2 แบบ คือ แบบคุ้มครองอุบัติเหตุและแบบลดหย่อนภาษี และร้อยละ 12.6 แบบอัตราดอกเบี้ยสูง

#### 4.2 ผลของสมการถดถอยโลจิสติก (Logistic regression analysis)

ในการศึกษาครั้งนี้ เป็นการประมาณการผลกระทบของปัจจัยต่างๆ ที่มีต่อการกำหนดตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่ม โดยตัวแปรตามที่มีลักษณะเป็นข้อมูลเชิงคุณภาพ เมื่อต้องตัดสินใจเลือก 2 ทางเลือก คือ ตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มหรือไม่ตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม โดยสมมติให้ความน่าจะเป็นของการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มหรือไม่ตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม มีรูปแบบเท่ากับความถี่สะสมของการแจกแจงแบบโลจิสติกดังนี้

ผลจากการศึกษาพบว่า ค่า นัยสำคัญของตัวแปรอิสระทุกตัวในสมการ ตารางที่ 4.8 อยู่ในระดับน้อยกว่า 0.05 แสดงว่าตัวแปรอิสระมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อตัวแปรตาม ดังนั้นจึงสามารถแสดงค่าอยู่ในรูปสมการทางสถิติได้ ดังนี้

$$Y = -3.727 + 1.187 \text{ EDU} + 1.492 \text{ OCC1} + 1.676 \text{ OCC4} + 0.628 \text{ INCOME}$$

ตารางที่ 4.8 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ Binary Logistic

Variable	B	S.E	Wald	df	Sig	Exp (β)
EDU	1.187	0.348	11.611	1	0.001	3.279
OCC1	1.492	0.669	4.971	1	0.026	4.445
OCC4	1.676	0.685	5.978	1	0.014	5.345
INCOME	0.628	0.222	8.000	1	0.005	1.875
CONSTANT	-3.727	0.784	22.599	1	0.000	0.024

Classification Table

Observed	Predicted		
	ไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม	ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม	Percentage Correct
Step1 ไม่ซื้อเพิ่ม	93	19	83.0
ซื้อเพิ่ม	33	38	53.5
Overall Percentage			71.6

ที่มา : จากการคำนวณ

จากสมการข้างต้น สามารถนำไปพยากรณ์เกี่ยวกับจำนวนผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มได้ถูกต้องร้อยละ 71.6 และอิทธิพลของตัวแปรแต่ละตัวสามารถอธิบายได้ดังนี้

ระดับการศึกษา (EDU) กลุ่มของตัวอย่างที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไปมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม โดยเครื่องหมายหน้าสัมประสิทธิ์เป็นบวก แสดงว่าเมื่อคนมีการศึกษาสูงขึ้นตั้งแต่ระดับปริญญาตรีขึ้นไป จะมีโอกาสที่จะซื้อประกันชีวิตเพิ่มมากกว่าคนที่มีการศึกษาค่ากว่าปริญญาตรี 3.279 เท่า ทั้งนี้เพราะคนที่มีการศึกษาปริญญาตรีขึ้นไป จะมีโอกาสหารายได้มากกว่าคนที่การศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรีและมีความเข้าใจถึงรูปแบบในการซื้อประกันชีวิต รวมถึงผลประโยชน์ที่จะได้รับจากการทำประกันชีวิต

อาชีพข้าราชการ (OCC1) กลุ่มตัวอย่างที่ประกอบอาชีพราชการมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่ม โดยเครื่องหมายหน้าสัมประสิทธิ์เป็นบวก แสดงว่าอาชีพราชการมีโอกาสตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีอาชีพอื่นๆ เช่น รับจ้างทั่วไป แม่บ้าน ฯลฯ 4.445 เท่า ทั้งนี้เพราะว่าอาชีพราชการมีความมั่นคงของงานและมีรายได้ประจำแน่นอน จึงสามารถวางแผนในการซื้อประกันชีวิตในรูปแบบต่างๆ ได้มากกว่าอาชีพอื่นๆ

อาชีพธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย (OCC4) กลุ่มตัวอย่างที่ประกอบอาชีพอาชีพอิสระ/ค้าขาย มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่ม โดยเครื่องหมายหน้าสัมประสิทธิ์เป็นบวก แสดงว่า อาชีพอิสระ/ค้าขาย มีโอกาสที่จะตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีอาชีพอื่นๆ เช่น รับจ้างทั่วไป แม่บ้าน ฯลฯ 5.345 เท่า ทั้งนี้เพราะว่าอาชีพอิสระ/ค้าขายมีรายได้ค่อนข้างสูงและอาชีพเหล่านี้ไม่มีสวัสดิการต่างๆ เหมือนกับอาชีพราชการ รัฐบาลกิจ เป็นต้น ไม่มีการออมเงินสำหรับเกษียณอายุ ฉะนั้นกลุ่มอาชีพอิสระ/ค้าขาย จึงโอกาสที่จะซื้อประกันชีวิตเพื่อความคุ้มครองรายได้ คุ้มครองธุรกิจ คุ้มครองสุขภาพ และการออมเงิน และสวัสดิการต่างๆ

รายได้ (INCOME) ของกลุ่มตัวอย่างมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มในทิศทางเดียวกัน เนื่องจากเครื่องหมายหน้าสัมประสิทธิ์เป็นบวก แสดงว่าเมื่อรายได้เพิ่มขึ้นหนึ่งบาทต่อเดือน โอกาสที่จะซื้อประกันชีวิตเพิ่มเท่ากับร้อยละ 0.628 เนื่องจากการมีรายได้สูงขึ้นก็เท่ากับเพิ่มความสามารถในการใช้จ่ายได้มากขึ้น รวมถึงค่าใช้จ่ายในการคุ้มครองชีวิตและสุขภาพด้วย



## บทที่ 5

### สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร ในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงความเป็นมาและลักษณะทั่วไปของธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทย เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร และศึกษาถึงนโยบายของรัฐบาลที่สนับสนุนเกี่ยวกับการทำประกันชีวิต รวมทั้งเสนอแนวทางให้กับภาคธุรกิจประกันชีวิต ให้ทราบแนวทางการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มสำหรับประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาจากเอกสารต่างๆ ทั้งในด้านทฤษฎีและข้อมูล จากเว็บไซต์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) สมาคมประกันชีวิตไทย ฯลฯ ส่วนข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์ทั้งหมดได้จากการสำรวจตัวอย่างจากประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 183 ตัวอย่าง และนำข้อมูลจากการวิเคราะห์ทางสถิติ สามารถสรุปผลการศึกษาได้ดังนี้

#### 5.1 ผลการศึกษา

ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพบุคคลกับการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มหรือไม่ตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่ม โดยวิธี Crosstabulation ผลการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง 183 คน ได้ดังนี้

กลุ่มตัวอย่างที่ตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดจำแนกตามเพศพบว่า ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำแนกตามอายุพบว่าส่วนใหญ่อายุระหว่าง 36 – 45 ปี และน้อยสุดมีอายุต่ำกว่า 26 ปี จำแนกตามระดับการศึกษาพบว่าส่วนใหญ่อายุมีการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป จำแนกตามสถานภาพครอบครัวพบว่าส่วนใหญ่อายุมีสถานภาพสมรส และน้อยสุดมีสถานภาพเป็นหม้าย จำแนกตามอาชีพพบว่าส่วนใหญ่อายุมีอาชีพธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย และน้อยสุดมีอาชีพอื่นๆ จำแนกตามรายได้พบว่าส่วนใหญ่อายุมีรายได้ระหว่าง 10,001 – 25,000 บาท และน้อยสุดมีรายได้ต่ำกว่า 10,000 บาท สำหรับวัตถุประสงค์ของการตัดสินใจเลือกรูปแบบของกรมธรรม์พบว่าส่วนใหญ่อายุเลือกแบบคุ้มครองสุขภาพและโรคร้ายแรง และน้อยสุดเลือกแบบอัตราดอกเบี้ยสูง

ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่ตัดสินใจไม่ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด จำแนกตามเพศพบว่า ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำแนกตามอายุพบว่าส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 36 – 45 ปี และน้อยสุดมีอายุระหว่าง 56 - 65 ปี จำแนกตามระดับการศึกษาพบว่าส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับต่ำกว่าปริญญาตรี จำแนกตามสถานภาพครอบครัวพบว่าส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส และน้อยสุดมีสถานภาพหม้าย จำแนกตามอาชีพพบว่าส่วนใหญ่มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน และน้อยที่สุดมีอาชีพเป็นพนักงานรัฐวิสาหกิจ และจำแนกตามรายได้พบว่าส่วนใหญ่มีรายได้ระหว่าง 10,001 – 25,000 บาทต่อเดือน และน้อยสุดมีรายได้มากกว่า 50,000 บาทต่อเดือน

ผลการทดสอบสมมติฐานระหว่างตัวแปร จากแบบจำลองโลจิท (Logit model) พบว่า ตัวแปรที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 หรือที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ประกอบด้วยตัวแปรดังนี้ คือ ระดับการศึกษาปริญญาตรีขึ้นไป อาชีพราชการ อาชีพธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย และรายได้ ส่วนตัวแปรที่ไม่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติประกอบด้วยตัวแปรทางด้าน เพศ อายุ อาชีพ พนักงานรัฐวิสาหกิจ อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน และสถานภาพครอบครัว

## 5.2 อภิปรายผล

จากผลการศึกษาสามารถอภิปรายผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรได้ ดังนี้ ระดับการศึกษา มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม เมื่อคนมีการศึกษาสูงขึ้นตั้งแต่ระดับปริญญาตรีขึ้นไปจะมีโอกาสที่จะซื้อประกันชีวิตเพิ่มมากกว่าคนที่มีการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ อรอนงค์ สนธิไทย (2552) ซึ่งสรุปว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจออมเงินแบบประกันชีวิต คือ เมื่อระดับการศึกษาสูงขึ้นคนจะตัดสินใจออมแบบประกันชีวิต ซึ่งมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน แต่ขัดแย้งกับงานวิจัยของ ไพริน ศิริพงษ์ สักดี (2546) ซึ่งสรุปว่า ระดับการศึกษาไม่มีผลต่อการทำประกันชีวิต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

อาชีพราชการ เครื่องหมายหน้าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรอาชีพราชการเป็นบวก แสดงว่า อาชีพราชการมีโอกาสตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีอาชีพอื่นๆ เช่น รับจ้างทั่วไป แม่บ้าน ฯลฯ เนื่องจากอาชีพราชการมีความมั่นคงด้านรายได้มากกว่าเมื่อเทียบกับอาชีพอื่นๆ

อาชีพธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย เครื่องหมายหน้าสัมประสิทธิ์ของอาชีพธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย เป็นบวก แสดงว่า มีโอกาสที่จะตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีอาชีพอื่นๆ เช่น รับจ้างทั่วไป แม่บ้าน ฯลฯ ซึ่งผลการศึกษาสอดคล้องกับงานวิจัยของ นพินดา หาญจริง (2549) ซึ่งสรุปว่า ตัวแปรที่มีนัยสำคัญทางสถิติต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของผู้ที่อยู่ในวัยทำงานในเขตกรุงเทพมหานครคือ อาชีพธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย



รายได้มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม แสดงว่าเมื่อประชาชนมีรายได้เพิ่มขึ้นหนึ่งบาทต่อเดือน โอกาสที่จะซื้อประกันชีวิตจะเพิ่มขึ้นเท่ากับร้อยละ 0.628 เนื่องจากการมีรายได้สูงขึ้นก็เท่ากับเพิ่มความสามารถในการใช้จ่ายได้มากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับอิทธิพลของรายได้ คุณภาพของผู้บริโภคจะเกิดขึ้น ก็ต่อเมื่อเส้นความพอใจตัดกับเส้นงบประมาณ ณ จุดคุณภาพจะทำให้ผู้บริโภคได้รับความพอใจสูงสุด ในการจัดสรรงบประมาณที่ตนถืออยู่ เพื่อซื้อสินค้าและบริการต่างๆ และคุณภาพจะเปลี่ยนแปลงอีกครั้ง เมื่อมีรายได้สูงขึ้นการบริโภคจะสูงตามไปด้วยจนกว่าจะเกิดคุณภาพอีกครั้ง และการบริโภคตามทฤษฎีวงจรชีวิตของการบริโภคนั้น เมื่อคนอยู่ในช่วงวัยทำงานจะสามารถหารายได้เพื่อใช้จ่ายในการบริโภคและการออม เมื่อเข้าสู่วัยเกษียณอายุคนจะมีรายได้ลดน้อยลงเรื่อยๆ จนกระทั่งไม่มีรายได้ ดังนั้น ผลการศึกษาเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับทฤษฎีวงจรชีวิตของการบริโภค ซึ่งหมายความว่า คนที่มีรายได้ในช่วงวัยทำงานจะมีการออมเงินเพื่อเก็บไว้ใช้ในยามจำเป็นและในยามเกษียณอายุ หรือเมื่อมีรายได้มากขึ้นจะต้องเสียภาษีเพิ่มขึ้นด้วย โดยมีการซื้อประกันชีวิตแบบสำหรับลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาและแบบออมทรัพย์ซึ่งเป็นการออมเงินในระยะยาวอีกด้วย ผลการศึกษานี้สอดคล้องกับงานวิจัยของ นพินดา หาญจริง (2549) และอรอนงค์ สนธิไทย (2552) ซึ่งสรุปว่า รายได้ มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับการทำประกันชีวิต แต่ขัดแย้งกับงานวิจัยของ ไพริน ศิริพงษ์ศักดิ์ (2546) สรุปว่า รายได้ของผู้ตอบแบบสอบถาม ไม่มีความสัมพันธ์กับการทำประกันชีวิตอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

### 5.3 ข้อเสนอแนะ

จากผลการศึกษาแนวทางสำหรับการส่งเสริมให้ประชาชนในเขตกรุงเทพมหานครซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม เสนอได้ดังนี้

5.3.1 การตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม มีความสัมพันธ์กับผู้ที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป ซึ่งคนที่มีการศึกษาสูงขึ้นไปมีโอกาสในการหารายได้ในอนาคตมากกว่าคนที่มีการศึกษาดำกว่าปริญญาตรี ดังนั้นควรมีการประชาสัมพันธ์ข้อมูลเกี่ยวกับการส่งเสริมการทำประกันชีวิต สำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป เช่น ในมหาวิทยาลัย ห้างสรรพสินค้า เป็นต้น โดยจัดในรูปแบบต่างๆ เช่น การให้ส่วนลดจากค่าคอมมิชชันในปีแรก หรือการแถมประกันแบบอนุสัญญาเพิ่มเติม 1 ปี เป็นต้น เพื่อแรงจูงใจในการซื้อประกันชีวิตเพิ่ม

5.3.2 อาชีพราชการและอาชีพธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย พบว่า มีความสัมพันธ์กับการซื้อประกันชีวิตเพิ่ม ดังนั้นบริษัทประกันชีวิตควรมีการประชาสัมพันธ์เผยแพร่ข้อมูลข่าวสารการทำประกัน



ชีวิตหรือจัดนิทรรศการเกี่ยวกับการซื้อประกันชีวิตเพิ่มให้กับกลุ่มอาชีพเหล่านี้ให้มากขึ้น โดยเฉพาะตลาดในองค์กรราชการและในกลุ่มที่ประกอบธุรกิจส่วนตัวค้าขาย

5.3.3 การซื้อประกันชีวิตเพิ่มมีความสัมพันธ์กับรายได้ ถ้าภาครัฐรักษาเสถียรภาพของเศรษฐกิจได้และมีการส่งเสริมการจ้างงานสร้างรายได้ให้กับประชาชน ซึ่งจะทำให้คนมีโอกาสในการหารายได้เพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะกับประชาชนกลุ่มที่มีรายได้มากกว่า 25,000 บาท ต่อเดือน ก็จะมีโอกาสซื้อประกันชีวิตเพิ่มมากขึ้น เพราะการส่งเสริมให้ประชาชนทำประกันชีวิตเพิ่มขึ้นยังจะได้ผลประโยชน์ต่อระบบเศรษฐกิจในระดับจุลภาคและมหภาค

5.3.4 ภาครัฐและบริษัทประกันชีวิตควรพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ให้ความคุ้มครองหลากหลายรวมอยู่ในกรมธรรม์เดียวกัน ให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และความต้องการในการซื้อประกันชีวิตเพิ่มของประชาชนในวัยสูงวัยให้มากขึ้น เช่น การคุ้มครองสุขภาพและคุ้มครองโรคร้ายแรง ถ้าประชาชนซื้อประกันชีวิตมากขึ้นจะทำให้รัฐสามารถลดภาระด้านค่าใช้จ่ายรักษาพยาบาลและภาระด้านอื่นๆ ได้อีกด้วย

#### 5.4 ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

5.4.1 การศึกษาในครั้งต่อไป ควรมีการศึกษาเพิ่มเติมเกี่ยวกับความพึงพอใจในปัจจัยด้านอื่นๆ เช่น ความพอใจด้านการบริการของบริษัทประกันชีวิต ตัวแทน แบบประกันชีวิตที่ถือครองอยู่ จำนวนวงเงินความคุ้มครองชีวิต และเบี้ยประกันที่ชำระต่อปี ของกลุ่มตัวอย่าง

5.4.2 ควรศึกษานอกเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลหรือในจังหวัดต่างๆ ซึ่งอาจเป็นกรณีศึกษาของจังหวัดใหญ่ๆ เช่น เชียงใหม่ สงขลา นครราชสีมา เป็นต้น เพราะจังหวัดใหญ่ประชากรอาศัยอยู่จำนวนมากและมีการจ้างงานมากกว่าจังหวัดเล็กๆ จึงทำให้มีโอกาสในการซื้อประกันชีวิตเพิ่มมากขึ้น

ด

ร

บรรณานุกรม

ค

## บรรณานุกรม

### ภาษาไทย

#### หนังสือ

- กัลยา วานิชย์บัญชา. (2553). การวิเคราะห์สถิติขั้นสูงด้วย SPSS For Windos. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ธานินทร์ ศิลป์จารุ. (2550). การวิจัยและวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติด้วย SPSS. กรุงเทพฯ: วี.อินเตอร์พริ้นท์.
- นราทิพย์ ชุตินวงศ์. (2544). หลักเศรษฐศาสตร์ I :จุลเศรษฐศาสตร์. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- บุษรา อึ้งภากรณ์. (2541). การประกันภัย. กรุงเทพฯ: ห้างหุ้นส่วนจำกัด ส. มงคลการพิมพ์.
- รัตนา สายคณิต. (2540). มหเศรษฐศาสตร์ :จากทฤษฎีสู่นโยบาย. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สุธรรม พงษ์สำราญ. (2542). หลักการประกันชีวิต. กรุงเทพฯ: โอเดียนสโตร์.
- อัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ. (2552). หลักการประกันภัย. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช.

#### วิทยานิพนธ์

- นพินดา หาญจริง. (2549). ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของผู้ที่อยู่ในวัยทำงานในเขตกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิตคณะเศรษฐศาสตร์. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- มาลินี เชมฐ์โชติศักดิ์. (2534). ปัจจัยที่มีผลการทำประกันชีวิตในประเทศไทย. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต คณะเศรษฐศาสตร์. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ศราวุฑู คุมพเสวด. (2550). วิเคราะห์ความสัมพันธ์ของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการสร้างเบี้ยประกันของตัวแทนประกันชีวิต กรณีศึกษา : บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต คณะเศรษฐศาสตร์. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- อรอนงค์ สนธิไทย. (2552). พฤติกรรมการออมและปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจออมเงินประเภทประกันชีวิต แบบสะสมทรัพย์ในเขตกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต คณะเศรษฐศาสตร์. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต.



## เอกสารอื่นๆ

ธารณี นันธิกาญจน์. (2547). **ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของคนไทยในเขต**

**กรุงเทพมหานคร. ภาคนิพนธ์ เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต กรุงเทพฯ :**

**สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.**

พุดชงษ์ นิจบรณ. (2546). **ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต. ภาคนิพนธ์ เศรษฐศาสตร**

**มหาบัณฑิต กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยรามคำแหง.**

ไพริน ศิริพงษ์ศักดิ์. (2546). **ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของผู้เอา**

**ประกัน. ภาคนิพนธ์ เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต กรุงเทพฯ : สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหาร.**

**ราเชนทร์ ชินทยารังสรรค์และบันลือศักดิ์ ปุสสร้างสี. (2535). เบี้ยประกันกับการพัฒนาประเทศ.**

**รายงานผลการวิจัยเสนอต่อกรมประกันภัย กระทรวงพาณิชย์.**

เสกสรร สุประดิษฐ์. (2551). **ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่ม กรณีศึกษา บริษัท**

**นิวยอร์กไลฟ์ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน). ภาคนิพนธ์ เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต**

**กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยรามคำแหง.**

ศราวุธ ณ นคร. (2546). **ปัจจัยกำหนดปริมาณซื้อประกันชีวิตของคนไทยเพิ่ม. ภาคนิพนธ์**

**เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยรามคำแหง.**

## สารสนเทศจากสื่ออิเล็กทรอนิกส์

ธนาคารแห่งประเทศไทย. รายงานเศรษฐกิจในรอบปี 2553.

สืบค้นเมื่อ 10 มีนาคม 2554, จาก

[http://www.bot.or.th/Thai/EconomicConditions/Thai/report/Pages/econ\\_yearly.aspx](http://www.bot.or.th/Thai/EconomicConditions/Thai/report/Pages/econ_yearly.aspx)

สมาคมประกันชีวิตไทย. รายงานประจำปี 2552 .

สืบค้นเมื่อ 10 มีนาคม 2554, จาก

<http://www.tlaa.org/www/th/news/detail.php?menuid=127&cat=&id=224>

สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.). รายงานภาวะ

ธุรกิจประกันภัยไทยปี 2553.

สืบค้นเมื่อ 15 กุมภาพันธ์ 2554 จาก

<http://www.ryt9.com/s/doi/1089500>

สำนักเศรษฐกิจการคลัง. รายงานเศรษฐกิจประเทศไทย ปี2553และ 2554.

สืบค้นเมื่อ 19 พฤศจิกายน 2553 , จาก

[www.mof.go.th/News2010/110.pdf](http://www.mof.go.th/News2010/110.pdf)

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. รายงานการประมาณการเศรษฐกิจประเทศไทย ปี2553และ 2554

สืบค้นเมื่อ 10 , มีนาคม 2554 , จาก

<http://www.kasikornresearch.com/TH/K-Econ%20Analysis/>

รูป

ภาคผนวก



## แบบสอบถาม

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร

เรียน ท่านผู้ตอบแบบสอบถาม

แบบสอบถามนี้มีวัตถุประสงค์ที่จะนำข้อมูลที่รวบรวมได้ไปใช้ในการวิเคราะห์ประกอบการทำวิทยานิพนธ์ สาขาเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์ โดยข้อมูลที่ท่านให้จะเป็นความลับ ในการวิจัย กรุณากรอกแบบสอบถามให้ครบทุกข้อและขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามนี้

กรุณาทำเครื่องหมาย / ลงในช่อง  หน้าข้อความหรือกรอกข้อความลงในช่องว่างที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านหรือข้อเท็จจริงมากที่สุด

## ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคล

1. เพศ

ชาย

หญิง

2. อายุ.....ปี

3. ระดับการศึกษา

ต่ำกว่าปริญญาตรี

ปริญญาตรีขึ้นไป

4. อาชีพ

ข้าราชการ

พนักงานรัฐวิสาหกิจ

พนักงานบริษัทเอกชน

ธุรกิจส่วนตัว / ค้าขาย

อาชีพอื่นๆ.....

5. สถานภาพ

โสด

สมรส

หม้าย

6. ท่านมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน.....บาท

7. ปัจจุบันท่านมีกรรมธรรม์ประกันชีวิตหรือไม่

ใช่

ไม่ใช่

8. ท่านมีกรรมธรรม์ประกันชีวิตจำนวน.....ฉบับ

9. เบี้ยประกันชีวิตที่ท่านต้องชำระต่อปี.....บาท

10. กรรมธรรม์ประกันชีวิตที่ท่านถือครองอยู่รวมทุกฉบับมีวงเงินคุ้มครองจำนวน.....บาท

11. กรรมธรรม์ประกันชีวิตที่ท่านถือครองอยู่เป็นแบบใด

แบบชั่วระยะเวลา

แบบตลอดชีพ

แบบสะสมทรัพย์

แบบเงินรายปี

## ส่วนที่ 2 ทักษะคติในการตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตของประชาชนในเขต กรุงเทพมหานคร

12. ถ้ากรรมธรรม์ประกันชีวิตที่ท่านถือครองอยู่นั้น มีความคุ้มครองไม่ครบถ้วนตามที่ท่านต้องการ เช่น ปริมาณวงเงินคุ้มครองน้อย ไม่มีสวัสดิการต่างๆ เป็นต้น และถ้าท่านจะซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตฉบับอีกฉบับนั้น ท่านจะเลือกรูปแบบกรรมธรรม์ที่มีความคุ้มครองแบบใด

ความคุ้มครองอุบัติเหตุ

ความคุ้มครองสุขภาพ (ค่ารักษาพยาบาล)และคุ้มครองโรคร้ายแรง

ผลประโยชน์ของอัตราดอกเบี้ย

ลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

## ตารางภาคผนวกที่ 1 ผลการวิเคราะห์ Logistic Regression

### Case Processing Summary

Unweighted Cases(a)		N	Percent
Selected Cases	Included in Analysis	183	100.0
	Missing Cases	0	.0
	Total	183	100.0
Unselected Cases		0	.0
Total		183	100.0

a If weight is in effect, see classification table for the total number of cases.

### Dependent Variable Encoding

Original Value	Internal Value
ไม่ซื้อ	0
ซื้อ	1

### Categorical Variables Codings

		Frequency	Parameter coding			
			(1)	(2)	(3)	(4)
อาชีพ	ราชการ	45	1.000	.000	.000	.000
	รัฐวิสาหกิจ	17	.000	1.000	.000	.000
	พนักงาน บริษัทเอกชน	57	.000	.000	1.000	.000
	ธุรกิจส่วนตัว/ ค้าขาย	41	.000	.000	.000	1.000
	อาชีพอื่นๆ	23	.000	.000	.000	.000

## Block 0: Beginning Block

### Classification Table(a,b)

		Observed	Predicted		Percentage Correct
			การซื้อประกันชีวิตเพิ่ม	ไม่ซื้อ	
Step 0	การซื้อประกันชีวิตเพิ่ม	ไม่ซื้อ	112	0	100.0
		ซื้อ	71	0	.0
Overall Percentage					61.2

a Constant is included in the model.

b The cut value is .500



**Variables in the Equation**

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 0 Constant	-.456	.152	9.028	1	.003	.634

**Variables not in the Equation**

		Score	df	Sig.	
Step 0	Variables	EDU	14.463	1	.000
		OCC	10.633	4	.031
		OCC(1)	.295	1	.587
		OCC(2)	.097	1	.756
		OCC(3)	1.041	1	.308
		OCC(4)	6.660	1	.010
		INCOME	15.361	1	.000
		Overall Statistics	32.950	6	.000

**Block 1: Method = Enter****Omnibus Tests of Model Coefficients**

		Chi-square	df	Sig.
Step 1	Step	35.638	6	.000
	Block	35.638	6	.000
	Model	35.638	6	.000

**Model Summary**

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	208.790	.177	.240

Classification Table(a)

	Observed	Predicted		
		การซื้อประกันชีวิตเพิ่ม		Percentage Correct
		ไม่ซื้อ	ซื้อ	
Step 1	การซื้อประกันชีวิตเพิ่ม	ไม่ซื้อ	ซื้อ	
		93	19	83.0
		33	38	53.5
	Overall Percentage			71.6

a The cut value is .500

Variables in the Equation

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1(a)	EDU	1.187	.348	11.611	1	.001	3.279
	OCC			7.552	4	.109	
	OCC(1)	1.492	.669	4.971	1	.026	4.445
	OCC(2)	.810	.835	.942	1	.332	2.249
	OCC(3)	1.117	.667	2.803	1	.094	3.056
	OCC(4)	1.676	.685	5.978	1	.014	5.345
	INCOME	.628	.222	8.000	1	.005	1.875
	Constant	-3.727	.784	22.599	1	.000	.024

a Variable(s) entered on step 1: EDU, OCC, INCOME.

**ประวัติผู้เขียน****ชื่อ-สกุล****วัน เดือน ปี เกิด****สถานที่เกิด****ประวัติการศึกษา**

นายชนากร น่วมไทย

13 มิถุนายน 2525

จังหวัดกำแพงเพชร

สำเร็จการศึกษาพุทธศาสตรบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์

มหาวิทยาลัย มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย