

## บทที่ 4

### ผลการศึกษา

การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมในการฝากเงินแบบประกันชีวิตของลูกค้าธนาคารออมสิน จังหวัดเชียงใหม่ โดยใช้แบบสอบถามจำนวน 300 ชุด และแบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็น 3 กลุ่ม ดังนี้

กลุ่มฝากสัณคั้ครอบนทาน ได้แก่ กลุ่มตัวอย่างที่ฝากเงินประกันแบบเพิ่มพูนทรัพย์ แบบบำนาญสงเคราะห์ แบบอุ่นใจ แบบคั้มนิรันดร์ และแบบคั้ขวัญ จำนวน 79 ราย

กลุ่มรับเงินโบนัส ได้แก่ กลุ่มตัวอย่างที่ฝากเงินประกันแบบร่มไทร แบบสะสมทรัพย์ แบบตลอดชีพ จำนวน 176 ราย

กลุ่มทุนการศึกษา ได้แก่ กลุ่มตัวอย่างที่ฝากเงินประกันแบบทุนการศึกษาจำนวน 45 ราย

#### 4.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของธนาคารออมสินในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

หัวข้อนี้เป็นการศึกษาถึงข้อมูลของลูกค้ากลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตผ่านธนาคารออมสิน ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ประกอบด้วย เพศ อายุ สถานภาพการสมรส ระดับการศึกษา อาชีพ ระดับรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ผลการศึกษามีดังนี้

ตารางที่ 4.1 เพศของกลุ่มตัวอย่างที่ทำประกัน

เพศ	กลุ่มฝากสัณคั้ครอบนทาน		กลุ่มได้รับโบนัส		กลุ่มทุนการศึกษา		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	30	38.0	92	52.3	19	42.2	141	47.0
หญิง	49	62.0	84	47.7	26	57.8	159	53.0
รวม	79	100.0	176	100.0	45	100.0	300	100.0

ที่มา: จากการศึกษา

**เพศ** จากตารางที่ 4.1 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 300 ราย ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงถึง 159 ราย คิดเป็น ร้อยละ 53.0 ส่วนเพศชาย มีจำนวน 141 ราย คิดเป็นร้อยละ 47.0 ตามลำดับ อาจเนื่องมาจากเพศหญิงมีความต้องการฝากเงินเพื่อประกันชีวิตมากกว่าเพศชาย

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มฝากสัณคั้มครองนนาน จำนวน 79 ราย ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 49 ราย คิดเป็นร้อยละ 62.0 และเพศชาย จำนวน 30 ราย คิดเป็นร้อยละ 38.0 แสดงให้เห็นว่าเพศหญิงมากกว่าเพศชาย เห็นได้ว่าจากเพศหญิงมีลักษณะความต้องการฝากเงินระยะสั้นแต่ต้องการคั้มครองที่ยาวนาน มากกว่าเพศชาย

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มได้รับโบนัส จำนวน 176 ราย ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย จำนวน 92 ราย คิดเป็นร้อยละ 52.3 และเพศหญิง จำนวน 84 ราย คิดเป็นร้อยละ 47.7 แสดงให้เห็นว่าเพศชายมีความต้องการรูปแบบการฝากเงินที่ได้รับเงินปันผลคืนระหว่างการฝากเงินประกันมากกว่าเพศหญิง

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มทุนการศึกษา จำนวน 45 ราย ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 26 ราย คิดเป็นร้อยละ 57.8 และเพศชาย จำนวน 19 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.2 แสดงให้เห็นว่าเพศหญิงมีความต้องการฝากเงินเพื่อการศึกษาของบุตรหลานมากกว่าเพศชาย

แสดงให้เห็นว่ากลุ่มผู้ทำประกันเพศหญิงมีลักษณะความต้องการฝากเงินระยะสั้นแต่ต้องการคั้มครองที่ยาวนาน และมีความต้องการฝากเงินเพื่อเป็นการศึกษาให้บุตรหลานมากกว่าเพศชายที่ต้องการได้รับเงิน โบนัสหรือเงินปันผล

ตารางที่ 4.2 อายุของกลุ่มตัวอย่างที่ทำประกัน

อายุ	กลุ่มฝากสัณคั้มครองนนาน		กลุ่มได้รับโบนัส		กลุ่มทุนการศึกษา		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
18 - 30 ปี	12	15.2	23	13.1	9	20.0	44	14.7
31 - 40 ปี	49	62.0	102	58.0	23	51.1	174	58.0
41 - 50 ปี	15	19.0	46	26.1	11	24.4	72	24.0
มากกว่า 50 ปี	3	3.8	5	2.8	2	4.4	10	3.3
<b>รวม</b>	<b>79</b>	<b>100.0</b>	<b>176</b>	<b>100.0</b>	<b>45</b>	<b>100.0</b>	<b>300</b>	<b>100.0</b>

ที่มา: จากการศึกษา

อายุ จากตารางที่ 4.2 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้ง 300 ราย ส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 31 – 40 ปี จำนวน 174 ราย คิดเป็นร้อยละ 58.0 รองลงมาคือกลุ่มอายุ 41- 50 ปี คิดเป็นร้อยละ 24.0 กลุ่มอายุ 18 – 30 ปี คิดเป็นร้อยละ 14.7 และกลุ่มอายุ มากกว่า 51 คิดเป็นร้อยละ 3.3 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มฝากสั้นคุ้มครองนาน จำนวน 79 ราย ส่วนใหญ่อายุอยู่ระหว่าง 31 – 40 ปี จำนวน 49 ราย คิดเป็นร้อยละ 62.0 รองลงมาคืออายุระหว่าง 41 – 50 ปี จำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.0 อายุระหว่าง 18 – 30 ปี จำนวน 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.2 และอายุมากกว่า 50 ปี จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.8 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มได้รับโบนัส จำนวน 176 ราย ส่วนใหญ่อายุอยู่ระหว่าง 31 – 40 ปี จำนวน 102 ราย คิดเป็นร้อยละ 58.0 รองลงมาคืออายุระหว่าง 41 – 50 ปี จำนวน 46 ราย คิดเป็นร้อยละ 26.1 อายุระหว่าง 18 – 30 ปี จำนวน 23 ราย คิดเป็นร้อยละ 13.1 และอายุมากกว่า 50 ปี จำนวน 5 ราย 2.8 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มทุนการศึกษา จำนวน 45 ราย ส่วนใหญ่อายุอยู่ระหว่าง 31 – 40 ปี จำนวน 23 รายคิดเป็นร้อยละ 51.1 รองลงมาคืออายุระหว่าง 41 – 50 ปี จำนวน 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 24.4 อายุระหว่าง 18 – 30 ปี จำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 20.0 และอายุมากกว่า 50 ปี จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.4 ตามลำดับ

แสดงให้เห็นว่า กลุ่มผู้ฝากเงินส่วนใหญ่เป็นกลุ่มที่มีอายุ ระหว่าง 31 – 40 ปี ซึ่งเป็นกลุ่มอายุของคน que เริ่มต้นการทำงานมาแล้วช่วงหนึ่ง อาจมีความต้องการฝากเงินประกันชีวิตเพื่อความมั่นคงของครอบครัว ตลอดจนมีรายได้เหลือเพียงพอที่จะฝากเงินประกันชีวิตได้

ตารางที่ 4.3 สถานภาพของกลุ่มตัวอย่าง

สถานภาพ	กลุ่มฝากสั้น คุ้มครองนาน		กลุ่มได้รับโบนัส		กลุ่มทุนการศึกษา		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
โสด	23	29.1	45	25.6	11	24.4	79	26.3
สมรส	44	55.7	90	51.1	30	66.7	164	54.7
ม่าย	2	2.5	17	9.7	3	6.7	22	7.3
หย่า/แยกกัน	10	12.7	24	13.6	1	2.2	35	11.7
<b>รวม</b>	<b>79</b>	<b>100.0</b>	<b>176</b>	<b>100.0</b>	<b>45</b>	<b>100.0</b>	<b>300</b>	<b>100.0</b>

ที่มา: จากการศึกษา

**สถานภาพ** จากตารางที่ 4.3 พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อกรรมธรรม์ 300 ราย ส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส จำนวน 164 ราย คิดเป็นร้อยละ 54.7 รองลงมาคือกลุ่มสถานภาพโสด จำนวน 79 ราย คิดเป็นร้อยละ 26.3 กลุ่มสถานภาพหย่า/แยกกันอยู่ จำนวน 35 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.7 และสถานะภพม่าย จำนวน 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.3 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มฝากต้นค้ำครองนาน จำนวน 79 ราย ส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส จำนวน 44 ราย คิดเป็นร้อยละ 55.7 รองลงมาคือโสด จำนวน 23 ราย คิดเป็นร้อยละ 29.1 หย่า/แยกกัน จำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.7 และม่าย จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 2.5 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มได้รับโบนัส จำนวน 176 ราย ส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส จำนวน 90 ราย คิดเป็นร้อยละ 51.1 รองลงมาคือโสด จำนวน 45 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.6 หย่า/แยกกัน จำนวน 24 ราย คิดเป็นร้อยละ 13.6 และม่าย จำนวน 17 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.7 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มทุนการศึกษา จำนวน 45 ราย ส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส จำนวน 30 ราย คิดเป็นร้อยละ 66.7 รองลงมาคือโสด จำนวน 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 24.4 ม่าย จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.7 และหย่า/แยกกัน จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 2.2 ตามลำดับ

แสดงให้เห็นว่า กลุ่มผู้ซื้อประกันส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส ทั้งนี้เนื่องจากการมีครอบครัวหรือคู่สมรส ทำให้มีรายได้มากพอที่จะซื้อประกัน ตลอดจนความต้องการสร้าง ความมั่นคงให้กับครอบครัว มากกว่ากลุ่มผู้ซื้อประกันที่มีสถานะ โสด หย่า หรือแยกกันอยู่ และ ม่าย

**ตารางที่ 4.4** ระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง

ระดับการศึกษา	กลุ่มฝากต้น ค้ำครองนาน		กลุ่มได้รับโบนัส		กลุ่มทุนการศึกษา		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่ได้รับการศึกษา/ ประถมศึกษา	6	6.3	5	2.9	2	4.4	12	4.0
มัธยมศึกษา หรือเทียบเท่า	21	26.6	43	24.4	17	37.8	81	27.0
ปริญญาตรี	45	57.0	90	51.1	23	51.1	158	52.7
สูงกว่าปริญญาตรี	8	10.1	38	21.6	3	6.7	49	16.3
<b>รวม</b>	<b>79</b>	<b>100.0</b>	<b>176</b>	<b>100.0</b>	<b>45</b>	<b>100.0</b>	<b>300</b>	<b>100.0</b>

ที่มา: จากการศึกษา

**ระดับการศึกษา** จากตารางที่ 4.4 พบว่ากลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 ราย ส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี จำนวน 158 ราย คิดเป็นร้อยละ 52.7 รองลงมาคือระดับการศึกษามัธยมหรือเทียบเท่า จำนวน 81 ราย คิดเป็นร้อยละ 27.0 ระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 49 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.3 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มฝากต้นค้ำครองนาน จำนวน 79 ราย ส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาในระดับปริญญาตรี จำนวน 45 ราย คิดเป็นร้อยละ 57.0 รองลงมาคือระดับมัธยมศึกษาหรือเทียบเท่า จำนวน 21 ราย คิดเป็นร้อยละ 26.6 สูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 10.1 และประถมศึกษา จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.3 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มได้รับโบนัส จำนวน 176 ราย ส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาในระดับปริญญาตรี จำนวน 90 ราย คิดเป็นร้อยละ 51.1 รองลงมาคือระดับมัธยมศึกษาหรือเทียบเท่า จำนวน 43 ราย คิดเป็นร้อยละ 24.4 สูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 38 ราย คิดเป็นร้อยละ 21.6 และประถมศึกษา/ไม่ได้รับการศึกษา จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 2.9 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มทุนการศึกษา จำนวน 45 ราย ส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาในระดับปริญญาตรี จำนวน 23 ราย คิดเป็นร้อยละ 51.1 รองลงมาคือระดับมัธยมศึกษาหรือเทียบเท่า จำนวน 17 ราย คิดเป็นร้อยละ 37.8 สูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.7 และประถมศึกษา/ไม่ได้รับการศึกษา จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.4 ตามลำดับ

จากผลการศึกษาพบว่ากลุ่มผู้ซื้อประกันส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาระดับปริญญาตรีมากกว่ากลุ่มอื่น ทั้งนี้อาจเป็นเพราะกลุ่มผู้ซื้อประกันมีความรู้ในเรื่องของการออมเงินหรือการป้องกันความเสี่ยง ในการดำเนินชีวิต ผลกระทบจากการประกันชีวิตจึงเป็นทางเลือกที่ถูกลง เห็นว่าตอบสนองความต้องการในด้านการออมและผลประโยชน์ที่พึงจะได้รับ

**ตารางที่ 4.5** อาชีพของกลุ่มตัวอย่าง

อาชีพ	กลุ่มฝากต้นค้ำครองนาน		กลุ่มได้รับโบนัส		กลุ่มทุนการศึกษา		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ	25	31.7	79	44.9	18	40.0	122	40.7
พนักงานบริษัทลูกจ้าง/เอกชน	23	29.1	37	21.0	12	26.7	72	24.0
ธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย	31	39.2	60	34.1	15	33.3	106	35.3
<b>รวม</b>	<b>79</b>	<b>100.0</b>	<b>176</b>	<b>100.0</b>	<b>45</b>	<b>100.0</b>	<b>300</b>	<b>100.0</b>

ที่มา: จากการศึกษา

**อาชีพ** จากตารางที่ 4.5 พบว่ากลุ่มตัวอย่าง จำนวน 300 ราย ส่วนใหญ่ มีอาชีพ รับราชการและพนักงานรัฐวิสาหกิจ จำนวน 122 ราย คิดเป็นร้อยละ 40.7 รองลงมาคืออาชีพ ธุรกิจส่วนตัวหรือค้าขาย จำนวน 106 ราย คิดเป็นร้อยละ 35.3 และกลุ่มอาชีพพนักงานบริษัทหรือลูกจ้างเอกชน จำนวน 72 ราย คิดเป็นร้อยละ 24.0 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มฝากต้นค้ำประกันวงเงิน จำนวน 79 ราย ส่วนใหญ่มีอาชีพ ธุรกิจส่วนตัว ค้าขาย จำนวน 31 ราย คิดเป็นร้อยละ 39.2 รองลงมาคือพนักงานบริษัท ลูกจ้าง/เอกชน จำนวน 25 ราย คิดเป็นร้อยละ 31.7 และพนักงานรัฐวิสาหกิจ/ข้าราชการ จำนวน 23 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.2 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มได้รับโบนัส จำนวน 176 ราย ส่วนใหญ่มีอาชีพ ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ จำนวน 79 ราย คิดเป็นร้อยละ 44.9 รองลงมาคือธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย จำนวน 60 ราย คิดเป็นร้อยละ 34.1 และพนักงาน/ลูกจ้างบริษัทเอกชน จำนวน 37 ราย คิดเป็นร้อยละ 21.0 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มทุนการศึกษา จำนวน 45 ราย ส่วนใหญ่มีอาชีพข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ จำนวน 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 40.0 รองลงมาคือธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย จำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 33.3 และพนักงานบริษัท ลูกจ้าง/เอกชน จำนวน 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 26.7 ตามลำดับ

จากผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่ากลุ่มผู้ซื้อประกันส่วนใหญ่มีอาชีพรับราชการหรือพนักงานรัฐวิสาหกิจมากกว่าผู้ทำประกันกลุ่มอาชีพธุรกิจ/ค้าขาย ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากกลุ่มอาชีพรับราชการเป็นอาชีพที่มีความมั่นคง มีรายได้ที่แน่นอนทำให้มีการเก็บออมเงินในรูปแบบประกันมากกว่ากลุ่มอาชีพอื่น

**รายได้เฉลี่ยต่อเดือน** จากตารางที่ 4.6 พบว่ากลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 ราย ส่วนใหญ่ มีรายได้ 20,001 – 30,000 บาท จำนวน 103 ราย คิดเป็นร้อยละ 34.3 รองลงมาคือระดับรายได้ 10,001 – 20,000 บาท จำนวน 77 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.7 ระดับรายได้ สูงกว่า 40,001 บาท จำนวน 47 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.7 และ ระดับรายได้ ต่ำกว่า 10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 8.0 ตามลำดับ

กลุ่มที่ซื้อประกันกลุ่มฝากต้นค้ำประกันวงเงิน จำนวน 79 ราย ส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเฉลี่ยเดือน 20,001-30,000 บาท จำนวน 30 ราย คิดเป็นร้อยละ 38.0 รองลงมาคือ 10,001-20,000 บาท จำนวน 23 ราย คิดเป็นร้อยละ 29.1 รายได้ 30,001-40,000 บาท จำนวน 12 ราย คิดเป็นร้อยละ

15.2 สูงกว่า 40,001 จำนวน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 10.1 และต่ำกว่า 10,000 บาท จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.6 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มได้รับโบนัส จำนวน 176 ราย ส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเฉลี่ย เดือน 20,001-30,000 บาท จำนวน 60 ราย คิดเป็นร้อยละ 34.1 รองลงมาคือ 10,001-20,000 บาท จำนวน 39 ราย คิดเป็นร้อยละ 22.2 สูงกว่า 40,001 บาท จำนวน 38 ราย คิดเป็นร้อยละ 21.6 รายได้ 30,001-40,000 บาท จำนวน 31 ราย คิดเป็นร้อยละ 17.6 และ ต่ำกว่า 10,000 จำนวน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.5 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มทุนการศึกษา จำนวน 45 ราย ส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเฉลี่ย เดือน 10,001-20,000 บาท จำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 33.3 รองลงมาคือ 20,001-30,000 บาท จำนวน 13 ราย คิดเป็นร้อยละ 28.9 และ ต่ำกว่า 10,000 บาท จำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 22.2 รายได้ 30,001-40,000 บาท จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 13.3 และสูงกว่า 40,000 จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 2.2 ตามลำดับ

จากผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่า กลุ่มผู้ซื้อประกันกลุ่มที่ 1 และกลุ่มที่ 2 ส่วนใหญ่มี รายได้ 20,001 – 30,000.- บาท ในขณะที่กลุ่มที่ 3 ส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือน 10,001- 20,000.- บาท ทั้งนี้อาจเนื่องมาจาก กลุ่มผู้ซื้อประกันกลุ่มที่ 3 รูปแบบของการประกันมีค่าเบี้ยประกันชีวิตที่ ต่ำ กว่ากลุ่มอื่น

ตารางที่ 4.6 รายได้โดยเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่าง

รายได้โดยเฉลี่ย ต่อเดือน (บาท)	กลุ่มฝากสั น คุ้มครองนาน		กลุ่มได้รับโบนัส		กลุ่มทุนการศึกษา		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 10,000	6	7.6	8	4.5	10	22.2	24	8.0
10,001-20,000	23	29.1	39	22.2	15	33.3	77	25.7
20,001-30,000	30	38.0	60	34.1	13	28.9	103	43.3
30,001-40,000	12	15.2	31	17.6	6	13.3	49	16.3
40,001 บาท ขึ้นไป	8	10.1	38	21.6	1	2.2	47	15.7
<b>รวม</b>	<b>79</b>	<b>100.0</b>	<b>176</b>	<b>100.0</b>	<b>45</b>	<b>100.0</b>	<b>300</b>	<b>100.0</b>

ที่มา: จากการศึกษา

#### 4.2 การวิเคราะห์ผลตอบแทนโดยวิธีคิดมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนจากกรรมธรรม์ประกันชีวิตของธนาคารออมสิน

หัวข้อนี้ต้องการศึกษาถึงมูลค่าของผลตอบแทนที่จะได้รับในอนาคตเมื่อกรรมธรรม์ครบกำหนดโดยคิดคำนวณ ณ มูลค่าปัจจุบันว่ามีมูลค่าทำไค้คุ้มค่าต่อการลงทุนหรือไม่ โดยค่าเบี้ยประกันจ่ายของกรรมธรรม์ทั้ง 9 รูปแบบ จะขึ้นอยู่กับเพศและอายุของผู้ทำประกันกล่าวคือเพศชายจะมีค่าเบี้ยประกันมากกว่าเพศหญิงและอายุน้อยจะมีค่าเบี้ยประกันน้อยกว่าผู้ทำประกันที่มีอายุมาก โดยการคำนวณหาผลต่างระหว่างมูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทน (เงินคืนตามสัญญาเมื่อครบกำหนด) กับมูลค่าปัจจุบันของต้นทุน (ค่าเบี้ยประกันจ่ายในแต่ละปี) มีสูตรการคำนวณ คือ

$$\begin{aligned} NPV &= PVB - PVC \\ &= \sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+r)^{t-1}} - \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+r)^{t-1}} \\ NPV &= \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+r)^{t-1}} \end{aligned}$$

โดยที่ NPV = มูลค่าปัจจุบันสุทธิ  
 PVB = มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนรวม  
 PVC = มูลค่าปัจจุบันของต้นทุนรวม

$B_t$  = ผลตอบแทนของโครงการในปีที่  $t$

$C_t$  = ต้นทุนของโครงการในปีที่  $t$

$r$  = อัตราส่วนลดหรืออัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสม

$t$  = ปีของโครงการ คือปีที่ 0, 1, 2, 3 ...n

$n$  = อายุของโครงการ (10 ปี)

หลักการตัดสินใจว่าโครงการมีความเหมาะสมหรือคุ้มค่าต่อการลงทุนหรือไม่ คือค่าของ NPV ที่คำนวณได้จะต้องมีค่ามากกว่าศูนย์หรือมีค่าเป็นบวก กล่าวคือ มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนรวมมากกว่ามูลค่าปัจจุบันของต้นทุนรวม ( $PVB > PVC$ ) โครงการดังกล่าวมีความ



เหมาะสมที่จะลงทุน และจากข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างทั้ง 300 ราย พบว่ากลุ่มตัวอย่างโดยส่วนใหญ่มีอายุ 37 ปี มีวงเงินที่ทำประกันคือ 100,000 บาท และระยะเวลาคือ 10 ปี หรือ 15 ปี ดังนั้นในการคำนวณหามูลค่าผลตอบแทนสุทธิของกรมธรรม์แต่ละรูปแบบจะใช้ข้อมูลช่วงอายุดังกล่าวในการคำนวณในครั้งนี้และใช้อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 12 เดือนเป็นอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมในการคำนวณ ปัจจุบันคือร้อยละ 2.0 ต่อปี

#### 4.2.1 การคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนจากกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบเพิ่มทุนทรัพย์

การซื้อประกันแบบเพิ่มทุนทรัพย์ อายุ 37 ปี วงเงินทำประกัน 100,000 บาท ระยะเวลา 10 ปี ส่งเงินฝาก 7 ปี สำหรับเพศชายจะเสียค่าเบี้ยประกัน 12,840 บาท สำหรับเพศหญิงจะเสียค่าเบี้ยประกัน 12,630 บาท อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 12 เดือน ปัจจุบันคือร้อยละ 2.0 ต่อปี สามารถคำนวณหามูลค่าของผลตอบแทนที่จะได้รับ ดังนี้

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{B_t}{(1+r)^{t-1}} - \sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+r)^{t-1}}$$

$$\begin{aligned} \text{เพศชาย PVC} &= \frac{12,840}{(1+0.02)^{1-1}} + \frac{12,840}{(1+0.02)^{2-1}} + \frac{12,840}{(1+0.02)^{3-1}} + \dots + \frac{12,840}{(1+0.02)^{7-1}} \\ &= 12,840 + 12,588 + 12,341 + \dots + 11,401 \\ &= 84,760 \text{ บาท} \end{aligned}$$

$$PVB = \frac{100,000}{(1+0.02)^{9-1}}$$

$$= 83,675 \text{ บาท}$$

$$NPV = PVB - PVC$$

$$= 83,675 - 84,760 \text{ บาท}$$

$$= -1,085 \text{ บาท}$$

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright © by Chiang Mai University  
All rights reserved

$$\begin{aligned}
 \text{เพศหญิง PVC} &= \frac{12,630}{(1+0.02)^{1-1}} + \frac{12,630}{(1+0.02)^{2-1}} + \frac{12,630}{(1+0.02)^{3-1}} + \dots + \frac{12,630}{(1+0.02)^{7-1}} \\
 &= 12,630 + 12,382 + 12,149 + 11,902 + 11,668 + 11,439 + 11,215 \\
 &= 83,376 \text{ บาท} \\
 \text{PVB} &= \frac{100,000}{(1+0.02)^{9-1}} \\
 &= 83,675 \text{ บาท} \\
 \text{NPV} &= \text{PVB} - \text{PVC} \\
 &= 83,675 - 83,376 \text{ บาท} \\
 &= 299 \text{ บาท}
 \end{aligned}$$

จากการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนจากการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบเพิ่มทุนทรัพย์ พบว่า เพศชาย มีค่า - 1,085 บาท ซึ่งมิต่ำน้อยกว่า 0 แสดงว่าผลตอบแทนที่ได้รับจากการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบเพิ่มทุนทรัพย์ของเพศชายไม่มีความคุ้มค่าในด้านตัวเงิน แต่การทำประกันชีวิตผู้ซื้อกรมธรรม์จะได้รับความคุ้มครองจากความเสี่ยงที่อาจจะเสียชีวิตในช่วงที่ทำประกันนั้น ส่วนเพศหญิงมูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเท่ากับ 299 บาท แสดงว่าผลตอบแทนที่ได้รับจากการซื้อกรมธรรม์แบบเพิ่มทุนทรัพย์ของเพศหญิงมีความคุ้มค่าทางการเงิน

#### 4.2.2 การคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนจากกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบบำนาญสงเคราะห์

การซื้อประกันแบบบำนาญสงเคราะห์ (ชนิดไม่มีเงินปันผล) อายุ 37 ปี วงเงินทำประกัน 100,000 บาท ระยะเวลา 10 ปี เมื่อครบกำหนดระยะเวลา 10 ปี จะได้รับเงินสงเคราะห์ 100,000 บาท จากนั้นรับเงินบำนาญอีกปีละ 10,000 บาท ไปจนตลอดเสียชีวิต ในที่นี้สมมติว่าลูกค้าเสียชีวิตขณะที่ยังอายุ 70 ปี สำหรับค่าเบี้ยประกันรายปีเพศชายจะเสียค่าเบี้ยประกัน 22,200 บาท สำหรับเพศหญิงจะเสียค่าเบี้ยประกัน 23,780 บาท อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 12 เดือน ปัจจุบันคือร้อยละ 2.0 ต่อปี สามารถคำนวณหามูลค่าของผลตอบแทนที่จะได้รับ ดังนี้

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+r)^{t-1}} - \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+r)^{t-1}}$$

เพศชาย PVC =  $\frac{22,200}{(1+0.02)^{1-1}} + \frac{22,200}{(1+0.02)^{2-1}} + \frac{22,200}{(1+0.02)^{3-1}} + \dots + \frac{22,200}{(1+0.02)^{10-1}}$

$$= 22,200 + 21,765 + 21,338 + \dots + 18,576$$

$$= 203,401 \text{ บาท}$$

PVB =  $\frac{100,000}{(1+0.02)^{10-1}} + \frac{10,000}{(1+0.02)^{11-1}} + \frac{10,000}{(1+0.02)^{12-1}} + \dots + \frac{10,000}{(1+0.02)^{33-1}}$

$$= 83,675 + (8,203 + 8,043 + \dots + 5,306)$$

$$= 236,735 \text{ บาท}$$

NPV = PVB - PVC

$$= 236,735 - 203,401 \text{ บาท}$$

$$= 33,334 \text{ บาท}$$

เพศหญิง PVC =  $\frac{23,780}{(1+0.02)^{1-1}} + \frac{23,780}{(1+0.02)^{2-1}} + \frac{23,780}{(1+0.02)^{3-1}} + \dots + \frac{23,780}{(1+0.02)^{10-1}}$

$$= 23,780 + 23,313 + 22,856 + \dots + 19,898$$

$$= 217,877 \text{ บาท}$$

PVB =  $\frac{100,000}{(1+0.02)^{10-1}} + \frac{10,000}{(1+0.02)^{11-1}} + \frac{10,000}{(1+0.02)^{12-1}} + \dots + \frac{10,000}{(1+0.02)^{33-1}}$

$$= 83,675 + (8,203 + 8,043 + \dots + 5,306)$$

$$= 236,735 \text{ บาท}$$

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved

$$\begin{aligned}
 NPV &= PVB - PVC \\
 &= 236,735 - 217,877 \text{ บาท} \\
 &= 18,858 \text{ บาท}
 \end{aligned}$$

จากการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนจากการซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบบำนาญสงเคราะห์ทั้งเพศชายและหญิง พบว่า ทั้งเพศชายและเพศหญิงมีค่า 33,334 และ 18,858 ซึ่งมากกว่า 0 จึงมีความคุ้มค่าทางการเงิน

#### 4.2.3 การคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนจากกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบออมสินอุ่นใจ

การซื้อประกันแบบออมสินอุ่นใจ อายุ 37 ปี วงเงินทำประกัน 100,000 บาท ระยะเวลาฝากประกัน 15 ปี คุ้มครองจนถึง 25 ปี เมื่อครบกำหนดระยะเวลา 15 ปี จะได้รับเงินสงเคราะห์ 50,000 บาท หลังจากปีที่ 15 จะได้รับเงินปีละ 10,000 บาท ทุกปี ระยะเวลา 10 ปี จนถึงปีที่ 25 จะได้รับเงินสงเคราะห์ 100,000 บาท และทุก 3 ปี จะได้รับเงินปันผล 10,000 บาท รวม 4 ครั้ง สำหรับเพศชายจะเสียค่าเบี้ยประกัน 13,410 บาท สำหรับเพศหญิงจะเสียค่าเบี้ยประกัน 13,060 บาท อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 12 เดือน ปัจจุบันคือร้อยละ 2.0 ต่อปี สามารถคำนวณหามูลค่าของผลตอบแทนที่จะได้รับ ดังนี้

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+r)^{t-1}} - \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+r)^{t-1}}$$

$$\begin{aligned}
 \text{เพศชาย } PVC &= \frac{13,410}{(1+0.02)^{1-1}} + \frac{13,410}{(1+0.02)^{2-1}} + \frac{13,410}{(1+0.02)^{3-1}} + \dots + \frac{13,410}{(1+0.02)^{10-1}} \\
 &= 13,410 + 13,417 + 12,889 + \dots + 10,163 \\
 &= 175,755 \text{ บาท}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 PVB &= \frac{10,000}{(1+0.02)^{3-1}} + \frac{10,000}{(1+0.02)^{6-1}} + \frac{10,000}{(1+0.02)^{9-1}} + \frac{10,000}{(1+0.02)^{12-1}} + \frac{50,000}{(1+0.02)^{15-1}} + \frac{10,000}{(1+0.02)^{16-1}}
 \end{aligned}$$

$$= \frac{10,000}{(1+0.02)^{17-1}} + \dots + \frac{10,000}{(1+0.02)^{24-1}} + \frac{100,000}{(1+0.02)^{25-1}}$$

$$= 9,612+9,057+8,535+8,042+37,894+7,430+7,285+\dots+67,048$$

$$= 208,265 \text{ บาท}$$

$$\text{NPV} = \text{PVB} - \text{PVC}$$

$$= 208,265 - 175,755 \text{ บาท}$$

$$= 32,510 \text{ บาท}$$

เพศหญิง PVC =  $\frac{13,060}{(1+0.02)^{1-1}} + \frac{13,060}{(1+0.02)^{2-1}} + \frac{13,060}{(1+0.02)^{3-1}} + \dots + \frac{13,060}{(1+0.02)^{10-1}}$

$$= 13,060 + 12,804 + 12,552 + \dots + 9,898$$

$$= 171,168 \text{ บาท}$$

$$\text{PVB} = \frac{10,000}{(1+0.02)^{3-1}} + \frac{10,000}{(1+0.02)^{6-1}} + \frac{10,000}{(1+0.02)^{9-1}} + \frac{10,000}{(1+0.02)^{12-1}} + \frac{50,000}{(1+0.02)^{15-1}} + \frac{10,000}{(1+0.02)^{16-1}}$$

$$= \frac{10,000}{(1+0.02)^{17-1}} + \dots + \frac{10,000}{(1+0.02)^{24-1}} + \frac{100,000}{(1+0.02)^{25-1}}$$

$$= 9,612+9,057+8,535+8,042+37,894+7,430+7,285+\dots+67,048$$

$$= 208,265 \text{ บาท}$$

$$\text{NPV} = \text{PVB} - \text{PVC}$$

$$= 208,265 - 171,168 \text{ บาท}$$

$$= 37,097 \text{ บาท}$$

ลิขสิทธิ์บทความวิชาการนี้สงวนไว้สำหรับ  
 Copyright © by Chiang Mai University  
 All rights reserved

จากการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนจากการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบออมสินอุ่นใจทั้งเพศชายและหญิง พบว่า ทั้งเพศชายและเพศหญิงมีค่า 32,510 และ 37,097 ซึ่งมากกว่า 0 จึงมีความคุ้มค่าทางการเงิน

#### 4.2.4 การคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนจากกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบออมสินคูนี่รันดร

การซื้อประกันแบบออมสินคูนี่รันดร อายุ 37 ปี วงเงินทำประกัน 100,000 บาท ระยะเวลา 10 ปี คูนี่รันดร 15 ปี เมื่อครบกำหนดระยะเวลา 10 ปี จะได้รับเงินสงเคราะห์ 100,000 บาท รับเงินปันผลทุกปี ปีละ 15,000 บาท ระยะเวลา 9 ปี รวม 135,000 บาท ครบอายุ 70 หากผู้ฝากมีอายุครบ 70 ปีรับเงินปันผลอีก 50,000 บาท สำหรับเพศชายจะเสียค่าเบี้ยประกัน 25,540 บาท สำหรับเพศหญิงจะเสียค่าเบี้ยประกัน 25,280 บาท อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 12 เดือน ปัจจุบันคือร้อยละ 2.0 ต่อปี สามารถคำนวณหามูลค่าของผลตอบแทนที่จะได้รับ ดังนี้

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+r)^{t-1}} - \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+r)^{t-1}}$$

$$\begin{aligned} \text{เพศชาย PVC} &= \frac{25,540}{(1+0.02)^{1-1}} + \frac{25,540}{(1+0.02)^{2-1}} + \frac{25,540}{(1+0.02)^{3-1}} + \dots + \frac{25,540}{(1+0.02)^{10-1}} \\ &= 25,540 + 25,039 + 24,548 + \dots + 21,370 \\ &= 234,004 \text{ บาท} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{PVB} &= \frac{15,000}{(1+0.02)^{2-1}} + \frac{15,000}{(1+0.02)^{3-1}} + \dots + \frac{15,000}{(1+0.02)^{10-1}} + \frac{100,000 + 50,000}{(1+0.02)^{10-1} (1+0.02)^{33-1}} \\ &= 14,706 + 14,417 + \dots + 83,675 + 26,532 \\ &= 232,641 \text{ บาท} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} NPV &= PVB - PVC \\ &= 232,641 - 234,004 \text{ บาท} \\ &= -1,363 \text{ บาท} \end{aligned}$$

$$\text{เพศหญิง PVC} = \frac{25,280}{(1+0.02)^{1-1}} + \frac{25,280}{(1+0.02)^{2-1}} + \frac{25,280}{(1+0.02)^{3-1}} + \dots + \frac{25,280}{(1+0.02)^{10-1}}$$

$$= 25,280 + 24,784 + 24,298 + \dots + 21,153$$

$$= 231,621 \text{ บาท}$$

$$\text{PVB} = \frac{15,000}{(1+0.02)^{2-1}} + \frac{15,000}{(1+0.02)^{3-1}} + \dots + \frac{15,000}{(1+0.02)^{10-1}} + \frac{100,000}{(1+0.02)^{10-1}} + \frac{50,000}{(1+0.02)^{33-1}}$$

$$= 14,706 + 14,417 + 14,135 + \dots + 83,675$$

$$= 232,641 \text{ บาท}$$

$$\text{NPV} = \text{PVB} - \text{PVC}$$

$$= 232,641 - 231,621 \text{ บาท}$$

$$= 1,020 \text{ บาท}$$

จากการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนจากการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบคummulative พบว่าเพศชาย มีค่า - 1,363 บาท ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0 แสดงว่าผลตอบแทนที่ได้รับจากการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบคummulative ของเพศชายไม่มีความคุ้มค่าในด้านตัวเงิน แต่การทำประกันชีวิตผู้ซื้อกรมธรรม์จะได้รับความคุ้มครองจากความเสี่ยงที่อาจจะเสียชีวิตในช่วงที่ทำประกันนั้น ส่วนเพศหญิงมูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเท่ากับ 1,020 บาท แสดงว่าผลตอบแทนที่ได้รับจากการซื้อกรมธรรม์แบบเพิ่มทุนทรัพย์ของเพศหญิงมีความคุ้มค่าทางการเงิน

#### 4.2.5 การคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนจากกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบออม

##### สินค้ช้วญ

การซื้อประกันแบบออมสินค้ช้วญ อายุ 37 ปี วงเงินทำประกัน 100,000 บาท ระยะเวลา 10 ปี เมื่อครบกำหนดระยะเวลา 10 ปี หยุคส่งเงินฝาก กรมธรรม์จะค้ช้วญต่ออีก 5 ปี และจะค้ช้วญเงินสงเคราะห์ 100,000 บาท ในปีที 15 และรับเงินปันผลทุกวันเกิดของค้ช้วญผลประโยชน์ร้อยละ 2 ต่อปี ระยะเวลา 14 ปี สำหรับเพศชายจะเสียค่าเบี้ยประกัน 11,410 บาท สำหรับเพศหญิงจะเสียค่าเบี้ยประกัน 10,570 บาท อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 12 เดือน ปัจจุบันคือร้อยละ 2.0 ต่อปี สามารถคำนวณหามูลค่าของผลตอบแทนที่จะค้ช้วญ ดังนี้

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+r)^{t-1}} - \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+r)^{t-1}}$$

เพชรชาย PVC =  $\frac{11,410}{(1+0.02)^{1-1}} + \frac{11,410}{(1+0.02)^{2-1}} + \frac{11,410}{(1+0.02)^{3-1}} + \dots + \frac{11,410}{(1+0.02)^{10-1}}$

$$= 11,410 + 11,186 + 10,967 + \dots + 9,547$$

$$= 104,541 \text{ บาท}$$

PVB =  $\frac{2,000}{(1+0.02)^{2-1}} + \frac{2,000}{(1+0.02)^{3-1}} + \frac{2,000}{(1+0.02)^{4-1}} + \dots + \frac{2,000}{(1+0.02)^{15-1}} + \frac{100,000}{(1+0.02)^{15-1}}$

$$= 100,000 \text{ บาท}$$

NPV = PVB - PVC

$$= 100,000 - 104,541 \text{ บาท}$$

$$= -4,541 \text{ บาท}$$

เพชรหญิง PVC =  $\frac{10,570}{(1+0.02)^{1-1}} + \frac{10,570}{(1+0.02)^{2-1}} + \frac{10,570}{(1+0.02)^{3-1}} + \dots + \frac{10,570}{(1+0.02)^{10-1}}$

$$= 10,570 + 10,363 + 10,160 + \dots + 8,845$$

$$= 96,845 \text{ บาท}$$

PVB =  $\frac{2,000}{(1+0.02)^{2-1}} + \frac{2,000}{(1+0.02)^{3-1}} + \frac{2,000}{(1+0.02)^{4-1}} + \dots + \frac{2,000}{(1+0.02)^{15-1}} + \frac{100,000}{(1+0.02)^{15-1}}$

$$= 100,000 \text{ บาท}$$

NPV = PVB - PVC

$$= 100,000 - 96,845 \text{ บาท}$$

$$= 3,155 \text{ บาท}$$

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright © by Chiang Mai University  
All rights reserved



จากการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนจากการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบออมสินคู่ขวัญทั้งเพศชายและหญิง พบว่าเพศชาย มีค่า - 4,541 บาท ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0 แสดงว่าผลตอบแทนที่ได้รับจากการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบออมสินคู่ขวัญของเพศชายไม่มีความคุ้มค่าในด้านตัวเงิน แต่การทำประกันชีวิตผู้ซื้อกรมธรรม์จะได้รับความคุ้มครองจากความเสี่ยงที่อาจจะเสียชีวิตในช่วงที่ทำประกันนั้น ส่วนเพศหญิงมูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเท่ากับ 3,155 บาท แสดงว่าผลตอบแทนที่ได้รับจากการซื้อกรมธรรม์ของเพศหญิงมีความคุ้มค่าทางการเงิน

#### 4.2.6 การคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนที่ได้รับจากกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบร่วมไทร

การซื้อประกันแบบร่วมไทร อายุ 37 ปี วงเงินทำประกัน 100,000 บาท ระยะเวลา 10 ปี เมื่อครบกำหนด 5 ปี จะได้รับเงินปันผล 20,000 บาท ครบกำหนดระยะเวลา 10 ปี จะได้รับเงินสงเคราะห์ 100,000 บาท และรับเงินโบนัส 40,000 บาท สำหรับเพศชายจะเสียค่าเบี้ยประกัน 14,770 บาท สำหรับเพศหญิงจะเสียค่าเบี้ยประกัน 14,610 บาท อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 12 เดือน ปัจจุบันคือร้อยละ 2.0 ต่อปี สามารถคำนวณหามูลค่าของผลตอบแทนที่จะได้รับ ดังนี้

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+r)^{t-1}} - \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+r)^{t-1}}$$

$$\text{เพศชาย PVC} = \frac{14,770}{(1+0.02)^{1-1}} + \frac{14,770}{(1+0.02)^{2-1}} + \frac{14,770}{(1+0.02)^{3-1}} + \dots + \frac{14,770}{(1+0.02)^{10-1}}$$

$$= 14,770 + 14,480 + 14,196 + \dots + 12,259$$

$$= 135,327 \text{ บาท}$$

$$\text{PVB} = \frac{20,000}{(1+0.02)^{5-1}} + \frac{140,000}{(1+0.02)^{10-1}}$$

$$= 135,623 \text{ บาท}$$

$$NPV = PVB - PVC$$

$$= 135,623 - 135,327 \text{ บาท}$$

$$= 296 \text{ บาท}$$

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved

$$\text{เพศหญิง PVC} = \frac{14,610}{(1+0.02)^{1-1}} + \frac{14,610}{(1+0.02)^{2-1}} + \frac{14,610}{(1+0.02)^{3-1}} + \dots + \frac{14,610}{(1+0.02)^{10-1}}$$

$$= 14,610 + 14,324 + 14,043 + \dots + 12,225$$

$$= 133,860 \text{ บาท}$$

$$\text{PVB} = \frac{20,000}{(1+0.02)^{5-1}} + \frac{140,000}{(1+0.02)^{10-1}}$$

$$= 135,623 \text{ บาท}$$

$$\text{NPV} = \text{PVB} - \text{PVC}$$

$$= 135,623 - 133,860 \text{ บาท}$$

$$= 1,763 \text{ บาท}$$

จากการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนจากการซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบ ร่มไทร ทั้งเพศชายและหญิง พบว่าเพศชาย มีค่า 296 บาท ส่วนเพศหญิงมูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่า เท่ากับ 1,763 บาท แสดงว่าผลตอบแทนที่ได้รับจากการซื้อกรรมธรรม์แบบร่มไทรของเพศชายและ เพศหญิงมีความคุ้มค่าทางการเงิน

#### 4.2.7 การคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนจากกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบ สะสมทรัพย์

การซื้อประกันแบบสะสมทรัพย์ อายุ 37 ปี วงเงินทำประกัน 100,000 บาท ระยะเวลา 15 ปี เมื่อครบกำหนดระยะเวลา 15 ปี จะได้รับเงินสงเคราะห์ 150,000 บาท และรับเงินปันผลทุก 3 ปี ปีละ 15,000 บาท สำหรับเพศชายจะเสียค่าเบี้ยประกัน 12,930 บาท สำหรับเพศหญิงจะเสียค่า เบี้ยประกัน 12,580 บาท อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 12 เดือน ปัจจุบันคือร้อยละ 2.0 ต่อปี สามารถคำนวณหามูลค่าของผลตอบแทนที่จะได้รับ ดังนี้

$$\text{NPV} = \sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+r)^{t-1}} - \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+r)^{t-1}}$$

$$\text{เพศชาย PVC} = \frac{12,930}{(1+0.02)^{1-1}} + \frac{12,930}{(1+0.02)^{2-1}} + \frac{12,930}{(1+0.02)^{3-1}} + \dots + \frac{12,930}{(1+0.02)^{15-1}}$$

$$= 22,200 + 21,765 + 21,338 + \dots + 18,576$$

$$= 169,464 \text{ บาท}$$

$$\text{PVB} = \frac{15,000}{(1+0.02)^{3-1}} + \frac{15,000}{(1+0.02)^{6-1}} + \frac{15,000}{(1+0.02)^{9-1}} + \frac{15,000}{(1+0.02)^{12-1}} + \frac{150,000}{(1+0.02)^{15-1}}$$

$$= 14,418 + 13,586 + 12,802 + 113,682 \text{ บาท}$$

$$= 166,552 \text{ บาท}$$

$$\text{NPV} = \text{PVB} - \text{PVC}$$

$$= 166,552 - 169,464 \text{ บาท}$$

$$= -2,912 \text{ บาท}$$

$$\text{เพศหญิง PVC} = \frac{12,580}{(1+0.02)^{1-1}} + \frac{13,580}{(1+0.02)^{2-1}} + \frac{12,580}{(1+0.02)^{3-1}} + \dots + \frac{12,580}{(1+0.02)^{15-1}}$$

$$= 12,580 + 12,333 + 12,092 + \dots + 9,534$$

$$= 164,877 \text{ บาท}$$

$$\text{PVB} = \frac{15,000}{(1+0.02)^{3-1}} + \frac{15,000}{(1+0.02)^{6-1}} + \frac{15,000}{(1+0.02)^{9-1}} + \frac{15,000}{(1+0.02)^{12-1}} + \frac{150,000}{(1+0.02)^{15-1}}$$

$$= 166,552 \text{ บาท}$$

$$\text{NPV} = \text{PVB} - \text{PVC}$$

$$= 166,552 - 164,877 \text{ บาท}$$

$$= 1,675 \text{ บาท}$$

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright © by Chiang Mai University  
All rights reserved

จากการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนจากการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ทั้งเพศชายและหญิง พบว่า เพศชาย มีค่า -2,912 บาท ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0 แสดงว่าผลตอบแทนที่ได้รับจากการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของเพศชายไม่มีความคุ้มค่าในด้านตัวเงิน แต่การทำประกันชีวิตผู้ซื้อกรมธรรม์จะได้รับความคุ้มครองจากความเสี่ยงที่อาจจะเสียชีวิตในช่วงที่ทำประกันนั้น ส่วนเพศหญิงมูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเท่ากับ 1,675 บาท แสดงว่าผลตอบแทนที่ได้รับจากการซื้อกรมธรรม์แบบเพิ่มพูนทรัพย์ของเพศหญิงมีความคุ้มค่าทางการเงิน

#### 4.2.8 การคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนจากกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบตลอดชีพ

การซื้อประกันแบบออมสินตลอดชีพ อายุ 37 ปี วงเงินทำประกัน 100,000 บาท ระยะเวลา 10 ปี เมื่อครบกำหนดระยะเวลา 15 ปี จะได้รับเงินสงเคราะห์ 150,000 บาท รับเงินปันผลทุก 3 ปี ปีละ 15,000 บาท จำนวน 4 งวด และรับเงินสงเคราะห์อีก 150,000 บาทเมื่อเสียชีวิต โดยเสียชีวิตหลังจากกรมธรรม์ครบกำหนด 10 ปี สำหรับเพศชายจะเสียค่าเบี้ยประกัน 16,810 บาท สำหรับเพศหญิงจะเสียค่าเบี้ยประกัน 16,200 บาท อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 12 เดือน ปัจจุบันคือร้อยละ 2.0 ต่อปี สามารถคำนวณหามูลค่าของผลตอบแทนที่จะได้รับ ดังนี้

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+r)^{t-1}} - \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+r)^{t-1}}$$

$$\text{เพศชาย PVC} = \frac{16,810}{(1+0.02)^{1-1}} + \frac{16,810}{(1+0.02)^{2-1}} + \frac{16,810}{(1+0.02)^{3-1}} + \dots + \frac{16,810}{(1+0.02)^{15-1}}$$

$$= 16,810 + 16,480 + 16,157 + \dots + 12,740$$

$$= 220,316 \text{ บาท}$$

$$PVB = \frac{15,000}{(1+0.02)^{3-1}} + \frac{15,000}{(1+0.02)^{6-1}} + \frac{15,000}{(1+0.02)^{9-1}} + \frac{15,000}{(1+0.02)^{12-1}} + \frac{150,000}{(1+0.02)^{15-1}} + \frac{150,000}{(1+0.02)^{25-1}}$$

$$= 14,418 + 13,586 + 12,802 + 12,064 + 113,681 + 93,258$$

$$= 259,809$$

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved

$$\begin{aligned}
 NPV &= PVB - PVC \\
 &= 259,809 - 220,316 \text{ บาท} \\
 &= 39,493 \text{ บาท}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{เพศหญิง PVC} &= \frac{16,200}{(1+0.02)^{1-1}} + \frac{16,200}{(1+0.02)^{2-1}} + \frac{16,200}{(1+0.02)^{3-1}} + \dots + \frac{16,200}{(1+0.02)^{15-1}} \\
 &= 16,200 + 15,883 + 15,571 + \dots + 12,278 \\
 &= 212,321 \text{ บาท}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 PVB &= \frac{15,000}{(1+0.02)^{3-1}} + \frac{15,000}{(1+0.02)^{6-1}} + \frac{15,000}{(1+0.02)^{9-1}} + \frac{15,000}{(1+0.02)^{12-1}} + \frac{150,000}{(1+0.02)^{15-1}} + \frac{150,000}{(1+0.02)^{25-1}} \\
 &= 14,418 + 13,586 + 12,802 + 12,064 + 113,681 + 93,258 \\
 &= 259,809
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 NPV &= PVB - PVC \\
 &= 259,809 - 212,321 \text{ บาท} \\
 &= 47,488 \text{ บาท}
 \end{aligned}$$

จากการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนจากการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบออมสินตลอดชีพ ทั้งเพศชายและหญิง พบว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนจากกรมธรรม์มีค่า 39,493 และ 47,488 แสดงว่ามีความคุ้มค่าทางการเงิน

#### 4.2.9 การคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนจากกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบทุนการศึกษา

การซื้อประกันทุนการศึกษา อายุ 37 ปี วงเงินทำประกัน 100,000 บาท ระยะเวลา 10 ปี เมื่อครบกำหนดระยะเวลา 10 ปี จะได้รับเงินสงเคราะห์ 100,000 บาท สำหรับเพศชายจะเสียค่าเบี้ยประกัน 9,505 บาท สำหรับเพศหญิงจะเสียค่าเบี้ยประกัน 9,295 บาท อัตราดอกเบี้ยเงินฝาก

ประจำ 12 เดือน ปัจจุบันคือร้อยละ 2.0 ต่อปี สามารถคำนวณหามูลค่าของผลตอบแทนที่จะได้รับ ดังนี้

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+r)^{t-1}} - \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+r)^{t-1}}$$

$$\begin{aligned} \text{เพศชาย PVC} &= \frac{9,505}{(1+0.02)^{1-1}} + \frac{9,505}{(1+0.02)^{2-1}} + \frac{9,505}{(1+0.02)^{3-1}} + \dots + \frac{9,505}{(1+0.02)^{10-1}} \\ &= 9,505 + 9,319 + 9,136 + \dots + 7,954 \\ &= 87,087 \text{ บาท} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{PVB} &= \frac{100,000}{(1+0.02)^{10-1}} \\ &= 83,675 \text{ บาท} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{NPV} &= \text{PVB} - \text{PVC} \\ &= 83,675 - 87,087 \text{ บาท} \\ &= - 3,412 \text{ บาท} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{เพศหญิง PVC} &= \frac{9,295}{(1+0.02)^{1-1}} + \frac{9,295}{(1+0.02)^{2-1}} + \frac{9,295}{(1+0.02)^{3-1}} + \dots + \frac{9,295}{(1+0.02)^{10-1}} \\ &= 9,295 + 9,113 + 8,934 + \dots + 7,777 \\ &= 85,163 \text{ บาท} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{PVB} &= \frac{100,000}{(1+0.02)^{10-1}} \\ &= 83,675 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{NPV} &= \text{PVB} - \text{PVC} \\ &= 83,675 - 85,163 \text{ บาท} \\ &= - 1,488 \text{ บาท} \end{aligned}$$

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved

จากการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนจากการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบทุนการศึกษาทั้งเพศชายและหญิง พบว่า เพศชายมีค่า -3,412 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0 จึงไม่มีความคุ้มค่าด้านตัวเงิน แต่การทำประกันชีวิตผู้ซื้อกรมธรรม์จะได้รับความคุ้มครองจากความเสี่ยงที่อาจจะเสียชีวิตในช่วงที่ทำประกัน ส่วนเพศหญิงมีค่า 1,488 บาท ซึ่งมากกว่า 0 จึงมีความคุ้มค่าทางการเงิน

#### 4.3 ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของธนาคารออมสิน ในจังหวัดเชียงใหม่

จากการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อกรมธรรม์ของกลุ่มตัวอย่างในแต่ละด้าน คือ ปัจจัยด้านสิทธิประโยชน์ ได้แก่ สิทธิประโยชน์ในการลดหย่อนภาษี สิทธิประโยชน์ในการได้รับความคุ้มครองเมื่อเกิดอุบัติเหตุ สิทธิประโยชน์ในการได้รับเงินปันผลนอกเหนือจากเงินประกัน สิทธิประโยชน์ในการ ปัจจัยด้านราคา และปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย ปัจจัยดังกล่าวมีผลต่อการเลือกซื้อกรมธรรม์ของลูกค้ามากน้อยเพียงใด โดยให้ลูกค้าตอบว่า มีผลมาก มีผลปานกลาง และมีผลน้อย โดยเกณฑ์ในการให้คะแนนคือมีผลมาก ให้คะแนน 3 มีผลปานกลางให้คะแนน 2 และมีผลน้อย ให้คะแนน 1 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.7) ผลการศึกษาเป็นดังนี้

ตารางที่ 4.7 คะแนนของปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อกรมธรรม์ของกลุ่มตัวอย่าง

รายการ	กลุ่มฝากสั้น คุ้มครองนาน		กลุ่มได้รับโบนัส		กลุ่มทุนการศึกษา		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ
<b>1 ด้านสิทธิประโยชน์</b>	<b>2.14</b>	<b>2</b>	<b>2.34</b>	<b>1</b>	<b>2.34</b>	<b>2</b>	<b>2.47</b>	<b>1</b>
1.1 การนำไปหักลดหย่อน การคำนวณภาษีเงินได้ประจำปี	2.05	2	2.10	3	2.05	1	2.24	3
1.2 การได้รับความคุ้มครอง จากการเกิดอุบัติเหตุ	1.99	4	1.98	4	1.93	4	2.07	4
1.3 การได้รับเงิน โบนัส บางส่วนคืนก่อนกรมธรรม์ ครบหรือ การได้รับเงินโบนัส นอกจากเงินทุนประกันเมื่อ กรมธรรม์ครบกำหนด	2.03	3	3.00	1	2.16	3	2.90	1
1.4 การต้องการเก็บออมเงิน	2.50	1	2.30	2	2.80	2	2.65	2

ตารางที่ 4.7 (ต่อ)

รายการ	กลุ่มฝากต้น กลุ่มครองนาน		กลุ่มได้รับโบนัส		กลุ่มทุนการศึกษา		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ
<b>2 ด้านราคา</b>	<b>2.22</b>	<b>1</b>	<b>2.31</b>	<b>2</b>	<b>2.41</b>	<b>1</b>	<b>2.31</b>	<b>2</b>
2.1 ความเหมาะสมของค่าเบี้ยประกัน	2.24	1	2.32	1	2.42	1	2.32	1
2.2 ผลตอบแทนที่ได้มีความคุ้มค่า	2.19	2	2.31	2	2.40	2	2.30	2
<b>ด้านการส่งเสริมการขาย</b>	<b>2.05</b>	<b>3</b>	<b>2.16</b>	<b>3</b>	<b>2.28</b>	<b>3</b>	<b>2.20</b>	<b>3</b>
3.1 การแจกของสมนาคุณให้กับลูกค้าที่ทำประกัน	1.85	3	1.99	3	2.04	3	2.03	3
3.2 การให้ข้อมูลที่ชัดเจนถูกต้องของพนักงาน	2.37	1	2.49	1	2.62	1	2.49	1
3.3 การประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารต่างๆมีความต่อเนื่อง	1.94	2	2.00	2	2.19	2	2.08	2

ที่มา:จากการศึกษา

#### 4.3.1 ผู้ซื้อกรมธรรม์โดยรวม

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่าง ทั้ง 300 ราย พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้ออันดับหนึ่ง ได้แก่ ปัจจัยทางด้านสิทธิประโยชน์ รองลงมาคือปัจจัยด้านราคาการส่งเสริมการขาย และอันดับสุดท้ายคือปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ย 2.47 2.31 และ 2.20 ตามลำดับ โดยหัวข้อ

**ปัจจัยด้านสิทธิประโยชน์** ปัจจัยที่มีผลอันดับหนึ่ง ได้แก่ ปัจจัยด้านการได้รับเงิน โบนัส บางส่วนคืนก่อนกรมธรรม์ครบกำหนดและได้รับโบนัสนอกเหนือจากเงินทุนประกันเมื่อกรมธรรม์ครบกำหนด รองลงมา ได้แก่ ปัจจัยด้านการต้องการเก็บออม การนำไปหักลดหย่อนภาษีประจำปี และอันดับสุดท้ายคือการได้รับความคุ้มครองเมื่อเกิดอุบัติเหตุ มีค่าเฉลี่ย 2.90 2.65 2.24 และ 2.07 ตามลำดับ

**ปัจจัยด้านราคา** ปัจจัยที่มีผลอันดับหนึ่ง ได้แก่ ความเหมาะสมของค่าเบี้ยประกัน รองลงมาคือปัจจัยด้านผลตอบแทนที่ได้รับมีความคุ้มค่า มีค่าเฉลี่ย 2.32 และ 2.30 ตามลำดับ



**ปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย** ปัจจัยที่มีผลเป็นอันดับหนึ่งได้แก่ การให้ข้อมูลที่ถูกต้องของพนักงาน รองลงมาคือปัจจัยด้านการประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารต่างๆ มีความต่อเนื่อง และอันดับสุดท้ายคือ การแจกของสมนาคุณให้กับลูกค้า มีค่าเฉลี่ย 2.49 2.08 และ 2.03 ตามลำดับ

#### 4.3.2 กลุ่มฝากต้นค้ำครองนาน

ได้แก่กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อกรรมกรรมแบบเพิ่มพูนทรัพย์ แบบบ้านอายุ แบบอมสินอุ่นใจ แบบอมสินคู่ขวัญ และแบบอมสินคุ้มนิรันดร จำนวน 79 ราย พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อกรรมกรรมอันดับหนึ่งได้แก่ ปัจจัยทางด้านราคา รองลงมาคือปัจจัยด้านสิทธิประโยชน์ และอันดับสุดท้ายคือปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ย 2.20 2.14 และ 2.05 ตามลำดับ โดยหัวข้อ

**ปัจจัยทางด้านราคาดั้งเดิม** กลุ่มตัวอย่างเห็นว่าความเหมาะสมของค่าเบี้ยประกันมีผลเป็นอันดับหนึ่ง รองลงมาคือปัจจัยด้านผลตอบแทนที่ได้รับมีความคุ้มค่า มีค่าเฉลี่ย 2.24 และ 2.19 ตามลำดับ

**ปัจจัยด้านสิทธิประโยชน์** ปัจจัยที่มีผลอันดับหนึ่งได้แก่ ปัจจัยด้านการต้องการเก็บออมรองลงมาได้แก่ ปัจจัยการนำไปหักลดหย่อนภาษีประจำปี การได้รับเงินโบนัสบางส่วนคืนก่อนกรรมกรรมครบกำหนดและได้รับโบนัสนอกเหนือจากทุนประกันเมื่อกรรมกรรมครบกำหนด และอันดับสุดท้ายคือการได้รับความคุ้มครองเมื่อเกิดอุบัติเหตุ มีค่าเฉลี่ย 2.50 2.05 2.03 และ 1.93 ตามลำดับ

**ปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย** ปัจจัยที่มีผลเป็นอันดับหนึ่งได้แก่ การให้ข้อมูลที่ถูกต้องของพนักงาน รองลงมาคือปัจจัยด้านการประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารต่างๆ มีความต่อเนื่อง และอันดับสุดท้ายคือ การแจกของสมนาคุณให้กับลูกค้า มีค่าเฉลี่ย 2.37 1.94 และ 1.85 ตามลำดับ

#### 4.3.3 กลุ่มได้รับโบนัส

ได้แก่กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อกรรมกรรมแบบรวมไทร แบบสะสมทรัพย์ และแบบตลอดชีพ จำนวน 176 ราย พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อกรรมกรรมอันดับหนึ่งได้แก่ ปัจจัยทางด้านสิทธิประโยชน์ รองลงมาคือปัจจัยด้านราคา และอันดับสุดท้ายคือปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ย 2.34 2.31 และ 2.16 ตามลำดับ โดยหัวข้อ

**ปัจจัยด้านสิทธิประโยชน์** ปัจจัยที่มีผลอันดับหนึ่งได้แก่ ปัจจัยการได้รับเงินโบนัสบางส่วนคืนก่อนกรรมกรรมครบกำหนดและได้รับโบนัสนอกเหนือจากเงินทุนประกันเมื่อกรรมกรรมครบกำหนด รองลงมาได้แก่ ปัจจัยด้านการต้องการเก็บออม ปัจจัยด้านการนำไปหักลดหย่อนภาษี

ประจำปี และอันดับสุดท้ายคือการได้รับความคุ้มครองเมื่อเกิดอุบัติเหตุ มีค่าเฉลี่ย 3.00 2.30 2.10 และ 1.98 ตามลำดับ

**ปัจจัยทางด้านราคานั้น**กลุ่มตัวอย่างเห็นว่าความเหมาะสมของค่าเบี้ยประกันมีผลเป็นอันดับหนึ่ง รองลงมาคือปัจจัยด้านผลตอบแทนที่ได้รับมีความคุ้มค่า มีค่าเฉลี่ย 2.32 และ 2.31 ตามลำดับ

**ปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย** ปัจจัยที่มีผลเป็นอันดับหนึ่งได้แก่ การให้ข้อมูลที่ถูกต้องของพนักงาน รองลงมาคือปัจจัยด้านการประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารต่างๆมีความต่อเนื่อง และอันดับสุดท้ายคือ การแจกของสมนาคุณให้กับลูกค้า มีค่าเฉลี่ย 2.49 2.00 และ 1.99 ตามลำดับ

#### 4.3.4 กลุ่มทุนการศึกษา

ได้แก่กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อกรมธรรม์แบบทุนการศึกษา จำนวน 45 ราย พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อกรมธรรม์อันดับหนึ่งได้แก่ ปัจจัยทางด้านราคา และปัจจัยทางการส่งเสริมการขาย และอันดับสุดท้ายคือ ปัจจัยด้านสิทธิประโยชน์ มีค่าเฉลี่ย 2.41 2.39 และ 2.34 ตามลำดับ

**ปัจจัยทางด้านราคานั้น**กลุ่มตัวอย่างเห็นว่าความเหมาะสมของค่าเบี้ยประกันมีผลเป็นอันดับหนึ่ง รองลงมาคือปัจจัยด้านผลตอบแทนที่ได้รับมีความคุ้มค่า มีค่าเฉลี่ย 2.42 และ 2.40 ตามลำดับ

**ปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย** ปัจจัยที่มีผลเป็นอันดับหนึ่งได้แก่ การให้ข้อมูลที่ถูกต้องของพนักงาน รองลงมาคือปัจจัยด้านการประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารต่างๆมีความต่อเนื่อง และอันดับสุดท้ายคือ การแจกของสมนาคุณให้กับลูกค้า มีค่าเฉลี่ย 2.62 2.29 และ 2.24 ตามลำดับ

**ปัจจัยด้านสิทธิประโยชน์** ปัจจัยที่มีผลอันดับหนึ่งได้แก่ ปัจจัยด้านการนำไปหักลดหย่อนภาษีประจำปี รองลงมาได้แก่ ปัจจัยด้านการต้องการเก็บออม ปัจจัยการได้รับเงินโบนัสบางส่วนคืนก่อนกรมธรรม์ครบกำหนดและได้รับโบนัสนอกเหนือจากเงินทุนประกันเมื่อกรมธรรม์ครบกำหนด และอันดับสุดท้ายคือการได้รับความคุ้มครองเมื่อเกิดอุบัติเหตุ มีค่าเฉลี่ย 2.80 2.16 2.05 และ 1.93 ตามลำดับ

นอกจากการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อกรมธรรม์ข้างต้นแล้ว ยังได้ศึกษาถึงบุคคลที่มีส่วนในการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ตลอดจนการรับรู้ข้อมูลข่าวสารการประชาสัมพันธ์ของธนาคาร ซึ่งผลการศึกษาเป็นดังนี้ (ตารางที่ 4.8)

ตารางที่ 4.8 บุคคลที่มีส่วนในการตัดสินใจฝากเงินประกันชีวิตของกลุ่มตัวอย่าง

บุคคลที่มีส่วนในการตัดสินใจ	กลุ่มฝากสั้น คุ้มครองนาน		กลุ่มได้รับโบนัส		กลุ่มทุนการศึกษา		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เพื่อน	6	5.6	40	13.4	2	3.6	48	10.4
บุตร/สามี/ภรรยา	19	17.6	68	22.7	2	3.6	89	19.3
คนรู้จัก	5	4.6	27	9.0	5	9.1	37	8.0
พนักงานธนาคาร	40	37.0	91	30.4	21	38.2	152	32.9
ตัดสินใจด้วยตัวเอง	38	35.2	73	24.4	25	45.5	136	29.4
<b>รวม</b>	<b>108</b>	<b>100.0</b>	<b>299</b>	<b>100.0</b>	<b>55</b>	<b>100.0</b>	<b>462</b>	<b>100.0</b>

ที่มา: จากการศึกษา

หมายเหตุ : ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ผู้มีส่วนตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิต พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ซื้อแบบประกันจำนวน 300 ราย ส่วนใหญ่ตัดสินใจฝากเงินประกันโดยพนักงานธนาคารเชิญชวน จำนวน 152 ราย คิดเป็นร้อยละ 32.9 รองลงมาได้แก่ การตัดสินใจด้วยตัวเอง จำนวน 136 ราย จากบุคคลในครอบครัวคือ บุตร/สามี/ภรรยา จำนวน 89 ราย คำนแนะนำจากเพื่อน จำนวน 48 ราย และจากคนรู้จัก จำนวน 37 ราย คิดเป็นร้อยละ 29.4 19.3 10.4 และ 8.0 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มฝากสั้นคุ้มครองนาน จำนวน 79 ราย ส่วนใหญ่ตัดสินใจฝากเงินประกันชีวิตจากพนักงานธนาคาร คิดเป็นร้อยละ 37.0 รองลงมาคือตัดสินใจด้วยตัวเอง จำนวน 38 ราย บุตร/สามี/ภรรยา จำนวน 19 ราย จากเพื่อน จำนวน 6 ราย และ คนรู้จัก จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 35.2 17.6 5.6 และ 4.6 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มได้รับโบนัส จำนวน 176 ราย ส่วนใหญ่ตัดสินใจฝากเงินประกันชีวิตจากพนักงานธนาคาร จำนวน 91 ราย คิดเป็นร้อยละ 30.4 รองลงมาคือตัดสินใจด้วยตัวเอง จำนวน 73 ราย บุตร/สามี/ภรรยา จำนวน 68 ราย จากเพื่อนจำนวน 40 ราย และ คนรู้จัก จำนวน 27 ราย คิดเป็นร้อยละ 24.4 22.7 13.4 และ 9.0 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มทุนการศึกษา จำนวน 45 ราย ส่วนใหญ่ตัดสินใจฝากเงินประกันชีวิตด้วยตัวเอง จำนวน 25 ราย คิดเป็นร้อยละ 45.5 รองลงมาคือพนักงานธนาคาร จำนวน

21 ราย จากคนรู้จัก จำนวน 5 ราย จากเพื่อน จำนวน 2 ราย และ บุตร/สามี/ภรรยา จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 38.2 9.1 3.6 และ 3.6 ตามลำดับ

จากผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อประกันส่วนใหญ่ตัดสินใจฝากเงินประกันจากการแนะนำของพนักงานธนาคารอาจเนื่องจากพนักงานมีการประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าได้รับทราบข้อมูลสม่ำเสมอจึงเป็นแรงจูงใจให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อกรมธรรม์

ตารางที่ 4.9 การรับรู้ข้อมูลการประชาสัมพันธ์ของกลุ่มตัวอย่าง

แหล่งข้อมูล	กลุ่มฝากเงิน คุ้มครองนาน		กลุ่มได้รับโบนัส		กลุ่มทุนการศึกษา		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
แผ่นพับ ประชาสัมพันธ์ ของธนาคาร	31	39.2	96	54.5	19	42.2	146	48.7
พนักงานของ ธนาคาร	47	59.5	74	42.0	25	55.6	146	48.7
ทีวี	1	1.3	2	1.1	1	2.2	4	1.3
อินเทอร์เน็ต	0	0.0	2	1.1	0	0.0	2	0.7
หนังสือพิมพ์/ วารสาร	0	0.0	2	1.1	0	0.0	2	0.7
<b>รวม</b>	<b>79</b>	<b>100.0</b>	<b>176</b>	<b>100.0</b>	<b>45</b>	<b>100.0</b>	<b>300</b>	<b>100.0</b>

ที่มา: จากการศึกษา

การรับรู้ข้อมูลข่าวสารการประกัน จากตารางที่ 4.9 พบว่ากลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 ราย ส่วนใหญ่ ได้รับทราบข้อมูลข่าวสารจากแผ่นพับประชาสัมพันธ์ของธนาคาร จำนวน 146 ราย เท่ากับการได้รับข่าวสารจากพนักงานธนาคาร จำนวน 146 ราย คิดเป็นร้อยละ 48.7 รองลงมาคือ จากสื่อโทรทัศน์ จำนวน 4 ราย และจากสื่ออินเทอร์เน็ต จำนวน 2 ราย เท่ากับสื่อหนังสือพิมพ์/วารสาร จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.3 และ 0.7 ตามลำดับ

กลุ่มผู้ที่ซื้อประกันกลุ่มฝากเงินคุ้มครองนาน จำนวน 79 ราย ส่วนใหญ่ได้รับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ประกันชีวิตจาก พนักงานของธนาคาร จำนวน 47 ราย คิดเป็นร้อยละ 59.5 รองลงมาคือจากสื่อแผ่นพับประชาสัมพันธ์ของธนาคาร จำนวน 31 ราย และจากสื่อโทรทัศน์ จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 39.2 และ 1.3 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มรับโบนัส จำนวน 176 ราย ส่วนใหญ่ได้รับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ประกันชีวิตจาก แผ่นพับประชาสัมพันธ์ของธนาคาร จำนวน 96 ราย คิดเป็นร้อยละ 54.5 รองลงมาคือจากสื่อพนักงานของธนาคาร จำนวน 74 ราย จากทีวี จำนวน 2 ราย จากสื่ออินเทอร์เน็ต จำนวน 2 ราย และ หนังสือพิมพ์/วารสาร จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.0 1.1 1.1 และ 1.1 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มทุนการศึกษา จำนวน 45 ราย ส่วนใหญ่ได้รับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ประกันชีวิตจาก พนักงานของธนาคาร จำนวน 25 ราย คิดเป็นร้อยละ 55.6 รองลงมาคือแผ่นพับประชาสัมพันธ์ของธนาคาร จำนวน 19 ราย และจากสื่อโทรทัศน์ จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.2 และ 2.2 ตามลำดับ

#### 4.4 รูปแบบการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของลูกค้ากลุ่มตัวอย่าง ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

หัวข้อนี้ต้องการศึกษาถึงรูปแบบในการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของกลุ่มตัวอย่าง เช่น วงเงินที่กลุ่มตัวอย่างเลือกทำประกัน ระยะเวลาในการทำประกัน ระยะเวลาที่ฝากเงินประกันมาแล้ว วิธีการชำระค่าเบี้ยประกัน ตลอดจนข้อมูลการทำประกันกับสถาบันการเงินอื่น ผลการศึกษาเป็นดังนี้

ตารางที่ 4.10 จำนวนทุนประกันของกลุ่มตัวอย่าง

ทุนประกัน (บาท)	กลุ่มฝากสั้น คุ้มครองนาน		กลุ่มได้รับโบนัส		กลุ่มทุนการศึกษา		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
100,000	58	73.4	91	51.7	36	80.0	185	61.7
150,000	6	7.6	15	8.5	1	2.2	22	7.3
200,000	12	15.2	45	25.6	6	13.3	63	21.0
250,000	1	1.3	2	1.1	0	0.0	3	1.0
ตั้งแต่ 300,000	2	2.5	23	13	2	4.4	27	9.0
<b>รวม</b>	<b>79</b>	<b>100.0</b>	<b>176</b>	<b>100.0</b>	<b>45</b>	<b>100.0</b>	<b>300</b>	<b>100.0</b>

ที่มา: จากการศึกษา

**ทุนประกัน** คือวงเงินที่ระบุไว้ในกรมธรรม์ (ตารางที่ 4.10) พบว่า กลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 ราย ส่วนใหญ่มีทุนประกัน 100,000 บาท รองลงมาคือ 200,000 บาท จำนวน 63 ราย คิดเป็นร้อยละ 21.0 ทุนประกัน 150,000 บาท จำนวน 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.3 ทุนประกัน สูงกว่า 300,000 บาท จำนวน 27 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.0 และทุนประกัน 250,000 บาท จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.0 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มฝากสิ้นคั้มครองนาน จำนวน 79 ราย ส่วนใหญ่มีทุนประกัน อยู่ที่ 100,000 บาท จำนวน 58 ราย คิดเป็นร้อยละ 73.4 รองลงมาคือ 200,000 บาท จำนวน 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.2 ทุนประกัน 150,000 บาท จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.6 ทุนประกันสูงกว่า 300,000 บาท จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 2.5 และ 250,000 บาท จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.3 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มได้รับโบนัส จำนวน 176 ราย ส่วนใหญ่มีทุนประกันอยู่ที่ 100,000 บาท จำนวน 91 ราย คิดเป็นร้อยละ 51.7 รองลงมาคือ 200,000 บาท จำนวน 45 ราย คิดเป็นร้อยละ 26.5 ทุนประกันสูงกว่า 300,000 บาท จำนวน 23 ราย คิดเป็นร้อยละ 13 ทุนประกัน 150,000 บาท จำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 8.5 และ 250,000 บาท จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.1 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มทุนการศึกษา จำนวน 45 ราย ส่วนใหญ่มีทุนประกันอยู่ที่ 100,000 บาท จำนวน 36 ราย คิดเป็นร้อยละ 80.0 รองลงมาคือ 200,000 บาท จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 13.3 ส่วนทุนประกันสูงกว่า 300,000 บาท มีจำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.4 และ 150,000 บาท จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 2.2 ตามลำดับ

จากผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่า ผู้ซื้อประกันส่วนใหญ่เลือกทำประกันที่ทุนประกัน 100,000 บาท เนื่องจากเป็นจำนวนทุนประกันที่เป็นมาตรฐานของธนาคารในการคำนวณอัตราค่าเบี้ยในการส่งชำระที่แสดงให้เห็นให้ลูกค้าทราบ หากมีการทำประกันนอกเหนือจากนี้ จะต้องคิดคำนวณค่าเบี้ยประกันในอัตราที่เพิ่มขึ้น

**ระยะเวลาของกรมธรรม์** จากตารางที่ 4.11 พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ซื้อกรมธรรม์จำนวน 300 ราย ส่วนใหญ่มีระยะเวลาทุนประกัน 10 – 15 ปี มีจำนวน 145 ราย คิดเป็นร้อยละ 48.3 รองลงมาคือ ทุนประกันที่มีระยะเวลา 16 – 20 ปี มีจำนวน 120 ราย คิดเป็นร้อยละ 40.0 และระยะเวลา 21 – 25 ปี จำนวน 35 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.7 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มฝากสัณคั้มครองนาน จำนวน 79 ราย ส่วนใหญ่มีระยะเวลาของกรมธรรม์อยู่ที่ 10 - 15 ปี จำนวน 40 ราย คิดเป็นร้อยละ 50.6 รองลงมาคือ 16 - 20 ปี จำนวน 34 ราย และ 21 - 25 ปี จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 43.0 และ 6.3 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มได้รับโบนัส จำนวน 176 ราย ส่วนใหญ่มีระยะเวลาของกรมธรรม์อยู่ที่ 10 - 15 ปี มีจำนวน 90 ราย คิดเป็นร้อยละ 51.1 รองลงมาคือ 16 - 20 ปี จำนวน 75 ราย และ 21 - 25 ปี จำนวน 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.6 และ 6.3 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มทุนการศึกษา จำนวน 45 ราย ส่วนใหญ่มีระยะเวลาของกรมธรรม์อยู่ที่ 10 - 15 ปี จำนวน 19 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.2 รองลงมาคือ 16 - 20 ปี จำนวน 15 ราย และ 21 - 25 ปี จำนวน 35 ราย คิดเป็นร้อยละ 33.3 และ 24.4 ตามลำดับ

จากผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่าผู้ทำประกันส่วนใหญ่เลือกทำประกันระยะเวลา 10- 15 ปี อาจเนื่องมาจากกลุ่มตัวอย่างมีความต้องการได้รับเงินทุนประกันที่เร็ว

**ตารางที่ 4.11** ระยะเวลากรมธรรม์ของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามรูปแบบการประกัน

ระยะเวลาของ กรมธรรม์	กลุ่มฝากสัณ คั้มครองนาน		กลุ่มได้รับโบนัส		กลุ่มทุนการศึกษา		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
10 - 15 ปี	40	50.6	90	51.1	19	42.2	145	48.3
16 - 20 ปี	34	43.0	75	42.6	15	33.3	120	40.0
21 - 25 ปี	5	6.3	11	6.3	11	24.4	35	11.7
รวม	79	100.0	176	100.0	45	100.0	300	100.0

ที่มา: จากการศึกษา

ระยะเวลาที่ฝากเงินประกันมาแล้ว (ตารางที่ 4.12) กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อกรมธรรม์จำนวน 300 ราย ส่วนใหญ่มีระยะเวลาที่ฝากเงินประกันมาแล้ว 1- 5 ปี จำนวน 179 ราย คิดเป็นร้อยละ 59.7 รองลงมาคือ ระยะเวลา 6 – 10 ปี จำนวน 93 ราย ระยะเวลา 11- 15 ปี จำนวน 27 ราย และ ระยะเวลา 16 – 20 ปี จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 31.0 9.0 และ 0.3 ตามลำดับ

กลุ่มที่ตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มฝากสัณคั้มครองนาน จำนวน 79 ราย ส่วนใหญ่มีระยะเวลาที่ฝากเงินประกันมาแล้วอยู่ที่ 1 - 5 ปี จำนวน 47 ราย คิดเป็นร้อยละ 59.5 รองลงมาคือ 6 - 10 ปี จำนวน 24 ราย 11 - 15 ปี จำนวน 7 ราย และ 16 - 20 ปี จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 30.4 8.9 และ 1.3 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มได้รับโบนัส จำนวน 176 ราย ส่วนใหญ่มีระยะเวลาที่ฝากเงินประกันมาแล้วอยู่ที่ 1 - 5 ปี คิดเป็นร้อยละ 61.9 รองลงมาคือ 6 - 10 ปี จำนวน 49 ราย และ 11 - 15 ปี จำนวน 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 27.8 และ 10.2 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มทุนการศึกษา จำนวน 45 ราย ส่วนใหญ่มีระยะเวลาที่ฝากเงินประกันมาแล้วอยู่ที่ 1 - 5 ปี จำนวน 23 ราย คิดเป็นร้อยละ 51.1 รองลงมาคือ 6 - 10 ปี จำนวน 20 ราย และ 11 - 15 ปี จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 44.4 และ 4.4 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.12 ระยะเวลาที่ฝากเงินมาแล้วของกลุ่มตัวอย่าง

ระยะเวลาที่ฝากเงินมาแล้ว	กลุ่มฝากสั้น คุ้มครองนาน		กลุ่มได้รับโบนัส		กลุ่มทุนการศึกษา		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1 - 5 ปี	47	59.5	109	61.9	23	51.1	179	59.7
6 - 10 ปี	24	30.4	49	27.8	20	44.4	93	31.0
11 - 15 ปี	7	8.9	18	10.2	2	4.4	27	9.0
16 - 20 ปี	1	1.3	0	0.0	0	0.0	1	0.3
รวม	79	100.0	176	100.0	45	100.0	300	100.0

ที่มา: จากการศึกษา

ตารางที่ 4.13 การชำระค่าเบี้ยประกันของกลุ่มตัวอย่าง

การชำระค่าเบี้ยประกัน	กลุ่มฝากสั้น คุ้มครองนาน		กลุ่มได้รับโบนัส		กลุ่มทุนการศึกษา		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
รายเดือน	47	59.5	59	33.5	22	48.9	128	42.7
ราย 3 เดือน	6	7.6	29	16.5	5	11.1	40	13.3
ราย 6 เดือน	6	7.6	19	10.8	5	11.1	30	10.0
รายปี	20	25.3	69	39.2	13	28.9	102	34.0
รวม	79	100.0	176	100.0	45	100.0	300	100.0

ที่มา: จากการศึกษา



**การชำระค่าเบี้ยประกัน** ตารางที่ 4.13 พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ซื้อกรมธรรม์ 300 ราย ส่วนใหญ่ชำระค่าเบี้ยแบบรายเดือน จำนวน 128 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.7 รองลงมาได้แก่ ชำระรายปี จำนวน 102 ราย ราย 3 เดือน จำนวน 40 ราย และราย 6 เดือน คิดเป็นร้อยละ 34.0 13.3 และ 10.0 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มฝากต้นค้ำครองนาน จำนวน 79 ราย ส่วนใหญ่ชำระค่าเบี้ยประกันแบบรายเดือน จำนวน 47 ราย คิดเป็นร้อยละ 59.5 รองลงมาคือ แบบรายปี จำนวน 20 ราย แบบราย 3 เดือน จำนวน 6 ราย และแบบราย 6 เดือนจำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.3 7.6 และ 7.6 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มได้รับโบนัส จำนวน 176 ราย ส่วนใหญ่ชำระค่าเบี้ยประกันแบบรายปี จำนวน 69 ราย คิดเป็นร้อยละ 39.2 รองลงมาคือ แบบรายเดือน จำนวน 59 ราย แบบราย 3 เดือน จำนวน 29 ราย และแบบราย 6 เดือน จำนวน 19 ราย คิดเป็นร้อยละ 33.5 16.5 และ 10.8 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มทุนการศึกษา จำนวน 45 ราย ส่วนใหญ่ชำระค่าเบี้ยประกันแบบรายเดือน จำนวน 22 ราย และแบบราย 6 เดือน และ 3 เดือน จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 28.9 11.1 และ 11.1 ตามลำดับ

**ตารางที่ 4.14** วิธีการชำระค่าเบี้ยประกันของกลุ่มตัวอย่าง

วิธีการชำระ ค่าเบี้ยประกัน	กลุ่มฝากต้น ค้ำครองนาน		กลุ่มได้รับโบนัส		กลุ่มทุนการศึกษา		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ชำระด้วยตนเอง	70	88.6	129	73.3	40	88.9	239	79.7
หักบัญชีเงินฝาก ธนาคาร	9	11.4	47	26.7	5	11.1	61	20.3
<b>รวม</b>	<b>79</b>	<b>100.0</b>	<b>176</b>	<b>100.0</b>	<b>45</b>	<b>100.0</b>	<b>300</b>	<b>100.0</b>

ที่มา: จากการศึกษา

**วิธีการชำระค่าเบี้ยประกัน** ตารางที่ 4.14 พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ซื้อกรมธรรม์ จำนวน 300 ราย ส่วนใหญ่มีวิธีการชำระค่าเบี้ยด้วยตนเอง จำนวน 239 ราย คิดเป็นร้อยละ 79.7 และการหักผ่านบัญชีเงินฝากธนาคาร จำนวน 61 ราย คิดเป็นร้อยละ 20.3

กลุ่มที่ซื้อประกันกลุ่มฝากสิ้นคุ้มครองนาน จำนวน 79 ราย ส่วนใหญ่ชำระค่าเบี้ยประกันด้วยตัวเอง จำนวน 70 ราย คิดเป็นร้อยละ 88.6 และชำระด้วยการหักบัญชีเงินฝากธนาคาร จำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.4

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มได้รับโบนัส จำนวน 176 ราย ส่วนใหญ่ชำระค่าเบี้ยประกันด้วยตัวเอง จำนวน 129 ราย คิดเป็นร้อยละ 73.3 และชำระด้วยการหักบัญชีเงินฝากธนาคาร จำนวน 47 ราย คิดเป็นร้อยละ 26.7

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มทุนการศึกษา จำนวน 45 ราย ส่วนใหญ่ชำระค่าเบี้ยประกันด้วยตัวเอง จำนวน 40 ราย คิดเป็นร้อยละ 88.9 และชำระด้วยการหักบัญชีเงินฝากธนาคาร จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.1

ตารางที่ 4.15 การฝากเงินประกันกับสถาบันอื่นของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามรูปแบบการประกัน

การฝากประกัน กับสถาบันอื่น	กลุ่มฝากสิ้น คุ้มครองนาน		กลุ่มได้รับโบนัส		กลุ่มทุนการศึกษา		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มี	58	73.4	140	79.5	31	68.9	229	76.3
มี	21	26.6	36	20.5	14	31.1	71	23.7
รวม	79	100.0	176	100.0	45	100.0	300	100.0

ที่มา: จากการศึกษา

การฝากเงินประกันกับสถาบันอื่น จากตารางที่ 4.15 พบว่ากลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 ราย ส่วนใหญ่ไม่มีการฝากเงินกับสถาบันอื่น จำนวน 229 ราย คิดเป็นร้อยละ 76.3 และอีกจำนวน 71 ราย มีการฝากเงินกับสถาบันอื่น คิดเป็นร้อยละ 23.7

กลุ่มที่ซื้อประกันกลุ่มฝากสิ้นคุ้มครองนาน จำนวน 79 ราย ส่วนใหญ่ไม่มีการฝากประกันกับสถาบันอื่น จำนวน 58 ราย คิดเป็นร้อยละ 73.4 และมีการฝากประกันกับสถาบันอื่น จำนวน 21 รายคิดเป็นร้อยละ 26.6

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มได้รับโบนัส จำนวน 176 ราย ส่วนใหญ่ไม่มีการฝากประกันกับสถาบันอื่น จำนวน 140 ราย คิดเป็นร้อยละ 79.5 และจำนวน 36 ราย มีการฝากประกันกับสถาบันอื่น คิดเป็นร้อยละ 20.5

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันกลุ่มทุนการศึกษา จำนวน 45 ราย ส่วนใหญ่ไม่มีการฝากประกันกับสถาบันอื่น จำนวน 31 ราย คิดเป็นร้อยละ 68.9 และจำนวน 14 ราย มีการฝากประกันกับสถาบันอื่น จำนวน 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 31.1 ตามลำดับ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved