

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจถือครองกรรมกรรมประกันชีวิต
ในเขตกรุงเทพมหานคร

พรพรรณ แก้วชูเงิน

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์

พ.ศ. 2557

Factor Influencing Purchase Intention of Life insurance Policy

In Bangkok

Pornpun Kaewchoogarn

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements

for the Degree of Master of Economics

Department of Economics

Faculty of Economics, Dhurakij Pundit University

2014

หัวข้อวิทยานิพนธ์	ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจถือครองกรรมธรรม์ ประกันชีวิตในเขตกรุงเทพมหานคร
ชื่อผู้เขียน	พรพรรณ แก้วชูเงิน
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์ ดร.เกียรติอนันต์ ล้วนแก้ว
สาขาวิชา	เศรษฐศาสตร์
ปีการศึกษา	2556

บทคัดย่อ

การศึกษาครั้งนี้ เป็นการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการถือครองกรรมธรรม์ฯ ในเขตกรุงเทพมหานคร (ศึกษาเฉพาะการตัดสินใจถือครองกรรมธรรม์ประเภทสามัญรายเดียว) แบ่งตามสถานภาพการทำงาน และระดับการศึกษาที่แตกต่างกัน ได้แก่ลูกจ้างรัฐบาล ลูกจ้างเอกชน และทำงานส่วนตัว ศึกษาทั้งผู้ที่มี และไม่มีกรรมธรรม์ประกันฯ เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการใช้แบบสอบถาม จำนวน 972 ราย การศึกษาครั้งนี้แบ่งการวิเคราะห์ข้อมูลตามวัตถุประสงค์ของการศึกษาแบ่งเป็น 5 ส่วนดังนี้ ส่วนแรกคือ ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนที่สอง ข้อมูลเกี่ยวกับการถือครองกรรมธรรม์ฯ รวมถึงความรู้และทัศนคติที่มีต่อประกันชีวิต ส่วนที่สามการทดสอบค่าความสัมพันธ์ไคสแควร์ (χ^2 - test) เพื่อหาความเป็นอิสระต่อกันของข้อมูล ซึ่งเป็นการทดสอบหาความสัมพันธ์กันระหว่างความต้องการถือครองกรรมธรรม์ฯ กับปัจจัยปัจจัยที่มีผลต่อการถือครองกรรมธรรม์ฯ ส่วนที่สี่การวิเคราะห์ถึงปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจบริโภคกรรมธรรม์ฯ โดยใช้แบบจำลองโลจิต (Logit Model) เพื่อหาความสัมพันธ์ของปัจจัยต่างๆ โดยประมาณค่าสัมประสิทธิ์ของสมการปัจจัยปัจจัยที่มีผลต่อการถือครองกรรมธรรม์ฯ ในปัจจุบัน โดยใช้ Binary Choice Model ซึ่งเป็นรูปแบบจำลองที่ใช้วิเคราะห์ตัวแปรตามที่มีลักษณะเป็นข้อมูลเชิงคุณภาพเมื่อต้องเผชิญกับการตัดสินใจเลือกในทางเลือก 2 ทาง คือ ถือครองกรรมธรรม์ฯ ในปัจจุบัน หรือ ไม่ถือครองกรรมธรรม์ฯ ในปัจจุบัน และส่วนสุดท้ายประมวลปัญหา อุปสรรคและแนวทางการแก้ไข ปัญหา

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 25 ถึง 34 ปี อายุเฉลี่ยเท่ากับ 34.43 ปี ส่วนใหญ่มีสถานภาพโสด ระดับการศึกษาส่วนใหญ่อยู่ในระดับปริญญาตรี มีรายได้จากการทำงานเฉลี่ยเท่ากับ 21,029.21 บาท ต่อเดือน กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ มีสถานภาพการทำงานเป็นลูกจ้างเอกชน มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวโดยประมาณ 4 คน

ส่วนความคิดเห็นเกี่ยวกับการลงทุน จากการสำรวจพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่สามารถทนต่อการขาดทุนได้เล็กน้อย แต่จะหลีกเลี่ยงสถานการณ์ที่จะเกิดการขาดทุนกับโอกาสที่จะได้ผลตอบแทนที่สูงขึ้น และจากข้อความที่กล่าวไว้ว่า " ข้าพเจ้ารับได้กับการลงทุนที่มีโอกาสที่จะขาดทุนในปริมาณที่สูง เมื่อมีโอกาสได้" จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ พบว่าอันดับแรกเป็นกลุ่มตัวอย่างที่ตอบว่า ไม่น่าใจ

นอกจากนี้แล้วจากการสำรวจพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ มีลักษณะนิสัยประเภท ไม่เห็นความแตกต่างของความเลียง และจากการศึกษา ส่วนความต้องการถือครองกรรมธรรม์ฯ ในปัจจุบันและอนาคต พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ ไม่ถือครองกรรมธรรม์ฯ ร้อยละ 63.48 และถือครองกรรมธรรม์ฯ ร้อยละ 36.54 และในส่วนที่ถือครองกรรมธรรม์ฯ มีความเห็นเกี่ยวกับผลประโยชน์อื่นนอกเหนือจากความคุ้มครองชีวิต และพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ถือครองกรรมธรรม์ฯ เพื่อต้องการออมทรัพย์ รองลงมาคือ เพื่อเป็นเงินสะสมให้กับครอบครัว ส่วนการถือครองกรรมธรรม์ฯ ในอนาคต พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ ต้องการถือครองฯ และต้องการถือครองกรรมธรรม์ฯ ควบคู่กับสัญญาเพิ่มเติมอุบัติเหตุ สัญญาเพิ่มเติมสุขภาพ และสัญญาเพิ่มเติมโรคร้ายแรง โดยมีผลประโยชน์อื่นนอกเหนือจากความคุ้มครองชีวิตส่วนบุคคล ได้แก่ ต้องการออมทรัพย์เป็นอันดับแรก ลำดับที่สองคือ ต้องการเงินสะสมให้กับครอบครัว ส่วนสาเหตุที่ต้องการถือครองกรรมธรรม์ฯ ในอนาคต พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ มีรายได้เพิ่มขึ้น แต่สาเหตุที่กลุ่มตัวอย่างไม่ถือครองกรรมธรรม์ฯ เพิ่มขึ้นในอนาคตเนื่องมาจาก แบบประกันชีวิตส่วนบุคคลไม่ตรงกับความต้องการ

ด้านการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภคในการถือครองกรรมธรรม์ฯ ด้วยการหาค่าความสัมพันธ์ไคสแควร์ ของกลุ่มตัวอย่างพบว่าสถานการณ์การถือครองกรรมธรรม์ฯ ในปัจจุบัน มีความสัมพันธ์กับเพศ อายุ สถานภาพสมรส ระดับการศึกษา รายได้จากการทำงานต่อเดือน อาชีพ จำนวนสมาชิกในครัวเรือน และลักษณะนิสัยของการยอมรับความเสี่ยง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

การหาความสัมพันธ์ของปัจจัยต่างๆ โดยการประมาณค่าสัมประสิทธิ์ของสมการปัจจัยที่มีผลต่อการถือครองกรรมธรรม์ฯ ในปัจจุบัน ด้วยแบบจำลองโลจิต (Logit Model) พบว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการถือครองกรรมธรรม์ฯ ในทิศทางเดียวกัน ได้แก่ อาชีพนายจ้างเป็นปัจจัยลำดับแรก ปัจจัยลำดับที่สอง คือ ลักษณะนิสัยของการยอมรับความเสี่ยง ปัจจัยลำดับที่สาม คือ รายได้จากการทำงานต่อเดือน (บาท) และ ปัจจัยลำดับสุดท้าย คือ อายุ ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ($\alpha = 0.05$)

Thesis Title	Factor Influencing Purchase Intention of Life insurance Policy in Bangkok
Author	Pornpun Kaewchoogarn
Thesis Advisor	Dr. Kiatanantha Lounkaew
Department	Economics
Academic Year	2013

ABSTRACT

The present study aims at investigating the factors affecting life insurance purchase intention of potential customers in Bangkok. The sizes and distribution of the 972 samples collected are controlled gender, occupational and education level. government employee, employee of private company and self-employed who has life insurance policy. Five empirical exercises have been carried out. The first is descriptive analysis of the sample to provide overall picture of the data and to draw some preliminary findings. The second relate to insurance literacy and attitudes to towards life insurance of the sample. The third is statistical inference using Chi-Square test (χ^2 - test). The fourth is the use of Logit model to decision making factors that influence life insurance purchase intention; their marginal effects of these influential factors are also calculated obstacles, problem solving evaluation.

The results of study showed that the majority of the samples are female, age between 25 to 34 years, mean average was 34.43 years; most of them are single. For education, Bachelor's degree holder takes a sizable proportion of the sample. Average monthly income is 21,029.21 Baht.

On opinion about investing, the survey found that most of the respondents are able to accept reasonable level of trade-off between gains and losses. They would avoid situations that can cause a loss of higher. From the quote said "I avoid investing in a higher loss and getting higher return opportunities." Mostly of the survey samples in the first group answered "I'm not sure".

In addition, the survey has also found that the respondents were not able to identify difference levels of risk. For the need of life insurance policy purchasing at present and in the future, 63.48 percent said they did not want to purchase life insurance policy but 36.54 percent wanted to do so. For the group with intention to purchase life insurance policy, they have also expressed that they also considered other benefits of having life insurance, especially saving purposes. For the future of life insurance purchasing, the survey found that the majority of this samples wanted to have life insurance policy with and without the protection of personal accidental claim benefits rider, health claim benefits rider and critical illness claim benefits rider which including other life protection benefits as well.

The analysis of factors affecting purchase intention of life insurance using Chi-Square test have found that significant factors are gender, age, marital status, level of education, income, occupation, the number of family members and personal characteristics on risk acceptance. The Logit estimates have found that types of employment, personal characteristics on acceptance of risk, income per month (Baht) and age are significant factors. 95 percent confidential interval ($\alpha=0.05$).

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สามารถสำเร็จลุล่วงตามวัตถุประสงค์ได้ด้วยความช่วยเหลือและการให้คำปรึกษาเป็นอย่างดีของ ดร.เกียรติอนันต์ ล้วนแก้ว อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ซึ่งได้กรุณาให้ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ แนวคิดและองค์ความรู้ ระบบการทำงานที่ดี รวมทั้งช่วยตรวจสอบการทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ทุกขั้นตอน ตลอดจนเอาใจใส่ และให้กำลังใจแก่ผู้เขียนจนทำให้วิทยานิพนธ์นี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

ขอขอบคุณ รศ.ดร.บรรเทิง มาแสง ประธานกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ ดร.อนุวัฒน์ ชลไพศาล รศ.ดร.เรืองโร โทกฤษณะ กรรมการสอบวิทยานิพนธ์ ที่กรุณาให้คำแนะนำและข้อคิดเห็นต่างๆเป็นแนวทางในการแก้ไขปรับปรุงให้วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น

ท้ายสุดนี้ผู้เขียนขอกราบขอบพระคุณคณาจารย์ผู้ถ่ายทอดองค์ความรู้ทุกท่าน เพื่อนักศึกษามิตรทั้งหลาย ตลอดจนครอบครัว พ่อ แม่ พี่ น้องและญาติๆ ทุกท่านผู้อยู่เบื้องหลังความสำเร็จของผู้เขียนเสมอมา ความดีใดๆอันเกิดจากวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ผู้เขียนขอมอบให้คณาจารย์ผู้ประสาทวิชาความรู้และผู้อยู่เบื้องหลังในความสำเร็จทุกท่าน ส่วนข้อบกพร่องทั้งหมดผู้เขียนขอน้อมรับแต่เพียงผู้เดียว

พรพรรณ แก้วชูเงิน

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	๗
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	๖
กิตติกรรมประกาศ.....	๗
สารบัญตาราง.....	๘
สารบัญรูป.....	๙
บทที่	
1. บทนำ.....	1
1.1 ความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา.....	7
1.3 ขอบเขตของการศึกษา.....	7
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	7
1.5 นิยามศัพท์.....	7
2. แนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	10
2.1 ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการบริโภคประกันชีวิต.....	10
2.2 แนวคิด ทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษา.....	19
3. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการประกันชีวิต.....	29
3.1 ประวัติความเป็นมาและวิวัฒนาการการประกันชีวิตในประเทศไทย.....	29
3.2 ประเภทของบริษัทประกันชีวิต.....	32
3.3 ลักษณะการประกอบธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทย.....	34
3.4 แบบของการประกันชีวิตในประเทศไทย.....	36
3.5 ชนิดของกรมธรรม์ประกันชีวิต.....	38
3.6 โครงสร้างทางการเงินของธุรกิจประกันชีวิต.....	38
3.7 ความยากง่ายในการเข้าหรือออกจากธุรกิจ.....	43
3.8 สถานการณ์ของอุตสาหกรรมธุรกิจประกันชีวิตของประเทศไทย.....	46
4. ระเบียบวิธีการศึกษา.....	49
4.1 ระเบียบวิธีวิจัย.....	49

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
5. ผลการศึกษา.....	66
5.1 ข้อมูลพื้นฐานผู้ตอบแบบสอบถาม.....	66
5.2 ข้อมูลเกี่ยวกับการถือครองกรรมสิทธิ์ ในเขตกรุงเทพมหานคร รวมถึงความรู้ และทัศนคติที่มีต่อการถือครองกรรมสิทธิ์ ในเขตกรุงเทพมหานคร.....	75
5.3 ทดสอบหาค่าความสัมพันธ์ไคสแควร์ (χ^2 - test).....	83
5.4 วิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบัน โดยใช้แบบจำลองโลจิสต์ (Logit Model)	91
5.5 การแปลผล และการวิเคราะห์ผลสมการถดถอยโลจิสติกส์.....	93
5.6 ประมวลปัญหา และแนวทางการแก้ไขปัญหาการไม่ถือครองกรรมสิทธิ์	95
5.7 ข้อเสนอแนะและแนวทางการแก้ไขปัญหาของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	95
6. สรุปผลการศึกษา.....	97
6.1 สรุปผลการศึกษา.....	97
6.2 สรุปผลการทดสอบสมมติฐาน.....	99
6.3 อภิปรายผล.....	99
6.4 ข้อเสนอแนะ.....	101
บรรณานุกรม.....	103
ภาคผนวก.....	108
ประวัติผู้เขียน.....	115

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 แสดงความมั่นคงและความน่าจะเป็นในการเกิดและไม่เกิดเหตุการณ์บางอย่าง...	24
3.1 การเปรียบเทียบลักษณะกรรมธรรม์ประกันชีวิตประเภทต่างๆ.....	35
3.2 เบี้ยประกันภัยรับ และ จำนวนกรรมธรรม์ของปี พ.ศ. 2552.....	44
4.1 ตารางแสดงจำนวนผู้สำเร็จอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร จำแนกตาม สถานภาพการทำงานที่แตกต่างกัน ประจำปี 2554.....	50
4.2 ตารางแสดงจำนวนผู้สำเร็จการศึกษาจำแนกตามระดับการศึกษา ปี 2551.....	51
4.3 แสดงวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบอัตราส่วนในเขตกรุงเทพมหานคร.....	52
4.4 ตารางแสดงการทดสอบสมมุติฐาน กับงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	54
4.5 แสดงวิธีการทำการคิดคะแนนใน ข้อ X_8	59
4.6 แสดงวิธีการทำการกำหนดกลุ่มคะแนนใน ข้อ X_8	60
5.1 แสดงค่าร้อยละและค่าไคสแควร์ของความสัมพันธ์ ระหว่างสถานภาพการถือครองกรรมธรรม์ฯ ในปัจจุบันกับเพศ.....	83
5.2 แสดงค่าร้อยละและค่าไคสแควร์ของความสัมพันธ์ ระหว่างสถานภาพการถือครองกรรมธรรม์ฯ ในปัจจุบันกับอายุ.....	84
5.3 แสดงค่าร้อยละและค่าไคสแควร์ของความสัมพันธ์ ระหว่างสถานภาพการถือครองกรรมธรรม์ฯ กับสถานภาพสมรส.....	85
5.4 แสดงค่าร้อยละและค่าไคสแควร์ของความสัมพันธ์ ระหว่างสถานภาพการถือครองกรรมธรรม์ฯ ในปัจจุบันกับระดับการศึกษา.....	86
5.5 แสดงค่าร้อยละและค่าไคสแควร์ของความสัมพันธ์ ระหว่างสถานภาพการถือครองกรรมธรรม์ฯ ในปัจจุบันกับ รายได้จากการทำงานต่อเดือน.....	87
5.6 แสดงค่าร้อยละและค่าไคสแควร์ของความสัมพันธ์ ระหว่างสถานภาพการถือครองกรรมธรรม์ฯ ในปัจจุบันกับอาชีพ.....	88
5.7 แสดงค่าร้อยละและค่าไคสแควร์ของความสัมพันธ์ ระหว่างสถานภาพการถือครองกรรมธรรม์ฯ กับจำนวนสมาชิกในครัวเรือน.....	89

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
5.8 แสดงค่าร้อยละและค่าโคสแควร์ของความสัมพันธ์ ระหว่างสถานภาพการถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบันกับ ลักษณะนิสัยของ การยอมรับความเสี่ยง.....	91
5.9 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สมการ Binary Logistic.....	92
5.10 จำนวนและร้อยละของการไม่ถือครองกรรมสิทธิ์.....	95



สารบัญรูป

รูปที่	หน้า
1.1 แสดงอัตราเจริญการเติบโตของเบี้ยประกันภัยรับสุทธิ ประจำปี 2538 ถึง ปี 2555.....	2
1.2 แสดงอัตราการเจริญเติบโตของผู้ถือกรมธรรม์ประเภทสามัญ ต่อประชากรทั่วประเทศ ประจำปี 2543 ถึง ปี 2552.....	3
1.3 แสดงอัตราการเจริญเติบโตของจำนวนกรมธรรม์ที่มีผลบังคับทั่วประเทศ กับ กรุงเทพมหานคร ประจำปี 2543 ถึงปี 2552.....	4
1.4 แสดงอัตราการเติบโตของกรมธรรม์ที่มีผลบังคับของ กรุงเทพมหานคร กับ ต่างจังหวัด(โดยใช้ปี 2543 เป็นปีฐาน) ประจำปี 2543 ถึง ปี 2552.....	5
2.1 แสดงเส้นงบประมาณของการบริโภคข้ามเวลา.....	20
2.2 แสดงคุณภาพการกู้ยืม.....	21
2.3 แสดงคุณภาพการปล่อยกู้.....	22
2.4 แสดงค่าใช้จ่ายเมื่อมีการประกันและไม่มีประกัน.....	25
2.5 แสดงค่าใช้จ่ายเมื่อมีการประกันและไม่มีประกัน.....	26
4.1 ขั้นตอนในการศึกษา.....	65
5.1 ร้อยละของเพศ.....	67
5.2 ร้อยละของอายุ.....	67
5.3 ร้อยละของสถานภาพสมรส.....	67
5.4 ร้อยละของระดับการศึกษา.....	68
5.5 ร้อยละของสถานภาพการทำงาน.....	69
5.6 จำนวนและร้อยละของจำนวนสมาชิกในครอบครัว.....	70
5.7 ร้อยละของความคิดเห็นเกี่ยวกับการลงทุน (ด้านผลตอบแทน).....	71
5.8 ร้อยละของความคิดเห็นเกี่ยวกับการลงทุน (ด้านการขาดทุน).....	72
5.9 ร้อยละของความคิดเห็นเกี่ยวกับการลงทุน (ด้านทัศนคติเกี่ยวกับการลงทุน).....	73
5.10 ร้อยละของค่าเฉลี่ยลักษณะความเสี่ยง.....	74
5.11 ร้อยละของสถานภาพในการถือครองกรมธรรม์ฯ ในปัจจุบัน.....	75

สารบัญรูป (ต่อ)

รูปที่	หน้า
5.12 ร้อยละของข้อมูลเกี่ยวกับการถือครองกรรมสิทธิ์ ในเขตกรุงเทพมหานคร รวมถึงทัศนคติที่มีต่อการถือครองกรรมสิทธิ์ ในเขตกรุงเทพมหานคร.....	76
5.13 ร้อยละของสถานภาพในการถือครองกรรมสิทธิ์ ในอนาคต.....	77
5.14 ร้อยละของแบบประกันชีวิตส่วนบุคคล ที่ถือครองเพิ่มขึ้นในอนาคต ในเขตกรุงเทพมหานคร.....	78
5.15 ร้อยละของแบบประกันชีวิตส่วนบุคคลที่ถือครองเพิ่มขึ้นในอนาคต ในเขตกรุงเทพมหานคร.....	79
5.16 ร้อยละของผลประโยชน์อื่น ๆ นอกเหนือจากความคุ้มครองชีวิตส่วนบุคคล จากการถือครองกรรมสิทธิ์ ในอนาคต ในเขตกรุงเทพมหานคร.....	80
5.17 ร้อยละของสาเหตุที่ถือครองกรรมสิทธิ์ ส่วนบุคคล เพิ่มขึ้นในอนาคต ในเขตกรุงเทพมหานคร.....	81
5.18 ร้อยละของสาเหตุที่ไม่ถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบัน ในเขตกรุงเทพมหานคร.....	82

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

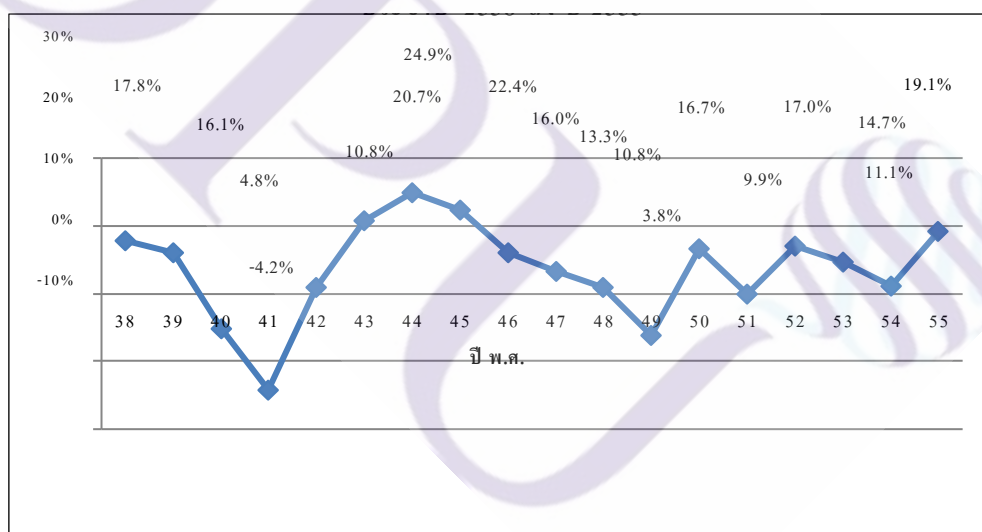
จากการที่สังคมไทยมีการเปลี่ยนแปลงรูปจากสังคมเกษตรกรรมที่อยู่กันแบบครอบครัวขยาย มาเป็นสังคมที่มีความเป็นเมืองมากขึ้น ส่งผลให้ครอบครัวมีขนาดเล็กลง ด้วยเหตุนี้คนในสังคมปัจจุบันจึงมีความจำเป็นต้องหาหลักประกันความมั่นคงให้กับตนเองและครอบครัวมากขึ้น การประกันชีวิตส่วนบุคคลเป็นทางเลือกหนึ่งในการสร้างหลักประกัน โดยการทำประกันชีวิตส่วนบุคคลในปัจจุบันมีการพัฒนารูปแบบตามสังคมที่เปลี่ยนแปลงไป จากเดิมที่การทำประกันชีวิตส่วนบุคคลมีวัตถุประสงค์เพื่อความคุ้มครองชีวิต¹ พัฒนามาสู่ การประกันสุขภาพ การรักษาโรคร้ายแรง การชดเชยการเจ็บป่วยและทุพพลภาพ การออม การวางแผนทางการเงิน และมรดก

โดยหลักการแล้วการประกันชีวิตให้ประโยชน์ในสองระดับ คือ ระดับบุคคล และระดับสังคม ความสำคัญของการประกันชีวิตในระดับบุคคล มี 5 ประการ ประการแรก ให้ความคุ้มครองต่อตนเองและครอบครัว ประการที่สอง ให้ประโยชน์ในการออมทรัพย์ การประกันชีวิตคือ การเก็บออมก่อให้เกิดอุปนิสัยประหยัด ประการที่สาม ให้ประโยชน์ในด้านการลงทุน ประการที่สี่ การประกันชีวิตทำให้มีรายได้ยามเจ็บป่วย ทุพพลภาพ และชราภาพ อีกทั้งยังส่งเสริมให้เกิดสันติสุขและความมั่นคงปลอดภัยในสังคม และประการสุดท้าย สามารถนำเบี้ยประกันชีวิตมาหักเป็นค่าลดหย่อนภาษีเงินได้

ส่วนความสำคัญของการประกันชีวิตในระดับสังคม มี 6 ประการ ประการแรก ให้ความคุ้มครองต่อธุรกิจ ประการที่สอง เสริมสร้างสวัสดิการให้แก่ลูกจ้างของหน่วยงานของทางภาครัฐบาลและเอกชน ประการที่สาม ก่อให้เกิดความมั่นใจในกลุ่มหุ้นส่วนที่ร่วมลงทุนดำเนินกิจการ และก่อให้เกิดความมั่นใจในความต่อเนื่องของการดำเนินงาน ประการที่สี่ ส่งเสริมภาพพจน์ของสถาบันการเงินซึ่งให้กู้ยืมเงิน ประการที่ห้า เป็นแหล่งระดมเงินออมระยะยาว ซึ่งเงินออมระยะยาวที่บริษัทประกันชีวิตระดมได้มีส่วนสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ และประการสุดท้าย ก่อให้เกิดการจ้างงานอย่างมากทั้งทางตรงและทางอ้อม

¹ ความคุ้มครองการเสียชีวิต คือ เมื่อผู้เอาประกันกับเสียชีวิตบริษัทประกัน จะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันกับตามสัญญาเพิ่มเติมนี้ให้แก่ผู้รับประโยชน์

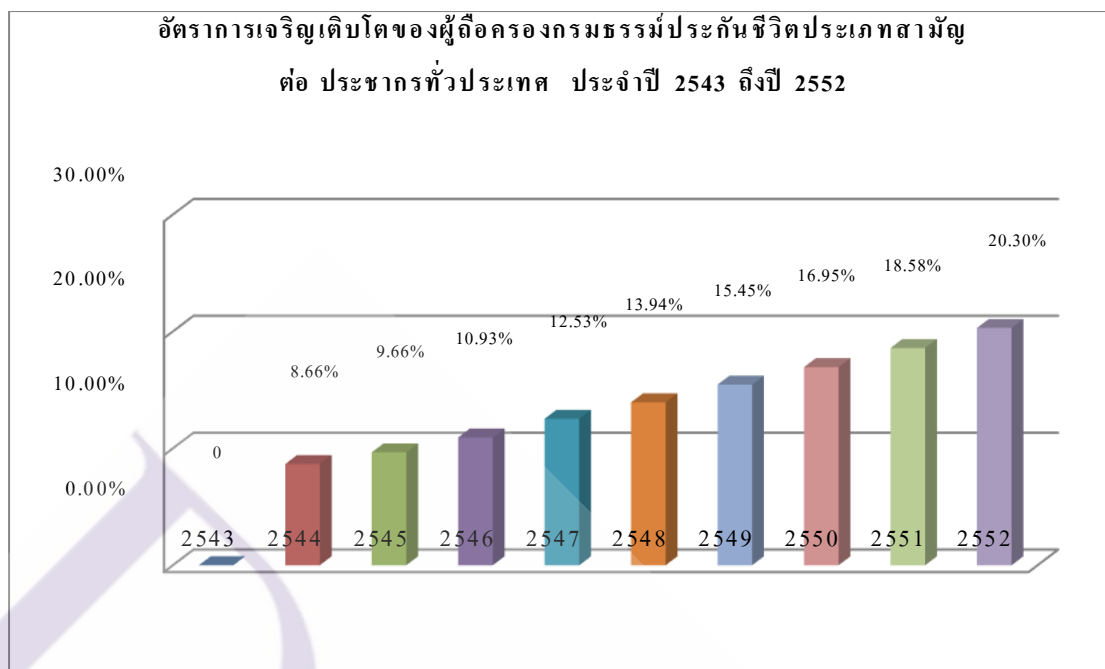
สำหรับอัตราการเจริญเติบโตของเบี้ยประกันภัยรับสุทธิ ประจำปี 2538 ถึง ปี 2555 ดังที่แสดงในรูปที่ 1.1 แสดงให้เห็นว่าธุรกิจประกันชีวิตไทยมีอัตราการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในช่วงปี 2543 ถึงปี 2545 ที่เจริญเติบโตไม่ต่ำกว่าร้อยละ 20 และในปี 2555 มีอัตราการเจริญเติบโตถึงร้อยละ 19.10 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา และในปี 2556 คาดว่าธุรกิจประกันชีวิตจะมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง ด้วยอัตราการเติบโตประมาณร้อยละ 17.3 เนื่องจากได้รับผลมาจากปี 2555 รวมทั้งปัจจัยสนับสนุนอีกหลายประการ (สมาคมประกันชีวิตไทย, 2556) และถึงแม้ว่าธุรกิจประกันชีวิตจะเติบโตอย่างต่อเนื่องแต่เมื่อนำมาเปรียบเทียบกับระหว่างประชากรทั้งประเทศ กับ ผู้ถือครองกรมธรรม์ประกันชีวิตส่วนบุคคล (ต่อไปนี้จะกล่าวว่าการถือครองกรมธรรม์ฯ แทนคำว่า “การถือครองกรมธรรม์ประกันชีวิตส่วนบุคคล”) ทั้งประเทศที่ยังมีผลบังคับก็ยังคงอยู่ในระดับต่ำเพียงร้อยละ 25 เท่านั้น ในขณะที่กรมธรรม์ที่มีผลบังคับต่อประชากรของประเทศสิงคโปร์ที่ร้อยละ 215 และประเทศมาเลเซียร้อยละ 40² (ในที่นี้จะกล่าวถึงกรมธรรม์ประเภทสามัญ เท่านั้น)



รูปที่ 1.1 แสดงอัตราการเจริญเติบโตของเบี้ยประกันภัยรับสุทธิ ประจำปี 2538 ถึง ปี 2555

ที่มา: กองส่งเสริมการประกันภัยและสารสนเทศ กรมการประกันภัย ส่วนวิจัยและสถิติศูนย์สารสนเทศ สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

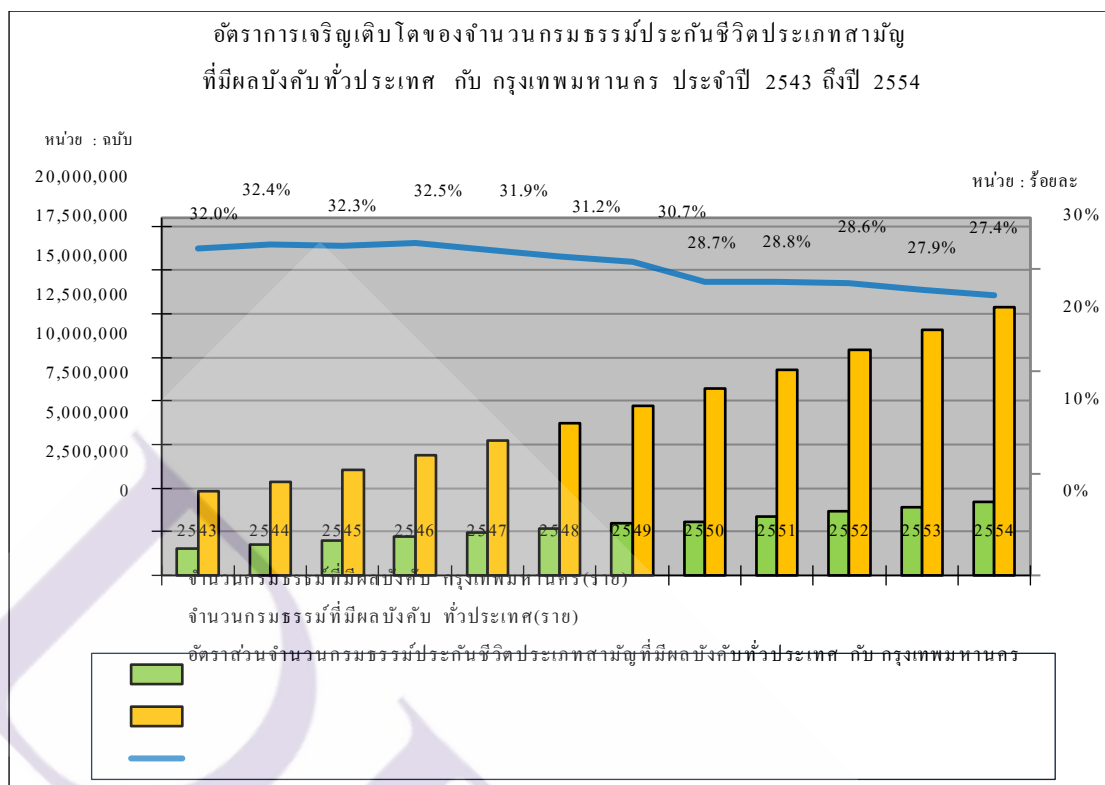
² ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. (2552, 24 เมษายน). ธุรกิจประกันชีวิตปี 2552: โอกาสทองของบริษัทที่มีฐานะการเงิน.



รูปที่ 1.2 แสดงอัตราการเจริญเติบโตของผู้ถือกรรมกรรมประกันชีวิตประเภทสามัญ ต่อ ประชากรทั่วประเทศ ประจำปี 2543 ถึงปี 2552

ที่มา: กองส่งเสริมการประกันภัยและสารสนเทศ กรมการประกันภัย ส่วนวิจัยและสถิติศูนย์สารสนเทศ สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

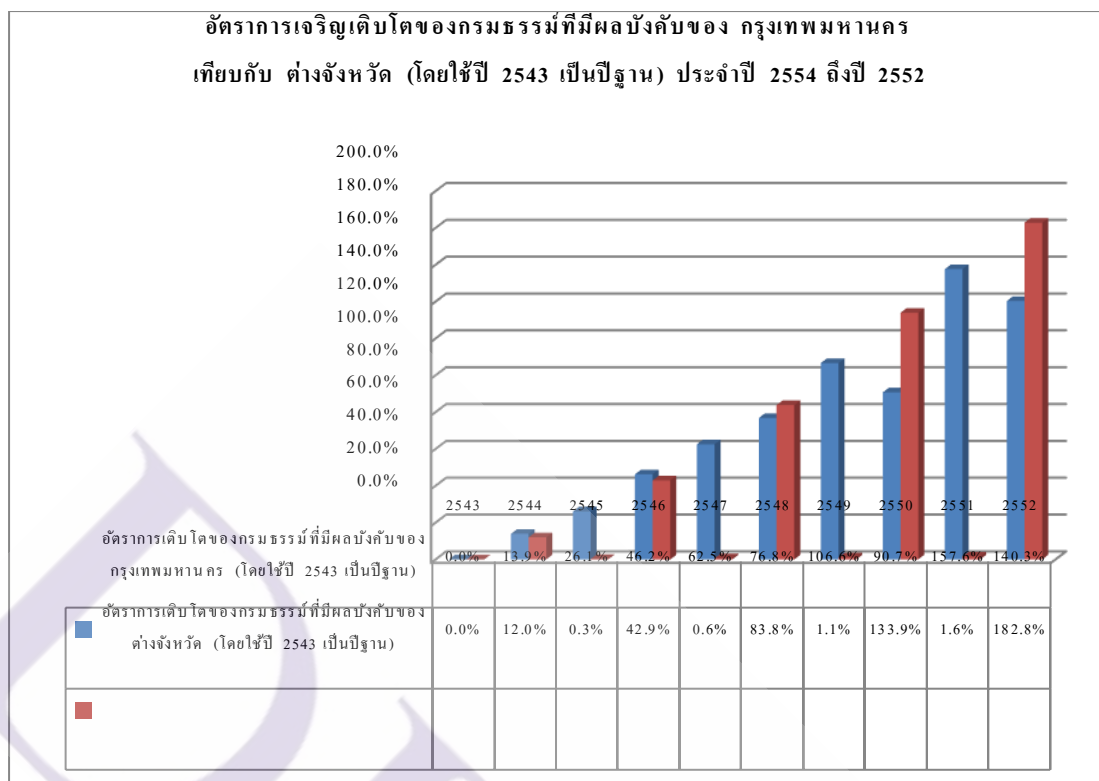
สำหรับธุรกิจประกันชีวิตในไทยตั้งแต่ปี 2554 ถึงปัจจุบัน ได้รับความสนใจมากขึ้น เนื่องจากสามารถสร้างความเข้าใจให้ประชาชนตระหนักถึงความจำเป็นในการทำประกันชีวิตเพื่อลดความเสี่ยงในชีวิต และได้รับประโยชน์จากการออมเงิน ที่ให้ผลตอบแทนเป็นอัตราดอกเบี้ยคงที่สูงกว่าการฝากเงินกับธนาคารพาณิชย์ ประกอบกับสามารถนำมรดกหย่อนภาษีได้สูงสุด 1 ล้านบาท (กรณีแบบประกันประเภทบำนาญได้สูงสุดไม่เกิน 3 ล้านบาท) ส่งผลให้อัตราการถือกรรมกรรมประกันชีวิตของประเทศ มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง จากรูปที่ 1.2 จะเห็นได้ว่าในปี 2543 อัตราส่วนผู้ถือกรรมกรรมประเภทสามัญต่อประชากรทั่วประเทศเท่ากับร้อยละ 7.74 และในปี 2552 มีการเติบโตเท่ากับร้อยละ 20.30 เมื่อเปรียบเทียบการเจริญเติบโตของปี 2543 และในปี 2552 มีการเติบโตขึ้นถึง 3 เท่า โดยประมาณ อย่างไรก็ตาม อัตราส่วนของผู้ที่มีกรรมกรรมประเภทสามัญในปัจจุบันยังคงไม่สูงนักโดยในปี 2552 อัตราส่วนผู้ถือกรรมกรรมประเภทสามัญต่อประชากรทั่วประเทศเพียงร้อยละ 20.3 ของประชากรทั้งหมด



รูปที่ 1.3 แสดงอัตราการเจริญเติบโตของจำนวนกรรมธรรม์ประกันชีวิตประเภทสามัญที่มีผลบังคับทั่วประเทศ กับ กรุงเทพมหานคร ประจำปี 2543 ถึงปี 2554

ที่มา: กองส่งเสริมการประกันภัยและสารสนเทศ กรมการประกันภัย ส่วนวิจัยและสถิติศูนย์สารสนเทศ สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

รูปที่ 1.3 แสดงรายละเอียดของอัตราการเจริญเติบโตของจำนวนกรรมธรรม์ประกันชีวิตประเภทสามัญที่มีผลบังคับทั่วประเทศ กับ กรุงเทพมหานคร ประจำปี 2543 ถึงปี 2552 จากกราฟจะเห็นว่า ในช่วงปี 2543 ถึงปี 2549 เป็นต้นมา อัตราการเจริญเติบโตของผู้ถือประกันที่อยู่ในกรุงเทพฯ มีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 30 ของผู้ที่ถือครองกรรมธรรม์ประกันชีวิตทั่วประเทศ แต่ตั้งแต่ปี 2550 เป็นต้นมาอัตราส่วนของผู้ถือประกันที่อยู่ในกรุงเทพมหานคร มีอัตราส่วนลดลงเมื่อเทียบกับจำนวนผู้เอาประกันทั้งหมด เหลือเพียง ร้อยละ 28 ต่อปี แสดงว่า ผู้เอาประกันรายใหม่ในต่างจังหวัดทั่วประเทศเพิ่มมากขึ้นเนื่องมาจากภาครัฐมีนโยบายส่งเสริมการประกันชีวิตทั้งด้านมาตรการภาษี การเสริมสร้างมาตรฐานการกำกับดูแลธุรกิจให้มั่นคง และการสร้างความรู้ความเข้าใจให้กับประชาชน ซึ่งมีส่วนช่วยสนับสนุนการขยายตลาดของธุรกิจประกันชีวิตให้กว้างขวางขึ้น



รูปที่ 1.4 แสดงอัตราการเจริญเติบโตของกรรมธรรม์ที่มีผลบังคับของ กรุงเทพมหานคร เทียบกับต่างจังหวัด ประจำปี 2543 ถึง ปี 2552

ที่มา: กองส่งเสริมการประกันภัยและสารสนเทศ กรมการประกันภัย ส่วนวิจัยและสถิติศูนย์สารสนเทศ สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

อัตราการเจริญเติบโตของกรรมธรรม์ที่มีผลบังคับของ กรุงเทพมหานคร เทียบกับต่างจังหวัด ตั้งแต่ปี 2543 เป็นต้นมา มีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่อง นับตั้งแต่ปี 2547 เป็นต้น อัตราการเจริญเติบโตของกรรมธรรม์ที่มีผลบังคับของ กรุงเทพมหานคร เติบโตในอัตราที่ลดลงกว่าการเติบโตของกรรมธรรม์ที่มีผลบังคับของ ต่างจังหวัด แสดงว่า ผู้เอาประกันภัยใหม่ในต่างจังหวัดทั่วประเทศให้ความสำคัญกับการประกันชีวิตเพิ่มมากขึ้น จึงส่งผลให้อัตราการเจริญเติบโตของกรรมธรรม์ที่มีผลบังคับของต่างจังหวัดเพิ่มสูงกว่ากรรมธรรม์ที่มีผลบังคับของกรุงเทพมหานคร

แต่อัตราการถือครองกรรมธรรม์ประกันชีวิตของคนไทยยังต่ำแม้ว่าภาครัฐจะมีมาตรการส่งเสริมการประกันชีวิต หากธุรกิจประกันชีวิตได้รับการส่งเสริมและพัฒนาอย่างถูกต้อง ธุรกิจประกันชีวิตก็สามารถจะขยายบริการได้ทั่วถึงขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้ธุรกิจประกันชีวิตมีบทบาทมากขึ้นในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ

จากการวิจัยของศูนย์วิจัยกสิกรไทย (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2552) เห็นว่ายังมีความเป็นไปได้ที่ธุรกิจประกันชีวิตจะยังมีอัตราเติบโตสูงขึ้นไป ภายเศรษฐกิจที่ยังไม่เจริญเติบโต ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขสำคัญดังนี้ ประการแรก บริษัทจะต้องมีฐานะการเงินมั่นคง และมีโครงสร้างผู้ถือหุ้นที่น่าเชื่อถือ โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากมีความเชื่อมโยงกับธนาคารพาณิชย์ที่เข้มแข็ง ก็จะมีส่วนช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้ถือกรมธรรม์ได้ ซึ่งปัจจัยด้านความน่าเชื่อถือดังกล่าว ถือเป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้บริษัทประกันขนาดใหญ่หลายแห่ง สามารถรักษาอัตราการเติบโตและส่วนแบ่งทางธุรกิจได้อย่างมั่นคงตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ประการที่สองบริษัทจะต้องมีเงินกองทุนที่สูงพอเพียงสำหรับการขยายธุรกิจ เนื่องจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย เพิ่มความเข้มงวดของเกณฑ์การกำกับดูแลธุรกิจประกันชีวิต โดยกำหนดให้ต้องดำรงเงินกองทุนไม่น้อยกว่าร้อยละ 150 มีผลตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค. 2552 และหากระดับเงินกองทุนต่ำกว่า 110 จะไม่สามารถเปิดสาขาเพิ่ม รวมถึงห้ามออกกรมธรรม์ใหม่ และหากต่ำกว่า 100 จะต้องส่งแผนฟื้นฟูกิจการ ซึ่งการกำหนดอัตราเงินกองทุนไว้สูงเช่นนี้ ทำให้บริษัทประกันบางแห่ง ไม่กล้าขยายตลาด เพราะต้องใช้เวลาลงทุนสูง ซึ่งอาจกระทบต่อสภาพคล่องและเงินกองทุนของบริษัทให้ลดต่ำลงได้ จึงเป็นโอกาสสำหรับบริษัทที่มีแหล่งเงินทุนสนับสนุนสูงจะเติบโต และเพิ่มส่วนแบ่งตลาดได้ ประการที่สาม บริษัทจะต้องมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในทุกกลุ่มได้ รวมถึงต้องพัฒนาช่องทางการขายเพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้ารายใหม่ รวมถึงลูกค้าที่มีศักยภาพทางการเงินสูง ไม่ว่าจะเป็นการสร้างเครือข่ายตัวแทนที่เข้มแข็ง และมีภาพลักษณ์เป็นที่ไว้วางใจได้ของลูกค้า รวมทั้งการร่วมมือกับธนาคารพาณิชย์ต่าง ๆ เพื่อขยายจุดบริการลูกค้า

ด้วยเหตุดังกล่าวจึงเป็นประเด็นสำคัญควรแก่การศึกษาถึงลักษณะแวดล้อม และความต้องการของประชากร รวมทั้งปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความต้องการถือครองกรมธรรม์ประกันชีวิตของประชากร โดยการศึกษาครั้งนี้ได้ทำการศึกษาเฉพาะประชากรในเขตกรุงเทพมหานคร เนื่องจากในเขตกรุงเทพมหานคร มีสัดส่วนของผู้ที่ถือครองกรมธรรม์ประกันชีวิตประเภทสามัญเป็นอันดับที่ 1 ของประเทศ ตั้งแต่ปี 2543 ถึงปี 2552 ทั้งผู้ถือครองและไม่ได้ถือครองกรมธรรม์ประกันชีวิตในปัจจุบัน รวมถึงความต้องการแบบประกันที่ผู้บริโภคมีความต้องการในปัจจุบันและในอนาคต โดยผลที่คาดว่าจะได้รับจากการศึกษาครั้งนี้ คือ บริษัทประกันชีวิตสามารถใช้ในการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในปัจจุบัน ในด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าในปัจจุบัน

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่ออธิบายถึงสถานการณ์ของอุตสาหกรรมธุรกิจประกันชีวิตของประเทศไทย
2. ตรวจสอบความต้องการถือครองประกันชีวิตส่วนบุคคลแบบต่างๆ ในปัจจุบันและอนาคต
3. ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภคในการถือครองกรมธรรม์ฯ ของกลุ่มตัวอย่าง ในเขตกรุงเทพมหานคร

1.3 ขอบเขตของการศึกษา

การศึกษานี้เป็นการศึกษาเฉพาะการตัดสินใจถือครองกรมธรรม์ประเภทสามัญรายเดี่ยว ศึกษาทั้งผู้ที่มีและไม่มีกรมธรรม์ประกันฯ แยกตามสถานภาพการทำงานได้แก่ นายจ้าง ลูกจ้างรัฐบาล ลูกจ้างเอกชน ทำงานส่วนตัว และช่วยธุรกิจครัวเรือน ในเขตกรุงเทพมหานคร โดยทำการสำรวจช่วงเดือน กันยายน 2555 – ตุลาคม 2555

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

บริษัทประกันชีวิตต่างๆ สามารถใช้ผลการศึกษาประกอบการกำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขันทางการตลาด และเป็นแนวทางในการพัฒนากรมธรรม์รูปแบบต่างๆ ที่ประชาชนในปัจจุบันต้องการ ทั้งผู้ที่มีกรมธรรม์ประกันชีวิตแล้ว และผู้ที่ยังไม่มีกรมธรรม์ประกันชีวิต

1.5 นิยามศัพท์

ผู้เอาประกัน หมายถึง ผู้ที่สมัครขอทำประกันชีวิตกับบริษัทประกันชีวิต

ผู้รับประกัน หมายถึง บริษัทประกันชีวิตที่รับความเสี่ยง

ผู้รับผลประโยชน์ หมายถึง ผู้ที่พึงได้รับเงินค่าสินไหมทดแทนจากบริษัทประกันที่ผู้เอาประกันภัยเสียชีวิต โดยปกติผู้รับผลประโยชน์จะเป็น พ่อ แม่ สามี ภรรยา หรือบุตรของผู้เอาประกัน

เบี้ยประกัน หมายถึง เงินที่ผู้เอาประกันชำระเป็นค่าความคุ้มครองให้กับบริษัทประกันชีวิต ตามที่ระบุไว้ในกรมธรรม์

ทุนประกันภัย หมายถึง จำนวนเงิน ที่ระบุไว้ในหน้าตารางกรมธรรม์ ซึ่งบริษัทประกันชีวิตสัญญาว่าจะใช้ให้กับผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตหรืออยู่ครบกำหนดตามสัญญากรมธรรม์แล้วแต่กรณี

ค่าสินไหม หมายถึง เงินจำนวนหนึ่งซึ่งบริษัทจะต้องจ่ายให้แก่ผู้เอาประกันภัยหรือผู้รับประโยชน์ภายใต้สิทธิ์และเงื่อนไขแห่งสัญญาตามสาเหตุที่เกิดขึ้น เช่น มรณกรรม อุบัติเหตุเงินชดเชยค่ารักษาพยาบาล การยกเว้นการชำระเบี้ยประกันภัย ฯลฯ

กรมธรรม์ หมายถึง เอกสารของบริษัทประกันชีวิตที่ออกให้กับผู้เอาประกันภัย ไว้เป็นหลักฐานมีเนื้อหาตรงตามสัญญาประกันชีวิต

กรมธรรม์รายเดี่ยว หมายถึง รูปแบบกรมธรรม์ 1 ฉบับต่อผู้เอาประกัน 1 คน

ประเภทสามัญ หมายถึง การประกันชีวิตเป็นรายบุคคล ที่มีจำนวนเงินเอาประกันภัยก่อนข้างสูง โดยทั่วไปแต่ละกรมธรรม์จะมีเงินเอาประกันภัยตั้งแต่ 50,000 บาทขึ้นไป เหมาะสำหรับผู้มีรายได้ปานกลางหรือสูง โดยทั่วไปกำหนดชำระเบี้ยประกันภัยเป็นรายปี รายหกเดือน รายสามเดือน และรายเดือน การพิจารณารับประกันชีวิตมีทั้งแบบตรวจสุขภาพและไม่ต้องตรวจสุขภาพ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับจำนวนเงินเอาประกันภัยและอายุเป็นและ คุลยพินิจของแต่ละบริษัท

สัญญาเพิ่มเติมหรือเอกสารแนบท้ายกรมธรรม์ หมายถึง การประกันชีวิตโดยทั่วไปสามารถซื้อสัญญาเพิ่มเติมเพื่อขยายความคุ้มครองเพิ่มเติมได้ โดยปกติจะเป็นสัญญาปีต่อปีและต่ออายุได้ทุกปี โดยผู้เอาประกันภัยจะบอกเลิกสัญญาเพิ่มเติมเมื่อไหร่ก็ได้ เช่น สัญญาเพิ่มเติมการประกันอุบัติเหตุ สัญญาเพิ่มเติมการประกันสุขภาพ สัญญาเพิ่มเติมโรคร้ายแรง เป็นต้น ดังนั้นสำหรับการประกันชีวิตประเภทสามัญ และประเภทกลุ่ม ถ้าผู้เอาประกันภัยต้องการความคุ้มครองอุบัติเหตุและทุพลภาพ ค่ารักษา พยาบาล หรือจะต้องซื้อสัญญาเพิ่มเติมดังกล่าว ซึ่งความคุ้มครองเหล่านี้ไม่

มูลค่ากรมธรรม์ หมายถึง เนื่องจากการชำระเบี้ยประกันจะจ่ายเท่ากันทุกงวด แต่อัตราการเสี่ยงภัยจะเพิ่มขึ้นเมื่อผู้เอาประกันมีอายุมากขึ้น ดังนั้นการเก็บเบี้ยประกันภัยในช่วงแรกจึงมีเบี้ยประกันภัยบางส่วนเป็นส่วนที่เก็บมาล่วงหน้า มูลค่ากรมธรรม์จะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อผู้เอาประกันได้ชำระเบี้ยประกันมาแล้ว 2-3 ปีขึ้นไป และกรมธรรม์นั้นมีส่วนของเงินออมเกิดขึ้นแล้ว ผู้เอาประกันสามารถใช้สิทธิ์จากมูลค่ากรมธรรม์ได้หลายแบบ ประกอบด้วย มูลค่าเวนคืนเงินสด มูลค่าใช้เงินสำเร็จ มูลค่าขยายระยะเวลา

มูลค่าเวนคืนเงินสด หมายถึง เบี้ยประกันชีวิตหักด้วยค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานในการรับประกันต่างๆ และหักเงินส่วนที่นำไปเฉลี่ยจ่ายเป็นค่าสินไหมทดแทนมรณกรรม รวมกับผลตอบแทนจากการลงทุนและเงินส่วนที่เป็นเงินออมทรัพย์ของผู้เอาประกันภัยที่อยู่กับบริษัท จะใช้ในกรณีที่ผู้เอาประกันภัยต้องการหยุดชำระเบี้ยและไม่ต้องการความคุ้มครองอีกต่อไป ซึ่งบริษัทจะคืนเงินให้ตามมูลค่าเวนคืนเงินสดและสัญญาเป็นอันสิ้นสุด

มูลค่าใช้เงินสำเร็จ หมายถึง มูลค่าใช้เงินสำเร็จจะใช้ในกรณีที่ผู้เอาประกันภัยต้องการหยุดชำระเบี้ย แต่ยังคงต้องการความคุ้มครองตามเงื่อนไขกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบเดิมต่อไปอีกในระยะเวลาเท่าเดิม เฉพาะส่วนที่เป็นกรมธรรม์ประกันชีวิตหลักเท่านั้น ดังนั้นจำนวนเงินเอาประกันชีวิตจะลดลงและระยะเวลาการคุ้มครองเท่าเดิม แต่ความคุ้มครองตามสัญญาแนบท้ายต่างๆ จะหมดลง

มูลค่าขยายระยะเวลา หมายถึง มูลค่าที่เกิดจากการนำเอามูลค่าเงินสดที่มีอยู่ในขณะนั้นมาใช้เบี้ยประกันชีวิตสุทธิแบบชำระเบี้ยครั้งเดียว ซึ่งให้ความคุ้มครองการเสียชีวิตเท่ากับความคุ้มครองในขณะที่ขอเปลี่ยนแปลงกรมธรรม์หรือเท่ากับจำนวนเงินเอาประกันภัยของกรมธรรม์เดิม แต่ไม่มีความคุ้มครองตามสัญญาเพิ่มเติมหรือเอกสารแนบท้ายกรมธรรม์อีกต่อไป และระยะเวลาที่คุ้มครองจะลดลงเหลือไม่เกินระยะเวลาของกรมธรรม์เดิม จะใช้ในกรณีที่ผู้เอาประกันภัยต้องการหยุดการชำระเบี้ย แต่ยังคงต้องการความคุ้มครองการเสียชีวิตต่อไปในจำนวนเงินเอาประกันภัยเท่าเดิมในช่วงระยะเวลาหนึ่ง

ระยะเวลาผ่อนผันการชำระเบี้ยประกันภัย หมายถึง กรณีที่เมื่อถึงกำหนดชำระเบี้ยประกันภัยและผู้เอาประกันยังไม่มาชำระ บริษัทจะผ่อนผันการชำระเบี้ยให้ 30 วัน สำหรับกรมธรรม์ประเภทสามัญ และ 60 วันสำหรับกรมธรรม์ประเภทอุตสาหกรรม หรือตามที่กำหนดในเงื่อนไข โดยในช่วงระยะเวลาผ่อนผันนี้ บริษัทจะจ่ายเงินเอาประกันภัยตามสัญญา และหักด้วยเบี้ยส่วนที่ค้างชำระในช่วงระยะเวลาผ่อนผันด้วย

การขาดชำระเบี้ยประกันภัย หมายถึง ถ้าผู้เอาประกันภัยขาดการชำระเบี้ยประกันจนพ้นระยะเวลาผ่อนผัน ในขณะที่กรมธรรม์มีมูลค่าเงินสดแล้ว บริษัทจะดำเนินการให้กรมธรรม์ประเภทสามัญ และบริษัทจะแปลงกรมธรรม์เป็นมูลค่าใช้เงินสำเร็จโดยอัตโนมัติสำหรับกรมธรรม์ประเภทอุตสาหกรรม

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

เนื้อหาในบทนี้แบ่งออกเป็น 2 ส่วนด้วยกัน โดยในส่วนแรกกล่าวถึงแนวคิด ทฤษฎีที่ใช้ และในส่วนที่สองกล่าวถึงงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยขอกกล่าวถึงส่วนแรก ดังนี้

2.1 ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมกรรมการบริโภครักษ์กันชีวิต

ในส่วนนี้เป็นการศึกษาถึงผลงานการวิจัยที่ผ่านมาในอดีต พบว่ามีงานวิจัยที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับแต่ละท่านที่ได้ศึกษาไว้ดังต่อไปนี้

อัญชญา ปงปิ่นตา (2552) ศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมในการซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตของลูกค้าธนาคารกสิกรไทย ในเขตอำเภอเมืองเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากลูกค้ากลุ่มตัวอย่าง จำนวน 300 ราย การวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติเชิงพรรณนา ส่วนการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตใช้การวัดคะแนนแบบลิเคิทสเกล

ผลการศึกษาพบว่าลูกค้ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีอายุเฉลี่ย 36 ปี มีการศึกษาระดับปริญญาตรี ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัวมีรายได้เฉลี่ยเดือนละ 43,098 บาท ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตมากที่สุด 3 อันดับแรกได้แก่

1. การได้รับความคุ้มครองจากการเสียชีวิต การส่งเสริมการขายของธนาคารผ่านพนักงานธนาคาร
2. สิทธิประโยชน์ที่ลูกค้าได้รับในรูปของผลตอบแทนในอนาคต
3. การสามารถนำเบี้ยประกันไปหักลดหย่อนภาษี

เมื่อพิจารณาปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตจำแนกตามอาชีพแล้ว พบว่ากลุ่มข้าราชการ รัฐวิสาหกิจ และพนักงานบริษัทเอกชน มีความเห็นว่าปัจจัยด้านสิทธิประโยชน์ที่ลูกค้าได้รับมีผลมากที่สุด รองลงมาเป็นปัจจัยด้านการได้รับความคุ้มครองจากการเสียชีวิตและปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายของธนาคารตามลำดับ ส่วนผู้ประกอบการธุรกิจส่วนตัวมีความเห็นว่าปัจจัยด้านการได้รับความคุ้มครองจากการเสียชีวิตมีผลมากที่สุด รองลงมาเป็นปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายของธนาคาร และปัจจัยด้านสิทธิประโยชน์ที่ได้รับ แต่กลุ่มที่มีอาชีพ รับจ้างทั่วไป

พ่อบ้าน แม่บ้าน นักศึกษา มีความเห็นว่าปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายของธนาคารมีผลมากที่สุด รองลงมาเป็นปัจจัยด้านการได้รับความคุ้มครองจากการเสียชีวิตและปัจจัยด้านระยะเวลาการชำระค่าเบี้ยประกันชีวิตมีความเหมาะสม

กิตติพงษ์ ปาลี (2550) ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่ออุปสงค์ในการถือกรมธรรม์ประกันชีวิต ในจังหวัดเชียงใหม่ ใช้การสัมภาษณ์ประชาชนจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 400 ราย และทำการวิเคราะห์ข้อมูลที่เกี่ยวข้องได้ โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา และการวิเคราะห์ด้วยแบบจำลองโลจิท (Logit Model) ผลการศึกษาพบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ทำประกันชีวิตจำนวน 143 ราย ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 36 ถึง 45 ปี สถานภาพสมรส มีการศึกษาระดับปริญญาตรี เป็นเจ้าของธุรกิจส่วนตัว มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,001 ถึง 20,000 บาท มีจำนวนผู้ที่อยู่ในความอุปการะเฉลี่ย 3 คน และมีหนี้สิน 50,001 ถึง 100,000 บาท

เมื่อศึกษาเฉพาะกลุ่มตัวอย่างที่ทำประกันชีวิต ส่วนใหญ่มีกรมธรรม์ 1 ฉบับ แบบตลอดชีพ ชนิดไม่มีเงินปันผล ชำระเบี้ยประกันแบบรายปี ทำประกันชีวิตตามคำแนะนำของตัวแทนประกันชีวิต โดยเหตุผลหลักที่เลือกทำประกันชีวิตคือ ต้องการสร้างหลักประกันที่มั่นคงแก่ครอบครัว และปัญหาหลักที่เกิดจากการทำประกันชีวิตคือ ผู้ทำประกันชีวิตเห็นว่าสัญญาประกันชีวิตมีเงื่อนไขไม่มาก เกรงว่าจะไม่ได้รับความเป็นธรรม สำหรับกลุ่มตัวอย่างที่ไม่ทำประกันชีวิต ส่วนใหญ่ไม่เคยทำประกันชีวิตมาก่อน โดยเหตุผลหลักคือ เบี้ยประกันสูงเกินไป และไม่สามารถชำระเบี้ยได้ตามกำหนด

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยแบบจำลองโลจิท พบว่า ประชาชนในจังหวัดเชียงใหม่มีแนวโน้มที่จะทำประกันชีวิตมากขึ้น ถ้าประชากรเพศหญิง มีการศึกษาสูงขึ้น รายได้เพิ่มขึ้น ภาระหนี้สินเพิ่มขึ้น และมีจำนวนผู้อยู่ภายใต้การอุปการะเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นปัจจัยดังกล่าวเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้ง สำหรับปัจจัยที่ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติคือ อายุ และสถานภาพ โดยปัจจัยสำคัญคือจำนวนผู้อยู่ภายใต้การอุปการะ นั่นคือถ้ามีจำนวนจำนวนผู้อยู่ภายใต้การอุปการะเพิ่มขึ้น 1 คน จากค่าเฉลี่ย 2 คนแล้ว จะทำให้โอกาสในการทำประกันชีวิตเพิ่มขึ้นร้อยละ 30.38 ในการทดสอบความเที่ยงตรงในการพยากรณ์ พบว่าแบบจำลองโลจิทสามารถพยากรณ์ถูกต้องร้อยละ 92.75

กรกนก มีประเสริฐวาจา (2551) ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 250 ราย ใช้วิธีคัดเลือกตัวอย่างแบบสะดวก วิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติเชิงพรรณนา ประกอบด้วย ความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ยผลการศึกษาพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 56 อายุไม่เกิน 30 ปี ร้อยละ 46 สถานภาพโสด ร้อยละ 60 ปี มีการศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 72 เป็นพนักงานบริษัทเอกชน ร้อยละ 46 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,001 ถึง

15,000 บาท ร้อยละ 28 ส่วนใหญ่ทำกิจกรรมชมรมประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ ร้อยละ 56 ซึ่งกิจกรรมชมรมประกันชีวิตผ่านตัวแทนประกันชีวิต ร้อยละ 62

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อบัญชีที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตโดยรวมอยู่ในเกณฑ์มาก

1. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดคือ ในเรื่องของผลประโยชน์ที่ได้รับจากชมรม
2. ปัจจัยด้านราคา ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดคือ จำนวนเบี้ยประกันของชมรม
3. ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดคือ สามารถติดต่อกับตัวแทนหรือบริษัทประกันชีวิตได้สะดวก
4. ปัจจัยด้านการตลาด ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดคือ เรื่องที่บริษัทประกันชีวิต มีเว็บไซต์เพื่อให้ข้อมูลแก่ลูกค้า
5. ปัจจัยด้านบุคลากร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดคือ เรื่องตัวแทนประกันชีวิตมีความน่าเชื่อถือไว้วางใจ
6. ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดคือ ผลการดำเนินงานที่ผ่านมาอยู่ในเกณฑ์ดี
7. ปัจจัยด้านกระบวนการ ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดคือ เรื่องมีระบบข้อมูลถูกต้องและครบถ้วน
8. ปัจจัยด้านผลผลิตภาพ ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดคือ เรื่องการมีบุคลากรเพียงพอสามารถให้บริการลูกค้าได้ตาม
9. ความต้องการในเวลาที่เหมาะสม และการมีชมรมหลายรูปแบบ สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า

ผู้ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญต่อขั้นตอนและกระบวนการที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตโดยรวมอยู่ในเกณฑ์ปานกลาง

1. การตัดสินใจซื้อ ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดคือ ตัดสินใจซื้อเพราะครอบครัวต้องการความมั่นคง
2. พฤติกรรมภายหลังการซื้อ ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดคือ มีความสบายใจและรู้สึกมีความมั่นคงในชีวิต

อรุณ วิสุททิพัฒน์สกุล (2552) ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อชมรมประกันชีวิต ผ่านช่องทางการขายของธนาคารพาณิชย์ ในประเทศไทย ใช้แบบสอบถามกลุ่ม

ตัวอย่างผู้ที่ทำประกันชีวิต และไม่ทำประกันชีวิต จำนวน 400 ราย ครอบคลุมทั้ง 4 ภาค โดยเลือก จังหวัดเป็นตัวแทนของแต่ละภาค คือ เขตกรุงเทพฯ เมือง จ.นครราชสีมา อ.เมือง จ.เชียงใหม่ และ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา

จากผลสำรวจพบว่าในภาพรวม ผู้ซื้อประกันชีวิต มีความคิดเห็นต่อปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด บริการ และภาพลักษณ์ขององค์กรในทางที่ดี โดยรวมมีค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 4.02 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ ประกันชีวิตสูงสุดได้แก่ด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ ด้านราคา และภาพลักษณ์ขององค์กรตามลำดับ ในส่วนปัจจัยที่ส่งผลต่อการถือครองกรมธรรม์ประกันชีวิต ระหว่างกลุ่มผู้ถือครองกรมธรรม์ประกันชีวิตและผู้ที่ไม่ได้ถือครองกรมธรรม์ชีวิต ได้แก่ อายุ ระดับการศึกษา รายได้ต่อเดือน ลักษณะของผลิตภัณฑ์ภาพลักษณ์ทางกายภาพ และสำหรับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตผ่านธนาคารพาณิชย์ ในกลุ่มผู้ที่เคยซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตผ่านทางธนาคารพาณิชย์กับ ผู้ที่เคยซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตผ่านช่องทางอื่น ได้แก่ อาชีพ รายได้ต่อเดือน ลักษณะของผลิตภัณฑ์ ภาพลักษณ์ทางกายภาพ กระบวนการส่งมอบบริการโดยตัวแปรอื่นที่ทำการศึกษา ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติในระดับที่สนใจ

สมชัย เลิศอนันต์ตระกูล (2540) การศึกษาความคิดเห็นของผู้บริโภคที่มีต่อการประกันชีวิต ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ในการวิจัยครั้งนี้ ได้คัดเลือกตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจงผู้ที่ทำประกันชีวิตแล้วจากบริษัทประกันชีวิตทั้ง 12 บริษัทในจังหวัดเชียงใหม่ บริษัทละ 20 ราย รวมทั้งสิ้น 240 ราย เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมคือ แบบสอบถาม โดยใช้โปรแกรม SPSS ในการวิเคราะห์ ข้อมูลสถิติที่ใช้คือ สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย

ผลการศึกษาพบว่า บริษัทประกันชีวิตที่ผู้บริโภคเคยใช้บริการมากที่สุดคือ บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด รองลงมาคือบริษัท อินเทอร์เน็ตประกันชีวิต จำกัด ในปัจจุบันนิยมใช้ประกันชีวิตกับบริษัท อเมริกันอินเทอร์เน็ตเนชั่นแนลแอสซิวรันส์ จำกัด รองลงมาคือบริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด ส่วนบริษัทที่ผู้บริโภคคาดว่าจะใช้บริการในอนาคตคือ อเมริกันอินเทอร์เน็ตเนชั่นแนลแอสซิวรันส์ จำกัด รองลงมาคือบริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด โดยรูปแบบกรมธรรม์ที่ผู้บริโภคเคยใช้ส่วนใหญ่เป็นแบบชั่วระยะเวลา รองลงมาเป็นแบบตลอดชีพ ในปัจจุบันส่วนใหญ่ใช้กรมธรรม์แบบสะสมทรัพย์ รองลงมาคือ แบบตลอดชีพ กรมธรรม์ประกันชีวิตที่ผู้บริโภคคาดว่าจะทำในอนาคตส่วนใหญ่เป็นกรมธรรม์แบบตลอดชีพ รองลงมาคือ แบบสะสมทรัพย์ การจ่ายเงินค่าเบี้ยประกันส่วนใหญ่จะจ่ายปีละ 1 ครั้ง รองลงมาจ่ายรายงวด 6 เดือน ผู้บริโภคส่วนใหญ่จะทำกรมธรรม์ 1 กรมธรรม์ โดยมีวงเงินอยู่ในช่วง 100,000 ถึง 150,000 บาท บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิต คือ บุตร รองลงมาคือ คู่สมรส มากกว่าบุคคลอื่นๆ ความ

คิดเห็นในการพิจารณาทำประกันชีวิตคือ เพื่อเพิ่มความมั่นคงต่อตัวเองและครอบครัว ความคุ้มครองและค่ารักษาพยาบาลเมื่อเจ็บไข้ มากกว่าด้านอื่นๆ

โสภกา คงธนาคมชัญญกิจ (2538) การศึกษาอุปสงค์การประกันชีวิตของครัวเรือนในประเทศไทย ใช้ข้อมูลภาคตัดขวางจากโครงการสำรวจการออมของ ธนาคารแห่งประเทศไทย ปี 2535 ถึง 2536 และวิเคราะห์โดยใช้แบบ จำลองโลจิท และแบบจำลองสมการถดถอย

จากผลการศึกษาโดยแบบจำลอง โลจิท พบว่า ปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจทำกรมธรรม์ประกันชีวิตของครัวเรือนในกรุงเทพฯ และปริมณฑล คือ รายได้ของครัวเรือน และครัวเรือนที่มีสังหาริมทรัพย์ โดยมีค่าความยืดหยุ่นของความน่าจะเป็นในการตัดสินใจทำกรมธรรม์ประกันชีวิตต่อรายได้ของครัวเรือนเท่ากับ 0.2795 สำหรับครัวเรือนนอกเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ปัจจัยที่กำหนด คือ รายได้ของครัวเรือน ครัวเรือนที่มีอสังหาริมทรัพย์ ประเภทของอาชีพ และระดับการศึกษา โดยมีค่าความยืดหยุ่นของความน่าจะเป็นในการตัดสินใจทำกรมธรรม์ประกันชีวิตต่อรายได้ของครัวเรือนเท่ากับ 0.3699

จากผลการศึกษาโดยแบบจำลองสมการถดถอย พบว่า ปัจจัยที่กำหนดอุปสงค์ต่อเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรงของครัวเรือนในกรุงเทพฯ และปริมณฑล คือ รายได้ของครัวเรือน และครัวเรือนที่มีสังหาริมทรัพย์ โดยมีค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรงต่อรายได้ครัวเรือน เท่ากับ 0.6778 สำหรับครัวเรือนนอกกรุงเทพฯ และปริมณฑล คือ รายได้ของครัวเรือน ทรัพย์สินของครัวเรือนประเภทสังหาริมทรัพย์ และอสังหาริมทรัพย์ ประเภทของอาชีพ อายุ เพศ และจำนวนสาขาของบริษัทประกันชีวิตในแต่ละจังหวัด โดยมีค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรง ต่อรายได้ครัวเรือน เท่ากับ 0.3374

นพินดา หาญจริง (2549) ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของผู้ที่อยู่ในวัยทำงาน ในเขตกรุงเทพฯ เก็บรวบรวมข้อมูลโดยการออกแบบสอบถาม โดยเลือกเขตที่มีผู้อยู่ในวัยทำงานมากที่สุดเป็นอันดับ 1 ถึง 10 จากทั้งหมด 50 เขต จำนวน 400 คน แล้วทำการแบ่งกลุ่มตัวอย่างเป็นสัดส่วนร่วมด้วยวิธีการแบบสะดวกใช้วิธีการวิเคราะห์ เชิงพรรณนาและเชิงปริมาณด้วยแบบจำลองโลจิท

ผลการศึกษาเชิงพรรณนาพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนมากเป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย ส่วนมากมีรายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือนไม่เกิน 30,000 บาท มีการศึกษา ส่วนใหญ่มีอาชีพข้าราชการหรือรัฐวิสาหกิจ ส่วนผลศึกษาเชิงปริมาณพบว่าตัวแปรที่มีนัยสำคัญทางสถิติต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของผู้ที่อยู่ในวัยทำงานในเขตกรุงเทพฯ คือ ตัวแปรทางด้านรายได้ อาชีพ ค่าขายหรือธุรกิจส่วนตัว อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน การนำไปหักลดหย่อนภาษีเงินได้ และให้ความคุ้มครองในทิศทางที่เป็นลบ ส่วนทางด้านทัศนคติที่บ่งชี้ถึงปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์ของกลุ่มตัวอย่าง

ให้ความสำคัญมากคือ ความมั่นคงและฐานะทางการเงินของบริษัทประกันชีวิต ปัจจัยทางด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากคือ การจ่ายเงินปันผล ส่วนปัจจัยทางด้านการส่งเสริมการตลาดที่กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญคือ การเผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับการประกันชีวิต

พุทธพงษ์ นิจบรรณ (2546) ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต ในการศึกษานี้ใช้ข้อมูลปฐมภูมิ ในการออกแบบสำรวจจำนวน 300 ตัวอย่าง และใช้ข้อมูลทุติยภูมิ ที่ได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะของธุรกิจประกันชีวิต ที่ได้จากการรวบรวมข้อมูลจากสมาคมประกันชีวิต กรมการประกันภัย กระทรวงพาณิชย์ ตลอดจนวารสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง และใช้ Logit Model เพื่อทำการ ศึกษาหาความสัมพันธ์ของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต

การศึกษาพบว่า ค่าเบี่ยงประกันภัยมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจทำประกันชีวิตในทิศทางตรงกันข้าม ที่ระดับความเชื่อมั่นที่ 90 เปอร์เซนต์ ระดับรายได้ของผู้เอาประกันภัยมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจทำประกันชีวิตในทิศทางเดียวกัน ที่ระดับความเชื่อมั่น 95 เปอร์เซนต์ อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 1 ปี ของธนาคารพาณิชย์มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจทำประกันชีวิตในทิศทางตรงกันข้ามที่ระดับความเชื่อมั่น 99 เปอร์เซนต์ อัตราผลตอบแทนหรือผลประโยชน์ที่ได้รับจากการทำประกันชีวิต มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจทำประกันชีวิตในทิศทางตรงกันข้ามที่ระดับความเชื่อมั่น 99 เปอร์เซนต์ ระดับการศึกษาที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจทำประกันชีวิตในทิศทางเดียวกันที่ระดับความเชื่อมั่น 90 เปอร์เซนต์ อายุมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจทำประกันชีวิตในทิศทางเดียวกันแต่ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

อรอนงค์ สนธิไชย (2551) ศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมการออมและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจออมเงินประเภทการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร ใช้วิธีสำรวจภาคสนาม โดยการออกแบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการออมของประชาชนในรูปแบบประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ ซึ่งใช้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 โดยเลือกใช้วิธีการสุ่มอย่างมีระบบ (Systematic Sampling) โดยในการศึกษานี้มีวัตถุประสงค์หลักในการศึกษาแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือศึกษาพฤติกรรมและปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจออมเงินของประชาชนในเขตกรุงเทพในการออมเงินแบบประกันชีวิต และศึกษาโครงสร้างผลตอบแทนการออมในรูปแบบการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ เมื่อเปรียบเทียบกับผลตอบแทนแบบฝากประจำในธนาคารพาณิชย์

จากการศึกษาพบว่า ในด้านโครงสร้างผลตอบแทนการออมในรูปแบบการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ เมื่อเปรียบเทียบกับผลตอบแทนแบบฝากประจำในธนาคารพาณิชย์นั้น ส่วนมากการฝากประจำในธนาคารพาณิชย์ให้ผลตอบแทนเฉลี่ยรายปีมากกว่าผลตอบแทนการออมเงินแบบ

ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ สำหรับมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) พบว่า การออมเงินประเภทเงินฝากประจำกับธนาคารพาณิชย์และการออมเงินประเภทประกันชีวิตต่างมีค่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวก เมื่อเปรียบเทียบระหว่างการออมเงินทั้ง 2 แบบจะเห็นว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิของการออมประเภทประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์มีค่ามากกว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิของการออมประเภทฝากประจำ ส่วนอัตราผลตอบแทนของโครงการ (IRR) ของการออมเงินทั้ง 2 แบบนั้น อัตราผลตอบแทนของโครงการ (IRR) ของการออมเงินมีค่ามากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ (r) สำหรับการศึกษาพฤติกรรมและปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจออมเงินของประชาชนในเขตกรุงเทพฯ ในการออมเงินแบบประกันชีวิต พบว่า รายได้ การศึกษา สถานภาพ ของกลุ่มตัวอย่างมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจออมเงินแบบประกันชีวิตในทิศทางเดียวกัน และจากการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกออมเงินหรือไม่เลือกออมเงินแบบประกันชีวิต พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกออมเงินแบบประกันชีวิตมากที่สุด คือ ผลประโยชน์จากการคุ้มครองชีวิต และ ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกไม่ออมเงินแบบประกันชีวิตมากที่สุด คือ ระยะเวลาในการออมเงินนานกว่าจะได้คืน

มาลินี เศรษฐ์โชติศักดิ์ (2534) ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการทำประกันชีวิตในประเทศไทย อาศัยข้อมูลทุติยภูมิรายปี ระหว่างปีพ.ศ.2517 ถึง พ.ศ. 2531 รวมทั้งสิ้น 15 ปี นำมาวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ โดยใช้สมการถดถอยเชิงซ้อน และทำการวัดขนาดผลกระทบจากตัวแปรต่างๆ ที่สร้างขึ้นตามแนวคิดเชิงทฤษฎีเศรษฐศาสตร์

ผลการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการทำประกันชีวิต ในกรณีมีจำนวนกรมธรรม์ และมูลค่าเบี้ยประกันชีวิต พบว่า จำนวนประชากร อัตราการตาย จำนวนตัวแทนประกันชีวิต และจำนวนกรมธรรม์ประกันชีวิตเมื่อปีก่อน มีผลต่อการทำประกันชีวิต ณ ระดับความเชื่อมั่นที่สูงมาก ระดับความพอดีกับข้อมูล(R²) สูงมากเช่นกัน และปัจจัยที่มีผลต่อจำนวนกรมธรรม์ประกันชีวิตมากที่สุดคือ จำนวนประชากร รองลงมาได้แก่ อัตราการตาย จำนวนตัวแทนประกันชีวิต และจำนวนกรมธรรม์เมื่อปีก่อนตามลำดับ ส่วนปัจจัยที่มีผลต่อเบี้ยประกันชีวิตมากที่สุดคือ จำนวนประชากร อัตราการตาย มูลค่าเบี้ยประกันชีวิตเมื่อปีก่อน และจำนวนตัวแทนประกันชีวิตตามลำดับ

ผลการศึกษาส่วนเปรียบเทียบระหว่างปัจจัยต่างๆ จำแนกตามรายภาคพบว่า สัดส่วนของจำนวนประชากรต่อจำนวนกรมธรรม์ของภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีสัดส่วนมากที่สุด และกรุงเทพมหานครมีสัดส่วนต่ำที่สุด สัดส่วนของจำนวนกรมธรรม์ต่อจำนวนตัวแทนประกันชีวิตของภาคกลางมีสัดส่วนมากที่สุด ภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีสัดส่วนต่ำที่สุด สัดส่วนของมูลค่าเบี้ยประกันชีวิตต่อจำนวนประชากรของกรุงเทพมหานครมีสัดส่วนมากที่สุด ภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีสัดส่วนต่ำที่สุด และสัดส่วนของมูลค่าเบี้ยประกันชีวิตต่อจำนวนตัวแทนประกันชีวิตของกรุงเทพฯมีสัดส่วนมากที่สุด ภาคใต้มีสัดส่วนต่ำที่สุด

จากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องของ อัญชญา ปงปิ่นตา (2552) กิตติพงษ์ ปาลี (2550) กรกนก มีประเสริฐวาจา (2551) อรุณ วิสุทธิพัฒน์สกุล (2552) สมชัย เลิศอนันต์ตระกูล (2540) โสภกา คงธนาคมรัชฎกิจ (2538) นพินดา หาญจริง (2549) พุฒพงษ์ นิจบรรณ (2546) อรอนงค์ สนธิไชย (2551) มาลินี เชษฐโชติศักดิ์ (2534) ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อ(บริโภค อุปสงค์ อิทธิพลต่อการตัดสินใจ) กรมธรรมเนียมประกันชีวิต พบว่าผลการศึกษาในอดีตมีการวิเคราะห์ผลการศึกษา 3 แบบคือ การอธิบายด้วยสถิติเชิงพรรณนา การอธิบายถึงความสัมพันธ์ของตัวแปรต่างๆอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และการอธิบายด้วยผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยแบบจำลองโลจิสติก โดยมีรายละเอียดดังนี้

จากผลการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องผู้ทำการศึกษาได้ศึกษาเกี่ยวกับสถานการณ์ถือครองกรรมธรรม์ ของทั้งผู้ที่ถือครอง และไม่ถือครองกรรมธรรม์ โดยอธิบายด้วยสถิติเชิงพรรณนาพบว่าผลการศึกษาของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ที่ทำการสำรวจมีส่วนเป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย ช่วงอายุระหว่าง 30 ถึง 45 ปี สถานภาพสมรสและโสดในระดับใกล้เคียงกัน ระดับการศึกษาปริญญาตรี อาชีพส่วนใหญ่ คือ ธุรกิจส่วนตัว พนักงานบริษัทเอกชน ข้าราชการหรือรัฐวิสาหกิจ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,001 ถึง 30,000 บาท จำนวนผู้ที่อยู่ในความอุปการะเฉลี่ยดู 3 คน และมีหนี้สิน 50,001 ถึง 100,000 บาท และบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิต คือ บุตร (การมีบุตร) รองลงมาคือ คู่สมรส มากกว่าบุคคลอื่น ส่วนปัจจัยที่มีผลต่อสถานการณ์ถือครองกรรมธรรม์ ของทั้งผู้ที่ถือครอง และไม่ถือครองกรรมธรรม์ 3 ลำดับแรกได้แก่ ลำดับแรกปัจจัยทางด้านผลตอบแทน ลำดับที่สองปัจจัยด้านความมั่นคงของบริษัทประกันชีวิต และลำดับที่สามปัจจัยด้านการบริการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ปัจจัยทางด้านผลตอบแทน

1.1 เมื่อศึกษาเฉพาะกลุ่มตัวอย่างที่ถือครองกรรมธรรม์ประกันชีวิต ได้แก่ ประการแรกผลประโยชน์ที่ได้รับจากกรรมธรรม์ เช่น การได้รับความคุ้มครองจากการเสียชีวิต ค่ารักษาพยาบาลเมื่อเจ็บไข้ สิทธิประโยชน์ที่ลูกค้าได้รับในรูปของผลตอบแทนในอนาคต ประการที่สอง เพื่อเพิ่มความมั่นคงต่อตัวเองและครอบครัว ค่ารักษาพยาบาลเมื่อเจ็บไข้ ประการที่สาม ต้องการสร้างหลักประกันที่มั่นคงแก่ครอบครัว มีความสบายใจและรู้สึกมีความ ประการที่สี่มีกรรมธรรม์หลายรูปแบบ สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า และประการสุดท้ายการสามารถนำเบี้ยประกันไปหักลดหย่อนภาษี

1.2 เมื่อศึกษาเฉพาะกลุ่มตัวอย่างที่ไม่ถือครองกรรมธรรม์ประกันชีวิต ได้แก่ ประการแรกเบี้ยประกันสูงเกินไป และไม่สามารถชำระเบี้ยได้ตามกำหนด ประการที่สองระยะเวลาในการ

ออมเงินนานกว่าจะได้คืน ประการสุดท้ายผู้ทำประกันชีวิตเห็นว่าสัญญาประกันชีวิตมีเงื่อนไขไม่มากเกรงว่าจะไม่ได้รับ

2. ปัจจัยด้านความมั่นคงของบริษัทประกัน จากการศึกษาพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับความมั่นคงและฐานะทางการเงินของบริษัทประกันชีวิต โดยพิจารณาจากภาพลักษณ์ขององค์กร ผลการดำเนินงาน และชื่อเสียงของบริษัทประกันชีวิตเป็นสำคัญ

3. ปัจจัยด้านการบริการ ของกลุ่มตัวอย่างที่ถือครอง และไม่ถือครอง กรมธรรม์ประกันชีวิต ได้แก่ ประการแรกการส่งเสริมการขายของธนาคารผ่านพนักงานธนาคาร ประการที่สองสามารถติดต่อกับตัวแทนหรือบริษัทประกันชีวิตได้สะดวก ประการที่สามตัวแทนประกันชีวิตมีความน่าเชื่อถือไว้วางใจ ประการที่สี่บริษัทประกันชีวิต มีเว็บไซต์เพื่อให้ข้อมูลแก่ลูกค้า ประการที่ห้าระบบข้อมูลถูกต้องและครบถ้วน และประการสุดท้ายมีบุคลากรเพียงพอ ต่อการบริการลูกค้าได้ตามต้องการ

4. จากผลการศึกษาโดยใช้สมการถดถอยพบว่า ปัจจัยที่มีนัยสำคัญทางสถิติ ได้แก่ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา รายได้ต่อเดือน อาชีพ ลักษณะของผลิตภัณฑ์ภาพลักษณ์ การนำไปหักลดหย่อนภาษีเงินได้ ความมั่นคงและฐานะทางการเงินของบริษัทประกันชีวิต การจ่ายเงินปันผล ความคุ้มครอง ค่าเบี้ยประกันภัย อัตราผลตอบแทนหรือผลประโยชน์ที่ได้รับจากการทำประกันชีวิต และอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 1 ปี ของธนาคารพาณิชย์

5. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยแบบจำลองโลจิท พบว่า ถ้าประชากรเพศหญิง มีการศึกษาสูงขึ้น รายได้เพิ่มขึ้น รายได้ของครัวเรือน ภาระหนี้สินเพิ่มขึ้น และมีจำนวนผู้อยู่ภายใต้การอุปการะเพิ่มขึ้น ส่งผลให้ถือครองกรมธรรม์เพิ่มขึ้น

6. การศึกษาในครั้งนี้มีส่วนที่ศึกษาเพิ่มเติมจากการศึกษาที่ผ่านมา เกี่ยวกับความต้องการถือครองกรมธรรม์ในอนาคต เพื่อตอบสนองกับวัตถุประสงค์ของการศึกษาในหัวข้อที่ว่า “สำรวจความต้องการถือครองประกันชีวิตส่วนบุคคลแบบต่างๆในปัจจุบันและอนาคต” รวมถึงการศึกษาเกี่ยวกับสาเหตุในการต้องการถือครองกรมธรรม์ฯ แบบประกันชีวิต และผลประโยชน์ที่ผู้บริโภคต้องการ อีกด้วย

2.2 แนวคิด ทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษา

2.2.1 ทฤษฎีการบริโภคข้ามช่วงเวลา (Intertemporal Consumption)

เป็นทฤษฎีที่ศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างการบริโภคและการออมในช่วงเวลาต่างๆ ทฤษฎีนี้กล่าวถึงการตัดสินใจบริโภคสินค้าของผู้บริโภคบางครั้งต้องเลือกระหว่างการบริโภคสินค้าในปัจจุบันกับการออมในอนาคต หรือสินค้าในอนาคต ถ้าหากผู้บริโภคต้องการบริโภคสินค้าในอนาคตมากขึ้น ต้องลดการบริโภคในปัจจุบันลงเพื่อเก็บออม หรือนำไปลงทุนเพื่อให้เกิดดอกผลสำหรับการบริโภคในอนาคต หากต้องการบริโภคสินค้าในปัจจุบันมากขึ้นก็จำเป็นต้องลดการบริโภคในอนาคตลงหรือกู้ยืมจากแหล่งเงินกู้ต่างๆ เพื่อทำให้ตนเองได้รับอรรถประโยชน์สูงสุดโดยมีสมมติฐานว่า

1) มีสินค้า 2 ชนิด คือ สินค้าที่บริโภคในเวลาปัจจุบัน (0) และสินค้าที่บริโภคในอนาคต (1) ปริมาณที่ผู้บริโภคเลือกบริโภคในเวลาปัจจุบัน คือ C_0 ส่วนในอนาคต คือ C_1 โดยแต่ละตัวเป็นตัวแทนของสินค้าทุกชนิดในแต่ละช่วงเวลา

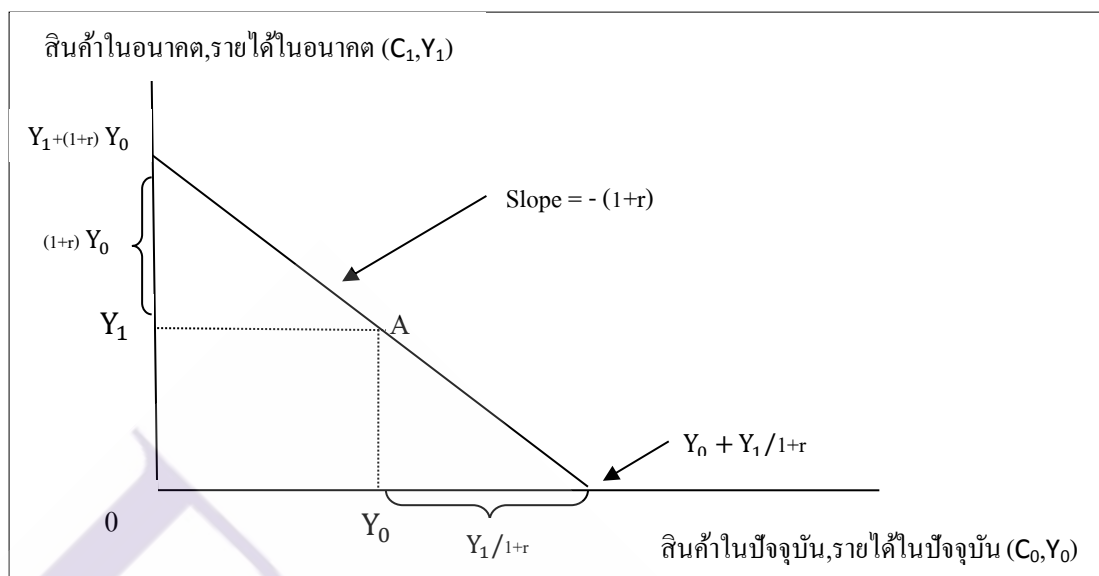
2) ให้ราคาสินค้าในปัจจุบัน คือ P_0 มีค่าเท่ากับ 1 บาทต่อหน่วย ดังนั้นจำนวนหน่วยของสินค้า จึงเป็นตัววัดมูลค่าของสินค้าและรายได้ที่ผู้บริโภคมีอยู่ด้วย

3) ผู้บริโภคจะแสวงหาความพอใจสูงสุด โดยการจัดสรรการบริโภคในปัจจุบันและอนาคต ผ่านการออม หรือการกู้ยืม

4) ผู้บริโภคมีสินค้าหรือรายได้ในปัจจุบัน เท่ากับ Y_0 ในอนาคต เท่ากับ Y_1 ภายใต้ระบบเศรษฐกิจที่ไม่มีการเปลี่ยนแปลง หรือเหมือนเดิมทุกประการ

5) ระบบเศรษฐกิจมีตลาดเงิน สำหรับการออมเพื่อการบริโภคในอนาคต โดยที่ผู้บริโภคสามารถออมเงินไว้ใช้ในอนาคตรหัสหรือให้ผู้อื่นกู้ยืมได้ และผู้ที่มีสินค้าหรือรายได้ในปัจจุบันไม่เพียงพอที่จะสามารถกู้ยืมเงินในอนาคตมาใช้ก่อนได้ โดยอนุมัติให้อัตราดอกเบี้ยทั้งการให้สินเชื่อและการกู้ยืม มีค่าเท่ากับ r บาทต่อปี

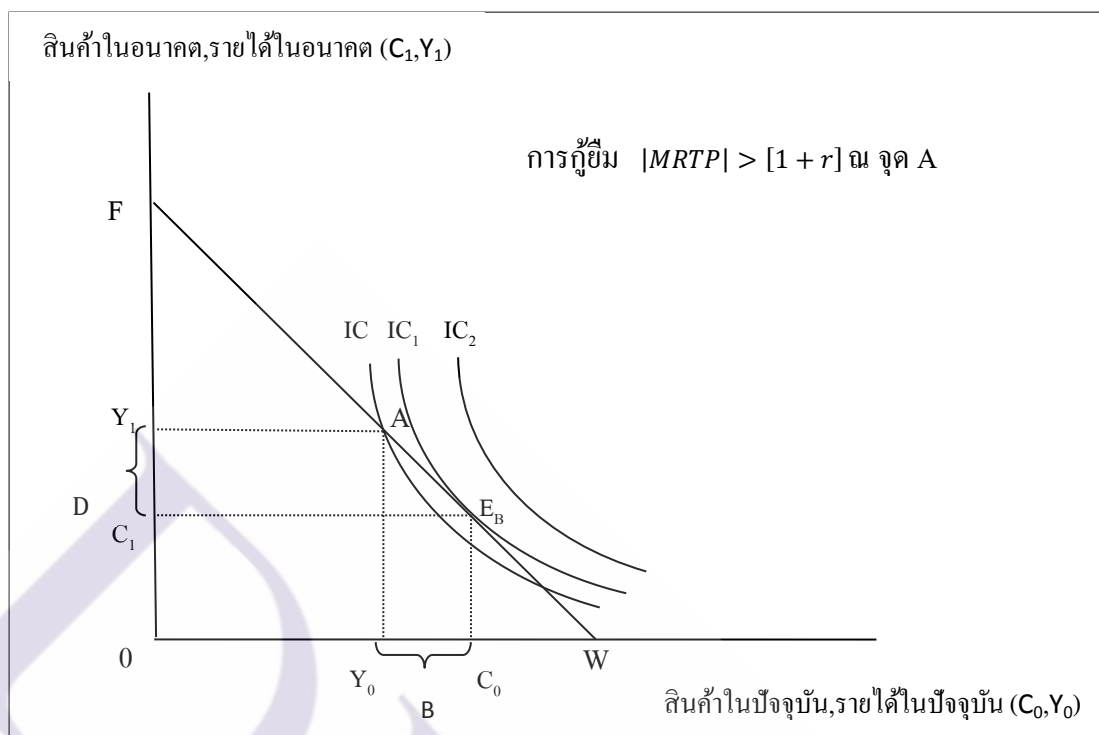
ผู้บริโภคสามารถนำเอารายได้ในอนาคตที่คาดว่าจะได้รับจากการทำงานมาจัดสรรเพื่อใช้เป็นค่าใช้จ่ายในปัจจุบัน โดยอาจจะใช้วิธีการกู้ยืมมาใช้จ่ายในปัจจุบันก่อน หรือลดการบริโภคในปัจจุบันแล้วให้คนอื่นกู้ยืม นำไปลงทุน หรือออมไว้ในธนาคาร เพื่อนำไปบริโภคหรือใช้จ่ายในอนาคต ทั้งนี้ผลรวมของมูลค่าปัจจุบันของค่าใช้จ่ายในการบริโภคในอนาคตจะต้องไม่เกินมูลค่าปัจจุบันของรายได้ที่เขาจะได้รับจากการทำงาน



รูปที่ 2.1 แสดงเส้นงบประมาณของการบริโภคข้ามเวลา

ที่มา: เศรษฐศาสตร์มหภาควิเคราะห์

จากรูปที่ 2.1 จำนวนสินค้า รายได้เริ่มต้นแสดงด้วยจุด A คือการแสดงความสัมพันธ์ระหว่างการบริโภคในปัจจุบันกับในอนาคต และจากรูปนี้ผู้บริโภคมีทางเลือก 3 ทาง คือ ทางเลือกที่หนึ่ง บริโภคตามจำนวนสินค้าที่มีอยู่สอดคล้องกับจำนวนในปัจจุบันและในอนาคต ทางเลือกที่สองบริโภคสินค้าในปัจจุบันเพียงอย่างเดียวโดยกู้ยืมจากในอนาคตมาใช้จ่ายสำหรับในปัจจุบันทั้งหมด ทางเลือกที่สามเก็บออมเงินในปัจจุบันทั้งหมดสำหรับการบริโภคสินค้าในอนาคตเพียงอย่างเดียว จากจุดเริ่มต้น ที่จุด A ถ้าหากผู้บริโภคเลือกทางเลือกที่สามคือไม่บริโภคเลยในปัจจุบันแต่นำ Y_0 ทั้งหมดไปให้สินเชื่อที่อัตราดอกเบี้ย r บาทต่อปี ได้รับผลตอบแทนเท่ากับ $(1+r)Y_0$ บาทในปีต่อมา ทำให้สามารถบริโภคได้มากขึ้นในอนาคตจากจุด A ไปจนถึงจุดตัดแกนตั้งซึ่งเท่ากับ $Y_1 + (1+r)Y_0$ แต่ถ้าผู้บริโภคต้องการบริโภคในปัจจุบันทั้งหมดคั้งทางเลือกที่สอง ผู้บริโภคต้องกู้ยืมเงินมาบริโภค ในอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมเท่ากับ r เช่นเดียวกันกับเงินฝาก ดังนั้นจำนวนเงินที่เขาต้องจ่ายคืนในปีหน้าจะเท่ากับ $[1+r]$ คูณกับจำนวนเงินในอนาคตที่กู้ยืมมา ซึ่งเงินจำนวนนี้จะต้องมีค่าไม่เกิน Y_1 ซึ่งการกู้ยืมทำให้เขาสามารถขยายการบริโภคในปัจจุบันจากจุด A ไปจนถึงจุดตัดแกนนอนซึ่งเท่ากับ $Y_0 + Y_1/(1+r)$ ดังนั้นเส้นงบประมาณ คือ เส้นที่ลากผ่านจุด A ไปจนถึงจุดตัดแกนตั้ง และไปจนถึงจุดตัดแกนนอนโดยเส้นงบประมาณจะมีค่าความชันเท่ากับ $\frac{-Y_1}{Y_1/(1+r)} = -(1+r)$



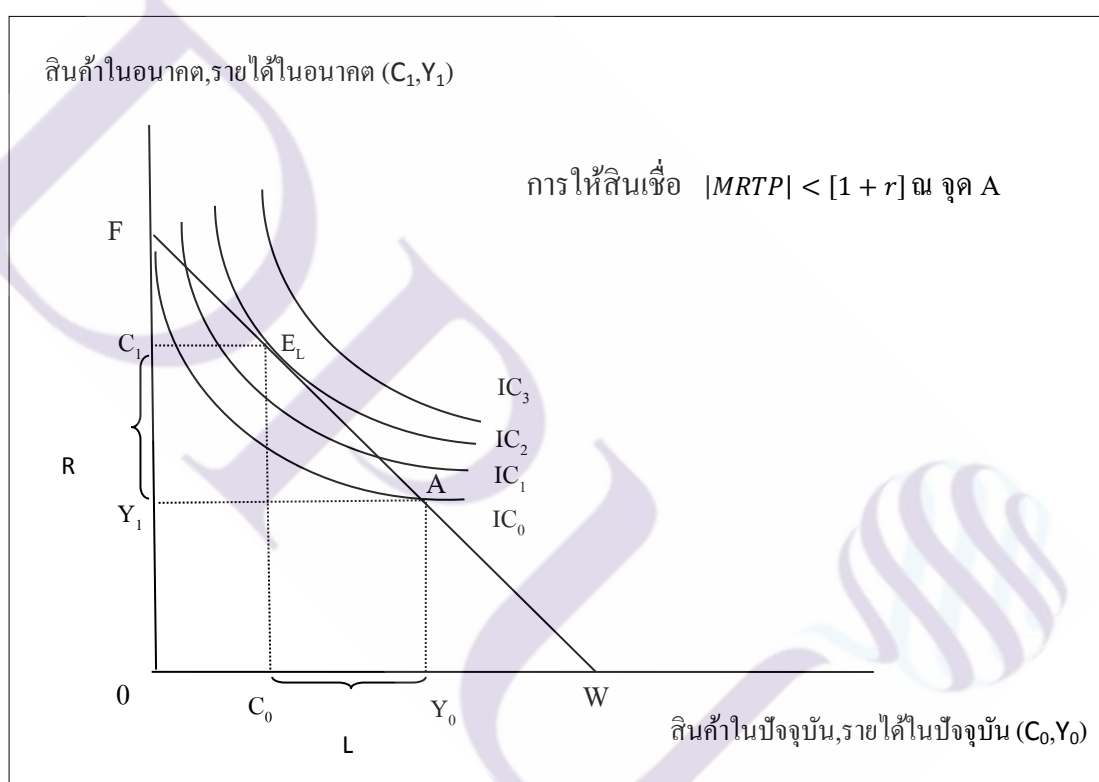
รูปที่ 2.2 แสดงคุณภาพการกู้ยืม

ที่มา: เศรษฐศาสตร์มหภาควิเคราะห์

จากรูปที่ 2.2 เส้นความพอใจเท่ากันของการบริโภคข้ามเวลาก็มีค่าความชันเช่นเดียวกับเส้นงบประมาณ โดยค่าความชันของเส้นความพอใจเท่ากันเรียกว่า “อัตราผลตอบแทนส่วนเพิ่มระหว่างเวลา” หรือ Marginal Rate of Time Preference (MRT P) และเพื่อให้สอดคล้องระหว่างเส้นความพอใจเท่ากันกับเส้นงบประมาณ สามารถแสดงได้ดังนี้ ค่าความชันของเส้นงบประมาณจะมีอัตราดอกเบี้ยของตลาดเท่ากับ r โดยที่ P คือ อัตราดอกเบี้ยเฉพาะบุคคล (Subjective Interest Rate) ของผู้บริโภค และในที่นี้ MRT P จะถูกนิยามให้เท่ากับ $[1 + P]$ ดังนั้นค่าของ MRT P จะแสดงถึงสัดส่วนของปริมาณสินค้าที่ผู้บริโภคยินดีเสียสละการบริโภคในอนาคต เพื่อให้ได้สินค้านำบริโภคในปัจจุบันเพิ่มอีก 1 หน่วย

จากที่กล่าวมาข้างต้นหากเส้นความพอใจเท่ากันของการบริโภคมีความชันมากกว่าเส้นงบประมาณ หรือ $[1 + P] > (1 + r)$ แสดงว่าตลาดเงินสามารถให้ผลตอบแทนจากการให้สินเชื่อ (กรณีผู้ออมเงินไว้ใช้ในอนาคต) ในอัตราต่ำกว่าที่เขายินดีจะรับ นอกจากนี้ยังชี้ให้เห็นว่า ผู้บริโภคยินดีที่จะเสียสละ (การบริโภคสินค้าในอนาคต) C_1 เพื่อแลกกับการได้บริโภคในปัจจุบัน C_0 ในอัตราที่สูง

กว่าต้นทุนค่าเสียโอกาสที่เขาจะได้ถ้านำเงินไปฝากในสถาบันการเงิน หรือต้องจ่ายดอกเบี้ยในอัตราที่ต่ำกว่าที่ตั้งใจไว้ ซึ่งการกู้ยืมจะทำให้ผู้บริโภคเกิดความพอใจมากกว่าการฝากเงิน (ออกเงินเพื่อบริโภคในอนาคต) ดังนั้นจุดดุลยภาพการบริโภค ในกรณีนี้จึงอยู่ทางขวาของจุด A บนเส้นงบประมาณ FW ที่จุด E_B ซึ่งเป็นจุดที่ความชันของเส้นความพอใจเท่ากันมีค่าเท่ากับของเส้นงบประมาณพอดี ที่จุดดุลยภาพนี้เขาจะกู้ยืมเท่ากับ B ทำให้สามารถบริโภคในปัจจุบันเท่ากับ $C_0 = Y_0 + B$ และจะต้องคืนเงินกู้เท่ากับ $D = [1+r] B$ ทำให้มีเหลือบริโภคในปีหน้าเท่ากับ $C_1 = Y_1 - D$



รูปที่ 2.3 แสดงดุลยภาพการปล่อยกู้

ที่มา: เศรษฐศาสตร์มหภาควิเคราะห์

จากรูปที่ 2.3 หากเส้นความพอใจเท่ากันของการบริโภคมีความชันน้อยกว่าเส้นงบประมาณ หรือ $[1+P] < (1+r)$ แสดงว่าตลาดเงินสามารถให้ผลตอบแทนจากการให้สินเชื่อ (กรณีผู้ออมเงินไว้ใช้ในอนาคต) ในอัตราที่สูงกว่าผู้บริโภคตั้งใจไว้ ดังนั้นการเก็บออมไว้ใช้ในอนาคต

จะให้ความพอใจแก่เขามากกว่าการบริโภคในปัจจุบัน ผู้บริโภคในกรณีจึงยินดีที่จะเสียสละการบริโภคสินค้าในปัจจุบัน C_0 เพื่อแลกกับการได้บริโภคในอนาคต C_1 ดังนั้นคุณภาพการบริโภคในกรณีนี้จะอยู่ทางซ้ายของจุด A บนเส้นงบประมาณ FW อย่างไรก็ตามการเคลื่อนที่ไปทางซ้ายของจุด A จะทำให้ค่าของ MRTP เพิ่มขึ้น เนื่องจากผู้บริโภคมีการบริโภคในปัจจุบัน C_0 น้อยลง และมีการบริโภคในอนาคต C_1 เพิ่มขึ้น กลายเป็นจุดคุณภาพ E_L ในที่สุด ที่จุดนี้ค่าความชันของเส้นความพอใจเท่ากันจะมีค่าเท่ากับของเส้นงบประมาณ โดยเขาจะให้สินเชื่อ (เก็บออมเงินในปัจจุบัน) เท่ากับ L เพื่อการบริโภคในอนาคต โดยการบริโภคในปัจจุบันเท่ากับ $C_0 = Y_0 - L$ และจะได้รับผลตอบแทนจากการให้สินเชื่อ(การเก็บออม) เท่ากับ $R = [1+r]L$ ทำให้มีเงินเหลือบริโภคในปีหน้า เท่ากับ $C_1 = Y_0 + R$

จากที่กล่าวมาข้างต้นจะเห็นได้ว่าการที่คุณภาพการบริโภคจะเป็นที่ยอมรับ หรือการให้สินเชื่อ(การเก็บออม) นั้นขึ้นอยู่กับตำแหน่งของ A และค่าความชันของเส้นความพอใจที่จุดทรัพยากรเริ่มต้น (ซึ่งถูกกำหนดโดยค่าของอัตราดอกเบี้ยเฉพาะบุคคล หรือ P) ว่าจะมีค่ามากหรือน้อยกว่าค่าความชันของเส้นงบประมาณ (ซึ่งถูกกำหนดโดยอัตราดอกเบี้ยของตลาด หรือ r)

2.2.2 ทฤษฎีประกัน

พฤติกรรมในทางเศรษฐกิจของบุคคลนั้นอยู่บนพื้นฐานของทฤษฎีเกี่ยวกับการเลือก คือ ภายใต้สถานการณ์หนึ่งบุคคลจะทำการจัดการรายได้ที่เป็นตัวเงินเพื่อซื้อสินค้าและบริการในอันที่จะทำให้เกิดอรรถประโยชน์หรือความพอใจสูงสุดภายใต้งบประมาณที่มีอยู่จำกัด แต่อย่างไรก็ตามเมื่อสถานการณ์ของการเลือกนั้น เผชิญกับความไม่แน่นอน บุคคลจะมีทางเลือกที่แตกต่างไปตามระดับของความไม่แน่นอนที่เกิดขึ้น การตัดสินใจเลือกของผู้บริโภคภายใต้สถานการณ์ที่มีความไม่แน่นอนทั้งนี้ขึ้นอยู่กับกฎแห่งความเป็นจริง เพื่ออธิบายรูปแบบของกระบวนการตัดสินใจภายใต้สถานการณ์ของความไม่แน่นอน เช่น เรื่องของการประกันต่าง ๆ จากทฤษฎีการประกัน เมื่อบุคคลไม่ทราบว่าเขาจะได้รับผลกระทบต่อความมั่งคั่งของเขาอย่างไร เมื่อเกิดเหตุการณ์ของความไม่แน่นอน ดังนั้นบุคคลอาจเลือกที่จะมีความแน่นอนโดยการซื้อประกัน นั่นคือสถานการณ์ที่เขาเผชิญอยู่นั้นจะประกอบด้วย ผลลัพธ์สุทธิทั้งหมดในแต่ละเหตุการณ์ที่เป็นไปได้ทั้งหมด (เหตุการณ์บางอย่างเกิดขึ้นหรือไม่เกิดขึ้น) ซึ่งเป็นผลมาจากการเลือกของบุคคลนั้น (เช่น การทำประกันหรือไม่ทำประกัน) และขึ้นอยู่กับความน่าจะเป็นที่เขาจะประสบในแต่ละเหตุการณ์ซึ่งสามารถแสดงได้ดังตารางที่ 2.1 (วรลักษณ์ หิมะกลัศ, 2542)

ตารางที่ 2.1 แสดงความมั่นคงและความน่าจะเป็นในการเกิดและไม่เกิดเหตุการณ์บางอย่าง

ผลการเลือก	เกิดเหตุการณ์บางอย่าง(S_1)	ไม่เกิดเหตุการณ์บางอย่าง(S_2)
1. ทำประกัน	W-h	W-h
2. ไม่ทำประกัน	W-L	W
ค่าของความน่าจะเป็น	p	(1-p)

ที่มา: วรลักษณ์ หิมะกลัศ (2542, น.19)

เมื่อ W คือ ความมั่งคั่งหรือรายได้เมื่อเริ่มต้น

h คือ เบี้ยประกัน (Insurance Premium)

L คือ มูลค่าของการสูญเสีย (Loss)

S_1, S_2 คือ สถานการณ์ 2 สถานการณ์ ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นได้

p คือ ค่าความน่าจะเป็นที่จะเกิดเหตุการณ์หนึ่ง โดย $0 < p < 1$ ดังนั้น

(1-p) คือ ค่าความน่าจะเป็นที่จะไม่เกิดเหตุการณ์ขึ้น

ถ้าระดับของความมั่งคั่งในระดับที่ $i(i=1,2)$ แทนด้วย W_i ดังนั้นอรรถประโยชน์ของบุคคลในกรณีที่ทำประกันและไม่ทำประกันคือ

2.2.2.1 บุคคลจะซื้อประกันและมีการชำระเบี้ยประกัน (h) ดังนั้นไม่ว่าจะเกิดเหตุการณ์ใด ๆ หรือไม่ก็ตาม ระดับความมั่งคั่งของเขาก็คือ (W - h) นั่นคือ ความพอใจที่ได้รับจากการทำประกัน (u) จะขึ้นอยู่กับ p และ (W - h) ทั้งสองเหตุการณ์คือ $U(w_1) = U(w_2) = f(p, W-h)$

2.2.2.2 บุคคลจะไม่ซื้อประกัน นั่นคือเขาจะต้องเผชิญกับการสูญเสียจำนวน L ด้วยความน่าจะเป็น p เมื่อเหตุการณ์นั้นเกิดขึ้น (s_1) หรือด้วยความน่าจะเป็น (1-p) ที่เหตุการณ์นั้นจะไม่เกิดขึ้น ดังนั้นความมั่งคั่งของบุคคลจะเป็น W - L ในกรณีแรก และ W ในกรณีหลัง

$$U(w_1) = f(p, W-L)$$

$$U(w_2) = f(p, W)$$

2.2.2.3 บุคคลที่มีลักษณะนิสัยแตกต่างกันจะมีผลต่อการตัดสินใจบริโภคประกันชีวิตส่วนบุคคลต่างกันโดยสามารถแบ่งบุคคลตามลักษณะนิสัยได้เป็น 3 ประเภทดังนี้

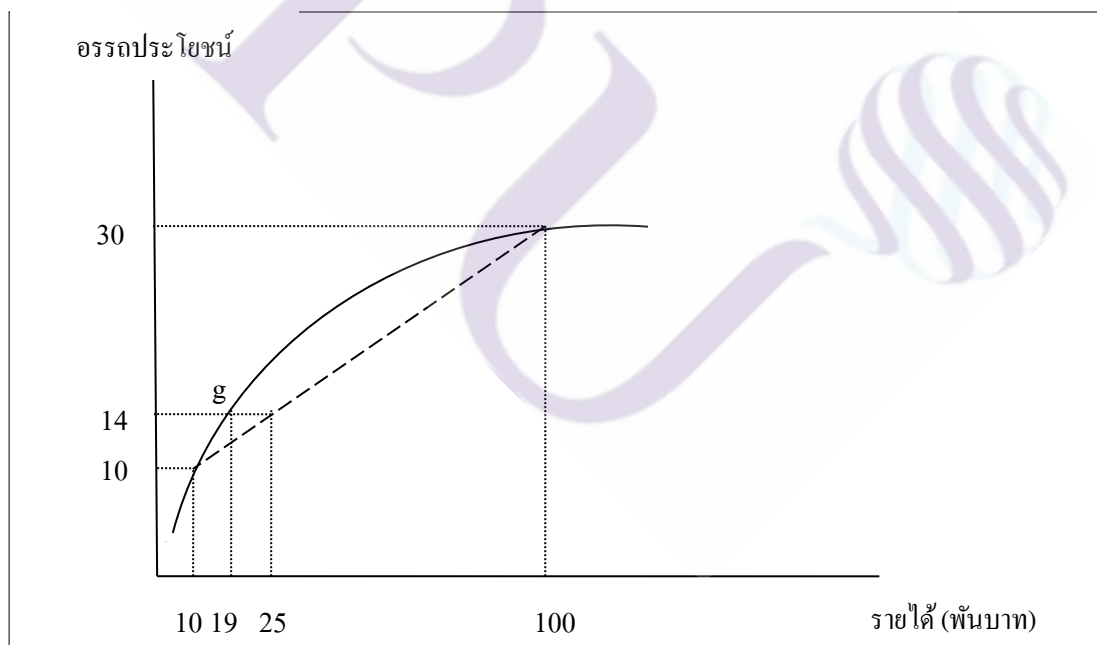
1. กลุ่มบุคคลที่ไม่ชอบความเสี่ยง (Risk Aversion) บุคคลประเภทนี้เมื่อต้องเผชิญกับการลงทุนที่มีผลตอบแทนที่คาดหวังเท่ากันแต่มีความเสี่ยงไม่เท่ากัน บุคคลประเภทนี้จะ

เลือกการลงทุนที่มีความเสี่ยงต่ำกว่า และมักจะทำประกัน (Insurance) เพื่อไม่ต้องแบกรับภาระความเสี่ยง

2. กลุ่มบุคคลที่ไม่สนใจเรื่องความเสี่ยง (Risk Neutral) มองไม่เห็นความแตกต่างระหว่างการลงทุนที่ให้ผลตอบแทนที่แน่นอนกับการลงทุนที่คาดว่าจะผลตอบแทนที่เท่ากันแต่มีความไม่แน่นอนว่าจะได้ผลตอบแทนที่คาดหวังหรือไม่ บุคคลประเภทนี้ในโลกความเป็นจริงไม่น่าจะมีหรือมีน้อยมาก และกลุ่มนี้จะเลือกโครงการลงทุนที่ให้ผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับสูงสุด

3. กลุ่มบุคคลที่ชอบความเสี่ยงมาก (Risk Seeker or Risk Lover) กลุ่มนี้พยายามแสวงหากการลงทุนที่มีความเสี่ยงมาก ถ้าต้องให้เลือกในกลุ่มของการลงทุนที่มีผลตอบแทนเท่ากัน นักลงทุนกลุ่มนี้จะเลือกโครงการที่มีความเสี่ยงมากกว่า และมักจะไม่สนใจการทำประกัน

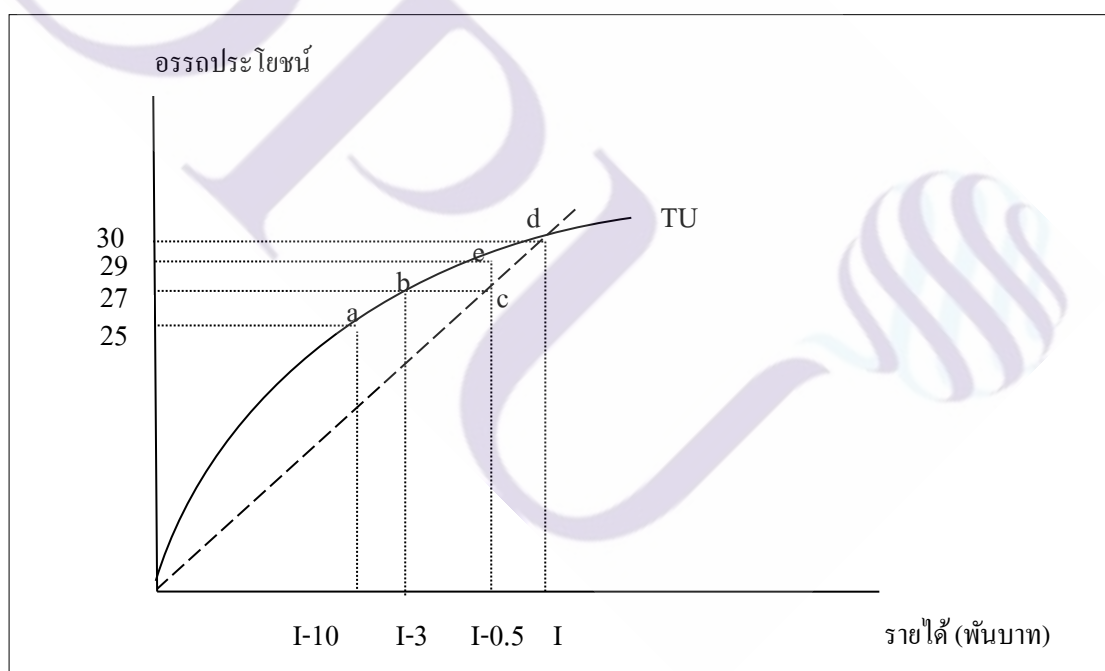
โดยทั่วไป การประกันความเสี่ยง (Insurance) เป็นพฤติกรรมสำหรับผู้ที่ไม่ชอบความเสี่ยง สมมติผู้ซื้อรถยนต์เป็นประจำ มีโอกาสเกิดอุบัติเหตุร้อยละ 5 ซึ่งทำให้เกิดความเสียหายเท่ากับ 10,000 บาท ค่าเสียหายที่คาดหวังจะเท่ากับ 500 บาท กำหนดให้เบี้ยประกันอุบัติเหตุเท่ากับ 500 บาท เมื่อเกิดอุบัติเหตุ บริษัทประกันจะจ่ายค่าเสียหายให้



รูปที่ 2.4 แสดงค่าใช้จ่ายเมื่อมีการประกันและไม่มีการประกัน

ที่มา: ชีระพงษ์ วิจิตเศรษฐ (2554, น.782)

เราจะเปรียบเทียบค่าใช้จ่าย ระหว่างการประกันอุบัติเหตุและไม่ประกันอุบัติเหตุ รูปที่ 2.4 แสดงค่าใช้จ่ายเมื่อมีการประกันและไม่มีการประกัน ถ้าทำประกัน เขาจะเสียค่าใช้จ่ายเท่ากับ 500 บาท ซึ่งก็คือเบี้ยประกัน ไม่ว่าจะเกิดอุบัติเหตุหรือไม่ ทำให้ค่าใช้จ่ายที่คาดหวังเท่ากับ 500 บาท ถ้าไม่ประกันและเกิดอุบัติเหตุ ค่าใช้จ่ายจะเท่ากับ 10,000 บาท แต่ถ้าเกิดอุบัติเหตุ จะไม่เสียค่าใช้จ่าย ค่าใช้จ่ายที่คาดหวังในกรณีที่ไม่ประกันจะเท่ากับ $(0.05)(10,000)$ หรือ 500 บาท ซึ่งเท่ากับค่าใช้จ่ายที่คาดหวังในกรณีที่ทำประกัน ในเมื่อค่าใช้จ่ายที่คาดหวังของเท่ากัน ไม่ว่าจะทำประกันหรือไม่ การตัดสินใจของขึ้นอยู่กับลักษณะฟังก์ชันอรรถประโยชน์ รูปที่ 2.5 แสดงอรรถประโยชน์ ซึ่งเพิ่มขึ้นตามรายได้ในอัตราที่ลดลง ให้รายได้เท่ากับ I บาท ถ้าไม่ทำประกันและไม่เกิดอุบัติเหตุรายได้ก็ยังคงเท่ากับ I บาท ให้มีอรรถประโยชน์เท่ากับ 30 อรรถที่จุด d เมื่อเกิดอุบัติเหตุ ต้องเสียค่าใช้จ่าย 10,000 บาท ทำให้เหลือรายได้เท่ากับ $I - 10,000$ บาท ที่จุด a ซึ่งมีอรรถประโยชน์ 25 หน่วย ในกรณีที่ทำประกันโดยเสียเบี้ยประกัน 500 บาท ก็จะมีรายได้เท่ากับ $I - 500$ บาท ไม่ว่าจะเกิดอุบัติเหตุหรือไม่



รูปที่ 2.5 แสดงค่าใช้จ่ายเมื่อมีการประกันและไม่มีการประกัน

ที่มา: ชีระพงษ์ วิคิดเศรษฐ (2554, น.782)

ถ้าทำประกัน ก็จะมีรายได้แน่นอนเท่ากับ I - 500 บาท และมีอรรถประโยชน์เท่ากับ 29 หน่วย ที่จุด e บนเส้นอรรถประโยชน์ TU แต่ถ้าไม่ทำประกัน ถึงแม้ว่ารายได้ที่คาดหวังจะเท่ากับ I - 500 เช่นเดียวกับกรณีที่เขาไม่ทำประกัน แต่อรรถประโยชน์ที่คาดหวังเท่ากับ 27 หน่วย ที่จุด c ซึ่งต่ำกว่าอรรถประโยชน์ในกรณีที่ทำประกันจึงทำประกันเราสามารถอธิบายพฤติกรรมจากลักษณะของเส้นอรรถประโยชน์ได้ดังต่อไปนี้ เนื่องจากอรรถประโยชน์เพิ่มขึ้นในอัตราลดลง จะเสียเบี้ยประกันที่ต่ำกว่าค่าเสียหายจากอุบัติเหตุจะทำให้อรรถประโยชน์ลดลง (จาก 30 หน่วยเป็น 29 หน่วย) แต่ถ้าไม่ทำประกัน และเกิดอุบัติเหตุ ค่าเสียหายจากอุบัติเหตุ 10,000 บาท จะทำให้อรรถประโยชน์ลดลงในอัตราที่เพิ่มขึ้น ทำให้อรรถประโยชน์ที่คาดหวังต่ำกว่า 29 หน่วย

จากมุมมองของบริษัทประกัน ถ้ามีผู้ซื้อรถยนต์อย่างจำนวนมาก เบี้ยประกันที่เก็บจะเท่ากับค่าเสียหายที่ต้องจ่ายให้กับผู้ประกัน เช่น ถ้ามีผู้ประกัน 10,000 คน ก็จะเก็บเบี้ยประกันได้ 5 ล้านบาท เนื่องจากความน่าจะเป็นที่จะเกิดอุบัติเหตุเท่ากับ 0.05 ค่าเสียหายต้องจ่ายเท่ากับ $(0.05)(10,000)(10,000)$ หรือ 5 ล้าน เมื่อเบี้ยประกันที่เก็บได้ เท่ากับค่าเสียหายที่ต้องจ่ายให้ผู้ประกัน บริษัทประกันจะมีกำไรได้อย่างไรเมื่อพิจารณาเส้นอรรถประโยชน์ จะเห็นได้ว่าผู้ทำประกันยินดีจ่ายค่าเบี้ยประกันถึง 30,000 บาท เนื่องจากรายได้ I - 3,000 บาท มีอรรถประโยชน์เท่ากับกรณีที่ไม่ทำประกัน เบี้ยประกันสูงสุดที่บริษัทจะเก็บได้จึงเท่ากับ 3,000 บาท บริษัทสามารถกำหนดเบี้ยประกันสูงสุด ถ้าอรรถประโยชน์เพิ่มขึ้นในอัตราที่ลดน้อยลงมากขึ้น บริษัทประกันจะได้กำไรสูงสุด เมื่อคิดดอกเบี้ยประกันจนรายรับเท่ากับต้นทุนส่วนเพิ่ม รายรับส่วนเพิ่มในกรณี คือเบี้ยประกันเพิ่มขึ้นเมื่อลดลงเบี้ยประกันลง 1 บาท จากจำนวนผู้ประกันที่เพิ่มขึ้น และต้นทุนส่วนเพิ่มคือดอกเบี้ยประกันที่ต้องจ่ายเพิ่มขึ้นจากการลดเบี้ยประกันลง 1 บาท

2.2.3 ทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการ (Mallow's Hierarchical Theory of Motivation)

ลำดับขั้นความต้องการของมนุษย์ (The Need -Hierarchy Conception of Human Maslow) เชื่อว่าพฤติกรรมของมนุษย์สามารถอธิบายโดยใช้แนวโน้มนิยมของบุคคลในการค้นหาเป้าหมายที่จะทำให้ชีวิตของเขาได้รับความต้องการ ความปรารถนา และได้รับสิ่งที่มีความหมายต่อตนเอง เป็นความจริงที่จะกล่าวว่ากระบวนการของแรงจูงใจเป็นหัวใจของทฤษฎีบุคลิกภาพของ Maslow โดยเขาเชื่อว่ามนุษย์เป็น “สัตว์ที่มีความต้องการ” (Wanting Animal) และเป็นการยากที่มนุษย์จะไปถึงขั้นของความพึงพอใจอย่างสมบูรณ์ ในทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของ Maslow เมื่อบุคคลปรารถนาที่จะได้รับความพึงพอใจและเมื่อบุคคลได้รับความพึงพอใจในสิ่งหนึ่งแล้วก็จะยังคงเรียกร้องความพึงพอใจสิ่งอื่นๆ ต่อไป ซึ่งถือเป็นคุณลักษณะของมนุษย์ ซึ่งเป็นผู้ที่มีความต้องการจะได้รับสิ่งต่างๆ อยู่เสมอ Maslow กล่าวว่าความปรารถนาของมนุษย์นั้นติดตัวมาแต่กำเนิด

และความปรารถนาเหล่านี้จะเรียงลำดับขั้นของความปรารถนาตั้งแต่ขั้นแรกไปสู่ความปรารถนาขั้นสูงขึ้นไปเป็นลำดับสามารถอธิบายโดยละเอียดดังนี้

2.2.4.1 ความต้องการทางร่างกาย (Physiological Needs) เป็นความต้องการขั้นพื้นฐานที่สังเกตเห็นได้ชัดที่สุด จากความต้องการทั้งหมดเป็นความต้องการที่ช่วยการดำรงชีวิต

2.2.4.2 ความต้องการความปลอดภัย (Safety Needs) เมื่อความต้องการทางด้านร่างกายได้รับความพึงพอใจแล้วบุคคลก็จะพัฒนาการไปสู่ขั้นใหม่ต่อไป ซึ่งขั้นนี้เรียกว่าความต้องการความปลอดภัยหรือความรู้สึกมั่นคง (Safety or Security)

2.2.4.3 ความต้องการความรักและความเป็นเจ้าของ (Belongingness and Love needs) ความต้องการความรักและความเป็นเจ้าของ ความต้องการนี้จะเกิดขึ้นเมื่อความต้องการทางด้านร่างกาย และความต้องการความปลอดภัยได้รับการตอบสนองแล้ว บุคคลต้องการได้รับความรักและความเป็นเจ้าของโดยการสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่น และจะแสวงหาอย่างมากที่จะได้รับการยอมรับจากกลุ่มเพื่อน

2.2.4.4 ความต้องการได้รับความนับถือยกย่อง (Self-Esteem Needs) เมื่อความต้องการได้รับความรักและการให้ความรักแก่ผู้อื่นเป็นไปอย่างมีเหตุผลและทำให้บุคคล เกิดความพึงพอใจแล้ว ก็จะลดลงและมีความต้องการในขั้นต่อไปมาแทนที่ กล่าวคือมนุษย์ต้องการที่จะได้รับความนับถือยกย่องออกเป็น 2 ลักษณะ คือ ลักษณะแรกเป็นความต้องการนับถือตนเอง (Self-Respect) ส่วนลักษณะที่ 2 เป็นความต้องการได้รับการยกย่องนับถือจากผู้อื่น (Esteem from Others)

2.2.4.5 ความต้องการที่จะเข้าใจตนเองอย่างแท้จริง (Self-Actualization needs) ถึงลำดับขั้นสุดท้าย เป็นความปรารถนาในทุกสิ่งทุกอย่างซึ่งบุคคลสามารถจะได้รับอย่างเหมาะสม บุคคลที่ประสบผลสำเร็จในขั้นสูงสุดนี้ คือ การเข้าใจตนเองอย่างแท้จริงเป็นความต้องการอย่างหนึ่งของบุคคลที่จะบรรลุถึงจุดสูงสุดของศักยภาพ ได้บรรลุถึงเป้าหมายที่ตนตั้งไว้ก็เชื่อได้ว่าเขาเหล่านั้นเป็นคนที่รู้จักตนเองอย่างแท้จริง”

บทที่ 3

ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการประกันชีวิต

ในส่วนนี้เป็นการศึกษาความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการประกันชีวิต ประวัติความเป็นมาและวิวัฒนาการของการประกันชีวิตในประเทศไทย โครงสร้างตลาดประกันชีวิตในประเทศไทย และสถานการณ์ของการประกันชีวิตในปัจจุบัน สามารถพิจารณาจากดังรายละเอียดดังต่อไปนี้

การประกันชีวิต คือการชดเชยรายได้ที่ต้องสูญเสียไปอันเนื่องมาจากการตาย ทุกพลภาพถาวรสิ้นเชิงหรือชราภาพ โดยบริษัทประกันชีวิตจะจ่ายเงินตามจำนวนที่ระบุไว้ให้แก่ผู้เอาประกันภัยหรือผู้รับประโยชน์ ตามที่กำหนดไว้ในกรมธรรม์ประกันชีวิต

3.1 ประวัติความเป็นมาและวิวัฒนาการการประกันชีวิตในประเทศไทย

การประกันภัยเริ่มปรากฏขึ้นในประเทศไทย สมัยรัตนโกสินทร์ประมาณปี พ.ศ.2368 สมัยพระบาทสมเด็จพระนั่งเกล้าเจ้าอยู่หัวรัชกาลที่ 3 พระบาทสมเด็จพระจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว ซึ่งยังทรงผนวชอยู่ ได้ทรงสั่งซื้อเครื่องพิมพ์จากประเทศอังกฤษ และโดยที่เกรงว่าจะเกิดความเสียหายขึ้นในระหว่างทาง จึงได้สั่งให้เอาเครื่องพิมพ์ดังกล่าวประกันภัยระหว่างการขนส่งในนามของพระองค์เอง แสดงว่าการประกันภัยนั้นได้เริ่มแผ่เข้ามาถึงเมืองไทยแล้ว และอาจกล่าวได้ว่าไทยได้รู้จักวิธีการประกันภัย หรือการประกันภัยทางขนส่งสินค้าของได้เริ่มตั้งแต่สมัยรัชกาลที่ 3 การประกันภัยที่ควรจะนับว่าเกิดขึ้นในประเทศไทยโดยตรงได้เริ่มจากสมัยรัชกาลที่ 4 เป็นต้นมาคือในรัชกาลนี้มีฝรั่งเศสเข้ามาตั้งห้างค้าขายมาก ห้างฝรั่งเศสเหล่านี้ปรากฏว่า บางห้างได้เป็นตัวแทนของบริษัทประกันภัยต่างประเทศด้วย เท่าที่ปรากฏมีดังนี้(สมาคมประกันชีวิต, 2547)

1. ห้างบอเนียว ซึ่งตั้งขึ้นเมื่อ พ. ศ. 2399 เป็นตัวแทนของ Netherlands India Sea and Fire Insurance Company รับประกันทางทะเล และประกันอัคคีภัย กับเป็นตัวแทนของ North China Insurance Company
2. ห้างสก๊อต ตั้งขึ้นเมื่อ พ. ศ. 2399 เหมือนกัน เป็นตัวแทนของ Ocean Marine Insurance Company

3. ห้างบิกเกนแบ็ก ซึ่งตั้งขึ้นเมื่อ พ. ศ. 2401 เป็นตัวแทนของ Colonial Sea and Fire Insurance Company

สมัย รัชกาลที่ 5 คณะทูตจากประเทศอังกฤษได้ขอพระบรมราชานุญาตให้บริษัทอีสเอเซียติก จำกัด ของชาวอังกฤษดำเนินธุรกิจรับประกันชีวิตประชาชนคนไทยและชาวต่างประเทศในประเทศไทย ในฐานะตัวแทนของบริษัทเอควิตาเบิลประกันภัยแห่งกรุงลอนดอน ซึ่งพระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัวได้ทรงอนุญาต โดยมีสมเด็จพระยาบรมมหาศรีสุริยวงศ์ เป็นผู้ถือกรรมธรรม์เป็นคนแรก หลังจากนั้นมาธุรกิจประกันชีวิตก็ไม่ประสบความสำเร็จ เพราะกรรมธรรม์ต้องส่งมาจากประเทศอังกฤษและคนไทยก็ยังไม่มีความสนใจธุรกิจประกันชีวิตต้องหยุดชะงักไปเองในปลายรัชกาลที่ 5 นั้นเอง แต่ในสมัยรัชกาลที่ 5 นั้นกิจการประกันภัยในด้านที่ไม่ใช่ประกันชีวิต ก็ยังคงดำเนินอยู่ต่อไป ห้างฝรั่งที่ตั้งในเมืองไทยส่วนมากเป็นตัวแทนของบริษัทรับประกันต่างประเทศ หลายแห่ง และนอกจากบริษัทอีสเอเซียติก จำกัด แล้วก็ยังมีหลายห้างที่เป็นตัวแทนของบริษัทประกันชีวิตของต่างประเทศ เช่น ห้างสยามฟอเรสต์ เป็นตัวแทนของ Commercial Union Assurance Company ห้างเบนเมเยอร์ เป็นตัวแทนของ Nordstern Life Insurance Company of Berlin ห้างหลุยส์ ที เลียวโนเวนส์ เป็นตัวแทนของ China Mutual Life Insurance Company สมัยนั้นบริษัทหรือห้างที่จะตั้งกิจการประกันภัยโดยตรงขึ้นในเมืองไทยยังไม่มีเว้นแต่ บริษัทเรือเมล์จีนสยามได้รับอำนาจพิเศษให้ดำเนินกิจการรับประกันอัคคีภัย และรับประกันภัยทางทะเลด้วย นับได้ว่าการประกันภัยนับว่าได้มีมาแล้วนับแต่การประกันอัคคีภัย การประกันทางทะเล การประกันชีวิตและการประกันรถยนต์ ก็ได้มีมาในเวลาไล่เลี่ยกัน เช่น ห้างสยามอิมพอร์ต เป็นตัวแทนของ Motor Union Insurance Company รับประกันรถยนต์แสดงว่าการประกันภัยต่าง ๆ ไม่ใช่เป็นของใหม่สำหรับเมืองไทยเลย เคยมีมาตั้งแต่สมัยรัชกาลที่ 4 และรัชกาลที่ 5 แล้ว กฎหมายฉบับแรกเท่าที่ค้นพบที่มีบทบัญญัติเกี่ยวกับการประกันภัย คือพระราชบัญญัติลักษณะเข้าหุ้นส่วนและบริษัท ร. ศ. 130 (พ. ศ. 2454) ซึ่งมาตรา 115 บัญญัติว่า “ บริษัทเดินรถไฟ รถมราง บริษัทรับประกันต่าง ๆ บริษัททำการคลังเงินเหล่านี้ ท่านห้ามมิให้ตั้งขึ้นนอกจากได้รับพระบรมราชานุญาต ” ใน ปี พ. ศ. 2467 ได้มีการบัญญัติประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ขึ้น มีบรรพ 3 ลักษณะ 20 เป็นเรื่องการประกันภัยรวมอยู่ด้วยเป็นการรับรู้ข้อตกลงในเรื่องประกันภัยว่าเป็นสัญญาที่ผูกพันชอบด้วยกฎหมาย และได้มีบทบัญญัติลักษณะเข้าหุ้นส่วนบริษัท มาตรา 1014 กล่าวไว้ว่า ห้ามมิให้ตั้งห้างหุ้นส่วนบริษัท เพื่อทำการประกันภัยขึ้นเว้นแต่จะได้รับพระราชทานพระบรมราชานุญาตเป็นพิเศษซึ่งเท่ากับว่าเป็นการเริ่มควบคุมการก่อตั้งบริษัทประกันภัยไม่ให้ตั้งโดย เสรี แต่ยังมีได้ควบคุมการดำเนินกิจการโดยตรง ชาวต่างประเทศในขณะนั้นได้ติดต่อขออนุญาตประกอบธุรกิจประกันภัยกับกระทรวงพาณิชย์และคมนาคม แต่ทางกระทรวงพาณิชย์และกระทรวง

คมนาคมยังไม่พร้อมที่จะรับการจดทะเบียนประกอบธุรกิจประกันภัยในทันที เพราะเห็นว่าการประกันภัยเป็นธุรกิจที่ต่อต้านโดยมีส่วนเกี่ยวพันถึงสาธารณชนในด้านความผาสุกและปลอดภัย จึงได้มีการกำหนดธุรกิจประกันภัยไว้ในกฎหมายที่ว่าด้วยความผาสุกและปลอดภัยแห่งสาธารณชน ทั้งจำเป็นต้องกำหนดระเบียบการปฏิบัติในการควบคุมธุรกิจให้มีมาตรฐานและปลอดภัยด้วย สำหรับประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ บรรพ 3 ปี พ.ศ. 2467 ดังกล่าวข้างต้นได้ถูกยกเลิก และใช้บทบัญญัติบรรพ 3 ที่ตรวจชำระใหม่ ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2472 ซึ่ง บรรพ 3 ที่ตรวจชำระใหม่ก็มีบทบัญญัติลักษณะ 20 ว่าด้วยประกันภัยตั้งแต่มาตรา 861 ถึงมาตรา 897 และมีผลบังคับใช้อยู่ในปัจจุบัน (สมาคมประกันชีวิต, 2547)

สำหรับการประกันชีวิตในประเทศไทยนั้นในสมัยรัชกาลที่ 6 แห่งกรุงรัตนโกสินทร์ได้ทรงพระกรุณาโปรดเกล้าฯ ให้ตรากฎหมายแพ่งและพาณิชย์ขึ้น เพื่อใช้บังคับเกี่ยวกับการประกันภัยการประกันชีวิต เมื่อวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2456 (ค.ศ.1942) ถ้าถือจากหลักฐานนี้ก็แสดงว่ากิจการประกันภัยในประเทศไทยได้มีมาก่อนปี พ.ศ. 2467 การประกันชีวิตในประเทศไทยนี้ได้มีการตั้งขึ้นเป็นครั้งแรกในปี พ.ศ. 2471 ต่อมาในปี พ.ศ. 2473 มีบริษัทต่างประเทศได้รับอนุญาตให้การประกันชีวิต 4 บริษัท ได้แก่ เกรต อีสเตอร์น ไลฟ์ แอสซัวร์นส์ คัมปานี แมนูแฟคเจอร์เรอส์ไลฟ์ อินชัวร์นส์ คัมปานี ไชนา อันเดอร์ไรเตอร์ ลิมิเตด และชัน ไลฟ์ แอสซัวร์นส์ คัมปานี ออฟแคนาดา ในปี พ.ศ. 2474 ได้มีบริษัทต่างประเทศเพิ่มอีกหนึ่งบริษัท แต่ก็เลิกกิจการไปคงเหลือ 4 บริษัทเช่นเดิม บริษัทต่างประเทศที่เข้ามาดำเนินงานในระยะแรกดังกล่าว ออกกรมธรรม์ที่มีเงื่อนไขที่เอาเปรียบผู้เอาประกันค่อนข้างมาก ไม่ได้ใช้ข้อกำหนดเงื่อนไขเหมือนกรมธรรม์ที่ใช้อยู่ในยุโรปและอเมริกา เพราะกฎหมายไทยยังไม่มีข้อกำหนดรายละเอียดไว้ ต่อมาเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม พ.ศ. 2481 ได้มีบริษัทต่างประเทศได้รับอนุญาตอีกหนึ่งบริษัทคือ อินเตอร์เนชันนัล แอสซัวร์นส์ คัมปานี ลิมิเตด (เอ.ไอ.เอ) และการอบรมตัวแทนขายของบริษัทประกันชีวิตเหล่านี้ยังไม่มีการอบรมเกี่ยวกับ วิชาการประกันชีวิตโดยตรง แต่จะเน้นการอบรมทางด้านงานขายประกันชีวิตและเงื่อนไข ในการส่งเสริมการขายเท่านั้น บริษัทต่าง ๆ เหล่านี้ดำเนินกิจการในระยะก่อนสงครามโลกครั้งที่ 2 เมื่อญี่ปุ่นเข้ายึดครอง บริษัททั้งหมดซึ่งเป็นบริษัทประกันชีวิตของชาวยุโรปและอเมริกาก็ต้องหยุดดำเนินการ และไม่รับผิดชอบต่อเงินเบี้ยประกันของคนไทย กรมธรรม์ต้องขาดอายุและขาดผลบังคับการคุ้มครองโดยปริยายไม่ได้รับค่าสินไหมทดแทน ผู้เอาประกันชีวิตในประเทศไทยต้องสูญเสียผลประโยชน์เป็นจำนวนมาก ดังนั้นคนไทยจึงมีโอกาสร่วมประกอบธุรกิจประกันชีวิต ในปีพ.ศ.2485 ได้แก่วบริษัทไทยประกันชีวิต จำกัด และบริษัท ไทยเศรษฐกิจประกันภัย จำกัด(ต่อมาได้ร่วมทุนกับบริษัท พูเร็นเชียล แอสซัวร์นส์ ทีเอส ไลฟ์ จำกัด) ภายหลังจากสงครามโลกครั้งที่ 2 บริษัทต่างประเทศที่เคยดำเนินการในประเทศไทยได้กลับมาดำเนินกิจการใหม่เพียง 2 บริษัท คือ บริษัท ชัน ไลฟ์

แอสซัวร์นซ์ คัมปานี ออฟ แคนนาดา และบริษัท แมนูแฟคเจอร์เรอส์ โลฟ อินซัวร์นซ์ คัมปานี จนกระทั่งปี พ.ศ. 2492 บริษัททั้งสองก็ได้หยุดดำเนินกิจการประกันชีวิตในประเทศไทย เนื่องจากอ้างว่าไม่พอใจในเงื่อนไขที่กระทรวงเศรษฐกิจ (กระทรวงพาณิชย์) ได้กำหนดให้มีการวางหลักทรัพย์ 1 ใน 3 ของเบี้ยประกันในปีที่ผ่าน ๆ มา แต่มีบางหลักฐานยืนยันว่า บริษัทต่างประเทศ ทั้ง 2 บริษัท ไม่ได้ได้รับความเชื่อถือจากผู้เอาประกันในประเทศอีกจึงต้องเลิกกิจการไปมีเพียงบริษัท เอ.ไอ.เอ เท่านั้นที่เข้ามาประกอบธุรกิจในประเทศไทยอีกครั้ง และได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี มีการสร้างตัวแทนขายเป็นจำนวนมาก ในปี พ.ศ. 2491 ได้มีบริษัท ไทยประสิทธิ์ ประกันภัยและคลังสินค้า จำกัด เปิดดำเนินกิจการประกันชีวิต ต่อมาในปี พ.ศ. 2492 ได้มีบริษัท นครหลวงประกันชีวิต จำกัด เพิ่มขึ้นอีกหนึ่งบริษัท จึงสรุปได้ว่าตั้งแต่ปี พ.ศ. 2485-2492 มีบริษัทคนไทยที่เปิดดำเนินกิจการประกันชีวิตทั้งสิ้น 4 บริษัท การเริ่มงานในระยะแรก ๆ ของบริษัทประกันชีวิตไทยยังอาศัยการลอกแบบกรรมวิธีและอัตราเบี้ยประกันของบริษัทต่างประเทศ เนื่องจากยังไม่มีบุคลากรที่มีความรู้เกี่ยวกับวิชาการทางด้านการประกันชีวิตเพียงพอ ดังนั้นจึงมีบริษัทประกันชีวิตที่เปิดดำเนินการในประเทศไทยจำนวน 13 บริษัท ต่อมาได้มี 2 บริษัทเลิกกิจการไป ได้แก่ บริษัท นครหลวงประกันชีวิต จำกัด ถูกเพิกถอนใบอนุญาตเมื่อ พ.ศ. 2507 ซึ่งเป็นบริษัทที่มีผู้เอาประกันมากเป็นอันดับหนึ่งสร้างความคลางแคลงใจให้กับประชาชน กิจการประกันชีวิตจึงซบเซาลงทันที และบริษัทประกันชีวิตบูรพา จำกัด ถูกเพิกถอนใบอนุญาตเมื่อ พ.ศ. 2512 หลังจากที่ประสบภาวะขาดทุน และทำให้ขาดเสถียรภาพทางการเงินและถูกฟ้องล้มละลายในที่สุด ต่อมาในปี พ.ศ. 2526 รัฐบาลได้ตราพระราชบัญญัติประกันชีวิตเพื่อใช้ควบคุมบรรดาบริษัทประกันชีวิต ซึ่งในช่วงเวลานั้นมีบริษัทประกันชีวิตที่เปิดดำเนินการในประเทศไทย 12 บริษัท เป็นสาขาต่างประเทศ 2 บริษัท ส่วนที่เหลืออีก 10 บริษัทเป็นของคนไทย และในบรรดาบริษัทประกันชีวิตของคนไทยนี้ได้รับรวมตัวกันจัดตั้งสมาคมประกันชีวิตขึ้น นับแต่นั้นเป็นต้นมา(สมาคมประกันชีวิต, 2547)

3.2 ประเภทของบริษัทประกันชีวิต

การแบ่งประเภทของบริษัทประกันชีวิต อาจแบ่งได้ดังนี้

3.2.1 บริษัทจำกัด คือบริษัทที่ดำเนินการเป็นบริษัทจำกัดเป็นแบบของการประกันที่มีในประเทศไทยเป็นบริษัทที่มีกฎหมายอนุญาตให้ดำเนินธุรกิจโดยขายหุ้นให้แก่สาธารณะ ประชาชนเป็นผู้ถือหุ้นกล่าวคือ จัดตั้งเป็นรูปแบบบริษัทตั้งแต่ 7 คนขึ้นไป เข้าชื่อทำหนังสือบริคณห์สนธิแจ้งที่ตั้งของบริษัท วัตถุประสงค์ในการดำเนินการ จำนวนทุนเรือนหุ้นโดยบริษัทจะจดทะเบียนแบ่งออกเป็นหุ้นที่มีมูลค่าหุ้นละเท่าไร เมื่อมีผู้ถือหุ้นเข้าชื่อครบถ้วน และจดทะเบียนเรียบร้อยแล้ว ผู้ถือหุ้นจะเลือกตั้งคณะกรรมการชุดหนึ่ง ซึ่งจะมีจำนวนเท่าใดก็ได้แล้วแต่ที่ประชุมคณะกรรมการจะ

พิจารณาแต่งตั้งหัวหน้าผู้บริหารและเจ้าหน้าที่บริหารอื่น ๆ เพื่อดำเนินกิจการตามนโยบาย และวัตถุประสงค์ของบริษัทผู้ถือหุ้นของบริษัททุกคนจะมีฐานะเป็นเจ้าของบริษัท มีขอบเขตและความรับผิดชอบตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 1096 บัญญัติไว้ว่า “อันว่าบริษัทจำกัดนั้น คือบริษัทประเภทซึ่งตั้งขึ้นโดยแบ่งทุนเป็นหุ้นมีมูลค่าเท่า ๆ กัน ผู้ถือหุ้นต่างรับผิดชอบจำกัด เพียงไม่เกินจำนวนเงินที่ตนยังส่งใช้ไม่ครบมูลค่าของหุ้นที่ตนถือ”การก่อตั้งบริษัทประกันชีวิตในประเทศไทยนั้นจะต้องได้รับอนุมัติจากรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ตามพระราชบัญญัติประกันชีวิตก่อนจึงจะสามารถดำเนินธุรกิจรับประกันชีวิตในประเทศไทยได้ และบริษัทประกันชีวิตในประเทศไทยส่วนใหญ่จะมีลักษณะเป็นบริษัทจำกัด

3.2.2 บริษัทแบบสหกรณ์ มีลักษณะแตกต่างจากบริษัทจำกัด ตรงที่ผู้ถือกรรมธรรม์หรือผู้เอาประกันทุกคน เป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท บริษัทจำกัดที่เติบโตใหญ่จำนวนไม่น้อยได้แปลงรูปเป็นบริษัทแบบสหกรณ์การก่อตั้งแบบสหกรณ์จะต้องมีคณะบุคคลเช่นเดียวกับบริษัทจำกัด โดยมีผู้เอาประกันเป็นผู้ถือหุ้นและมีสิทธิลงคะแนนเสียงได้ 1 เสียงสำหรับการเลือกตั้งกรรมการ ไม่ว่าผู้เอาประกันจะทำประกันไว้เป็นจำนวนเงินเท่าใดก็ตาม ซึ่งแตกต่างจากบริษัทจำกัดที่ผู้ถือหุ้นมีสิทธิลงคะแนนเสียงได้ 1 เสียงต่อ 1 หุ้น แต่ตามระเบียบของการเลือกตั้งกรรมการบริษัทแบบสหกรณ์นั้น ผู้เอาประกันมีสิทธิลงคะแนนเสียงได้จะต้องเป็นผู้ถือกรรมธรรม์มาแล้ว ไม่น้อยกว่า 1 ปี และกรรมธรรม์นั้นยังมีผลบังคับอยู่ในวันเลือกตั้ง

3.2.2.1 บริษัทผสม มีลักษณะของบริษัทจำกัด แต่เปิดโอกาสให้ผู้เอาประกันชีวิตมีสิทธิลงคะแนนเสียงในการประชุมผู้ถือหุ้น ซึ่งบริษัทประกันชีวิตประเภทนี้มีน้อยมาก

3.2.2.2 สมาคมหรือชมรมภราดรภาพ สมาคม หรือชมรมภราดรภาพหรือที่รู้จักกันดีในรูปของสมาคมฌาปนกิจ สมาชิกจะเสียค่าบำรุงเมื่อมีสมาชิกคนใดคนหนึ่งของสมาคมเสียชีวิตลงสมาคมฌาปนกิจนี้จะเริ่มจากกลุ่มศาสนา กลุ่มอาชีพ หรือกลุ่มคนในหมู่บ้านเดียวกันซึ่งดำเนินการในด้านกิจกรรมอื่น ๆ อยู่ก่อนแล้ว และให้ความช่วยเหลือสมาชิกผู้ยากจนต่อมาเมื่อกิจการเจริญขึ้นพอควรจึงมีกิจกรรมด้านการประกันชีวิตเกิดขึ้น สมาคมฌาปนกิจเป็นองค์การที่ก่อตั้งขึ้นโดยไม่มีหวังผลกำไร มีจุดมุ่งหมายในการให้ความช่วยเหลือระหว่างสมาชิกของสมาคมเท่านั้น กิจการรับประกันชีวิต นอกจากจะแบ่งเป็น 4 ประเภทดังกล่าวข้างต้นแล้ว ยังมีกิจการ หรือองค์การของรัฐบาลที่ดำเนินธุรกิจประกันชีวิต เป็นการเปิดโอกาสให้บุคคลที่มีรายได้น้อยและมีอายุน้อยได้มีโอกาสทำประกันชีวิต ที่สังเกตได้คือไม่มีการตรวจสอบสุขภาพของผู้เอาประกัน การทำประกันในลักษณะเช่นนี้ของธนาคารออมสินถือว่าเป็นการช่วยเหลือผู้มีรายได้น้อยแม้ว่าจะเป็นการยากที่จะระบุ หรือชี้ให้เห็นอย่างแน่ชัดว่าผู้ใดเป็นผู้ที่มี รายได้น้อย (สุกัลยา, 2541 น. 42-43)

3.3 ลักษณะการประกอบธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทย

ลักษณะการประกอบธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทยประกอบไปด้วย ประเภทของการประกันชีวิต แบบของการประกันชีวิต ชนิดของการประกันชีวิต ประเภทของบริษัทการประกันชีวิต โครงสร้างทางการเงินของธุรกิจประกันชีวิตดังต่อไปนี้ ประเภทของการประกันชีวิต การประกันชีวิตสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท ดังรายละเอียดต่อไปนี้

3.3.1 การประกันชีวิตประเภทสามัญ มีวัตถุประสงค์เพื่อคุ้มครองการสูญเสียรายได้ที่เกิดจากผู้เอาประกันเสียชีวิตไป หรือเป็นการออมทรัพย์สำหรับผู้เอาประกัน ตามระยะเวลาที่ต้องการ ดังนี้

1. ออกกรมธรรม์ 1 ฉบับ ให้กับผู้เอาประกันชีวิต 1 คน
2. เหมาะสำหรับผู้มีรายได้ปานกลางถึงสูง
3. ชำระเบี้ยประกันชีวิตเป็นรายปี (อาจผ่อนผันเป็นราย 6 เดือน, 3 เดือน หรือ รายเดือนก็ได้)
4. ทุนประกันตั้งแต่ปานกลาง – สูงมาก
5. มีทั้งการประกัน โดยการตรวจและไม่ตรวจสุขภาพทั้งนี้ขึ้นอยู่กับพิจารณาของแต่ละบริษัท
6. มีระยะเวลาผ่อนผันชำระเบี้ย 30 วัน

3.3.2 การประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรม เป็นการประกันชีวิตเพื่อช่วยเหลือครอบครัวของพนักงานในโรงงานอุตสาหกรรมหรือครอบครัวของผู้มีรายได้ต่ำโดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ออกกรมธรรม์ 1 ฉบับ ให้กับผู้เอาประกันชีวิต 1 คน
2. เหมาะสำหรับผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลาง วงเงินเอาประกันแต่ละกรมธรรม์จะต่ำโดยทั่วไปอยู่ระหว่าง 10,000 บาท ถึง 30,000 บาท
3. การชำระเบี้ยประกันชีวิตเป็นรายเดือน หรือสัปดาห์ (อาจจะชำระเบี้ยราย 3 เดือน, 6 เดือน หรือ รายปี ก็ได้)
4. ทุนประกันต่ำ – ปานกลาง
5. โดยทั่วไปเป็นการรับประกัน โดยจะไม่ตรวจสุขภาพ
6. บริษัทจะมีระยะเวลารอคอย 3 เดือน หรือ 6 เดือน หากผู้เอาประกันเสียชีวิตในระหว่างนี้บริษัทจะไม่จ่ายเงินเอาประกันชีวิตให้ แต่จะคืนจำนวนเบี้ยประกันชีวิตที่ได้ชำระมาแล้วทั้งหมดให้แก่ผู้รับประโยชน์
7. รวมสัญญาเพิ่มเติมอุบัติเหตุให้โดยอัตโนมัติ
8. มีระยะเวลาการผ่อนชำระเบี้ย 60 วัน

3.3.3 การประกันชีวิตประเภทกลุ่ม เป็นการประกันชีวิตของบุคคลหลายคนภายใต้กรมธรรม์ฉบับเดียวกัน โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ออกกรมธรรม์ 1 ฉบับ ให้ผู้เอาประกันภัย 1 กลุ่ม
 2. ขนาดของกลุ่มจะต้องมีสมาชิกอย่างน้อย 5 -10 คน จึงสามารถรับประกันได้
 3. ต้องเป็นลูกจ้างประจำเท่านั้น
 4. ถ้านายจ้างเป็นผู้ชำระเบี้ยประกันเพียงฝ่ายเดียว ลูกจ้างมีสิทธิเอาประกันชีวิตทุกคน จะต้องสมัครขอเอาประกันชีวิต
 5. นายจ้างและลูกจ้าง ร่วมกันชำระเบี้ยประกัน จะต้องเป็นผู้สมัครขอเอาประกันชีวิต ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 75 ของลูกจ้างที่มีสิทธิเอาประกันชีวิตทั้งหมด จึงสามารถสมัครขอเอาประกันชีวิตได้
 6. เบี้ยประกันชีวิตจะเป็นรายปี, รายเดือนก็ได้ แล้วแต่จะตกลงกัน
 7. ทูนประกันกำหนดจากตำแหน่ง เงินเดือน ฯลฯ
 8. โดยทั่วไปไม่ตรวจสอบสุขภาพ แต่ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของบริษัทประกันชีวิต
 9. มีการ “จ่ายเงินคืนตามประสบการณ์”
 10. มีอัตราการจ่ายเบี้ยประกันต่ำกว่าประเภทสามัญและอุตสาหกรรม
- จากประเภทของการประกันชีวิตทั้ง 3 ประเภทข้างต้นสามารถนำมาสรุปเปรียบเทียบความแตกต่างได้ดังตารางที่ 3.1

ตารางที่ 3.1 การเปรียบเทียบลักษณะกรมธรรม์ประกันชีวิตประเภทต่างๆ

ลักษณะ/ประเภท	การประกันชีวิตประเภทสามัญ	การประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรม	การประกันชีวิตประเภทกลุ่ม
จำนวนเงินเอาประกันภัย	ส่วนใหญ่มีจำนวน 100,000 บาทขึ้นไป	ส่วนใหญ่มีจำนวนต่ำกว่า 100,000 บาท	ขึ้นอยู่กับตำแหน่งเงินเดือน หรืออาชีพ
เบี้ยประกันภัย	คำนวณตามจำนวนเงินเอาประกันภัย	กำหนดเบี้ยเป็นหลักร้อยละ แล้วจึงคำนวณจำนวนเงินเอาประกันภัย	คำนวณตามจำนวนเงินเอาประกันภัย
วิธีชำระเบี้ยประกันภัย	รายปี ราย 6 เดือน ราย 3เดือน รายเดือน	รายเดือน	รายปี หรือรายเดือน

ตารางที่ 3.1 (ต่อ)

ลักษณะ/ประเภท	การประกันชีวิต ประเภทสามัญ	การประกันชีวิต ประเภทอุตสาหกรรม	การประกันชีวิต ประเภทกลุ่ม
การชำระเบี้ย ประกันภัย	เป็นหน้าที่ของผู้เอา ประกันภัย	เป็นหน้าที่ของผู้เอา ประกันภัย	เป็นหน้าที่ของ บริษัท ประกันชีวิต
การตรวจสอบสุขภาพ	ตรวจ/ไม่ตรวจ	ส่วนใหญ่ไม่มีการตรวจ	ไม่มีการตรวจ
การซื้อความคุ้มครอง เพิ่มเติม	เลือกซื้อเพิ่มได้	มักรวมในกรมธรรม์ หลักแล้ว จะซื้อเพิ่ม ไม่ได้	เลือกซื้อได้
ระยะเวลารอคอย	ไม่มี	มี 180 วัน	ไม่มี

ที่มา : หลักการประกันภัย มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

3.4 แบบของการประกันชีวิตในประเทศไทย

นับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2510-2524 แบบประกันชีวิตในประเทศไทยจะเป็นแบบการประกันชีวิตมาตรฐาน ซึ่งมีการจ่ายผลประโยชน์แบบง่าย ๆ ไม่ซับซ้อน โดยสามารถแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะใหญ่ ๆ คือ

3.4.1 ลักษณะที่อาศัยการมรณะของบุคคลเป็นเหตุแห่งการจ่ายเงิน ซึ่งมีอยู่ 2 แบบ คือ การประกันชีวิตแบบตลอดชีพ และการประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา

3.4.2 ลักษณะที่อาศัยการมีชีวิตอยู่รอดของบุคคลเป็นการจ่ายเงิน ซึ่งมีอยู่ 2 แบบ คือ ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ และการประกันชีวิตแบบเงินได้ประจำ

แต่ภายหลังจากปี พ.ศ. 2524 แบบของการประกันชีวิตได้มีการพัฒนาขึ้นโดยแบบตลอดชีพและแบบสะสมทรัพย์เริ่มมีการจ่ายผลประโยชน์คืนเงินแก่ผู้เอาประกันและมีการเพิ่มทุนเอาประกันทุก 3 หรือ 5 ปี แบบชั่วระยะเวลาก็มีการพัฒนาให้มีการจ่ายผลประโยชน์เพิ่มเป็นหลายเท่าของจำนวนเงินเอาประกันภัย รวมทั้งการพัฒนาเป็นแบบชั่วระยะเวลาเพื่อคุ้มครองการจ้างงานโดยแต่ละแบบมีเงื่อนไขดังต่อไปนี้คือ (ศิริวรรณ, 2544 น.32)

3.4.2.1 ประกันชีวิตแบบตลอดชีพ เป็นแบบที่ให้ความคุ้มครองอย่างถาวรแก่ผู้เอาประกันชีวิตคือให้ความคุ้มครองตลอดชีวิต ในขณะที่ผู้เอาประกันชีวิตเสียชีวิตลง บริษัทประกันภัยก็จะจ่ายเงินให้แก่ผู้รับประโยชน์ตามกรมธรรม์ประกันชีวิตทันที การประกันชีวิตแบบ

ตลอดชีพนี้ (ไม่กำหนดวันครบสัญญาแต่ถ้าผู้เอาประกันภัยอายุถึง 100 ปีก็ให้ถือว่าครบกำหนด บางบริษัทกำหนดอายุไว้ 90 หรือ 99 ปี) นอกจากจะให้ความคุ้มครองอย่างถาวรแล้วยังเป็นการวางแผนสะสมทรัพย์เพื่ออนาคตของผู้เอาประกันชีวิตเอง เมื่ออยู่ในวัยชราไม่สามารถหารายได้ให้เพียงพอเลี้ยงชีพ เนื่องจากว่าเมื่อระยะเวลาที่เอาประกันชีวิตได้ผ่านไปเป็นเวลานาน จำนวนมูลค่าเวนคืนเงินสดที่สะสมขึ้นจากเบี้ยประกันชีวิต เงินจำนวนนี้ตามกฎหมายของทุกประเทศจะบัญญัติให้สิทธิแก่ผู้เอาประกันชีวิตที่จะได้รับมูลค่าเวนคืนเงินสดนี้ ในเมื่อมีการเลิกสัญญาหรือผู้เอาประกันชีวิตไม่ประสงค์จะเลิกสัญญาก็มีสิทธิที่จะกู้เงินจำนวนนี้โดยใช้กรมธรรม์ประกันชีวิตเป็นประกันได้ในอัตราดอกเบี้ยที่ยุติธรรม

3.4.2.2 ประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา เป็นแบบการประกันที่มีเงื่อนไขของการจ่ายเงินในระยะเวลาสั้น ๆ เช่น 1 ปี, 5 ปี หรือ 10 ปี เป็นต้น ถ้าผู้เอาประกันชีวิตเสียชีวิตลงภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ในกรมธรรม์เท่านั้น หากผู้เอาประกันยังมีชีวิตอยู่ จนครบสัญญากรมธรรม์ประกันชีวิตจะถือว่าสิ้นสุดลง จะไม่มีการจ่ายเงินให้กับผู้เอาประกันชีวิต ลักษณะเฉพาะของการประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา ประการแรกคือ วันสิ้นสุดอายุกรมธรรม์ได้กำหนดไว้แน่นอน ต่างจากแบบตลอดชีพ ที่อายุของกรมธรรม์จะสิ้นสุดลงเมื่อผู้เอาประกันชีวิตเสียชีวิตลง ประการที่สอง มูลค่าเวนคืนเงินสดอาจมีน้อยหรือไม่มีเลย เนื่องจากไม่มีส่วนของการออมทรัพย์ผู้เอาประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา จึงไม่ได้มีจุดมุ่งหมายเพื่อการออมทรัพย์ แต่ซื้อประกันชีวิตเพื่อความคุ้มครองการเสียชีวิตก่อนวัยอันสมควร การประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลาจึงเหมาะสำหรับผู้ที่มีการหนี้สินและมีภาระในการรับผิดชอบหารายได้เลี้ยงครอบครัว หากผู้เอาประกันชีวิตได้เสียชีวิตลงครอบครัวก็จะได้รับเงินก้อนเพียงพอที่จะชำระหนี้สิน อีกทั้งการประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลาเหมาะสำหรับกลุ่มบุคคลผู้ที่เริ่มทำงานและยังมีรายได้น้อย มีความต้องการในการซื้อความคุ้มครองเนื่องจากแบบชั่วระยะเวลามีระยะเวลาสั้นเพียงปีเดียว และไม่มีส่วนของการออมทรัพย์ เบี้ยประกันชีวิตจึงต่ำเมื่อเทียบกับแบบประกันอื่น ๆ

3.4.2.3 ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ เป็นแบบประกันชีวิตที่สัญญาจะจ่ายเงินให้กับผู้เอาประกันชีวิตเองหรือผู้รับประโยชน์ตามกรมธรรม์ในสองกรณีคือ ประการแรกผู้เอาประกันมีชีวิตอยู่จนครบสัญญา ประการที่สอง ผู้เอาประกันชีวิตเสียชีวิตภายในระยะเวลาสัญญา การประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เป็นการผสมผสานระหว่างแบบสะสมทรัพย์โดยแท้ ซึ่งผู้เอาประกันชีวิต จะได้รับเงินเมื่อครบอายุสัญญา กับแบบชั่วระยะเวลา จึงจะได้รับเงินเมื่อเสียชีวิตลงภายในระยะเวลาสัญญา “...การประกันแบบสะสมทรัพย์จึงได้รับความสนใจอย่างมากในต่างประเทศและในประเทศไทยซึ่งเมื่อเทียบกับแบบประกันทั้งสองแบบดังกล่าวข้างต้น ปรากฏว่ามีคนสนใจทำประกันแบบสะสมทรัพย์มากเป็นอันดับหนึ่ง” (สุธรรม, พิณใจ และ วิรัช, 2542 น. 95)

3.4.2.4 ประกันชีวิตแบบเงินได้ประจำหรือแบบบำนาญ มีจุดมุ่งหมายที่จะให้ความคุ้มครองแก่บุคคลที่มีอายุยืนยาวคือ เมื่อพ้นวัยเกษียณอายุ บุคคลนั้นจะไม่มีรายได้เพิ่มขึ้นยังมีอายุยืนยาวขึ้น ทรัพย์สินที่สะสมไว้ก็จะถูกใช้จ่ายไปและลดน้อยลงตามลำดับ การประกันชีวิตแบบรายได้ประจำเป็นวิธีการเดียวที่จะทำให้ผู้เอาประกันชีวิตขณะมีชีวิตอยู่จะได้รับเงินเลี้ยงชีพจนกระทั่งเสียชีวิต และไม่เป็นภาระในการเลี้ยงดูแก่บุคคลอื่น โดยการประกันชีวิตแบบเงินได้ประจำมีลักษณะสำคัญคือ บริษัทประกันชีวิตจะจ่ายเงินจำนวนหนึ่งเท่ากันอย่างสม่ำเสมอ ให้แก่ผู้เอาประกันภัยทุกเดือน นับตั้งแต่ผู้เอาประกันภัย เกษียณอายุ หรือมีอายุครบ 55 ปี หรือ 60 ปี เป็นต้นไป แล้วแต่เงื่อนไขตามที่กรมธรรม์กำหนดไว้ สำหรับระยะเวลาการจ่ายเงินได้แบบประจํานี้ขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้เอาประกันชีวิตที่เลือกซื้อ นอกจากนี้การประกันชีวิตแบบเงินได้ประจำหรือแบบบำนาญนี้ไม่จำเป็นต้องมีการตรวจสอบสุขภาพก่อนการพิจารณารับประกันชีวิต

3.5 ชนิดของกรมธรรม์ประกันชีวิต

โดยปกติกรมธรรม์ประกันชีวิตแบ่งออกได้เป็น 2 ชนิด คือชนิดไม่มีเงินปันผล เป็นกรมธรรม์ทั่ว ๆ ไปที่ไม่มีเงื่อนไขการจ่ายเงินปันผล และชนิดมีเงินปันผล เป็นกรมธรรม์ที่มีเงื่อนไขในการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้เอาประกันภัย ดังนั้นเบี้ยประกันชีวิตของกรมธรรม์ชนิดนี้ จึงสูงกว่าชนิดที่ไม่มีเงินปันผลเงินปันผล คือ เงินที่จัดสรรมาจากส่วนเกินของผลกำไรจากการดำเนินการของบริษัทดังเช่น

3.5.1 เงินปันผลเป็นจำนวนเงินที่จะจ่ายให้ไม่แน่นอน หรือบริษัทอาจจะไม่จ่ายให้เลยก็ได้ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงาน

3.5.2 เงินปันผลจะจ่ายให้เฉพาะกรมธรรม์ที่ได้มีการตกลงว่าจะรับเงินปันผลเท่านั้น

3.5.3 เงินปันผล มีวิธีการรับอยู่ 3 วิธี คือ รับเป็นเงินสด ใช้เงินปันผลหักการชำระหนี้เบี้ยประกันภัยงวดต่อไป และนำเงินปันผลไปซื้อความคุ้มครองเพิ่ม

3.6 โครงสร้างทางการเงินของธุรกิจประกันชีวิต

บริษัทประกันชีวิตเป็นสถาบันการเงินประเภทหนึ่งในระบบเศรษฐกิจที่มีความสำคัญมาก เนื่องจากมีความเกี่ยวพันเชื่อมโยงกับคนเป็นจำนวนมาก ความมั่นคงของบริษัทประกันชีวิตจึงเป็นสิ่งที่สามารถสร้างความเชื่อมั่นให้ผู้เอาประกันภัยได้เป็นอย่างดี อย่างไรก็ตามความก้าวหน้าและความมั่นคงของบริษัทประกันชีวิต ก็ขึ้นอยู่กับความสามารถในการควบคุมและการดำเนินนโยบายในการจัดหาแหล่งเงินทุนจากแหล่งต่าง ๆ ของบริษัทให้มีความสอดคล้องกับการใช้ไปของเงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด (สมฤดี, 2542 น. 33-37)

3.6.1 โครงสร้างที่มาของเงินทุน เงินทุนที่ธุรกิจมีไว้ในกิจการหรือที่เรียกว่าแหล่งที่มาของเงินทุนนั้นโดยทั่วไปประกอบด้วย

3.6.1.1 เงินกองทุน หมายถึง ประการที่หนึ่ง เงินทุนชำระแล้ว หรือเงินทุนจากสำนักงานใหญ่ ตามพระราชบัญญัติประกันชีวิต ปี พ.ศ. 2510 กำหนดให้ผู้ประกอบกิจการประกันชีวิตใหม่จะต้องจดทะเบียนบริษัทโดยมีเงินทุนไม่น้อยกว่า 100 ล้านบาท มีทุนชำระแล้วไม่น้อยกว่า 50 ล้านบาท และต้องชำระให้ครบ 100 ล้านบาทภายใน 10 ปีซึ่งแต่เดิมกำหนดไว้เพียง 5 ล้านบาท ประการที่สอง สำรองจัดสรรจากกำไรสุทธิ เพื่อการใดการหนึ่งโดยเฉพาะ เช่น สำรองจัดสรรไว้สำหรับจ่ายเงินปันผลแก่ผู้ถือหุ้นและสำรองจัดสรรไว้เพื่อจ่ายเงินปันผลแก่ผู้เอาประกันรวมทั้งการกันเงินสำรองไว้เพื่อการขยายงาน หรือเพื่อการใดการหนึ่งโดย เฉพาะ กำไร (ขาดทุน) สะสม

3.6.1.2 หนี้สินระยะสั้น ได้แก่

1. เงินที่ต้องจ่ายตามกรมธรรม์ประกันภัยค้างจ่าย หมายถึง เงินครบกำหนดจ่ายเงินคืนผู้เอาประกัน เงินค่าเวนคืนกรมธรรม์ สินไหมทดแทนอุบัติเหตุ และสินไหมมรณกรรม
2. เงินปันผลจ่ายผู้เอาประกัน ยังไม่ได้รับเมื่อเกิดขึ้นระหว่างปี และยังไม่ได้อจ่าย

3. เงินค้างจ่ายเกี่ยวกับการประกันต่อ หมายถึง เบี้ยประกันภัย ค่านายหน้า ค่าจ้าง บำเหน็จ ค่าสินไหมทดแทน และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ซึ่งกิจการยังไม่ได้จ่ายแก่ผู้รับประกันต่อทั้งในประเทศ และต่างประเทศ

4. เงินกู้ยืมและเงินเบิกเกินบัญชี หมายถึง เงินกู้ยืมโดยมีกำหนดเวลาชำระคืนไม่เกิน 1 ปี และเงินกู้ยืมในรูปเงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร

5. หนี้สินอื่น หมายถึง ภาษีการค้างจ่าย ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา หัก ณ ที่จ่าย ค้างจ่าย ภาษีกำไรนิติบุคคลค้างจ่าย ภาษีโรงเรือน ภาษีป้าย และภาษีอื่น ๆ ค้างจ่าย ค่าใช้จ่ายที่ถึงกำหนดจ่ายแล้วยังไม่ได้อจ่าย และบัญชีเดินสะพัดสำนักงานใหญ่

3.6.1.3 หนี้สินระยะยาว หมายถึง หนี้สินที่มีอายุเกินกว่า 1 ปี ได้แก่ เงินสำรองประกันชีวิต หนี้สินอื่น ๆ ตามกรมธรรม์ประกันภัย และเงินถือไว้จากการประกันภัยต่อ

3.6.2 โครงสร้างการใช้ไปของเงินทุน การใช้ไปของเงินทุนนั้น โดยทั่วไปประกอบด้วย

3.6.2.1 สินทรัพย์หมุนเวียน เป็นสินทรัพย์ที่มีสภาพคล่องกว่าสินทรัพย์ประเภทอื่น ๆ

3.6.2.2 สินทรัพย์ประจำ หมายถึง สินทรัพย์ที่กิจการมีไว้เพื่อใช้ในการดำเนินงาน เช่น ที่ดิน อาคารที่ทำการ เครื่องใช้สำนักงาน ยานพาหนะ อสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น ซึ่งสินทรัพย์เหล่านี้ต้องมีการตัดค่าเสื่อมราคาตามอายุการใช้งานแต่ละประเภทของสินทรัพย์นั้น ๆ ยกเว้นที่ดิน

3.6.2.3 เงินลงทุนระยะยาว หมายถึง สินทรัพย์ที่กิจการมีไว้เพื่อหารายได้เข้ากิจการ และมีอายุเกินกว่า 1 ปี แบ่งได้เป็น

1. หลักทรัพย์วางประกันไว้กับนายทะเบียน
2. พันธบัตร หมายถึง พันธบัตรรัฐบาล และพันธบัตรอื่นใดที่กฎหมายยอมให้กิจการซื้อไว้เพื่อหาผลประโยชน์
3. ตัวเงินคลัง
4. ตัวสัญญาใช้เงิน ตัวแลกเงิน
5. หุ้นทุน หุ้นกู้ หุ้นกู้แปลงสภาพ
6. เงินให้กู้ยืม
7. เงินลงทุนอื่น
8. เงินฝากสถาบันการเงินประเภทมีดอกเบี้ย
9. บัตรภาษีของกระทรวงการคลัง
10. หน่วลงทุน
11. ใบสำคัญแสดงสิทธิการซื้อหุ้นสามัญ
12. ทรัพย์สินดำเนินงาน

3.6.3 โครงสร้างตลาดประกันชีวิตในประเทศไทย

ในการวิเคราะห์โครงสร้างตลาดประกันชีวิตในประเทศไทยได้ทำการศึกษาถึง จำนวนผู้ประกอบการ ความเหมือนหรือแตกต่างกันของผลิตภัณฑ์ การรับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และราคา ความยากง่ายในการเข้าหรือออกจากธุรกิจ ส่วนแบ่งตลาด รวมทั้งพิจารณาถึงแนวโน้มธุรกิจประกันชีวิตไทยในปี พ.ศ. 2547 ดังนี้คือจำนวนผู้ประกอบการ ในอดีตที่ผ่านมาแม้ว่าตลาดประกันภัยในประเทศไทยจะมีการเติบโตอย่างรวดเร็ว แต่มีจำนวนบริษัทประกันชีวิตรับอนุญาตให้ประกอบการในประเทศไทยเพียง 13 บริษัทเป็นบริษัทประกันชีวิตของบริษัทในประเทศจำนวน 12 บริษัท และเป็นสาขาของบริษัทต่างประเทศ 1 บริษัท เมื่อวันที่ 25 มีนาคม พ.ศ. 2540 คณะรัฐมนตรีมีมติอนุมัติให้ใบอนุญาตบริษัทประกันชีวิตจดทะเบียนรายใหม่ที่เปิดดำเนินการเพิ่มขึ้น 12 บริษัท ในขณะที่บริษัทประกันชีวิตที่มีอยู่เดิมหลายแห่งเริ่มเคลื่อนไหวด้วยวิธีการต่าง ๆ เช่น การลงทุนกับสถาบันการเงินต่างชาติในการประกอบธุรกิจ ดำเนินการปรับโครงสร้าง การบริหารงานขององค์กร การสรรหาบุคลากรมืออาชีพเข้ามาบริหารงาน นำเทคโนโลยีสารสนเทศมาประยุกต์กับองค์กร เพื่อเสริมสร้างประสิทธิภาพ และความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งจากข้อมูลของกรมการประกันภัยพบว่า ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2538 จนถึงปัจจุบัน มีบริษัทต่างชาติเข้าร่วมทุนกับบริษัทประกันชีวิตในประเทศไทยและบริษัทแห่งใหม่แล้วไม่น้อยกว่า 13 บริษัท และในปัจจุบันมี

บริษัทที่ประกอบธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทยจำนวน 25 บริษัท ความเหมือนหรือแตกต่างกันของผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ของบริษัทประกันชีวิตก็คือ กรมธรรม์ประกันชีวิต ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่บริษัทประกันขายให้แก่ผู้เอาประกันภัย โดยเป็นลักษณะการขายคำมั่นสัญญาที่จะชดใช้ค่าสินไหมทดแทนหรือเงินเอาประกันภัยเมื่อครบกำหนดสัญญา ผู้เอาประกันซึ่งเป็นผู้ซื้อความคุ้มครองต้องตกลงที่จะชำระเบี้ยประกันภัยให้ และบริษัทรับประกันภัยจะต้องมีการส่งมอบกรมธรรม์ประกันภัยไว้เป็นหลักฐานการทำสัญญาประกันภัย (พจนานุกรม กังฉลปศิริินทร์, 2546 น.57- 58) เนื่องจากกรมธรรม์ประกันชีวิตเปรียบได้กับตัวผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะมีคุณภาพคืออย่างไร ก็ขึ้นอยู่กับข้อความที่ระบุในกรมธรรม์ เพราะเป็นเงื่อนไขในการให้ความคุ้มครองแก่ผู้เอาประกันภัย และผู้รับประกัน โดยมักกฎหมายควบคุมสัญญาประกันภัย ซึ่งควบคุมทั้งแบบประกันภัยและข้อความในกรมธรรม์ เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมแก่ผู้เอาประกันภัย ไม่ให้อยู่ในฐานะเสียเปรียบต่อผู้รับประกันภัย ที่อาจใช้ข้อความคลุมเครือไม่ชัดเจน ดังนั้นแบบประกันที่บริษัทประกันชีวิตสร้างขึ้น จึงต้องนำเสนอเพื่อผ่านความเห็นชอบจากอธิบดีกรมการประกันภัย ก่อนจะขายให้กับประชาชนกรมธรรม์ประกันชีวิตประกอบด้วย 2 ส่วนหลัก คือ กรมธรรม์หลัก และส่วนเพิ่มเติมโดยในปัจจุบันการประกันชีวิตประเภทสามัญมีแบบประกันชีวิตที่เสนอขายจำนวนทั้งหมด 4 แบบ คือ แบบตลอดชีพ แบบชั่วระยะเวลา แบบสะสมทรัพย์ แบบเงินได้ประจำหรือบำนาญ การประกันชีวิต ทั้ง 4 แบบ ดังกล่าว บริษัทประกันชีวิตต่างๆ ได้มีการตัดแปลงหรือเพิ่มเติมเงื่อนไขบางประการให้มีความแตกต่างกันออกไป เพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้ามากขึ้น ในขณะที่บางแบบมีเงื่อนไขความคุ้มครองที่ค่อนข้างใกล้เคียงกัน แต่มีการตั้งชื่อให้มีความแตกต่างกันออกไปในแต่ละบริษัท เพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้า นอกจากนี้ยังมีแบบประกันที่ออกแบบให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายเฉพาะกลุ่ม เช่น แบบประกันที่ออกแบบเฉพาะผู้หญิง หรือแบบประกันที่มีความคุ้มครองพิเศษสำหรับผู้ให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคลและแบบประกันที่รับประกันผู้พิการ หรือผู้สูงอายุ โดยเฉพาะเป็นต้น ในส่วนของสัญญาเพิ่มเติม ที่ต้องซื้อควบกับกรมธรรม์หลักในแต่ละบริษัทก็มีการนำเสนอผลประโยชน์ที่มีความคุ้มครองพิเศษ ที่แตกต่างกันออกไปดังนี้

1. สัญญาเพิ่มเติมคุ้มครองทุพพลภาพ
2. สัญญาเพิ่มเติมคุ้มครองผลประโยชน์ผู้ชำระเบี้ยประกัน (สำหรับผู้เยาว์)
3. สัญญาคุ้มครองเพิ่มเติมอุบัติเหตุ ฆาตกรรม จลาจล
4. สัญญาเพิ่มเติมคุ้มครองสุขภาพ
5. สลากหลังเพิ่มเติมคุ้มครองสุขภาพผู้ป่วยนอก
6. สัญญาเพิ่มเติมค่ารักษาพยาบาลและศัลยกรรม
7. สัญญาเพิ่มเติมเฉพาะกาล

ประกอบกับสภาวะอัตราดอกเบี้ยเงินฝากธนาคารที่ปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่องในช่วง 3-4 ปีที่ผ่านมา ส่งผลให้การทำประกันชีวิตกลายเป็นทางเลือกใหม่ของผู้มีเงินออม บริษัทประกันชีวิต จึงมีการจัดทำกรมธรรม์รูปแบบใหม่ที่เน้นการออมทรัพย์ออกสู่ตลาด เพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าที่ต้องการความคล่องตัวทางการเงิน กรมธรรม์ชนิดนี้เรียกว่า กรมธรรม์ระยะสั้น ซึ่งเป็นกรมธรรม์ที่มีระยะเวลาการชำระเบี้ยเพียง 1-5 ปี แต่ได้รับความคุ้มครองถึง 10 ปี และรับผลตอบแทนคงที่ประมาณร้อยละ 4-5 ต่อปี กรมธรรม์ประเภทนี้จึงกำลังเป็นที่นิยม และผลตอบแทนจากลูกค้าเป็นอย่างดี เนื่องจากเป็นช่องทางการลงทุนที่ให้อัตราผลตอบแทนสูงกว่าการฝากเงินไว้กับธนาคารและระยะเวลาในการรับผลประโยชน์ไม่ยาวนานเกินไป แต่กรมธรรม์ประกันชีวิตมีบริษัทประกันชีวิตเพียงไม่กี่รายเท่านั้นที่สามารถทำได้ เนื่องจากต้องมีพอร์ตการลงทุนขนาดใหญ่ และสามารถสร้างกำไรให้กับบริษัทได้มากพอที่สามารถจ่ายผลตอบแทนให้กับลูกค้าได้ ผลิตภัณฑ์ใหม่ของธุรกิจประกันชีวิตอีกอย่างหนึ่งที่กำลังจะมีการพัฒนาออกสู่ตลาดก็คือ กรมธรรม์แบบยูนิทลิงค์ (Unit Linked) ซึ่งหมายถึง กรมธรรม์ประกันชีวิตที่แบ่งเบี้ยประกันออกเป็น 2 ส่วนคือ ส่วนแรกเป็นเบี้ยประกันสำหรับให้ความคุ้มครอง ส่วนที่ 2 จะเป็นเงินที่นำไปลงทุนในกองทุนรวม ซึ่งผู้เอาประกันต้องเป็นผู้รับความเสี่ยงจากส่วนของการลงทุนเอง โดยหากผลการดำเนินงานของกองทุนรวมดีผู้เอาประกันก็จะได้รับผลตอบแทนสูง แต่ถ้าหากผลการดำเนินงาน

ของกองทุนรวมไม่ดีผลตอบแทนที่ได้รับก็จะต่ำ กรมธรรม์ยูนิทลิงค์ จึงถือได้ว่าเป็นทางเลือกใหม่ของผู้มีเงินออม รวมทั้งยังเป็นแนวทางในการช่วยลดความเสี่ยงในการบริหารเงินทุนของธุรกิจประกันชีวิตภายใต้สภาวะอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนที่ลดลง โดยในการออกกรมธรรม์ยูนิทลิงค์ในช่วงแรกจะเป็นการลงทุนที่ไม่ซับซ้อนและมีความเสี่ยงไม่สูงมากนัก เนื่องจากยังต้องใช้เวลาในการพัฒนาความรู้ความสามารถของตัวแทนขายสู่การเป็นที่ปรึกษาทางการเงินและยังต้องใช้เวลาในการสร้างความเข้าใจให้กับผู้บริโภคเกี่ยวกับกรมธรรม์ใหม่นี้

ดังนั้นจึงสรุปได้ว่ากรมธรรม์ที่เสนอขายอยู่ในตลาดประกันชีวิตนั้น โดยส่วนใหญ่จะมีความน่าสนใจความคุ้มครองและผลประโยชน์พื้นฐานของแบบประกันชีวิตที่คล้ายคลึงกัน บริษัทต่าง ๆ จึงพยายามสร้างความแตกต่างและความเป็นเอกลักษณ์ให้กับผลิตภัณฑ์ เพื่อดึงดูดใจลูกค้า และให้เกิดความคล่องตัวในการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาดการรับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และราคาการทำประกันชีวิตจัดเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะเฉพาะที่ทำให้ทั้งความคุ้มครองและการออมเงินอย่างเป็นระบบ ซึ่งภายใต้ภาวะการแข่งขันที่เพิ่มขึ้นในปัจจุบัน บริษัทประกันชีวิตจึงมีการพัฒนารูปแบบประกันใหม่ ๆ ออกสู่ตลาดเพื่อให้เหมาะสมกับสภาวะการณ์และสอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมากขึ้น โดยทั่วไปราคาสินค้าจะถูกกำหนดขึ้นโดยราคาตลาด แต่สำหรับธุรกิจประกันชีวิตบริษัทจะมีหลักการคำนวณที่เฉพาะเจาะจงโดยนักคณิตศาสตร์ประกันภัยและมี

กฎหมายควบคุมโดยอัตราเบี้ยประกันชีวิตที่ทุกบริษัทกำหนดขึ้นจะต้องได้รับความเห็นชอบจาก นายทะเบียน ซึ่งควบคุมไม่ให้บริษัทประกันชีวิตคิดอัตราดอกเบี้ยที่สูงจนเป็นการเอาเปรียบ ผู้บริโภค หรือลดอัตราเบี้ยประกันต่ำจนเกินไปเพื่อแย่งลูกค้าจนอาจไม่คุ้มกับสภาพการเสี่ยงภัย และอาจส่งผลเสียต่อฐานะทางการเงินของบริษัทในที่สุด

3.7 ความยากง่ายในการเข้าหรือออกจากธุรกิจ

การประกอบธุรกิจประกันชีวิตนั้น สามารถจัดตั้งขึ้นได้ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ หรือบริษัทมหาชนจำกัด โดยต้องได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจจากคณะกรรมการโดยเงื่อนไขข้อกำหนดต่าง ๆ ต้องมีทุนจดทะเบียนสูงถึง 500 ล้านบาท เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทมีฐานะมั่นคงทางการเงินและต้องมีบุคคลที่มีสัญชาติไทยถือหุ้นอยู่ไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนหุ้น และคณะกรรมการต้องมีแผนการดำเนินงานไม่น้อยกว่า 5 ปี และต้องมีความพร้อมทั้งทางด้านบุคคลากรที่มีความรู้ความสามารถสำหรับการเลิกกิจการนั้นกฎหมายกำหนดไว้ว่าบริษัทนั้นจะต้องแจ้งความประสงค์จะเลิกกิจการต่อนายทะเบียนให้ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 3 เดือน และการชำระบัญชีจะต้องเป็นไปตามบทบัญญัติแห่งประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ คือต้องดำเนินการจดทะเบียนเลิกบริษัทที่มีการชำระบัญชีและจดทะเบียนการชำระบัญชีด้วย แต่สำหรับกรณีที่ถูกเพิกถอนใบอนุญาตกฎหมายกำหนดให้อำนาจของที่ประชุมใหญ่ให้เป็นอำนาจของนายทะเบียน ในส่วนของสาขาของบริษัทประกันชีวิตต่างประเทศกฎหมายให้ถือเป็นบริษัทจำกัดเพื่อประโยชน์ในการชำระบัญชี และให้นายทะเบียนและกรรมการประกันภัยเข้าเป็นหุ้นส่วนบริษัทส่วนแบ่งตลาด หากพิจารณาส่วนแบ่งตลาด โดยเฉพาะพิจารณาทางด้านส่วนแบ่งเบี้ยประกันภัยรับ ซึ่งถือได้ว่าเป็นรายได้หลักของธุรกิจประกันชีวิต และแสดงให้เห็นถึงความสามารถในการแข่งขันของบริษัทประกันชีวิต ในช่วงปี 2552 ที่ผ่านมา โดยใช้เบี้ยประกันภัยรับ และ จำนวนกรมธรรม์ของปี พ.ศ. 2552 ดังตารางข้างล่างนี้

ตารางที่ 3.2 เบี้ยประกันภัยรับ และ จำนวนกรมธรรม์ของปี พ.ศ. 2552

หน่วย (Unit) : ล้านบาท (Million Baht)

บริษัท	ประเภทสามัญ		ประเภทอุตสาหกรรม		ประเภทกลุ่ม		รวม/Total			
	จำนวน กรมธรรม์	จำนวน เงินเอา ประกันภัย	จำนวน กรมธรรม์	จำนวน เงินเอา ประกันภัย	จำนวน กรมธรรม์	จำนวน เงินเอา ประกันภัย	จำนวน กรมธรรม์	ส่วน แบ่ง	จำนวน เงินเอา ประกันภัย	ส่วน แบ่ง
AACP	711,787	166,579	-	-	1,737	133,310	713,524	4.69	299,889	5.45
ACE	26,238	9,707	-	-	44	83,300	26,282	0.17	93,007	1.69
AIA	5,283,369	1,306,312	-	-	8,634	295,854	5,292,003	34.8	1,602,166	29.12
ALife	39,422	7,662	-	-	6	105	39,428	0.26	7,766	0.14
BLA	883,106	209,821	-	-	1,114	138,445	884,220	5.81	348,265	6.33
BUILife	640	120	-	-	8	2,742	648	0	2,862	0.05
FLA	108,304	17,946	18,332	311	333	11,935	126,969	0.83	30,192	0.55
ING	251,189	59,540	-	-	32	14,141	251,221	1.65	73,682	1.34
MIT	40,735	7,195	439	12	2	77	41,176	0.27	7,285	0.13
KTAL	485,226	99,728	-	-	123	229,896	485,349	3.19	329,624	5.99
SCI Life	89,955	16,128	-	-	22	18,159	89,977	0.59	34,287	0.62
MTL	1,064,163	267,467	11,577	290	1,414	185,934	1,077,154	7.08	453,691	8.25
LIC	256,503	27,908	1,604,877	108,744	1,331	22,057	1,862,711	12.25	158,708	2.88
PLT	130,682	20,832	-	-	86	61,890	130,768	0.86	82,721	1.5
SAHA	4,068	360	12,423	305	438	33,176	16,929	0.11	33,841	0.62
SCNYL	552,421	92,225	68,710	7,878	345	279,473	621,476	4.09	379,576	6.9
SELIC	131,447	16,411	14,812	256	284	88,475	146,543	0.96	105,142	1.91
SLI	16,041	1,444	-	-	216	9,916	16,257	0.11	11,359	0.21
SSLI	19,135	3,322	-	-	237	98,795	19,372	0.13	102,117	1.86
TCLife	30,359	3,074	-	-	133	43,934	30,492	0.2	47,008	0.85

ตารางที่ 3.2 (ต่อ)

หน่วย (Unit) : ล้านบาท (Million Baht)

บริษัท	ประเภทสามัญ		ประเภทอุตสาหกรรม		ประเภทกลุ่ม		รวม/Total			
	Ordinary		Industrial		Group					
	จำนวน กรมธรรม์	จำนวน เงินเอา ประกันภัย	จำนวน กรมธรรม์	จำนวน เงินเอา ประกันภัย	จำนวน กรมธรรม์	จำนวน เงินเอา ประกันภัย	จำนวน กรมธรรม์	ส่วน แบ่ง	จำนวน เงินเอา ประกันภัย	ส่วน แบ่ง
TLA	12,435	4,765	-	-	948	630,303	13,383	0.09	635,067	11.54
TLI	2,714,973	339,857	543,572	13,921	1,347	223,802	3,259,892	21.43	577,580	10.5
TMLTH	10,703	2,326	-	-	812	37,571	11,515	0.08	39,898	0.73
รวม	12,913,848	2,685,908	2,274,950	131,725	20,087	2,684,580	15,208,885	100	5,502,213	100

ที่มา: สมาคมประกันชีวิตไทย (2553)

การที่มีจำนวนบริษัทประกันชีวิตเพิ่มขึ้นจาก 13 บริษัท เป็น 25 บริษัท จนถึงปี พ.ศ. 2547 นั้น บริษัทใหม่หลายได้มีการรวมตัวกับบริษัทประกันชีวิตต่างประเทศที่มีชื่อเสียง และมีความมั่นคงได้ดำเนินการขยายตัวอย่างต่อเนื่องจากพื้นฐานเล็ก ๆ จนถึงปัจจุบัน การขยายตัวนั้นมีสภาพเป็นปีกแผ่นมากยิ่งขึ้น และมีอัตราการเจริญเติบโตค่อนข้างสูง

ดังนั้น การเติบโตของธุรกิจ ยังเป็นตลาดที่มีโอกาสเติบโตสำหรับธุรกิจประกันที่มั่นคง แม้ว่าการขยายธุรกิจในภาวะเศรษฐกิจถดถอยอาจไม่ใช่เรื่องง่าย แต่ธุรกิจประกันชีวิตยังมีโอกาสในการขยายตลาดอีกมาก เนื่องจากสัดส่วนเบี้ยประกันชีวิตต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ (Insurance Penetration Rate) ในปี 2551ยังอยู่ในระดับต่ำเพียงประมาณร้อยละ 2.45 ซึ่งค่อนข้างน้อยเมื่อเทียบกับประเทศในเอเชียซึ่งส่วนใหญ่จะอยู่ที่เกินกว่าร้อยละ 5-10 นอกจากนี้ จำนวนกรมธรรม์ที่มีผลบังคับต่อประชากรในไทย ก็ยังอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำประมาณร้อยละ 25 เทียบกับสิงคโปร์ที่ร้อยละ 215 และมาเลเซียร้อยละ 40 ขณะที่ภาครัฐยังมีนโยบายส่งเสริมการประกันชีวิต ทั้งที่ผ่านมาตรการภาษี การเสริมสร้างมาตรฐานการกำกับดูแลธุรกิจให้มั่นคง และการสร้างความรู้ความเข้าใจให้กับประชาชน ซึ่งมีส่วนช่วยสนับสนุนการขยายตลาดของธุรกิจประกันชีวิตให้กว้างขวางขึ้น ทำให้ศูนย์วิจัยกสิกรไทยเห็นว่ายังมีความเป็นไปได้ที่ธุรกิจประกันชีวิตจะยังมีอัตรา

เติบโตเป็นบวกได้ ภายใต้ปัจจัยลบทางเศรษฐกิจที่เด่นชัดขึ้นเรื่อย ๆ แต่ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขสำคัญ ดังนี้ ประการแรก บริษัทจะต้องมีฐานะการเงินมั่นคง และมีโครงสร้างผู้ถือหุ้นที่น่าเชื่อถือ โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากมีความเชื่อมโยงกับธนาคารพาณิชย์ที่เข้มแข็ง ก็จะมีส่วนช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้ถือกรรมธรรม์ได้ ทั้งนี้ คงต้องยอมรับว่า ปัจจัยด้านความน่าเชื่อถือดังกล่าว ถือเป็นหัวใจสำคัญที่ทำให้บริษัทประกันขนาดใหญ่หลายแห่ง สามารถรักษาอัตราการเติบโตและส่วนแบ่งทางธุรกิจได้อย่างมั่นคงตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ประการที่สอง บริษัทจะต้องมีเงินกองทุนที่สูงพอเพียงสำหรับการขยายธุรกิจ เนื่องจาก คปภ. เพิ่มความเข้มงวดของเกณฑ์การกำกับดูแลธุรกิจประกันชีวิต โดยกำหนดให้ต้องดำรงเงินกองทุนไม่น้อยกว่าร้อยละ 150 มีผลตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค. 2552 และหากระดับเงินกองทุนต่ำกว่า 110 จะไม่สามารถเปิดสาขาเพิ่ม รวมถึงห้ามออกกรรมธรรม์ใหม่ และหากต่ำกว่า 100 จะต้องส่งแผนฟื้นฟูกิจการ ซึ่งการกำหนดอัตราเงินกองทุนไว้สูงเช่นนี้ ทำให้บริษัทประกันบางแห่ง ไม่กล้าขยายตลาดเพราะต้องใช้เงินลงทุนสูง ซึ่งอาจกระทบต่อสภาพคล่องและเงินกองทุนของบริษัทให้ลดต่ำลงได้ เนื่องจากโอกาสทำกำไรในยุคเศรษฐกิจชะลอตัวนั้นค่อนข้างยาก ไม่ว่าจะเป็นกำไรจากการรับประกันภัย หรือกำไรจากการบริหารเงินลงทุน ด้วยเหตุนี้จึงเป็นโอกาสสำหรับบริษัทที่มีแหล่งเงินทุนสนับสนุนที่สูงพอเพียงในอันที่จะเติบโตในอัตราเร่งและชิงส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นได้ และประการสุดท้าย บริษัทจะต้องมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในทุกกลุ่มได้ รวมถึงต้องเร่งพัฒนาช่องทางการขายที่สามารถเจาะกลุ่มลูกค้ารายใหม่ รวมถึงลูกค้าที่มีศักยภาพทางการเงินสูง ไม่ว่าจะเป็นการสร้างเครือข่ายตัวแทนที่เข้มแข็ง และมีภาพลักษณ์เป็นที่ไว้วางใจได้ของลูกค้า รวมทั้งการร่วมมือกับธนาคารพาณิชย์ต่าง ๆ เพื่อขยายจุดบริการที่เข้าถึงลูกค้าในวงกว้าง

3.8 สถานการณ์ของอุตสาหกรรมธุรกิจประกันชีวิตของประเทศไทย

ธุรกิจประกันชีวิตในไทย ได้รับความสนใจมากขึ้น โดยสามารถสร้างความเข้าใจให้ประชาชนตระหนักถึงความจำเป็นในการทำประกันเพื่อลดความเสี่ยงในชีวิต และได้รับประโยชน์จากการออมเงิน ที่ให้ผลตอบแทนเป็นอัตราดอกเบี้ยคงที่สูงกว่าการฝากเงินกับธนาคารพาณิชย์ ประกอบกับสามารถนำมาลดหย่อนภาษีได้เพิ่มขึ้นถึง 1 แสนบาท แม้ว่าจะมีการลดขอบเขตการหักลดหย่อนสำหรับกรรมธรรม์ที่ทำใหม่ตั้งแต่ปี 2552 เป็นต้นไป ให้สามารถนำเฉพาะเบี้ยประกันชีวิตหลักและอนุสัญญาที่เกี่ยวกับความคุ้มครองชีวิต (ไม่รวมการซื้ออนุสัญญาความคุ้มครองอุบัติเหตุ/สุขภาพเพิ่มเติม) มาหักลดหย่อนได้เท่านั้น ในขณะที่ปัญหาเศรษฐกิจถดถอยเนื่องจากได้รับผลกระทบจากการหดตัวของเศรษฐกิจโลก เป็นปัญหาที่มีผลโดยตรงมากกว่า โดยอาจทำให้อำนาจซื้อประกันของประชาชนลดลง สั่นคลอนความเชื่อมั่นการทำประกันใหม่ ตลอดจนส่งผลกระทบต่อ

ต่อความสามารถในการรักษากรรมธรรม์ของทั้งบุคคลธรรมดาและประกันกลุ่ม/อุตสาหกรรมของ นายจ้าง แต่เนื่องจากโอกาสการเติบโตของธุรกิจประกันชีวิตยังเปิดกว้างอยู่มาก โดยสัดส่วนการซื้อประกันชีวิตเมื่อเปรียบเทียบกับระดับจีดีพีของประเทศไทยยังอยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างต่ำ ประกอบกับการรुकตลาดประกันผ่านช่องทางแบงก์แอสซัวร์นส์ได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้าในช่วงที่ผ่านมา ทำให้ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่าภาพธุรกิจโดยรวมในปี 2552 ยังคงขยายตัวได้แม้ในภาวะเศรษฐกิจถดถอย แต่อาจจะเพิ่มขึ้นในอัตราชะลอลง โดยการขยายตัวของธุรกิจประกันชีวิตในปีนี้จะขึ้นอยู่กับ การรักษากรรมธรรม์เดิม และการรุกขยายธุรกิจใหม่ควบคู่กัน นอกจากนี้ การกำกับดูแลธุรกิจประกันชีวิตไทยของ คปภ. น่าจะช่วยสร้างความเชื่อมั่นในระยะยาวได้ โดยเมื่อปัจจัยทางเศรษฐกิจอื่นมีความพร้อมมากขึ้น ธุรกิจประกันชีวิตจะมีโอกาสกลับมาขยายตัวในอัตราเร่งได้อีก โดยเฉพาะเมื่อค่านิ่งถึงระดับความเป็นอยู่ของประชาชนที่ดีขึ้น การศึกษาที่สูงขึ้น ประกอบกับการรณรงค์จากทางการให้ตระหนักถึงความจำเป็นของการออมเพื่อเป็นหลักประกันในชีวิตยามชรา (ศูนย์วิจัยกสิกร, 2552)

โดยปี 2556 สมาคมประกันชีวิตไทยคาดว่าธุรกิจประกันชีวิต มีอัตราการเจริญเติบโตถึงร้อยละ 17.3 ซึ่งปี 2555 ธุรกิจประกันชีวิตไทย มีเบี้ยประกันชีวิตเพิ่มสูงถึง 391,358 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 19.1 เมื่อเทียบกับปี 2554 และในปี 2556 คาดว่าธุรกิจประกันชีวิตจะยังมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่องประมาณร้อยละ 17.3 เบี้ยประกันภัยรับรวมประมาณ 459,100 ล้านบาท โดยจำแนกเป็นเบี้ยประกันชีวิตรับรายใหม่ จำนวน 162,100 ล้านบาท หรือร้อยละ 24.2 และเบี้ยประกันชีวิตปีต่อไป 297,000 ล้านบาท หรือร้อยละ 13.9 และการคงอยู่ของกรรมธรรม์ประกันชีวิตอยู่ที่ร้อยละ 86.4 การเจริญเติบโตในอัตราดังกล่าวเนื่องจากปัจจัยหลัก 2 ประการ คือ การได้รับผลกระทบมาจากปี 2555 และประการที่สองได้รับปัจจัยสนับสนุนทั้งจากภาครัฐและภาคธุรกิจเอง โดยปัจจัยสนับสนุนจากภาครัฐประกอบด้วย การสนับสนุนจากกระทรวงการคลังด้านภาษี การสนับสนุนจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) สำหรับการปรับปรุงกฎเกณฑ์ในการให้ความเห็นชอบแบบข้อความกรรมธรรม์ประกันภัยและอัตราเบี้ยประกันภัยให้รวดเร็วยิ่งขึ้น ตลอดจนสร้างความเชื่อมั่นในความแข็งแกร่งเกี่ยวกับฐานะการเงินของบริษัทประกันชีวิตให้ประชาชนได้รับทราบโดยทั่วไป เช่น การปรับปรุงกรอบการดำเนินงานการดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง และการเปิดเผยข้อมูลฐานะทางการเงินของบริษัท ซึ่งทำให้ประชาชนเชื่อถือศรัทธาต่อธุรกิจประกันชีวิตมากขึ้น เป็นต้น ส่วนปัจจัยสนับสนุนจากภาคธุรกิจ เช่น เกือบทุกบริษัทต่างมีนโยบายออกแบบ/พัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตที่หลากหลายเพื่อสนองความต้องการของประชาชนและต่างทำการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆเพื่อจูงใจให้ประชาชนเข้าใจถึงประโยชน์และสนใจทำประกันชีวิตกับบริษัทตนมากขึ้น การพัฒนาช่องทางจำหน่ายให้

หลากหลายช่องทางและมีคุณภาพมากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะในปี 2556 นี้เกือบทุกบริษัทได้มีนโยบายเพิ่มจำนวนตัวแทนในอัตราสูงและพัฒนาคุณภาพตัวแทนประกันชีวิตให้มีความเป็นเลิศเพื่อจะสามารถแข่งขันระหว่างบริษัทประกันชีวิตด้วยกันและรองรับ AEC ได้ รวมทั้งปรับปรุงช่องทางการจำหน่ายที่มีหลากหลาย ให้สามารถบริการได้อย่างรวดเร็วและมีคุณภาพดียิ่งขึ้น ทั้งหมดที่กล่าวมาล้วนแล้วแต่เป็นปัจจัยหนุนที่ช่วยผลักดันให้ธุรกิจประกันชีวิตไทยเติบโตอย่างต่อเนื่องและมั่นคง



บทที่ 4

ระเบียบวิธีการศึกษา

เนื้อหาในระเบียบวิธีวิจัย แบ่งออกเป็น 7 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่หนึ่งวิธีการศึกษา ส่วนที่สอง เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา ส่วนที่สามประชากรและกลุ่มตัวอย่าง ส่วนที่สี่วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่าง ส่วนที่ห้าวิธีการเก็บข้อมูล ส่วนที่หกการวิเคราะห์ข้อมูล และส่วนสุดท้ายขั้นตอนในการศึกษา

4.1 ระเบียบวิธีวิจัย

ระเบียบวิธีการศึกษาประกอบด้วย ขอบเขตเนื้อหา ขอบเขตประชากร ขนาดตัวอย่าง และวิธีการคัดเลือกตัวอย่าง ข้อมูลและแหล่งข้อมูล การรวบรวมข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูล รายละเอียดดังต่อไปนี้

4.1.1 วิธีการศึกษา การศึกษาครั้งนี้เก็บข้อมูลจากการสำรวจเป็นหลัก และนำไปสร้างแบบจำลองโลจิท (Logit Model) เพื่อให้ทราบถึง ปัจจัยและวัตถุประสงค์ต่างๆ ที่มีผลกระทบต่อ การถือครองกรรมสิทธิ์ฯ และ แบบประกันที่ผู้บริโภคมีความต้องการในอนาคต ในเขต กรุงเทพมหานคร โดยออกแบบสอบถามเป็นแบบสำรวจข้อมูล

4.1.2 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาในครั้งนี้ ใช้แบบสอบถามซึ่งได้สร้างขึ้นภายใต้วัตถุประสงค์ของการศึกษาเพื่อการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งมีลักษณะคำถามแบบปลายปิด(Close-ended questions) และคำถามปลายเปิด (Open-ended questions) แบบสอบถามแบ่งเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม ประกอบไปด้วย ลักษณะทางประชากรของกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพสมรส ระดับการศึกษา รายได้ต่อเดือน รายได้สุทธิหลังหักภาษีแล้วต่อเดือน รายได้อื่นๆนอกเหนือจากการทำงาน/เงินสนับสนุนฯต่อเดือน อาชีพ ภาระที่ต้องรับผิดชอบในปัจจุบัน/ต่อเดือน(บาท) จำนวนสมาชิกในครอบครัว ความคิดเห็น (ทัศนคติ)เกี่ยวกับการลงทุนโดยมีลักษณะคำถามเป็นปลายปิดแบบหลายตัวเลือก และปลายเปิด

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพในการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ ในปัจจุบัน โดยมีลักษณะคำถามเป็นปลายปิดแบบหลายตัวเลือก

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพในการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ ในอนาคต โดยมีลักษณะคำถามเป็นปลายปิดแบบหลายตัวเลือก

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาและข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อธุรกิจประกันชีวิตส่วนบุคคล โดยมีลักษณะคำถามเป็นปลายเปิด

4.1.3 ประชากรและกลุ่มตัวอย่างของการศึกษา คือ ผู้ที่อาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพฯ จำนวน 3,843,686 คน เป็น เพศชายจำนวน 1,905,975 คน และ เพศหญิงจำนวน 1,937,711 คน การศึกษาในครั้งนี้ใช้วิธีการเลือกตัวอย่างแบบกำหนดโควตา (Quota Sampling) โดยการกำหนดกลุ่มตัวอย่างในแต่ละชั้นภูมิ หรือ สถานภาพการทำงาน¹ แบ่งตามสัดส่วนประชากรในแต่ละชั้นภูมิ ดังตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 ตารางแสดงจำนวนผู้สำเร็จอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร จำแนกตาม สถานภาพการทำงานที่แตกต่างกัน ประจำปี 2554

ลำดับ	สถานภาพการทำงาน	จำนวนประชากร		
		ชาย	หญิง	รวม
1	นายจ้าง ²	108,617	42,754	151,371
2	ลูกจ้างรัฐบาล ³	196,013	189,580	385,593
3	ลูกจ้างเอกชน ⁴	977,059	1,081,001	2,058,060
4	ทำงานส่วนตัว ⁵	519,048	380,432	899,480
5	ช่วยธุรกิจครัวเรือน ⁶	105,238	243,944	349,182
	รวม	1,905,975	1,937,711	3,843,686

ที่มา: สำนักงานสถิติแห่งชาติ กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร, 2554

¹ สถานภาพการทำงาน หมายถึง สถานะของบุคคลที่ทำงานในสถานที่ทำงานหรือในธุรกิจ แบ่งเป็น 5 ประเภท คือ นายจ้าง, ประกอบธุรกิจส่วนตัวโดยไม่มีลูกจ้าง, ช่วยธุรกิจของครัวเรือนโดยไม่ได้รับค่าจ้าง, ลูกจ้างรัฐบาล และลูกจ้างเอกชน

² นายจ้าง หมายถึง ผู้ประกอบธุรกิจของตนเองเพื่อหวังผลกำไรหรือส่วนแบ่ง และได้จ้างบุคคลอื่นมาทำงานในธุรกิจในฐานะลูกจ้าง (นายจ้างในที่นี้ไม่ได้หมายถึง ผู้ที่จ้างคนงานทำงานประเภทงานในบ้านเรือน ซึ่งไม่เกี่ยวกับธุรกิจ)

³ ลูกจ้างรัฐบาล หมายถึง ข้าราชการ พนักงานเทศบาล พนักงานองค์การบริหารส่วนจังหวัด เจ้าหน้าที่องค์การระหว่างประเทศ ตลอดจนลูกจ้างประจำและลูกจ้างชั่วคราวของรัฐบาลกับรัฐวิสาหกิจ

⁴ ลูกจ้างเอกชน หมายถึง ผู้ที่ทำงานให้กับเอกชนหรือธุรกิจของเอกชน รวมทั้งผู้ที่รับจ้างทำงานบ้าน เช่น ซักรีดเสื้อผ้า เลี้ยงเด็ก ทำกับข้าว ทำความสะอาดบ้าน เป็นต้น

⁵ ทำงานส่วนตัวโดยไม่มีลูกจ้าง หมายถึง ผู้ประกอบธุรกิจของตนเองโดยลำพังผู้เดียวหรืออาจมีบุคคลอื่นมาร่วมกิจการด้วย เพื่อหวังผลกำไรหรือส่วนแบ่ง และไม่ได้จ้างลูกจ้างแต่อาจมีสมาชิกในครัวเรือนหรือผู้ฝึกงานมาช่วยทำงานโดยไม่ได้รับค่าจ้าง หรือค่าตอบแทนอย่างอื่นสำหรับงานที่ทำ

⁶ ช่วยธุรกิจของครัวเรือน หมายถึง ช่วยทำงานโดยไม่ได้รับค่าจ้างในไร่นาเกษตร หรือในธุรกิจของครัวเรือน

ถึงแม้ว่าจะมีการกำหนดกลุ่มตัวอย่างตามสถานภาพการทำงานแล้วก็ตามแต่เพื่อให้สอดคล้อง และเป็นไปตามโครงสร้างประชากรมากที่สุดจึงได้มีการกำหนดกลุ่มตามมีระดับการศึกษาที่แตกต่างกันเพิ่มเติมอีกด้วย โดยจำแนกเป็น การศึกษาระดับต่ำกว่าปริญญาตรี จำนวน 2,321,856 คน การศึกษาระดับปริญญาตรี จำนวน 311,377 คน และ การศึกษาระดับสูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 78,452 คนรวมจำนวนของผู้สำเร็จการศึกษาทั้งหมด 2,711,685 คน ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 ตารางแสดงจำนวนผู้สำเร็จการศึกษา จำแนกตามระดับการศึกษา ปีการศึกษา 2551

ระดับการศึกษา	ปี 2551
ต่ำกว่าปริญญาตรี	2,321,856
ปริญญาตรี	311,377
สูงกว่าปริญญาตรี	78,452
รวมทั้งหมด	2,711,685

ที่มา: การศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ

การคำนวณกลุ่มตัวอย่างใช้สูตรของ ทาโร ยามาเน (Taro Yamane) เป็นสูตรที่เหมาะสมสำหรับการสุ่มตัวอย่างแบบง่าย (แบบสะดวก) และมีจำนวนแน่นอน ซึ่งเป็นวิธีที่ได้รับการยอมรับทางวิชาการและใช้กันอย่างกว้างขวาง ต่างกับสูตรของ Cochran ที่สามารถใช้ได้กับกลุ่มประชากรที่มีความแน่นอนและไม่แน่นอน ดังนั้นผู้ทำการวิจัยมีความเห็นว่าสูตรของ ทาโร ยามาเน มีความชัดเจนมากกว่า โดยกำหนดสถิติการทดสอบ ณ ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95

- โดย
- n คือ จำนวนกลุ่มตัวอย่าง หรือขนาดกลุ่มตัวอย่าง
 - N คือ จำนวนทั้งหมดของประชากรที่ใช้ในการศึกษา
 - e คือ ความน่าจะเป็นของความผิดพลาดที่ยอมรับให้เกิดขึ้นได้ร้อยละ 5

$$n = \frac{N}{(1 + Ne^2)}$$

$$\text{แทนค่า} \quad n = \frac{3,843,686}{1 + (3,843,686)(0.05)^2}$$

$$n = 399.96$$

ดังนั้นขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย ได้จากสูตรในการคำนวณกลุ่มตัวอย่าง คือ 399.94 คน จึงขอปรับขนาดตัวอย่างเป็น 400 คน

4.1.4 วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่าง ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบให้ใกล้เคียงกับโครงสร้างประชากร ในตารางที่ 4.2 โดยแบ่งตามสถานภาพการทำงาน และระดับการศึกษาที่แตกต่างกันเพื่อให้ได้กลุ่มตัวอย่างตามสัดส่วนประชากรที่สอดคล้องกับโครงสร้างประชากรของประเทศดังตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.3 แสดงวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบอัตราส่วนในเขตกรุงเทพมหานคร

ลำดับ	สถานภาพการทำงาน	ต่ำกว่าปริญญาตรี	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี	รวม	ร้อยละ
1	นายจ้าง	14	2	1	16	4
2	ลูกจ้างรัฐบาล	34	4	1	40	10
3	ลูกจ้างเอกชน	186	24	6	216	54
4	ทำงานส่วนตัว	79	10	3	92	23
5	ช่วยธุรกิจครัวเรือน	31	4	1	36	9
	รวม	344	44	12	400	100

ที่มา: จากการศึกษาค้นคว้าของผู้วิจัย

4.1.5 วิธีการเก็บข้อมูล ข้อมูลและแหล่งข้อมูลที่ใช้ศึกษา ประกอบด้วย 2 ส่วน ได้แก่

4.1.5.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ใช้วิธีเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการรวบรวมข้อมูล

4.1.5.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นข้อมูลที่ได้จากการศึกษาค้นคว้าข้อมูลจากหนังสือ วิทยานิพนธ์ วารสาร บทความ สิ่งพิมพ์ รายงานวิจัยของหน่วยงานต่างๆ รวมทั้งฐานข้อมูลจากหน่วยงานราชการ และเว็บไซต์ที่เกี่ยวข้อง

4.1.6 การวิเคราะห์ข้อมูล ครั้งนี้ใช้การวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลต่างๆเกี่ยวกับการประกันชีวิต จากการรวบรวมเอกสารงานวิจัยต่างๆที่เกี่ยวข้องตลอดจนข้อมูลทางสถิติ เพื่อนำมาศึกษาวิเคราะห์ ปัจจัยและวัตถุประสงค์ที่มีอิทธิพลต่อการถือครองกรมธรรม์ฯ ในเขตกรุงเทพมหานคร โดยแบ่งเป็น เพศ อายุ สถานภาพ สมรส ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้ต่อเดือน ผลตอบแทนของแบบประกันประกอบไปด้วย ความคุ้มครอง การออมทรัพย์ การลงทุน เพื่อเป็นมรดก เพื่อบำเหน็จบำนาญ เพื่อการชดเชยรายได้ เพื่อเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน ลดหย่อนภาษีและ ด้านอื่น โดยจะแบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่มีกรมธรรม์ประกันชีวิต และกลุ่มที่ไม่มีกรมธรรม์ประกันชีวิต โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive analysis) ในการบรรยายลักษณะโดยทั่วไปของข้อมูลที่รวบรวมได้

การทดสอบหาค่าความสัมพันธ์ไคสแควร์ (X^2 - test) เป็นการทดสอบความเกี่ยวข้องหรือสัมพันธ์ของข้อมูล เพื่อหาความเป็นอิสระต่อกันของข้อมูลหรือทดสอบว่าตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กันหรือไม่ ซึ่งเป็นการทดสอบหาความสัมพันธ์กันระหว่างความต้องการถือครองกรมธรรม์ฯ กับปัจจัยส่วนบุคคลหรือปัจจัยพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพ สมรส ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้ต่อเดือน เป็นต้น และทดสอบหาความสัมพันธ์กันระหว่างความต้องการถือครองกรมธรรม์ประกันชีวิตกับปัจจัยทางด้านธุรกิจประกันชีวิต ได้แก่ ผลตอบแทนของแบบประกัน ผู้ศึกษาจึงได้ทำการทดสอบความเป็นอิสระระหว่างตัวแปรด้วยสถิติไคสแควร์ เป็นการทดสอบสมมติฐานเกี่ยวกับความเป็นอิสระระหว่างตัวแปรในตารางไขว้มีสมมติฐานว่าตัวแปรด้านแถวกับด้านคอลัมน์มีอิสระจากกันเขียนเป็นสูตร ดังนี้

$$X^2 \equiv \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

กำหนดให้

X^2 = ค่าไคสแควร์

O_{ij} = ความถี่ที่ได้จากการสังเกต (Observed Frequency) ในแถวที่ i คอลัมน์ที่ j

E_{ij} = ความถี่ที่คาดหวัง (Expected Frequency) ในแถวที่ i คอลัมน์ที่ j

r = จำนวนแถว

c = จำนวนคอลัมน์

ในการทดสอบระดับนัยสำคัญทางสถิตินี้ เียบค่าไคสแควร์ตามค่าระดับความเป็นอิสระ (degree of freedom = df) คำนวณได้จากจำนวนช่องในแถวลบด้วย 1 (r-1) คูณด้วยจำนวนช่องในคอลัมน์ลบด้วย 1 (C-1) ณ ระดับ df = (r-1) (c-1) เมื่อทดสอบกับค่า χ^2 ในตารางที่ระดับนัยสำคัญระดับหนึ่งแล้ว ค่า χ^2 ที่คำนวณได้มากกว่าค่า χ^2 ในตารางก็จะปฏิเสธข้อสมมติฐานว่าตัวแปรด้านแถวของตารางเป็นอิสระกับตัวแปรที่กำหนดไว้ด้านคอลัมน์ในตาราง กรณีที่มีการแปลงค่า χ^2 เป็นค่าความน่าจะเป็น (P-Value) และนำมาเปรียบกับระดับนัยสำคัญทางสถิติ ในการศึกษาการปฏิเสธหรือยอมรับสมมติฐานของความเป็นอิสระระหว่างตัวแปร ในแถวกับตัวแปรในคอลัมน์ของตารางไคสแควร์จะใช้ระดับนัยสำคัญที่ 0.05 หรือระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 สำหรับสมมติฐานเพื่อการทำสอบมีดังนี้

H_0 : ลักษณะทั้งสองลักษณะ เป็นอิสระกันหรือไม่มีความสัมพันธ์กัน

H_1 : ลักษณะทั้งสองลักษณะ ไม่เป็นอิสระกันหรือมีความสัมพันธ์กัน

ตารางที่ 4.4 ตารางแสดงการทดสอบสมมติฐาน กับงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สมมติฐาน	การทดสอบสมมติฐาน
เพศ	H_0 : เพศ กับ การ ถูกรองกรมธรรม์ฯ เป็นอิสระกันหรือไม่มีความสัมพันธ์กัน H_1 : เพศ กับ การ ถูกรองกรมธรรม์ฯ ไม่เป็นอิสระกันหรือมีความสัมพันธ์กัน
อายุ	H_0 : อายุ กับ การ ถูกรองกรมธรรม์ฯ เป็นอิสระกันหรือไม่มีความสัมพันธ์กัน H_1 : อายุ กับ การ ถูกรองกรมธรรม์ฯ ไม่เป็นอิสระกันหรือมีความสัมพันธ์กัน
สถานภาพสมรส	H_0 : สถานภาพสมรส กับ การ ถูกรองกรมธรรม์ฯ เป็นอิสระกันหรือไม่มีความสัมพันธ์กัน H_1 : สถานภาพสมรส กับ การ ถูกรองกรมธรรม์ฯ ไม่เป็นอิสระกันหรือมีความสัมพันธ์กัน
ระดับการศึกษา	H_0 : ระดับการศึกษา กับ การ ถูกรองกรมธรรม์ฯ เป็นอิสระกันหรือไม่มีความสัมพันธ์กัน H_1 : ระดับการศึกษา กับ การ ถูกรองกรมธรรม์ฯ ไม่เป็นอิสระกันหรือมีความสัมพันธ์กัน

ตารางที่ 4.4 ตารางแสดงการทดสอบสมมติฐาน กับงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง (ต่อ)

สมมติฐาน	การทดสอบสมมติฐาน
รายได้ต่อเดือน	H_0 : รายได้ต่อเดือน กับ การ ถูกรองกรมธรรม์ฯ เป็นอิสระกันหรือไม่มีความสัมพันธ์กัน H_1 : รายได้ต่อเดือน กับ การ ถูกรองกรมธรรม์ฯ ไม่เป็นอิสระกันหรือมีความสัมพันธ์กัน
อาชีพ	H_0 : อาชีพ กับ การ ถูกรองกรมธรรม์ฯ เป็นอิสระกันหรือไม่มีความสัมพันธ์กัน H_1 : อาชีพ กับ การ ถูกรองกรมธรรม์ฯ ไม่เป็นอิสระกันหรือมีความสัมพันธ์กัน

ที่มา: จากการศึกษาค้นคว้าของผู้วิจัย

โดย : จะยอมรับ H_0 เมื่อค่า Pearson chi – quare มีค่า Asymp.Sig. (2 – sided) หรือ ค่า P (ความน่าจะเป็น) มากกว่า ระดับนัยสำคัญ 0.05

โดย : จะยอมรับ H_1 เมื่อค่า Pearson chi – quare มีค่า Asymp.Sig. (2 – sided) หรือ ค่า P (ความน่าจะเป็น) น้อยกว่า ระดับนัยสำคัญ 0.01

การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อหาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการถือครองกรมธรรม์ฯ ในเขตกรุงเทพมหานครนั้นเป็นการวิเคราะห์ว่าปัจจัยเหล่านี้มีผลต่อความสัมพันธ์กับ การถือครองกรมธรรม์ประกันกรมธรรม์ฯ ส่วนบุคคล โดยใช้แบบจำลองโลจิท (Logit Model) และการประมาณค่าพารามิเตอร์ด้วยวิธีความน่าจะเป็นสูงสุด (Maximum Likelihood Estimates : MLE) และวิเคราะห์ Marginal Effects (Marginal Effects เพื่ออธิบายว่าเมื่อค่าตัวแปรอิสระเชิงปริมาณมีการเปลี่ยนแปลงไป 1 หน่วย จากค่ากลาง(ค่าเฉลี่ย) จะมีผลต่อโอกาสในการเกิดกรณีต่างๆ ได้อย่างไร) ดังนั้น Prob (Y=1) คือ โอกาสในการถือครองกรมธรรม์ ดังนั้นจะกล่าวได้ว่า โอกาสในการถือครองกรมธรรม์ ขึ้นอยู่กับตัวแปร X สามารถเขียนได้ดังนี้

$$\text{Prob} (Y=1) = X$$

ในกรณีที่ตัวแปร X การเปลี่ยนแปลงส่งผลให้โอกาสที่จะเกิดเหตุการณ์ Y มีการเปลี่ยนแปลงได้เช่นเดียวกัน ดังนั้นโอกาสที่จะเกิดเหตุการณ์ Y ขึ้นอยู่กับตัวแปร X หรือเขียนให้อยู่ในรูปฟังก์ชันได้ดังนี้

$$Y = f(X)$$

แต่ในทางเศรษฐศาสตร์ ตัวแปร X ไม่ได้เกิดขึ้นเอง แต่ถูกกำหนดมาจากปัจจัยอื่น อีกมากมายตามสมมุติฐานที่ตั้งขึ้น ในที่นี้จะกล่าวถึงโอกาสในการถือครองฯ ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ ได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพสมรส จำนวนปีที่ศึกษา รายได้ต่อเดือน(บาท) อาชีพ จำนวนสมาชิกในครอบครัว และคะแนนเฉลี่ยความเสี่ยง ซึ่งปัจจัยเหล่านี้จะถูกกำหนดให้เป็นตัวแปร x โดยสามารถเขียนให้อยู่ในรูปฟังก์ชันทั่วไป ดังนี้

$$X = f(xa_1, xa_2, xa_3, xa_4, xa_5, xa_6, xa_7, xa_8)$$

ตัวแปร X แต่ละตัวจะส่งผลต่อการถือครองกรรมกรรมฯ ในขนาดที่แตกต่างกัน บางปัจจัยมีอิทธิพลมาก บางปัจจัยมีอิทธิพลน้อย จึงต้องมีค่าเบต้า (β) เป็นตัวที่แสดงให้เห็นถึงอิทธิพลเข้ากับปัจจัยต่างกัน ดังนี้

$$X = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_6 + \beta_7 X_7 + \beta_8 X_8 + e_i$$

β_0 คือ ค่าคงที่

$\beta_1, \beta_2, \beta_3 \dots \beta_8$ คือ ค่าพารามิเตอร์

เมื่อนำสมการดังกล่าวคูณเมตริกซ์เพื่อให้ได้ค่าใกล้เคียงค่าข้างต้นเขียนได้ว่า

$$x' \beta = X$$

กล่าวโดยสรุปก็คือ โอกาสในการถือครองกรรมกรรมฯ เกิดจากปัจจัยที่มีอิทธิพลจากตัวแปรข้างต้นมากมาย ดังนั้นที่กล่าวมาเขียนเป็นสมการได้ ดังนี้

$$\text{Prob}(Y=1) = \frac{1}{1 + e^{-x'\beta}}$$

ดังนั้นโอกาสที่คนจะไม่ถือครองกรรมกรรมฯ ข่มเท่ากับ $1 - \text{Prob}(Y=1)$ หรือเขียนได้ ดังนี้

$$\begin{aligned}\text{Prob}(Y=0) &= 1 - \left(\frac{1}{1 + e^{-x'\beta}} \right) \\ &= \left(\frac{1 + e^{-x'\beta} - 1}{1 + e^{-x'\beta}} \right) \\ &= \left(\frac{e^{-x'\beta}}{1 + e^{-x'\beta}} \right)\end{aligned}$$

โอกาสที่จะถือครองกรรมกรรม ๑ เป็นที่เท่าตัวของโอกาสที่จะไม่ถือครองกรรมกรรม ๑ เขียนได้ ดังนี้

$$\begin{aligned}\left(\frac{\text{Prob}(Y=1)}{\text{Prob}(Y=0)} \right) &= \left(\frac{\frac{1}{1 + e^{-x'\beta}}}{\frac{e^{-x'\beta}}{1 + e^{-x'\beta}}} \right) \\ &= \left(\frac{1}{e^{-x'\beta}} \right) \\ &= \left(e^{x'\beta} \right)\end{aligned}$$

สามารถปรับให้เป็นสมการเส้นตรงโดยการแปลงสมการให้อยู่ในรูปของ ln (take ln) ให้ผลได้ดังนี้

$$\ln\left(\frac{\text{Prob}(Y=1)}{\text{Prob}(Y=0)} \right) = \ln(e^{x'\beta})$$

$$x'\beta = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_6 + \beta_7 X_7 + \beta_8 X_8 + e_i$$

ค่าพารามิเตอร์ (β) ที่ได้จะทำให้ทราบถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อโอกาสถือครองกรรมกรรม ๑ ถ้าค่าพารามิเตอร์ (β) เท่ากับศูนย์ก็แปลว่าปัจจัยนั้นไม่มีอิทธิพลต่อโอกาสที่จะถือครองกรรมกรรม ๑ หากค่าพารามิเตอร์ (β) มีค่าสูง ก็มีอิทธิพลมาก และหากค่าพารามิเตอร์ (β) มีค่าต่ำ ก็มีอิทธิพลน้อย และการอ่านค่าแบบจำลองโลจิสติกในสมการนี้โดยวิธีใช้ Marginal Effects คือ หากตัวแปรอิสระมีค่าเปลี่ยนแปลงไป 1 เท่าแล้วตัวแปรตามจะเปลี่ยนแปลงไปร้อยละเท่าไร ดังนั้นเมื่อสมการอยู่

ในรูปเส้นตรงก็สามารถประมาณค่าพารามิเตอร์ (β) ทั้งหมดโดยจะเขียนให้อยู่ในรูปสมการของโอกาสที่จะถือครองกรรมธรรม์^๗ ในเขตกรุงเทพมหานครดังนี้

$$\text{เมื่อ } Y = f(X)$$

$$\text{และ } X = (\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_6 + \beta_7 X_7 + \beta_8 X_8 + e_i)$$

ดังนั้น

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_6 + \beta_7 X_7 + \beta_8 X_8 + e_i$$

โดยที่ Y คือ การถือครองกรรมธรรม์^๗ ของประชาชน ในเขตกรุงเทพมหานคร

$Y = 1$ เมื่อผู้ตอบแบบสอบถามถือครองกรรมธรรม์^๗

$Y = 0$ เมื่อผู้ตอบแบบสอบถามไม่ถือครองกรรมธรรม์^๗

X_1 เพศ

= 1 เมื่อผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศชาย

= 0 เมื่อผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศหญิง

X_2 อายุ (ปี)

X_3 สถานภาพสมรส

X_4 จำนวนปีที่ศึกษา(ปี)

X_5 รายได้ต่อเดือน(บาท)

X_6 อาชีพ

X_7 จำนวนสมาชิกในครอบครัว(คน)

X_8 คะแนนเฉลี่ยทัศนคติต่อความเสี่ยง^๗

^๗ ทัศนคติของความเสี่ยงในที่นี้ต่างจากความเสี่ยงในการพนัน เนื่องจากความเสี่ยงนี้เป็นการมองถึงการบริโภคสินค้าหรือบริการโดยที่ผลประโยชน์ตกอยู่กับผู้อื่น หรือผลประโยชน์กลายเป็นมรดก (การประกันชีวิตเป็น การออมเพื่อเป็นมรดก ลูกหลานเป็นการเตรียมเกี่ยวกับการยกเลิกผลประโยชน์ทรัพย์สินให้กันระหว่างรุ่นเพื่อเป็นมรดก หรือเรียกได้อีกอย่างว่าเป็นการทิ้งเงินไว้ให้คนข้างหลังเมื่อเสียชีวิต หรือ อาจกล่าวได้ว่า เจ้าของมรดกได้ระบุผลประโยชน์จากการออม บนพื้นฐานเกี่ยวกับชีวิตมีความไม่แน่นอน ดังนั้นจึงมีการออมเพื่อคุ้มครองป้องกันความเสี่ยงของชีวิต) ดังนั้นกลุ่มบุคคลที่มีความเสี่ยงในชีวิต หรือในอาชีพสูงมักจะถือครองกรรมธรรม์^๗ เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างพยายามสร้างความมั่นคงให้กับครอบครัว เมื่อตนเองเสียชีวิตลงครอบครัวจะได้ไม่ลำบาก จึงตัดสินใจถือครองกรรมธรรม์^๗ เพิ่มขึ้น

$$\text{โดยที่ } X_8 = \left(\frac{X_{8a} + X_{8b} + X_{8c}}{3} \right)$$

X_{8a} ความคิดเห็นเกี่ยวกับการลงทุน(การยอมรับความเสี่ยง)

X_{8b} ข้อความที่ตรงกับใจท่านมากที่สุดในเรื่องความคิดเห็นเกี่ยวกับการลงทุน

X_{8c} ข้อความที่กล่าวว่า "ข้าพเจ้ารับได้กับการลงทุนที่มีโอกาสขาดทุนในปริมาณที่สูง เมื่อมีโอกาสได้ผลตอบแทนที่สูงขึ้น "

การคิดคะแนนใน ข้อ X_8 สามารถกำหนดคะแนนดังนี้

ตารางที่ 4.5 แสดงวิธีการทำการคิดคะแนนในข้อ X_8 (คะแนนเฉลี่ยที่สัมพันธ์ต่อความเสี่ยง)

ข้อ	คำถาม	คำตอบ	คะแนน
X_{8a}	ความคิดเห็นเกี่ยวกับการลงทุน	ไม่สามารถทนต่อการขาดทุนได้เลยแม้ว่าจะมีโอกาสได้รับผลตอบแทนที่สูงขึ้น	0
		สามารถทนต่อการขาดทุนได้เล็กน้อยเพื่อมีโอกาสได้รับผลตอบแทนที่สูงขึ้น	1
		สามารถทนต่อการขาดทุนได้เพื่อมีโอกาสได้รับผลตอบแทนที่สูงขึ้น	2
X_{8b}	ข้อความใดที่ตรงกับใจท่านมากที่สุดในเรื่องความคิดเห็นเกี่ยวกับการลงทุน	เต็มใจที่จะเผชิญกับ โอกาสการขาดทุนเพื่อที่จะผลตอบแทนที่สูงขึ้น	2
		หลีกเลี่ยงที่จะเกิดการขาดทุนเท่าเทียมกัน โอกาสที่จะได้ผลตอบแทนที่สูงขึ้น	1
		หลีกเลี่ยงการขาดทุนมีความสำคัญมากกว่า โอกาสที่จะได้ผลตอบแทนที่สูงขึ้น	0
X_{8c}	ข้อความที่กล่าวว่า " ข้าพเจ้ารับได้กับการลงทุนที่มี โอกาสขาดทุนในปริมาณที่สูง เมื่อมีโอกาสได้ผลตอบแทนสูงขึ้น"	ไม่เห็นด้วย	0
		ไม่แน่ใจ	1
		เห็นด้วย	2

ที่มา: จากการศึกษาค้นคว้าของผู้วิจัย

การคิดเป็นคะแนนเฉลี่ย คือเมื่อผู้ตอบแบบสอบถามตอบคำถามในข้อ X_{8a} X_{8b} และ X_{8c} จะเอาคะแนนทั้ง 3 ข้อมารวมกันและหารเฉลี่ย คือ $X_8 = \left(\frac{X_{8a} + X_{8b} + X_{8c}}{3} \right)$ เมื่อผู้ตอบแบบสอบถามได้คะแนนจะกำหนดเป็นกลุ่มบุคคลดังตารางด้านล่างนี้

ตารางที่ 4.6 แสดงวิธีการทำการกำหนดกลุ่มคะแนนใน ข้อ X_8

คะแนน	กลุ่มบุคคล
0 – 0.99	Risk aversion เป็นกลุ่มบุคคลที่ไม่ชอบความเสี่ยง
1.00 – 1.99	Risk neutral เป็นกลุ่มบุคคลที่ไม่สนใจเรื่องความเสี่ยง (มองไม่เห็นความแตกต่างระหว่างการลงทุนที่ให้ผลตอบแทนที่แน่นอนกับการลงทุนที่คาดว่าจะผลตอบแทนที่เท่ากัน)
2 ขึ้นไป	Risk Seeker or Risk Lover เป็นกลุ่มบุคคลที่ชอบความเสี่ยงมาก

ที่มา: จากการศึกษาค้นคว้าของผู้วิจัย

โดยมีสมมติฐาน ดังนี้

1. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการถือครองกรรมธรรม์ฯ แปรผันตามเพศ คาดว่าเพศชายเป็นเพศที่มีความเสี่ยง ต้องการความสำเร็จและความมั่นคงในชีวิตสูง ดังนั้นเพศชายมีโอกาสในการถือครองกรรมธรรม์ฯ เพิ่มขึ้น ($\beta_1 > 0$)
2. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการถือครองกรรมธรรม์ฯ แปรผันตามอายุ คาดว่าผู้ที่มีอายุสูงขึ้นมีโอกาสในการถือครองกรรมธรรม์ฯ เพิ่มขึ้น ($\beta_2 > 0$)
3. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการถือครองกรรมธรรม์ฯ แปรผันตามสถานภาพสมรส คาดว่าผู้ที่มีสถานภาพสมรส จะต้องการหลักประกันความมั่นคงให้กับตัวเองและครอบครัว ดังนั้นผู้ที่มีสถานภาพสมรส มีโอกาสในการถือครองกรรมธรรม์ฯ เพิ่มขึ้น ($\beta_3 > 0$)
4. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการถือครองกรรมธรรม์ฯ แปรผันตามระดับการศึกษา คาดการว่าผู้ที่มีการศึกษาในระดับสูงขึ้น (จำนวนปีที่มากขึ้น) มีโอกาสในการถือครองกรรมธรรม์ฯ เพิ่มขึ้น ($\beta_4 > 0$)

5. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ แปรผันตามรายได้ คาดการณ์ว่าผู้ที่มีระดับรายได้สูงขึ้นมีโอกาสในการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ เพิ่มขึ้น ($\beta_5 > 0$)

6. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ แปรผันตามอาชีพ เนื่องจากอาชีพเป็น สิ่งหนึ่งที่จะกำหนดตำแหน่งทางสังคม คาดการณ์ว่ายิ่งตำแหน่งทางสังคมสูงเท่าไร (อาชีพเป็นที่ ยอมรับนับถือ) ส่งผลให้ถือครองกรรมสิทธิ์ฯ เพิ่มขึ้น ($\beta_6 > 0$)

7. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ แปรผันตามจำนวนสมาชิกใน ครอบครัว เนื่องจากบุคคลที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว สูงขึ้นมีโอกาสใน การถือครอง กรรมสิทธิ์ฯ ลดลง ($\beta_7 < 0$)

8. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ แปรผันตามลักษณะนิสัยของ การ ยอมรับความเสี่ยง คาดว่าบุคคลที่ยอมรับความเสี่ยงได้สูงขึ้นมีโอกาสในการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ มากขึ้น ($\beta_8 < 0$)

การสำรวจข้อมูลเพื่อหาปัจจัยและวัตถุประสงค์ที่มีอิทธิพลต่อการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ ในเขตกรุงเทพมหานคร โดยปัจจัยที่คาดว่าจะมีผลต่อการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ จะสำรวจและ นำมาวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนาโดยทั่วไปของข้อมูลที่รวบรวมได้ และในการกำหนด สมมุติฐานในครั้งนี้ไม่กล่าวรวมถึงปัจจัยด้านราคา (เบี่ยงแปรกัน) เนื่องจากการกำหนดเบี่ยงแปรกัน ชีวิตในแต่ละบริษัท หรือแต่ละแบบแปรกันมีเงื่อนไขที่แตกต่างกัน อีกทั้งเบี่ยงแปรกันยังคำนวณ ตามความเหมาะสมของลักษณะบุคคลที่แตกต่างกัน ยกตัวอย่างเช่น บุคคลที่มีอายุต่างกัน หรือ เพศ ต่างกันก็มีอัตราเบี่ยงแปรกันที่แตกต่างกัน หรือแม้กระทั่งเป็นบุคคลที่มีลักษณะทางกายภาพ เหมือนกันทุกประการก็อาจมีเบี่ยงแปรกันที่แตกต่างกัน โดยจะทราบได้ว่าเบี่ยงแปรกันจะแตกต่าง กันหรือไม่ก็ต้องเข้าสู่การพิจารณาการรับทำประกันชีวิตแล้วโดยบริษัทประกันเป็นผู้พิจารณา ดังนั้นผู้ทำการศึกษาจำไม่นำปัจจัยด้านราคามาเป็นปัจจัยในการกำหนดสมมุติฐาน

X_9 ผลตอบแทนอื่นๆที่เลือกถือครองกรรมสิทธิ์ฯนอกเหนือจากความเสี่ยงชีวิต

(สำหรับผู้ที่ถือครองกรรมสิทธิ์ฯ แล้ว)

= 0⁸ ต้องการออมทรัพย์

= 1 ต้องการลดหย่อนภาษี

= 2 ต้องการลงทุน

⁸ การกำหนดค่าที่(0 1 2)ทดแทนค่าตัวแปรในหัวข้อ $X_9 - X_{13}$ เพื่อใช้สำหรับการจัดกลุ่มข้อมูลในการ วิเคราะห์เชิงพรรณนาเท่านั้น

- = 3 ต้องการเป็นบำนาญ
- = 4 เพื่อเป็นเงินสะสมให้กับครอบครัว
- = 5 เพื่อเป็นเงินชดเชยรายได้เมื่อเจ็บไข้ได้ป่วย
- = 6 ท่านทำประกันชีวิตส่วนบุคคลเพื่อคุ้มครองทรัพย์สิน(กรมธรรม์ประเภทคุ้มครองเงินกู้)

= 7 อื่นอื่น

X_{10} แบบประกันชีวิตส่วนบุคคลที่จะถือครองเพิ่มขึ้นในอนาคต⁹

- = 0 ประกันชีวิตส่วนบุคคลเพียงอย่างเดียว
- = 1 ประกันชีวิตส่วนบุคคล และสัญญาเพิ่มเติมอุบัติเหตุ
- = 2 ประกันชีวิตส่วนบุคคล และสัญญาเพิ่มเติมสุขภาพ
- = 3 ประกันชีวิตส่วนบุคคล และสัญญาเพิ่มเติมโรคร้ายแรง
- = 4 ประกันชีวิตส่วนบุคคล และสัญญาเพิ่มเติมอื่น
- = 5 ประกันชีวิตส่วนบุคคล สัญญาเพิ่มเติมอุบัติเหตุ และสัญญาเพิ่มเติมสุขภาพ
- = 6 ประกันชีวิตส่วนบุคคล สัญญาเพิ่มเติมอุบัติเหตุ และสัญญาเพิ่มเติมโรคร้ายแรง
- = 7 ประกันชีวิตส่วนบุคคล สัญญาเพิ่มเติมอุบัติเหตุ และสัญญาเพิ่มเติม อื่น
- = 8 ประกันชีวิตส่วนบุคคล สัญญาเพิ่มเติมสุขภาพ และสัญญาเพิ่มเติม-โรคร้ายแรง
- = 9 ประกันชีวิตส่วนบุคคล สัญญาเพิ่มเติมสุขภาพ และสัญญาเพิ่มเติม อื่น
- = 10 ประกันชีวิตส่วนบุคคล สัญญาเพิ่มเติมโรคร้ายแรง และสัญญาเพิ่มเติมอื่น
- = 11 ประกันชีวิตส่วนบุคคล สัญญาเพิ่มเติมอุบัติเหตุ สัญญาเพิ่มเติม สุขภาพ และสัญญาเพิ่มเติม โรคร้ายแรง
- = 12 ประกันชีวิตส่วนบุคคล สัญญาเพิ่มเติมอุบัติเหตุ สัญญาเพิ่มเติม สุขภาพ และสัญญาเพิ่มเติมอื่น

⁹ กรมธรรม์ประกันชีวิตประเภทสามัญประกอบด้วย 2 ส่วนหลัก คือ กรมธรรม์หลัก และส่วนสัญญาเพิ่มเติม ในส่วนของกรมธรรม์หลัก คือ ส่วนที่ทำหน้าที่คุ้มครองชีวิตเพียงอย่างเดียวเมื่อผู้เอาประกันเสียชีวิต และคืนเงินเมื่อครบสัญญา ในส่วนของสัญญาเพิ่มเติม คือ ส่วนที่ทำหน้าที่เกี่ยวกับการจ่ายเงินชดเชยความเสียหายนอกเหนือจากสัญญาหลัก แต่ต้องเป็นไปตามตามเงื่อนไขของสัญญาเพิ่มเติม เช่น ถือครองสัญญาเพิ่มเติมอุบัติเหตุก็จะชดเชยในการเจ็บป่วยจากอุบัติเหตุ เท่านั้น หากเจ็บป่วยจากปัญหาสุขภาพ กรมธรรม์จะไม่ครอบคลุม เป็นต้น โดยสัญญาเพิ่มเติมต้องถือครองควบคู่กับกรมธรรม์หลัก เท่านั้น

= 13 ประกันชีวิตส่วนบุคคล สัญญาเพิ่มเติมอุบัติเหตุ สัญญาเพิ่มเติมโรคร้ายแรง และสัญญาเพิ่มเติมอื่น

= 14 ประกันชีวิตส่วนบุคคล สัญญาเพิ่มเติมอุบัติเหตุ สัญญาเพิ่มเติม สุขภาพ สัญญาเพิ่มเติมโรคร้ายแรง และสัญญาเพิ่มเติมอื่น

X_{11} ผลตอบแทนอื่นๆที่เลือกถือครองกรรมสิทธิ์ ในอนาคต นอกเหนือจากความคุ้มครองชีวิต

= 0 ต้องการออมทรัพย์

= 1 ต้องการลดหย่อนภาษี

= 2 ต้องการลงทุน

= 3 ต้องการเป็นบำเหน็จบำนาญ

= 4 เพื่อเป็นเงินสะสมให้กับครอบครัว

= 5 เพื่อเป็นเงินชดเชยรายได้เมื่อเจ็บไข้ได้ป่วย

= 6 ท่านทำประกันชีวิตส่วนบุคคลเพื่อคุ้มครองทรัพย์สิน(กรรมสิทธิ์ประเภทคุ้มครองเงินกู้)

= 7 อื่นอื่น

X_{12} สาเหตุที่ท่านถือครองกรรมสิทธิ์ เพิ่มขึ้นในอนาคตเนื่องจากสาเหตุใด

= 0 รายได้เพิ่มขึ้น

= 1 ต้องการวางแผนคุ้มครองเพิ่มขึ้น

= 2 กรรมสิทธิ์ เดิมไม่ครอบคลุม

= 3 แบบประกันชีวิตส่วนบุคคลแบบใหม่ตรงกับความต้องการ

= 4 พอใจกับการบริการของบริษัทประกันชีวิตและตัวแทนประกันชีวิต

= 5 ชื่อเสียงของบริษัทประกันในประเทศ และฐานะทางการเงินมีความน่าเชื่อถือ

= 6 มีความรู้เกี่ยวกับประกันชีวิตส่วนบุคคลมากขึ้น

= 7 อื่นอื่น

X_{13} สาเหตุที่ท่านไม่ถือครองกรรมสิทธิ์ เนื่องจากสาเหตุใด

= 0 ไม่มีความรู้เกี่ยวกับการประกันชีวิตส่วนบุคคล

= 1 คิดว่าการประกันชีวิตเป็นธุรกิจหลอกลวง

= 2 คิดว่าการทำประกันชีวิตส่วนบุคคล เป็นการแข่งตัวเอง

= 3 คิดว่าการทำประกันชีวิตส่วนบุคคล ไม่มีมีความสำคัญ

= 4 ชื่อเสียงของบริษัทประกันในประเทศ และฐานะทางการเงินไม่มีความน่าเชื่อถือ

= 5 ไม่พึงพอใจกับการบริการของบริษัทประกันชีวิตและตัวแทนประกัน

= 6 รายได้ไม่เพียงพอ

= 7 อื่นๆ

มีสมมติฐาน ดังนี้

1. ผลตอบแทนอื่นนอกเหนือจากผลประโยชน์จากการถือครองกรมธรรม์ฯ (สำหรับผู้ที่ถือครองกรมธรรม์ประกันชีวิตแล้ว) นอกเหนือจากความคุ้มครองชีวิตของผู้บริโภคในปัจจุบัน
2. แบบประกันชีวิตส่วนบุคคลที่จะถือครองเพิ่มขึ้นในอนาคต (สำหรับผู้ที่ถือครองและไม่ถือครองกรมธรรม์ประกันชีวิต ในปัจจุบัน)
3. ผลตอบแทนอื่นๆที่เลือกถือครองกรมธรรม์ฯ ในอนาคต นอกเหนือจากความคุ้มครองชีวิต
4. ปัจจัยที่ส่งผลให้มีความต้องการถือครองกรมธรรม์ฯ เพิ่มขึ้นในอนาคต (สำหรับผู้ที่ถือครอง และไม่ถือครองกรมธรรม์ประกันชีวิตแล้ว)
5. ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อผู้ที่ไม่ถือครองกรมธรรม์ฯ ในปัจจุบัน และไม่ต้องการถือครองกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มขึ้นในอนาคต

4.1.7 ขั้นตอนในการศึกษา



รูปที่ 4.1 ขั้นตอนในการศึกษา

บทที่ 5

ผลการศึกษา

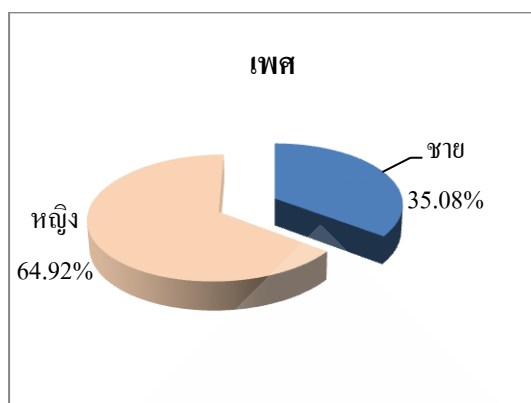
การศึกษาครั้งนี้ เป็นการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการถือครองกรรมธรรม์ฯ ในเขตกรุงเทพมหานคร (โดยศึกษาเฉพาะการตัดสินใจถือครองกรรมธรรม์ประเภทสามัญรายเดี่ยว) และจากการศึกษาในครั้งนี้ได้ทำการรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 972 ราย¹ (ทำการสำรวจช่วงเดือน กันยายน – ตุลาคม 2555) แบ่งตามสถานภาพการทำงาน และระดับการศึกษาที่แตกต่างกัน โดยแบ่งออกเป็น 5 ส่วนดังนี้ ส่วนแรกคือ ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนที่สอง ข้อมูลเกี่ยวกับการถือครองกรรมธรรม์ฯ รวมถึงความรู้และทัศนคติที่มีต่อประกันชีวิต ส่วนที่สามการทดสอบหาค่าความสัมพันธ์ไคสแควร์ (χ^2 - test) ส่วนที่สี่การวิเคราะห์ถึงปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจบริโภครูปประกันชีวิตในเขตกรุงเทพมหานคร โดยใช้แบบจำลองโลจิท (Logit Model) และส่วนสุดท้ายประมวลปัญหา อุปสรรค และแนวทางการแก้ไขปัญหา

5.1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม

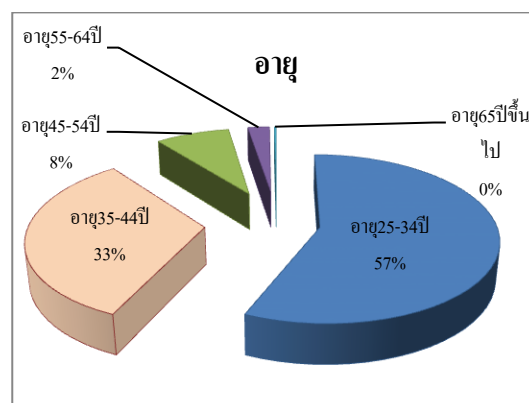
เพศ จากการสำรวจพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ เป็นเพศหญิง จำนวน 631 คน คิดเป็นร้อยละ 64.92 เป็นเพศชาย จำนวน 341 คน คิดเป็นร้อยละ 35.08 ตามที่ได้แสดงในรูปที่ 5.1

อายุ จากการสำรวจพบว่ากลุ่มตัวอย่างเมื่อจำแนกตามช่วงอายุดังที่ได้แสดงไว้ในรูปที่ 5.2 พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุระหว่าง 25 ถึง 34 ปี คิดเป็นร้อยละ 56.58 อันดับที่สองคือช่วงอายุระหว่าง 35 ถึง 44 ปี ร้อยละ 32.88 เนื่องจากเป็นช่วงอายุดังกล่าวเป็นช่วงอายุที่เป็นกำลังแรงงาน และมีจำนวนมากตามโครงสร้างพื้นฐานของกลุ่มประชากร จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างประชากรในกรุงเทพมหานครมีอายุเฉลี่ยเท่ากับ 34.43 ปี และเพศชายมีอายุเฉลี่ย 35.09 ปี ส่วนเพศหญิงมี อายุเฉลี่ย 33.58 ปี

¹ จากการคำนวณกลุ่มตัวอย่างใช้สูตรของ ทาโร ยามานะ (Taro Yamane) ณ ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ในบทที่ 4 ได้กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยจำนวน 400 คน แต่ในกลุ่มตัวอย่างบางกลุ่มตามชั้นภูมิมีจำนวนน้อย ทางผู้ทำการศึกษาจึงได้มีการเก็บกลุ่มตัวอย่างเพิ่มเติม เพื่อให้ผลการวิจัยมีความน่าเชื่อถือ

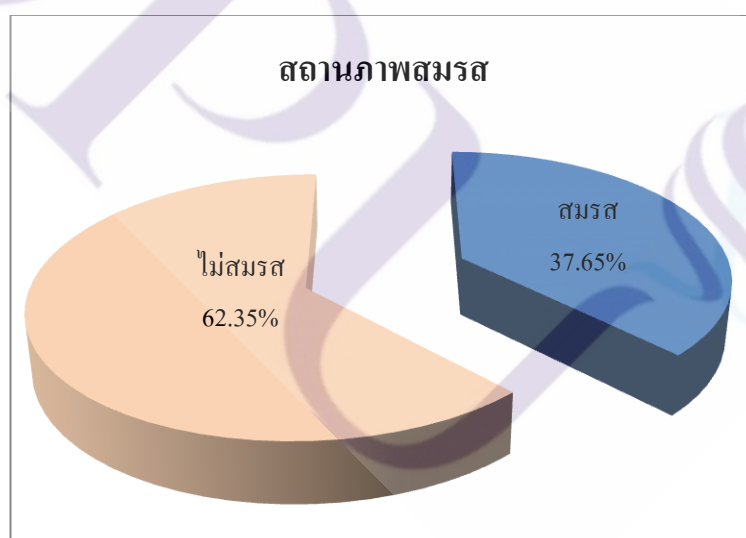


รูปที่ 5.1 ร้อยละของเพศ



รูปที่ 5.2 ร้อยละของอายุ

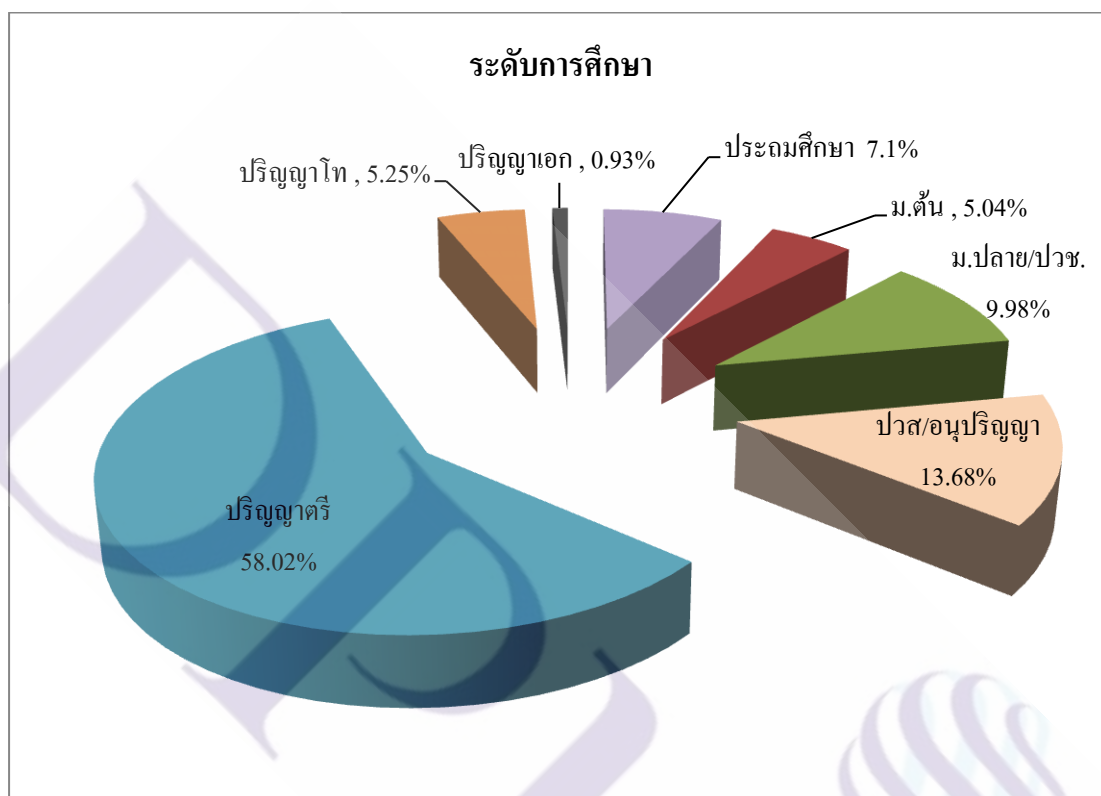
สถานภาพ จากการสำรวจพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ มีสถานภาพโสด จำนวน 606 คน คิดเป็นร้อยละ 62.35 และสถานภาพสมรส จำนวน 366 คน คิดเป็นร้อยละ 37.65 ตามที่ได้แสดงในรูปที่ 5.3



รูปที่ 5.3 ร้อยละของสถานภาพสมรส

ระดับการศึกษา จากการสำรวจพบว่ากลุ่มตัวอย่างเมื่อจำแนกตามระดับการศึกษา ดังที่ได้แสดงไว้ในรูปที่ 5.4 พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ มีการศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 58.02 ลำดับที่สอง คือระดับปวส/อนุปริญญา ร้อยละ 13.68 ลำดับที่สาม คือระดับ ม.ปลาย/ปวช.

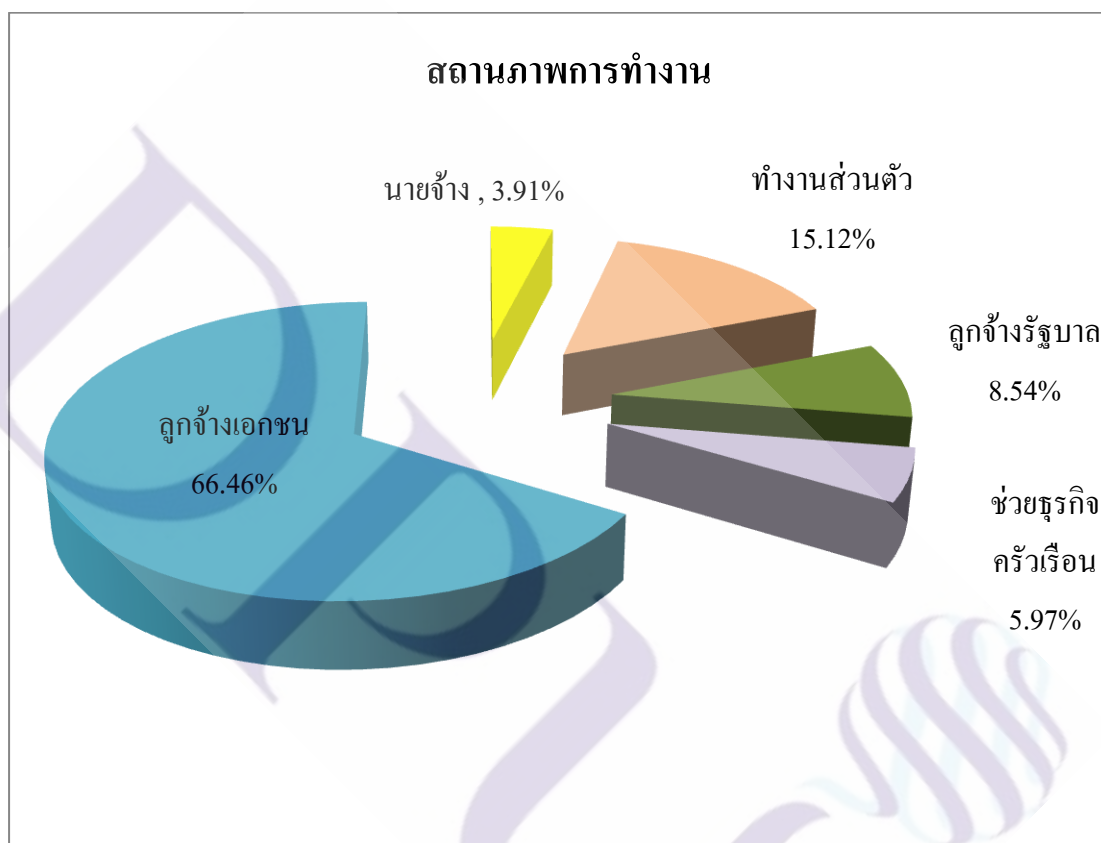
ร้อยละ 9.98 ลำดับที่สี่ คือระดับประถมศึกษา ร้อยละ 7.10 ลำดับที่ห้า คือระดับปริญญาโท ร้อยละ 5.25 ลำดับที่หก คือ ระดับ ม.ต้น ร้อยละ 5.04 และลำดับสุดท้าย คือปริญญาเอก ร้อยละ 0.93



รูปที่ 5.4 ร้อยละของระดับการศึกษา

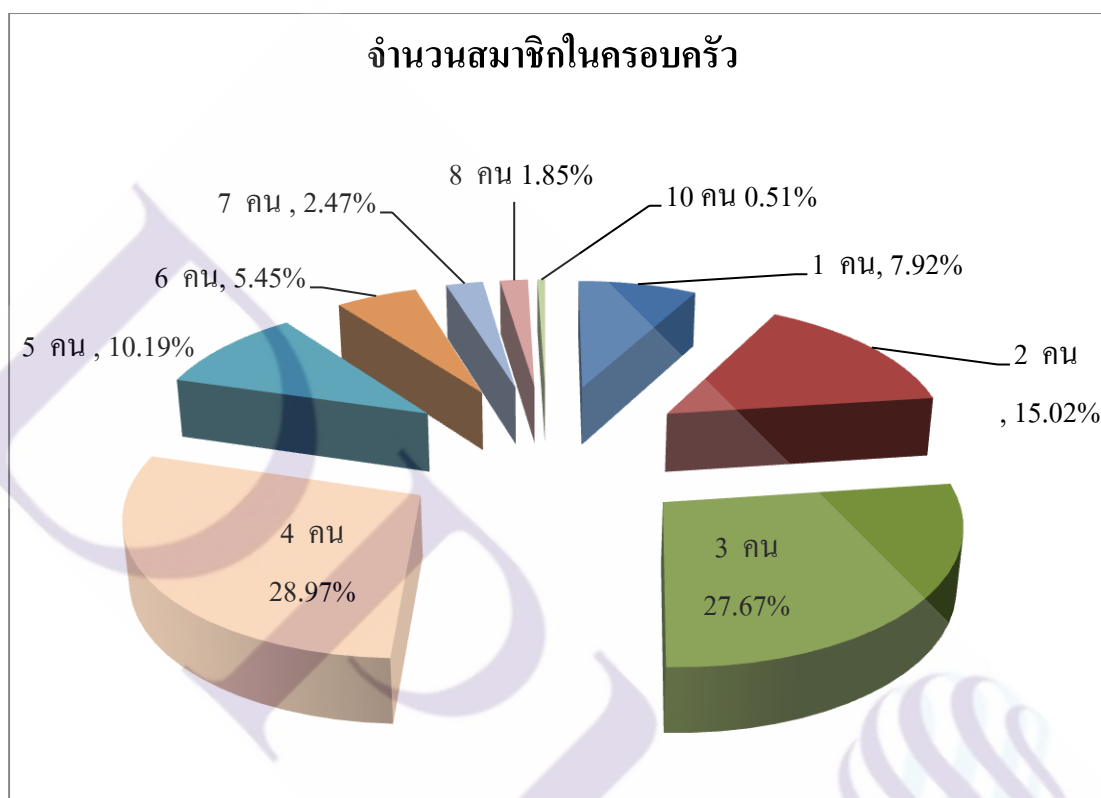
รายได้จากการทำงานต่อเดือน จากการสำรวจพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ มีรายได้จากการทำงานต่อเดือน เฉลี่ยเท่ากับ 21,029.21 บาท โดยเพศชายมีรายได้จากการทำงานต่อเดือน เฉลี่ยเท่ากับ 23,977.86 บาทต่อเดือน และเพศหญิงมีรายได้จากการทำงานต่อเดือนเฉลี่ยเท่ากับ 19,435.73 บาทต่อเดือน

สถานภาพการทำงาน จากการสำรวจพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ มีสถานภาพการทำงานเป็นลูกจ้างเอกชน จำนวน 646 คน คิดเป็นร้อยละ 66.46 รองลงมาคือ สถานภาพทำงานส่วนตัว จำนวน 147 คน คิดเป็นร้อยละ 15.12 และสถานภาพลูกจ้างรัฐบาล, สถานภาพช่วยธุรกิจครัวเรือน, สถานภาพนายจ้าง ตามลำดับ ดังที่ได้แสดงไว้ในรูปที่ 5.5



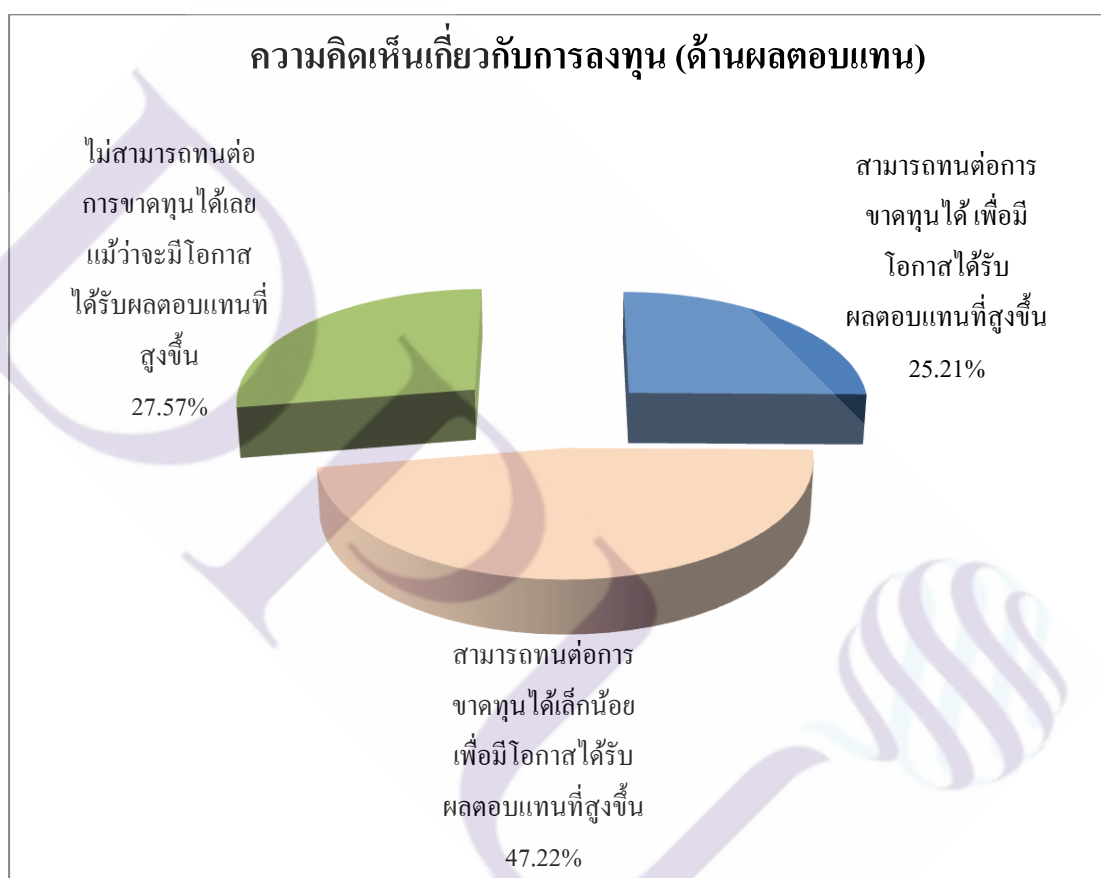
รูปที่ 5.5 ร้อยละสถานภาพการทำงาน

ด้านจำนวนสมาชิกในครัวเรือน จากการสำรวจพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 4 คน คิดเป็นร้อยละ 28.91 รองลงมาคือ 3 คน คิดเป็นร้อยละ 27.67 ดังที่ได้แสดงไว้ในรูปที่ 5.6



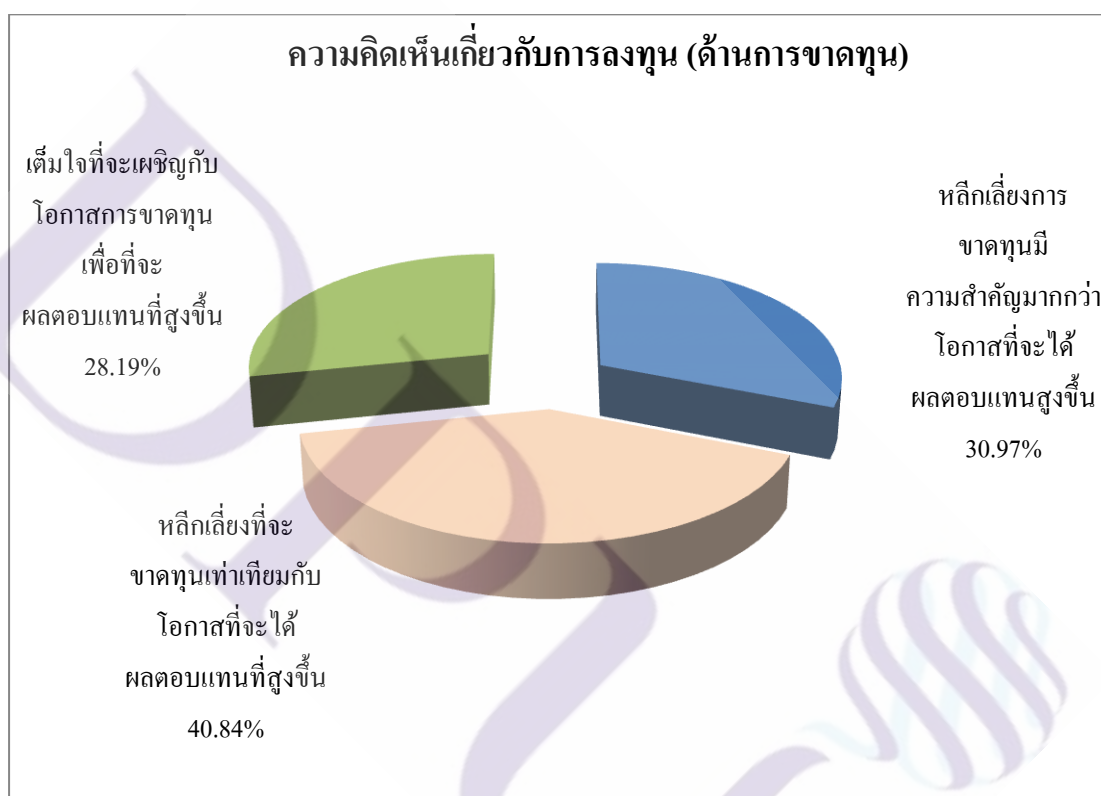
รูปที่ 5.6 จำนวนและร้อยละของจำนวนสมาชิกในครอบครัว

ความคิดเห็นเกี่ยวกับการลงทุน จากการสำรวจพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ สามารถทนต่อการขาดทุนได้เล็กน้อย เพื่อมีโอกาสได้รับผลตอบแทนที่สูงขึ้น จำนวน 459 คน คิดเป็นร้อยละ 47.22 รองลงมาคือ ไม่สามารถทนต่อการขาดทุนได้เลยแม้ว่าจะมีโอกาสได้รับผลตอบแทนที่สูงขึ้น และ สามารถทนต่อการขาดทุนได้ เพื่อมีโอกาสได้รับผลตอบแทนที่สูงขึ้น ตามลำดับ ดังที่ได้แสดงไว้ในรูปที่ 5.7



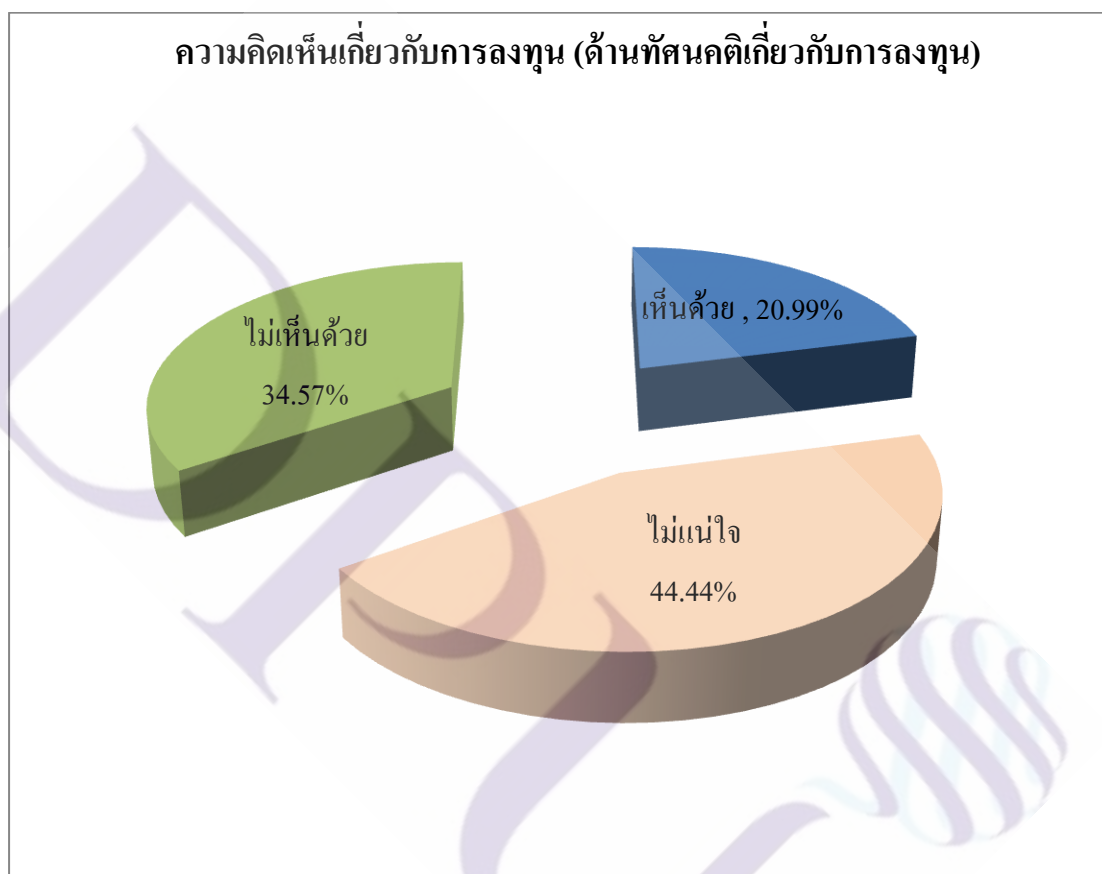
รูปที่ 5.7 ร้อยละของความคิดเห็นเกี่ยวกับการลงทุน (ด้านผลตอบแทน)

จากการสำรวจ พบว่าข้อความที่ตรงกับความคิดเห็นเกี่ยวกับการลงทุน ดังที่ได้แสดงไว้ในรูปที่ 5.8 กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่หลีกเลี่ยงที่จะเกิดการขาดทุนเท่าเทียมกัน โอกาสที่จะได้ผลตอบแทนที่สูงขึ้น จำนวน 359 คน คิดเป็นร้อยละ 40.84 ลำดับที่สองคือ หลีกเลี่ยงการลงทุนมีความสำคัญมากกว่าโอกาสที่จะได้ผลตอบแทนที่สูงขึ้น ร้อยละ 30.90 และลำดับสุดท้ายเต็มใจที่จะเผชิญกับโอกาสการลงทุนเพื่อที่จะได้ผลตอบแทนที่สูงขึ้น ร้อยละ 28.19



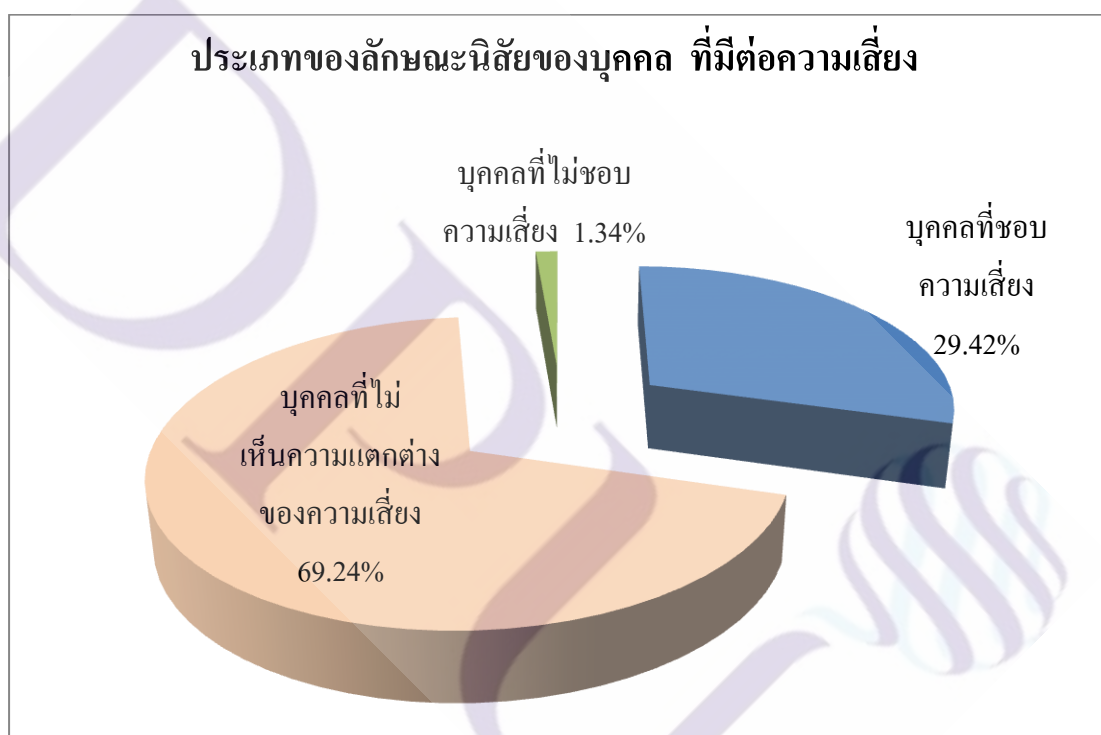
รูปที่ 5.8 ร้อยละของความคิดเห็นเกี่ยวกับการลงทุน (ด้านการขาดทุน)

ข้อความที่กล่าวว่า " ข้าพเจ้ารับได้กับการลงทุนที่มีโอกาสที่จะขาดทุนในปริมาณที่สูงเมื่อมีโอกาสได้" จากการสำรวจพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ พบว่าอันดับแรกเป็นกลุ่มตัวอย่างที่ไม่แน่ใจ จำนวน 432 คน คิดเป็นร้อยละ 44.44 อันดับที่สองคือ ไม่เห็นด้วย ร้อยละ 34.57 และอันดับสุดท้าย เห็นด้วย ร้อยละ 20.99 ดังที่ได้แสดงไว้ในรูปที่ 5.9



รูปที่ 5.9 ร้อยละของความคิดเห็นเกี่ยวกับการลงทุน (ด้านทัศนคติเกี่ยวกับการลงทุน)

ค่าเฉลี่ยลักษณะความเสี่ยง เพื่อกำหนดประเภทของลักษณะนิสัยของบุคคล (บุคคลที่มีลักษณะนิสัยแตกต่างกันจะมีผลต่อการตัดสินใจบริโภคประกันชีวิตส่วนบุคคลต่างกัน) โดยสามารถแบ่งบุคคลตามลักษณะนิสัยได้เป็น 3 ประเภทบุคคลที่ไม่ชอบความเสี่ยง , บุคคลที่ไม่เห็นความแตกต่างของความเสี่ยง และ บุคคลที่ชอบความเสี่ยง ดังที่ได้แสดงไว้ในรูปที่ 5.10 และจากการสำรวจพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ มีลักษณะนิสัยประเภท ไม่เห็นความแตกต่างของความเสี่ยง จำนวน 673 คน คิดเป็นร้อยละ 69.24 อันดับที่สองคือ บุคคลที่ชอบความเสี่ยง ร้อยละ 29.42 และอันดับสุดท้ายคือ บุคคลที่ไม่ชอบความเสี่ยง ร้อยละ 1.34



รูปที่ 5.10 ร้อยละของค่าเฉลี่ยลักษณะความเสี่ยง

กล่าวโดยสรุป จากการสำรวจพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ เป็นเพศหญิง มากกว่าเพศชาย มีอายุ อยู่ระหว่าง 25 ถึง 34 ปี โดยอายุเฉลี่ยเท่ากับ 34.43 ปี ส่วนใหญ่มีสถานภาพโสด ระดับการศึกษาส่วนใหญ่อยู่ในระดับปริญญาตรี มีรายได้จากการทำงานเฉลี่ยเท่ากับ 21,029.21 บาท ต่อเดือน กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ มีสถานภาพการทำงานเป็นลูกจ้างเอกชน มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 4 คน ส่วนความคิดเห็นเกี่ยวกับการลงทุน จากการสำรวจพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่สามารถทนต่อการขาดทุนได้เล็กน้อย โดยกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่หลีกเลี่ยงที่จะเกิดการขาดทุนเท่า

เทียบกับโอกาสที่จะได้ผลตอบแทนที่สูงขึ้น และจากข้อความที่กล่าวว่า " ข้าพเจ้ารับได้กับการลงทุนที่มีโอกาสที่จะขาดทุนในปริมาณที่สูง เมื่อมีโอกาสได้" จากการสำรวจพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ พบว่าอันดับแรกเป็นกลุ่มตัวอย่างที่ไม่แน่ใจ ซึ่งจากการสำรวจพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ มีลักษณะนิสัยประเภท ไม่เห็นความแตกต่างของความเสี่ยง

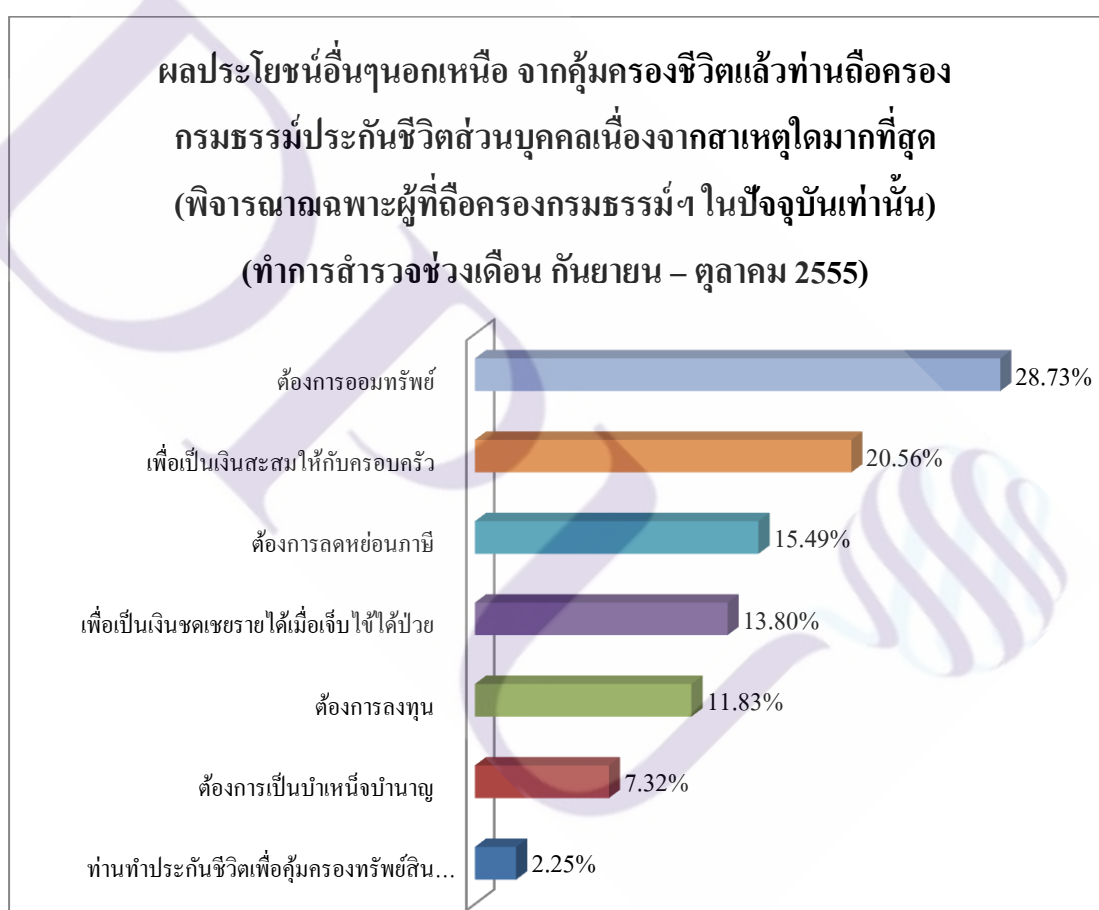
5.2 ข้อมูลเกี่ยวกับการถือครองกรรมธรรม์ฯ ในเขตกรุงเทพมหานคร รวมถึงความรู้และทัศนคติที่มีต่อการถือครองกรรมธรรม์ฯ ในเขตกรุงเทพมหานคร

การถือครองกรรมธรรม์ฯ จากการสำรวจพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ ไม่ถือครองจำนวน 617 คน คิดเป็นร้อยละ 63.48 รองลงมาคือ ถือครอง จำนวน 355 คน คิดเป็นร้อยละ 36.54 ดังที่ได้แสดงไว้ในรูปที่ 5.11



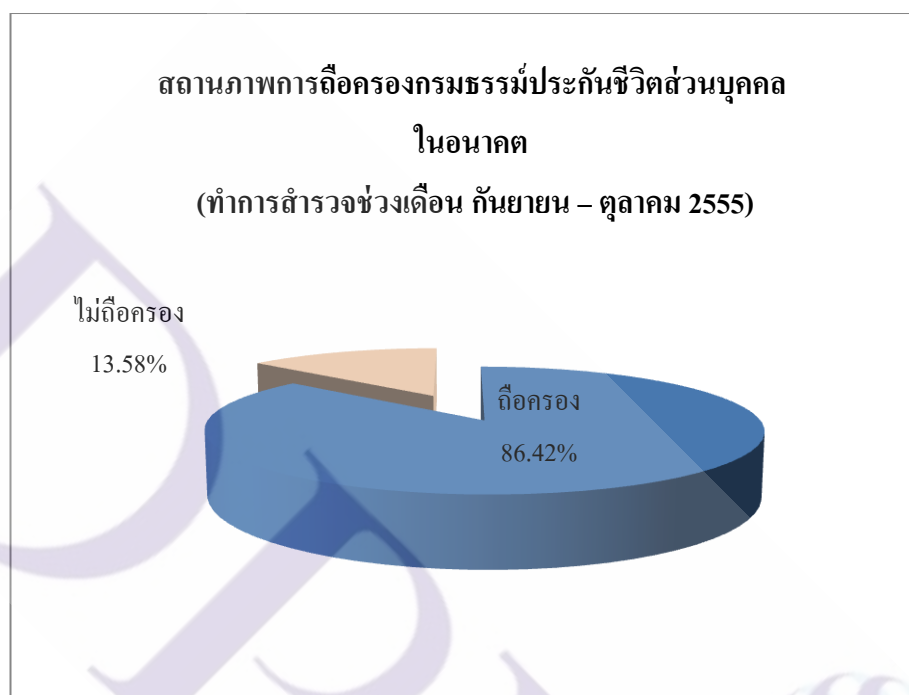
รูปที่ 5.11 ร้อยละของสถานภาพในการถือครองกรรมธรรม์ฯ ในปัจจุบัน(ทำการสำรวจช่วงเดือน กันยายน – ตุลาคม 2555)

ผลประโยชน์อื่นๆนอกเหนือจากความคุ้มครองชีวิต จากการสำรวจพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ ถือครองกรมธรรม์ฯ ส่วนบุคคลเนื่องจาก ต้องการออมทรัพย์ ร้อยละ 28.73 รองลงมา ลำดับที่สองคือ เพื่อเป็นเงินสะสมให้กับครอบครัว ร้อยละ 20.57 ลำดับที่สามคือ ต้องการลดหย่อนภาษี ร้อยละ 15.50 ลำดับที่สี่คือ เพื่อเป็นเงินชดเชยรายได้เมื่อเจ็บไข้ได้ป่วย ร้อยละ 13.80 ลำดับที่ห้าคือ ต้องการลงทุน ร้อยละ 11.83 ลำดับที่หกคือ ต้องการเป็นบำเหน็จบำนาญ ร้อยละ 7.31 และลำดับสุดท้ายคือ ทำประกันชีวิตเพื่อคุ้มครองทรัพย์สิน (กรมธรรม์ประเภทคุ้มครองเงินกู้) ร้อยละ 2.25 ดังที่ได้แสดงไว้ในรูปที่ 5.12



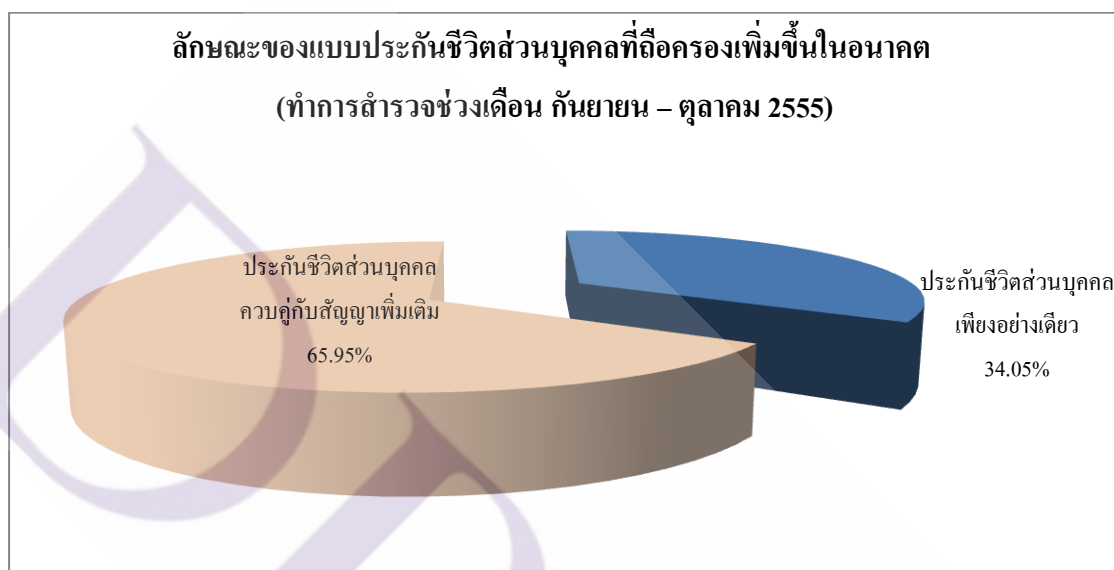
รูปที่ 5.12 ร้อยละของข้อมูลเกี่ยวกับการถือครองกรมธรรม์ฯ ในเขตกรุงเทพมหานคร รวมถึงทัศนคติที่มีต่อการถือครองกรมธรรม์ฯ ในเขตกรุงเทพมหานคร (ทำการสำรวจช่วงเดือน กันยายน – ตุลาคม 2555)

การถือครองกรรมสิทธิ์ฯ ในอนาคต ดังที่ได้แสดงไว้ในรูปที่ 5.13 จากการสำรวจพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ ต้องการถือครอง จำนวน 840 คน คิดเป็นร้อยละ 86.42 รองลงมาคือไม่ต้องการถือครอง จำนวน 132 คน คิดเป็นร้อยละ 13.58



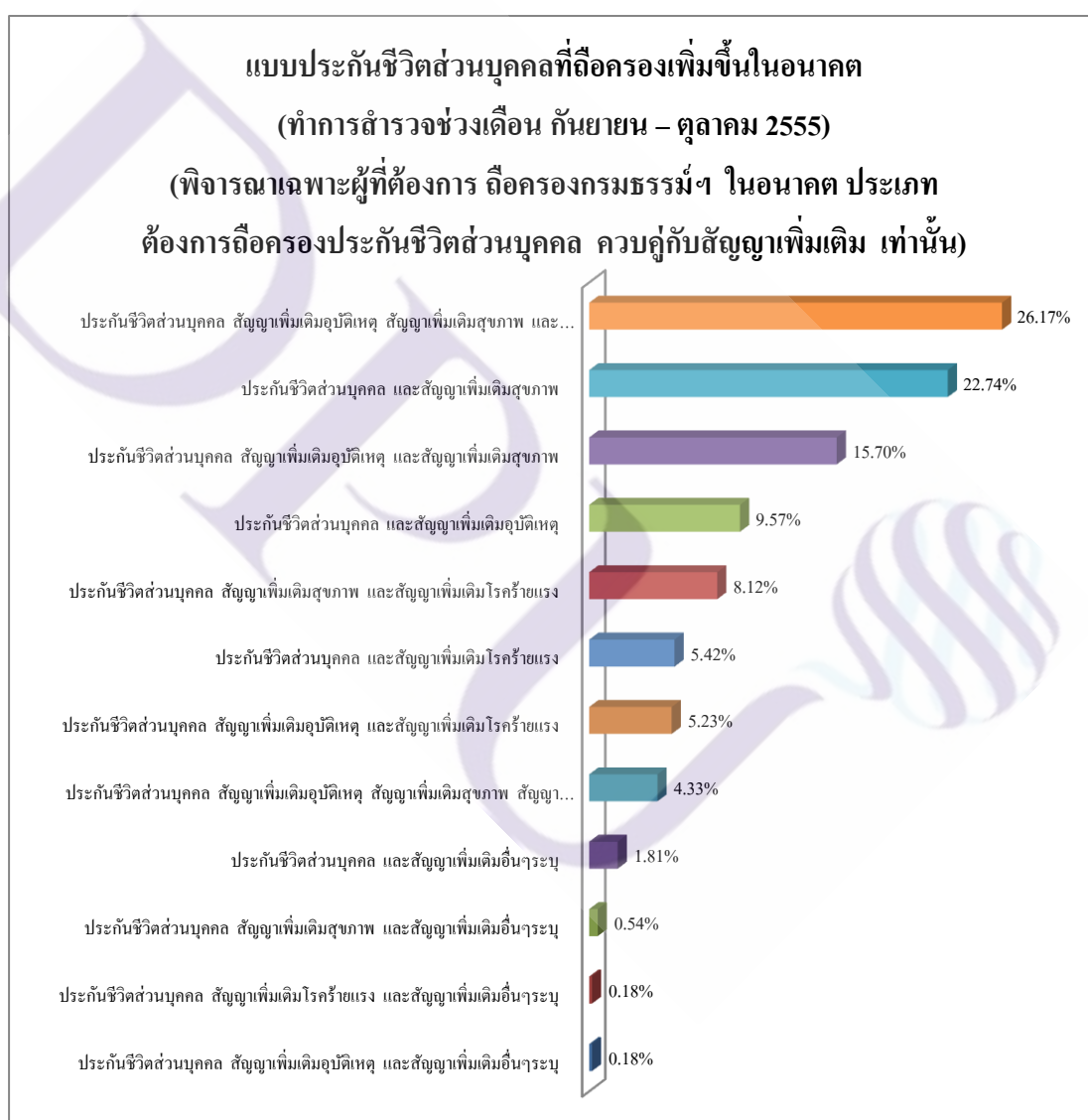
รูปที่ 5.13 ร้อยละของสถานภาพการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ ในอนาคต ในเขตกรุงเทพมหานคร (ทำการสำรวจช่วงเดือน กันยายน – ตุลาคม 2555)

แบบประกันชีวิตส่วนบุคคลใด ที่กลุ่มตัวอย่างต้องการถือครองเพิ่มขึ้นในอนาคต ดังที่ได้แสดงไว้ในรูปที่ 5.14 จากการสำรวจพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ ต้องการถือครองกรมธรรม์ฯ ควบคู่กับสัญญาเพิ่มเติม จำนวน 554 คน คิดเป็นร้อยละ 65.95 รองลงมาคือ ประกันชีวิตส่วนบุคคล อย่างเดียว จำนวน 286 คน คิดเป็นร้อยละ 34.05



รูปที่ 5.14 ร้อยละของแบบประกันชีวิตส่วนบุคคล ที่ถือครองเพิ่มขึ้นในอนาคต ในเขต กรุงเทพมหานคร (ทำการสำรวจช่วงเดือน กันยายน – ตุลาคม 2555)

แบบประกันชีวิตส่วนบุคคล ควบคู่กับสัญญาเพิ่มเติม ที่กลุ่มตัวอย่างต้องการถือครอง เพิ่มขึ้นในอนาคต จากการสำรวจพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ ต้องการถือครอง ประกันชีวิตส่วนบุคคลควบคู่กับ สัญญาเพิ่มเติมอุบัติเหตุ สัญญาเพิ่มเติมสุขภาพและสัญญาเพิ่มเติมโรคร้ายแรง จำนวน 145 คน คิดเป็นร้อยละ 26.17 อันดับที่สองรองลงมาคือ ประกันชีวิตส่วนบุคคลควบคู่กับ สัญญาเพิ่มเติมสุขภาพ อันดับที่สามคือ ประกันชีวิตส่วนบุคคล สัญญาเพิ่มเติมอุบัติเหตุ และสัญญาเพิ่มเติมสุขภาพ ตามด้วยหัวข้ออื่น ดังที่ได้แสดงไว้ในรูปที่ 5.15



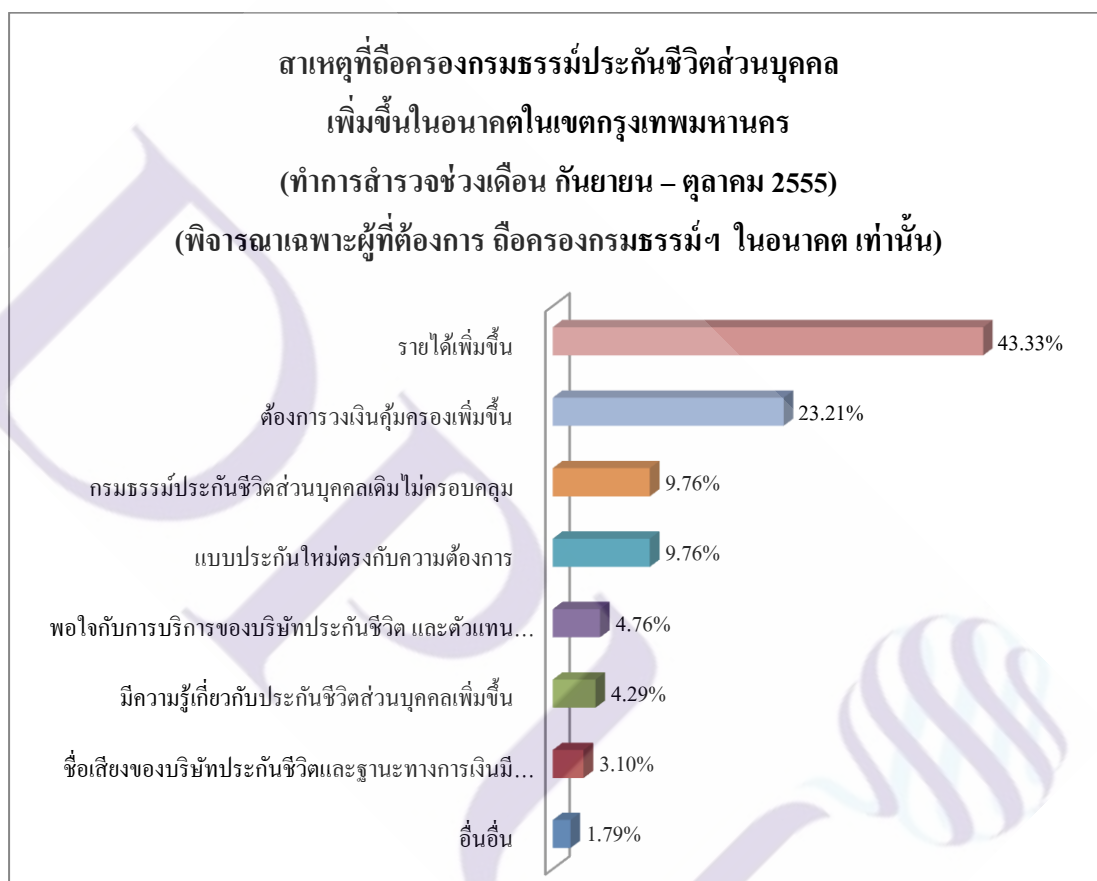
รูปที่ 5.15 ร้อยละของแบบประกันชีวิตส่วนบุคคลที่ถือครองเพิ่มขึ้นในอนาคต ในเขต กรุงเทพมหานคร (ทำการสำรวจช่วงเดือน กันยายน – ตุลาคม 2555)

ผลประโยชน์อื่นนอกเหนือจากความคุ้มครองชีวิตส่วนบุคคล พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ถือครองกรมธรรม์ฯ เพราะ ต้องการออมทรัพย์เป็นอันดับแรก คิดเป็นร้อยละ 34.29 ลำดับที่สองคือ ต้องการเงินสะสมให้กับครอบครัว ร้อยละ 17.62 ลำดับที่สามคือ ต้องการเป็นบำเหน็จบำนาญ ร้อยละ 11.90 และตามด้วยหัวข้ออื่น ดังที่ได้แสดงไว้ในรูปที่ 5.16



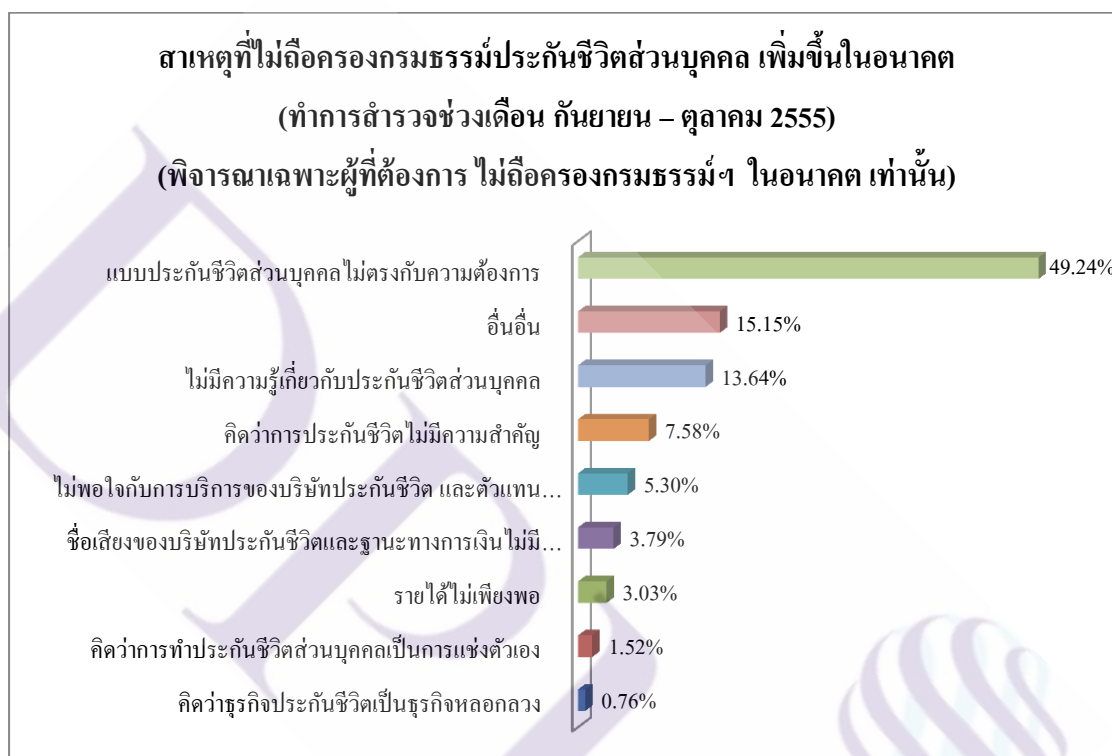
รูปที่ 5.16 ร้อยละของผลประโยชน์อื่นนอกเหนือจากความคุ้มครองชีวิตส่วนบุคคล จากการถือครองกรมธรรม์ฯ ในอนาคต ในเขตกรุงเทพมหานคร (ทำการสำรวจช่วงเดือน กันยายน – ตุลาคม 2555)

สาเหตุของความต้องการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ ในอนาคต พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ถือครองเนื่องจากรายได้เพิ่มขึ้น จำนวน 364 คน คิดเป็นร้อยละ 43.33 ลำดับที่สองคือ ต้องการวงเงินคุ้มครองเพิ่มขึ้น ร้อยละ 23.21 ลำดับที่สามคือ กรรมสิทธิ์ฯ ส่วนบุคคลเดิมไม่ครอบคลุม ร้อยละ 9.76 และตามด้วยหัวข้ออื่น ดังที่ได้แสดงไว้ในรูปที่ 5.17



รูปที่ 5.17 ร้อยละของสาเหตุที่ถือครองกรรมสิทธิ์ฯ ส่วนบุคคล เพิ่มขึ้นในอนาคตในเขตกรุงเทพมหานคร (ทำการสำรวจช่วงเดือน กันยายน – ตุลาคม 2555)

สาเหตุที่กลุ่มตัวอย่างไม่ถือครองกรรมธรรม์ฯ เพิ่มขึ้นในอนาคตเนื่องจาก แบบประกันชีวิตส่วนบุคคลไม่ตรงกับความต้องการ จำนวน 65 คน คิดเป็นร้อยละ 49.24 ลำดับที่สองคือ อื่นๆ ร้อยละ 13.64 ลำดับที่สี่คือ คิดว่าการทำประกันชีวิตไม่มีความสำคัญ ร้อยละ 7.58 และตามด้วยหัวข้ออื่นๆ ดังที่ได้แสดงไว้ในรูปที่ 5.18



รูปที่ 5.18 ร้อยละของสาเหตุที่ไม่ถือครองกรรมธรรม์ฯ ในปัจจุบัน ในเขตกรุงเทพมหานคร (ทำการสำรวจช่วงเดือน กันยายน – ตุลาคม 2555)

กล่าวโดยสรุปจากการสำรวจพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ ไม่ถือครองกรรมธรรม์ฯ ส่วนในกลุ่มที่ถือครองกรรมธรรม์ฯ เพื่อผลประโยชน์อื่นนอกเหนือจากความคุ้มครองชีวิต พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ ถือครองกรรมธรรม์ฯ ส่วนบุคคลเนื่องจาก ต้องการออมทรัพย์ และจากการสำรวจ พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ มีความต้องการถือครองในอนาคต มีสาเหตุมาจาก รายได้เพิ่มขึ้น โดยแบบประกันชีวิต ที่ต้องเพิ่มขึ้นในอนาคต คือ การถือครองกรรมธรรม์ฯ ควบคู่กับสัญญาเพิ่มเติม และสัญญาเพิ่มเติมที่ต้องการ ได้แก่ สัญญาเพิ่มเติมอุบัติเหตุ สัญญาเพิ่มเติมสุขภาพ และสัญญาเพิ่มเติมโรคร้ายแรง และสาเหตุที่กลุ่มตัวอย่างไม่ถือครองกรรมธรรม์ฯ เพิ่มขึ้นในอนาคตเนื่องจาก แบบประกันชีวิตส่วนบุคคลไม่ตรงกับความต้องการ

5.3 ทดสอบหาค่าความสัมพันธ์ไคสแควร์ (χ^2 - test)

การหาความสัมพันธ์ของปัจจัยต่างๆ โดยการทดสอบหาค่าความสัมพันธ์ไคสแควร์ (χ^2 - test) เพื่อหาความเป็นอิสระต่อกันของข้อมูลหรือทดสอบว่าตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กันหรือไม่ ซึ่งเป็นการทดสอบหาความสัมพันธ์กันระหว่างความต้องการถือครองกรรมธรรม์ฯ กับปัจจัยปัจจัยที่มีผลต่อการถือครองกรรมธรรม์ฯ ผลการศึกษามีดังนี้

5.3.1 สถานภาพการถือครองกรรมธรรม์ฯ ในปัจจุบันกับเพศ

ตารางที่ 5.1 พบว่าค่า $\chi^2 = 18.482$ แสดงว่าสถานภาพการถือครองกรรมธรรม์ฯ ในปัจจุบัน มีความสัมพันธ์กับเพศ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ กิตติพงษ์ ปาลี (2550) ทั้งนี้เป็นเพราะการที่จะเลือกตัดสินใจว่าจะถือครองกรรมธรรม์ฯ ในปัจจุบันนั้น ขึ้นอยู่กับสภาพว่าเป็นเพศหญิงหรือเพศชาย ซึ่งคาดว่าเพศชายเป็นเพศที่มีความเสี่ยง ต้องการความสำเร็จ ความมั่นคงในชีวิตสูง และส่วนใหญ่เป็นผู้นำครอบครัว ดังนั้นเพศชายมีโอกาสในการตัดสินใจว่าจะถือครองกรรมธรรม์ฯ จะเห็นได้ว่ากลุ่มตัวอย่างที่เป็นเพศชายจะเลือกถือครองกรรมธรรม์ฯ ในปัจจุบัน ร้อยละ 40.18 และ เพศหญิงจะเลือกถือครองกรรมธรรม์ฯ ในปัจจุบันเพียง ร้อยละ 35.55

ตารางที่ 5.1 แสดงค่าร้อยละและค่าไคสแควร์ของความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพการถือครองกรรมธรรม์ฯ ในปัจจุบันกับเพศ (ทำการสำรวจช่วงเดือน กันยายน – ตุลาคม 2555)

สถานภาพการถือครองกรรมธรรม์ฯ ประกันชีวิตส่วนบุคคลในปัจจุบัน	เพศ		รวม
	ชาย	หญิง	
ถือครอง	137 (40.18%)	218 (35.55%)	355 (36.52%)
ไม่ถือครอง	204 (59.82%)	413 (65.45%)	617 (63.48%)
รวม	341	631	972

$$\chi^2 = 18.482 \quad df = 1 \quad p\text{-value} = 0.000$$

ที่มา: จากการสำรวจและคำนวณ

5.3.2 สถานภาพการถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบันกับอายุ

ตารางที่ 5.2 พบว่าค่า $\chi^2 = 271.707$ แสดงว่าสถานภาพการถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบัน มีความสัมพันธ์กับอายุ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ พุฒพงษ์ นิจบรรณ (2546) และ อรุณ วิสุทธิพัฒน์สกุล (2552) เป็นเพราะการที่จะเลือกตัดสินใจว่าจะถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบันนั้น ขึ้นอยู่กับอายุ โดยคาดว่าผู้ที่มีอายุสูงขึ้นมีโอกาสในการถือครองกรรมสิทธิ์ มากกว่าผู้ที่มีอายุน้อย โดยจะเห็นได้ว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 45 ถึง 54 ปี ถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบัน ร้อยละ 56.41 แต่กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 25 ถึง 34 ปี ถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบัน เพียงร้อยละ 34.36 ซึ่งกลุ่มตัวอย่างดังกล่าวเป็นกลุ่มที่ถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบันในอัตราต่ำที่สุด

ตารางที่ 5.2 แสดงค่าร้อยละและค่าไคสแควร์ของความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพการถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบันกับอายุ (ทำการสำรวจช่วงเดือน กันยายน – ตุลาคม 2555)

สถานภาพการถือ ครองกรรมสิทธิ์	อายุ (ปี)					รวม
	ในปัจจุบัน	25-34ปี	35-44ปี	45-54ปี	55-64ปี	
ถือครอง	189 (34.36%)	114 (35.74%)	44 (56.41%)	7 (30.43%)	1 (50.00%)	355 (36.52%)
ไม่ถือครอง	361 (65.64%)	205 (64.26%)	34 (43.59%)	16 (69.57%)	1 (50.00%)	617 (63.48%)
รวม	550	319	78	23	2	972

$$\chi^2 = 271.707 \quad df = 36 \quad p\text{-value} = 0.000$$

ที่มา: จากการสำรวจและคำนวณ

5.3.3 สถานภาพการถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบันกับสถานภาพสมรส

ตารางที่ 5.3 พบว่าค่า $\chi^2 = 9.152$ แสดงว่าสถานภาพการถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบัน มีความสัมพันธ์กับสถานภาพสมรส อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ สมชัย เลิศอนันต์ตระกูล (2540) กิตติพงษ์ ปาลี (2550) กรกนก มีประเสริฐวาจา (2551) และอรอนงค์ สนธิไชย (2551) ทั้งนี้การที่จะเลือกตัดสินใจว่าจะถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบันนั้น คาดว่าผู้ที่มีสถานภาพสมรส มีโอกาสในการถือครองกรรมสิทธิ์ มากกว่า ผู้ที่ไม่สมรส อาจเนื่องมาจากเมื่อบุคคลมีสถานภาพสมรสแล้ว ส่งผลให้บุคคลนั้นๆ ต้องรับผิดชอบภาระต่างๆ มากขึ้น อาทิเช่น ต้องรับผิดชอบภรรยา บุตร ค่าใช้จ่ายต่างๆ ดังนั้นจึงทำให้บุคคลที่มีสถานภาพสมรสจะต้องทำประกันเพื่อสร้างความมั่นคง เช่น หากตนเองเสียชีวิต ครอบครัวตนเองจะได้ไม่ลำบากหรือมีเงินชดเชย เป็นต้น โดยจะเห็นได้ว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีสถานภาพสมรส เลือกถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบัน คิดเป็นร้อยละ 40.71 และผู้ที่ไม่สมรส เลือกถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบันเพียงร้อยละ 38.29

ตารางที่ 5.3 แสดงค่าร้อยละและค่าไคสแควร์ของความสัมพันธ์ระหว่างระหว่างสถานภาพการถือครองกรรมสิทธิ์ กับสถานภาพสมรส (ทำการสำรวจช่วงเดือน กันยายน – ตุลาคม 2555)

สถานภาพการถือครองกรรมสิทธิ์ ส่วนบุคคล ในปัจจุบัน	สถานภาพสมรส		รวม
	สมรส	ไม่สมรส	
ถือครอง	149 (40.71%)	206 (38.29%)	355 (36.52%)
ไม่ถือครอง	217 (59.29%)	400 (61.71%)	617 (63.48%)
รวม	366	538	972

$$\chi^2 = 9.152 \quad df = 1 \quad p\text{-value} = 0.0025$$

ที่มา: จากการสำรวจและคำนวณ

5.3.4 สถานภาพการถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบันกับระดับการศึกษา

ตารางที่ 5.4 พบว่าค่า $\chi^2 = 728.741$ แสดงว่าสถานภาพการถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบัน มีความสัมพันธ์กับระดับการศึกษา อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ พุฒชงฆ์ นิจบรณ (2546) กิตติพงษ์ ปาลี (2550) อรอนงค์ สนธิไชย (2551) โสภา คงชนาคมชัยกิจ (2538) และ อรุณ วิสุทพัฒนาสกุล (2552) ทั้งนี้คาดว่าผู้ที่มีการศึกษาในระดับสูงขึ้น(จำนวนปีที่มากขึ้น)มีโอกาสนในการถือครองกรรมสิทธิ์ เพิ่มขึ้น เนื่องจากเมื่อบุคคลมีการศึกษาเพิ่มขึ้น ทำให้ทราบถึงประโยชน์ของการประกันชีวิต และเข้าใจแบบประกันที่มีความซับซ้อนมากขึ้น จึงส่งผลให้คนที่มีการศึกษาสูงขึ้นถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบันเพิ่มมากขึ้น โดยจะเห็นได้ว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาสูงที่สุด(ปริญญาเอก) ถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบันสูงที่สุดคิดเป็นร้อยละ 100 รองลงมาลำดับที่สองคือ ปริญญาโท ร้อยละ 52.94 และลำดับที่สามคือปริญญาตรีร้อยละ 38.48 เป็นต้น

ตารางที่ 5.4 แสดงค่าร้อยละและค่าไคสแควร์ของความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพการถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบันกับระดับการศึกษา (ทำการสำรวจช่วงเดือน กันยายน – ตุลาคม 2555)

สถานภาพการถือครองกรรมสิทธิ์ในปัจจุบัน	ระดับการศึกษา							รวม
	ประถมศึกษา	ม.ต้น	ม.ปลาย (ปวช) เทียบเท่า	(ปวส) เทียบเท่า	ป.ตรี	ป.โท	ป.เอก	
ถือครอง	20 (28.99%)	17 (34.69%)	28 (28.87%)	37 (27.82%)	217 (38.48%)	27 (52.94%)	9 (100%)	355 (36.52%)
ไม่ถือครอง	49 (71.01%)	32 (65.31%)	69 (71.13%)	96 (72.18%)	347 (61.52%)	24 (47.06%)	-	617 (63.48%)
รวม	69	49	97	133	564	51	9	972

$$\chi^2 = 728.741 \quad df = 5 \quad p\text{-value} = 0.000$$

ที่มา: จากการสำรวจและคำนวณ

5.3.5 สถานภาพการถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบันกับรายได้จากการทำงานต่อเดือน

ตารางที่ 5.5 พบว่าค่า $\chi^2 = 645.527$ แสดงว่าสถานภาพการถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบัน มีความสัมพันธ์กับรายได้จากการทำงานต่อเดือน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ โสภากงชนาคมรัชฎกิจ (2538) กิตติพงษ์ ปาลี (2550) อรอนงค์ สนธิไชย (2551) อรุณ วิสุทธิพัฒน์สกุล (2552) และ นพินดา หาญจริง (2549) ทั้งนี้เป็นเพราะการที่จะเลือกตัดสินใจว่าจะถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบันนั้นขึ้นอยู่กับรายได้ คาดว่าผู้ที่มีรายได้จากการทำงานต่อเดือนสูงขึ้น มีโอกาสในการถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบันเพิ่มขึ้น เนื่องจากหลากหลายปัจจัยด้วยกัน อาทิเช่น เมื่อบุคคลมีรายได้ส่วนเกินจากการใช้จ่ายส่วนบุคคลแล้วย่อมมองหาช่องทางในการใช้เงินรายได้ให้เกิดประโยชน์ ดังนั้นการถือครองกรรมสิทธิ์ ก็เป็นหนึ่งช่องทางเนื่องจากกรรมสิทธิ์ ให้ทั้งความคุ้มครอง การออม และสร้างหลักประกันให้กับชีวิต เป็นต้น ซึ่งจะเห็นได้ว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้จากการทำงานต่อเดือน 5 หมื่นบาทขึ้นไป ถือครองกรรมสิทธิ์ ร้อยละ 69.44 ลำดับที่สอง คือ กลุ่มตัวอย่างกลุ่มที่มีรายได้จากการทำงานต่อเดือน 40,000 ถึง 49,999 ร้อยละ 60.98 และระดับรายได้อื่นๆตามลำดับ

ตารางที่ 5.5 แสดงค่าร้อยละและค่าไคสแควร์ของความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพการถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบันกับรายได้จากการทำงานต่อเดือน(ทำการสำรวจช่วงเดือน กันยายน – ตุลาคม 2555)

สถานภาพการถือครองกรรมสิทธิ์ในปัจจุบัน	รายได้จากการทำงานต่อเดือน									รวม
	ต่ำกว่า 4,999	5,000 ถึง 9,999	10,000 ถึง 14,999	15,000 ถึง 19,999	20,000 ถึง 24,999	25,000 ถึง 29,999	30,000 ถึง 39,999	40,000 ถึง 49,999	5หมื่นขึ้นไป	
ถือครอง	-	31 (29.25%)	52 (28.73%)	82 (29.08%)	51 (38.35%)	44 (45.83%)	45 (46.39%)	25 (60.98%)	25 (69.44%)	355 (36.52%)
ไม่ถือครอง	-	75 (70.75%)	129 (71.27%)	200 (70.92%)	82 (61.65%)	52 (54.17%)	52 (53.61%)	16 (39.02%)	11 (30.56%)	617 (63.48%)
รวม	-	106	181	282	133	96	97	41	36	972

$$\chi^2 = 645.527 \quad df = 83 \quad p\text{-value} = 0.000$$

ที่มา: จากการสำรวจและคำนวณ

5.3.6 สถานภาพการถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบันกับอาชีพ

ตารางที่ 5.6 พบว่าค่า $\chi^2 = 1346.014$ แสดงว่าสถานภาพการถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบัน มีความสัมพันธ์กับอาชีพ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ อัญชญา ปงปิ่นตา (2552) อรุณ วิสุทพิพัฒน์สกุล (2552) โสภางคชนาคมชัญญกิจ (2538) และ นพินดา หาญจริง (2549) ทั้งนี้เป็นเพราะการที่จะเลือกตัดสินใจว่าจะถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบันนั้นขึ้นอยู่กับอาชีพ เนื่องจากอาชีพเป็นสิ่งหนึ่งในการกำหนดตำแหน่งทางสังคม คาดการณ์ว่าเมื่อตำแหน่งทางสังคมสูงเท่าไร (อาชีพเป็นที่ยอมรับนับถือ) ส่งผลให้การถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบันเพิ่มขึ้น โดยจะเห็นได้ว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีอาชีพนายจ้าง ถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบันสูงสุดเป็นอันดับแรก ร้อยละ 60.53 ลำดับที่สองคือทำงานส่วนตัว ร้อยละ 38.10 ลำดับที่สาม คือลูกจ้างเอกชน ร้อยละ 35.29 ลำดับที่สี่ คือลูกจ้างรัฐบาล ร้อยละ 34.94 และลำดับสุดท้ายคือช่วยธุรกิจครัวเรือน ร้อยละ 32.76

ตารางที่ 5.6 แสดงค่าร้อยละและค่าไคสแควร์ของความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพการถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบันกับอาชีพ (ทำการสำรวจช่วงเดือน กันยายน – ตุลาคม 2555)

สถานภาพการถือครองกรรมสิทธิ์ในปัจจุบัน	อาชีพ					
	ช่วยธุรกิจครัวเรือน	ทำงานส่วนตัว	นายจ้าง	ลูกจ้างรัฐบาล	ลูกจ้างเอกชน	รวม
ถือครอง	19 (32.76%)	56 (38.10%)	23 (60.53%)	29 (34.94%)	228 (35.29%)	355 (36.52%)
ไม่ถือครอง	39 (67.24%)	91 (61.90%)	15 (39.47%)	54 (65.06%)	418 (64.71%)	617 (63.48%)
รวม	58	147	38	83	646	972

$$\chi^2 = 1346.014 \quad df = 4 \quad p\text{-value} = 0.000$$

ที่มา: จากการสำรวจและคำนวณ

5.3.7 สถานภาพการถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบันกับจำนวนสมาชิกในครัวเรือน

ตารางที่ 5.7 พบว่าค่า $\chi^2 = 468.091$ $df = 8$ $p\text{-value} = 0.000$ แสดงว่าสภาพ การถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบันมีความสัมพันธ์กับจำนวนสมาชิกในครัวเรือนอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ กิตติพงษ์ ปาลี (2550) ทั้งนี้เป็นเพราะครัวเรือนที่มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนมากก็ต้องมีค่าใช้จ่ายในครัวเรือนเพิ่มมากขึ้นหากเทียบกับครัวเรือนที่มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนน้อยกว่า เช่น ค่าใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภค ค่าใช้จ่ายในการศึกษาบุตร เป็นต้น โดยจะเห็นได้ว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือน 10 คน เป็นกลุ่มที่ไม่มีการถือครองกรรมสิทธิ์ ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างที่มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือน 4 คน เป็นกลุ่มที่มีการถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบันมากที่สุด คือ 117 คน คิดเป็นร้อยละ 41.64 และกลุ่มตัวอย่างอื่นๆ

ตารางที่ 5.7 แสดงค่าร้อยละและค่าไคสแควร์ของความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพการถือครองกรรมสิทธิ์ ในปัจจุบันกับจำนวนสมาชิกในครัวเรือน (ทำการสำรวจช่วงเดือน กันยายน – ตุลาคม 2555)

สถานภาพการถือครองกรรมสิทธิ์ในปัจจุบัน	จำนวนสมาชิกในครัวเรือน									รวม
	1 คน	2 คน	3 คน	4 คน	5 คน	6 คน	7 คน	8 คน	10 คน	
ถือครอง	29 (37.66%)	59 (40.41%)	94 (34.94%)	117 (41.64%)	26 (26.26%)	19 (35.85%)	7 (29.17%)	4 (22.22%)	-	355 (36.52%)
ไม่ถือครอง	48 (62.34%)	87 (59.59%)	175 (65.06%)	164 (58.36%)	73 (73.74%)	34 (64.15%)	17 (70.83%)	14 (77.78%)	5 (100%)	617 (63.48%)
รวม	77	146	269	281	99	53	24	18	5	972

$$\chi^2 = 468.091 \quad df = 8 \quad p\text{-value} = 0.000$$

ที่มา: จากการสำรวจและคำนวณ

5.3.8 สถานภาพการถือครองกรรมกรรมฯ ในปัจจุบันกับลักษณะนิสัยของ การยอมรับความเสี่ยง

จากตารางที่ 5.8 พบว่าค่า $\chi^2 = 480.616$ $df = 6$ $p\text{-value} = 0.00$ แสดงว่าสภาพ การถือครองกรรมกรรมฯ ในปัจจุบันกับลักษณะนิสัยของ การยอมรับความเสี่ยง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ทั้งนี้บุคคลที่มีลักษณะนิสัยของ กลุ่มตัวอย่างที่ยอมรับความเสี่ยงได้สูงขึ้น มีโอกาสในการถือครองกรรมกรรมฯ สูงกว่าบุคคลที่ไม่ยอมรับความเสี่ยง (ทัศนคติของความเสี่ยงในที่นี้ต่างจากความเสี่ยงในการพนัน เนื่องจากความเสี่ยงนี้เป็นการมองถึงการบริโภคสินค้าหรือบริการโดยที่ผลประโยชน์ตกอยู่กับผู้อื่น หรือผลประโยชน์กลายเป็นมรดก (การประกันชีวิตเป็นการออมเพื่อเป็นมรดกถูกหลานเป็นการเตรียมเกี่ยวกับการยกผลประโยชน์ทรัพย์สินให้กันระหว่างรุ่นเพื่อเป็นมรดก หรือเรียกได้อีกอย่างว่าเป็นการทิ้งเงินไว้ให้คนข้างหลังเมื่อเสียชีวิต หรือ อาจกล่าวได้ว่า เจ้าของมรดกได้ระบุนผลประโยชน์จากการออม บนพื้นฐานเกี่ยวกับชีวิตมีความไม่แน่นอน ดังนั้นจึงมีการออมเพื่อคุ้มครองป้องกันความเสี่ยงของชีวิต) ดังนั้นกลุ่มบุคคลที่มีความเสี่ยงในชีวิตหรือในอาชีพสูงมักจะถือครองกรรมกรรมฯ เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างพยายามสร้างความมั่นคงให้กับครอบครัว เมื่อตนเองเสียชีวิตลงครอบครัวจะได้ไม่ลำบาก จึงตัดสินใจถือครองกรรมกรรมฯ เพิ่มขึ้น) โดยจะเห็นได้ว่ากลุ่มตัวอย่างที่เป็น บุคคลที่ชอบความเสี่ยง กลุ่มนี้จะถือครองกรรมกรรมฯ ในปัจจุบัน มากที่สุด คือ 115 คน คิดเป็นร้อยละ 40.27 ลำดับที่สองคือ บุคคลที่ไม่ เห็นความแตกต่างของความเสี่ยง จำนวน 238 คน คิดเป็นร้อยละ 35.36 และ ลำดับสุดท้ายคือ บุคคลที่ไม่ชอบความเสี่ยง จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 15.38 ดังตารางที่ 5.8

ตารางที่ 5.8 แสดงค่าร้อยละและค่าไคสแควร์ของความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพการถือครองกรรมกรรมฯ ในปัจจุบันกับลักษณะนิสัยของ การยอมรับความเสี่ยง (ทำการสำรวจช่วงเดือน กันยายน – ตุลาคม 2555)

สถานภาพการถือ ครองกรรมกรรมฯ ในปัจจุบัน	ลักษณะนิสัยของ การยอมรับความเสี่ยง			รวม
	บุคคลที่ไม่ชอบ ความเสี่ยง	บุคคลที่ไม่เห็นความ แตกต่างของความเสี่ยง	บุคคลที่ชอบ ความเสี่ยง	
ถือครอง	2 (15.38%)	238 (35.36%)	115 (40.21%)	355 (36.52%)
ไม่ถือครอง	11 (84.62%)	435 (64.64%)	171 (59.79%)	617 (63.48%)
รวม	13	673	286	972

$$\chi^2 = 480.616 \quad df = 6 \quad p\text{-value} = 0.000$$

ที่มา: จากการสำรวจและคำนวณ

5.4 วิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการถือครองกรรมกรรมฯ ในปัจจุบัน โดยใช้แบบจำลองโลจิต (Logit Model)

การหาความสัมพันธ์ของปัจจัยต่างๆ โดยประมาณค่าสัมประสิทธิ์ของสมการปัจจัยปัจจัยที่มีผลต่อการถือครองกรรมกรรมฯ ในปัจจุบัน โดยใช้ Binary Choice Model ซึ่งเป็นรูปแบบจำลองที่ใช้วิเคราะห์ตัวแปรตามที่มีลักษณะเป็นข้อมูลเชิงคุณภาพ (Model of Qualitative Choice) เมื่อต้องเผชิญกับการตัดสินใจเลือกในทางเลือก 2 ทาง คือ ถือครองกรรมกรรมฯ ในปัจจุบัน หรือ ไม่ถือครองกรรมกรรมฯ ในปัจจุบัน โดยสมมติฐานให้ความน่าจะเป็นของการตัดสินใจ ถือครองกรรมกรรมฯ ในปัจจุบัน หรือ ไม่ถือครองกรรมกรรมฯ ในปัจจุบัน มีรูปแบบเท่ากับความถี่สะสมของการแจกแจงแบบโลจิสติกส์ ซึ่งเป็น Specified Model ของ Binary Choice Model ซึ่งเรียกว่าแบบจำลองโลจิต (Logit Model) ดังนั้นเพื่อหา Model ที่เหมาะสมที่สุดในการอธิบายปัจจัยที่มีผลต่อการถือครองกรรมกรรมฯ ในปัจจุบัน ในเขตกรุงเทพมหานคร ผู้ทำการศึกษาจึงได้ทำการกำหนด Model เป็น 2 Model ดังตารางที่ 5.9

ตารางที่ 5.9 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สมการ Binary Logistic

Variable	Model 1		Model 2	
	β	Marginal Effect	β	Marginal Effect
เพศ (X_1)	- 0.0797917 (0.1446769)	- 0.0184404 (0.03354)	- 0.0125035 (0.1494778)	- 0.0028721 (0.3435)
อายุ (X_2)	0.0201651** (0.0088739)	0.0046454** (0.00204)	0.0306631** (0.0117565)	0.0070398** (0.0027)
สถานภาพสมรส (X_3)			0.1243436 (0.1578743)	0.0286642 (0.03653)
จำนวนปีที่ศึกษา(ปี) (X_4)			0.0520181 (0.0350399)	0.0119426 (0.00804)
อาชีพลูกจ้างรัฐบาล (X_6)			0.0495539 (0.3061418)	0.0114422 (0.07108)
อาชีพลูกจ้างเอกชน (X_6)			0.2831307 (0.2163842)	0.0640339 (0.04811)
อาชีพนายจ้าง (X_6)			0.8364787** (0.3942351)	0.204116** (0.09712)
อาชีพช่วยธุรกิจครัวเรือน (X_6)			0.3003545 (0.3640703)	0.0712086 (0.08857)
ลักษณะนิสัยการยอมรับความเสี่ยง (X_8)			0.6303959** (0.1949033)	0.1447291** (0.04466)
จำนวนสมาชิกในครอบครัว(คน) (X_7)			-0.0853834* (0.046967)	-0.0196027* (0.01077)
Ln(Income) (X_5)	0.832321** (0.1407436)	0.1917409** (0.03235)	0.6046858** (0.2082767)	0.13388265** (0.04781)
Constant	-9.415066** (1.412392)		-9.559694** (1.78867)	

หมายเหตุ. ไล่ * หมายถึง การยอมรับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 90 ($\alpha = 0.10$)

ไล่ ** หมายถึง การยอมรับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ($\alpha = 0.05$)

จากการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อหาตัวแปรที่เหมาะสมในการอธิบายสมการ และเลือกโมเดลที่ดีที่สุดในการอธิบาย จากตารางที่ 5.9 พบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการถือครองกรรมธรรม์ฯ ในปัจจุบัน ในเขตกรุงเทพมหานคร อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ($\alpha = 0.05$) โดย Model 2 ประกอบด้วย 8 ตัวแปร ได้แก่ เพศ อายุ (ปี) สถานภาพสมรส จำนวนปีที่ศึกษาอาชีพ ลักษณะนิสัยของการยอมรับความเสี่ยง จำนวนสมาชิกในครอบครัว และรายได้ต่อเดือน (บาท)

5.5 การแปลผล และการวิเคราะห์ผลสมการถดถอยโลจิสติกส์

จากการทดสอบในเชิงปริมาณพบว่าปัจจัยที่มี มีอิทธิพลต่อการถือครองกรรมธรรม์ฯ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ($\alpha = 0.05$) และมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน เนื่องจากเครื่องหมายหน้าสัมประสิทธิ์เป็นบวก (บนพื้นฐานที่ปัจจัยอื่นๆคงที่ หรือ เท่าเทียมกัน) มีดังนี้

ปัจจัยลำดับที่หนึ่ง อาชีพนายจ้าง มีโอกาสในการถือครองกรรมธรรม์ฯ เพิ่มขึ้นมากกว่าอาชีพอื่นทั่วไปร้อยละ 20.41 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานการประมาณการค่าสัมประสิทธิ์

ปัจจัยลำดับที่สอง ลักษณะนิสัยของการยอมรับความเสี่ยง เมื่อลักษณะนิสัยของการยอมรับความเสี่ยง เพิ่มขึ้น 1 เท่า มีโอกาสในการถือครองกรรมธรรม์ฯ เพิ่มขึ้นร้อยละ 14.47 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานการประมาณการค่าสัมประสิทธิ์ ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากเมื่อบุคคลมีความเสี่ยงในการดำเนินชีวิตมากขึ้น จึงมีโอกาสนในการถือครองกรรมธรรม์ฯ มากขึ้นเพราะเมื่อตนเองเสียชีวิต หรือไม่สามารถหาเงินได้ ครอบครัวจะค่าชดเชยจากการประกันชีวิต ยกตัวอย่างเช่น ในปัจจุบันเมื่อมีการกู้เงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย ธนาคารพาณิชย์ต่างๆก็จะให้ผู้ที่ทำประกันชีวิต เพื่อที่จะชำระสินเชื่อก่อนแทน กรณีผู้กู้เสียชีวิตระหว่างสัญญา เป็นต้น

ปัจจัยลำดับที่สามรายได้จากการทำงานต่อเดือน(บาท) เมื่อรายได้จากการทำงานต่อเดือน(บาท) เพิ่มขึ้น 1 บาท มีโอกาสในการถือครองกรรมธรรม์ฯ เพิ่มขึ้นร้อยละ 13.39 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานการประมาณการค่าสัมประสิทธิ์ ทั้งนี้เนื่องมาจากประการแรกเมื่อผู้ที่มีรายได้จากการทำงานต่อเดือน(บาท) สูงขึ้น ส่งผลให้บุคคลมีส่วนต่างระหว่างรายได้กับ ค่าใช้จ่ายที่เพิ่มมากขึ้นทำให้มีเงินคงเหลือมากพอที่จะนำไปใช้จ่ายในส่วนของการถือครองกรรมธรรม์ฯ เพิ่มมากขึ้น ประการที่สองเมื่อผู้ที่มีรายได้จากการทำงานต่อเดือน(บาท) ทำให้เกิด ภาษีเงินได้ ดังนั้นบุคคลนั้นๆ จึงต้องหาบางสิ่งมาทดแทนการเสียภาษี การประกันชีวิตก็เป็นส่วนหนึ่งในการลดหย่อนภาษีได้ และประการสุดท้ายเมื่อผู้ที่มีรายได้จากการทำงานต่อเดือน(บาท) สูงขึ้น การถือครองกรรมธรรม์ฯ อาจไม่ได้เป็นเพียงการถือครองกรรมธรรม์ฯ เพื่อประโยชน์ในการชดเชยรายได้ เพียงอย่างเดียว แต่ถือ

ครองกรรมธรรม์เพื่อสิทธิประโยชน์พิเศษอื่นๆด้วย เช่น สิทธิพิเศษเพิ่มเติมจากบัตรผู้อุปถัมภ์ การถือครองเพื่อการออมทรัพย์ การถือครองเพื่อการลงทุน เป็นต้น

ปัจจัยลำดับสุดท้าย อายุ เมื่ออายุ เพิ่มขึ้น 1 ปี มีโอกาสในการถือครองกรรมธรรม์ฯ เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.70 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานการประมาณการค่าสัมประสิทธิ์ ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากเมื่ออายุเพิ่มมากขึ้น ความรับผิดชอบต่างๆ วุฒิภาวะ ทักษะ ฯลฯ อาจเปลี่ยนแปลงไป อาจต้องการความมั่นคงที่มากขึ้น เป็นต้น

จากการทดสอบในเชิงปริมาณพบว่าปัจจัยที่มี อิทธิพลต่อการถือครองกรรมธรรม์ฯ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ($\alpha = 0.05$) และมีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้าม เนื่องจากเครื่องหมายหน้าสัมประสิทธิ์เป็นลบ (บนพื้นฐานที่ปัจจัยอื่นๆคงที่ หรือ เท่าเทียมกัน) คือ จำนวนสมาชิกในครอบครัวของกลุ่มตัวอย่างเมื่อจำนวนสมาชิกในครอบครัวเพิ่มขึ้น 1 คน มีโอกาสในการถือครองกรรมธรรม์ฯ ลดลงร้อยละ 1.96 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานการประมาณการค่าสัมประสิทธิ์ ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากเมื่อจำนวนสมาชิกในครอบครัวเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้เกิดการกระจายภาระ หรือความรับผิดชอบต่างๆ มากกว่า ครอบครัวที่มีสมาชิกน้อยกว่า เช่น ครอบครัวใหญ่สามารถพึ่งพาอาศัยกันได้ในต้องการความช่วยเหลือ เมื่อเทียบกับครอบครัวที่มีสมาชิกในครอบครัวแค่ 2 คน ถ้าหากมีผู้หนึ่งผู้ใดเสียชีวิต ความรับผิดชอบที่เหลือจะตกอยู่กับอีกคนหนึ่งทันที ดังนั้นครอบครัวที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวมากขึ้นมีโอกาสนในการถือครองกรรมธรรม์ฯ ในปัจจุบัน ลดลง

ซึ่งผลการศึกษานี้สอดคล้องกับการศึกษาในอดีตที่ผ่านมาของ โสภากงชนาคม ธัญกิจ (2538) กิตติพงษ์ ปาลี (2550) อรุณ วิสุทพิพัฒน์สกุล (2552) และอรอนงค์ สนธิไชย (2551) ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อ (บริโภคนิยม อุปสงค์ อิทธิพลต่อการตัดสินใจ) กรรมธรรม์ประกันชีวิต จากผลการศึกษาที่เกี่ยวข้องได้ศึกษาเกี่ยวกับสถานการณ์ถือครองกรรมธรรม์ของทั้งผู้ที่ถือครอง และไม่ถือครองกรรมธรรม์ พบว่าผลการศึกษาของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย ช่วงอายุระหว่าง 30 ถึง 45 ปี สถานภาพสมรสและโสดในระดับใกล้เคียงกัน ระดับการศึกษาปริญญาตรี อาชีพส่วนใหญ่ คือ ธุรกิจส่วนตัว มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,000 ถึง 30,000 บาท จำนวนผู้ที่อยู่ในความอุปการะ 3 คน มีหนี้สิน 50,001 ถึง 100,000 บาท และบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิต คือ บุตร(การมีบุตร) ส่วนปัจจัยที่มีผลต่อสถานการณ์ถือครองกรรมธรรม์ 3 ลำดับแรกได้แก่ ลำดับแรกปัจจัยทางด้านผลตอบแทน ลำดับที่สองปัจจัยด้านความมั่นคงของบริษัทประกัน และลำดับที่สามปัจจัยด้านการบริการ

5.6 ประมวลปัญหา และแนวทางการแก้ไขปัญหาการไม่ถือครองกรรมสิทธิ์ฯ

จากกลุ่มตัวอย่าง 972 คน พบว่าบุคคลที่ไม่ถือครองกรรมสิทธิ์ฯ เพราะปัญหาแบบประกันชีวิตส่วนบุคคลไม่ตรงกับความต้องการ จำนวน 65 คน คิดเป็นร้อยละ 49.24 รองลงมาคือไม่มีความรู้เกี่ยวกับการประกันชีวิตส่วนบุคคล จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 13.64 ดังตารางที่ 5.10

ตารางที่ 5.10 จำนวนและร้อยละของการไม่ถือครองกรรมสิทธิ์ฯ

ท่านไม่ถือครองกรรมสิทธิ์ฯ เพราะสาเหตุใดมากที่สุด	จำนวน	ร้อยละ
แบบประกันชีวิตส่วนบุคคลไม่ตรงกับความต้องการ	65	49.24
ไม่มีความรู้เกี่ยวกับการประกันชีวิตส่วนบุคคล	18	13.64
คิดว่าการทำประกันชีวิตไม่มีมีความสำคัญ	10	7.58
ไม่พึงพอใจกับการบริการของบริษัทประกันชีวิตและตัวแทนประกันชีวิต	7	5.30
ชื่อเสียงของบริษัทประกันในประเทศและฐานะทางการเงินไม่น่าเชื่อถือ	5	3.79
รายได้ไม่เพียงพอ	4	3.03
อื่นอื่น	20	15.15
คิดว่าการทำประกันชีวิตเป็นการแข่งตัวเอง	2	1.52
คิดว่าการประกันชีวิตเป็นธุรกิจหลอกหลวง	1	0.76
รวม	132	100

ที่มา: จากการสำรวจและคำนวณ

5.7 ข้อเสนอแนะและแนวทางการแก้ไขปัญหาของผู้ตอบแบบสอบถาม

5.7.1 แบบประกันชีวิตส่วนบุคคลในปัจจุบัน เข้าใจยาก ซับซ้อน อยากให้เจ้าหน้าที่ของทางบริษัทประกันชีวิต และตัวแทนประกันชีวิต อธิบายเกี่ยวกับการประกันชีวิต แบบของการประกันชีวิต และทุกอย่างที่เกี่ยวข้องกับสิทธิประโยชน์ในการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ ด้วยภาษาที่เข้าใจได้ง่าย

5.7.2 เจ้าหน้าที่ของบริษัทประกันชีวิต และตัวแทนประกันชีวิต ควรชี้แจงเงื่อนไขและรายละเอียดเกี่ยวกับ กรรมสิทธิ์ประกันชีวิตส่วนบุคคลในปัจจุบัน ให้ชัดเจนครบถ้วน

5.7.3 เจ้าหน้าที่ของบริษัทประกันชีวิต และตัวแทนประกันชีวิต ควรมีความจริงใจต่อลูกค้า และความจริงใจในการบริการ อีกทั้งเมื่อมีการต่ออายุในแต่ละปี ควรมีการใส่ใจสอบถามติดตามให้มากขึ้น

5.7.4 เบี้ยประกันชีวิตส่วนบุคคลในปัจจุบัน ค่อนข้างแพง รวมทั้งต้องการค่าธรรมเนียมสำหรับคนมีรายได้น้อย โดยน่าจะมีความคุ้มครองที่หลากหลายกว่าในปัจจุบัน



บทที่ 6

สรุปผลการศึกษา

6.1 สรุปผลการศึกษา

จากการศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจถือครองกรรมกรรมประกันชีวิต ในเขตกรุงเทพมหานคร (ศึกษาเฉพาะการตัดสินใจถือครองกรรมกรรมประเภทสามัญรายเดี่ยว) แบ่งตามสถานภาพการทำงาน ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาจากเอกสาร ทั้งในด้านแนวความคิด ทฤษฎีและข้อมูลจากเว็บไซต์ ตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาจำนวนทั้งสิ้นจำนวน 972 ตัวอย่าง แบบสอบถามประกอบด้วย ส่วนแรกข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนที่สองข้อมูลเกี่ยวกับการถือครองกรรมกรรมฯ รวมถึงความรู้และทัศนคติที่มีต่อประกันชีวิต ส่วนที่สามการทดสอบหาค่าความสัมพันธ์ไคสแควร์ (χ^2 - test) ส่วนที่สี่การวิเคราะห์ถึงปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจบริโภคประกันชีวิตในเขตกรุงเทพมหานคร โดยใช้แบบจำลองโลจิท (Logit Model) และส่วนสุดท้ายประมวลปัญหา อุปสรรค และแนวทางการแก้ไขปัญหา โดยสอบถามผู้ที่อยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร แบ่งตามสถานภาพการทำงาน และระดับการศึกษาที่แตกต่างกัน มาวิเคราะห์ทางสถิติ เพื่อทดสอบหาค่าความสัมพันธ์ไคสแควร์ (X^2 - test) วิเคราะห์ถึงปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจบริโภคประกันชีวิตในเขตกรุงเทพมหานคร โดยใช้แบบจำลองโลจิท (Logit Model) และส่วนสุดท้ายคือข้อเสนอแนะ ซึ่งกำหนดค่านัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างจากการสำรวจพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ พบว่าเป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 25 ถึง 34 ปี อายุเฉลี่ยเท่ากับ 34.43 ปี ส่วนใหญ่มีสถานภาพโสด ระดับการศึกษาส่วนใหญ่อยู่ในระดับปริญญาตรี มีรายได้จากการทำงานเฉลี่ย 21,029.21 บาทต่อเดือน ส่วนใหญ่ มีสถานภาพการทำงานเป็นลูกจ้างเอกชน และจำนวนสมาชิกในครอบครัวโดยประมาณ 4 คน

ส่วนความคิดเห็นเกี่ยวกับการลงทุน จากการสำรวจพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่สามารถทนต่อการขาดทุนได้เล็กน้อย และหลีกเลี่ยงที่จะเกิดการขาดทุนเท่าเทียมกัน โอกาสที่จะได้ผลตอบแทนที่สูงขึ้น จากข้อความที่กล่าวว่า "ข้าพเจ้ารับได้กับการลงทุนที่มีโอกาสที่จะขาดทุนในปริมาณที่สูง เมื่อมีโอกาสได้" จากการสำรวจพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ เป็นกลุ่มตัวอย่างที่ไม่

แน่ใจ และมีลักษณะนิสัยประเภท ไม่เห็นความแตกต่างของความเล็ง จากการศึกษา ในครั้งนี้มี วัตถุประสงค์สำคัญ 3 ประการคือ

6.1.1 อธิบายถึงสถานการณ์ของอุตสาหกรรมธุรกิจประกันชีวิตของประเทศไทยได้แก่ ประวัติความเป็นมาและวิวัฒนาการการประกันชีวิตในประเทศไทย ประเภทของบริษัทประกันชีวิต ลักษณะการประกอบธุรกิจประกันชีวิต แบบของการประกันชีวิต ชนิดของกรมธรรม์ประกันชีวิต โครงสร้างทางการเงินของธุรกิจประกันชีวิต ความยากง่ายในการเข้าหรือออกจากธุรกิจ และ สถานการณ์ของอุตสาหกรรมธุรกิจประกันชีวิตของประเทศไทย ในอดีตถึงปัจจุบัน โดยธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทยในปัจจุบัน ได้รับความสนใจมากขึ้น เพราะประชาชนตระหนักถึงความจำเป็นในการทำประกันชีวิต เพื่อลดภาระความเสี่ยงในการดำเนินชีวิต ได้รับประโยชน์จากการออมเงิน ที่ให้ผลตอบแทนเป็นอัตราดอกเบี้ยคงที่สูงกว่าการฝากเงินกับธนาคารพาณิชย์ ประกอบกับ สามารถนำมาลดหย่อนภาษี ทำให้ธุรกิจประกันชีวิตโดยรวม ยังคงขยายตัวได้แม้ในภาวะเศรษฐกิจถดถอย แต่อาจจะเพิ่มขึ้นในอัตราชะลอลง โดย ในปี 2556 คาดว่าธุรกิจประกันชีวิตจะยังมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง ด้วยอัตราการเติบโตประมาณร้อยละ 17.3 เบี้ยประกันภัยรับรวมประมาณ 459,100 ล้านบาท การเติบโตในอัตราดังกล่าวเนื่องจากปัจจัยหลัก 2 ประการ คือ การได้รับผลกระทบมาจากปี 2555 และประการที่สองได้รับปัจจัยสนับสนุนทั้งจากภาครัฐและภาคธุรกิจเอง โดยปัจจัยสนับสนุนจากภาครัฐประกอบด้วย การสนับสนุนจากกระทรวงการคลังด้านภาษี การสนับสนุนจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) สำหรับการปรับปรุงกฎเกณฑ์ในการให้ความเห็นชอบแบบข้อความกรมธรรม์ประกันภัยและอัตราเบี้ยประกันภัยให้รวดเร็วยิ่งขึ้น ตลอดจนสร้างความเชื่อมั่นในความแข็งแกร่งเกี่ยวกับฐานะการเงินของบริษัทประกันชีวิต ส่วนปัจจัยสนับสนุนจากภาคธุรกิจ โดยในปี 2556 นี้เกือบทุกบริษัทได้มีนโยบายเพิ่มจำนวนตัวแทนในอัตราสูง และพัฒนาคุณภาพตัวแทนประกันชีวิต รวมทั้งปรับปรุงช่องทางการจำหน่าย ให้สามารถบริการได้อย่างรวดเร็วและมีคุณภาพดียิ่งขึ้น ทั้งหมดล้วนเป็นปัจจัยสนับสนุนให้ธุรกิจประกันชีวิตไทยเติบโตอย่างต่อเนื่องและมั่นคง

6.1.2 สำนวความต้องการถือครองกรมธรรม์ฯ ในปัจจุบันและอนาคต จากการสำรวจพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ ไม่ถือครองกรมธรรม์ฯ ในส่วนที่ถือครองกรมธรรม์ฯ (จำนวน 355 คน คิดเป็นร้อยละ 36.54 ของกลุ่มตัวอย่าง) มีความเห็นเกี่ยวกับผลประโยชน์อื่นนอกเหนือจากความคุ้มครองชีวิต พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ถือครองกรมธรรม์ฯ เพื่อต้องการออมทรัพย์ รองลงมาคือ เพื่อเป็นเงินสะสมให้กับครอบครัว ส่วนการถือครองกรมธรรม์ฯ ในอนาคต พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ ต้องการถือครองฯ และต้องการถือครองกรมธรรม์ฯ ควบคู่กับสัญญาเพิ่มเติมอุบัติเหตุ สัญญาเพิ่มเติมสุขภาพ และสัญญาเพิ่มเติมโรคร้ายแรง โดยมีผลประโยชน์อื่น ๆ นอกเหนือจาก

ความคุ้มครองชีวิตส่วนบุคคล ได้แก่ ต้องการออมทรัพย์เป็นอันดับแรก ลำดับที่สองคือ ต้องการเงินสะสมให้กับครอบครัว ส่วนสาเหตุที่ต้องการถือครองกรรมธรรม์ฯ ในอนาคต พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ มีรายได้เพิ่มขึ้น แต่สาเหตุที่กลุ่มตัวอย่างไม่ถือครองกรรมธรรม์ฯ เพิ่มขึ้นในอนาคตเนื่องมาจาก แบบประกันชีวิตส่วนบุคคลไม่ตรงกับความต้องการ

6.1.3 ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภคในการถือครองกรรมธรรม์ฯ ของกลุ่มตัวอย่าง ในเขตกรุงเทพมหานคร จากการทดสอบหาค่าความสัมพันธ์ไคสแควร์ ของกลุ่มตัวอย่าง พบว่าสถานภาพการถือครองกรรมธรรม์ฯ ในปัจจุบัน มีความสัมพันธ์กับเพศ อายุ สถานภาพสมรส ระดับการศึกษา รายได้จากการทำงานต่อเดือน อาชีพ จำนวนสมาชิกในครัวเรือน และลักษณะนิสัยของการยอมรับความเสี่ยง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

6.2 สรุปผลการทดสอบสมมติฐาน

การหาความสัมพันธ์ของปัจจัยต่างๆ โดยประมาณค่าสัมประสิทธิ์ของสมการปัจจัย ปัจจัยที่มีผลต่อการถือครองกรรมธรรม์ฯ โดยใช้แบบจำลองโลจิสต์ (Logit Model) เมื่อต้องเผชิญกับการตัดสินใจเลือกในทางเลือก 2 ทาง คือ ถือครองกรรมธรรม์ฯ หรือ ไม่ถือครองกรรมธรรม์ฯ จากการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อหาตัวแปรที่เหมาะสมในการอธิบายสมการ และเลือกโมเดลที่ดีที่สุดในการอธิบาย พบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการถือครองกรรมธรรม์ฯ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ($\alpha = 0.05$) ประกอบด้วย 4 ตัวแปร ได้แก่ อายุ อาชีพ(นายจ้าง) ลักษณะนิสัยของการยอมรับความเสี่ยง และรายได้ต่อเดือน (บาท) โดยผลจากการทดสอบสมมติฐาน จากแบบจำลองโลจิสต์ (Logit model) พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการถือครองกรรมธรรม์ฯ ของกลุ่มตัวอย่าง ในทิศทางตรงกันข้าม ได้แก่ เพศ จำนวนสมาชิกในครอบครัว และรายได้จากการทำงานต่อเดือน(บาท) ส่วนปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการถือครองกรรมธรรม์ฯ ของกลุ่มตัวอย่าง ในทิศทางเดียวกัน ได้แก่ อายุ สถานภาพสมรส จำนวนปีที่ศึกษา อาชีพลูกจ้างรัฐบาล อาชีพลูกจ้างเอกชน อาชีพนายจ้าง อาชีพช่วยธุรกิจครัวเรือน และลักษณะนิสัยของ การยอมรับความเสี่ยง

6.3 อภิปรายผล

6.3.1 เพศของกลุ่มตัวอย่าง มีอิทธิพลต่อการถือครองกรรมธรรม์ฯ ในปัจจุบัน ในเขตกรุงเทพมหานคร ในทิศทางตรงกันข้าม แสดงว่าเพศชายไม่ได้มีโอกาสในการถือครองกรรมธรรม์ฯ เพิ่มขึ้นมากกว่าเพศหญิง ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ($\alpha = 0.05$) หมายความว่า เพศชาย หรือ เพศหญิง ไม่มีความแตกต่างในการถือครองกรรมธรรม์ฯ เพศจึงไม่ได้เป็นปัจจัยที่กำหนดการถือครองกรรมธรรม์ฯ ให้มีความแตกต่างกัน ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐาน

6.3.2 อายุ (ปี) ของกลุ่มตัวอย่าง มีอิทธิพลต่อการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ ในปัจจุบัน ในเขตกรุงเทพมหานคร ในทิศทางเดียวกัน แสดงว่าเมื่อ อายุ(ปี) เพิ่มขึ้น 1 ปี มีโอกาสในการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ ในปัจจุบัน ในเขตกรุงเทพมหานคร เพิ่มขึ้น 0.70 เท่า หมายความว่า เมื่ออายุเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้ถือครองกรรมสิทธิ์ฯ เพิ่มมากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานการประมาณการค่าสัมประสิทธิ์ และมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ($\alpha = 0.05$)

6.3.3 สถานภาพสมรส ของกลุ่มตัวอย่าง มีอิทธิพลต่อการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ ในปัจจุบัน ในเขตกรุงเทพมหานคร ในทิศทางเดียวกัน แสดงว่าเมื่อ มีสถานภาพสมรส เป็นสมรสแล้ว มีโอกาสในการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ ในปัจจุบัน ในเขตกรุงเทพมหานคร เพิ่มขึ้นมากกว่าผู้ที่มีสถานภาพสมรส เป็นไม่สมรสเท่ากับ 2.87 เท่า หมายความว่า บุคคลที่สมรส กับ บุคคลที่ไม่สมรส มีความแตกต่างในการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐาน

6.3.4 จำนวนปีที่ศึกษา(ปี) ของกลุ่มตัวอย่าง มีอิทธิพลต่อการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ ในปัจจุบัน ในเขตกรุงเทพมหานคร ในทิศทางเดียวกัน แสดงว่าเมื่อ จำนวนปีที่ศึกษา (ปี) เพิ่มขึ้น 1 ปี มีโอกาสในการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ ในปัจจุบัน ในเขตกรุงเทพมหานคร เพิ่มขึ้น 1.19 เท่า หมายความว่า เมื่อจำนวนปีที่ศึกษาเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้ถือครองกรรมสิทธิ์ฯ เพิ่มมากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐาน

6.3.5 อาชีพลูกจ้างรัฐบาล ของกลุ่มตัวอย่าง มีอิทธิพลต่อการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ ในปัจจุบัน ในเขตกรุงเทพมหานคร ในทิศทางเดียวกัน แสดงว่าอาชีพลูกจ้างรัฐบาล มีโอกาสในการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ ในปัจจุบัน ในเขตกรุงเทพมหานคร เพิ่มขึ้นมากกว่าอาชีพอื่นทั่วไป เท่ากับ 1.14 เท่า หมายความว่า อาชีพลูกจ้างรัฐบาล กับ อาชีพอื่นทั่วไป มีความแตกต่างในการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ

6.3.6 อาชีพลูกจ้างเอกชน ของกลุ่มตัวอย่าง มีอิทธิพลต่อการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ ในปัจจุบัน ในเขตกรุงเทพมหานคร ในทิศทางเดียวกัน แสดงว่าอาชีพลูกจ้างเอกชน มีโอกาสในการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ ในปัจจุบัน ในเขตกรุงเทพมหานคร เพิ่มขึ้นมากกว่าอาชีพอื่นทั่วไป เท่ากับ 6.40 เท่า หมายความว่า อาชีพลูกจ้างเอกชน กับ อาชีพอื่นทั่วไป มีความแตกต่างในการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ

6.3.7 อาชีพนายจ้าง ของกลุ่มตัวอย่าง มีอิทธิพลต่อการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ ในปัจจุบัน ในเขตกรุงเทพมหานคร ในทิศทางเดียวกัน แสดงว่าเมื่อ อาชีพนายจ้าง มีโอกาสในการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ ในปัจจุบัน ในเขตกรุงเทพมหานคร เพิ่มขึ้นมากกว่าอาชีพอื่นทั่วไปเท่ากับ 20.41 เท่า หมายความว่า อาชีพนายจ้าง กับ อาชีพอื่นมีความแตกต่างในการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ($\alpha = 0.05$)

6.3.8 อาชีพช่วยธุรกิจครัวเรือน ของกลุ่มตัวอย่าง มีอิทธิพลต่อการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ ในปัจจุบัน ในเขตกรุงเทพมหานคร ในทิศทางเดียวกัน แสดงว่าเมื่อ อาชีพช่วยธุรกิจครัวเรือน มี

โอกาสในการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ ในปัจจุบัน ในเขตกรุงเทพมหานคร เพิ่มขึ้นมากกว่าอาชีพอื่นทั่วไปเท่ากับ 7.12 เท่า หมายความว่า อาชีพช่วยธุรกิจครัวเรือน กับ อาชีพอื่นทั่วไป มีความแตกต่างในการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ

6.3.9 ลักษณะนิสัยของ การยอมรับความเสี่ยง ของกลุ่มตัวอย่าง มีอิทธิพลต่อการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ ในปัจจุบัน ในเขตกรุงเทพมหานคร ในทิศทางเดียวกัน แสดงว่าเมื่อ ลักษณะนิสัยของการยอมรับความเสี่ยง เพิ่มขึ้น 1 เท่า มีโอกาสในการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ ในปัจจุบัน ในเขตกรุงเทพมหานคร เพิ่มขึ้น 14.47 เท่า หมายความว่า เมื่อลักษณะนิสัยของ การยอมรับความเสี่ยงเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้ถือครองกรรมสิทธิ์ฯ เพิ่มมากขึ้น ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐาน

6.3.10 จำนวนสมาชิกในครอบครัวของกลุ่มตัวอย่าง มีอิทธิพลต่อการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ ในปัจจุบัน ในเขตกรุงเทพมหานคร ในทิศทางตรงกันข้าม แสดงว่าเมื่อ จำนวนสมาชิกในครอบครัวเพิ่มขึ้น 1 คน มีโอกาสในการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ ในปัจจุบัน ในเขตกรุงเทพมหานคร ลดลง 1.96 เท่า หมายความว่า เมื่อจำนวนสมาชิกในครอบครัว (คน) เพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้ถือครองกรรมสิทธิ์ฯ ลดน้อยลง ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานการประมาณการค่าสัมประสิทธิ์ และมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ($\alpha = 0.05$)

6.3.11 รายได้จากการทำงานต่อเดือน(บาท) ของกลุ่มตัวอย่าง มีอิทธิพลต่อการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ ในปัจจุบัน ในเขตกรุงเทพมหานคร ในทิศทางเดียวกัน แสดงว่าเมื่อ รายได้จากการทำงานต่อเดือน(บาท) เพิ่มขึ้น 1 บาท มีโอกาสในการถือครองกรรมสิทธิ์ฯ ในปัจจุบัน ในเขตกรุงเทพมหานคร เพิ่มขึ้น 13.39 เท่า หมายความว่า รายได้จากการทำงานต่อเดือน (บาท) เพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้ถือครองกรรมสิทธิ์ฯ เพิ่มมากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานการประมาณการค่าสัมประสิทธิ์ และมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ($\alpha = 0.05$)

6.4 ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจถือครองกรรมสิทธิ์ประกันชีวิต ในเขตกรุงเทพมหานคร (โดยศึกษาเฉพาะการตัดสินใจถือครองกรรมสิทธิ์ประเภทสามัญรายเดี่ยว) แยกตามสถานภาพการทำงาน จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างจากการสำรวจพบว่ามีข้อเสนอแนะดังนี้ ประการแรก แบบประกันชีวิตส่วนบุคคลในปัจจุบัน เข้าใจยาก ซับซ้อน จึงมีความต้องการให้เจ้าหน้าที่ของทางบริษัทประกันชีวิต หรือตัวแทนประกันชีวิต อธิบายแบบประกัน และสิทธิประโยชน์ด้วยภาษาที่เข้าใจได้ง่าย ประการที่สอง เจ้าหน้าที่ของทางบริษัทประกันชีวิต หรือตัวแทนประกันชีวิต ควรชี้แจงเงื่อนไข และรายละเอียดเกี่ยวกับ กรรมสิทธิ์ประกันชีวิตส่วนบุคคลในปัจจุบัน ให้ชัดเจนครบถ้วน ประการที่สาม เจ้าหน้าที่ของทางบริษัทประกันชีวิต หรือตัวแทนประกันชีวิต ควร

มีความจริงใจต่อลูกค้า และความจริงใจในการบริการ อีกทั้งเมื่อมีการต่ออายุในแต่ละปี ควรมีการใส่ใจสอบถามติดตามให้มากขึ้น และประการสุดท้าย คือ เบี้ยประกันชีวิตส่วนบุคคลในปัจจุบันมีราคาค่อนข้างแพง รวมทั้งต้องแบบประกันที่ออกแบบสำหรับคนมีรายได้น้อย และน่าจะมีความคุ้มครองที่หลากหลายกว่าในปัจจุบัน จากข้อเสนอแนะในการสำรวจดังกล่าว ผู้ทำการศึกษาจึงมีความคิดเห็นเกี่ยวกับข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้

6.4.1 บริษัทประกันชีวิตในปัจจุบัน ควรมีการสำรวจความต้องการของประชาชนเกี่ยวกับความเข้าใจในธุรกิจประกันชีวิต และพัฒนาคุณภาพเจ้าหน้าที่ของบริษัทประกันชีวิต หรือตัวแทนประกันชีวิต ให้มีความรู้ ความสามารถในการแบบประกันต่างๆ เพื่ออธิบายกับผู้เอาประกันภัยได้อย่างชัดเจน รวมถึงภาครัฐ (สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย) ควรเข้มงวด และมีบทลงโทษที่จริงจังกับบริษัทประกันชีวิต หรือตัวแทนประกันชีวิตที่ไม่มีความรู้ และ ไม่มีความจริงใจต่อผู้บริโภค

6.4.2 ภาครัฐ (สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย) ควรมีนโยบายสนับสนุนให้บริษัทประกันชีวิตในปัจจุบัน มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ (แบบประกัน) ที่หลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค รวมทั้งควบคุมราคาของผลิตภัณฑ์ (เบี้ยประกัน) เพื่อไม่ให้บริษัทประกันชีวิตเอาเปรียบผู้บริโภคมากเกินไป

6.4.3 ภาครัฐ (สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย) และบริษัทประกันชีวิตในปัจจุบัน ควรมีนโยบายสนับสนุนความรู้ของบุคคลกรเกี่ยวกับการประกันชีวิต โดยมีการส่งเสริม อบรม พัฒนา และบทลงโทษที่แน่นอน

6.4.4 การศึกษาในครั้งต่อไป ควรมีการศึกษาเพิ่มเติมเกี่ยวกับการกำกับดูแลบริษัทประกันชีวิต กฎหมายข้อบังคับของประกันชีวิต การคิดอัตราเบี้ยประกัน เพื่อตอบข้อเสนอแนะเกี่ยวกับ อัตราเบี้ยประกันชีวิต การกำกับดูแลบริษัทประกันชีวิต และตัวแทนประกันชีวิต

6.4.5 ควรมีการเพิ่มเติมแบบสอบถาม ส่วนข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับอัตราเบี้ยประกัน ว่าเป็นปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจถือครองกรมธรรม์ประกันชีวิต และมีนัยสำคัญทางสถิติหรือไม่ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่แม่นยำมาก และเกิดความเหมาะสมในการประมาณการสมการและการทดสอบ Logit Model



บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

ภาษาไทย

- กรกนก มีประเสริฐวาจา. (2551). ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของ
ผู้บริโภคนครในกรุงเทพมหานคร (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). เชียงใหม่:
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- กิตติพงษ์ ปาลี. (2550). ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่ออุปสงค์ในการถือกรมธรรม์ประกันชีวิต
ในจังหวัดเชียงใหม่ (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). เชียงใหม่:
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- กองส่งเสริมการประกันภัยและสารสนเทศ กรมการประกันภัย ส่วนวิจัยและสถิติศูนย์สารสนเทศ
สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย. สืบค้นเมื่อ
12 ธันวาคม 2553. จาก <http://www.oic.or.th/th/statistics/index.php>
- กุลวัฒน์ จันทศิริ. (2552). การศึกษาตลาดประกันชีวิตในประเทศไทย : โครงสร้าง พฤติกรรม
และผลการดำเนินงาน (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). กรุงเทพฯ:
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม. สืบค้นเมื่อ 5 พฤษภาคม 2553 .
จาก <http://msci.chandra.ac.th/econ/lessons1.htm>
- ชยันต์ ตันติวิศาการ. (2550). เศรษฐศาสตร์จุลภาค : ทฤษฎีและการประยุกต์ (พิมพ์ครั้งที่ 1).
กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ธีระพงษ์ วิจิตเสรษฐ. (2540). จุลเศรษฐศาสตร์: ทฤษฎีและการประยุกต์ (พิมพ์ครั้งที่ 1). กรุงเทพฯ:
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ธีระพงษ์ วิจิตเสรษฐ. (2554). จุลเศรษฐศาสตร์: ทฤษฎีและการประยุกต์ (พิมพ์ครั้งที่ 6). กรุงเทพฯ:
สำนักงานกิจการโรงพิมพ์ องค์การสงเคราะห์ทหารผ่านศึก.
- นพินดา หาญจริง. (2549). ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกัน
ชีวิตของผู้ที่อยู่ในวัยทำงาน ในเขตกรุงเทพมหานคร (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหาร
ธุรกิจ). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- บดี ปุษยายนันท์. (2532). เอกสารประกอบการสอนการเงิน และการธนาคาร. ขอนแก่น:
มหาวิทยาลัยขอนแก่น วิทยาเขตหนองคาย.

- พุทธพงษ์ นิจบรรณ. (2546). *ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต* (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- พัทธญาณี กัจฉปศิริพันธ์(2546). *การศึกษาโครงสร้างตลาดในประเทศไทยและพฤติกรรมผู้บริโภค* ในกรุงเทพมหานคร ของธุรกิจประกันชีวิต. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- มาลินี เศรษฐ์โชติศักดิ์. (2534). *ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการทำประกันชีวิตในประเทศไทย* (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- วรลักษณ์ หิมะกลัด. (2542). *ปัจจัยที่มีผลต่อการเข้าร่วมโครงการประกันสุขภาพ* (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). เชียงใหม่: มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ศิริวรรณ วัลลิโกดม. (2544). *การประกันภัยและการจัดการธุรกิจการประกันภัย / การจัดการธุรกิจประกันภัย* (พิมพ์ครั้งที่ 1). กรุงเทพฯ: สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี [ไทย-ญี่ปุ่น].
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. (2552, 24 เมษายน). *ธุรกิจประกันชีวิตปี 2552 : โอกาสทองของบริษัทที่มีฐานะการเงิน*, 15(2489).
- สมาคมประกันชีวิตไทย. (2535). *คู่มือตัวแทนประกันชีวิต* (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพฯ: สมาคมประกันชีวิตไทย.
- สมาคมประกันชีวิตไทย. (2547). *คู่มือการจัดสอบตัวแทนประกันชีวิต* (พิมพ์ครั้งที่ 1). กรุงเทพฯ: สมาคมประกันชีวิตไทย.
- สมาคมประกันชีวิต. สืบค้นเมื่อ 12 ธันวาคม 2553. จาก <http://www.tlaa.org/2012/statistics.php>
- สมาคมประกันวินาศภัย. (2536). *คู่มือมือธุรกิจประกันวินาศภัยในประเทศไทย*. กรุงเทพฯ: โอเอส พรินติ้ง.
- สมชัย เลิศอนันต์ตระกูล. (2540). *การศึกษาความคิดเห็นของผู้บริโภคที่มีต่อการประกันชีวิต* ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). เชียงใหม่: มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- สุธรรม พงศ์สำราญ. (2542). *หลักการประกันชีวิต* (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพฯ: โอเอส พรินติ้ง.
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร. สืบค้นเมื่อ 10 กันยายน 2554. จาก <http://www.nso.go.th>
- โสภา คงชนาคมธัญกิจ. (2538). *การศึกษาอุปสงค์การประกันชีวิตของครัวเรือนในประเทศไทย* (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- อรุณ วิสุทพิพัฒน์สกุล. (2552). *ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตผ่านช่องทางการขายของธนาคารพาณิชย์ ในประเทศไทย* (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). นครราชสีมา: มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี.

- อรอนงค์ สนธิไชย. (2551). *ศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมกรรมการออมและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจออมเงินประเภทการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร* (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต.
- อุมาพร ตรังคสมบัติ. (2544). *จิตบำบัดและการให้คำปรึกษารอบครัว* (พิมพ์ครั้งที่ 5). กรุงเทพฯ: ศูนย์วิจัยและพัฒนาครอบครัว.
- อัญญา ชีวะตระกูลกิจ. (2532). *เอกการการสอนชุดวิชาหลักการประกันภัย*. นนทบุรี: มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
- อัญญา ปงปิ่นตา. (2552). *ศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมในการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิต ของลูกค้าธนาคารกสิกรไทย ในเขตอำเภอเมืองเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่* (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). เชียงใหม่: มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

ภาษาต่างประเทศ

ARTICLE

Maslow, Abraham. (1970). **Motivation and Personality**. New York: Harper and Row Publishers.





ภาคผนวก

แบบสอบถาม

“ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการบริโภคประกันชีวิตส่วนบุคคล ในเขตกรุงเทพมหานคร”

คำชี้แจง

แบบสอบถามชุดนี้ เป็นแบบสอบถามประกอบการทำวิจัยระดับปริญญาโท เรื่อง “ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการบริโภคประกันชีวิตส่วนบุคคล ในเขตกรุงเทพมหานคร” ” โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

1. เพื่ออธิบายถึงสถานการณ์ของอุตสาหกรรมธุรกิจประกันชีวิตของประเทศไทยในปัจจุบัน
2. วิเคราะห์พฤติกรรมการตัดสินใจของผู้บริโภคในการถือครองกรมธรรม์ประกันชีวิตส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่าง ในเขตกรุงเทพมหานคร
3. สำรวจความต้องการถือครองประกันชีวิตส่วนบุคคลแบบต่างๆในปัจจุบันและอนาคต

จึงใคร่ขอความร่วมมือจากท่านให้ข้อมูลและความคิดเห็นตามความเป็นจริง โดยข้อมูลรายละเอียดต่างๆจะถูกนำไปใช้ในเชิงวิชาการเท่านั้น

แบบสอบถามมี 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพในการถือครองกรมธรรม์ประกันชีวิตส่วนบุคคลในปัจจุบัน

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพในการถือครองกรมธรรม์ประกันชีวิตส่วนบุคคลในอนาคต

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาและข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อธุรกิจประกันชีวิตส่วนบุคคล

- เลี้ยงดูบิดามารดา.....บาท(จำนวน.....คน)
- หนี้สินบัตรเครดิต.....บาท
- อื่นๆ.....บาท
10. จำนวนสมาชิกในครอบครัว.....คน
11. ท่านอยู่ในตำแหน่งไหนของครอบครัว.....ลูกคนที่... ปู่ ย่า ตา ยาย ฯลฯ)
12. ความคิดเห็นเกี่ยวกับการลงทุน
- ไม่ทนต่อการขาดทุนได้เลยแม้ว่าจะมีโอกาสได้รับผลตอบแทนที่สูงขึ้น
- ทนต่อการขาดทุนได้เล็กน้อย เพื่อมีโอกาสได้รับผลตอบแทนที่สูงขึ้น
- สามารถทนต่อการขาดทุนได้ เพื่อมีโอกาสได้รับผลตอบแทนที่สูงขึ้น
13. ข้อความใดที่ตรงกับใจท่านมากที่สุดในเรื่องความคิดเห็นเกี่ยวกับการลงทุน
- เต็มใจที่จะเผชิญกับโอกาสการขาดทุนเพื่อที่จะผลตอบแทนที่สูงขึ้น
- หลีกเลี่ยงที่จะเกิดการขาดทุนเท่าเทียมกัน โอกาสที่จะได้ผลตอบแทนที่สูงขึ้น
- หลีกเลี่ยงการลงทุนมีความสำคัญมากกว่าโอกาสที่จะได้ผลตอบแทนที่สูงขึ้น
14. ข้อความที่กล่าวว่า " ข้าพเจ้ารับได้กับการลงทุนที่มีโอกาสที่จะขาดทุนในปริมาณที่สูง เมื่อมีโอกาสได้ผลตอบแทนที่สูงขึ้น "
- ไม่เห็นด้วย
- ไม่แน่ใจ
- เห็นด้วย

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพในการถือครองกรรมสิทธิ์ประกันชีวิตส่วนบุคคลในปัจจุบัน

15. ในปัจจุบันท่านถือครองกรรมสิทธิ์ประกันชีวิตส่วนบุคคลหรือไม่

ถือครอง

ไม่ถือครอง

16. ผลประโยชน์อื่นๆนอกเหนือจากความคุ้มครองชีวิตแล้วท่านถือครองกรรมสิทธิ์ประกันชีวิตส่วนบุคคลเนื่องจากสาเหตุใดมากที่สุด

ต้องการออมทรัพย์

ต้องการลดหย่อนภาษี

ต้องการลงทุน

ต้องการเป็นบำเหน็จบำนาญ

เพื่อเป็นเงินสะสมให้กับครอบครัว

เพื่อเป็นเงินชดเชยรายได้เมื่อเจ็บไข้ได้ป่วย

ท่านทำประกันชีวิตเพื่อคุ้มครองทรัพย์สิน(กรรมสิทธิ์ประเภทคุ้มครองเงินกู้)

อื่นๆระบุ.....

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพในการถือครองกรรมสิทธิ์ประกันชีวิตส่วนบุคคลในอนาคต

17. ในอนาคตท่านจะถือครองกรรมสิทธิ์ประกันชีวิตหรือไม่

ถือครอง

ไม่ถือครอง

18. แบบประกันชีวิตส่วนบุคคลใดที่ท่านจะถือครองเพิ่มขึ้นในอนาคต

ประกันชีวิตส่วนบุคคลเพียงอย่างเดียว

ประกันชีวิตส่วนบุคคล + สัญญาเพิ่มเติม

สัญญาเพิ่มเติม ประกอบด้วย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

สัญญาเพิ่มเติมอุบัติเหตุ

สัญญาเพิ่มเติมสุขภาพ

สัญญาเพิ่มเติมโรคร้ายแรง

อื่นๆ ระบุ.....

19. ผลประโยชน์อื่นๆนอกเหนือจากความคุ้มครองชีวิตแล้วท่านถือครองกรรมสิทธิ์

ประกันชีวิตส่วนบุคคลเนื่องจากสาเหตุใดมากที่สุด(เลือกเพียง 1 ข้อ)

ออมทรัพย์

ลดหย่อนภาษี

ลงทุน

บำเหน็จบำนาญ

เงินสะสมให้กับครอบครัว

เพื่อเป็นเงินชดเชยรายได้เมื่อเจ็บไข้ได้ป่วย

เพื่อคุ้มครองทรัพย์สิน(ประเภทคุ้มครองเงินกู้)

อื่นๆระบุ

20. สาเหตุที่ท่านถือครองกรรมสิทธิ์ประกันชีวิตเพิ่มขึ้นในอนาคตเนื่องจากสาเหตุใดมากที่สุด

รายได้เพิ่มขึ้น

ต้องการวางแผนคุ้มครองเพิ่มขึ้น

กรรมสิทธิ์ประกันชีวิตส่วนบุคคลเดิมไม่ครอบคลุม

แบบประกันชีวิตส่วนบุคคลแบบใหม่ตรงกับความต้องการ

พอใจกับการบริการของบริษัทประกันชีวิตและตัวแทนประกันชีวิต

- ชื่อเสียงของบริษัทประกันในประเทศ และฐานะทางการเงินมีความน่าเชื่อถือ
- มีความรู้เกี่ยวกับประกันชีวิตส่วนบุคคลมากขึ้น
- อื่นๆระบุ.....

21. สาเหตุที่ท่านไม่ถือครองกรมธรรม์ประกันชีวิตเนื่องมาจากสาเหตุใดมากที่สุด

- ท่านไม่มีความรู้เกี่ยวกับการประกันชีวิตส่วนบุคคล
- ท่านคิดว่าการประกันชีวิตเป็นธุรกิจหลอกลวง
- ท่านคิดว่าการทำประกันชีวิตเป็นการแข่งตัวเอง
- ท่านคิดว่าการทำประกันชีวิตไม่มีมีความสำคัญ
- ชื่อเสียงของบริษัทประกันในประเทศ และฐานะทางการเงินไม่มีความน่าเชื่อถือ
- ไม่พึงพอใจกับการบริการของบริษัทประกันชีวิตและตัวแทนประกันชีวิต
- แบบประกันชีวิตส่วนบุคคลไม่ตรงกับความต้องการ
- รายได้ไม่เพียงพอ
- อื่นๆระบุ.....

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาและข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อธุรกิจประกันชีวิต

ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-นามสกุล

น.ส.พรพรรณ แก้วชูเงิน

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2552 เศรษฐศาสตรบัณฑิต (เกียรตินิยมอันดับ 1)

มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต

ตำแหน่งและสถานที่ทำงานปัจจุบัน

เจ้าหน้าที่อาวุโส ฝ่ายพัฒนาการบริการ

บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด(มหาชน)

