

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา การอภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่อง ทักษะคิดของพระภิกษุสงฆ์ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อการประกันชีวิต มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาทัศนคติของพระภิกษุสงฆ์ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อการประกันชีวิต โดยใช้แนวคิดเกี่ยวกับองค์ประกอบของทัศนคติ ซึ่งประกอบด้วย องค์ประกอบด้านความรู้ความเข้าใจ องค์ประกอบด้านความรู้สึก และองค์ประกอบด้านพฤติกรรม

วิธีการศึกษาได้ทำการรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิจากการใช้แบบสอบถามพระภิกษุสงฆ์ที่จำพรรษาวัดในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ทั้งหมด 376 รูป และข้อมูลทุติยภูมิ จากการศึกษาค้นคว้าเอกสาร ตำรา หนังสือ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ได้นำมาวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ร้อยละ ความถี่ และค่าเฉลี่ย

การศึกษาในครั้งนี้ ประกอบด้วย ข้อมูลทั่วไปของพระภิกษุสงฆ์ผู้ตอบแบบสอบถาม ทัศนคติต่อการประกันชีวิต ปัญหาและข้อเสนอแนะต่อการประกันชีวิต

สรุปผลการศึกษา

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของพระภิกษุสงฆ์ผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการศึกษาข้อมูลทั่วไปของพระภิกษุสงฆ์ผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า พระภิกษุสงฆ์ผู้ตอบแบบสอบถามมีจำนวนพรรษาอยู่ระหว่าง 11-25 ปี คิดเป็นร้อยละ 46.3 สมณศักดิ์ในปัจจุบันเป็นพระลูกวัด คิดเป็นร้อยละ 44.9 ดำรงตำแหน่งตามสมณศักดิ์ 6-10 ปี คิดเป็นร้อยละ 52.4 อายุอยู่ระหว่าง 21-40 ปี คิดเป็นร้อยละ 57.4 ระดับการศึกษาสูงสุด นักธรรมเอก คิดเป็นร้อยละ 41.2 มีปัจจัยที่ได้รับต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 84.8 บิณฑบาตและมารดายังมีชีวิตอยู่ คิดเป็นร้อยละ 45.5 ยังไม่เคยมีครอบครัวมาก่อน คิดเป็นร้อยละ 87.5 ส่วนที่มีครอบครัวแล้วภรรยายังมีชีวิตอยู่ คิดเป็นร้อยละ 55.3 ส่วนใหญ่ไม่มีบุตร คิดเป็นร้อยละ 55.3

ส่วนที่ 2 ทักษะคิดของพระภิกษุสงฆ์ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อการประกันชีวิต

2.1 ด้านความรู้ความเข้าใจต่อการประกันชีวิต

จากการศึกษา พบว่า พระภิกษุสงฆ์ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระดับความรู้ความเข้าใจปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 58.8 ข้อที่พระภิกษุสงฆ์ผู้ตอบแบบสอบถามได้ถูกต้องมากที่สุด

คือ การทำประกันชีวิตคือ การได้ดูแลตนเองและครอบครัว พระภิกษุสงฆ์สามารถทำประกันชีวิตได้ โดยไม่ผิดวินัยสงฆ์ และข้อที่พระภิกษุสงฆ์ตอบแบบสอบถามถูกต้องน้อยที่สุด คือ ตัวแทนประกันชีวิตจะเป็นผู้ดูแลกรรมธรรม์ประกันชีวิตตลอดเงื่อนไขกรรมธรรม์

เมื่อจำแนกตามสมณศักดิ์ พบว่า พระที่มีสมณศักดิ์มีระดับความรู้ความเข้าใจปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 58.9 ข้อที่พระภิกษุสงฆ์ตอบแบบสอบถามได้ถูกต้องมากที่สุด คือ พระภิกษุสงฆ์สามารถทำประกันชีวิตได้โดยไม่ผิดวินัยสงฆ์ และข้อที่พระภิกษุสงฆ์ตอบแบบสอบถามถูกต้องน้อยที่สุด คือ ตัวแทนประกันชีวิตจะเป็นผู้ดูแลกรรมธรรม์ประกันชีวิตตลอดเงื่อนไขกรรมธรรม์ ส่วนพระภิกษุสงฆ์มีระดับความรู้ความเข้าใจปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 58.6 ข้อที่พระภิกษุสงฆ์ตอบแบบสอบถามได้ถูกต้องมากที่สุด คือ การทำประกันชีวิตคือ การได้ดูแลตนเองและครอบครัว และข้อที่พระภิกษุสงฆ์ตอบแบบสอบถามถูกต้องน้อยที่สุด คือ ตัวแทนประกันชีวิตจะเป็นผู้ดูแลกรรมธรรม์ประกันชีวิตตลอดเงื่อนไขกรรมธรรม์

เมื่อจำแนกตามจำนวนพรรษา พบว่า พระที่มีจำนวนพรรษา น้อยกว่าหรือเท่ากับ 5 ปี มีระดับความรู้ความเข้าใจปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 59.6 ข้อที่พระภิกษุสงฆ์ตอบแบบสอบถามได้ถูกต้องมากที่สุด คือ การทำประกันชีวิตคือ การได้ดูแลตนเองและครอบครัว และข้อที่พระภิกษุสงฆ์ตอบแบบสอบถามถูกต้องน้อยที่สุด คือ การทำประกันชีวิตจะให้ความคุ้มครองการเจ็บป่วยที่ต้องเข้ารับการรักษาในกรณีนอนโรงพยาบาล พระที่มีจำนวนพรรษา 6 – 10 ปี มีระดับความรู้ความเข้าใจปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 58.4 ข้อที่พระภิกษุสงฆ์ตอบแบบสอบถามได้ถูกต้องมากที่สุด คือ การทำประกันชีวิตคือ การได้ดูแลตนเองและครอบครัว และข้อที่พระภิกษุสงฆ์ตอบแบบสอบถามถูกต้องน้อยที่สุด คือ ตัวแทนประกันชีวิตจะเป็นผู้ดูแลกรรมธรรม์ประกันชีวิตตลอดเงื่อนไขกรรมธรรม์ ส่วนพระภิกษุสงฆ์ที่มีจำนวนพรรษา 10 ปี ขึ้นไป มีระดับความรู้ความเข้าใจปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 59.1 ข้อที่พระภิกษุสงฆ์ตอบแบบสอบถามได้ถูกต้องมากที่สุด คือ พระภิกษุสงฆ์สามารถทำประกันชีวิตได้โดยไม่ผิดวินัยสงฆ์ และข้อที่พระภิกษุสงฆ์ตอบแบบสอบถามถูกต้องน้อยที่สุด คือ การทำประกันชีวิตจะต้องซื้อขายผ่านตัวแทนขายเท่านั้น และตัวแทนประกันชีวิตจะเป็นผู้ดูแลกรรมธรรม์ประกันชีวิตตลอดเงื่อนไขกรรมธรรม์

เมื่อจำแนกตามพฤติกรรมการทำประกันชีวิต พบว่า พระภิกษุสงฆ์ที่ทำประกันชีวิตแล้วมีระดับความรู้ความเข้าใจปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 56.1 ข้อที่พระภิกษุสงฆ์ตอบแบบสอบถามได้ถูกต้องมากที่สุด คือ พระภิกษุสงฆ์สามารถทำประกันชีวิตได้โดยไม่ผิดวินัยสงฆ์ และการทำประกันชีวิตมิได้เป็นการแข่งตนเอง สำหรับข้อที่พระภิกษุสงฆ์ตอบแบบสอบถามถูกต้องน้อยที่สุด คือ การทำประกันชีวิตส่วนหนึ่งเป็นการช่วยสะสมทุนเพื่อการพัฒนาประเทศ ส่วนพระภิกษุสงฆ์ที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิตมีระดับความรู้ความเข้าใจปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 59.7

ข้อที่พระภิกษุสงฆ์ตอบแบบสอบถามได้ถูกต้องมากที่สุด คือ การทำประกันชีวิตคือ การได้ดูแลตนเองและครอบครัว สำหรับข้อที่พระภิกษุสงฆ์ตอบแบบสอบถามถูกต้องน้อยที่สุด คือ ตัวแทนประกันชีวิตจะเป็นผู้ดูแลกรรมธรรม์ประกันชีวิตตลอดเงื่อนไขกรรมธรรม์

2.2 ด้านความรู้สึกต่อการประกันชีวิต

จากการศึกษา พบว่า พระภิกษุสงฆ์ผู้ตอบแบบสอบถามมีความรู้สึกเห็นด้วยต่อการประกันชีวิตในระดับเห็นด้วยมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.87 โดยมีความรู้สึกเห็นด้วยมากที่สุดว่า การทำประกันชีวิตมิได้เป็นการแข่งตนเอง ค่าเฉลี่ย 4.70 รองลงมา คือ ยังไม่มีหลักเกณฑ์และรูปแบบกรรมธรรม์ที่เหมาะสมสำหรับพระภิกษุสงฆ์ ค่าเฉลี่ย 4.30 เห็นด้วยน้อยที่สุดว่า การทำประกันชีวิตเป็นสิ่งฟุ่มเฟือยสำหรับภิกษุสงฆ์ ค่าเฉลี่ย 3.00

จากการศึกษาทัศนคติของพระภิกษุสงฆ์ผู้ตอบแบบสอบถาม ด้านความรู้สึกต่อการประกันชีวิต โดยจำแนกตามสมณศักดิ์ จำนวนพรรษา และพฤติกรรมการทำประกันชีวิต สามารถสรุปได้ดังนี้

จำแนกตามสมณศักดิ์ พบว่า พระที่มีสมณศักดิ์มีความรู้สึกต่อการประกันชีวิตในระดับเห็นด้วยมาก ค่าเฉลี่ย 3.70 โดยเห็นด้วยมากที่สุด คือ การทำประกันชีวิตมิได้เป็นการแข่งตนเอง ค่าเฉลี่ย 4.74 เห็นด้วยน้อยที่สุด คือ การทำประกันชีวิตเป็นสิ่งฟุ่มเฟือยสำหรับภิกษุสงฆ์ ค่าเฉลี่ย 2.78 ส่วนพระลูกวัดมีความรู้สึกต่อการประกันชีวิตในระดับเห็นด้วยมาก ค่าเฉลี่ย 4.04 โดยเห็นด้วยมากที่สุด คือ การทำประกันชีวิตมิได้เป็นการแข่งตนเอง ค่าเฉลี่ย 4.72 เห็นด้วยน้อยที่สุด คือ การทำประกันชีวิตเป็นสิ่งฟุ่มเฟือยสำหรับภิกษุสงฆ์ ค่าเฉลี่ย 3.14

จำแนกตามจำนวนพรรษา พบว่า พระที่มีจำนวนพรรษาน้อยกว่าหรือเท่ากับ 5 ปี มีความรู้สึกต่อการประกันชีวิตในระดับเห็นด้วยมาก ค่าเฉลี่ย 3.73 โดยเห็นด้วยมากที่สุด คือ การทำประกันชีวิตมิได้เป็นการแข่งตนเอง ค่าเฉลี่ย 4.43 เห็นด้วยน้อยที่สุด คือ การทำประกันชีวิตไม่เป็นการลุ่มหลงการใช้ชีวิตในทางโลกมากเกินไปสำหรับพระภิกษุ ค่าเฉลี่ย 3.11 พระที่มีจำนวนพรรษา 6 – 10 ปี มีความรู้สึกต่อการประกันชีวิตในระดับเห็นด้วยมาก ค่าเฉลี่ย 3.99 โดยเห็นด้วยมากที่สุด คือ การทำประกันชีวิตมิได้เป็นการแข่งตนเอง ค่าเฉลี่ย 4.75 เห็นด้วยน้อยที่สุด คือ โอกาสเสี่ยงภัยของพระภิกษุมีน้อยจึงไม่มีความจำเป็นในการทำประกันชีวิต ค่าเฉลี่ย 3.39 ส่วนพระที่มีจำนวนพรรษา 10 ปี ขึ้นไป มีความรู้สึกต่อการประกันชีวิตในระดับเห็นด้วยมาก ค่าเฉลี่ย 3.89 โดยเห็นด้วยมากที่สุด คือ การทำประกันชีวิตมิได้เป็นการแข่งตนเอง ค่าเฉลี่ย 4.50 เห็นด้วยน้อยที่สุด คือ การทำประกันชีวิตเป็นสิ่งฟุ่มเฟือยสำหรับภิกษุสงฆ์ ค่าเฉลี่ย 2.63

จำแนกตามพฤติกรรมการทำประกันชีวิต พบว่า พระที่ทำประกันชีวิตแล้วมีความรู้สึกต่อการประกันชีวิตในระดับเห็นด้วยมาก ค่าเฉลี่ย 3.76 โดยเห็นด้วยมากที่สุด คือ การทำ

ประกันชีวิตมิได้เป็นการแข่งตนเอง ค่าเฉลี่ย 4.80 เห็นด้วยน้อยที่สุด คือ การทำประกันชีวิตเป็นสิ่งฟุ่มเฟือยสำหรับภิกษุสงฆ์ ค่าเฉลี่ย 2.60 ส่วนพระที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิตมีความรู้สึกต่อการประกันชีวิตในระดับเห็นด้วยมาก ค่าเฉลี่ย 3.98 โดยเห็นด้วยมากที่สุด คือ การทำประกันชีวิตมิได้เป็นการแข่งตนเอง ค่าเฉลี่ย 4.67 เห็นด้วยน้อยที่สุด คือ การทำประกันชีวิตเป็นสิ่งฟุ่มเฟือยสำหรับภิกษุสงฆ์ ค่าเฉลี่ย 3.14

2.3 ด้านพฤติกรรมต่อการทำประกันชีวิต

จากการศึกษา พบว่า พระภิกษุสงฆ์ผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิต คิดเป็นร้อยละ 73.9 เมื่อจำแนกตามสมณศักดิ์ และจำนวนพรรษา พบว่า ส่วนใหญ่เป็นพระลูกวัด คิดเป็นร้อยละ 88.2 จำนวนพรรษาน้อยกว่าหรือเท่ากับ 5 ปี คิดเป็นร้อยละ 80.9 ส่วนที่ทำประกันชีวิตแล้ว ส่วนใหญ่เป็นพระที่มีสมณศักดิ์ คิดเป็นร้อยละ 37.7 มีจำนวนพรรษา 10 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 32.6

เมื่อพิจารณาพฤติกรรมต่อการประกันชีวิตของพระภิกษุผู้ตอบแบบสอบถามที่ทำประกันชีวิตแล้ว สรุปได้ดังนี้ คือ

เหตุผลในการตัดสินใจทำประกันชีวิต ส่วนใหญ่ คือ เห็นถึงประโยชน์เมื่อเจ็บป่วย เมื่อจำแนกตามสมณศักดิ์ พบว่า ส่วนใหญ่เป็นพระที่มีสมณศักดิ์ เมื่อจำแนกตามจำนวนพรรษา พบว่า ส่วนใหญ่มีจำนวนพรรษา 6-10 ปี

จำนวนการถือครองกรมธรรม์ที่ทำประกันชีวิต ส่วนใหญ่ ถือครองกรมธรรม์จำนวน 1 ฉบับ เมื่อจำแนกตามสมณศักดิ์ พบว่า ส่วนใหญ่เป็นพระที่มีสมณศักดิ์ เมื่อจำแนกตามจำนวนพรรษา พบว่า ส่วนใหญ่เป็นพระที่มีจำนวนพรรษา 6 – 10 ปี

รูปแบบการถือครองกรมธรรม์ประกันชีวิตและผลประโยชน์การประกันชีวิต พบว่า ส่วนใหญ่พิจารณาเลือกแบบสะสมทรัพย์ เมื่อจำแนกตามสมณศักดิ์ พบว่า ส่วนใหญ่เป็นพระที่มีสมณศักดิ์ เมื่อจำแนกตามจำนวนพรรษา พบว่า ส่วนใหญ่เป็นพระที่มีจำนวนพรรษาน้อยกว่าหรือเท่ากับ 5 ปี

แหล่งข้อมูลที่ได้ก่อนตัดสินใจเลือกทำประกันชีวิต ส่วนใหญ่ได้แหล่งข้อมูลก่อนตัดสินใจทำประกันชีวิต จาก ตัวแทนประกันชีวิต เมื่อจำแนกตามสมณศักดิ์ พบว่า ส่วนใหญ่เป็นพระลูกวัด เมื่อจำแนกตามจำนวนพรรษา พบว่า ส่วนใหญ่เป็นพระที่มีจำนวนพรรษา 6 – 10 ปี

บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต ส่วนใหญ่เห็นว่า คือ ตัวเอง เมื่อจำแนกตามสมณศักดิ์ พบว่า ส่วนใหญ่เป็นพระที่มีสมณศักดิ์ เมื่อจำแนกตามจำนวนพรรษา พบว่า ส่วนใหญ่เป็นพระที่มีจำนวนพรรษา 6 -10 ปี

ตัวกระตุ้นให้เกิดความสนใจในการทำประกันชีวิต อันดับแรก คือ สุขภาพของตนเอง เมื่อจำแนกตามสมณศักดิ์ พบว่าส่วนใหญ่เป็นพระลูกวัด เมื่อจำแนกตามจำนวนพรรษา พบว่า ส่วนใหญ่เป็นพระที่มีจำนวนพรรษาน้อยกว่าหรือเท่ากับ 5 ปี

การพิจารณาเลือกบริษัทที่ต้องการทำประกันชีวิตเพิ่มเติม ส่วนใหญ่จะพิจารณาเลือกทำกับบริษัทเดิม เมื่อจำแนกตามสมณศักดิ์ พบว่าส่วนใหญ่เป็นพระลูกวัด เมื่อจำแนกตามจำนวนพรรษา พบว่า ส่วนใหญ่เป็นพระที่มีจำนวนพรรษา น้อยกว่าหรือเท่ากับ 5 ปี โดยเหตุผลที่เลือกทำกับบริษัทเดิม คือ นโยบายของบริษัทตรงกับความต้องการ

เมื่อพิจารณาพฤติกรรมต่อการประกันชีวิตของพระภิกษุผู้ตอบแบบสอบถามที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิต สรุปได้ดังนี้ คือ

เหตุผลที่ทำให้ไม่ตัดสินใจเลือกทำประกันชีวิตส่วนใหญ่ให้เหตุผลว่า รายได้จำกัด เมื่อจำแนกตามสมณศักดิ์ พบว่า ส่วนใหญ่เป็นพระลูกวัด คิดเป็นร้อยละ 55 เมื่อจำแนกตามจำนวนพรรษา พบว่า ส่วนใหญ่เป็นพระที่มีจำนวนพรรษา น้อยกว่าหรือเท่ากับ 5 ปี

ความสนใจในการทำประกันชีวิต ส่วนใหญ่รู้สึกเฉยๆ เมื่อจำแนกตามสมณศักดิ์ พบว่า ส่วนใหญ่เป็นพระลูกวัด เมื่อจำแนกตามจำนวนพรรษาพบว่า ส่วนใหญ่เป็นพระที่มีจำนวนพรรษาน้อยกว่าหรือเท่ากับ 5 ปี

ความต้องการทำประกันชีวิตในอนาคต ส่วนใหญ่ยังไม่แน่ใจ เมื่อจำแนกตามสมณศักดิ์พบว่า ส่วนใหญ่เป็นพระลูกวัด เมื่อจำแนกตามจำนวนพรรษา พบว่า ส่วนใหญ่เป็นพระที่มีจำนวนพรรษา 6 – 10 ปี

แหล่งข้อมูลที่จะก่อให้เกิดการตัดสินใจทำประกันชีวิต ส่วนใหญ่เห็นว่ามาจากตัวแทนประกันชีวิต เมื่อจำแนกตามสมณศักดิ์ พบว่า ส่วนใหญ่เป็นพระลูกวัด เมื่อจำแนกตามจำนวนพรรษาพบว่า ส่วนใหญ่เป็นพระที่มีจำนวนพรรษา 6 – 10 ปี

บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต ส่วนใหญ่เห็นว่า คือ ตัวเอง เมื่อจำแนกตามสมณศักดิ์ พบว่า ส่วนใหญ่เป็นพระลูกวัด เมื่อจำแนกตามจำนวนพรรษา พบว่า ส่วนใหญ่เป็นพระที่มีจำนวนพรรษา 6 – 10 ปี

ตัวกระตุ้นที่ทำให้เกิดความสนใจในการทำประกันชีวิตได้มากที่สุด ส่วนใหญ่เห็นว่า คือสุขภาพของตนเอง เมื่อจำแนกตามสมณศักดิ์ พบว่า ส่วนใหญ่เป็นพระลูกวัด เมื่อจำแนกตามจำนวนพรรษาพบว่า ส่วนใหญ่เป็นพระที่มีจำนวนพรรษา 6 – 10 ปี

ระดับทุนประกันที่ต้องการทำประกันชีวิต ส่วนใหญ่ต้องการทำประกันชีวิตที่ระดับทุนประกัน น้อยกว่าหรือเท่ากับ 100,000 บาท เมื่อจำแนกตามสมณศักดิ์ พบว่า ส่วนใหญ่เป็นพระลูกวัด เมื่อจำแนกตามจำนวนพรรษาพบว่า ส่วนใหญ่เป็นพระที่มีจำนวนพรรษา 6 – 10 ปี

ระดับการชำระเบี้ยประกันชีวิตที่เหมาะสม ส่วนใหญ่ต้องการชำระเบี้ย เป็นรายเดือนๆ ละไม่เกิน 500 บาท เมื่อจำแนกตามสมณศักดิ์ พบว่า ส่วนใหญ่เป็นพระลูกวัด เมื่อจำแนกตามจำนวนพรรษา พบว่า ส่วนใหญ่เป็นพระที่มีจำนวนพรรษา 6 – 10 ปี

ส่วนที่ 3 ปัญหาและข้อเสนอแนะ

ผลการศึกษาพบว่า รายได้พระภิกษุสงฆ์มีจำกัด ไม่แน่นอน (9 ราย) พระภิกษุสงฆ์ยังไม่เข้าใจเรื่องการทำประกันชีวิต (3 ราย) พระภิกษุสงฆ์ไม่ค่อยได้รับข้อมูลข่าวสาร (2 ราย) ยังไม่มีรูปแบบกรรมธรรม์ที่เหมาะสมกับพระภิกษุสงฆ์ (2 ราย) ไม่อยากให้เป็นภาระของญาติพี่น้อง และญาติโยม (2 ราย) พระภิกษุสงฆ์ยังไม่ได้รับประโยชน์จากการทำประกันชีวิตเท่าที่ควร (1 ราย) ตัวแทนประกันชีวิตรีบและต้องการเงินมากเกินไป ก่อให้เกิดความรำคาญ (1 ราย) ควรลดราคาการชำระเบี้ยประกัน เพื่อพระที่มีรายได้น้อย (1 ราย) พระไม่ควรทำประกันชีวิต ควรหยุดกิเลส (1 ราย) ต้องการให้พระภิกษุสงฆ์ทำประกันชีวิตกันมากๆ (2 ราย) เหมือนเป็นการออมทรัพย์รูปแบบหนึ่ง (1 ราย) เป็นการลงทุนที่คุ้มค่า (1 ราย)

อภิปรายผล

จากการศึกษาทัศนคติของพระภิกษุสงฆ์ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อการประกันชีวิต อภิปรายผลการศึกษาดำเนินการตามแนวคิดเกี่ยวกับทัศนคติ ซึ่งประกอบไปด้วย องค์ประกอบด้านความรู้ ความเข้าใจ องค์ประกอบด้านความรู้สึก และองค์ประกอบด้านพฤติกรรม โดยมีรายละเอียด ดังนี้

องค์ประกอบด้านความรู้ คือ ความรู้และความเชื่อเกี่ยวกับตราสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ต่อผู้บริโภค เช่น เกิดความเข้าใจว่าการประกันชีวิตเป็นสิ่งที่ให้ประโยชน์ ทำให้เกิดความมั่นคงแก่ตัวเองและครอบครัว เป็นต้น จากการศึกษา พบว่า พระภิกษุสงฆ์ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความรู้ความเข้าใจ ว่า การทำประกันชีวิตคือการได้ดูแลตนเองและครอบครัว ซึ่งตรงกับความหมายของการประกันชีวิต ที่กล่าวว่า การประกันชีวิต (การประกันชีวิต : ออนไลน์) คือ วิธีการที่บุคคลกลุ่มหนึ่งรวมตัวกันเพื่อช่วยกันเฉลี่ยภัยอันเนื่องมาจากการเสียชีวิต เมื่อบุคคลใดบุคคลหนึ่งเสียชีวิต ผู้ที่มีส่วนได้เสียกับบุคคลดังกล่าวก็จะได้รับเงินส่วนเฉลี่ยจ่ายให้ เพื่อบรรเทาความเดือดร้อน โดยบริษัทประกันชีวิตจะทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการนำเงินส่วนเฉลี่ยไปจ่ายให้แก่ผู้ที่มีส่วนได้เสียกับบุคคลผู้เสียชีวิต การทำประกันชีวิตจึงเป็นการสร้างความมั่นคงให้แก่ผู้เอาประกันชีวิตและครอบครัว หากผู้เอาประกันชีวิตเกิดการเสียชีวิตจะได้รับเงินตามที่กำหนดไว้ในเงื่อนไขของกรรมธรรม์ประกันชีวิต หากผู้เอาประกันชีวิตมีชีวิตอยู่จนครบกำหนดกรรมธรรม์ประกันชีวิตจะได้รับเงินตามเงื่อนไขของกรรมธรรม์ประกันชีวิต ซึ่งไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาทัศนคติของสมาชิก

กองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการในจังหวัดเชียงใหม่ต่อการทำประกันชีวิต (วิมลพันธ์ ดันติชวลวงศ์, 2552) ที่พบว่า สมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการในจังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่มีความเข้าใจว่า เบี้ยประกันชีวิตสามารถนำไปหักลดหย่อนภาษีเงินได้ประจำปี รองลงมา คือ การประกันชีวิตคือการคุ้มครองการเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ สูญเสียรายได้ การเจ็บป่วย ทูพพลภาพ หรือการเกิดอุบัติเหตุตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในกรมธรรม์

องค์ประกอบด้านความรู้สึก คือ สิ่งที่เกี่ยวข้องกับอารมณ์ ความรู้สึกที่มีต่อผลิตภัณฑ์และตราสินค้า ความรู้สึกอาจเป็นความพอใจและไม่พอใจ เช่น เกิดความรู้สึกชอบหรือไม่ชอบ เห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วยต่อการประกันชีวิต เป็นต้น จากการศึกษาในครั้งนี้พบว่า พระภิกษุสงฆ์ผู้ตอบแบบสอบถามมีความรู้สึกเห็นด้วยต่อการประกันชีวิตในระดับมาก โดยเรื่องที่เห็นด้วยมากที่สุด คือ การทำประกันชีวิตมิได้เป็นการแข่งตัวเอง รองลงมาคือ ยังไม่มีหลักเกณฑ์และรูปแบบกรมธรรม์ที่เหมาะสมสำหรับพระภิกษุสงฆ์ ซึ่งไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาทัศนคติของสมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการในจังหวัดเชียงใหม่ต่อการทำประกันชีวิต (วิมลพันธ์ ดันติชวลวงศ์, 2552) ที่พบว่า สมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการในจังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่มีความรู้สึกในปัจจุบันด้านผลิตภัณฑ์เรื่องการทำประกันชีวิตเป็นการสร้างหลักประกันให้กับตนเองและครอบครัว รองลงมา คือ ชื่อเสียงของบริษัทประกันมีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตกับบริษัทนั้นๆ

องค์ประกอบด้านพฤติกรรม พบว่า พระภิกษุสงฆ์ผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิต เหตุผลที่ยังไม่ทำ คือ มีรายได้จำกัด/ไม่แน่นอน ความสนใจในการทำประกันชีวิตส่วนใหญ่ คือ เฉยๆ ไม่แน่ใจว่าจะทำ รองลงมา คือ อาจจะทำ บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต คือ ตัวเอง ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาทัศนคติของสมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการในจังหวัดเชียงใหม่ต่อการทำประกันชีวิต (วิมลพันธ์ ดันติชวลวงศ์, 2552) ที่พบว่า ผู้ที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิตส่วนใหญ่มีเหตุผลในการตัดสินใจไม่ทำประกันชีวิตมากที่สุด คือ รายได้จำกัด รองลงมา คือ เห็นว่าไม่จำเป็นและคิดว่าตนเองมีความมั่นคงเพียงพอแล้ว ส่วนใหญ่มีความสนใจทำประกันชีวิตในระดับปานกลาง และมีความคิดว่าอาจจะทำประกันชีวิตในอนาคต อิทธิพลต่อการตัดสินใจต่อการทำประกันชีวิตมากที่สุด คือ ตนเอง สำหรับพระภิกษุสงฆ์ที่ทำประกันชีวิตแล้ว ให้เหตุผลในการทำคือ เห็นถึงประโยชน์เมื่อเจ็บป่วย ส่วนใหญ่ถือครองกรมธรรม์ 1 ฉบับ บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต คือ ตัวเอง ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาทัศนคติของสมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการในจังหวัดเชียงใหม่ต่อการทำประกันชีวิต (วิมลพันธ์ ดันติชวลวงศ์, 2552) ที่พบว่า ผู้ที่ทำประกันชีวิตแล้วมีเหตุผล คือ ความห่วงใยครอบครัว รองลงมา คือ เห็นประโยชน์ในการออม และเห็นประโยชน์เมื่อเจ็บป่วย ส่วนใหญ่จะมีประกันชีวิตสำหรับ

ตนเอง จำนวน 1 ฉบับ อิทธิพลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตมากที่สุด คือ บุตร รองลงมา คือ
ตนเอง และคู่สมรส

ข้อค้นพบ

จากการศึกษาทัศนคติของพระภิกษุสงฆ์ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อการประกันชีวิต มี
ข้อค้นพบ แยกตามองค์ประกอบของทัศนคติได้ดังนี้

องค์ประกอบด้านความรู้ความเข้าใจต่อการประกันชีวิต

1. พระภิกษุสงฆ์ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องในเรื่อง
การทำประกันชีวิตไม่เป็นการผิควินัยสงฆ์ แต่ในส่วนความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการประกันชีวิต
นั้นพระภิกษุสงฆ์ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนมากที่ไม่มีความรู้ความเข้าใจในเรื่องนี้
2. พระที่มีสมณศักดิ์กับพระลูกวัดมีความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องใกล้เคียงกัน ซึ่งพระที่
มีสมณศักดิ์ส่วนใหญ่จะมีความรู้ความเข้าใจว่าการทำประกันชีวิตไม่เป็นการผิควินัยสงฆ์ แต่พระ
ลูกวัดจะมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการประกันชีวิต
3. เมื่อจำแนกพระภิกษุสงฆ์ตามจำนวนพรรษา และจำแนกตามพฤติกรรมการทำ
ประกันชีวิต ส่วนใหญ่จะมีความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องว่าการทำประกันชีวิตไม่เป็นการผิควินัยสงฆ์
มากกว่าความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการประกันชีวิต

องค์ประกอบด้านความรู้สึกต่อการประกันชีวิต

1. พระภิกษุผู้ตอบแบบสอบถามมีความรู้สึกต่อการประกันชีวิตในระดับเห็นด้วยมาก
โดยเห็นด้วยมากที่สุดว่า การทำประกันชีวิตมิได้เป็นการแข่งตนเอง และยังไม่มียุทธวิธี
เหมาะสมสำหรับพระภิกษุสงฆ์ ซึ่งข้อค้นพบเหล่านี้จะเป็นตัวนำไปสู่การพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือ
รูปแบบกรรมธรรม์เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของพระภิกษุสงฆ์
2. เมื่อจำแนกตามสมณศักดิ์ จำนวนพรรษา และพฤติกรรมการทำประกันชีวิต พบว่า
มีความรู้สึกต่อการประกันชีวิตในระดับเห็นด้วยมาก เมื่อพิจารณาข้อที่เห็นด้วยมากที่สุด ก็เห็นด้วย
มากที่สุดในข้อการทำประกันชีวิตมิได้เป็นการแข่งตนเอง และข้อที่เห็นด้วยน้อยที่สุดก็เห็น
เช่นเดียวกัน คือ การทำประกันชีวิตเป็นสิ่งฟุ่มเฟือยสำหรับภิกษุสงฆ์ แสดงว่า สมณศักดิ์ จำนวน
พรรษา และพฤติกรรมการทำประกันชีวิตไม่ได้มีผลต่อความรู้สึกต่อการประกันชีวิต

องค์ประกอบด้านพฤติกรรมต่อการประกันชีวิต

1. พระภิกษุสงฆ์ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิต ซึ่งส่วนใหญ่เป็นพระลูกวัด มีจำนวนพรรษา น้อยกว่าหรือเท่ากับ 5 ปี แสดงให้เห็นว่าควรต้องการมีเน้นการทำประกันชีวิตในพระสงฆ์กลุ่มนี้

2. พระภิกษุสงฆ์ที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิต มีเหตุผลที่ทำให้ไม่ตัดสินใจเลือกทำประกันชีวิต คือ รายได้จำกัด/ไม่แน่นอน แสดงว่า ควรมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบกรรมธรรม์ให้สอดคล้องกับรายได้ และความต้องการของภิกษุสงฆ์ ซึ่งจากข้อค้นพบพระภิกษุสงฆ์ต้องการทำประกันชีวิตที่ระดับทุนประกัน น้อยกว่าหรือเท่ากับ 100,000 บาท มีการชำระเบี้ยเป็นรายเดือนๆ ละไม่เกิน 500 บาท

นอกจากนี้ ยังค้นพบว่า พระลูกวัดส่วนใหญ่มีความรู้สึกเฉยๆ ต่อการประกันชีวิต ซึ่งเมื่อถามถึงความต้องการทำประกันชีวิตในอนาคตยังไม่แน่ใจ แสดงว่า ถ้าพระในกลุ่มดังกล่าวนี้ได้รับการกระตุ้น มีความรู้ความเข้าใจต่อการประกันชีวิตมากขึ้น มีรูปแบบกรรมธรรม์ให้เลือกพิจารณามากขึ้น มีความสะดวกในการชำระเบี้ย ได้รับการดูแลแจ้งข้อมูลข่าวสารความเคลื่อนไหวของการประกันชีวิตอย่างดี มีความน่าไว้วางใจ จะทำให้พระในกลุ่มนี้มีโอกาสทำประกันชีวิตมากขึ้น ซึ่งจากการศึกษายังค้นพบว่า พระภิกษุในกลุ่มที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิตนี้ ยังคงเห็นแหล่งข้อมูลที่จะก่อให้เกิดการตัดสินใจทำประกันชีวิตนั้นมาจากตัวแทนประกันชีวิต บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต คือ ตัวเอง และตัวกระตุ้นที่ทำให้เกิดความสนใจในการทำประกันชีวิตได้มากที่สุด คือ สุขภาพของตนเอง แสดงให้เห็นว่า พระยังเป็นห่วงและเห็นตัวเองเป็นสำคัญอยู่ ซึ่งข้อมูลเหล่านี้จะนำไปสู่กระบวนการนำเสนอเพื่อให้ภิกษุสงฆ์สามารถทำประกันชีวิตได้ในลำดับต่อไป โดยเฉพาะการทำหน้าที่ของตัวแทนประกันชีวิตที่จะเป็นหลักสำคัญอันจะไปสู่การทำประกันชีวิตในกลุ่มของพระภิกษุสงฆ์

3. พระภิกษุสงฆ์ที่ทำประกันชีวิตแล้ว ส่วนใหญ่เป็นพระที่มีสมณศักดิ์ มีจำนวนพรรษา 10 ปีขึ้นไป ซึ่งพระในกลุ่มนี้มีเหตุผลที่ทำประกันชีวิตคือ เห็นถึงประโยชน์เมื่อเจ็บป่วย มีการถือครองกรรมธรรม์จำนวน 1 ฉบับเลือกรูปแบบเป็นแบบสะสมทรัพย์ ก่อนตัดสินใจทำประกันชีวิตได้ข้อมูลมากจากตัวแทนประกันชีวิต บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทำคือ ตัวเอง ตัวกระตุ้นที่ทำให้เกิดความสนใจทำ คือ สุขภาพของตนเอง และถ้าต้องการมีกรรมธรรม์เพิ่มมากขึ้นนั้น จะพิจารณาเลือกทำกับบริษัทเดิม เพราะนโยบายตรงกับความต้องการ แสดงให้เห็นว่า ตัวแทนประกันชีวิต เป็นแหล่งข้อมูลที่สำคัญ ที่จะทำให้พระภิกษุสงฆ์ตัดสินใจทำประกันชีวิต

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาทัศนคติของพระภิกษุสงฆ์ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อการประกันชีวิตพบว่า ปัญหาหนึ่งของการทำประกันชีวิตของพระภิกษุสงฆ์ คือ การขาดความรู้ความเข้าใจต่อการประกันชีวิต ขาดการแนะนำจากตัวแทนประกันชีวิต ยังไม่มีหลักเกณฑ์และรูปแบบกรมธรรม์ที่เหมาะสมสำหรับพระภิกษุ ทำให้พระภิกษุสงฆ์ส่วนใหญ่ไม่สนใจการทำประกันชีวิต ดังนั้น เมื่อต้องการให้มีการทำประกันชีวิตในส่วนของพระภิกษุสงฆ์ เพิ่มมากขึ้น จึงควรส่งเสริมให้เกิดการสร้างความรู้ความเข้าใจต่อการประกันชีวิตให้ถูกต้อง ปรับรูปแบบกรมธรรม์ให้มีความสอดคล้องและเหมาะสมสำหรับภิกษุสงฆ์โดยเฉพาะ ถึงแม้เมื่อพระภิกษุลาสิกขาไปแล้วก็ยังสามารถดำเนินการต่อไปจนครบอายุตามเงื่อนไขกรมธรรม์ได้ ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะ ดังนี้

1. บริษัทประกันชีวิตควรออกแบบกรมธรรม์ประกันชีวิตที่ให้ประโยชน์และให้ความคุ้มครองสูงสุดแก่พระภิกษุสงฆ์ ดังนี้

แบบประกันพิเศษสำหรับภิกษุสงฆ์

จุดเด่น

1. เพื่อสร้างหลักประกันสำหรับค่าใช้จ่ายครั้งสุดท้ายของตนเอง

2. เป็นแบบประกันสำหรับพระภิกษุสงฆ์เท่านั้น สามารถเอาประกันได้ในระยะเวลายาวนาน ถึงอายุ 75 ปี

3. เบี้ยประกันขั้นต่ำ เพียงวันละ 15 บาท

ลักษณะของการประกัน

1. ระยะเวลาคุ้มครองมีระยะเวลาจนผู้เอาประกันครบอายุ 90 ปี

2. ระยะเวลาชำระเบี้ยประกัน 10 ปี

3. ทุนประกันขั้นต่ำ 100,000 บาท (ทำได้สูงสุดไม่เกิน 200,000 บาท)

4. การไม่พิจารณารับประกัน ดำเนินการได้โดยไม่ต้องตรวจสอบสุขภาพ

5. การชำระเบี้ยประกัน สามารถหักผ่านบัญชีธนาคาร ชำระทาง ATM หรือผ่านทางโทรศัพท์ก็ได้

ความคุ้มครอง

1. กรณีผู้เอาประกันเสียชีวิตก่อนครบสัญญาประกันจะได้รับเงินคืนเต็มทุนประกัน

2. กรณีผู้เอาประกันมีอายุครบตามสัญญากรมธรรม์ จะได้รับเงินคืนเป็นจำนวนเงิน 110 % ของทุนประกัน

3. ผู้เอาประกันสามารถทำกรำเงินฉุกเฉินตามสิทธิกรมธรรม์ได้ เมื่อกรมธรรม์อายุ เกิน 3 ปี

หมายเหตุ : - สำหรับพระภิกษุสงฆ์ที่ลาสิกขา (พ้นจากสมณะเพศ) ก่อนกรมธรรม์หมดอายุสัญญา จะต้องคิดอัตราเบี้ยประกันปกติ

2. บริษัทประกันชีวิตควรจัดส่งพนักงานหรือตัวแทนประกันชีวิตให้เข้าถึงพระภิกษุโดยตรง เพื่อให้ความรู้และอำนวยความสะดวกแก่ภิกษุสงฆ์

2.1 ให้ความรู้เกี่ยวกับ ความสำคัญ ประโยชน์ และผลที่ได้จากการทำประกันชีวิต โดยจัดทำในรูปของการออกเยี่ยมเยียน แจกแผ่นปลิว เอกสารแผ่นพับ พร้อมอธิบายรายละเอียด

2.2 อำนวยความสะดวกให้แก่พระภิกษุสงฆ์ที่ต้องการข้อมูล รายละเอียดต่างๆ สามารถติดต่อข้อมูล และรับรู้ข้อมูลได้จากแหล่งใดบ้าง เช่น ทางอินเทอร์เน็ต (บอกเว็บไซต์) ทางบริษัท ทางตัวแทนประกันชีวิต (บอกที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์) จากการโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ ทั้งทางโทรทัศน์ วิทยุ วารสาร สื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ เป็นต้น

3. บริษัทประกันชีวิตควรรให้บริการแก่พระภิกษุสงฆ์ ทั้งพระภิกษุสงฆ์ที่ทำประกันชีวิตแล้ว และยังไม่ได้ทำประกันชีวิตอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ

3.1 ตรวจสอบสุขภาพให้กับพระภิกษุสงฆ์ทุกปีในวันคล้ายวันเกิดของพระภิกษุสงฆ์ที่ทำประกันชีวิตแล้ว (ปีละหนึ่งครั้ง)

3.2 ส่งตัวแทนประกันชีวิตเยี่ยมเยียนพระภิกษุสงฆ์ เพื่อดูแลซึ่งเป็นการให้บริการหลังการขายกรมธรรม์ประกันชีวิตไปแล้ว พร้อมนำเสนอสำหรับพระภิกษุสงฆ์ที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิต อย่างน้อย 3 เดือนต่อหนึ่งครั้ง

3.3 จัดทีมงานตัวแทนประกันชีวิตสำหรับพระภิกษุสงฆ์โดยตรง เน้นให้บริการแก่พระภิกษุสงฆ์ในที่ต่างๆ ได้อย่างทันท่วงที

3.4 จัดทีมงานตัวแทนประกันชีวิตที่ส่งผลให้พระภิกษุสงฆ์มีความมั่นใจ ไว้วางใจ ในการได้รับข้อมูลข่าวสารที่เป็นจริง การไม่ถูกโกงในการส่งเบี้ยชำระผ่านตัวแทน นอกจากนี้ยังเป็นการสร้างความน่าเชื่อถือให้กับพระภิกษุสงฆ์ที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิต ให้เกิดความต้องการในการทำประกันชีวิตขึ้นได้

3.5 จัดทีมงานเข้าไปมีส่วนร่วมในการจัดกิจกรรมต่างๆ ภายในวัด เช่น งานฉลองสมโภช งานทอดผ้าป่าสามัคคี งานทอดกฐิน เป็นต้น เพื่อแสดงถึงการมีส่วนร่วมในสังคม และเป็นการสนับสนุนให้ศาสนาอยู่คู่กับสังคมไทยต่อไป