**ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ** ทัศนคติของพระภิกษุสงฆ์ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อการประกันชีวิต

**ผู้เขียน** นางสาวฐิติยา มณีสงฆ์

**ปริญญา** บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

**คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ**

| | |
|---|---|
| รองศาสตราจารย์ ชูศรี เทียศิริเพชร | อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก |
| รองศาสตราจารย์ สิริเกียรติ รัชชุศานติ | อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม |

## บทคัดย่อ

การค้นคว้าแบบอิสระนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาทัศนคติของพระภิกษุสงฆ์ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อการประกันชีวิต โดยใช้ทฤษฎีแนวคิดของทัศนคติ ได้แก่ องค์ประกอบด้านความรู้ความเข้าใจ องค์ประกอบด้านความรู้สึก และองค์ประกอบด้านพฤติกรรมต่อการประกันชีวิต

วิธีการรวบรวมข้อมูลได้จากการใช้แบบสอบถามพระภิกษุกลุ่มตัวอย่างในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 376 รูป ผลการศึกษาพบว่า พระภิกษุผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีจำนวนพรรษาอยู่ระหว่าง 11-25 ปี สมณศักดิ์ในปัจจุบันเป็นพระลูกวัด ดำรงตำแหน่งตามสมณศักดิ์ 6-10 ปี อายุอยู่ระหว่าง 21-40 ปี ระดับการศึกษาสูงสุด นักธรรมเอก ส่วนใหญ่มีปัจจัยได้รับต่อเดือน บิดาและมารดายังมีชีวิตอยู่ ยังไม่เคยมีครอบครัวมาก่อน ส่วนที่มีครอบครัวแล้วภรรยายังมีชีวิตอยู่ ไม่มีบุตร

องค์ประกอบด้านความรู้ พบว่า พระภิกษุสงฆ์ผู้ตอบแบบสอบถามมีความรู้ความเข้าใจการประกันชีวิต ในระดับปานกลาง ข้อที่มีความรู้ความเข้าใจมากที่สุด คือ การทำประกันชีวิตคือการได้ดูแลตนเองและครอบครัว และพระภิกษุสงฆ์สามารถทำประกันชีวิตได้โดยไม่ผิดวินัยสงฆ์ ข้อที่มีความรู้ความเข้าใจน้อยที่สุด คือ ตัวแทนประกันชีวิตจะเป็นผู้ดูแลกรมธรรม์ประกันชีวิตตลอดเงื่อนไขกรมธรรม์

องค์ประกอบด้านความรู้สึก พบว่า พระภิกษุสงฆ์ผู้ตอบแบบสอบถามมีความรู้สึกต่อการประกันชีวิตในระดับเห็นด้วยมาก เรื่องที่เห็นด้วยมากที่สุด คือ การทำประกันชีวิตมิได้เป็นการ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

แช่งตนเอง รองลงมาคือ ยังไม่มีหลักเกณฑ์และรูปแบบกรมธรรม์ที่เหมาะสมสำหรับพระภิกษุสงฆ์ ข้อที่เห็นด้วยน้อยที่สุด คือ การทำประกันชีวิตเป็นสิ่งฟุ่มเฟือยสำหรับภิกษุสงฆ์

องค์ประกอบด้านพฤติกรรมต่อการประกันชีวิต พบว่า พระภิกษุสงฆ์ผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิต เป็นพระลูกวัด จำนวนพรรษาน้อยกว่าหรือเท่ากับ 5 ปี เหตุผลที่ยังไม่ทำประกันชีวิต คือ มีรายได้จำกัด/ไม่แน่นอน ความสนใจ เฉยๆ ในอนาคตยังไม่แน่ใจว่าจะทำประกันชีวิต แหล่งข้อมูลที่จะก่อให้เกิดการตัดสินใจทำประกันชีวิต คือ ตัวแทนประกันชีวิต บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต คือ ตัวเอง ตัวกระตุ้นที่ทำให้เกิดความสนใจ คือ สุขภาพของตนเอง และเมื่อต้องการทำประกันชีวิต ส่วนใหญ่ต้องการทำประกันชีวิตที่ระดับทุนประกัน น้อยกว่าหรือเท่ากับ 100,000 บาท ชำระเบี้ยประกันเป็นรายเดือนๆ ละไม่เกิน 500 บาท

ส่วนพระภิกษุสงฆ์ที่ทำประกันชีวิตแล้ว ส่วนใหญ่เป็นพระที่มีสมณศักดิ์ มีจำนวนพรรษา 10 ปี ขึ้นไป เหตุผลในการตัดสินใจทำประกันชีวิต คือเห็นถึงประโยชน์เมื่อเจ็บป่วย ถือครองกรมธรรม์ 1 ฉบับ เลือกการคุ้มครองเป็นแบบสะสมทรัพย์ ข้อมูลที่ได้ก่อนตัดสินใจทำประกันชีวิต คือ ตัวแทนประกันชีวิต ผู้มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ คือ ตัวเอง ตัวกระตุ้นที่ทำให้เกิดความสนใจ คือ สุขภาพของตนเอง และเมื่อต้องการทำประกันชีวิตเพิ่มเติม จะเลือกทำกับบริษัทเดิมเพราะนโยบายของบริษัทตรงกับความต้องการ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

**Independent Study Title** Attitude of Monks in Mueang Chiang Mai District Towards Life Insurance

**Author** Miss Thitiya Maneesong

**Degree** Master of Business Administration

**Independent Study Advisory Committee**

Associate Professor Chusri Taiasiriphet Asvisor

Associate Professor Sirikiat Ratchusanti Co-advisor

## ABSTRACT

The purpose of this independent study was to investigate attitudes of monks in Muang Chiang Mai district towards life insurance. The population studied was 376 monks living in Muang Chiang Mai district. The tool used was questionnaires. The data was analyzed with descriptive statistics which consisted of frequency, percentage and mean. The results of the study were as follows:

In the aspect of general information the monks who answered the questionnaires were between 11 and 25 years in ordination. Their present rank was an ordinary monk and they had been in the rank for 6-10 years. They were between 21 and 40 years of age. The highest education they achieved was the Dharma Scholar Advanced Level (Nakdharm Ek) in the Buddhist education. Most of them had monthly income. Their parents were still alive. They had been celibate. For those who had been married, the wives were still alive.

For the understanding and knowledge of life insurance, the studied monks recognized life insurance as a means for personal and family care in the first stance. In the second stance they recognized that having life insurance for a monk is not against the Buddhist disciplines or precepts.

In the aspect of personal feelings towards life insurance, the monks agreed much with the idea of doing life insurance in general. They agreed most with the idea that purchasing

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

life insurance is not a sinful act for a monk. The next agreeable feeling towards life insurance was that they felt there were no suitable regulations and policies of life insurance that met their requirements and the cost of insurance premiums was high. Considering behavior of life insurance purchase of the monks revealed that they agreed most with the idea that purchasing life insurance is not a sinful act.

It revealed that most monks did not purchase life insurance because they had limited income. They were not enthusiastic about purchasing life insurance and not certain whether they would be interested in buying one. Those who showed interest in purchasing one would consider an insurance policy of the maximum 100,000 baht which has the monthly premiums of 500 baht at the maximum. The source of information on life insurance they had before they made decision to buy one was life insurance agents. The person who most influenced their decision making was themselves. The stimulus for purchasing life insurance was their health condition.

The monks who had purchased life insurance considered that it could benefit them in the time of ailments. Most of them purchased one insurance policy and if they decided to purchase more, they would go for the same insurance company since the policies and regulations had met their requirements. They reasoned that they had decided to purchase life insurance because they received information from life insurance agents. The influential person for their decision making was themselves and the stimulus to purchasing life insurance was their health condition.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved