บทที่ 4

ผลการศึกษา

จากการศึกษาเรื่องการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคต่อการซื้อรูปแบบประกันภัยโรคร้ายแรง โดยทำการรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิ เพื่อทำการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคต่อการซื้อรูปแบบประกันภัยโรคร้ายแรง โดยการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างที่เป็นลูกค้าที่ซื้อประกันภัยโรคร้ายแรงกับบริษัทประกันภัยทั้ง 3 แห่ง ในจังหวัดเชียงใหม่ ได้แก่ บริษัทเมืองไทยประกันชีวิต จำกัด บริษัท AIA ประกันชีวิต จำกัด และบริษัทไทยประกันชีวิต จำกัด โดยทำการสุ่มจากบริษัททั้ง 3 แห่งๆ ละ 100 ราย รวมทั้งหมด 300 ราย เป็นกลุ่มเป้าหมาย ประกอบด้วยข้อมูล 3 ส่วน คือ ข้อมูลส่วนบุคคล ข้อมูลความคิดเห็นของลูกค้าเกี่ยวกับอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อประกันภัยโรคร้ายแรง และข้อมูลเกี่ยวกับความพอใจในการใช้บริการจากบริษัทประกันภัยกับการซื้อประกันภัยโรค ร้ายแรง ในการศึกษาครั้งนี้นำเสนอผลการศึกษา

4.1 ลักษณะทั่วไปของผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรง

1) เพศของผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรง

ผลของการศึกษากลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันภัยโรคร้ายแรง จำนวน 300 ราย พบว่า ผู้ซื้อเป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย โดยมีเพศหญิง จำนวน 170 คิดเป็นร้อยละ 56.7 เพศชายจำนวน 130 คนคิดเป็นร้อยละ 43.3 ดังตาราง 4.1

ตาราง 4.1 เพศของผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรง

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	130	43.3
หญิง	170	56.7
รวม	**300**	**100**

ที่มา : จากการสำรวจ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

1) อายุของผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรง

ผลการศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อประภัยโรคร้ายแรง จำนวน 300 ราย พบว่าลูกค้ามีอายุระหว่าง 31-40 ปีมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 45.0 รองลงมามีอายุระหว่าง 21-30 ปี คิดเป็นร้อยละ 32.7 และอายุมากกว่า 40 ปี มีจำนวนน้อยที่สุด คือ 67 คน คิดเป็นร้อยละ 22.3 ดังตาราง 4.2

ตาราง 4.2 อายุของผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรง

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
21-30 ปี	98	32.7
31-40 ปี	135	45.0
มากกว่า 40 ปี	67	22.3
รวม	**300**	**100**

ที่มา : จากการสำรวจ

3) สถานภาพการสมรสของผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรง

ผลการศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างของผู้ซื้อประภัยโรคร้ายแรง จำนวน 300 ราย พบว่าผู้ซื้อมีสถานภาพสมรสมากที่สุด มีจำนวน 186 คิดเป็นร้อยละ 62.0 รองลงมามีสถานภาพโสด จำนวน 114 คน คิดเป็นร้อยละ 38.0 ดังตาราง 4.3

ตาราง 4.3 สถานภาพการสมรสของผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรง

สถานภาพ	จำนวน	ร้อยละ
โสด	114	38.0
สมรส	186	62.0
รวม	**300**	**100**

ที่มา : จากการสำรวจ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

4) ระดับการศึกษาของผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรง

ผลการศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างของผู้ซื้อประภัยโรคร้ายแรง จำนวน 300 ราย พบว่า ลูกค้ามีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรีมากที่สุด จำนวน 209 คน คิดเป็นร้อยละ 69.7 รองลงมามีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี จำนวน 91 คน คิดเป็นร้อยละ 30.3 ดังตาราง 4.4

ตาราง 4.4 ระดับการศึกษาของผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรง

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่าปริญญาตรี	91	30.3
สูงกว่าปริญญาตรี	209	69.7
รวม	**300**	**100**

ที่มา : จากการสำรวจ

5) อาชีพของผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรง

ผลการศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างของผู้ซื้อประภัยโรคร้ายแรง จำนวน 300 ราย พบว่าผู้ซื้อมีอาชีพรับจ้างมากที่สุด จำนวน 130 คน คิดเป็นร้อยละ 43.3 รองลงมามีอาชีพรับราชการ จำนวน 83 คน คิดเป็นร้อยละ 27.7 อาชีพธุรกิจส่วนตัว จำนวน 46 คน คิดเป็นร้อยละ 15.3 และอาชีพค้าขายน้อยที่สุด จำนวน 41 คน คิดเป็นร้อยละ 13.3 ดังตาราง 4.5

ตาราง 4.5 อาชีพของผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรง

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
ค้าขาย	41	13.3
รับจ้าง	130	43.3
รับราชการ	83	27.7
ธุรกิจส่วนตัว	46	15.3
รวม	**300**	**100**

ที่มา : จากการสำรวจ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

6) รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรง

ผลการศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างของผู้ซื้อประภัยโรคร้ายแรง จำนวน 300 ราย พบว่า ผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรงมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 10,000 บาท มากที่สุดจำนวน 168 คน คิดเป็นร้อยละ 56.0 รองลงมามีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 8,001-10,000 บาท จำนวน 59 คน คิดเป็นร้อยละ 19.7 มีรายได้ประมาณ 5,001-8,000 บาท จำนวน 56 คน คิดเป็นร้อยละ 18.7 และมีรายได้ต่ำกว่า 5,000 บาท น้อยที่สุด จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 5.7 ดังตาราง 4.6

ตาราง 4.6 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรง

รายได้	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 5,000 บาท	17	5.7
5,001-8,000 บาท	56	18.7
8,001-10,000 บาท	59	19.7
มากกว่า 10,000 บาท	168	56.0
รวม	**300**	**100**

ที่มา : จากการสำรวจ

7) อัตราเบี้ยประกันของผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรง

ผลการศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างของผู้ซื้อประภัยโรคร้ายแรง จำนวน 300 ราย พบว่า ผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรงมีอัตราเบี้ยประกันระหว่าง 10,000 บาท มากที่สุดจำนวน 269 คน คิดเป็น ร้อยละ 89.7 รองลงมามีอัตราเบี้ยประกันมากกว่า 30,000 บาท จำนวน 31 คน คิดเป็นร้อยละ 10.3 ดังตาราง 4.7

ตาราง 4.7 อัตราเบี้ยประกันของผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรง

อัตราเบี้ยประกันต่อปี	จำนวน	ร้อยละ
10,000-30,000 บาท	269	89.7
มากกว่า 30,000 บาท	31	10.3
รวม	**300**	**100**

ที่มา : จากการสำรวจ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

8) ทุนประกันของผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรง

ผลการศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างของผู้ซื้อประภัยโรคร้ายแรง จำนวน 300 ราย พบว่า ผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรงมีทุนประกันมากกว่า 300,000 บาท มากที่สุดจำนวน 114 คน คิดเป็นร้อยละ 38.0 รองลงมามีทุนประกันระหว่าง 200,001-300,000 บาท จำนวน 97 คน คิดเป็นร้อยละ 32.3 และทุนประกัน 100,000-200,000 บาทน้อยที่สุด จำนวน 89 คน คิดเป็นร้อยละ 29.7 ดังตาราง 4.8

ตาราง 4.8 ทุนประกันของผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรง

ทุนประกัน	จำนวน	ร้อยละ
100,000-200,000 บาท	89	29.7
200,001-300,000 บาท	97	32.3
มากกว่า 300,000 บาท	114	38.0
รวม	**300**	**100**

ที่มา : จากการสำรวจ

9) จำนวนครั้งที่เคยทำประกันภัยโรคร้ายแรงของผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรง

ผลการศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างของผู้ซื้อประภัยโรคร้ายแรง จำนวน 300 ราย พบว่า ผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรงยังไม่เคยทำประกันภัยโรคร้ายแรงมาก่อนเลยมากที่สุดจำนวน 136 คน คิดเป็นร้อยละ 45.3 รองลงมามีเคยทำประกันภัยโรคร้ายแรงมาแล้ว 1 ครั้ง จำนวน 95 คน คิดเป็นร้อยละ 31.7 เคยทำประกันโรคร้ายแรงมาแล้วมากกว่า 3 ครั้ง จำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 15.0 และเคยทำประกันโรคร้ายแรงมาแล้ว 2 ครั้ง จำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 8.0 ดังตาราง 4.9

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ตาราง 4.9 จำนวนครั้งที่เคยทำประกันภัยโรคร้ายแรงของผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรง

จำนวนครั้งที่เคยทำประกันภัยโรคร้ายแรง	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เคยทำ	136	45.3
1 ครั้ง	95	31.7
2 ครั้ง	24	8.0
มากกว่า 3 ครั้ง	45	15.0
รวม	**300**	**100**

ที่มา : จากการสำรวจ

10) จำนวนบุคคลที่อยู่ในวัยพึ่งพา (เด็กและคนชรา) ที่ต้องรับผิดชอบของผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรง

ผลการศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างของผู้ซื้อประภัยโรคร้ายแรง จำนวน 300 ราย พบว่า ผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรงมีบุคคลที่อยู่ในวัยพึ่งพา (เด็กและคนชรา) ที่ต้องรับผิดชอบ จำนวน 2 คน มากที่สุดจำนวน 130 คน คิดเป็นร้อยละ 43.3 รองลงมาคือไม่มีบุคคลที่อยู่ในวัยพึ่งพา (เด็กและคนชรา) ที่ต้องรับผิดชอบ ซึ่งมีจำนวน 92 คน คิดเป็นร้อยละ 30.7 มีบุคคล 1 คน ที่อยู่ในวัยพึ่งพา (เด็กและคนชรา) ที่ต้องรับผิดชอบ จำนวน 53 คน คิดเป็นร้อยละ 17.7 และ มีบุคคลมากกว่า 3 คนที่อยู่ในวัยพึ่งพา (เด็กและคนชรา) ที่ต้องรับผิดชอบ จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 8.3 ดังตาราง 4.10

ตาราง 4.10 จำนวนบุคคลที่อยู่ในวัยพึ่งพา (เด็กและคนชรา) ที่ต้องรับผิดชอบของผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรง

จำนวนบุคคลที่อยู่ในวัยพึ่งพา (เด็กและคนชรา) ที่ต้องรับผิดชอบ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มี	92	30.7
1 คน	53	17.7
2 คน	130	43.3
มากกว่า 3 คน	25	8.3
รวม	**300**	**100**

ที่มา : จากการสำรวจ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

11) ผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรงเคยมีญาติพี่น้องที่เคยป่วยเป็นโรคร้ายแรง

ผลการศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างของผู้ซื้อประภัยโรคร้ายแรง จำนวน 300 ราย พบว่า ผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรงไม่เคยมีญาติพี่น้องที่เคยป่วยเป็นโรคร้ายแรงมากที่สุดจำนวน 162 คน คิดเป็นร้อยละ 54.0 รองลงมาเคยมีญาติพี่น้องที่เคยป่วยเป็นโรคร้ายแรง จำนวน 138 คน คิดเป็นร้อยละ 46.0 ดังตาราง 4.11

ตาราง 4.11 ผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรงเคยมีญาติพี่น้องที่เคยป่วยเป็นโรคร้ายแรง

ญาติพี่น้องที่เคยป่วยเป็นโรคร้ายแรง	จำนวน	ร้อยละ
เคย	138	46.0
ไม่เคย	162	54.0
รวม	**300**	**100**

ที่มา : จากการสำรวจ

12) ผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรงเคยทำงานในสภาพแวดล้อมที่เสี่ยงต่อการเป็นโรคร้ายแรง

ผลการศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างของผู้ซื้อประภัยโรคร้ายแรง จำนวน 300 ราย พบว่า ผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรงไม่เคยทำงานในสภาพแวดล้อมที่เสี่ยงต่อการเป็นโรคร้ายแรงมากที่สุด จำนวน 177 คน คิดเป็นร้อยละ 59.0 รองลงมาเคยทำงานในสภาพแวดล้อมที่เสี่ยงต่อการเป็นโรคร้ายแรง จำนวน 123 คน คิดเป็นร้อยละ 41.0 ดังตาราง 4.12

ตาราง 4.12 ผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรงเคยทำงานในสภาพแวดล้อมที่เสี่ยงต่อการเป็นโรคร้ายแรง

สภาพแวดล้อมที่เสี่ยงเป็นโรคร้ายแรง	จำนวน	ร้อยละ
เคย	123	41.0
ไม่เคย	177	59.0
รวม	**300**	**100**

ที่มา : จากการสำรวจ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

13) ความน่าเชื่อถือของตัวแทนมีผลในการตัดสินใจทำประกันภัยโรคร้ายแรง

ผลการศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างของผู้ซื้อประภัยโรคร้ายแรง จำนวน 300 ราย พบว่า ความน่าเชื่อถือของตัวแทนมีผลในการตัดสินใจทำประกันภัยโรคร้ายแรงมากที่สุดจำนวน 199 คน คิดเป็นร้อยละ 66.3 รองลงมาความน่าเชื่อถือของตัวแทนไม่มีผลในการตัดสินใจทำประกันภัยโรคร้ายแรง จำนวน 101 คน คิดเป็นร้อยละ 33.7 ดังตาราง 4.13

ตาราง 4.13 ความน่าเชื่อถือของตัวแทนมีผลในการตัดสินใจทำประกันภัยโรคร้ายแรง

ความน่าเชื่อถือของตัวแทนประกัน	จำนวน	ร้อยละ
มีผล	199	66.3
ไม่มีผล	101	33.7
รวม	**300**	**100**

ที่มา : จากการสำรวจ

14) ชื่อเสียงของบริษัทประกันมีผลในการตัดสินใจทำประกันภัยโรคร้ายแรง

ผลการศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างของผู้ซื้อประภัยโรคร้ายแรง จำนวน 300 ราย พบว่า ชื่อเสียงของบริษัทประกันมีผลในการตัดสินใจทำประกันภัยโรคร้ายแรงมากที่สุดจำนวน 203 คน คิดเป็นร้อยละ 67.7 รองลงมาชื่อสียงของบริษัทประกันไม่มีผลในการตัดสินใจทำประกันภัยโรคร้ายแรง จำนวน 97 คน คิดเป็นร้อยละ 32.2 ดังตาราง 4.14

ตาราง 4.14 ชื่อเสียงของบริษัทประกันมีผลในการตัดสินใจทำประกันภัยโรคร้ายแรง

ชื่อเสียงของบริษัทประกัน	จำนวน	ร้อยละ
มีผล	203	67.7
ไม่มีผล	97	32.2
รวม	**300**	**100**

ที่มา : จากการสำรวจ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

15) เหตุผลสำคัญที่สุดในการตัดสินใจทำประกันภัยโรคร้ายแรง

ผลการศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างของผู้ซื้อประภัยโรคร้ายแรง จำนวน 300 ราย พบว่า ผู้ประกันภัยโรคร้ายแรงมีเหตุผลสำคัญที่ตัดสินใจทำประกันโรคร้ายแรงมากที่สุดคือ ต้องการมีวงเงินไว้รักษาพยาบาลในยามเจ็บป่วย จำนวน 81คน คิดเป็นร้อยละ 27.0 รองลงมาคือได้รับการชักชวนจากผู้ขาย/ตัวแทน จำนวน 67 คน คิดเป็นร้อยละ 22.3 ทำประกันภัยโรคร้ายแรงเพราะเบี้ยประกันต่ำคุ้มกับความคุ้มครอง จำนวน 58 คน คิดเป็นร้อยละ 19.3 ผู้ประกันภัยตัดสินใจทำประกันภัยโรคร้ายแรงเพราะไม่สามารถเบิกค่ารักษาพยาบาลจากทางราชการกองทุน 30 บาท ประกันสังคมได้ จำนวน 55 คน คิดเป็นร้อยละ 18.3 และผู้ทำประกันภัยโรคร้ายแรงตัดสินใจทำประกันภัยโรคร้ายแรงน้อยที่สุด คือเพื่อเป็นเงินมรดกให้ลูกหลานหากเสียชีวิต จำนวน 39 คน คิดเป็นร้อยละ 13.0 ดังตาราง 4.15

ตาราง 4.15 เหตุผลสำคัญที่สุดในการตัดสินใจทำประกันภัยโรคร้ายแรง

เหตุผลสำคัญที่สุดในการตัดสินใจทำประกัน	จำนวน	ร้อยละ
ได้รับการชักชวนจากผู้ขาย/ตัวแทน	67	22.3
ต้องมีเงินไว้รักษาพยาบาลในยามเจ็บป่วย	81	27.0
เพราะไม่สามารถเบิกค่ารักษาพยาบาลจากทางราชการ กองทุน 30 บาท ประกันสังคมได้	55	18.3
เบี้ยประกันต่ำคุ้มกับความคุ้มครอง	58	19.3
เป็นเงินมรดกให้ลูกหลานหากเสียชีวิต	39	13.0
รวม	**300**	**100**

ที่มา : จากการสำรวจ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

4.2 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรง

การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรงนั้น จะทำการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมการซื้อประกันภัย และปัจจัยทางด้านบุคคล ได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพสมรส เป็นต้น ซึ่งจะวิเคราะห์โดยใช้ วิธี Chi-square สำหรับผลการวิเคราะห์มีดังต่อไปนี้

4.2.1 ผู้ซื้อประกันภัยโรคร้ายแรงจำแนกตามเพศ

จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการซื้อรูปแบบประกันภัยโรคร้ายแรงจำแนกตามเพศ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายส่วนใหญ่ มีทุนประกัน

มากกว่า 300,000 บาท จำนวน 63 ราย คิดเป็นร้อยละ 48.50 รองลงมามีทุนประกันระหว่าง 100,000 บาท – 200,000 บาท จำนวน 52 ราย คิดเป็นร้อยละ 40.00 สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง มีทุนประกันระหว่าง 200,001 บาท – 300,000 บาท จำนวน 82 ราย คิดเป็นร้อยละ 48.20 รองลงมามีทุนประกัน มากกว่า 300,000 บาท จำนวน 51 ราย คิดเป็นร้อยละ 30.00 ดังตาราง 4.16

ตาราง 4.16 ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรง จำแนกตามเพศ

ทุนประกัน		**เพศ**		**รวม**
		ชาย	**หญิง**	
100,000 - 200,000 บาท	จำนวน	52	37	89
	ร้อยละ	40.00	21.80	29.70
200,001 - 300,000 บาท	จำนวน	15	82	97
	ร้อยละ	11.50	48.20	32.30
มากกว่า 300,000 บาท	จำนวน	63	51	114
	ร้อยละ	48.50	30.00	38.00
รวม	จำนวน	130	170	300
	ร้อยละ	100.00	100.00	100.00

χ^2_{cal}=45.546 , χ^2_{table}= 5.99,degree of freedom = 2, Sig. =0.000

ที่มา : จากการคำนวณ

ในการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยดังกล่าว จะสามารถกำหนด สมมติฐานได้ดังต่อไปนี้

H_0 : เพศไม่ความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรง

H_1 : เพศมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรง

จากการวิเคราะห์ทางสถิติ พบว่า มีค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้เท่ากับ 45.546 และค่าไคสแควร์จากตารางมีค่าเท่ากับ 5.99 ซึ่งมีค่า น้อยกว่า ค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้ นั่นคือ จะปฏิเสธสมมติฐาน H_0 เนื่องจากว่า ค่าไคสแควร์ที่ได้ ตก อยู่ในอาณาเขตวิกฤต ซึ่งก็คือ พฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรงและเพศ มีความสัมพันธ์ ทางสถิติ ณ ระดับนัยสำคัญที่ 0.05

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

4.2.1 ผู้ซื้อประกันภัยโรคร้ายแรงจำแนกตามอายุ

จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการซื้อรูปแบบประกันภัยโรคร้ายแรงจำแนกตามอายุ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามอายุระหว่าง 21 ปี – 30 ปี ส่วนใหญ่ มีทุนประกันระหว่าง 100,000 บาท จำนวน 51 ราย คิดเป็นร้อยละ 52.00 รองลงมามีทุนประกันมากกว่า 34 ราย คิดเป็นร้อยละ 34.70 สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามอายุระหว่าง 31ปี – 40ปี ส่วนใหญ่มีทุนประกันมากกว่า 300,000 บาท จำนวน 66 ราย คิดเป็นร้อยละ 48.90 รองลงมามีทุนประกันระหว่าง 200,001 บาท – 300,000 บาท จำนวน 42 ราย คิดเป็นร้อยละ 31.10 และสำหรับผู้ตอบแบบสอบถามอายุมากกว่า 40 ปี ส่วนใหญ่มีทุนประกันระหว่าง 200,000 บาท – 300,000 บาท จำนวน 42 ราย คิดเป็นร้อยละ 62.70 รองลงมามีทุนประกันมากกว่า 300,000 บาท จำนวน 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 20.90 ดังตาราง 4.17

ตาราง 4.17 อายุของผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรง

ทุนประกัน		อายุ			รวม
		21-30	31-40	> 40	
100,000 - 200,000 บาท	จำนวน	51	27	11	89
	ร้อยละ	52.00	20.00	16.40	29.70
200,001 - 300,000 บาท	จำนวน	13	42	42	97
	ร้อยละ	13.30	31.10	62.70	32.30
มากกว่า 300,000 บาท	จำนวน	34	66	14	114
	ร้อยละ	34.70	48.90	20.90	38.00
รวม	จำนวน	98	135	67	300
	ร้อยละ	100.00	100.00	100.00	100.00

χ^2_{cal}= 64.579, χ^2_{table}= 9.49,degree of freedom =4 , Sig. =0.000

ที่มา : จากการคำนวณ

ในการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยดังกล่าว จะสามารถกำหนด สมมติฐานได้ดังต่อไปนี้

H_0 : อายุไม่ความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรง

H_1 : อายุมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรง

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

จากการวิเคราะห์ทางสถิติ พบว่า มีค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้เท่ากับ 64.579 และค่าไคสแควร์จากตารางมีค่าเท่ากับ 9.49 ซึ่งมีค่า น้อยกว่า ค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้ นั่นคือ จะปฏิเสธสมมติฐาน H_0 เนื่องจากว่า ค่าไคสแควร์ที่ได้ ตก อยู่ในอาณาเขตวิกฤต ซึ่งก็คือ พฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรงและอายุ มีความสัมพันธ์ ทางสถิติ ณ ระดับนัยสำคัญที่ 0.05

4.2.2 ผู้ซื้อประกันภัยโรคร้ายแรงจำแนกตามสถานภาพ

จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการซื้อรูปแบบประกันภัยโรคร้ายแรงจำแนกตามสถานภาพ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีสถานภาพโสดส่วนใหญ่ มีทุนประกันระหว่าง 100,000 บาท – 200,000 บาท จำนวน 52 ราย คิดเป็นร้อยละ 45.60 รองลงมามีทุนประกันมากกว่า 300,000 บาท จำนว น 49 ราย คิดเป็นร้อยละ 43.00 และสำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีสถานภาพสมรส ส่วนใหญ่ มีทุนประกันระหว่าง 200,001 บาท – 300,000 บาท จำนวน 84 ราย คิดเป็นร้อยละ 45.20 ดังตาราง 4.18

ตาราง 4.18 สถานภาพของผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรง

ทุนประกัน		สถานภาพ		รวม
		โสด	สมรส	
100,000 - 200,000 บาท	จำนวน	52	37	89
	ร้อยละ	45.60	19.90	29.70
200,001 - 300,000 บาท	จำนวน	13	84	97
	ร้อยละ	11.40	45.20	32.30
มากกว่า 300,000 บาท	จำนวน	49	65	114
	ร้อยละ	43.00	34.90	38.00
รวม	จำนวน	114	186	300
	ร้อยละ	100.00	100.00	100.00

χ^2_{cal}=41.875, χ^2_{table}= 5.99,degree of freedom = 2, Sig. =0.000

ที่มา : จากการคำนวณ

ในการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยดังกล่าว จะสามารถกำหนด สมมติฐานได้ดังต่อไปนี้

H_0 : สถานภาพไม่ความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรง

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

$\mathbf{H_1}$: สถานภาพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรง

จากการวิเคราะห์ทางสถิติ พบว่า มีค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้เท่ากับ 41.875 และค่าไคสแควร์จากตารางมีค่าเท่ากับ 5.99 ซึ่งมีค่า น้อยกว่า ค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้ นั่นคือ จะปฏิเสธสมมติฐาน H_0 เนื่องจากว่า ค่าไคสแควร์ที่ได้ ตก อยู่ในอาณาเขตวิกฤต ซึ่งก็คือ พฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรงและสถานภาพ มีความสัมพันธ์ ทางสถิติ ณ ระดับนัยสำคัญที่ 0.05

4.2.3 ผู้ซื้อประกันภัยโรคร้ายแรง จำแนกตามระดับการศึกษา

จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการซื้อรูปแบบประกันภัยโรคร้ายแรงจำแนกตามระดับการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรีส่วนใหญ่ มีทุนประกัน ระหว่าง 100,000 บาท – 200,000 บาท จำนวน 47 ราย คิดเป็นร้อยละ 51.60 รองลงมามีทุนประกันมากกว่า 300,000 บาท จำนวน 31 ราย คิดเป็นร้อยละ 34.10 และสำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี มีทุนประกัน ระหว่าง 200,001 บาท – 300,000 บาท จำนวน 84 ราย คิดเป็นร้อยละ 40.20 รองลงมามีทุนประกัน มากกว่า 300,000 บาท จำนวน 83 ราย คิดเป็นร้อยละ 39.70 ดังตาราง 4.19

ตาราง 4.19 ระดับการศึกษาของผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรง

ทุนประกัน		ระดับการศึกษา		รวม
		ต่ำกว่าปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี	
100,000 - 200,000 บาท	จำนวน	47	42	89
	ร้อยละ	51.60	20.10	29.70
200,001 - 300,000 บาท	จำนวน	13	84	97
	ร้อยละ	14.30	40.20	32.30
มากกว่า 300,000 บาท	จำนวน	31	83	114
	ร้อยละ	34.10	39.70	38.00
รวม	จำนวน	91	209	300
	ร้อยละ	100.00	100.00	100.00

χ^2_{cal}=34.965 , χ^2_{table}= 5.99,degree of freedom =2 , Sig. = 0.000

ที่มา : จากการคำนวณ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ในการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยดังกล่าว จะสามารถกำหนด สมมติฐานได้ดังต่อไปนี้

H_0 : ระดับการศึกษาไม่ความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรง

H_1 : ระดับการศึกษามีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรง

จากการวิเคราะห์ทางสถิติ พบว่า มีค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้เท่ากับ 34.965 และค่าไคสแควร์จากตารางมีค่าเท่ากับ 5.99 ซึ่งมีค่า น้อยกว่า ค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้ นั่นคือ จะปฏิเสธสมมติฐาน H_0 เนื่องจากว่า ค่าไคสแควร์ที่ได้ ตก อยู่ในอาณาเขตวิกฤต ซึ่งก็คือ พฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรงและระดับการศึกษา มีความสัมพันธ์ ทางสถิติ ณ ระดับนัยสำคัญที่ 0.05

4.2.4 ผู้ซื้อประกันภัยโรคร้ายแรง จำแนกตามอาชีพ

จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการซื้อรูปแบบประกันภัยโรคร้ายแรงจำแนกตามอาชีพ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพค้าขายส่วนใหญ่ มีทุนประกัน ระหว่าง 200,000 บาท – 300,000 บาท จำนวน 21 ราย คิดเป็นร้อยละ 51.20 รองลงมา มีทุนประกันมากกว่า 300,000 บาท จำนวน 20 ราย คิดเป็นร้อยละ 48.80 สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพรับจ้าง ส่วนใหญ่มีทุนประกันระหว่าง 100,000 บาท – 200,000 บาท จำนวน 84 ราย คิดเป็นร้อยละ 64.60 รองลงมามีทุนประกันระหว่าง 200,000 บาท – 300,000 บาท จำนวน 45 ราย คิดเป็นร้อยละ 34.60 ในส่วนของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพรับราชการส่วนใหญ่ มีทุนประกันมากกว่า 300,000 บาท จำนวน 61 ราย คิดเป็นร้อยละ 73.50 รองลงมา มีทุนประกันระหว่าง 200,001 – 300,000 บาท จำนวน 19 ราย คิดเป็นร้อยละ 22.90 และในส่วนของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพธุรกิจส่วนตัวส่วนใหญ่มีทุนประกัน มากกว่า 300,000 บาท จำนวน 32 ราย คิดเป็นร้อยละ 69.60 รองลงมา มีทุนประกัน ระหว่าง 200,001 บาท – 300,000 บาท จำนวน 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 26.10 ดังตาราง 4.20

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ตาราง 4.20 อาชีพของผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรง

ทุนประกัน		อาชีพ				รวม
		ค้าขาย	รับจ้าง	รับราชการ	ธุรกิจส่วนตัว	
100,000 - 200,000 บาท	จำนวน	-	84	3	2	89
	ร้อยละ	-	64.60	3.60	4.30	29.70
200,001 - 300,000 บาท	จำนวน	21	45	19	12	97
	ร้อยละ	51.20	34.60	22.90	26.10	32.30
มากกว่า 300,000 บาท	จำนวน	20	1	61	32	114
	ร้อยละ	48.80	0.80	73.50	69.60	38.00
รวม	จำนวน	41	130	83	46	300
	ร้อยละ	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

χ^2_{cal}= 190.443, χ^2_{table}= 12.50,degree of freedom = 6, Sig. =0.000

ที่มา : จากการคำนวณ

ในการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยดังกล่าว จะสามารถกำหนด สมมติฐานได้ดังต่อไปนี้

H_0 : อาชีพไม่ความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรง

H_1 : อาชีพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรง

จากการวิเคราะห์ทางสถิติ พบว่า มีค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้เท่ากับ 190.443 และค่าไคสแควร์จากตารางมีค่าเท่ากับ 12.50 ซึ่งมีค่า น้อยกว่า ค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้ นั่นคือ จะปฏิเสธสมมติฐาน H_0 เนื่องจากว่า ค่าไคสแควร์ที่ได้ ตก อยู่ในอาณาเขตวิกฤต ซึ่งก็คือ พฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรงและอาชีพ มีความสัมพันธ์ ทางสถิติ ณ ระดับนัยสำคัญที่ 0.05

4.2.5 ผู้ซื้อประกันภัยโรคร้ายแรง จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการซื้อรูปแบบประกันภัยโรคร้ายแรงจำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนน้อยกว่า 5,000 บาทส่วนใหญ่ มีทุนประกันมากกว่า 300,000 บาท จำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 52.90 รองลงมามีทุนประกัน 200,001 บาท – 300,000 บาท จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 41.20 สำหรับผู้ตอบแบบสอบถาม ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 5,001 – 8,000 บาทส่วนใหญ่ มีทุน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ประกัน 100,000 – 200,000 บาท จำนวน 30 ราย คิดเป็นร้อยละ 53.60 รองลงมามีทุนประกันมากกว่า 300,000 บาท จำนวน 21 ราย คิดเป็นร้อยละ 35 ในส่วนของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 8,001 บาท – 10,000 บาท ส่วนใหญ่ มีทุนประกันมากกว่า 300,000 บาท จำนวน 35 ราย คิดเป็นร้อยละ 59.30 รองลงมามีทุนประกันระหว่าง 100,000 บาท – 200,000 บาท จำนวน 21 ราย คิดเป็นร้อยละ 35.60 และในส่วนของ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน มากกว่า 10,000 บาทส่วนใหญ่ มีทุนประกันระหว่าง 200,001 -300,000 บาท จำนวน 82 ราย คิดเป็นร้อยละ 48.80 รองลงมามีทุนประกันมากกว่า 300,000 บาท จำนวน 49 ราย คิดเป็นร้อยละ 29.20 ดังตาราง 4.21

ตาราง 4.21 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรง

ทุนประกัน		รายได้เฉลี่ยต่อเดือน(บาท/เดือน)				รวม
		น้อยกว่า 5,000	5,001-8,000	8,001-10,000	มากกว่า 10,000	
100,000 - 200,000 บาท	จำนวน	1	30	21	37	89
	ร้อยละ	5.90	53.60	35.60	22.00	29.70
200,001 - 300,000 บาท	จำนวน	7	5	3	82	97
	ร้อยละ	41.20	8.90	5.10	48.80	32.30
มากกว่า 300,000 บาท	จำนวน	9	21	35	49	114
	ร้อยละ	52.90	37.50	59.30	29.20	38.00
รวม	จำนวน	17	56	59	168	300
	ร้อยละ	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

χ^2_{cal}=67.097 , χ^2_{table}= 12.50,degree of freedom = 6, Sig. = 0.000

ที่มา : จากการคำนวณ

ในการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยดังกล่าว จะสามารถกำหนด สมมติฐานได้ดังต่อไปนี้

H_0 : รายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่ความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรง

H_1 : รายได้เฉลี่ยต่อเดือนมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรง

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

จากการวิเคราะห์ทางสถิติ พบว่า มีค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้เท่ากับ 67.097 และค่าไคสแควร์จากตารางมีค่าเท่ากับ 12.50 ซึ่งมีค่า น้อยกว่า ค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้ นั่นคือ จะปฏิเสธสมมติฐาน H_0 เนื่องจากว่า ค่าไคสแควร์ที่ได้ ตก อยู่ในอาณาเขตวิกฤต ซึ่งก็คือ พฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรงและรายได้เฉลี่ยต่อเดือน มีความสัมพันธ์ ทางสถิติ ณ ระดับนัยสำคัญที่ 0.05

4.2.6 ผู้ซื้อประกันภัยโรคร้ายแรง จำแนกตามอัตราเบี้ยประกัน

จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการซื้อรูปแบบประกันภัยโรคร้ายแรงจำแนกตามอัตราเบี้ยประกัน พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีเบี้ยประกันระหว่าง 10,000 – 30,000 บาทส่วนใหญ่ มีทุนประกันมากกว่า 300,000 บาท จำนวน 111 ราย คิดเป็นร้อยละ 41.30 รองลงมา มีทุนประกันระหว่าง 100,000 – 200,000 บาท จำนวน 87 ราย คิดเป็นร้อยละ 32.30 และสำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีเบี้ยประกันมากกว่า 30,000 บาท ส่วนใหญ่มีทุนประกันอยู่ระหว่าง 200,001 – 300,000 บาท จำนวน 26 ราย คิดเป็นร้อยละ 83.90 ดังตาราง 4.22

ตาราง 4.22 อัตราเบี้ยประกันของผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรง

ทุนประกัน		อัตราเบี้ยประกัน(บาท/ปี)		รวม
		10,000 - 30,000	มากกว่า 30,000	
100,000 - 200,000 บาท	จำนวน	87	2	89
	ร้อยละ	32.30	6.50	29.70
200,001 - 300,000 บาท	จำนวน	71	26	97
	ร้อยละ	26.40	83.90	32.30
มากกว่า 300,000 บาท	จำนวน	111	3	114
	ร้อยละ	41.30	9.70	38.00
รวม	จำนวน	269	31	300
	ร้อยละ	100.00	100.00	100.00

χ^2_{cal}=41.979 , χ^2_{table}= 5.99,degree of freedom = 2, Sig. =0.000

ที่มา : จากการคำนวณ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ในการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยดังกล่าว จะสามารถกำหนด สมมติฐานได้ดังต่อไปนี้

H_0 : อัตราเบี้ยประกันไม่ความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรง

H_1 : อัตราเบี้ยประกันมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรง

จากการวิเคราะห์ทางสถิติ พบว่า มีค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้เท่ากับ 41.979 และค่าไคสแควร์จากตารางมีค่าเท่ากับ 5.99 ซึ่งมีค่า น้อยกว่า ค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้ นั่นคือ จะปฏิเสธสมมติฐาน H_0 เนื่องจากว่า ค่าไคสแควร์ที่ได้ ตก อยู่ในอาณาเขตวิกฤต ซึ่งก็คือ พฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรงและอัตราเบี้ยประกัน มีความสัมพันธ์ ทางสถิติ ณ ระดับนัยสำคัญที่ 0.05

4.2.7 ผู้ซื้อประกันภัยโรคร้ายแรง จำแนกตามจำนวนครั้งที่เคยทำประกันภัยโรคร้ายแรง

จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการซื้อรูปแบบประกันภัยโรคร้ายแรงจำแนกตามจำนวนครั้งที่เคยทำประกันภัย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่เคยทำประกันเลยส่วนใหญ่ มีทุนประกันมากกว่า 300,000 บาท จำนวน 66 ราย คิดเป็นร้อยละ 48.50 รองลงมามีทุนประกัน ระหว่าง 100,000 – 200,000 บาท จำนวน 55 ราย คิดเป็นร้อยละ 40.40 สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยทำประกันภัยจำนวน 1 ครั้ง ส่วนใหญ่มีทุนประกันระหว่าง 200,001 – 300,000 บาท จำนวน 38 ราย คิดเป็นร้อยละ 40.00 รองลงมา มีทุนประกันมากกว่า 300,000 บาท จำนวน 34 ราย คิดเป็นร้อยละ 35.80 ในส่วนของผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยทำประกันภัยจำนวน 2 ครั้ง ส่วนใหญ่มีทุนประกันมากกว่า 300,000 บาท จำนวน 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 45.80 รองลงมามีทุนประกันระหว่าง 100,000 – 200,000 บาท จำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 37.50 และผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยทำประกันภัยมากกว่า 3 ครั้ง จำนวน 40 ราย คิดเป็นร้อยละ 88.90 รองลงมามีทุนประกันมากกว่า 300,000 บาท จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.70 ดังตาราง 4.23

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ตาราง 4.23 จำนวนครั้งที่เคยทำประกันภัยของผู้ซื้อประกันโรคร้ายแรง

ทุนประกัน		จำนวนครั้งที่เคยทำประกันภัย				รวม
		ไม่เคย	1 ครั้ง	2 ครั้ง	มากกว่า 3 ครั้ง	
100,000 - 200,000 บาท	จำนวน	55	23	9	2	89
	ร้อยละ	40.40	24.20	37.50	4.40	29.70
200,001 - 300,000 บาท	จำนวน	15	38	4	40	97
	ร้อยละ	11.00	40.00	16.70	88.90	32.30
มากกว่า 300,000 บาท	จำนวน	66	34	11	3	114
	ร้อยละ	48.50	35.80	45.80	6.70	38.00
รวม	จำนวน	136	95	24	45	300
	ร้อยละ	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

χ^2_{cal}=99.680 , χ^2_{table}= 12.50,degree of freedom = 6, Sig. = 0.000

ที่มา : จากการคำนวณ

ในการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยดังกล่าว จะสามารถกำหนด สมมติฐานได้ดังต่อไปนี้

H_0 : จำนวนครั้งที่เคยทำประกันภัยไม่ความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรง

H_1 : จำนวนครั้งที่เคยทำประกันภัยมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรง

จากการวิเคราะห์ทางสถิติ พบว่า มีค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้เท่ากับ 99.680 และค่าไคสแควร์จากตารางมีค่าเท่ากับ 12.50 ซึ่งมีค่า น้อยกว่า ค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้ นั่นคือ จะปฏิเสธสมมติฐาน H_0 เนื่องจากว่า ค่าไคสแควร์ที่ได้ ตก อยู่ในอาณาเขตวิกฤต ซึ่งก็คือ พฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรงและจำนวนครั้งที่เคยทำประกันภัย มีความสัมพันธ์ ทางสถิติ ณ ระดับนัยสำคัญที่ 0.05

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

4.2.8 ผู้ซื้อประกันภัยโรคร้ายแรง จำแนกตามจำนวนบุคคลที่อยู่ในวัยพึ่งพา (เด็กและคนชรา) ที่ต้องรับผิดชอบ

จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการซื้อรูปแบบประกันภัยโรคร้ายแรงจำแนกตามจำนวนบุคคลที่อยู่ในวัยพึ่งพาที่ต้องรับผิดชอบ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีบุคคลที่อยู่ในวัยพึ่งพาส่วนใหญ่ มีทุนประกัน มากกว่า 300,000 บาท จำนวน 44 ราย คิดเป็นร้อยละ 47.80 รองลงมากมีทุนประกันระหว่าง 200,001 – 300,000 บาท จำนวน 30 ราย คิดเป็นร้อยละ 32.60 สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีบุคคลอยู่ในวัยพึ่งพา 1 คน ส่วนใหญ่ มีทุนประกันระหว่าง 100,000 – 200,000 บาท และ ระหว่าง 200,001 – 300,000 บาท จำนวน 20 รายเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 37.70 ในส่วนของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีบุคคลอยู่ในวัยพึ่งพา 2 คน ส่วนใหญ่มีทุนประกันมากกว่า 300,000 บาท จำนวน 47 ราย คิดเป็นร้อยละ 36.20 รองลงมามีทุนประกันระหว่าง 100,000 – 200,000 บาท จำนวน 43 ราย คิดเป็นร้อยละ 33.10 และผู้ตอบแบบสอบถามที่มีบุคคลในวัยพึ่งพามากกว่า 3 คน ส่วนใหญ่มีทุนประกันมากกว่า 300,000 บาท จำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 40.00 รองลงมามีทุนประกันอยู่ระหว่าง 100,000 – 200,000 บาท จำนวน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 32.00 ดังตาราง 4.24

ตาราง 4.24 จำนวนบุคคลที่อยู่ในวัยพึ่งพาที่ต้องรับผิดชอบ

ทุนประกัน		จำนวนบุคคลที่อยู่ในวัยพึ่งพาที่ต้องรับผิดชอบ				รวม
		ไม่มี	1 คน	2 คน	มากกว่า 3 คน	
100,000 - 200,000 บาท	จำนวน	18	20	43	8	89
	ร้อยละ	19.60	37.70	33.10	32.00	29.70
200,001 - 300,000 บาท	จำนวน	30	20	40	7	97
	ร้อยละ	32.60	37.70	30.80	28.00	32.30
มากกว่า 300,000 บาท	จำนวน	44	13	47	10	114
	ร้อยละ	47.80	24.50	36.20	40.00	38.00
รวม	จำนวน	92	53	130	25	300
	ร้อยละ	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

χ^2_{cal}= 10.619, χ^2_{table}= 12.50,degree of freedom =6 , Sig. = 0.101

ที่มา : จากการคำนวณ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ในการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยดังกล่าว จะสามารถกำหนด สมมติฐานได้ดังต่อไปนี้

H_0 : จำนวนบุคคลที่อยู่ในวัยพึ่งพาที่ต้องรับผิดชอบไม่ความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรง

H_1 : จำนวนบุคคลที่อยู่ในวัยพึ่งพาที่ต้องรับผิดชอบมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรง

จากการวิเคราะห์ทางสถิติ พบว่า มีค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้เท่ากับ 10.619 และค่าไคสแควร์จากตารางมีค่าเท่ากับ 12.50 ซึ่งมีค่า มากกว่า ค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้ นั่นคือ จะยอมรับสมมติฐาน H_0 เนื่องจากว่า ค่าไคสแควร์ที่ได้ ไม่ตก อยู่ในอาณาเขตวิกฤต ซึ่งก็คือ พฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรงและจำนวนบุคคลที่อยู่ในวัยพึ่งพาที่ต้องรับผิดชอบ ไม่มีความสัมพันธ์ ทางสถิติ ณ ระดับนัยสำคัญที่ 0.05

4.2.9 ผู้ซื้อประกันภัยโรคร้ายแรง จำแนกตามการมีญาติพี่น้องที่ป่วยเป็นโรคร้ายแรง

จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการซื้อรูปแบบประกันภัยโรคร้ายแรงจำแนกตามการมีญาติพี่น้องที่ป่วยเป็นโรคร้ายแรง พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยมีญาติพี่น้องที่ป่วยเป็นโรคร้ายแรงส่วนใหญ่ มีทุนประกันมากกว่า 300,000 บาท จำนวน 61 ราย คิดเป็นร้อยละ 44.20 รองลงมา มีทุนประกันระหว่าง 100,000 – 200,000 บาท จำนวน 42 ราย คิดเป็นร้อยละ 30.40 และสำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่เคยมีญาติพี่น้องที่ป่วยเป็นโรคร้ายแรง ส่วนใหญ่มีทุนประกันระหว่าง 200,001 – 300,000 บาท จำนวน 62 ราย คิดเป็นร้อยละ 38.30 รองลงมามีทุนประกันมากกว่า 300,000 บาท จำนวน 53 ราย คิดเป็นร้อยละ 32.70 ดังตาราง 4.25

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ตาราง 4.25 การมีญาติพี่น้องที่ป่วยเป็นโรคร้ายแรง

ทุนประกัน		เคยมีญาติพี่น้องที่ป่วยเป็นโรคร้ายแรง		รวม
		เคย	ไม่เคย	
100,000 - 200,000 บาท	จำนวน	42	47	89
	ร้อยละ	30.40	29.00	29.70
200,001 - 300,000 บาท	จำนวน	35	62	97
	ร้อยละ	25.40	38.30	32.30
มากกว่า 300,000 บาท	จำนวน	61	53	114
	ร้อยละ	44.20	32.70	38.00
รวม	จำนวน	138	162	300
	ร้อยละ	100.00	100.00	100.00

χ^2_{cal}=6.479 , χ^2_{table}= 5.99 ,degree of freedom = 2, Sig. = 0.039

ที่มา : จากการคำนวณ

ในการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยดังกล่าว จะสามารถกำหนด สมมติฐานได้ดังต่อไปนี้

H_0 : การมีญาติพี่น้องที่ป่วยเป็นโรคร้ายแรงไม่ความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรง

H_1 : การมีญาติดพี่น้องที่ป่วยเป็นโรคร้ายแรงมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรง

จากการวิเคราะห์ทางสถิติ พบว่า มีค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้เท่ากับ 6.479 และค่าไคสแควร์จากตารางมีค่าเท่ากับ 5.99 ซึ่งมีค่า น้อยกว่า ค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้ นั่นคือ จะปฏิเสธ สมมติฐาน H_0 เนื่องจากว่า ค่าไคสแควร์ที่ได้ ตก อยู่ในอาณาเขตวิกฤต ซึ่งก็คือ พฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรงและการมีญาติพี่น้องที่ป่วยเป็นโรคร้ายแรง มีความสัมพันธ์ ทางสถิติ ณ ระดับนัยสำคัญที่ 0.05

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

4.2.10 ผู้ซื้อประกันภัยโรคร้ายแรง จำแนกตามการทำงานในสภาพแวดล้อมที่เสี่ยงต่อการเป็นโรคร้ายแรง

จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการซื้อรูปแบบประกันภัยโรคร้ายแรงจำแนกตามการทำงานในสภาพแวดล้อมที่เสี่ยงต่อการเป็นโรคร้ายแรง พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยทำงานในสภาพแวดล้อมที่เสี่ยงต่อการเป็นโรคร้ายแรงส่วนใหญ่ มีทุนประกันมากกว่า 300,000 บาท จำนวน 57 ราย คิดเป็นร้อยละ 46.30 รองลงมามีทุนประกันระหว่าง 100,000 – 200,000 บาท จำนวน 52 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.30 และผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่เคยทำงานในสภาพแวดล้อมที่เสี่ยงต่อการเป็นโรคร้ายแรง ส่วนใหญ่มีทุนประกันอยู่ระหว่าง 200,001 – 300,000 บาท จำนวน 83 ราย คิดเป็นร้อยละ 46.90 รองลงมามีทุนประกันมากกว่า 300,000 บาท จำนวน 57 ราย คิดเป็นร้อยละ 32.20 ดังตาราง 4.26

ตาราง 4.26 การทำงานในสภาพแวดล้อมที่เสี่ยงต่อการเป็นโรคร้ายแรง

ทุนประกัน		เคยทำงานในสภาพแวดล้อมที่เสี่ยงต่อการเป็นโรคร้ายแรง		รวม
		เคย	ไม่เคย	
100,000 - 200,000 บาท	จำนวน	52	37	89
	ร้อยละ	42.30	20.90	29.70
200,001 - 300,000 บาท	จำนวน	14	83	97
	ร้อยละ	11.40	46.90	32.30
มากกว่า 300,000 บาท	จำนวน	57	57	114
	ร้อยละ	46.30	32.20	38.00
รวม	จำนวน	123	177	300
	ร้อยละ	100.00	100.00	100.00

χ^2_{cal} = 43.293, χ^2_{table} = 5.99,degree of freedom =2 , Sig. = 0.000

ที่มา : จากการคำนวณ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ในการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยดังกล่าว จะสามารถกำหนด สมมติฐานได้ดังต่อไปนี้

H_0 : การทำงานในสภาพแวดล้อมที่เสี่ยงต่อการเป็นโรคร้ายแรงไม่ความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรง

H_1 : การทำงานในสภาพแวดล้อมที่เสี่ยงต่อการเป็นโรคร้ายแรงมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรง

จากการวิเคราะห์ทางสถิติ พบว่า มีค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้เท่ากับ 43.293 และค่าไคสแควร์จากตารางมีค่าเท่ากับ 5.99 ซึ่งมีค่า น้อยกว่า ค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้ นั่นคือ จะปฏิเสธสมมติฐาน H_0 เนื่องจากว่า ค่าไคสแควร์ที่ได้ ตก อยู่ในอาณาเขตวิกฤต ซึ่งก็คือ พฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรงและการทำงานในสภาพแวดล้อมที่เสี่ยงต่อการเป็นโรคร้ายแรง มีความสัมพันธ์ทางสถิติ ณ ระดับนัยสำคัญที่ 0.05

4.2.11 ผู้ซื้อประกันภัยโรคร้ายแรง จำแนกตามความน่าเชื่อถือของตัวแทน ที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันภัยโรคร้ายแรง

จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการซื้อรูปแบบประกันภัยโรคร้ายแรงจำแนกตามความน่าเชื่อถือของตัวแทนที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันภัยโรคร้ายแรง พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่คิดว่าความน่าเชื่อถือของตัวแทนประกันภัยมีผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันภัยส่วนใหญ่ มีทุนประกันมากกว่า 300,000 บาท จำนวน 100 ราย คิดเป็นร้อยละ 50.30 รองลงมามีทุนประกันอยู่ระหว่าง 100,000 – 200,000 บาท จำนว 78 ราย คิดเป็นร้อยละ 39.20 และสำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่คิดว่าความน่าเชื่อถือของตัวแทนประกันภัยไม่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันภัยส่วนใหญ่มีทุนประกันระหว่าง 200,001 – 300,000 บาท จำนวน 76 ราย คิดเป็นร้อยละ 75.20 รองลงมามีทุนประกันมากกว่า 300,000 บาท จำนวน 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 13.90 ดังตาราง 4.27

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ตาราง 4.27 ความน่าเชื่อถือของตัวแทน ที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันภัยโรคร้ายแรง

ทุนประกัน		ความน่าเชื่อถือของตัวแทนที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันภัยโรคร้ายแรง		รวม
		มีผล	ไม่มีผล	
100,000 - 200,000 บาท	จำนวน	78	11	89
	ร้อยละ	39.20	10.90	29.70
200,001 - 300,000 บาท	จำนวน	21	76	97
	ร้อยละ	10.60	75.20	32.30
มากกว่า 300,000 บาท	จำนวน	100	14	114
	ร้อยละ	50.30	13.90	38.00
รวม	จำนวน	199	101	300
	ร้อยละ	100.00	100.00	100.00

χ^2_{cal}= 128.164, χ^2_{table}= 5.99,degree of freedom = 2, Sig. =0.000

ที่มา : จากการคำนวณ

ในการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยดังกล่าว จะสามารถกำหนด สมมติฐานได้ดังต่อไปนี้

H_0 : ความน่าเชื่อถือของตัวแทน ที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันภัยโรคร้ายแรงไม่ความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรง

H_1 : ความน่าเชื่อถือของตัวแทน ที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันภัยโรคร้ายแรงมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรง

จากการวิเคราะห์ทางสถิติ พบว่า มีค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้เท่ากับ 128.164 และค่าไคสแควร์จากตารางมีค่าเท่ากับ 5.99 ซึ่งมีค่า น้อยกว่า ค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้ นั่นคือ จะปฏิเสธสมมติฐาน H_0 เนื่องจากว่า ค่าไคสแควร์ที่ได้ ตก อยู่ในอาณาเขตวิกฤต ซึ่งก็คือ พฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรงและความน่าเชื่อถือของตัวแทน ที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันภัยโรคร้ายแรง มีความสัมพันธ์ ทางสถิติ ณ ระดับนัยสำคัญที่ 0.05

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

4.2.12 ผู้ซื้อประกันภัยโรคร้ายแรง จำแนกตาม ชื่อเสียงของบริษัทประกันต่อการตัดสินใจทำประกันภัย

จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการซื้อรูปแบบประกันภัยโรคร้ายแรงจำแนกตามชื่อเสียงของบริษัทประกันต่อการตัดสินใจทำประกันภัย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่คิดว่าชื่อเสียงของบริษัทประกันมีผลต่อการตัดสินใจทำประกันภัยส่วนใหญ่ มีทุนประกัน มากกว่า 300,000 บาท จำนวน 100 ราย คิดเป็นร้อยละ 49.30 รองลงมามีทุนประกันระหว่าง 100,000 – 200,000 บาท จำนวน 78 ราย คิดเป็นร้อยละ 38.40 และสำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่คิดว่าชื่อเสียงของบริษัทประกันภัยไม่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันภัยส่วนใหญ่มีทุนประกันอยู่ระหว่าง 200,001 – 300,000 บาท จำนวน 72 ราย คิดเป็นร้อยละ 74.20 รองลงมามีทุนประกันมากกว่า 300,000 บาท จำนวน 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.40 ดังตาราง 4.28

ตาราง 4.28 ชื่อเสียงของบริษัทประกันต่อการตัดสินใจทำประกันภัย

ทุนประกัน		ชื่อเสียงของบริษัทประกันต่อการตัดสินใจทำประกันภัย		รวม
		มีผล	ไม่มีผล	
100,000 - 200,000 บาท	จำนวน	78	11	89
	ร้อยละ	38.40	11.30	29.70
200,001 - 300,000 บาท	จำนวน	25	72	97
	ร้อยละ	12.30	74.20	32.30
มากกว่า 300,000 บาท	จำนวน	100	14	114
	ร้อยละ	49.30	14.40	38.00
รวม	จำนวน	203	97	300
	ร้อยละ	100.00	100.00	100.00

χ^2_{cal}=114.991 , χ^2_{table}= 5.99,degree of freedom = 2, Sig. = 0.000

ที่มา : จากการคำนวณ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ในการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยดังกล่าว จะสามารถกำหนด สมมติฐานได้ดังต่อไปนี้

H_0 : ชื่อเสียงของบริษัทประกันต่อการตัดสินใจทำประกันภัย ไม่ความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรง

H_1 : ชื่อเสียงของบริษัทประกันต่อการตัดสินใจทำประกันภัย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรง

จากการวิเคราะห์ทางสถิติ พบว่า มีค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้เท่ากับ 114.991 และค่าไคสแควร์จากตารางมีค่าเท่ากับ 5.99 ซึ่งมีค่า น้อยกว่า ค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้ นั่นคือ จะปฏิเสธสมมติฐาน H_0 เนื่องจากว่า ค่าไคสแควร์ที่ได้ ตก อยู่ในอาณาเขตวิกฤต ซึ่งก็คือ พฤติกรรมของผู้ซื้อประกันต่อการทำประกันภัยโรคร้ายแรงและชื่อเสียงของบริษัทประกันต่อการตัดสินใจทำประกันภัย มีความสัมพันธ์ ทางสถิติ ณ ระดับนัยสำคัญที่ 0.05

4.3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลที่ไม่ได้จัดกลุ่มโดยใช้วิธีวิเคราะห์การถดถอยแบบพหุคูณ (Multiple regressions Analysis)

กำหนดสมการที่แสดงความสัมพันธ์ของปัจจัยที่มีผลกระทบต่อรูปแบบการทำประกันภัยโรคร้ายแรง และหาค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยของตัวแปรอิสระ ที่มีผลกระทบต่อตัวแปรตามจากแบบจำลองที่ได้กำหนดไว้ ตามสมการดังนี้

แบบจำลองที่ใช้ในการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันภัยโรคร้ายแรง

$$S = a + bN + cA + dHR + eE + fM + gU + hQ + iT + u$$

โดยที่ S = ทุนประกันภัยโรคร้ายแรง (บาท/ปี)

N = เพศ

0 = ชาย

1 = หญิง

A = อายุของลูกค้าที่ซื้อประกันภัยโรคร้ายแรง (ปี)

HR = สถานภาพ

0 = ไม่สมรส

1 = สมรส

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

E = ระดับการศึกษา
0 = ต่ำกว่าปริญญาตรี
1 = สูงกว่าปริญญาตรี

M = เคยมีญาติพี่น้องที่ป่วยเป็นโรคร้ายแรงมาก่อน
0 = เคย
1 = ไม่เคย

U = เคยทำงานในสภาพแวดล้อมที่เสี่ยงต่อการเป็นโรคร้ายแรง
0 = ไม่เคย
1 = เคย

Q = ความน่าเชื่อถือของตัวแทนประกันภัยโรคร้ายแรง
0 = ไม่มีผล
1 = มีผล

T = ชื่อเสียงของบริษัทประกันต่อการตัดสินใจทำประกันภัยโรคร้ายแรง
0 = ไม่มีผล
1 = มีผล

u = ค่าความคาดเคลื่อน

a = ค่าคงที่ (Constant)

b,c,d,e,f,g,h,i,j = ค่าสัมประสิทธิ์ (Coefficient)

จากแบบจำลองดังกล่าวเมื่อได้นำตัวแปรที่เกี่ยวข้องมาวิเคราะห์ โดยวิธีวิเคราะห์การถดถอยแบบพหุคูณจะได้ผลการวิเคราะห์ตามตาราง 4.32

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ตาราง 4.29 ผลการวิเคราะห์การถดถอยแบบพหุคูณ จากกลุ่มตัวอย่างของผู้ซื้อรูปแบบประกันภัยโรคร้ายแรง จำนวน 300 ราย

ตัวแปร	Coefficient	Std. Error	t-statistics	Sig.
(Constant)	-465058.0	151316.65	-3.073	.002
N	332082.85	120569.66	2.754	.006
A	10420.681	2747.472	3.793	.000
HR	527291.61	109486.81	4.816	.000
E	-182131.3	78298.686	-2.326	.021
M	65672.516	44139.601	1.488	.138
U	213415.50	97188.903	2.196	.029
Q	51005.685	190846.80	.267	.789
T	-41214.072	188940.31	-.218	.827

จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม(N) = 300, R^2 = .216

ที่มา : จากการคำนวณผลการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณตามภาคผนวก

สมการของทุนประกันของผู้ซื้อประกันภัยโรคร้ายแรง จากกลุ่มตัวอย่าง 300 ราย ตามผลการวิเคราะห์ตารางที่ 4.32 ผลที่ได้ปรากฏดังนี้

S = -465058.0* + 332082.85N* + 10420.681A* + 527291.61HR* – 182131.3E*+ 65672.516M + 213415.50U* + 51005.685Q – 41214.072T

R^2 = 0.216 SE = 369848.16

*มีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากสมการข้างต้นพบว่า เพศ (N), อายุ (A), สถานภาพ (HR), ระดับการศึกษา (E) และการเคยทำงานในสภาพแวดล้อมที่เสี่ยงต่อการเป็นโรคร้าย (U) เป็นปัจจัยที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 95%

ในการอธิบายเรื่องทุนประกันมีความสำคัญต่อการซื้อประกันภัยโรคร้ายแรงนั้นจะนำตัวแปรทั้ง 6 ตัวที่มีนัยสำคัญทางสถิติ มาแปลความหมาย ดังต่อไปนี้

1) ตัวแปรทางด้านเพศ(N) มีนัยสำคัญทางสถิติกับจำนวนทุนประกันภัยของผู้ซื้อประกันภัย โดยมีค่าสัมประสิทธิ์ เท่ากับ 332082.85 แสดงว่าผู้ซื้อประกันเพศหญิงมีทุนประกันภัย

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

มากกว่าผู้ซื้อประกันเพศชายอยู่ 332,082.85 บาท อาจเนื่องจากว่าเพศหญิงมีความเสี่ยงในการเป็นโรคร้ายแรงมากกว่าเพศชายจึงทำให้เพศหญิงมีการซื้อประกันภัยโรคร้ายแรงมากกว่าเพศชาย

2) ตัวแปรทางด้านอายุ (A) มีนัยสำคัญทางสถิติกับจำนวนทุนประกันภัยของผู้ซื้อประกันภัย โดยมีค่าสัมประสิทธิ์ เท่ากับ 10420.681 แสดงว่า ผู้ซื้อประกันมีอายุเพิ่มขึ้นปี จะมีทุนประกันภัยเพิ่มขึ้น10,420.681 บาท อาจเนื่องจากเมื่อผู้ซื้อประกันภัยมีอายุมากขึ้น จึงเป็นกังวลเกี่ยวกับสุขภาพร่างกายมากขึ้น จึงมีทุนประกันมากขึ้น

3) ตัวแปรทางด้านสถานภาพ (HR) มีนัยสำคัญทางสถิติกับจำนวนทุนประกันภัยของผู้ซื้อประกันภัย โดยมีค่าสัมประสิทธิ์ เท่ากับ 527291.61 แสดงว่า ผู้ซื้อประกันภัยที่มีสถานภาพสมรส มีทุนประกันมากกว่าผู้ซื้อประกันที่มีสถานภาพโสด อยู่ 527,291.61 บาท ซึ่งเนื่องจากสถานภาพสมรสก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ผู้ซื้อประกันภัยโรคร้ายแรงคิดว่ายังมีภาระที่ต้องรับผิดชอบต่อครอบครัวค่อนข้างมาก การทำประกันภัยโรคร้ายแรงจึงเป็นวิธีหนึ่งที่จะช่วยแบ่งเบาภาระเรื่องเงินเมื่อยามเจ็บป่วย

4) ตัวแปรทางด้านระดับการศึกษา (E) มีนัยสำคัญทางสถิติกับจำนวนทุนประกันภัยของผู้ซื้อประกันภัย โดยมีค่าสัมประสิทธิ์ เท่ากับ – 182131.3 แสดงว่า ผู้ซื้อประกันที่มีระดับการศึกษาตั้งแต่ปริญญาตรีขึ้นไป มีทุนประกันภัยน้อยกว่าผู้ซื้อประกันที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรีอยู่ 182,131.30 บาท ซึ่งอาจเนื่องมาจากผู้ซื้อประกันที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี จะมีความกังวลในด้านของค่ารักษาพยาบาล หากเกิดโรคร้ายแรง จึงทำให้ทุนประกันภัยโรคร้ายแรงสูงกว่าผู้ที่มีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี

5) ตัวแปรทางด้านการเคยทำงานในสภาพแวดล้อมที่เสี่ยงต่อการเป็นโรคร้ายแรง (U) มีนัยสำคัญทางสถิติกับจำนวนทุนประกันภัยของผู้ซื้อประกันภัย โดยมีค่าสัมประสิทธิ์ เท่ากับ 213415.50 แสดงว่า ผู้ซื้อประกันภัยที่เคยทำงานในสภาพแวดล้อมที่เสี่ยงต่อการเป็นโรคร้ายแรง มีทุนประกันมากกว่า ผู้ซื้อประกันภัยที่ไม่เคยทำงานในสภาพแวดล้อมที่เสี่ยงต่อการเป็นโรคร้ายแรง อยู่ 213,415.50 บาท อาจเป็นเพราะว่า ผู้ซื้อประกันภัยที่เคยทำงานในสภาพแวดล้อมที่เสี่ยงต่อการเป็นโรคร้ายแรง อาจเคยได้รับบาดเจ็บหรือเจ็บป่วยเนื่องจากการทำงานที่เสี่ยงต่อการเป็นโรคร้ายแรงดังกล่าว จึงมีทุนประกันมากกว่าผู้ซื้อประกันที่ไม่เคยได้รับบาดเจ็บหรือเจ็บป่วยจากการทำงานที่เสี่ยงต่อการเป็นโรคร้ายแรง

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

4.4 ความพึงพอใจในการใช้บริการจากบริษัทประกันกับการซื้อประกันโรคร้ายแรง

พบว่าความพึงพอใจจากปัจจัยหลักทั้ง 5 ปัจจัย ในการใช้บริการจากบริษัทประกันกับ การซื้อประกันโรคร้ายแรง ซึ่งผู้ซื้อประกันภัยโรคร้ายแรง ดังตาราง 4.30

ตาราง 4.30 ความพึงพอใจในการใช้บริการจากบริษัทประกันกับการซื้อประกันโรคร้ายแรง จำแนกตามปัจจัยหลักทั้ง 5 ปัจจัย

อันดับ	คะแนน	ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจในการซื้อประกันภัยโรคร้ายแรง
1	472	ปัจจัยด้านอัตราเบี้ยประกัน
2	435	ปัจจัยด้านบุคลากร
3	351	ปัจจัยด้านกระบวนการบริการ
4	300	ปัจจัยด้านสถานที่
5	242	ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด

ที่มา : จากการคำนวณ

จากการวิเคราะห์พบว่าผู้ซื้อมีความพึงพอใจ เกี่ยวกับปัจจัยที่สำคัญ 3 ลำดับแรกตามค่าคะแนนสูงสุด ได้แก่ ด้านอัตราเบี้ยประกันมากที่สุด รองลงมาคือปัจจัยด้านบุคลาการ และปัจจัยด้านกระบวนการบริการ โดยได้คะแนนระดับความพึงพอใจ 472, 435 และ 351 ตามลำดับ

และลูกค้าให้ความพึงพอใจในการซื้อประกันภัยโรคร้ายแรงในแต่ละด้านจากปัจจัยหลักในด้านสถานที่ ปัจจัยด้านบุคลากร ปัจจัยด้านกระบวนการบริการ ปัจจัยด้านสถานที่ ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด โดยได้ให้ลำดับความสำคัญ ดังปรากฏในตาราง 4.31

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ตาราง 4.31 ความพึงพอใจในการใช้บริการจากบริษัทประกันกับการซื้อประกันโรคร้ายแรง จำแนกตามปัจจัยย่อยของแต่ละปัจจัยหลัก

ปัจจัยที่มีผลต่อความพึงพอใจ	คะแนน
ปัจจัยด้านสถานที่	
1.1 บริษัทที่รับประกันภัย	
1) ความมั่นคงของบริษัทที่รับประกันภัย	491
2) ตั้งอยู่ในทำเลที่สะดวกในการติดต่อ	652
3) จำนวนสาขาที่ให้บริการมาก	780
4) สถานที่ตกแต่งทันสมัย สะอาด และสวยงาม	1078
ปัจจัยด้านบุคลากร	
1.2 พนักงานของบริษัทประกันภัย	
1) พนักงานของบริษัทประกันภัยมีมนุษยสัมพันธ์ดีพร้อมและเต็มใจจะให้บริการ	665
2) พนักงานของบริษัทประกันภัยมีความน่าเชื่อถือ ซื่อสัตย์ และไว้ใจได้	609
3) การบริการหลังการขายที่ประทับใจของ พนักงานของบริษัทประกันภัย	789
4) ความสะดวกรวดเร็วในการให้บริการเบิกค่ารักษาพยาบาล	937
ปัจจัยด้านอัตราเบี้ยประกัน	
1.3 ผลตอบแทนด้านความคุ้มครองโรคร้ายแรงที่ได้รับ	
1) มีการระบุผลตอบแทนและเงื่อนไขการจ่ายเงินประกันชัดเจน	653
2) ได้รับผลตอบแทนคุ้มค่าเมื่อเทียบกับการฝากเงินกับทางธนาคาร	674
3) มีทางเลือกในการชำระเบี้ยประกันหลายวิธี ทั้งรายปี ราย 6 เดือน ราย 3 เดือน และรายเดือน	747
4) เบี้ยประกันไม่สูงนัก เมื่อเทียบกับผลตอบแทนที่อาจได้รับ	930

ที่มา : จากการคำนวณ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ตาราง 4.31 ความพึงพอใจในการใช้บริการจากบริษัทประกันกับการซื้อประกันโรคร้ายแรง จำแนกตามปัจจัยย่อยของแต่ละปัจจัยหลัก (ต่อ)

ปัจจัยที่มีผลต่อความพึงพอใจ	คะแนน
ปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการ	
1.4 การให้บริการของบริษัทที่รับประกันภัย	
1) การจ่ายเบี้ยประกันเป็นไปอย่างรวดเร็ว เช่น สามารถจ่ายผ่านทางธนาคารได้ทุกธนาคาร	669
2) การจ่ายเงินทดแทนสินไหมให้กับผู้เอาประกันเป็นไปอย่างรวดเร็ว	603
3) มีระบบการทำงานที่ถูกต้อง แม่นยำ เชื่อถือได้	796
4) มีบริการให้ความช่วยเหลือด้านการรักษาพยาบาล 24 ชั่วโมง	932
ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด	
1.5 การส่งเสริมการตลาด	
1) มีการโฆษณาทางโทรทัศน์ วิทยุ และสิ่งพิมพ์	674
2) มีการให้ข้อมูลข่าวสารและประชาสัมพันธ์ส่งตรงถึงลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ	586
3) มีพนักงานของบริษัทประกันภัยออกไปแนะนำข้อมูลต่างๆ	751
4) มีการให้สิทธิพิเศษกับลูกค้าเดิมที่เคยทำประกันภัยโรคร้ายแรงมาก่อน เช่นส่วนลด	989

ที่มา : จากการคำนวณ

จากตาราง 4.31 เมื่อพิจารณาปัจจัยย่อยของแต่ละปัจจัยหลักได้ผลการศึกษาดังนี้

ปัจจัยด้านสถานที่

พบว่าผู้ซื้อประกันภัยโรคร้ายแรงมีความพึงพอใจในการใช้บริการจากบริษัทประกันทางด้านสถานที่ผู้ซื้อประกันภัยภัยคำนึงถึงสถานที่ตกแต่งที่ทันสมัย สะอาด และสวยงามมากที่สุด รองลงมาคือต้องมีจำนวนสาขาที่ให้บริการมาก ต้องตั้งอยู่ในทำเลที่สะดวกในการติดต่อ และคำนึงถึงความมั่นคงของบริษัทที่รับประกันภัย โดยได้ค่าคะแนน 1078, 780, 652 และ 491 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ปัจจัยด้านบุคลากร

พบว่าผู้ซื้อประกันภัยโรคร้ายแรงมีความพึงพอใจในการใช้บริการจากบริษัทประกันทางด้านบุคลากรนั้น ผู้ซื้อประกันภัยคำนึงถึงความสะดวกรวดเร็วในการให้บริการเบิกค่ารักษาพยาบาลมากที่สุด รองลงมาคือการบริการหลังการขายที่ประทับใจของพนักงานของบริษัทประกันภัย และพนักงานของบริษัทประกันภัยมีมนุษยสัมพันธ์ดีพร้อมและเต็มใจจะให้บริการ โดยได้ค่าคะแนน 937, 789, 665 และ 609 ตามลำดับ

ปัจจัยด้านอัตราเบี้ยประกัน

พบว่าผู้ซื้อประกันภัยโรคร้ายแรงมีความพึงพอใจในการใช้บริการจากบริษัทประกันทางด้านอัตราเบี้ยประกัน ผู้ซื้อประกันภัยคำนึงถึงเบี้ยประกันไม่สูงนัก เมื่อเทียบกับผลตอบแทนที่อาจได้รับเป็นอันดับแรก รองลงมาคือมีทางเลือกในการชำระเบี้ยประกันหลายวิธี ทั้งรายปี ราย 6 เดือน ราย 3 เดือน และรายเดือน ได้รับผลตอบแทนคุ้มค่าเมื่อเทียบกับการฝากเงินกับทางธนาคาร และมีการระบุผลตอบแทนและเงื่อนไขการจ่ายเงินประกันชัดเจน โดยได้ค่าคะแนน 930, 747, 674 และ 653 ตามลำดับ

ปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการ

พบว่าผู้ซื้อประกันภัยโรคร้ายแรงมีความพึงพอใจในการใช้บริการจากบริษัทประกันทางด้านกระบวนการให้บริการ ผู้ซื้อประกันภัยคำนึงถึงการมีบริการให้ความช่วยเหลือด้านการรักษาพยาบาล 24 ชั่วโมงมากที่สุด รองลงมาคือมีระบบการทำงานที่ถูกต้อง แม่นยำ เชื่อถือได้ การจ่ายเบี้ยประกันเป็นไปอย่างรวดเร็ว เช่น สามารถจ่ายผ่านทางธนาคารได้ทุกธนาคาร และการจ่ายเงินทดแทนสินไหมให้กับผู้เอาประกันเป็นไปอย่างรวดเร็ว โดยมีค่าคะแนน 932. 796, 669 และ 603 ตามลำดับ

ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด

พบว่าผู้ซื้อประกันภัยโรคร้ายแรงมีความพึงพอใจในการใช้บริการจากบริษัทประกันทางด้านส่งเสริมการตลาด ผู้ซื้อประกันภัยคำนึงถึงการส่งเสริมการตลาดมากที่สุดคือ มีการให้สิทธิพิเศษกับลูกค้าเดิมที่เคยทำประกันภัยโรคร้ายแรงมาก่อน เช่นส่วนลด รองลงมาคือมีพนักงานของบริษัทประกันภัยออกไปแนะนำข้อมูลต่างๆ มีการโฆษณาทางโทรทัศน์ วิทยุ และสิ่งพิมพ์ และมีการให้ข้อมูลข่าวสารและประชาสัมพันธ์ส่งตรงถึงลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ โดยมีค่าคะแนน 989, 751, 674 และ 586 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved