

หัวข้อการค้นคว้าแบบอิสระ พฤติกรรมผู้บริโภคในอำเภอเมืองเชียงใหม่ในการซื้อ  
ประกันอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย

ผู้เขียน นางวิชชุดา ณ เชียงใหม่

ปริญญา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (การตลาด)

อาจารย์ที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์ ดร. พัชรา ตันติประภา

### บทคัดย่อ

การค้นคว้าแบบอิสระนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ พฤติกรรมผู้บริโภคในอำเภอเมืองเชียงใหม่ในการซื้อประกันอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย ประชากรในการศึกษารั้งนี้ คือ ผู้ซื้อประกันอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย โดยอาศัยอยู่ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ และเคยซื้อประกันอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยใน 1 ปีที่ผ่านมา จำนวน 300 ราย โดยแบ่งการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่ซื้อแบบสมัครใจ จำนวน 150 ราย และกลุ่มที่ซื้อแบบมีเงื่อนไขโดยเป็นลูกค้ำสินเชื่อของธนาคาร จำนวน 150 ราย และใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ และ ค่าเฉลี่ย

จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 30-39 ปี มีสถานภาพสมรส ระดับการศึกษาปริญญาตรี มีอาชีพพนักงานบริษัท / รับจ้างทั่วไป รายได้ต่อเดือน 15,001 - 20,000 บาท 20,001 - 25,000 บาท และ 30,001 - 35,000 บาท เท่ากัน จำนวนสมาชิกในครอบครัว 4 คนขึ้นไป ส่วนใหญ่ลักษณะที่พักอาศัยเป็นบ้านเดี่ยว/บ้านแฝด โดยเป็นเจ้าของสถานที่พักอาศัย

ผลการศึกษาข้อมูลพฤติกรรมผู้บริโภคในอำเภอเมืองเชียงใหม่ในการซื้อประกันอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย พบว่าธนาคารที่ซื้อประกันอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยคือธนาคารกรุงไทยจำกัด (มหาชน) และบริษัทประกันอสังหาริมทรัพย์ที่ซื้อผ่านธนาคาร คือ บริษัททิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน) การซื้อประกันอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยผ่านธนาคารคือ 1 กรมธรรม์ ส่วนใหญ่ลักษณะของกรมธรรม์ประกันอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยที่มีความคุ้มครองความเสียหายที่เกิดต่อทรัพย์สิน คือ ภัยที่เกิดจากไฟไหม้ และเหตุผลที่สำคัญที่สุดในการทำประกันอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยคือ ธนาคารกำหนดให้ผู้กู้ยืมต้องทำประกัน

อัคริภยั และผู้ที่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อประกันอัคริภยัเพื่อที่อยู่อาศัยคือ คู่สมรส การซื้อประกันอัคริภยัเพื่อที่อยู่อาศัย คือ เมื่อใช้สินเชื่อกับสถาบันการเงินโดยมีหลักทรัพย์เป็นทรัพย์สินสำหรับการรับรู้ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับประกันอัคริภยัเพื่อที่อยู่อาศัย คือ พนักงานธนาคาร โดยมีการหาข้อมูลเพิ่มเติมเพื่อเปรียบเทียบประกันอัคริภยัเพื่อที่อยู่อาศัย จากตัวแทนประกันภยั ส่วนใหญ่หาข้อมูลเพิ่มเติมเพื่อเปรียบเทียบประกันอัคริภยัตัดสินใจซื้อแล้ว คือ ให้ความคุ้มครองตามกรมธรรม์สูงกว่าบริษัทอื่น และการจ่ายค่าเบี้ยประกันอัคริภยัเพื่อที่อยู่อาศัยต่อปี คือ 1,501 - 2,000 บาท ส่วนใหญ่ไม่มีการทำประกันแบบอื่นนอกจากการประกันภยัอัคริภยัสำหรับที่อยู่อาศัย โดยวิธีการชำระค่าเบี้ยอัคริภยัเพื่อที่อยู่อาศัย คือ ชำระด้วยเงินสดผ่านธนาคาร / บริษัทฯ และมีการเปรียบเทียบบริษัทประกันภยัอัคริภยัเพื่อที่อยู่อาศัย จำนวน 1 ราย ระยะเวลาในการชำระเบี้ยประกันอัคริภยัเป็นแบบรายปี ส่วนใหญ่มีความพอใจมากต่อประกันอัคริภยัเพื่อที่อยู่อาศัยที่ซื้อ และการตัดสินใจซื้อประกันอัคริภยัในครั้งต่อไปถ้าหากกรมธรรม์ประกันอัคริภยัครบกำหนดระยะเวลาที่จะซื้อจากบริษัทเดิม สำหรับการแนะนำเพื่อนๆ หรือคนรู้จักให้ซื้อประกันอัคริภยัเพื่อที่อยู่อาศัย คือ แนะนำอย่างแน่นอน



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

**Independent Study Title** Behavior of Consumers in Mueang Chiang Mai District Towards Purchasing Home Fire Insurance

**Author** Mrs. Vichuda Nachiangmai

**Degree** Master of Business Administration (Marketing)

**Advisor** Associate Professor Dr. Patchara Tantiprabha

### **ABSTRACT**

This independent study aimed to explore behavior of consumers in Mueang Chiang Mai district towards purchasing fire insurance for dwelling house. Population of this study was 300 consumers who purchased fire insurance for dwelling house in a year ago and they were divided into 2 sample groups. One hundred and fifty respondents were classified in the voluntary insurers and another 150 respondents were in the conditioned insurers who were credit consumers of the banks. Questionnaires were used as the tool to collect data. Data analysis was conducted by the use of descriptive statistics, consisting of frequency, percentage and mean.

The findings showed that most respondents were 30-39 years old married female. They graduated in Bachelor's degree and worked as company employees/general workers, whose ranges of monthly income were equally found at the amount of 15,001-20,000 Baht, 20,001-25,000 Baht and 30,000-35,000 Baht. They had more than 4 members in the family. Most of them resided in the detached/twin house and were house owner.

The results of the study on behavior of consumers in Mueang Chiang Mai district towards purchasing fire insurance for dwelling house suggested that they mostly purchased the fire insurance as offered by the Dhipaya Insurance Public Company Limited through Krung Thai Bank Public Company Limited. Number of fire insurance for house dwelling that they purchased through the bank was 1 insurance policy. The insurance that they carried covered the physical damage to dwelling property caused by fire. A reason of purchasing this insurance was the regulation of the

bank asking its credit consumers to apply for the fire insurance. A person involving in the purchasing decision towards the fire insurance for dwelling house was their spouse. They purchased the insurance when applied the loaning service with financial institutes and identified property as the asset. Source of information where they learned about the fire insurance for dwelling house was the bank officers. They compared the additional insurance information as offered by different insurance agents and compared it with the purchased product to ensure themselves that the insurance that they carried offered wider coverage than other insurance companies. In a year, they paid for the fire insurance for dwelling house at the amount of 1,501-2,000 Baht. Beside the fire insurance for dwelling house, the majority did not hold any other dwelling insurance, except the burglary insurance. Payment for premium of the fire dwelling insurance was done in cash at the bank / the insurance company. They usually compared the fire dwelling insurance with another one different agent who provided the similar service. Term of payment was mostly found in an annual term. Most of them highly satisfied with the fire insurance for dwelling house that they purchased and decided to renew it with the same company. They would certainly recommend the fire insurance for dwelling house that they carried to friends.



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved