

|                          |   |
|--------------------------|---|
| หัวข้อการค้นคว้าแบบอิสระ | ทัศนคติของผู้เอาประกันชีวิตในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิคลิงค์ |
| ผู้เขียน                 | นางสาวปิยะธิดา ชลพันธ์  |
| ปริญญา                   | บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต   |
| อาจารย์ที่ปรึกษา         | รองศาสตราจารย์ สิริเกียรติ รัชชานันติ   |

### บทคัดย่อ

การค้นคว้าแบบอิสระนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาทัศนคติของผู้เอาประกันชีวิตในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิคลิงค์

ประชากรของการศึกษารั้งนี้ คือ ผู้เอาประกันชีวิตในอำเภอเมืองเชียงใหม่ กำหนดกลุ่มตัวอย่าง 300 คน การสุ่มตัวอย่างใช้วิธีการคัดเลือกตามสะดวก การวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย

จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศหญิง อายุ 31-40 ปี สถานภาพโสด การศึกษาระดับปริญญาตรี อาชีพค้าขาย/ธุรกิจส่วนตัว รายได้ต่อเดือน 10,001 - 30,000 บาท กรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ ไม่เคยทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคลิงค์ มากที่สุด

ผลการศึกษาด้านความรู้ความเข้าใจพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความรู้ความเข้าใจ ในระดับมากที่สุด ประเด็นที่มีค่าเฉลี่ยความรู้ความเข้าใจมากที่สุดคือ โครงสร้างเบี้ยประกัน แบ่งเป็น 2 ส่วนคือ ส่วนความคุ้มครอง และส่วนเงินลงทุน ค่าเฉลี่ยความรู้ความเข้าใจต่ำสุด คือ ผู้เอาประกันเป็นผู้ตัดสินใจเลือกกองทุนรวมที่จะลงทุน

ด้านความคิดเห็นพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นต่อประกันชีวิตยูนิคลิงค์ในระดับเห็นด้วย ประเด็นที่มีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นมากที่สุดคือ ชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือของกองทุนรวมมีผลอย่างมากต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตยูนิคลิงค์ มีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นต่ำที่สุดคือการจำกัดอายุขั้นต่ำและขั้นสูงของผู้ซื้อประกัน

ด้านพฤติกรรมพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยมากสุดในประเด็น อยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิต ยูนิคลิงค์ แหล่งการหาข้อมูลเพิ่มเติมคือ อินเทอร์เน็ต ผู้ที่เคยทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคลิงค์มาก่อนวางแผนจะทำประกันชีวิตยูนิคลิงค์ภายใน 1 ปีนับจากวันสัมภาษณ์

ตั้งงบประมาณปีละไม่เกิน 40,000 บาท รับผิดชอบต่อได้ปานกลาง มีความยืดหยุ่นรับผิดชอบต่อได้บ้าง  
เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนตามคำแนะนำของบริษัทประกันชีวิต และจะแนะนำข้อมูลประกัน  
ชีวิตยูนิคัลให้กับคนรู้จัก



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

|                                |   |
|--------------------------------|---|
| <b>Independent Study Title</b> | Attitude of Life Insurers in Mueang Chiang Mai District<br>Towards Unit-linked Insurance Products |
| <b>Author</b>                  | Miss Piyatida Chonlapan   |
| <b>Degree</b>                  | Master of Business Administration   |
| <b>Advisor</b>                 | Associate Professor Sirikiat Ratchusanti  |

### **Abstract**

This independent study aimed to explore attitude of life insurers in Mueang Chiang Mai district towards Unit-linked Insurance products.

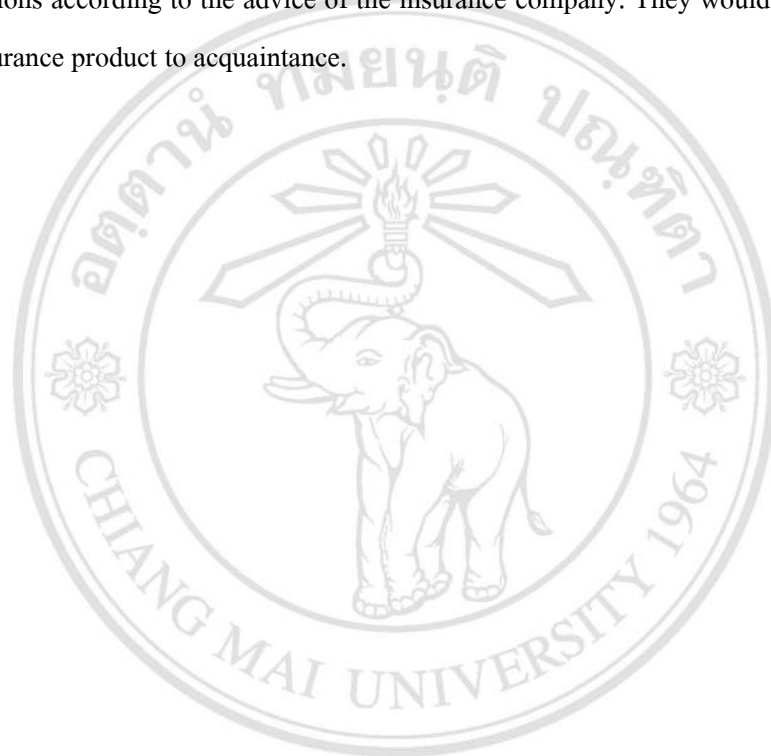
Research population was identified, according to the convenience sampling method, to 300 life insurers in Mueang Chiang Mai district. Data obtained were, then, analyzed by the descriptive statistic, including frequency, percentage and mean.

The findings presented that the majority of respondents was female in the age of 31-40 years old, single, graduated in Bachelor's degree, worked as merchandiser/business owner, and earned monthly income at the amount of 10,001-30,000 Baht. Most of them carried savings type of life insurance and had never known about Unit-linked insurance products.

The results of the study on cognitive approach suggested that cognition of the respondents was ranked at the highest level. The aspect that was ranked at the highest level of cognition was the structure of insurance premiums, which was divided into 2 portions: insurance coverage and investment. The aspect that was ranked at the lowest level of cognition was the fact that an insurer owned the rights to select his/her preferable mutual funds.

The results of the study on opinion approach presented that their opinions towards Unit-linked insurance products were ranked at agree level. The highest level of opinion was the fact that the fame and the reliability of mutual funds highly affected the decision to apply for Unit-linked insurance products. The lowest level of opinion was the limitation on minimum and maximum age ranges of insurers.

The results of the study on behavioral approach presented that the highest mean value was found in the aspect saying that the decision to purchase Unit-linked insurance products was under consideration. Source of information to learn more about the product was the Internet. For those who had known about the Unit-linked insurance products, they planned to purchase the product within a year of interview and within the budget of less than 40,000 Baht per year. They accepted the risk at moderate level with slightly flexibility. They selected mutual funds and allocated investment portions according to the advice of the insurance company. They would recommend the Unit-linked insurance product to acquaintance.



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved