

ทัศนคติของผู้เอาประกันชีวิตในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิต ลิงค์



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

บัณฑิตวิทยาลัย  
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
ตุลาคม 2557

ทัศนคติของผู้เอาประกันชีวิตในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิท ลิงค์



ปิยะธิดา ชลพันธ์

การค้นคว้าแบบอิสระนี้เสนอต่อมหาวิทยาลัยเชียงใหม่เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตาม

หลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright © by Chiang Mai University  
All rights reserved

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ตุลาคม 2557

ทัศนคติของผู้เอาประกันชีวิตในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิต ลิงค์

ปิยะธิดา ชลพันธ์

การค้นคว้าแบบอิสระนี้ได้รับการพิจารณาอนุมัติให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

คณะกรรมการสอบ

อาจารย์ที่ปรึกษา

 ..... ประธานกรรมการ .....  
(รองศาสตราจารย์ ดร.รวี ลงกานี่) (รองศาสตราจารย์ สิริเกียรติ รัชชุสานติ)

 ..... กรรมการ .....  
(รองศาสตราจารย์ สิริเกียรติ รัชชุสานติ)

 ..... กรรมการ .....  
(รองศาสตราจารย์ ชวณ สิ้นจรณ์)

28 ตุลาคม 2557

© ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยเชียงใหม่

## กิตติกรรมประกาศ

การค้นคว้าแบบอิสระฉบับนี้สำเร็จลุล่วงลงได้ ด้วยความกรุณาและความอนุเคราะห์ เป็นอย่างดีมาโดยตลอด จากท่านรองศาสตราจารย์สิริเกียรติ รัชชานันติ ที่ให้คำแนะนำในการแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ ขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง มา ณ ที่นี้

ขอขอบคุณผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่าน ที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามเป็นอย่างดี ขอขอบคุณครอบครัว และเพื่อนทุกคน ที่ให้การสนับสนุน ให้คำปรึกษา พร้อมทั้งช่วยเหลือในทุก ๆ ด้าน

ท้ายนี้หากการค้นคว้าแบบอิสระก่อให้เกิดประโยชน์ต่อผู้ที่เกี่ยวข้องไม่ว่าในทางใด ผู้เขียนขออุทิศความดีนี้แด่บุพการีและอาจารย์ผู้ประสิทธิ์ประสาทความรู้ทุกท่าน และขออนุญาตรวบรวมเป็นสักระยะจากผู้เขียนตำราวิชาการศึกษาทุกท่าน ที่ผู้เขียนได้นำมาศึกษาค้นคว้าและใช้อ้างอิง

ปิยะธิดา ชลพันธ์

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

หัวข้อการค้นคว้าแบบอิสระ

ทัศนคติของผู้เอาประกันชีวิตในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อ  
ผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์

ผู้เขียน

นางสาวปิยะธิดา ชลพันธ์

ปริญญา

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

อาจารย์ที่ปรึกษา

รองศาสตราจารย์ สิทธิเกียรติ รัชชสถานติ

### บทคัดย่อ

การค้นคว้าแบบอิสระนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาทัศนคติของผู้เอาประกันชีวิตในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์

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 ไม่เคยทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ มากที่สุด

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

ด้านความคิดเห็นพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นต่อประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ในระดับเห็นด้วย ประเด็นที่มีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นมากที่สุดคือ ชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือของกองทุนรวมมีผลอย่างมากต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ มีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นต่ำที่สุดคือการจำกัดอายุขั้นต่ำและขั้นสูงของผู้ซื้อประกัน

ด้านพฤติกรรมพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยมากสุดในประเด็น อยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิต ยูนิคัลลิงค์ แหล่งการหาข้อมูลเพิ่มเติมคือ อินเทอร์เน็ต ผู้ที่เคยทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์มาก่อนวางแผนจะทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ภายใน 1 ปี นับจากวันสัมภาษณ์

ตั้งงบประมาณปีละไม่เกิน 40,000 บาท รับผิดชอบต่อได้ปานกลาง มีความยืดหยุ่นรับผิดชอบต่อได้บ้าง  
เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนตามคำแนะนำของบริษัทประกันชีวิต และจะแนะนำข้อมูลประกัน  
ชีวิตยูนิคัลลิ้งค์ให้คนรู้จัก



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

<b>Independent Study Title</b>	Attitude of Life Insurers in Mueang Chiang Mai District 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.

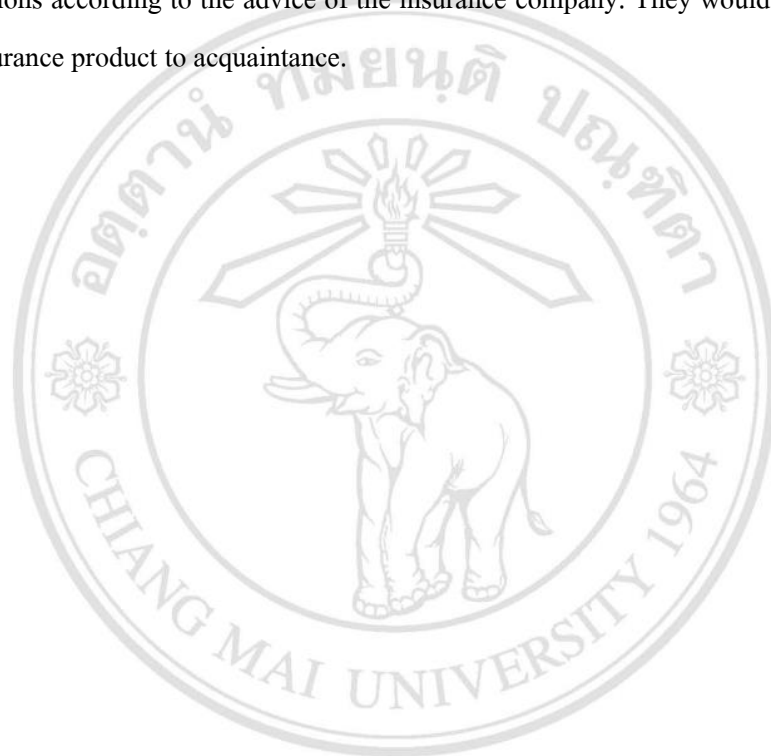
Research population was identified, according to the convenience sampling method, to 300 life insurers in Mueang Chiang Mai district. Data obtained were, then, analyzed by the descriptive statistic, including frequency, percentage and mean.

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



## สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ค
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
ABSTRACT	ฉ
สารบัญตาราง	ญ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 หลักการและเหตุผล	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	3
1.3 ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา	3
1.4 นิยามศัพท์	3
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	5
2.1 แนวคิดและทฤษฎี	5
2.2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	22
บทที่ 3 ระเบียบวิธีการศึกษา	24
3.1 ขอบเขตของการศึกษา	24
3.2 วิธีการศึกษา	26
3.3 การวิเคราะห์ข้อมูล	27
3.4 สถานที่ในการดำเนินการศึกษาและรวบรวมข้อมูล	28
3.5 ระยะเวลาในการศึกษา	28

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 ผลการศึกษา	29
ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม	30
ส่วนที่ 2 ทักษะคิดของผู้ตอบแบบสอบถามในด้านความรู้ความเข้าใจต่อ ประกันชีวิตยูนิคิงค์	34
ส่วนที่ 3 ทักษะคิดของผู้ตอบแบบสอบถาม ในด้านความคิดเห็นต่อประกัน ชีวิตยูนิคิงค์	52
ส่วนที่ 4 ทักษะคิดของผู้ตอบแบบสอบถาม ในด้านพฤติกรรมในการซื้อ ผลิตภัณฑ์ประกัน ชีวิตยูนิคิงค์	67
ส่วนที่ 5 ข้อเสนอแนะ	110
บทที่ 5 สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ	111
สรุปผลการศึกษา	111
ส่วนที่ 1 ผลสรุปข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม	111
ส่วนที่ 2 ผลสรุปทักษะคิดของผู้ตอบแบบสอบถามในด้านความรู้ความ เข้าใจต่อประกัน ชีวิตยูนิคิงค์ ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ	111
ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามต่อประกันชีวิตยูนิคิงค์	113
ส่วนที่ 4 พฤติกรรมในการซื้อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิคิงค์	115
อภิปรายผล	117
ข้อค้นพบ	119
ข้อเสนอแนะ	130
บรรณานุกรม	132
ภาคผนวก	134
แบบสอบถาม	135
ประวัติผู้เขียน	145

## สารบัญตาราง

		หน้า
ตารางที่ 1	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ	30
ตารางที่ 2	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ	30
ตารางที่ 3	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพสมรส	31
ตารางที่ 4	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา	31
ตารางที่ 5	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ	32
ตารางที่ 6	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน	32
ตารางที่ 7	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทของกรรมกรรมประกันชีวิตที่มีอยู่	33
ตารางที่ 8	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคิงค์	33
ตารางที่ 9	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามความรู้ความเข้าใจประกัน ชีวิตยูนิคิงค์	34
ตารางที่ 10	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามความรู้ความเข้าใจประกันชีวิตยูนิคิงค์และเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม	38
ตารางที่ 11	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามความรู้ความเข้าใจประกันชีวิตยูนิคิงค์ และระดับการศึกษา	42
ตารางที่ 12	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามความรู้ความเข้าใจประกันชีวิตยูนิคิงค์ และการรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคิงค์	48
ตารางที่ 13	แสดงจำนวน ร้อยละค่าเฉลี่ยและระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม	52
ตารางที่ 14	แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเพศ	56

## สารบัญตาราง (ต่อ)

		หน้า
ตารางที่ 15	แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา	59
ตารางที่ 16	แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามความ คิดเห็น จำแนกตามการรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคิงค์	63
ตารางที่ 17	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกพฤติกรรม ตามความสนใจจะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ในอนาคต	66
ตารางที่ 18	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกพฤติกรรม ตามเพศ และความสนใจจะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ในอนาคต	67
ตารางที่ 19	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกพฤติกรรม ตามระดับการศึกษาและความสนใจจะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ ในอนาคต	68
ตารางที่ 20	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกพฤติกรรม ตามการรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคิงค์และความสนใจ จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ในอนาคต	70
ตารางที่ 21	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกพฤติกรรม ตามแหล่งการหาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวประกันชีวิตยูนิคิงค์	71
ตารางที่ 22	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกพฤติกรรม ตามแหล่ง การหาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวประกันชีวิตยูนิคิงค์ และ เพศ	72
ตารางที่ 23	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกพฤติกรรม ตามระดับการศึกษาและแหล่งการหาข้อมูลเพิ่มเติม เกี่ยวประกัน ชีวิตยูนิคิงค์	74

## สารบัญตาราง (ต่อ)

		หน้า
ตารางที่ 24	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกพฤติกรรม ตามการรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคิงค์และแหล่งการหาข้อมูล เพิ่มเติมเกี่ยวกับประกันชีวิตยูนิคิงค์	76
ตารางที่ 25	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกพฤติกรรม ตามการวางแผนจะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ ในอนาคตนับจากวัน สัมภาษณ์	78
ตารางที่ 26	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกพฤติกรรม ตามเพศเกี่ยวกับการวางแผนจะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ในอนาคตนับ จากวันสัมภาษณ์	79
ตารางที่ 27	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกพฤติกรรม ตามระดับการศึกษาและการวางแผนจะทำประกันชีวิต ยูนิคิงค์ในอนาคต	81
ตารางที่ 28	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกพฤติกรรม ตามการรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคิงค์และการวางแผนจะทำ ประกันชีวิตยูนิคิงค์ในอนาคต	83
ตารางที่ 29	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตาม พฤติกรรมการตั้งงบประมาณเพื่อการทำประกันชีวิตยูนิคิงค์รวมเบี้ย ประกันชีวิตและเพิ่มเติมพิเศษ	85
ตารางที่ 30	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกพฤติกรรม ตามเพศและการตั้งงบประมาณเพื่อการทำประกันชีวิตยูนิคิงค์รวมเบี้ย ประกันชีวิตและเพิ่มเติมพิเศษ	86
ตารางที่ 31	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกพฤติกรรม ตามระดับการศึกษาและการตั้งงบประมาณเพื่อการทำประกันชีวิตยู นิคิงค์ รวมเบี้ยประกันชีวิตและเพิ่มเติมพิเศษ	88

## สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 32	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกพฤติกรรมตามความสนใจทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ การรับทราบข้อมูลและการตั้งงบประมาณเพื่อการทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์รวมเบี้ยประกันชีวิตและเพิ่มเติมพิเศษ 90
ตารางที่ 33	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกพฤติกรรมตามระดับความเสี่ยงของการลงทุนในกองทุนรวมที่สามารถรับได้ 92
ตารางที่ 34	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกพฤติกรรมตามเพศและระดับความเสี่ยงของการลงทุนในกองทุนรวมที่สามารถรับได้ 93
ตารางที่ 35	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกพฤติกรรมตามระดับการศึกษาและระดับความเสี่ยงของการลงทุนในกองทุนรวมที่สามารถรับได้ 94
ตารางที่ 36	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกพฤติกรรมตามการรับทราบข้อมูลและระดับความเสี่ยงของการลงทุนในกองทุนรวมที่สามารถรับได้ 96
ตารางที่ 37	จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกพฤติกรรมตามวิธีการเลือกกองทุน ตามความสนใจทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ 97
ตารางที่ 38	จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกพฤติกรรมตามเพศและวิธีการเลือกกองทุน ตามความสนใจทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ 98
ตารางที่ 39	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกพฤติกรรมตามระดับการศึกษาและวิธีการเลือกกองทุน ตามความสนใจทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ 99
ตารางที่ 40	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกพฤติกรรมตามการรับทราบข้อมูลและระดับความเสี่ยงของการลงทุนในกองทุนรวมที่สามารถรับได้ 101

## สารบัญตาราง (ต่อ)

		หน้า
ตารางที่ 41	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกพฤติกรรมตามเพศของผู้ที่ตอบไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิคิงส์และการแนะนำข้อมูลประกันชีวิตยูนิคิงส์ให้กับคนที่รู้จัก	102
ตารางที่ 42	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกพฤติกรรมตามเพศ ของผู้ที่ตอบไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิคิงส์และการแนะนำข้อมูลประกันชีวิตยูนิคิงส์ให้กับคนที่รู้จัก	103
ตารางที่ 43	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกพฤติกรรมตามระดับการศึกษาและการแนะนำข้อมูลประกันชีวิตยูนิคิงส์ให้กับคนที่รู้จัก	104
ตารางที่ 44	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกพฤติกรรมตามการแนะนำข้อมูลประกันชีวิตยูนิคิงส์ให้กับคนที่รู้จักและการรับทราบข้อมูล	106
ตารางที่ 45	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามพฤติกรรมที่ไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิคิงส์และเหตุผลที่แนะนำประกันชีวิตยูนิคิงส์	107
ตารางที่ 46	จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเหตุผลที่ไม่แนะนำประกันชีวิตยูนิคิงส์	108
ตารางที่ 47	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกพฤติกรรมตามเหตุผลที่คิดว่าจะไม่ทำประกันชีวิตยูนิคิงส์	109
ตารางที่ 48	แสดงค่าคะแนนความรู้ความเข้าใจเฉลี่ย สูงสุด-ต่ำสุด จำแนกตามเพศ	119
ตารางที่ 49	แสดงค่าความคิดเห็นเฉลี่ย สูงสุด-ต่ำสุดจำแนกตามเพศ	120
ตารางที่ 50	แสดงค่าพฤติกรรมจำแนกตามเพศ	121
ตารางที่ 51	แสดงค่าคะแนนความรู้ความเข้าใจเฉลี่ยสูงสุด-ต่ำสุด จำแนกตามระดับการศึกษา	122
ตารางที่ 52	แสดงค่าคะแนนความคิดเห็นเฉลี่ยสูงสุด-ต่ำสุด จำแนกตามระดับการศึกษา	124

## สารบัญตาราง (ต่อ)

		หน้า
ตารางที่ 53	แสดงค่าพฤติกรรมจำแนกตามระดับการศึกษา	125
ตารางที่ 54	แสดงค่าคะแนนความรู้ความเข้าใจเฉลี่ย สูงสุด-ต่ำสุด จำแนกตาม การรับทราบข้อมูลประกันชีวิตชนิดลิงค์	127
ตารางที่ 55	แสดงค่าความคิดเห็นเฉลี่ย สูงสุด-น้อยสุด จำแนกตามการรับทราบ ข้อมูลประกันชีวิตชนิดลิงค์	128
ตารางที่ 56	แสดงค่าพฤติกรรมจำแนกตามการรับทราบข้อมูลประกันชีวิตชนิดลิงค์	129



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved



# บทที่ 1

## บทนำ

### 1.1 หลักการและเหตุผล

ประกันชีวิต เป็นวิธีการที่บุคคลกลุ่มหนึ่งร่วมกันเฉลี่ยภัยอันเนื่องจากการตาย การสูญเสียอวัยวะ ทูพพลภาพ และการสูญเสียรายได้ในยามชรา เมื่อบุคคลใดประสบภัยเหล่านั้น จะได้รับเงินเฉลี่ยช่วยเหลือเพื่อบรรเทาความเดือดร้อนแก่ตนเองและครอบครัว โดยบริษัทประกันชีวิตทำหน้าที่เป็นแกนกลางในการนำเงินก้อนดังกล่าวไปจ่ายให้แก่ผู้ได้รับภัย ในอดีตนักทฤษฎีและนักคณิตศาสตร์ในยุโรปจำนวนมาก ได้อุทิศตนพัฒนาความรู้ด้านการประกันชีวิตโดยเบี้ยประกันจะคำนวณจากอายุของผู้เอาประกันชีวิต ระยะเวลาที่คุ้มครอง รวมทั้งข้อมูลทางสุขภาพ อาชีพ และข้อมูลอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับ ผู้เอาประกันชีวิต

ธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทยมีการเติบโตอย่างเห็นได้ชัดในปีพ.ศ. 2543 มีกรมธรรม์ประกันชีวิตที่มีผลบังคับรวม 9,207,056 กรมธรรม์ คิดเป็น 14.78 % ของจำนวนประชากร 62.3 ล้านคน และเพิ่มขึ้นอีก 3 เท่าเป็น 22,759,212 กรมธรรม์ คิดเป็น 35.52% ของจำนวนประชากร 64.08 ล้านคนในปี 2556 เห็นได้ว่าคนไทยให้ความสนใจการทำประกันชีวิตเพิ่มขึ้น เพราะนอกจากจะเป็นหลักประกันให้ครอบครัวแล้ว ยังเป็นอีกทางเลือกหนึ่งของการออมเงิน จากนโยบายส่งเสริมการออมของรัฐบาลที่สามารถนำเบี้ยประกันชีวิตมาหักลดหย่อนภาษีได้สูงสุด 100,000 บาท กอปรกับเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศมีแนวโน้มขยายตัวสูงขึ้น ประชาชนมีรายได้มากขึ้น การรับรู้ข่าวสารที่รวดเร็วผ่านช่องทางสื่อสารต่างๆ ทำให้เกิดความตื่นตัวกับความเสี่ยงภัยต่อชีวิตเพิ่มขึ้น เป็นเหตุให้บริษัทประกันชีวิต ทั้ง 25 แห่ง แข่งขันกันพัฒนาผลิตภัณฑ์รูปแบบต่างๆออกมาสนองความต้องการของประชาชน เพื่อช่วงชิงการเป็นผู้นำธุรกิจ จากเดิมที่มีเพียงแบบประกันพื้นฐาน 4 แบบ คือ แบบชั่วระยะเวลา แบบตลอดชีพ แบบสะสมทรัพย์ และแบบเงินได้ประจำ หลายบริษัทเล็งเห็นช่องว่างที่จะเพิ่มกลุ่มเป้าหมายสำหรับผู้มีรายได้สูง ที่ต้องการบริหารความเสี่ยงจากการออมเงินและการลงทุน ที่สามารถให้ผลตอบแทนสูงกว่าค่าเงินเฟ้อได้ จากความสำเร็จของผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิคัล ซึ่งเกิดขึ้นครั้งแรกในประเทศอินเดีย และเป็นที่ยอมรับในประเทศต่างๆ ทั้งในยุโรปและอเมริกา จึงมีการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิคัลให้ตอบสนองต่อให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น ประกันชีวิตยูนิคัลเป็นกรมธรรม์แบบตลอดชีพขายควบกองทุนรวม

ต่างๆที่บริษัทคัดสรรไว้ ผู้เอาประกันชีวิตสามารถเลือกพอร์ตการลงทุนตามที่บริษัทจัดไว้ให้ หรือเลือกจัดพอร์ตเองตามความต้องการ เบี้ยประกันแยกเป็นสองส่วนชัดเจน ส่วนที่ 1 เป็นเบี้ยประกันชีวิต ที่สามารถใช้ลดหย่อนภาษีในส่วน 100,000 บาทแรกได้ และส่วนที่ 2 เป็นเงินลงทุนที่ผู้เอาประกันภัยคัดสินใจเลือกกองทุนรวม, เลือกมูลค่าที่จะลงทุน และเป็นผู้รับความเสี่ยงจากการลงทุนด้วยตนเองตามสัดส่วนที่ระบุในกรมธรรม์ ปัจจุบันนี้ผู้คนในสังคมต่างวุ่นอยู่กับการทำงานอย่างหนักเพื่อหาเงินมาจับจ่ายใช้สอยซื้อข้าวของเครื่องใช้ต่างๆไว้สร้างความสุขความสะดวกสบายให้ตนเองและเตรียมเงินไว้สำหรับใช้จ่ายในอนาคต เป็นการสร้างความมั่งคั่งโดยวางแผนใช้จ่ายและบริหารหนี้สินให้มีเงินเก็บออมก่อน เมื่อสร้างความมั่งคั่งแล้ว ก็ต้องการรักษาความมั่งคั่งให้คงอยู่ จึงต้องเลือกวิธีจัดการความเสี่ยงต่างๆอย่างเหมาะสม ไม่ว่าจะเป็นการลดความเสี่ยง หลีกเลี่ยงกิจกรรมอันตรายทั้งหลายทั้งปวง รวมถึงรู้จักถ่ายโอนความเสี่ยงด้วยการทำประกันภัย แม้วิธีการเหล่านี้จะไม่สามารถขจัดความเสี่ยงทุกชนิดให้หมดไปจากชีวิตได้ แต่ก็ช่วยสร้างความมั่นใจว่ายังมีตัวช่วยบรรเทาความสูญเสียทางการเงินได้ในระดับหนึ่ง ถึงจะมีการบริหารความเสี่ยงเพื่อรักษาความมั่งคั่งให้คงอยู่ แต่อัตราเงินเฟ้อที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ทำให้การออมเงินไว้ในธนาคารเพื่อรับอัตราดอกเบี้ยไม่สามารถสร้างความมั่งคั่งได้อย่างที่ตั้งใจไว้ เนื่องด้วยเงินออมเติบโตไม่ทันราคาสินค้าและค่าใช้จ่ายต่างๆที่เพิ่มขึ้น ดังนั้นการวางแผนลงทุน จึงเป็นทางเลือกที่น่าสนใจ ในประเทศไทยประกันชีวิตยูนิคัลเริ่มจำหน่ายครั้งแรกในปี 2552 โดยบจ.เอไอเอเป็นผู้นำผลิตภัณฑ์นี้เข้าสู่ตลาด หลังจากนั้นอีกสามบริษัท คือ บมจ.เมืองไทยประกันชีวิต บมจ. แมนูไลฟ์ประกันชีวิต (ประเทศไทย) และ บมจ.พรุเด็นเซียล (ประเทศไทย) จึงทยอยเปิดตัวผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเข้าสู่ตลาด ถึงแม้ว่าจะมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมาแล้วหลายปี แต่ประกันชีวิตยูนิคัลก็ยังไม่เป็นที่รู้จักมากนัก ทั้งนี้เนื่องจากผู้ซื้อและผู้ขายต้องมีความรู้ในเรื่องการลงทุนด้วย แต่ในต่างประเทศทั้งยุโรป อเมริกา และหลายประเทศในแถบเอเชีย อาทิ สิงคโปร์ ส่องกง อินเดีย และ จีน ถือเป็นแบบประกัน ที่รู้จักกันอย่างแพร่หลาย

ปีพ.ศ.2556 ประเทศไทยมีผู้ถือกรมธรรม์ประกันชีวิตรวม 22,759,212 กรมธรรม์ โดยภาคเหนือมีกรมธรรม์ประกันชีวิตรวม 2,805,011 กรมธรรม์ และจังหวัดที่มีกรมธรรม์มากที่สุดคือ เชียงใหม่ 487,965 กรมธรรม์ คิดเป็น 17.40 % ของจำนวนกรมธรรม์ในภาคเหนือ นอกจากนี้จังหวัดเชียงใหม่ยังถือได้ว่าเป็นศูนย์กลางเศรษฐกิจทางภาคเหนือของประเทศ มีการเติบโตทางธุรกิจสูง รองจากกรุงเทพมหานคร และจากข้อมูลดังกล่าวข้างต้น พบว่าการขายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิคัลในภาคเหนือของประเทศยังไม่เป็นที่รู้จักแพร่หลาย ทุกบริษัทจึงมีแนวคิด ที่จะขยายตลาดให้กว้างขึ้นจากเดิม โดยเฉพาะในจังหวัดเชียงใหม่ หนึ่งในกลุ่มเป้าหมาย คือ ผู้เอาประกันชีวิต

ที่กรมธรรม์มีผลบังคับกับบริษัทประกันชีวิต เนื่องจากมีความรู้ความเข้าใจและมีทัศนคติที่ดีต่อการทำประกันชีวิตอยู่แล้ว ทำให้ผู้ศึกษามีความสนใจศึกษาทัศนคติของผู้เอาประกันชีวิตในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อประกันชีวิตยูนิตลิงค์ทั้งในด้านความรู้ความเข้าใจ ความคิดเห็นและพฤติกรรม เพื่อเป็นแนวทางในการวางแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่อไป

## 1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาถึงทัศนคติของผู้เอาประกันชีวิตในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิตลิงค์

## 1.3 ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา

1. ทำให้ทราบทัศนคติของผู้เอาประกันชีวิตในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อประกันชีวิตยูนิตลิงค์
2. เพื่อให้ผู้ประกอบการประกันชีวิต บริษัทประกันชีวิต ใช้เป็นแนวทางในการวางแผนจัดจำหน่ายประกันชีวิตยูนิตลิงค์

## 1.4 นิยามศัพท์

**ทัศนคติ** หมายถึง ความรู้สึกนึกคิดของบุคคลที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง หรืออาจหมายถึง ความโน้มเอียงที่เกิดจากการเรียนรู้ในการตอบสนองต่อสิ่งกระตุ้นไปในทิศทางที่สม่ำเสมอ การเกิดของทัศนคตินั้นเกิดจากข้อมูลที่แต่ละคนได้รับ กล่าวคือ เกิดจากประสบการณ์กลุ่มอ้างอิง เช่น พ่อ แม่ เพื่อน บุคคลชั้นในสังคม เป็นต้น

**ผู้เอาประกันชีวิต** หมายถึง ผู้ที่มีกรมธรรม์ประกันชีวิตที่มีผลบังคับตามกฎหมายไว้ในครอบครองกับบริษัทประกันชีวิตในอำเภอเมืองเชียงใหม่

**บริษัทประกันชีวิต** หมายถึง บริษัทประกันชีวิตที่ได้รับใบอนุญาตให้ประกอบธุรกิจประกันชีวิตตามพระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2535 ในประเทศไทย ให้บริการธุรกรรมด้านการเงิน ประกันชีวิต ประกันอุบัติเหตุและสุขภาพ ประกันสินเชื่อ ประกันภัยกลุ่มบริการกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

**กรมธรรม์ประกันชีวิตยูนิตลิงค์** หมายถึง กรมธรรม์ที่บริษัทประกันชีวิตขายควบกับกองทุนรวม ซึ่งทำให้ผู้ซื้อได้รับทั้งความคุ้มครองตามกรมธรรม์ประกันชีวิต และได้ลงทุนในกองทุนรวมเงินที่จ่ายซื้อกรมธรรม์ Unit Link จะถูกแบ่งเป็น 2 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 เป็นค่าเบี้ยประกันภัยสำหรับการให้ความคุ้มครองตามที่กรมธรรม์ประกันชีวิตกำหนด ซึ่งบริษัทประกันชีวิตจะนำเงินส่วนนี้ไปบริหารเอง และบริษัทจะเป็นผู้รับความเสี่ยงจากการนำเบี้ยประกันไปลงทุนในหลักทรัพย์และทรัพย์สินประเภทต่าง ๆ

ส่วนที่ 2 เป็นส่วนที่จัดสรรเข้าไปเป็นเงินลงทุนตามสัดส่วนที่ระบุในกรมธรรม์ ซึ่งบริษัทประกันชีวิตจะนำไปซื้อหน่วยลงทุนของกองทุนรวม ตามคำสั่งของผู้เอาประกันภัย โดยบริษัทที่บริหารจัดการเงินดังกล่าว จะออกหน่วยลงทุนให้แก่ผู้เอาประกันภัย บริษัทประกันชีวิตและบริษัทจัดการ มิได้รับประกันผลตอบแทนของเงินลงทุน ในส่วนนี้กล่าวคือผู้เอาประกันภัยเป็นผู้ตัดสินใจเลือกกองทุนรวมที่จะลงทุน เลือกมูลค่าที่จะลงทุนและเป็นผู้รับเสี่ยงจากการลงทุนด้วยตนเอง (นั่นคือ ลูกค้าอาจได้รับเงินลงทุนคืนมากกว่า น้อยกว่า หรือเท่ากับเงินที่นำไปลงทุนได้)



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

## บทที่ 2

### แนวคิด ทฤษฎี และทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาในครั้งนี้ ผู้ศึกษาได้ศึกษาเรื่องทัศนคติของผู้เอาประกันชีวิตในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ต่อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิคัลคิง มีแนวคิด ทฤษฎี และทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง ดังต่อไปนี้

#### 2.1 แนวคิดและทฤษฎี

ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ (2546) ได้อ้างอิงการศึกษาของ Stanton and Futrell และ Patrick E.Murphy Ben M.Enis ทัศนคติโดยมีแนวคิดว่า ทัศนคติหมายถึง ความรู้สึกนึกคิดของบุคคลที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง หรืออาจหมายถึงความโน้มเอียงที่เกิดจากการเรียนรู้ในการตอบสนองต่อสิ่งกระตุ้นไปในทิศทางที่สม่ำเสมอ ทัศนคติดีมีอิทธิพลต่อความเชื่อ ในขณะที่เดียวกันความเชื่อ ก็มีอิทธิพลต่อทัศนคติ จากการศึกษาพบว่าทัศนคติของผู้บริโภคกับการตัดสินใจซื้อสินค้า มีความสัมพันธ์กัน จึงต้องศึกษาว่าทัศนคตินั้นเกิดขึ้นมาได้อย่างไรและเปลี่ยนแปลงอย่างไร การเกิดของทัศนคตินั้นเกิดจากข้อมูลที่แต่ละคนได้รับ กล่าวคือเกิดจากประสบการณ์ที่เรียนรู้ในอดีตเกี่ยวกับสินค้า หรือความนึกคิดของบุคคลและเกิดจากความสัมพันธ์ที่มีต่อกลุ่มอ้างอิง เช่น พ่อ แม่ เพื่อน บุคคลอื่นในสังคม เป็นต้น ทางเลือก คือ (1) สร้างทัศนคติของผู้บริโภคให้สอดคล้องกับสินค้าของธุรกิจ (2) พิจารณาว่าทัศนคติของผู้บริโภคเป็นอย่างไรแล้วจึงพัฒนาสินค้า ให้สอดคล้องกับทัศนคติของผู้บริโภค โดยทั่วไปการพัฒนาสินค้าให้สอดคล้องกับทัศนคติทำได้ง่ายกว่าการเปลี่ยนแปลงทัศนคติของผู้บริโภค องค์ประกอบของทัศนคติดีมีอยู่ 3 ส่วน คือ

1. ส่วนของความเข้าใจ (Cognitive Component) ประกอบด้วยความรู้และความเชื่อเกี่ยวกับตราสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ต่อผู้บริโภค เช่น เกิดความเข้าใจว่าประกันชีวิตยูนิคัลคิงเป็นกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบตลอดชีพที่ขายควบกองทุนรวม โครงสร้างเบี้ยประกันกรมธรรม์ประกันชีวิตยูนิคัลคิง แบ่งเป็น 2 ส่วน คือ (1) เบี้ยประกันภัยหลักเป็นค่าเบี้ยประกันภัย สำหรับการให้ความคุ้มครองและ (2) เบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษที่เป็นส่วนเงินลงทุน และผู้เอาประกันชีวิตเป็นผู้รับความเสี่ยงจากการลงทุนในประกันชีวิตยูนิคัลคิง ซึ่งอัตราผลตอบแทนไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับราคาของหน่วยลงทุนของกองทุนรวม อาจทำกำไรหรือขาดทุนได้ เป็นต้น

2. ส่วนของความรู้สึก (Affective Component) หมายถึง สิ่งที่เกี่ยวข้องอารมณ์ความรู้สึกที่มีต่อผลิตภัณฑ์และตราสินค้า ความรู้สึกอาจเป็นความพอใจและไม่พอใจ เห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วย

เช่น ประกันชีวิตยูนิคิงค์มีความยืดหยุ่นในการเลือกทุนประกันและเบี้ยประกันชีวิต ตัวแทนประกันชีวิตต้องมีความรู้ในเรื่องการลงทุนในหลักทรัพย์ เพราะการให้ข้อมูลที่ถูกต้องของตัวแทนบริษัทประกันชีวิตมีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ และการหยุดพักชำระเบี้ยประกันภัย (Premium Holiday) โดยได้รับความคุ้มครองอยู่ ถือเป็นจุดเด่นของประกันชีวิตยูนิคิงค์ เป็นต้น

3. ส่วนของพฤติกรรม (Behavior Component) หมายถึง แนวโน้มของการกระทำที่เกิดจากทัศนคติหรือเป็นการกำหนดพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งที่มีต่อผลิตภัณฑ์หรือตราสินค้า เช่น ความสนใจจะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ในอนาคต งบประมาณเพื่อการทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ รวมเบี้ยประกันชีวิตและเพิ่มเติมพิเศษ และระดับความเสี่ยงของการลงทุนในกองทุนรวมที่รับได้ เป็นต้น

จากความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปจากอดีตจนถึงปัจจุบัน รวมทั้งเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทประกันชีวิต กรมธรรม์แบบเดิมๆ ซึ่งเป็นแบบประกันชีวิตพื้นฐาน ได้รับการพัฒนาให้มีความหลากหลายมากขึ้น เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างกว้างขวางขึ้น โดยแบบประกันชีวิตพื้นฐาน มี 4 แบบ (รศ.ดร.ฐิติวดี ชัยวัฒน์, 2556) คือ

1) แบบกำหนดระยะเวลาหรือแบบชั่วระยะเวลา (Term Life Insurance) มีเงื่อนไขการจ่ายสินไหมทดแทนให้แก่ผู้รับประโยชน์หากผู้เอาประกันชีวิตเสียชีวิตภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา เช่น ภายในระยะเวลา 1 ปี 5 ปี 10 ปี หรือจนกระทั่งผู้เอาประกันมีอายุครบ 60 ปี และหากผู้เอาประกันชีวิตยังคงมีชีวิตอยู่จนกระทั่งครบสัญญา จะถือว่าสัญญาประกันภัยนั้นสิ้นสุดลง เป็นแบบประกันชีวิตที่มุ่งเน้นประโยชน์ด้านความคุ้มครองการเสียชีวิตก่อนวัยอันควรของผู้เอาประกันภัย แต่มิได้มุ่งเน้นในเรื่องการออมทรัพย์ แบบชั่วระยะเวลาไม่มีมูลค่าเงินสด (Cash Value) จึงไม่สามารถขอกู้มูลค่าเงินสดเพื่อชำระเบี้ยประกันภัย และไม่สามารถขอเวนคืนกรมธรรม์เพื่อขอรับมูลค่าเงินสดหรือแปรสภาพเป็นกรมธรรม์ใช้เงินสำเร็จ ดังนั้นหากผู้เอาประกันชีวิตยุติการชำระเบี้ยประกันภัยในระหว่างอายุสัญญา จะถือว่าสัญญาประกันภัยเป็นอันสิ้นสุด

2) แบบตลอดชีพ (Whole Life Insurance) มีเงื่อนไขการจ่ายสินไหมทดแทนให้แก่ผู้รับประโยชน์เมื่อผู้เอาประกันชีวิตเสียชีวิต โดยให้ความคุ้มครองไปตลอดชีพ แต่หากผู้เอาประกันชีวิต มีชีวิตอยู่จนครบกำหนดในสัญญา เช่น อายุ 90 ปี 95 ปี 99 ปี บริษัทประกันชีวิตจะจ่ายเงินครบสัญญาให้แก่ผู้เอาประกันชีวิตหรือผู้รับประโยชน์เช่นกัน ผู้เอาประกันชีวิตสามารถเลือกระยะเวลาการชำระเบี้ยประกันภัยได้หลายรูปแบบ คือ ชำระเบี้ยประกันภัยตลอดชีพ (Ordinary Life Insurance) หรือ ชำระเบี้ยประกันภัยเป็นระยะเวลาที่แน่นอน (Limited-Payment Whole Life Insurance) เช่น 5 ปี 10 ปี 20 ปี หรือจนกระทั่งผู้เอาประกันมีอายุครบ 60 ปี และยังมีรูปแบบการชำระเบี้ยประกันภัย

แบบชำระครั้งเดียว (Single-Premium Whole Life Insurance) เพื่อรองรับความต้องการที่หลากหลายของผู้เอาประกันชีวิต แบบตลอดชีพมุ่งเน้นประโยชน์ด้านความคุ้มครองการเสียชีวิตก่อนวัยอันควร แต่ในขณะเดียวกันก็แฝงด้วยประโยชน์ของการออมทรัพย์ แบบตลอดชีพมีระยะเวลาของสัญญาประกันภัยที่ยาวนานและมีมูลค่าเงินสด ผู้เอาประกันชีวิตจึงสามารถขอกู้มูลค่าเงินสดเพื่อชำระเบี้ยประกันภัย และสามารถขอเวนคืนกรมธรรม์เพื่อขอรับมูลค่าเงินสดหรือแปรสภาพเป็นกรมธรรม์ใช้เงินสำเร็จได้

3) แบบสะสมทรัพย์ (Endowment Insurance) เป็นแบบที่มีระยะเวลาของสัญญาประกันภัยระบุไว้ เช่น 5 ปี 10 ปี เป็นต้น เมื่อผู้เอาประกันชีวิตเสียชีวิตภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา หรือมีชีวิตอยู่จนกระทั่งครบสัญญา บริษัทประกันชีวิตจะจ่ายเงินเอาประกันชีวิตให้แก่ผู้เอาประกันชีวิต แบบสะสมทรัพย์จะมีอัตราเบี้ยประกันภัยค่อนข้างสูง เมื่อเปรียบเทียบกับแบบอื่นๆ ผู้เอาประกันชีวิตสามารถใช้แบบประกันนี้เป็นผลิตภัณฑ์ทดแทน (substitute product) เพื่อทดแทนการฝากเงินกับธนาคารหรือการลงทุนในพันธบัตร หรือการเก็บออมเงินในรูปแบบอื่น ในปัจจุบันบริษัทประกันชีวิตได้ออกรูปแบบประกันสะสมทรัพย์ มีกำหนดระยะเวลาสัญญาและระยะเวลาในการชำระเบี้ยประกันภัยที่หลากหลายมีทั้งระยะสั้นและระยะยาว ซึ่งผู้เอาประกันชีวิตสามารถเลือกให้ตรงกับความต้องการของตนเองได้

4) แบบบำนาญหรือเงินได้ประจำหรือเงินรายปี (Annuity) เป็นแบบที่เน้นความคุ้มครองผู้เอาประกันภัยที่เสี่ยงภัยที่จะมีอายุยืนยาว โดยเฉพาะเมื่ออยู่ในวัยหลังเกษียณอายุ ไม่มีรายได้แล้วแต่รายจ่ายยังคงอยู่ เป็นการจ่ายเงินเพื่อความอยู่รอดไม่ใช่เพื่อความมรณะ บริษัทประกันชีวิตสัญญาว่าจะจ่ายเงินได้ประจำเป็นเงินรายปี รายครึ่งปี หรือรายเดือนให้ผู้เอาประกันภัยตั้งแต่วันที่กำหนดในสัญญาไปจนตลอดชีพหรือเป็นระยะเวลาหนึ่ง

แบบประกันพื้นฐานที่กล่าวมา มีส่วนช่วยบรรเทาความสูญเสียทางการเงินได้ในระดับหนึ่ง แต่อัตราเงินเพื่อที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ทำให้การออมเงินไว้ในธนาคารเพื่อรับอัตราดอกเบี้ยหรือการออมเงินในกรมธรรม์แบบสะสมทรัพย์ ไม่สามารถสร้างความมั่งคั่งได้อย่างที่ตั้งใจไว้เนื่องด้วยเงินออมเติบโตไม่ทันราคาสินค้าและค่าใช้จ่ายต่างๆที่เพิ่มขึ้น ดังนั้นบริษัทประกันชีวิต จึงได้เสนอการประกันชีวิตรูปแบบใหม่ๆ เพื่อเป็นทางเลือกให้แก่ผู้บริโภค เรียกว่าการประกันชีวิตในลักษณะควบการลงทุน (Investment-Linked Life Insurance)

การประกันชีวิตในลักษณะควบการลงทุน (รศ.ดร.ฐิติวดี ชัยวัฒน์, 2556) มีตัวอย่างดังนี้

1) การประกันชีวิตแบบยูนิเวอร์แซลไลฟ์ (Universal Life Insurance (UL)) เป็นนวัตกรรมของกรมธรรม์ประกันชีวิต ที่ผสมผสานความคุ้มครองการประกันชีวิตแบบตลอดชีพ และการลงทุน โดยนิยมเรียกผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบนี้ว่า ผู้ถือกรมธรรม์ประกันภัยเป็นแบบที่มีความยืดหยุ่นในการจ่ายเบี้ยประกันภัย โดยสามารถเพิ่มหรือลดเบี้ยประกันภัย หรือใช้การหยุดพักชำระเบี้ยประกัน ได้ช่วงเวลาหนึ่ง (Premium Holiday) สามารถกำหนดจำนวนเงินคุ้มครองการมรณกรรม และปรับเปลี่ยนจำนวนเงินคุ้มครองได้ตามความต้องการของผู้ถือกรมธรรม์ แต่ต่างจากประกันแบบยูนิคอลลิงค์ คือ จำนวนเงินคุ้มครองการมรณกรรมมิได้ปรับเปลี่ยนขึ้นลงตามผลตอบแทนจากการลงทุน กรมธรรม์แบบนี้ยังมีจุดเด่นซึ่งแตกต่างจากแบบประกันชีวิตพื้นฐานเดิมๆ ในเรื่องของความโปร่งใสของค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของบริษัทที่มีการแบ่งแยกส่วนอย่างชัดเจน เพื่อให้เห็นต้นทุนที่แท้จริงของความคุ้มครองชีวิต, ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและส่วนการลงทุนในแต่ละปี บริษัทจะส่งไปรายงานสถานะทางการเงินของกรมธรรม์ให้ผู้ถือกรมธรรม์รับทราบ

2) การประกันชีวิตแบบยูนิคอลลิงค์ (Unit Linked Life Insurance) หรือการประกันชีวิตแบบแปรเอบิลไลฟ์ (Variable Life Insurance) เป็นแบบประกันชีวิตควบการลงทุนที่ได้รับการพัฒนาต่อจากแบบยูนิเวอร์แซลไลฟ์

### ประกันชีวิตยูนิคอลลิงค์

ประกันชีวิตยูนิคอลลิงค์ เป็นกรมธรรม์ประกันชีวิตควบการลงทุนแบบหนึ่ง โดยเป็นกรมธรรม์แบบตลอดชีพขายควบกองทุนรวม ที่บริษัทได้รับอนุญาตการขายจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) และได้รับอนุมัติ จากสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (ค.ป.ภ.) ให้ผู้ซื้อได้รับทั้งความคุ้มครองตามกรมธรรม์ประกันชีวิตและได้ลงทุนในกองทุนรวม

โครงสร้างเบี้ยประกันชีวิตยูนิคอลลิงค์ แบ่งเป็น 2 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 เบี้ยประกันภัยหลัก (Regular Premium) บริษัทจะนำเงินส่วนนี้ไปบริหาร และรับความเสี่ยงจากการลงทุนในหลักทรัพย์และทรัพย์สินประเภทต่างๆเอง เบี้ยประกันส่วนนี้ใช้ลดหย่อนภาษีได้

ส่วนที่ 2 เบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษ (Top-up Premium) เป็นเงินออม/เงินลงทุน ผู้เอาประกันชีวิตตัดสินใจเลือกกองทุนรวมที่จะลงทุน, มูลค่าที่จะลงทุน และรับความเสี่ยงจากการลงทุนเอง



เงินที่จ่ายซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ แบ่งเป็น 3 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ค่าใช้จ่ายต่างๆ

ส่วนที่ 2 ค่าความคุ้มครองการเสียชีวิต, ทูพพลภาพ

ส่วนที่ 3 เงินออม/เงินลงทุน ตามสัดส่วนที่ระบุในกรมธรรม์ บริษัทจะนำไปซื้อหน่วยลงทุนกองทุนรวมที่บริษัทกำหนดไว้ให้ทั้งจากในและต่างประเทศ ตามคำสั่งและออกหน่วยลงทุนให้ผู้เอาประกันชีวิต บริษัทประกันชีวิตและบริษัทจัดการไม่รับประกันผลตอบแทนของการลงทุนในส่วนนี้ซึ่งอาจได้รับเงินลงทุนคืนมากกว่า น้อยกว่า หรือเท่ากับเงินลงทุน ผู้เอาประกันชีวิตสามารถเพิ่มเงินลงทุนส่วนนี้ได้ตลอดอายุกรมธรรม์ การจัดพอร์ตการลงทุนทำได้ทั้งแบบจัดพอร์ตการลงทุนด้วยตัวเอง หรือเลือกแผนการลงทุนที่แนะนำโดยบริษัท ซึ่งมีให้เลือก 3 แนวทาง คือ พอร์ตการลงทุนความเสี่ยงต่ำ ปานกลาง และสูง

บริการปรับเปลี่ยนรูปแบบการบริหารการลงทุนได้ 3 รูปแบบ คือ

1) การสับเปลี่ยนกองทุน (Fund Switching) เลือกใช้สิทธิเองเมื่อต้องการสับเปลี่ยนเงินลงทุนไปกองทุนอื่นที่ต้องการ อาจมีค่าธรรมเนียมหากใช้สิทธิเกินจำนวนครั้งที่บริษัทประกันชีวิตกำหนด

2) การสับเปลี่ยนกองทุนอัตโนมัติ (Automatic Fund Switching) ใช้หลักการเฉลี่ยต้นทุน (Dollar Cost Averaging) เป็นการกระจายความเสี่ยงจากการลงทุนด้วยการลงทุนอย่างสม่ำเสมอในจำนวนเท่ากันทุกรอบเวลา เช่น ทุกเดือน หรือทุก 3 เดือน

3) การปรับสัดส่วนการลงทุนอัตโนมัติ (Automatic Fund Rebalancing) ช่วยรักษาสัดส่วนการลงทุนที่เลือกไว้ให้คงเดิม เพราะสัดส่วนการลงทุนอาจเปลี่ยนไปเนื่องจากราคาหน่วยลงทุนมีการเปลี่ยนแปลง

การหยุดพักชำระเบี้ยประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ ทำได้หลังชำระเบี้ยประกันหลักครบ 2 ปี และต้องมีมูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุน หากผู้เอาประกันชีวิตชำระเบี้ยประกันหลักยังไม่ครบ 2 ปี และไม่ชำระเบี้ยประกันหลักภายในระยะผ่อนผันจะทำให้กรมธรรม์สิ้นผลบังคับ หากกรมธรรม์มีมูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุน กรมธรรม์จะถูกเวนคืนอัตโนมัติ จำนวนเงินเอาประกันมีความยืดหยุ่น สามารถกำหนดจำนวนเงินเอาประกัน และปรับเปลี่ยนได้ตามข้อกำหนดของบริษัทประกันชีวิต ผู้เอาประกันชีวิตสามารถถอนเงินบางส่วนจากกรมธรรม์ได้ โดยกรมธรรม์ยังมีผลบังคับต่อเนื่อง การถอนเงินจากกรมธรรม์จะเป็นการถอนเงินจากการขายคืนหน่วยลงทุนของเบี้ยประกันหลักเพิ่มเติมพิเศษก่อน

หากไม่พอจึงถอนเงินคืนจากการขายหน่วยลงทุนของเบี้ยประกันภัยหลักซึ่งคำนวณจากราคารับซื้อคืนหน่วยลงทุน

ค่าธรรมเนียมในการถอนเงินจากกรมธรรม์ จะระบุไว้ในตารางค่าธรรมเนียมกรมธรรม์ ค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมของกรมธรรม์ประกันชีวิตยูนิคาลิงค์ มีดังนี้

- ค่าใช้จ่ายที่หักจากเบี้ยประกันภัย (Premium Charge)
- ค่าการประกันภัย (Cost of Insurance)
- ค่าธรรมเนียมรักษากรมธรรม์ประกันภัย (Administration Fee)
- ค่าธรรมเนียมการบริหารการลงทุน (Fund Management Fee)
- ค่าธรรมเนียมการสับเปลี่ยนกองทุน (Fund Switching Charge)
- ค่าธรรมเนียมเวนคืนกรมธรรม์ประกันภัย (Surrender Charge)

อายุการรับประกันภัย เริ่มตั้งแต่อายุ 0-70 ปี คummครองถึงอายุ 99 ปี สามารถซื้อสัญญาเพิ่มเติมได้ตามปกติ กรณีเสียชีวิตบริษัทจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยตามหน้าตารางกรมธรรม์ หรือบันทึกสลักหลัง(ถ้ามี) บวกมูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุน

ผลประโยชน์กรณีครบสัญญา บริษัทจะจ่ายมูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุนให้แก่ผู้เอาประกันชีวิตการเวนคืนกรมธรรม์ มาจากมูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุนหักค่าธรรมเนียมเวนคืนกรมธรรม์ประกันภัย(ถ้ามี) ตามตารางค่าธรรมเนียมกรมธรรม์รวมกับค่าการประกันภัยตามจำนวนวันที่ยังมีได้ให้ความคุ้มครอง(ถ้ามี)

ความเสี่ยงของลูกค้ำประกันชีวิตยูนิคาลิงค์ มาจากความเสี่ยงจากการลงทุนในกองทุนรวม เนื่องจากบริษัทประกันชีวิตไม่รับประกันผลตอบแทนจากการลงทุนความไม่คงที่ของมูลค่ากรมธรรม์ขึ้นอยู่กับผลการเลือกลงทุน หากมีการถอนเงินหรือเวนคืนในช่วงปีแรกๆอาจได้เงินคืนน้อย เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายในการถอนเงินค่อนข้างสูง นอกจากนี้ผลการดำเนินงานของกองทุนรวมที่ขายในประกันชีวิตยูนิคาลิงค์ แยกต่างหากจากฐานะทางการเงินหรือผลการดำเนินงานของบริษัทประกันชีวิตและบริษัทจัดการกองทุน

## ความเสี่ยงจากการลงทุน

ความเสี่ยงจากการลงทุน (ดร.ชนัยวงศ์ กิริตวานิชย์ และ ภัศรา ชวาลกร, 2556) หมายถึง โอกาสที่ผลตอบแทนหรืออัตราผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนได้รับจริงจากการลงทุน แตกต่างไปจากระดับที่คาดหวังไว้เมื่อครั้งที่ตัดสินใจลงทุน ยังมีโอกาสมาก ที่จะคลาดเคลื่อนและความคลาดเคลื่อนมีขนาดใหญ่ แสดงว่าการลงทุนมีความเสี่ยงสูง

### ประเภทของความเสี่ยงที่อาจเกิดจากการลงทุนผ่านกองทุนรวม

- 1) Market Risk เกิดขึ้นเมื่อราคาหรือผลตอบแทนของตราสารทางการเงินที่มีอยู่ในตลาด มีการปรับตัวผันผวนจากปัจจัยต่างๆที่มากกระทบ อาทิ ภาวะเศรษฐกิจระดับ มหภาค กระแสทางการเมือง ภาวะสงคราม ภัยธรรมชาติ หรืออาจเกิดจากกระแสความรู้สึกของนักลงทุนที่มีต่อภาวะตลาด
- 2) Interest Rate Risk เกิดจากความเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยในตลาด
- 3) Inflation Risk หรือ Purchasing Power คือ ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากภาวะเงินเฟ้อ มีผลทำให้อำนาจการซื้อของเงินที่ได้จากการลงทุนลดลง
- 4) Liquidity Risk คือ ความเสี่ยงจากการที่นักลงทุนไม่สามารถแปรสภาพหลักทรัพย์ที่ถือครองอยู่ให้เป็นตัวเงินได้ทันที อาจเป็นเพราะขายไม่ได้ หรือขายได้แต่ราคาไม่เหมาะสม
- 5) Sector Risk หรือ Industry Risk คือ ความเสี่ยงเฉพาะตัวของแต่ละอุตสาหกรรม
- 6) Specific Risk หรือ Company Risk คือ ความเสี่ยงเฉพาะตัวของบริษัทผู้ออกตราสาร ที่อาจเกิดขึ้นจากการบริหารงานผิดพลาด, การเปลี่ยนแปลงผลกำไรของบริษัท เป็นต้น
- 7) Credit Risk หรือ Financial Risk คือ ความเสี่ยงเกี่ยวกับความน่าเชื่อถือของผู้ออกตราสาร อาจเกิดขึ้นเพราะผู้ออกตราสารทางการเงินไม่สามารถทำตามเงื่อนไขหรือข้อผูกพันที่มีอยู่
- 8) Exchange Rate คือ ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา กรณีที่เป็นกองทุนที่ลงทุนในต่างประเทศ
- 9) Leverage Risk คือ ความเสี่ยงจากการเข้าทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า เกิดในกรณีที่กองทุนรวมเข้ามามีสถานะในตราสารอนุพันธ์

## กองทุนรวม

กองทุนรวม (ศูนย์ส่งเสริมการพัฒนาความรู้ตลาดทุน, 2557) คือ โครงการลงทุนที่จัดตั้งและบริหารจัดการโดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม นำเงินของผู้ซื้อหน่วยลงทุนหลายๆรายมารวมกัน และลงทุนในตราสารทางการเงิน หลักทรัพย์หรือทรัพย์สินตามที่ระบุไว้ในโครงการลงทุนแล้วให้ผู้บริหารจัดการกองทุนที่มี ความเป็นมืออาชีพ บริหารจัดการอย่างเป็นระบบเพื่อให้ได้ผลตอบแทนที่ดีที่สุดภายใต้กรอบ ความเสี่ยงที่กำหนดไว้ เพื่อสร้างผลตอบแทนให้กับกองทุน จากนั้นนำผลตอบแทนที่ได้มาเฉลี่ยกลับคืนให้กับผู้ซื้อหน่วยลงทุนตามสัดส่วนการลงทุนในกองทุนรวมนั้น

ข้อดีของกองทุนรวม คือ การมีผู้บริหารจัดการกองทุนที่มีความเป็นมืออาชีพ มีคุณสมบัติตามเกณฑ์ที่กฎหมายกำหนด มีการทบทวนความรู้ทุกๆ สองปี และต้องขึ้นทะเบียนไว้กับสำนักงานคณะกรรมการ กส.ด. ในด้านการลงทุนกองทุนรวมเป็นเครื่องมือในการลงทุนที่ช่วยลดข้อจำกัดด้านทุนทรัพย์ เวลาในการติดตามการลงทุน ข้อมูลในการลงทุน ประสิทธิภาพและความชำนาญในการลงทุน มีกลไกปกป้องผู้ถือหน่วยลงทุนมิให้ถูกเอาเปรียบ กองทุนรวมมีสภาพคล่องที่สามารถเปลี่ยนหน่วยลงทุนเป็นเงินสดได้ง่าย และผู้ลงทุนยังได้รับประโยชน์ทางภาษี กล่าวคือ รายได้ของกองทุนรวมไม่เสียภาษี

ข้อจำกัดของกองทุนรวม คือ มีค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ ผลการดำเนินงานของกองทุนรวมขึ้นอยู่กับผู้บริหารจัดการกองทุน ไม่รับรองผลตอบแทนจากการลงทุน ข้อมูลที่ผู้ลงทุนได้รับอาจไม่ทันสมัยหรือเพียงพอต่อการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุน และผลการดำเนินงานในอดีตของกองทุน ไม่อาจสะท้อนผลการดำเนินงานในอนาคตได้อย่างสมบูรณ์

ประเภทของกองทุนรวม มีเกณฑ์การแบ่งประเภท ดังนี้

- 1) แบ่งตามประเภทค่าใช้จ่ายในการซื้อขายหน่วยลงทุน
- 2) แบ่งตามประเภทของการขายคืนหน่วยลงทุน
- 3) แบ่งตามนโยบายการลงทุน
- 4) แบ่งตามแหล่งที่มาและแหล่งที่นำเงินไปลงทุน

ผลตอบแทนจากการลงทุนในกองทุนรวม มีดังนี้

1. เงินปันผล (Dividend) เป็นส่วนแบ่งกำไรที่ผู้ถือหน่วยลงทุนจะได้รับตามสัดส่วนหน่วยลงทุนที่ถืออยู่

2. กำไรจากการลงทุนในหน่วยลงทุน (Capital Gain) เป็นผลกำไรเมื่อมูลค่าทรัพย์สินสุทธิต่อหน่วยเพิ่มขึ้น และผู้ลงทุนขายคืนหน่วยลงทุนให้บริษัทจัดการกองทุนรวมนั้น

กรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบต่างๆที่ได้กล่าวมา รวมทั้งกองทุนรวม มีข้อดีและข้อจำกัดแตกต่างกันไป จึงเปรียบเทียบให้เห็นชัดเจนขึ้นโดยใช้ตารางเปรียบเทียบดังต่อไปนี้



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 1 เปรียบเทียบกรรมธรรม์แบบพื้นฐาน, ประกันชีวิตยูนิคิงค์ และกองทุนรวม

	กรรมธรรม์ แบบพื้นฐาน	ประกันชีวิต ยูนิคิงค์	กองทุนรวม
ผลตอบแทน	อัตราคงที่ ตามรูปแบบกรรมธรรม์ ที่เลือกไว้	อัตราที่ไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับราคา ของหน่วยลงทุน อาจกำไรหรือขาดทุน	อัตราที่ไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับราคา ของหน่วยลงทุน อาจกำไรหรือขาดทุน
ความคุ้มครอง ชีวิต	จำนวนเงินเอาประกัน เป็นอัตราที่แน่นอน ตามที่ระบุไว้ใน ในกรรมธรรม์	ได้รับเงินไม่น้อยกว่า จำนวนเงินเอาประกัน และอาจได้รับมากขึ้น หากมีกำไร จากการขายหน่วยลงทุน	ไม่มีความคุ้มครองชีวิต ผู้ลงทุนจะได้รับเงิน ตามมูลค่าขายคืน หน่วยลงทุน อาจกำไรหรือขาดทุน
อิสระ ในการลงทุน (นโยบาย การลงทุน)	ผู้ถือกรรมธรรม์ ไม่สามารถเลือกได้ เป็นไปตามนโยบาย ของบริษัทประกัน	ทั้งอิสระ ผู้ถือกรรมธรรม์ สามารถเลือกกองทุนได้ ภายใต้รายชื่อกองทุน ที่บริษัทประกันเสนอ	มีอิสระในการเลือก ตามระดับความเสี่ยง ที่ยอมรับได้ และ ผลตอบแทนที่คาดหวัง
การรับ ผลประโยชน์ กรณีเสียชีวิต	ผู้รับประโยชน์ รับเงินได้ทันที	ผู้รับประโยชน์ รับเงินได้ทันที	ต้องตั้งผู้จัดการมรดก พิสูจน์สิทธิและ พินัยกรรม หลายขั้นตอน ยุ่งยากและใช้เวลา

ที่มา : เอกสารประกอบการอบรม PRU secure link, 2556

ประเทศไทย มีบริษัทประกันชีวิตทั้งหมด 25 บริษัท (สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ระบบออนไลน์: [www.oic.or.th](http://www.oic.or.th)) ให้บริการสินค้าประกันชีวิตยูนิคิงค์ 4 บริษัท คือ

1. บริษัท เอไอเอ จำกัด ชื่อผลิตภัณฑ์ AIALINK ผู้ซื้อได้รับทั้งความคุ้มครองตามกรมธรรม์ประกันชีวิตและได้ลงทุนในกองทุนรวม รับประกันตั้งแต่อายุ 0 - 70 ปี ระยะเวลาคุ้มครองถึงอายุ 99 ปี สามารถซื้อสัญญาเพิ่มเติม ได้เหมือนกรมธรรม์ทั่วไป เงินที่จ่ายซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิต การลงทุน จะถูกแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนที่ 1 เป็นค่าเบี้ยประกันภัยสำหรับความคุ้มครองตามที่กรมธรรม์ประกันชีวิตกำหนด ซึ่งบริษัทจะนำเงินส่วนนี้ไปบริหาร และบริษัทเป็นผู้รับความเสี่ยงจากการนำเบี้ยประกันไปลงทุนในหลักทรัพย์และทรัพย์สินประเภทต่างๆเองโดยความคุ้มครองชีวิตนั้น บริษัทจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัย ตามที่ระบุในหน้าตารางกรมธรรม์หรือบันทึกสลักหลัง(ถ้ามี) บวกด้วยมูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุน ส่วนที่ 2 เป็นส่วนที่จัดสรรเข้าไปเป็นเงินลงทุนตามสัดส่วนที่ระบุในกรมธรรม์ ซึ่งบริษัทจะนำไปซื้อ หน่วยลงทุนของกองทุนรวมตามคำสั่งของผู้เอาประกันชีวิต และออกหน่วยลงทุนให้แก่ผู้เอาประกันชีวิต เงินลงทุนในส่วนนี้ผู้เอาประกันชีวิตเป็นผู้ตัดสินใจเลือกกองทุนรวมที่จะลงทุน มูลค่าที่จะลงทุนและเป็นผู้รับความเสี่ยงจากการลงทุนด้วยตนเอง มิให้เลือกทั้งแบบที่บริษัทแนะนำการ วางแผนการลงทุน ด้วยการจัดพอร์ตการลงทุน 3 รูปแบบ คือ พอร์ตความเสี่ยงต่ำ ปานกลาง และสูง เพื่อความเหมาะสมตามรูปแบบการดำเนินชีวิต ของผู้เอาประกันชีวิตในปัจจุบัน หรือแบบที่ผู้เอาประกันชีวิตจัดพอร์ตการลงทุนตามความต้องการของตนเอง วิธีนำเบี้ยประกันภัยไปซื้อหน่วยลงทุน คือ บริษัทจะนำเบี้ยประกันหลังหักค่าธรรมเนียมกรมธรรม์ไปซื้อกองทุนตามที่ระบุไว้ในคำร้องเกี่ยวกับเบี้ยประกันภัย ภายใน 2 วันทำการ กรณีที่บริษัทได้รับเอกสารครบและได้รับการชำระเบี้ยประกันด้วยเงินสด หรือ 3 วันทำการหากได้รับการชำระด้วยเช็คหรือ แคนเชียร์เช็ค สามารถทำรายการสับเปลี่ยนกองทุนเข้า/ออก ไม่ว่าจะเป็กองทุนภายในบริษัทจัดการเดียวกัน หรือต่างบริษัทจัดการทั้งหมดหรือบางส่วนได้ 4 ครั้งต่อปี โดยมีจำนวนเงินขั้นต่ำในการสับเปลี่ยน 1,000 บาท

บริษัทแบ่งกรมธรรม์ออกเป็น 2 ลักษณะ เพื่อความอำนวยความสะดวกในการลงทุน และการออมตามความต้องการที่แตกต่างกันของลูกค้า คือ

แบบที่ 1 เอไอเอลิงค์ ชำระเบี้ยประกันภัยรายงวด (AIALINK Regular Premium)

ผู้เอาประกันชีวิตสามารถกำหนดเบี้ยประกันภัยหลักได้เอง มีเงื่อนไขชำระเบี้ยประกันขั้นต่ำ คือ รายปี งวดละ 24,000 บาท ราย 6 เดือน งวดละ 12,000 บาท ราย 3 เดือน งวดละ 6,000 บาท และรายเดือน งวดละ 2,000 บาท การหยุดพักชำระเบี้ยประกันสามารถทำได้หลังชำระเบี้ยประกันภัยหลักครบ 2 ปี และมีมูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุน หากผู้เอาประกันชีวิตชำระ เบี้ยประกันภัยหลักยังไม่ครบ 2 ปีและไม่ชำระเบี้ยประกันภัยภายในระยะผ่อนผัน จะทำให้กรมธรรม์สิ้นผลบังคับ หากกรมธรรม์มีมูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุน กรมธรรม์จะถูกเวนคืนโดยอัตโนมัติ การชำระเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษสามารถ

เพิ่มเงินลงทุนได้ตลอดอายุกรมธรรม์ โดยแต่ละงวดไม่น้อยกว่า 1,000 บาท และในแต่ละปีจะต้องไม่เกิน 1 เท่าของเบี้ยประกันภัยหลัก รายปี จำนวนเงินเอาประกันมีความยืดหยุ่นสามารถกำหนดจำนวนเงินเอาประกัน และปรับเปลี่ยนได้ตามข้อกำหนดและเงื่อนไขของกรมธรรม์ โดยจำนวนเงินเอาประกันภัยขั้นต่ำคือ 150,000 บาท และไม่ต่ำกว่า 5 เท่าของเบี้ยประกันภัยหลักรายปี สามารถถอนเงินบางส่วนจากกรมธรรม์ได้โดยกรมธรรม์ยังมีผลบังคับต่อเนื่อง การถอนเงินจากกรมธรรม์ จะถอนเงินจากการขายคืนหน่วยลงทุนของเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษก่อน หากไม่พอจึงถอนเงินคืนจากการขายหน่วยลงทุนของ เบี้ยประกันภัยหลัก การถอนแต่ละครั้งต้องไม่ต่ำกว่า 2,000 บาท และต้องมีมูลค่าหลังการถอนคงเหลือไม่น้อยกว่า 8,000 บาท โดยจะได้รับค่าขายคืนหน่วยลงทุนภายใน 5 วันทำการ เว้นแต่กรณีบริษัทจัดการกองทุนรวมได้รับการผ่อนผันระยะเวลาการคำนวณมูลค่าทรัพย์สินสุทธิ มูลค่าหน่วยลงทุน ราคาขายหน่วยลงทุน และราคารับซื้อคืนหน่วยลงทุน จากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือบริษัทจัดการกองทุนรวมเลื่อนกำหนดการชำระเงินค่าขายคืนหน่วยลงทุนตามประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ การลงทุนแบบชำระเบี้ยประกันภัยรายงวดนี้ ยังสามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบการบริหารการลงทุน ได้เป็น 3 รูปแบบ คือ ปรับรูปแบบสัดส่วนการลงทุน (Portfolio Model) ตามความประสงค์ของผู้เอาประกัน ปรับสัดส่วนการลงทุนอัตโนมัติหรือสับเปลี่ยนกองทุนอัตโนมัติ

#### แบบที่ 2 เอไอเอลิงค์ ชำระเบี้ยประกันภัยครั้งเดียว (AIALINK Single Premium)

เบี้ยประกันภัยชำระครั้งเดียว เบี้ยประกันไม่น้อยกว่า 100,000 บาท และไม่เกิน 30 ล้านบาท เบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษไม่น้อยกว่า 1,000 บาท ไม่เกิน 10 เท่าของเบี้ยประกันภัยชำระครั้งเดียว และไม่เกิน 120 ล้านบาท โดยจำนวนเงินลงทุนทั้งหมด ต้องไม่เกินสัดส่วนที่กำหนดตามประกาศของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ การถอนเงินจากกรมธรรม์แต่ละครั้ง ต้องไม่ต่ำกว่า 10,000 บาท และมูลค่าหลังการถอนต้องเหลือไม่น้อยกว่า 20,000 บาท โดยคำนวณจากราคารับซื้อคืนหน่วยลงทุนในขณะที่บริษัทได้รับใบคำร้องกรณีเสียชีวิตบริษัทจะจ่ายผลประโยชน์ความคุ้มครองชีวิตแล้วแต่จำนวนใดมากกว่า ระหว่าง 110% ของเบี้ยประกันภัยชำระครั้งเดียวหักด้วยเงินสะสมทั้งหมดที่ถอนจากกรมธรรม์ (ถ้ามี) หรือมูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุน บวกจำนวนเงินร้อยละ 10 ของเบี้ยประกันภัยชำระครั้งเดียว และผลประโยชน์กรณีครบสัญญา คือ บริษัทจะจ่ายมูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุนให้แก่ผู้เอาประกันชีวิต การประกันชีวิตควบการลงทุน ปัจจุบันมีการลงทุนในกองทุนเปิดทหารไทยธนรัฐ (TMB Treasury Money Fund), กองทุนเปิดไทยพาณิชย์สะสมทรัพย์ตราสารหนี้ (SCB Savings Fixed Income Open end Fund), กองทุนเปิดกรุงศรีตราสารหนี้ระยะกลาง (Krungsri Medium Term Fixed Income Fund), กองทุนเปิดไทยพาณิชย์ เซ็ทอินเด็กซ์ฟันด์ (SCB Set Index



Fund), กองทุนเปิดเบอร์ดีน โกรท (Aberdeen Growth Fund) กองทุนเปิดจัมโบ 25 (JUMBO 25 Fund), กองทุนเปิดเบอร์ดีนสยามลีดเดอร์ส (Aberdeen Siam Leaders Fund), กองทุนเปิดเบอร์ดีน สمولแคป (Aberdeen Small Cap Fund) จำหน่ายผ่านตัวแทน บริการ วันจันทร์ - วันอาทิตย์

**2. บมจ.เมืองไทยประกันชีวิต** ชื่อผลิตภัณฑ์ เมืองไทยยูนิคาลิงค์ 1 เป็นกรมธรรม์แบบชำระเบี้ยประกันภัย ครึ่งเดียว (Single Premium) อายุรับประกันตั้งแต่ 0 - 65 ปี ระยะเวลาคุ้มครอง 10 ปี, 15 ปี, 20 ปี และครบอายุ 99 ปี ไม่สามารถซื้อสัญญาเพิ่มเติมได้เหมือนกรมธรรม์ทั่วไป ทุนประกันของกรมธรรม์แบบนี้ไม่น้อยกว่าเบี้ยประกันหลักเบี้ยประกันภัยหลักเริ่มที่ 75,000 บาท ไม่จำกัดวงเงินชั้นสูง ไม่มีเงินคืนระหว่างสัญญา รับผลตอบแทนในรูปของการลงทุนโดยสะสมไว้ในรูปมูลค่าการลงทุน วิธีการนำเบี้ยประกันภัยไปซื้อหน่วยลงทุน คือ บริษัทจะนำเบี้ยประกันหลักหักค่าธรรมเนียมกรมธรรม์ ไปซื้อกองทุนตามที่ระบุไว้ในคำร้องเกี่ยวกับเบี้ยประกันภัย จำนวนเงินเอาประกันภัยขั้นต่ำ คือ 93,750 บาท และไม่ต่ำกว่า 1.25 เท่าของเบี้ยประกันภัยหลักโดยจำนวนเงินลงทุนทั้งหมดต้องไม่เกินสัดส่วนที่กำหนดตามประกาศของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ การถอนเงินจากกรมธรรม์แต่ละครั้งจะต้องมีมูลค่า หลังการถอนต้องเหลือไม่น้อยกว่า 10% ของแต่ละกองทุนที่ถืออยู่ ความคุ้มครองกรณีเสียชีวิต บริษัทจะจ่ายผลประโยชน์แล้วแต่จำนวนใดมากกว่าระหว่างจำนวนเงินเอาประกันภัย กับมูลค่าขายคืนหน่วยลงทุนของวันทำการถัดจากวันที่บริษัทได้รับการแจ้งการเสียชีวิตของผู้เอาประกันภัยบวกด้วย 25% ของเบี้ยประกันภัยหลัก บริษัทจะดำเนินการจ่ายเงินดังกล่าวหลังจากบริษัทได้รับการชำระเงินค่าขายคืนหน่วยลงทุนของผู้เอาประกันภัย จากบริษัทจัดการครบถ้วนทุกกองทุนแล้ว ผลประโยชน์กรณีครบสัญญา คือ จะได้รับเงินเท่ากับมูลค่าขายคืนหน่วยลงทุน มูลค่าขายคืนหน่วยลงทุน หมายถึง ผลรวมของจำนวนหน่วยลงทุน ในแต่ละกองทุน คูณกับราคาซื้อขายคืนหน่วยลงทุนของแต่ละกองทุน ผู้เอาประกันชีวิตจะได้รับความคุ้มครองตามกรมธรรม์ประกันชีวิตและผลตอบแทนการลงทุนจากกองทุนรวม การสับเปลี่ยนกองทุน (Fund Switching) สามารถสับเปลี่ยนกองทุนภายใต้กรมธรรม์ได้สูงสุด 4 ครั้งต่อปี หลังจากนั้นคิดค่าสับเปลี่ยนกองทุนครั้งละ 200 บาทต่อกองทุน ไม่บริการสับเปลี่ยนกองทุนอัตโนมัติ (Automatic Fund Switching) และการปรับสัดส่วนการลงทุนอัตโนมัติ (Automatic Fund Rebalancing)

เบี้ยประกันภัย แบ่งเป็น 2 ส่วน

ส่วนที่ 1 เป็นค่าการประกันภัย สำหรับการให้ความคุ้มครองตามข้อกำหนดของกรมธรรม์ประกันชีวิต รวมถึงสัญญาเพิ่มเติมต่างๆ(ถ้ามี) ซึ่งบริษัทประกันชีวิตจะนำเงินส่วนนี้ไปบริหาร บริษัทจะเป็นผู้รับความเสี่ยงจากการนำเบี้ยประกันภัยไปลงทุนในหลักทรัพย์และทรัพย์สินประเภทต่างๆเอง

ส่วนที่ 2 เป็นส่วนที่จัดสรรเข้าไปเป็นส่วนเงินลงทุน หลังจากหักค่าใช้จ่ายตามสัดส่วนที่ระบุในกรมธรรม์ บริษัทประกันชีวิตจะนำไปซื้อหน่วยลงทุนของกองทุนรวมตามคำสั่งซื้อของผู้เอาประกันชีวิต โดยบริษัทจัดการกองทุนที่รับจัดการเงินดังกล่าวจะคำนวณ หน่วยลงทุนให้แก่ผู้เอาประกันชีวิต บริษัทประกันชีวิตและบริษัทจัดการกองทุนมิได้รับประกันผลตอบแทนของเงินลงทุนในส่วนนี้ กล่าวคือ ผู้เอาประกันชีวิตเป็นผู้ตัดสินใจเลือกกองทุนรวมที่จะลงทุน มูลค่าที่จะลงทุนและเป็นผู้รับความเสี่ยงจากการลงทุนด้วยตนเอง นั่นคือผู้เอาประกันชีวิตอาจได้รับเงินลงทุนคืนมากกว่า หรือน้อยกว่า หรือเท่ากับเงินที่นำไปลงทุน ผู้เอาประกันภัยสามารถเลือกลงทุนในกองทุนต่างๆได้สูงสุด 5 กองทุนต่อกรมธรรม์ ปัจจุบันมีให้เลือก 12 กองทุน แบ่งเป็นกองทุนในตราสารหุ้น 3 กองทุน คือ K Value Stock, K Flexible Equity, Krungsri Dividend Stock ตราสารหนี้ 1 กองทุน คือ K Corporate Bond กองทุนผสม 4 กองทุน คือ K Lifestyle 2500, K Lifestyle 2510, K Lifestyle 2520, K Lifestyle 2530 และ กองทุน ต่างประเทศคือ K Gold, K China Equity, K USA Equity และ Aberdeen Asia Pacific Equity จำหน่ายผ่านตัวแทน

3. บมจ.แมนูไลฟ์ (ประเทศไทย) ซื่อผลิตภัณฑ์ แมนูไลฟ์ยูนิคัลลิงค์เป็นกรมธรรม์แบบชำระเบี้ยประกันภัยรายงวด อายุรับประกัน 1 เดือน 1 วัน - 65 ปี ครบกำหนดสัญญา เมื่อผู้เอาประกันชีวิตอายุ 99 ปี ซื่อสัญญาเพิ่มเติมได้เหมือนกรมธรรม์ทั่วไป ผู้เอาประกันชีวิตสามารถกำหนดเบี้ยประกันภัยหลักได้เองมีเงื่อนไขขั้นต่ำ คือ รายปีงวดละ 15,000 บาท ราย 6 เดือนงวดละ 7,500 บาท ราย 3 เดือนงวดละ 4,000 บาท และรายเดือนงวดละ 1,500 บาท วิธีการนำเบี้ยประกันภัยไปซื้อหน่วยลงทุน คือ บริษัทจะหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินการประกันภัยสำหรับ เบี้ยประกันภัยหลัก และเงินส่วนที่เหลือจะนำไปลงทุนในกองทุนที่ผู้เอาประกันชีวิตเลือก โดยการซื้อหน่วยลงทุนจะดำเนินการไม่เกิน 3 วันนับจากวันที่กรมธรรม์อนุมัติและชำระเบี้ย ครบเต็มจำนวน ทุกวันครบรอบเดือนกรมธรรม์ บริษัทจะขายคืนหน่วยลงทุนตามสัดส่วนการลงทุนในแต่ละกองทุนที่ผู้เอาประกันชีวิตเลือกโดยอัตโนมัติ เพื่อนำไปชำระค่าใช้จ่ายประจำเดือนของกรมธรรม์ในปัจจุบัน ประกอบด้วยค่าธรรมเนียมการรักษากรมธรรม์ ค่าการประกันภัย และค่าธรรมเนียมการบริหารกรมธรรม์ หากเสียชีวิตในระหว่าง

ระยะเวลาผ่อนผัน 31 วัน บริษัทจะหักเบี้ยประกันภัยของสัญญาเพิ่มเติม(ถ้ามี) ในรอบปีกรมธรรม์นั้น  
ออกจากจำนวนเงินที่บริษัทจะชดใช้ให้ตามกรมธรรม์

เบี้ยประกันแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 เบี้ยประกันภัยหลักขั้นต่ำ 15,000 บาท สูงสุดไม่เกิน 200,000 บาท ต่อปี  
จำนวนเงินเอาประกันภัยขั้นต่ำ 75,000 บาท และต้องไม่ต่ำกว่า 5 เท่าของเบี้ยประกันภัยหลักรายปี  
จำนวนเงินเอาประกันภัยสูงสุดสำหรับผู้เอาประกันชีวิตที่อายุไม่เกิน 55 ปี ให้ความคุ้มครองสูงสุด 20  
เท่าของเบี้ยประกันภัยหลักรายปี สำหรับ สำหรับผู้เอาประกันชีวิตที่อายุมากกว่า 55 ปี  
ให้ความคุ้มครองสูงสุด 10 เท่าของเบี้ยประกันภัยหลักรายปี การหยุดพักชำระเบี้ยประกันภัยทำได้หลัง  
ชำระเบี้ยประกันภัยหลักครบ 2 ปี โดยมูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุนเพียงพอที่จะชำระค่าการประกัน  
ค่าธรรมเนียมการรักษากรมธรรม์ และค่าธรรมเนียมการบริหารกรมธรรม์ โดยการชำระค่าใช้จ่าย  
ดังกล่าวจะถูกหักจากมูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุน จนกว่ามูลค่าหน่วยลงทุนมีไม่เพียงพอในการชำระ  
ค่าใช้จ่าย กรมธรรม์จะมีผลบังคับต่อไปจนถึงวันครบรอบเดือนนับจากวันที่ถึงกำหนดชำระหลังจาก  
นั้นกรมธรรม์จะขาดอายุและสิ้นผลบังคับ กรณีมีสัญญาเพิ่มเติมแนบ หากมูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุน  
มีเพียงพอที่จะชำระเบี้ยประกันภัยสัญญาเพิ่มเติมทุกฉบับที่ถึงกำหนดชำระ รวมถึงค่าธรรมเนียมใน  
การถอนเงินจากกรมธรรม์ บริษัทจะชำระเบี้ยประกันภัยของสัญญาเพิ่มเติม ทุกฉบับที่แนบอยู่กับ  
กรมธรรม์นี้ โดยบริษัทจะหักหน่วยลงทุนของเบี้ยประกันภัยหลักก่อนหากไม่พอจึงหักหน่วยลงทุน  
ของเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษ การหยุดพักชำระเบี้ยประกันภัยและกรมธรรม์ยังมีผลบังคับ ผู้เอา  
ประกันชีวิตสามารถขอกลับมาชำระเบี้ยประกันภัยโดยไม่ต้องแสดงหลักฐานเกี่ยวกับคุณสมบัติที่จะ  
เอาประกันภัยได้ และไม่มีค่าธรรมเนียมในการต่อกรมธรรม์

ส่วนที่ 2 เบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษ กำหนดขั้นต่ำ 5,000 บาทต่อครั้งผู้เอาประกัน  
ชีวิตสามารถชำระเพิ่มเติมได้ตลอดเวลาไม่เกิน 10 เท่าของเบี้ยประกันภัยหลักรายปี และสูงสุดไม่เกิน  
200,000 บาทต่อปี โดยกรมธรรม์ต้องไม่อยู่ในระหว่างการหยุดพักชำระเบี้ยประกันภัยและชำระเบี้ย  
ประกันภัยหลักครบจำนวนงวด ผลประโยชน์กรณีเสียชีวิตบริษัทจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัย  
ตามที่ระบุในหน้าตารางกรมธรรม์หรือบันทึกสลักหลัง (ถ้ามี) บวกด้วยมูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุน  
มูลค่าเวนคืนกรมธรรม์ คือ มูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุน หักค่าธรรมเนียมในการถอนเงินจากกรมธรรม์  
(ถ้ามี) ตามที่ระบุไว้ในตารางค่าธรรมเนียมกรมธรรม์ รวมกับค่าการประกันภัยตามจำนวนวันที่ยังมีได้  
ให้ความคุ้มครอง (ถ้ามี) กรณีครบกำหนดสัญญา บริษัทจะจ่ายมูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุนให้แก่ผู้เอา  
ประกันชีวิต ณ วันครบกำหนดสัญญาการเวนคืนกรมธรรม์ มาจากมูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุนหัก  
ค่าธรรมเนียมในการถอนเงินจากกรมธรรม์(ถ้ามี) ตามที่ระบุไว้ในตารางค่าธรรมเนียมกรมธรรม์รวม

กับค่าการประกันภัย ตามจำนวนวันที่ยังมีได้ให้ความคุ้มครอง (ถ้ามี) หากไม่เคยมีการถอนเงินในส่วน  
ของบัญชีเบี้ยประกันภัยหลักมาก่อน บริษัทจะจ่ายโบนัสของเบี้ยประกันภัยหลักเบี้ยตั้งแต่ปีที่ 11 -  
20 ในอัตราร้อยละ 2 ของเบี้ยประกันภัยหลักที่บริษัทได้รับชำระในครั้งนั้นและร้อยละ 5 สำหรับ  
เบี้ยประกันภัยหลักปีที่ 21 เป็นต้น บริษัทไม่คิดค่าธรรมเนียมการถอนเงินจากกรมธรรม์ในส่วน  
เบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษ การถอนเงินจากกรมธรรม์จะถอนจากการขายหน่วยลงทุนของเบี้ย  
ประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษก่อน หากไม่พอจึงถอนจากการขายคืนหน่วยลงทุนของเบี้ยประกันภัยหลัก  
โดยมีค่าธรรมเนียมในการไถ่ถอนจากกรมธรรม์ การสับเปลี่ยนกองทุน สามารถทำได้โดยไม่คิด  
ค่าธรรมเนียมใน 5 ครั้งต่อปี หลังจากนั้นคิดค่าธรรมเนียมการสับเปลี่ยนกองทุนครั้งละ 100 บาท  
จำนวนเงินขั้นต่ำในการสับเปลี่ยนกองทุน 2,000 บาท ปัจจุบันไม่มีบริการปรับสัดส่วนการลงทุน  
อัตโนมัติหรือสับเปลี่ยนกองทุนอัตโนมัติ สามารถถอนเงินจากกรมธรรม์ตามกฎหมายที่บริษัท  
กำหนด โดยจำนวนเงินขั้นต่ำในการถอนแต่ละครั้งจะต้องไม่ต่ำกว่า 2,000 บาท และมูลค่าบัญชี  
กรมธรรม์หลังการถอนภายหลังหักหนี้สินตามกรมธรรม์(ถ้ามี) จะต้องเหลือไม่น้อยกว่า 8,000 บาท  
คำนวณจากราคารับซื้อคืนหน่วยลงทุนในขณะที่บริษัทได้รับใบคำร้อง ค่าธรรมเนียม การถอนเงินจาก  
กรมธรรม์ เป็นไปตามที่ระบุไว้ในตารางค่าธรรมเนียมกรมธรรม์ ในขณะที่กรมธรรม์ยังมีผลบังคับ  
เมนูไลฟ์ มีพอร์ตการลงทุน (Investment Portfolio) ให้เลือกลงทุนตามระดับความเสี่ยงที่ผู้เอาประกัน  
ชีวิตยอมรับได้ แต่ละพอร์ตการลงทุนจะมีการกระจาย การลงทุนในกองทุนรวมประเภทต่างๆ คือ  
กองทุนรวมตราสารหนี้ กองทุนรวมที่ลงทุนในหุ้นไทย หรือกองทุนรวมที่ลงทุนในต่างประเทศใน  
สัดส่วนที่แตกต่างกัน ปัจจุบันมีการลงทุนในกองทุนเปิด เมนูไลฟ์ สเตริงค์ มั่นนี้ มาร์เก็ต, กองทุนเปิด  
เมนูไลฟ์ สเตริงค์ คอร์ อิกวิตี, กองทุนเปิดเมนูไลฟ์ สเตริงค์ ไซน่า แวลู เอฟไอเอฟ จำหน่ายผ่าน  
ตัวแทน

4. บมจ.พยูเด้นเชียล (ประเทศไทย) ซื่อผลิตภัณฑ์ พยูเชคเคียวลิงค์ เป็นแบบ  
ชำระเบี้ยประกันภัยครั้งเดียว อายุรับประกันตั้งแต่ 1 เดือน – 65 ปี คุ้มครองชีวิตถึงอายุ 99 ปี สามารถ  
ซื้อความคุ้มครองกรณีทุพพลภาพสิ้นเชิงถาวรและการเสียชีวิตด้วยอุบัติเหตุ ได้ถึงอายุ 70 ปี มีเบี้ย  
ประกันภัย 3 ประเภท คือ เบี้ยประกันภัยหลักขั้นต่ำ 50,000 บาท สูงสุด 5 ล้านบาทต่อกรมธรรม์  
เบี้ยประกันสัญญาหลักเพิ่มเติม (Increased Single Premium) ขั้นต่ำ 25,000 บาท ต่อครั้ง และเบี้ย  
เพิ่มเติมพิเศษ (Top-up) 5,000 บาท ต่อครั้ง สูงสุดไม่เกิน 10 เท่า ของเบี้ยประกันภัยหลัก  
คุ้มครองกรณีเสียชีวิต 25%ของเบี้ยประกันภัยและเบี้ยประกันภัยหลักเพิ่มเติมตลอดสัญญา สามารถ  
เพิ่มความคุ้มครองกรณีเสียชีวิตได้ตลอดสัญญา ได้รับผลประโยชน์ที่สูงกว่าระหว่างเบี้ยที่ชำระมากับ  
มูลค่าหน่วยลงทุนเพิ่มเติม เงินลงทุนได้สูงถึง 10 เท่า ของเบี้ยประกันภัยชำระครั้งเดียว การรับประกัน

แบบไม่ตรวจสุขภาพ อายุ 1 - 16 ปี วงเงินคุ้มครองสูงสุด 3 ล้านบาท อายุ 17 - 50 ปี วงเงินคุ้มครองสูงสุด 5 ล้านบาท อายุ 51 - 59 ปี วงเงินคุ้มครองสูงสุด 2 ล้านบาท และอายุ 61 - 65 ปี วงเงินคุ้มครองสูงสุด 1 ล้านบาท กรณีครบกำหนดสัญญา บริษัทจะจ่ายมูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุนของกองทุนภายใต้กรมธรรม์ ณ วันประเมินราคาวันแรก ถัดจากวันครบกำหนดสัญญาคืนให้แก่ผู้เอาประกันชีวิต ผลประโยชน์กรณีเสียชีวิตเบี้ยประกันภัย ชำระครั้งเดียวและเบี้ยประกันสัญญาหลักเพิ่มเติม บริษัทจะจ่ายผลประโยชน์ที่มากกว่าระหว่าง เบี้ยประกันภัยชำระครั้งเดียว หลังจากหักด้วยจำนวนเงินสะสมทั้งหมดที่ถอนจากกรมธรรม์(ถ้ามี) กับมูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุนและ 25% ของเบี้ยทั้งสองประเภท สำหรับเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษ บริษัทจะจ่ายมูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุนของกองทุนภายใต้กรมธรรม์ที่ผู้เอาประกันชีวิต เลือกลงไว้ การชำระเบี้ยประกันภัยครั้งเดียวเพิ่มเติม ผู้เอาประกันสามารถซื้อความคุ้มครองเพิ่มได้ ทุกวันทำการ โดยผลประโยชน์จะเป็นเช่นเดียวกับผลประโยชน์ของเบี้ยประกันภัยชำระครั้งเดียว ส่วนเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษ สามารถชำระได้ตลอดสัญญาโดยจะมีเพียงผลประโยชน์ ด้านการลงทุนเท่านั้น ค่าเวนคืนกรมธรรม์ เท่ากับมูลค่า รับซื้อคืนหน่วยลงทุนรวมกับค่าการประกันภัยตามจำนวนวันที่ยังไม่ได้คุ้มครอง การถอนเงินจากกรมธรรม์แต่ละครั้ง ต้องไม่ต่ำกว่า 5,000 บาท ทั้งนี้หลังจากการถอนเงินจากกรมธรรม์ มูลค่าบัญชีกรมธรรม์คงเหลือจะต้องไม่ต่ำกว่า 10,000 บาท โดยคำนวณจากราคารับซื้อคืน ณ วันที่บริษัทได้รับคำร้อง และอนุมัติการสับเปลี่ยนกองทุน สามารถทำได้โดยการสับเปลี่ยนทั้งหมดหรือบางส่วนภายใต้กรมธรรม์ประกันภัยชำระครั้งเดียว, กรมธรรม์ประกันสัญญาหลักเพิ่มเติม และกรมธรรม์ประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษ ได้ฟรี 4 ครั้งในแต่ละปีกรมธรรม์ หลังจากนั้นครั้งละ 100 บาท และไม่สามารถสับเปลี่ยนข้ามกองทุนภายใต้กรมธรรม์ประกันภัยชำระครั้งเดียว, กรมธรรม์ประกันสัญญาหลักเพิ่มเติม และกรมธรรม์ประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษ มีใบแจ้งรายงานสถานะทางการเงินของกรมธรรม์ ปีละ 2 ครั้ง ฟรี หลังจากนั้นฉบับละ 50 บาท ค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการประกันภัยของกรมธรรม์ประกันภัยชำระครั้งเดียว และกรมธรรม์ประกันสัญญาหลักเพิ่มเติม หากเบี้ยประกันภัยไม่เกิน 500,000 บาท คิดค่าธรรมเนียม 5% เกิน 500,000 บาท คิด 3% ส่วนกรมธรรม์ประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษ คิดค่าธรรมเนียม 3% กรมธรรม์ประกันภัยชำระครั้งเดียว คิดค่าธรรมเนียมการบริหารกรมธรรม์ 50 บาทในเดือนแรก และ 100 บาทสำหรับเดือนถัดไป กรมธรรม์ประกันสัญญาหลักเพิ่มเติมคิดค่าธรรมเนียมการบริหารกรมธรรม์ 50 บาท สำหรับเดือนแรกเท่านั้น และกรมธรรม์ประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษไม่มีค่าธรรมเนียม โดยมีการลงทุนในกองทุนเปิดยูโอบีสมาร์ตแอกทีฟเซท 100, กองทุนเปิดยูโอบีสมาร์ตมีเลนเนียมโกรท, กองทุนเปิดอเบอร์ดีนแคชครีเอชั่น, กองทุนเปิดอเบอร์ดีนแวลู, กองทุนเปิดอเบอร์ดีนโกรท จำหน่าย

ผ่านพนักงานธนาคารยูโอบีให้บริการ วันจันทร์-วันศุกร์ 8.30 น.- 15.00 น. หรือ 10.00 น.- 19.00 น. หากเป็นธนาคารที่อยู่ในห้างสรรพสินค้า

## 2.2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สมชัย เลิศอนันต์ตระกูล (2540) ได้ศึกษาเรื่องความคิดเห็นของผู้บริโภคที่มีต่อการประกันชีวิตในอำเภอเมืองเชียงใหม่ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เพศชาย อายุ 31 - 40 ปี สมรสแล้ว เป็นเจ้าของกิจการและค้าขาย จบการศึกษาระดับปริญญาตรี มีกรรมกรรรมแบบสะสมทรัพย์ จ่ายเบี้ยประกันปีละ 1 ครั้ง เบี้ยประกันเฉลี่ย 14,682.84 บาท ผู้ตอบแบบสอบถามที่คาดว่าจะใช้บริการในอนาคต มีอายุระหว่าง 41 - 50 ปี สนใจทำประกันแบบตลอดชีพ บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกรรมกรรรม คือบุตรและคู่สมรส ความคิดเห็นในการพิจารณาทำประกันชีวิต คือเพื่อความมั่นคงของตนเองและครอบครัว จะเลือกบริษัทที่จะทำประกันชีวิต โดยพิจารณาจากชื่อเสียงของบริษัท ความคิดเห็นของผู้บริโภคที่คิดจะซื้อประกันเพิ่ม คือ เพื่อเป็นประโยชน์ต่อครอบครัวและเป็นการลงทุนอีกทางหนึ่งที่มีผลดีในการคุ้มครอง มีปัญหาในระดับมากสุดในประเด็นตัวแทนประกันชีวิตไม่อธิบายหลักการสำคัญให้ลูกค้าเข้าใจแบบกรรมกรรรม ควรอธิบายรายละเอียดเกี่ยวกับการทำประกันชีวิตและแบบกรรมกรรรม มีความรอบรู้จริงสามารถให้ความกระจ่างแก่ผู้ซื้อได้เป็นอย่างดี ควรมีความชำนาญและความรับผิดชอบ เข้าใจความต้องการของลูกค้า พบเห็นการโฆษณาประกันชีวิตมากสุดผ่านตัวแทน

วิมลพันธ์ ตันติชวลวงศ์ (2552) ได้ศึกษาเรื่องทัศนคติของสมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการในจังหวัดเชียงใหม่ต่อการทำประกันชีวิต โดยกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุระหว่าง 41 - 50 ปี สถานภาพสมรส มีอาชีพเป็นข้าราชการทางการศึกษา ระดับรายได้ต่อเดือน 16,001 - 30,000 บาท ไม่รู้จักและไม่ทราบข้อมูลเกี่ยวกับการประกันชีวิตมากสุด ผู้ตอบแบบสอบถามที่ทำประกันชีวิตแล้วจะมีความรู้ความเข้าใจมากสุดในประเด็นเบี้ยประกันชีวิตสามารถนำไปหักลดหย่อนภาษีเงินได้ประจำปี มีความรู้ความเข้าใจต่ำสุดในประเด็นประกันชีวิตเปี่ยมสุขสามารถซื้อสัญญาเพิ่มเติมแบบทำยได้ ด้านความรู้สึกเห็นด้วยมาก ประเด็นที่เห็นด้วยเฉลี่ยมากที่สุดคือ การทำประกันชีวิตเป็นการสร้างหลักประกันให้ตนเองและครอบครัว มีความรู้สึกเห็นด้วยต่ำสุดในประเด็นผลประโยชน์ที่ได้รับจากการทำประกันชีวิตเหมือนที่ได้รับจากสวัสดิการของรัฐ จึงไม่มีความจำเป็นต้องทำประกันชีวิต และอาจแนะนำให้ผู้อื่นทำประกันชีวิต

ฤทัยรัตน์ คำบุญศรี (2552) ศึกษาเรื่องพฤติกรรมในการซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตของลูกค้าธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในเขตอำเภอเมืองเชียงใหม่ จากลูกค้ากลุ่มตัวอย่าง ที่ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตผ่านธนาคารกรุงเทพ จำนวน 300 ราย พบว่าลูกค้าส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุ 26 - 35 ปี สถานภาพโสด การศึกษาระดับปริญญาตรี เป็นพนักงานบริษัทเอกชน รายได้เฉลี่ย 32,399 บาท มีระยะเวลาในการเป็นลูกค้าของธนาคารกรุงเทพ 1 - 5 ปี ทุนประกันชีวิตโดยเฉลี่ย 100,000 บาท ชำระค่าเบี้ยประกันเป็นรายปีผ่านธนาคารด้วยเงินสด ผู้ซื้อสามารถตัดสินใจ ทำประกันด้วยตนเอง และใช้เวลาในการตัดสินใจหลังการรับรู้รายละเอียดเกี่ยวกับแบบประกันชีวิตมากกว่า 2 เดือน มีพนักงานธนาคารเป็นผู้แนะนำการเลือกแบบประกันชีวิต แหล่งข่าวสารข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์การขายประกันชีวิต คือ พนักงานธนาคาร ตั้งงบประมาณน้อยกว่าปีละ 25,000 บาท และไม่แนะนำ ให้บุคคลที่รู้จักทำประกันชีวิตเป็นการซื้อเฉพาะตัวไม่มีสมาชิกในครอบครัวซื้อประกันด้วย และไม่มีการซื้อประกันชีวิตกับสถาบันการเงินอื่น

ฐิติยา มณีสงฆ์ (2554) ศึกษาเรื่องทัศนคติของพระภิกษุสงฆ์ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ต่อการประกันชีวิต พระภิกษุสงฆ์ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ ยังไม่ได้ทำประกันชีวิต เลือกประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ อายุ 21-40 ปี มีความรู้ความเข้าใจต่อการประกันชีวิต ระดับปานกลาง ข้อที่ตอบได้ถูกต้องมากที่สุดคือการทำประกันชีวิตคือการได้ดูแลตนเองและครอบครัว พระภิกษุสงฆ์สามารถทำประกันชีวิตได้โดยไม่ผิดวินัยสงฆ์ และข้อที่ตอบถูกต้องต่ำสุด คือ ตัวแทนประกันชีวิตจะเป็นผู้ดูแลกรรมธรรม์ประกันชีวิตตลอดเงื่อนไขกรรมธรรม์ พระภิกษุสงฆ์ผู้ตอบแบบสอบถามมีความรู้สึกเห็นด้วยต่อการประกันชีวิตในระดับเห็นด้วยมาก โดยมีความรู้สึกเห็นด้วยมากที่สุดว่าการทำประกันชีวิตมิได้เป็นการแข่งตนเอง รองลงมา คือ ยังไม่มีหลักเกณฑ์และรูปแบบกรรมธรรม์ที่เหมาะสมสำหรับพระภิกษุสงฆ์ เมื่อจำแนกตามพฤติกรรมการทำประกันชีวิต พบว่าพระที่ทำประกันชีวิตแล้วมีความรู้สึกต่อการประกันชีวิตในระดับเห็นด้วยมาก โดยเห็นด้วยมากที่สุดคือการทำประกันชีวิตมิได้เป็นการแข่งตนเอง เห็นด้วยต่ำสุดคือการทำประกันชีวิตเป็นสิ่งฟุ่มเฟือยสำหรับภิกษุสงฆ์ ส่วนพระที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิตมีความรู้สึกต่อการประกันชีวิตในระดับเห็นด้วยมาก โดยเห็นด้วยมากที่สุดคือ การทำประกันชีวิตมิได้เป็นการแข่งตนเอง เห็นด้วยต่ำสุดคือการทำประกันชีวิตเป็นสิ่งฟุ่มเฟือย ในด้านพฤติกรรม พระภิกษุสงฆ์ที่ทำประกันชีวิตแล้วให้เหตุผลในการทำคือเห็นถึงประโยชน์เมื่อเจ็บป่วย ส่วนใหญ่ถือครองกรรมธรรม์ 1 ฉบับ เป็นแบบสะสมทรัพย์ แหล่งข้อมูลที่จะก่อให้เกิดการตัดสินใจทำประกันชีวิต ส่วนใหญ่เห็นว่ามาจากตัวแทนประกันชีวิต เหตุผลที่ทำให้ไม่ตัดสินใจเลือกทำประกันชีวิตส่วนใหญ่ให้เหตุผลว่า รายได้จำกัด ความสนใจในการทำประกันชีวิตส่วนใหญ่รู้สึกเฉยๆ ความต้องการทำประกันชีวิตในอนาคตส่วนใหญ่ยังไม่แน่ใจ

### บทที่ 3

#### ระเบียบวิธีการศึกษา

การศึกษาถึงทัศนคติของผู้เอาประกันชีวิตในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิตลิงค์มีระเบียบวิธีการศึกษาดังต่อไปนี้

#### 3.1 ขอบเขตการศึกษา

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้ศึกษามุ่งเน้นการศึกษาถึงทัศนคติของผู้เอาประกันชีวิตในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิตลิงค์ โดยกำหนดขอบเขตเนื้อหา กลุ่มประชากรและกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาดังนี้

##### ขอบเขตเนื้อหา

เนื้อหาในการศึกษาครั้งนี้ จะทำการศึกษาถึงทัศนคติของผู้เอาประกันชีวิต ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิตลิงค์ ประกอบด้วย

1) ส่วนของความรู้ความเข้าใจ ประกอบด้วยความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ต่อผู้บริโภค เช่น ประกันชีวิตยูนิตลิงค์เป็นกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบตลอดชีพที่ขายควบกองทุนรวม ผู้เอาประกันชีวิตเป็นผู้รับความเสี่ยงจากการลงทุนในประกันชีวิตยูนิตลิงค์ ซึ่งอัตราผลตอบแทนไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับราคาของหน่วยลงทุนของกองทุนรวม อาจทำกำไรหรือขาดทุนได้ และ ผู้เอาประกันชีวิตสามารถเพิ่มเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษ ซึ่งเป็นส่วนของเงินลงทุนได้ตลอดอายุกรรมธรรม์ เป็นต้น

2) ส่วนของความคิดเห็น หมายถึง สิ่งที่เกี่ยวข้องกับอารมณ์ความรู้สึกที่มีต่อผลิตภัณฑ์และตราสินค้า เงื่อนไขต่างๆ ความรู้สึกอาจเป็นการเห็นด้วย หรือไม่เห็นด้วย เช่น ประกันชีวิตยูนิตลิงค์ มีความยืดหยุ่นในการเลือกทุนประกันและเบี้ยประกันชีวิต ผู้เอาประกันชีวิตมีอิสระในการปรับเปลี่ยนรูปแบบการบริหารการลงทุนในประกันชีวิตยูนิตลิงค์ ทำให้มีโอกาสได้ผลกำไรจากการลงทุนเพิ่มขึ้น และการหยุดพักชำระเบี้ย (Premium Holiday) โดยได้รับความคุ้มครองอยู่ถือเป็นจุดเด่นของประกันชีวิตยูนิตลิงค์ เป็นต้น

3) ส่วนของพฤติกรรม หมายถึง แนวโน้มของการกระทำที่เกิดจากทัศนคติ หรือเป็นการกำหนดพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งที่มีต่อผลิตภัณฑ์หรือตราสินค้า เช่น มีความสนใจต้องการแนะนำให้ผู้อื่นรับทราบ หรือความตั้งใจที่จะทำประกันชีวิต การตั้งงบประมาณและความสามารถในการรับความเสี่ยง เป็นต้น



### ขอบเขตประชากร

ประชากรในการศึกษาค้างนี้ คือ ผู้เอาประกันชีวิตที่กรมธรรม์ประกันชีวิต มีผล บังคับความคุ้มครองในอำเภอเมืองเชียงใหม่ (จากข้อมูลทางสถิติล่าสุด ข้อมูลผลการรับประกันชีวิต แบ่งตามจังหวัดหรือสาขาประเภทสามัญ ประจำเดือน มกราคม – ธันวาคม 2556 , สำนักงาน คณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ในจังหวัดเชียงใหม่ มีกรมธรรม์ประกันชีวิตที่มีผลบังคับรวมจำนวน 487,965 กรมธรรม์ (ไม่มีรายการจำแนกข้อมูล จำนวนกรมธรรม์ประกันชีวิตที่มีผลบังคับควบคุมครองในระดับอำเภอ ทำให้ไม่ทราบจำนวน ประชากรที่ใช้ในการศึกษาในอำเภอเมืองเชียงใหม่ที่แน่นอนได้)

### ขนาดตัวอย่างและวิธีการคัดเลือกตัวอย่าง

ในการศึกษาค้างนี้ เนื่องจากไม่ทราบจำนวนที่แน่นอนของประชากร คือ ผู้เอาประกันชีวิตที่กรมธรรม์มีผลบังคับควบคุมครองในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ดังนั้นการคำนวณ หาขนาดกลุ่มตัวอย่าง จึงใช้สูตรการหากกลุ่มตัวอย่างแบบไม่ทราบจำนวนประชากรที่แน่นอน โดยใช้ สูตรของ W.G. Cochran กำหนดสัดส่วนของประชากรที่ต้องการสุ่ม 20% ค่าความเชื่อมั่น 95% ความคลาดเคลื่อน 5% สามารถหาขนาดกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการได้ ดังนี้ (สินธะวา คามดิษฐ์, 2556)

$$\text{สูตร } n = \frac{P(1-P)Z^2}{d^2}$$

เมื่อ	n	คือ	ขนาดตัวอย่างที่ต้องการ
	P	คือ	สัดส่วนประชากรที่ผู้ศึกษาต้องการสุ่ม
	Z	คือ	ค่าความเชื่อมั่นที่ผู้ศึกษาต้องการจะสุ่ม (ความเชื่อมั่น 95% เท่ากับ 1.96)
	d	คือ	สัดส่วนของความคลาดเคลื่อนที่ยอมให้เกิดขึ้นได้

$$n = \frac{0.20(1-0.20)1.96^2}{0.05^2}$$

$$n = 245.862$$

จากการคำนวณ ได้ขนาดกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการทั้งหมด 245.862 ราย การวิเคราะห์ข้อมูลและการศึกษาจะกำหนดกลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้นจำนวน 300 ราย การสุ่มตัวอย่าง ผู้เอาประกันชีวิตที่กรมธรรม์มีผลบังคับกับความคุ้มครองในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ใช้วิธีการคัดเลือกตามสะดวกจากผู้เอาประกันชีวิตในอำเภอเมืองเชียงใหม่

### 3.2 วิธีการศึกษา

#### ข้อมูลและแหล่งข้อมูล

ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา เรื่องทัศนคติของผู้เอาประกันชีวิตในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิคัล ใช้วิธีเก็บรวบรวมข้อมูล 2 ลักษณะ ดังต่อไปนี้

1) **ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data)** ใช้วิธีเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามจากผู้เอาประกันชีวิตในอำเภอเมืองเชียงใหม่จำนวน 300 ราย

2) **ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data)** โดยการค้นคว้าข้อมูลจากหนังสือ วารสาร สิ่งพิมพ์ เอกสาร ฐานข้อมูลและเว็บไซต์ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้เข้าใจแบบประกันชีวิตยูนิคัล ตลอดจนเงื่อนไขต่างๆของแต่ละบริษัท รวมถึงรูปแบบการดำเนินชีวิตที่เปลี่ยนไปในปัจจุบัน

#### เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลข้อมูลปฐมภูมิ คือ แบบสอบถาม(Questionnaire) ซึ่งผู้ศึกษาได้สร้างขึ้นโดยแบ่งเป็น 5 ส่วนคือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม ประกอบด้วย เพศ อายุ สถานภาพสมรส ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้ และการรับทราบข้อมูลผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิคัล

ส่วนที่ 2 ข้อมูลสำคัญของประกันชีวิตยูนิคัล เพื่อให้ผู้ตอบแบบสอบถามอ่านก่อนตอบแบบสอบถามในส่วนที่ 2 และ คำถามด้านความรู้ความเข้าใจของผู้ตอบแบบสอบถาม ประกอบด้วยหัวข้อดังต่อไปนี้ ลักษณะและข้อมูลสำคัญของแบบประกันชีวิตยูนิคัล โครงสร้างเบี้ยประกันของกรมธรรม์ประกันชีวิตยูนิคัล การตัดสินใจเลือกกองทุนรวมทั้งจะลงทุน มูลค่าที่จะลงทุนในกองทุนรวม และความเสี่ยงจากการลงทุน

ส่วนที่ 3 คำถามด้านความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามต่อประกันชีวิตยูนิคัล ประกอบด้วยหัวข้อดังต่อไปนี้ คุณสมบัติและข้อดีของประกันชีวิตยูนิคัล จุดอ่อนของประกันชีวิตยูนิคัล สิ่งที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตยูนิคัล ผลตอบแทนของประกันชีวิตยูนิคัล

ส่วนที่ 4 คำถามด้านพฤติกรรมในการซื้อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิตลิงค์ ประกอบด้วยหัวข้อดังต่อไปนี้ แหล่งข่าวสารในการรับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิตลิงค์ การวางแผนทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์และระยะเวลาที่ใช้ในการตัดสินใจหลังการรับรู้รายละเอียดเกี่ยวกับแบบประกันชีวิตยูนิตลิงค์ งบประมาณซื้อประกัน วิธีการเลือกกองทุนและระดับความเสี่ยงของการลงทุนในกองทุนรวมที่รับได้ การแนะนำข้อมูลประกันชีวิตยูนิตลิงค์ให้บุคคลอื่นทราบ และ เหตุผลกรณีไม่ทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์

ส่วนที่ 5 ข้อเสนอแนะ และความคิดเห็นเพิ่มเติม

### 3.3 การวิเคราะห์ข้อมูล

ข้อมูลที่รวบรวมได้จากแบบสอบถามจะทำการวิเคราะห์ดังนี้

1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ใช้การวิเคราะห์แบบสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) อธิบายลักษณะทั่วไปของข้อมูลที่รวบรวมได้โดยนำเสนอเป็นตาราง แสดงค่าความถี่ (Frequency) และร้อยละ (Percentage)

2. การวัดระดับความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิตลิงค์ วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ตารางแจกแจงความถี่ (Frequency) และค่าร้อยละ (Percentage) ถ้าตอบถูกได้ข้อละ 1 คะแนน ถ้าตอบผิดได้ 0 คะแนน โดยใช้เกณฑ์การตัดสินที่ได้จากแบบสอบถาม แบ่งความรู้ความเข้าใจออกเป็น 5 ระดับดังนี้ (ล้วน สายยศ, 2539)

ระดับคะแนน	ความหมาย
80.01-100.00	มีความรู้ความเข้าใจมากที่สุด
60.01-80.00	มีความรู้ความเข้าใจมาก
40.01-60.00	มีความรู้ความเข้าใจปานกลาง
20.01-40.00	มีความรู้ความเข้าใจน้อย
0.00-20.00	มีความรู้ความเข้าใจน้อยที่สุด

3. ความคิดเห็นที่มีต่อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิตลิงค์วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ตารางแจกแจงความถี่ (Frequency) และค่าร้อยละ (Percentage) และค่าเฉลี่ย (Mean) ซึ่งผู้ศึกษาได้กำหนดเกณฑ์ในการแปลความหมายของระดับความคิดเห็นตามมาตรวัดทัศนคติของลิเคอร์ท์ (Likert's Scale) โดยแต่ละระดับกำหนดให้คะแนนดังนี้ (สุชาติ ประสิทธิ์ รัฐสินธุ์, 2555)

ความหมาย	คะแนน
เห็นด้วยอย่างยิ่ง	5
เห็นด้วย	4
ไม่แน่ใจ	3
ไม่เห็นด้วย	2
ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง	1

ดังนี้

การกำหนดช่วงของค่าเฉลี่ยเพื่อทำการวิเคราะห์ผลแบ่งเป็น 5 ระดับ จากช่วงค่าเฉลี่ย

ค่าเฉลี่ย	ความหมาย
4.50-5.00	เห็นด้วยอย่างยิ่ง
3.50-4.49	เห็นด้วย
2.50-3.49	ไม่แน่ใจ
1.50-2.49	ไม่เห็นด้วย
1.00-1.49	ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง

### 3.4 สถานที่ในการดำเนินการศึกษาและรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษานี้ สถานที่ในการดำเนินการศึกษาและรวบรวมข้อมูล คือ ส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ บริษัทเอกชน ร้านค้าในพื้นที่อำเภอเมืองเชียงใหม่ และคณะบริหารธุรกิจมหาวิทยาลัยเชียงใหม่

### 3.5 ระยะเวลาในการศึกษา

ระยะเวลาที่ใช้ในการศึกษาตั้งแต่เดือนมกราคม 2557 – พฤษภาคม 2558

ระยะเวลาเก็บข้อมูลเดือนกุมภาพันธ์ 2557

## บทที่ 4

### ผลการศึกษา

การศึกษาเรื่องทัศนคติของผู้เอาประกันชีวิตในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิคัล สามารถแบ่งผลการศึกษาออกเป็น 5 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพสมรส ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ประเภทของกรมธรรม์ประกันชีวิตที่มีอยู่ การรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคัล (ตารางที่ 1-8)

ส่วนที่ 2 ทัศนคติของผู้ตอบแบบสอบถามในด้านความรู้ความเข้าใจต่อประกันชีวิตยูนิคัล (ตารางที่ 9-12)

ส่วนที่ 3 ทัศนคติของผู้ตอบแบบสอบถาม ในด้านความคิดเห็นต่อประกันชีวิตยูนิคัล (ตารางที่ 13-16)

ส่วนที่ 4 ทัศนคติของผู้ตอบแบบสอบถาม ในด้านพฤติกรรมในการซื้อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิคัล (ตารางที่ 17-47)

ส่วนที่ 5 ข้อเสนอแนะ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

## ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	131	43.7
หญิง	169	56.3
<b>รวม</b>	<b>300</b>	<b>100.00</b>

จากตารางที่ 1 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 56.3 และเพศชาย ร้อยละ 43.7 ตามลำดับ

ตารางที่ 2 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

อายุผู้ตอบแบบสอบถาม	จำนวน	ร้อยละ
21 - 30 ปี	71	23.7
31 - 40 ปี	85	28.3
41 - 50 ปี	75	25.0
50 ปีขึ้นไป	69	23.0
<b>รวม</b>	<b>300</b>	<b>100.00</b>

จากตารางที่ 2 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุ 31-40 ปี ร้อยละ 28.3 รองลงมาคือ อายุ 41 – 50 ปี ร้อยละ 25.0 อายุ 21-30 ปี ร้อยละ 23.7 และอายุ 50 ปีขึ้นไป ร้อยละ 23.0 ตามลำดับ

Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 3 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพสมรส

สถานภาพสมรส	จำนวน	ร้อยละ
โสด	110	36.7
สมรส	89	29.7
หย่า	58	19.3
ม่าย	43	14.3
<b>รวม</b>	<b>300</b>	<b>100.00</b>

จากตารางที่ 3 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่สถานภาพ โสดร้อยละ 36.7 รองลงมาคือ สมรสร้อยละ 29.7 หย่าร้อยละ 19.3 และ ม่ายร้อยละ 14.3 ตามลำดับ

ตารางที่ 4 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.	38	12.7
อนุปริญญา/ปวส.	44	14.7
ปริญญาตรี	148	49.3
ปริญญาโทหรือสูงกว่า	70	23.3
<b>รวม</b>	<b>300</b>	<b>100.00</b>

จากตารางที่ 4 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี มากที่สุด ร้อยละ 49.3 รองลงมาคือปริญญาโทหรือสูงกว่า ร้อยละ 23.3 อนุปริญญา/ปวส. ร้อยละ 14.7 และ ต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. ร้อยละ 12.7 ตามลำดับ

ตารางที่ 5 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
ค้าขาย/ธุรกิจส่วนตัว	79	26.3
พนักงานบริษัทเอกชน	73	24.3
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	70	23.4
ข้าราชการ	62	20.7
พ่อบ้าน/แม่บ้าน	13	4.3
พนักงานราชการ	3	1.0
<b>รวม</b>	<b>300</b>	<b>100.00</b>

จากตารางที่ 5 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอาชีพค้าขาย/ธุรกิจส่วนตัว ร้อยละ 26.3 รองลงมาคือ พนักงานบริษัทเอกชน ร้อยละ 24.3 พนักงานรัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 23.4 ข้าราชการ ร้อยละ 20.7 พ่อบ้าน/แม่บ้าน ร้อยละ 4.3 และพนักงานราชการ ร้อยละ 1.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 6 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกินหรือเท่ากับ 10,000 บาท	3	1.0
10,001 - 30,000 บาท	144	48.0
30,001 - 60,000 บาท	82	27.3
มากกว่า 60,000 บาท	71	23.7
<b>รวม</b>	<b>300</b>	<b>100.00</b>

จากตารางที่ 6 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,001 - 30,000 บาท ร้อยละ 48.0 รองลงมาคือ 30,001 - 60,000 บาท ร้อยละ 27.3 รายได้มากกว่า 60,000 บาท ร้อยละ 23.7 และรายได้ไม่เกินหรือเท่ากับ 10,000 บาท ร้อยละ 1.0 ตามลำดับ



ตารางที่ 7 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทของกรรมกรรม  
 ประกันชีวิตที่มีอยู่

ประเภทกรรมกรรม	จำนวนกรรมกรรม	ร้อยละ
สะสมทรัพย์	231	48.0
ชั่วระยะเวลา	94	19.5
ตลอดชีพ	89	18.5
ยูนิตลิงค์	38	7.9
บำนาญ	14	2.9
ยูนิเวอร์แซลไลฟ์	15	3.1
<b>รวม</b>	<b>481</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ :- ผู้ตอบแบบสอบถาม 300 คน, เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 7 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีกรรมกรรมประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ คิดเป็นร้อยละ 48.0 รองลงมา คือ กรรมกรรมประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา ร้อยละ 19.5 กรรมกรรมประกันชีวิตแบบตลอดชีพ ร้อยละ 18.5 กรรมกรรมประกันชีวิตแบบยูนิตลิงค์ ร้อยละ 7.9 กรรมกรรมประกันชีวิตแบบบำนาญ ร้อยละ 2.9 และกรรมกรรมประกันชีวิตยูนิเวอร์แซลไลฟ์ ร้อยละ 3.1 ตามลำดับ

ตารางที่ 8 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการรับทราบข้อมูลประกัน  
 ชีวิตยูนิตลิงค์

การรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิตลิงค์	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เคย	206	68.7
เคย	94	31.3
<b>รวม</b>	<b>300</b>	<b>100.00</b>

จากตารางที่ 8 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ ไม่เคยรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิตลิงค์ ร้อยละ 68.7 และผู้ตอบแบบสอบถามเคยทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิตลิงค์ ร้อยละ 31.3 ตามลำดับ

ส่วนที่ 2 ทศนคติของผู้ตอบแบบสอบถามในด้านความรู้ความเข้าใจต่อประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์  
 ตารางที่ 9 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามความรู้ความเข้าใจประกัน  
 ชีวิตยูนิคัลลิงค์

รายการ	จำนวน(ร้อยละ)		จำนวน(ร้อยละ)		ลำดับ ที่ตอบ ถูก
	ตอบใช่	ตอบ ไม่ใช่	ตอบถูก	ตอบผิด	
1. การประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ เหมาะ กับ ผู้อุปการะประเภทที่ต้องการ สร้างความมั่นคงและความมั่งคั่ง	261 (87.0)	39 (13.0)	261 (87.0) มากที่สุด	39 (13.0) น้อยที่สุด	9
2. ประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์เป็น กรรมธรรม์ ประกันชีวิต แบบตลอดชีพที่ขาย ควบ กองทุนรวม	278 (92.7)	22 (7.3)	278 (92.7) มากที่สุด	22 (7.3) น้อยที่สุด	3
3. ประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ไม่จำกัดอายุ ชั้น ต่ำและชั้นสูงของผู้อุปการะชีวิต	81 (27.0)	219 (73.0)	219 (73.0) มาก	81 (27.0) น้อย	11
4. โครงสร้างเบี้ยประกันของ กรรมธรรม์ ประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ แบ่งเป็น 2 ส่วน คือ เบี้ยประกันหลัก เป็น ค่า เบี้ยประกันภัยสำหรับการให้ความ คุ้มครองและเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติม พิเศษที่เป็นส่วนเงินลงทุน	283 (94.3)	17 (5.7)	283 (94.3) มากที่สุด	17 (5.7) น้อยที่สุด	1
5. เบี้ยประกันภัยส่วนเงินลงทุน บริษัทประกันชีวิตเป็นผู้ตัดสินใจ เลือกกองทุนรวมที่จะลงทุน,มูลค่า ที่จะลงทุนให้กับผู้อุปการะชีวิต	109 (36.3)	191 (63.7)	191 (63.7) มาก	109 (36.3) น้อย	12

ตารางที่ 9 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามความรู้ความเข้าใจประกันชีวิตยูนิคิงค์ (ต่อ)

รายการ	จำนวน(ร้อยละ)		จำนวน(ร้อยละ)		ลำดับ ที่ตอบ ถูก
	ตอบใช่	ตอบ ไม่ใช่	ตอบถูก	ตอบผิด	
6. บริษัทประกันชีวิตจะนำส่วนที่เป็นเงินลงทุนไปซื้อหน่วยลงทุนของกองทุนรวม และออกหน่วยลงทุนให้ตามคำสั่งของผู้เอาประกันชีวิต	275 (91.7)	25 (8.3)	275 (91.7) มากที่สุด	25 (8.3) น้อยที่สุด	6
7. ผู้เอาประกันชีวิตเป็นผู้รับความเสี่ยงจากการลงทุนในประกันชีวิตยูนิคิงค์ ซึ่งอัตราผลตอบแทนไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับราคาของหน่วยลงทุนของกองทุนรวม อาจทำกำไรหรือขาดทุนได้	270 (90.0)	30 (10.0)	270 (90.0) มากที่สุด	30 (10.0) น้อยที่สุด	7
8. การลงทุนในประกันชีวิตยูนิคิงค์ไม่สามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบการบริหารการลงทุนได้	44 (14.7)	256 (85.3)	256 (85.3) มากที่สุด	44 (14.7) น้อยที่สุด	10
9. ผู้เอาประกันชีวิตสามารถเพิ่มเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษ ซึ่งเป็นส่วนของเงินลงทุนได้ตลอดอายุกรมธรรม์	279 (93.0)	21 (7.0)	279 (93.0) มากที่สุด	21 (7.0) น้อยที่สุด	2
10. ประกันชีวิตยูนิคิงค์สามารถซื้อสัญญาเพิ่มเติมคุ้มครองสุขภาพและอุบัติเหตุได้ตามปกติ	268 (89.3)	32 (10.7)	268 (89.3) มากที่สุด	32 (10.7) น้อยที่สุด	8

ตารางที่ 9 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามความรู้ความเข้าใจประกันชีวิตยูนิคิงค์ (ต่อ)

รายการ	จำนวน(ร้อยละ)		จำนวน(ร้อยละ)		ลำดับที่ ตอบ ถูก
	ตอบใช่	ตอบ ไม่ใช่	ตอบถูก	ตอบผิด	
11. การเวนคืนกรมธรรม์ประกันชีวิตยูนิคิงค์ ทั้งฉบับ คือทั้งส่วนที่เป็นความคุ้มครองชีวิต และส่วนการลงทุน คำนวณจากค่าการประกันภัยตามจำนวนวันที่ยังมีได้คุ้มครอง รวมกับมูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุนที่หักค่าธรรมเนียมเวนคืนกรมธรรม์	276 (92.0)	24 (8.0)	276 (92.0) มากที่สุด	24 (8.0) น้อย ที่สุด	5
12. กรณีเสียชีวิต บริษัทจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยตามหน้าตารางกรมธรรม์ หรือบันทึกสลักหลัง (ถ้ามี) บวกมูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุน ณวันที่มีการขายหน่วยลงทุนตามเงื่อนไข	277 (92.3)	23 (7.7)	277 (92.3) มากที่สุด	23 (7.7) น้อย ที่สุด	4
<b>รวม</b>			<b>261.1 (87.1) มากที่สุด</b>	<b>38.9 (12.9) น้อย ที่สุด</b>	

หมายเหตุ :- ระดับความรู้ความเข้าใจ 80.01 – 100.00 = มากที่สุด 60.01 - 80.00 = มาก 40.01 - 60.00 = ปานกลาง  
20.01 - 40.00 = น้อย 0.00 - 20.00 = น้อยที่สุด จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 300 คน

จากตารางที่ 9 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความรู้ความเข้าใจประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ ระดับมากที่สุด โดยสามารถตอบแบบสอบถามได้ถูกต้อง คิดเป็นร้อยละ 87.1 ส่วนที่ตอบคำถาม ไม่ถูกต้อง คิดเป็นร้อยละ 12.9 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามตอบได้ถูกต้องในระดับมากที่สุดในเรื่อง โครงสร้างเบี้ยประกัน แบ่งเป็น 2 ส่วนคือ ส่วนความคุ้มครอง และส่วนเงินลงทุน ร้อยละ 94.3 การเพิ่มเบี้ยประกันภัย เพิ่มเติมพิเศษได้ตลอดอายุกรมธรรม์ ร้อยละ 93.0 เป็นกรมธรรม์แบบตลอดชีพที่ขายควบกองทุน รวม ร้อยละ 92.7 การจ่ายเงินกรณีเสียชีวิต ร้อยละ 92.3 การรับเงินเวนคืนจากกรมธรรม์ ร้อยละ 92.0 การนำเงินลงทุนไปซื้อและการออกหน่วยลงทุนตามคำสั่งของผู้เอาประกันชีวิต ร้อยละ 91.7 การรับความเสี่ยงจากการลงทุนของผู้เอาประกัน ร้อยละ 90.0 การซื้อสัญญาเพิ่มเติมแนบกรมธรรม์ ได้ ร้อยละ 89.3 เป็นแบบประกันที่ใช้เพื่อสร้างความมั่นคงและความมั่งคั่ง ร้อยละ 87.0 เป็นแบบ ประกันที่สามารถปรับรูปแบบการบริหารการลงทุนได้ ร้อยละ 85.3 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามตอบได้ถูกต้องในระดับมาก ประกอบด้วยประเด็น การจำกัดอายุขั้นต่ำ และขั้นสูงของผู้ซื้อประกัน ร้อยละ 73.0 และผู้เอาประกันเป็นผู้ตัดสินใจเลือกกองทุนรวม ที่จะลงทุน ร้อยละ 63.7 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 10 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามความรู้ความเข้าใจประกันชีวิตยูนิตลิงค์และเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม

รายการ	ชาย (N=131 คน)			หญิง (N=169 คน)		
	ตอบถูก	ตอบผิด	ลำดับที่	ตอบถูก	ตอบผิด	ลำดับที่
1. ประกันชีวิตยูนิตลิงค์ เหมาะกับ ผู้อุปการะประเภทที่ต้องการสร้างความมั่นคงและความมั่งคั่ง	121 (92.4) มากที่สุด	10 (7.6) น้อยที่สุด	8	140 (82.8) มากที่สุด	29 (17.2) น้อยที่สุด	9
2. ประกันชีวิตยูนิตลิงค์ เป็น กรมธรรม์ประกันชีวิตแบบตลอดชีพ ที่ขายควบกองทุนรวม	126 (96.2) มากที่สุด	5 (3.8) น้อยที่สุด	4	152 (89.9) มากที่สุด	17 (10.1) น้อยที่สุด	3
3. ประกันชีวิตยูนิตลิงค์ ไม่จำกัดอายุ ขั้นต่ำและขั้นสูงของผู้อุปการะ ชีวิต	106 (80.9) มากที่สุด	25 (19.1) น้อยที่สุด	11	113 (66.9) มาก	56 (33.1) น้อย	11
4. โครงสร้างเบี้ยประกันของ กรมธรรม์ประกันชีวิตยูนิตลิงค์ แบ่งเป็น 2 ส่วน คือ เบี้ยประกันภัย หลักเป็นค่าเบี้ยประกันภัยสำหรับ การให้ความคุ้มครองและเบี้ย ประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษที่การเป็น ส่วนเงินลงทุน	127 (96.9) มากที่สุด	4 (3.1) น้อยที่สุด	2	156 (92.3) มากที่สุด	13 (7.7) น้อยที่สุด	1
5. เบี้ยประกันภัยส่วนเงินลงทุน บริษัทประกันชีวิตเป็นผู้ตัดสินใจ เลือกกองทุนรวมที่จะลงทุน มูลค่า ที่จะลงทุนให้กับผู้อุปการะชีวิต	95 (72.5) มาก	36 (27.5) น้อย	12	96 (56.8) ปานกลาง	73 (43.2) ปานกลาง	12
6. บริษัทประกันชีวิตจะนำส่วนที่ เป็นเงินลงทุนไปซื้อหน่วยลงทุนของ กองทุนรวม และออกหน่วยลงทุนให้ ตามคำสั่งของผู้อุปการะชีวิต	119 (90.8) มากที่สุด	12 (9.2) น้อยที่สุด	10	156 (92.3) มากที่สุด	13 (7.7) น้อยที่สุด	2

ตารางที่ 10 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามความรู้ความเข้าใจประกันชีวิตยูนิคิงค์และเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม (ต่อ)

รายการ	เพศชาย (N=131 คน)			เพศหญิง (N=169 คน)		
	ตอบถูก	ตอบผิด	ลำดับที่	ตอบถูก	ตอบผิด	ลำดับที่
7. ผู้เอาประกันชีวิตเป็นผู้รับความเสี่ยงจากการลงทุนในประกันชีวิตยูนิคิงค์ ซึ่งอัตราผลตอบแทนไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับราคาของหน่วยลงทุนของกองทุนรวม อาจกำไรหรือขาดทุน	123 (93.9) มากที่สุด	8 (6.1) น้อยที่สุด	6	147 (87.0) มากที่สุด	22 (13.0) น้อยที่สุด	7
8. การลงทุนในประกันชีวิตยูนิคิงค์ไม่สามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบการบริหารการลงทุนได้	120 (91.6) มากที่สุด	11 (8.4) น้อยที่สุด	9	136 (80.5) มากที่สุด	33 (19.5) น้อยที่สุด	10
9. ผู้เอาประกันชีวิตสามารถเพิ่มเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษซึ่งเป็นส่วนของเงินลงทุนได้ตลอดอายุกรมธรรม์	129 (98.5) มากที่สุด	2 (1.5) น้อยที่สุด	1	150 (88.8) มากที่สุด	19 (11.2) น้อยที่สุด	5
10. ประกันชีวิตยูนิคิงค์สามารถซื้อสัญญาเพิ่มเติมความคุ้มครองสุขภาพและอุบัติเหตุได้ตามปกติ	122 (93.1) มากที่สุด	9 (6.9) น้อยที่สุด	7	146 (86.4) มากที่สุด	23 (13.6) น้อยที่สุด	8
11. การเวนคืนกรมธรรม์ประกันชีวิตยูนิคิงค์ทั้งฉบับ คือทั้งส่วนที่เป็นความคุ้มครองชีวิตและส่วนการลงทุนคำนวณจากค่าการประกันภัยตามจำนวนวันที่ยังมีได้คุ้มครองรวมกับมูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุนที่หักค่าธรรมเนียมเวนคืนกรมธรรม์	124 (94.7) มากที่สุด	7 (5.3) น้อยที่สุด	5	152 (89.9) มากที่สุด	17 (10.1) น้อยที่สุด	4

ตารางที่ 10 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามความรู้ความเข้าใจประกันชีวิตยูนิคัลลิคและเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม (ต่อ)

รายการ	เพศชาย (N=131 คน)			เพศหญิง (N=169 คน)		
	ตอบถูก	ตอบผิด	ลำดับที่	ตอบถูก	ตอบผิด	ลำดับที่
12. กรณีเสียชีวิต บริษัทจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยตามหน้าตารางกรมธรรม์ หรือบันทึกสลักหลัง (ถ้ามี) บวกมูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุน ณ วันที่มีการขายหน่วยลงทุนตามเงื่อนไข	127 (96.9) มากที่สุด	4 (3.1) น้อยที่สุด	3	150 (88.8) มากที่สุด	19 (11.2) น้อยที่สุด	6
รวม	119.9 (91.5) มากที่สุด	11.1 (8.5) น้อยที่สุด		141.2 (83.6) มากที่สุด	27.8 (16.4) น้อยที่สุด	

หมายเหตุ :- ระดับความรู้ความเข้าใจ 80.01 – 100.00 = มากที่สุด 60.01 - 80.00 = มาก 40.01 - 60.00 = ปานกลาง 20.01 - 40.00 = น้อย 0.00 - 20.00 = น้อยที่สุด จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 300 คน

จากตารางที่ 10 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย มีความรู้ความเข้าใจประกันชีวิตยูนิคัลลิคระดับมากที่สุด โดยสามารถตอบแบบสอบถามได้ถูกต้องในระดับมากที่สุด ร้อยละ 91.5 ส่วนที่ตอบคำถามไม่ถูกต้อง ในระดับน้อยที่สุด ร้อยละ 8.5

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายตอบได้ถูกต้องในระดับมากที่สุดในประเด็นการเพิ่มเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษได้ตลอดอายุกรมธรรม์ ร้อยละ 98.5 รองลงมาคือ โครงสร้างเบี้ยประกัน แบ่งเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนความคุ้มครอง และส่วนเงินลงทุน ร้อยละ 96.9 การจ่ายเงินกรณีเสียชีวิต ร้อยละ 96.9 เป็นกรมธรรม์แบบตลอดชีพที่ขายควบกองทุนรวม ร้อยละ 96.2 การรับเงินเวนคืนกรมธรรม์ ร้อยละ 94.7 การรับความเสี่ยงจากการลงทุนของผู้เอาประกัน ร้อยละ 93.9 การซื้อสัญญาเพิ่มเติมแบบกรมธรรม์ได้ตามปกติ ร้อยละ 93.1 เป็นแบบประกันที่ใช้เพื่อสร้างความมั่นคงและความมั่งคั่ง ร้อยละ 92.4 เป็นแบบประกันที่สามารถปรับรูปแบบการบริหารการลงทุนได้ ร้อยละ 91.6 การนำเงินลงทุนไปซื้อและการออกหน่วยลงทุนตามคำสั่งของผู้เอาประกันชีวิต ร้อยละ 90.8 การจำกัดอายุขั้นต่ำและขั้นสูงของผู้ซื้อประกัน ร้อยละ 80.9 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายมีความรู้ความเข้าใจประกันชีวิตยูนิคัลลิค ระดับมากในประเด็นผู้เอาประกันเป็นผู้ตัดสินใจเลือกกองทุนรวมที่จะลงทุน ร้อยละ 72.5 ตามลำดับ



สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ส่วนใหญ่มีความรู้ความเข้าใจประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ ระดับมากที่สุด โดยสามารถตอบแบบสอบถามได้ถูกต้อง ร้อยละ 83.6 ส่วนที่ตอบคำถาม ไม่ถูกต้อง ในระดับน้อยที่สุด ร้อยละ 16.4 ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิงตอบได้ถูกต้องในระดับมากที่สุดในประเด็นโครงสร้างเบี้ยประกัน แบ่งเป็น 2 ส่วนคือ ส่วนความคุ้มครอง และส่วนเงินลงทุน และการนำเงินลงทุนไปซื้อและการออกหน่วยลงทุนตามคำสั่งของผู้เอาประกันชีวิต ร้อยละ 92.3 เท่ากัน เป็นกรรมธรรม์แบบตลอดชีพที่ขายควบกองทุนรวม และการรับเงินเวนคืนกรรมธรรม์ ร้อยละ 89.9 เท่ากัน การเพิ่มเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษได้ตลอดอายุกรรมธรรม์ และการจ่ายเงินกรณีเสียชีวิต ร้อยละ 88.8 เท่ากัน การรับความเสี่ยงจากการลงทุนของผู้เอาประกัน ร้อยละ 87.0 การซื้อสัญญาเพิ่มเติมแบบกรรมธรรม์ได้ตามปกติ ร้อยละ 86.4 เป็นแบบประกันที่ใช้เพื่อสร้างความมั่นคงและความมั่งคั่ง ร้อยละ 82.8 เป็นแบบประกันที่สามารถปรับรูปแบบการบริหารการลงทุนได้ ร้อยละ 80.5 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิงตอบแบบสอบถามได้ถูกต้องในระดับมาก ในประเด็นการจำกัดอายุขั้นต่ำและขั้นสูงของผู้ซื้อประกัน ร้อยละ 66.9

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ตอบแบบสอบถามได้ถูกต้องในระดับปานกลาง ในประเด็นผู้เอาประกันเป็นผู้ตัดสินใจเลือกกองทุนรวมที่จะลงทุน ร้อยละ 56.8

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 11 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามความรู้ความเข้าใจประกันชีวิตยูนิคิงค์ และระดับการศึกษา

รายการ	ต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษา ตอนปลาย/ปวช. (N=38 คน)			อนุปริญญา/ปวส. (N=44 คน)			ปริญญาตรี (N=148 คน)			ปริญญาโท หรือสูงกว่า (N=70 คน)		
	ตอบถูก	ตอบผิด	ลำดับ ที่	ตอบถูก	ตอบผิด	ลำดับ ที่	ตอบถูก	ตอบผิด	ลำดับ ที่	ตอบถูก	ตอบผิด	ลำดับ ที่
1. การประกันชีวิตยูนิคิงค์ เหมาะกับผู้เอาประกันประเภทที่ต้องการ สร้างความมั่นคงและความมั่งคั่ง	37 (97.4) มากที่สุด	1 (2.6) น้อยที่สุด	9	39 (88.6) มากที่สุด	5 (11.4) น้อยที่สุด	10	120 (80.1) มากที่สุด	28 (18.9) น้อยที่สุด	9	65 (92.9) มากที่สุด	5 (7.1) น้อยที่สุด	6
2. ประกันชีวิตยูนิคิงค์เป็นกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบตลอดชีพ ที่ขายควบกองทุนรวม	38 (100.0) มากที่สุด	-	1	42 (95.5) มากที่สุด	2 (4.5) น้อยที่สุด	2	132 (89.2) มากที่สุด	16 (10.8) น้อยที่สุด	3	66 (94.3) มากที่สุด	4 (5.7) น้อยที่สุด	5
3. ประกันชีวิตยูนิคิงค์ ไม่จำกัดอายุขั้นต่ำและขั้นสูงของผู้เอาประกัน ชีวิต	34 (89.5) มากที่สุด	4 (10.5) น้อยที่สุด	11	37 (84.1) มากที่สุด	7 (15.9) น้อยที่สุด	11	88 (59.5) ปานกลาง	60 (40.5) ปานกลาง	12	60 (85.7) มากที่สุด	10 (14.3) น้อยที่สุด	11
4. โครงสร้างเบี้ยประกันของกรมธรรม์ประกันชีวิตยูนิคิงค์ แบ่งเป็น 2 ส่วน คือ เบี้ยประกันหลักเป็นค่าเบี้ยประกันภัยสำหรับการให้ ความคุ้มครองและเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษที่เป็นส่วนเงินลงทุน	38 (100.0) มากที่สุด	-	2	42 (95.5) มากที่สุด	2 (4.5) น้อยที่สุด	3	140 (94.6) มากที่สุด	8 (5.4) น้อยที่สุด	1	63 (90.0) มากที่สุด	7 (10.0) น้อยที่สุด	8
5. เบี้ยประกันภัยส่วนเงินลงทุน บริษัทประกันชีวิตเป็นผู้ตัดสินใจ เลือกกองทุนรวมที่จะลงทุน มูลค่าที่จะลงทุนให้กับผู้เอาประกัน ชีวิต	21 (71.1) มาก	11 (28.9) น้อย	12	34 (77.3) มาก	10 (22.7) น้อย	12	89 (60.1) ปานกลาง	59 (39.9) ปานกลาง	11	41 (58.6) ปานกลาง	29 (41.4) ปานกลาง	12

ตารางที่ 11 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามความรู้ความเข้าใจประกันชีวิตยูนิคิงค์ และระดับการศึกษา (ต่อ)

รายการ	ต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษา ตอนปลาย/ปวช. (N=38 คน)			อนุปริญญา/ปวส. (N=44 คน)			ปริญญาตรี (N=148 คน)			ปริญญาโท หรือสูงกว่า (N=70 คน)		
	ตอบถูก	ตอบผิด	ลำดับ ที่	ตอบถูก	ตอบผิด	ลำดับ ที่	ตอบถูก	ตอบผิด	ลำดับ ที่	ตอบถูก	ตอบผิด	ลำดับ ที่
6. บริษัทประกันชีวิตจะนำส่วนที่เป็นเงินลงทุนไปซื้อหน่วย ลงทุนของกองทุนรวม และออกหน่วยลงทุนให้ตามคำสั่ง ของผู้เอาประกันชีวิต	38 (100.0) มากที่สุด	-	3	41 (93.2) มากที่สุด	3 (6.8) น้อยที่สุด	4	133 (89.9) มากที่สุด	15 (10.1) น้อยที่สุด	2	63 (90.0) มากที่สุด	7 (10.0) น้อยที่สุด	9
7. ผู้เอาประกันชีวิตเป็นผู้รับความเสี่ยงจากการลงทุนใน ประกันชีวิตยูนิคิงค์ ซึ่งอัตราผลตอบแทนไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับราคาของหน่วยลงทุนของกองทุนรวม อาจทำกำไร หรือขาดทุนได้	38 (100.0) มากที่สุด	-	4	43 (97.7) มากที่สุด	1 (2.3) น้อยที่สุด	1	121 (81.7) มากที่สุด	27 (18.2) น้อยที่สุด	8	68 (97.1) มากที่สุด	2 (2.9) น้อยที่สุด	1
8. การลงทุนในประกันชีวิตยูนิคิงค์ ไม่สามารถปรับเปลี่ยน รูปแบบการบริหารการลงทุนได้	38 (100.0) มากที่สุด	-	5	40 (90.9) มากที่สุด	4 (9.1) น้อยที่สุด	7	116 (78.4) มาก	32 (21.6) น้อย	10	62 (88.6) มากที่สุด	8 (11.4) น้อยที่สุด	10
9. ผู้เอาประกันชีวิตสามารถเพิ่มเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษซึ่ง เป็นส่วนของเงินลงทุนได้ตลอดอายุกรมธรรม์	38 (100.0) มากที่สุด	-	6	41 (93.2) มากที่สุด	3 (6.8) น้อยที่สุด	5	132 (89.2) มากที่สุด	16 (10.8) น้อยที่สุด	4	68 (97.1) มากที่สุด	2 (2.9) น้อยที่สุด	2
10. ประกันชีวิตยูนิคิงค์ สามารถซื้อสัญญาเพิ่มเติมความ คุ้มครองสุขภาพและอุบัติเหตุได้ตามปกติ	37 (97.4) มากที่สุด	1 (2.6) น้อยที่สุด	10	40 (90.9) มากที่สุด	4 (9.1) น้อยที่สุด	8	127 (85.8) มากที่สุด	21 (14.2) น้อยที่สุด	7	64 (91.4) มากที่สุด	6 (8.6) น้อยที่สุด	7

ตารางที่ 11 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามความรู้ความเข้าใจประกันชีวิตชนิดตติงค์ และระดับการศึกษา (ต่อ)

รายการ	ต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษา ตอนปลาย/ปวช. (N=38 คน)			อนุปริญญา/ปวส. (N=44 คน)			ปริญญาตรี (N=148 คน)			ปริญญาโท หรือสูงกว่า (N=70 คน)		
	ตอบถูก	ตอบผิด	ลำดับ ที่	ตอบถูก	ตอบผิด	ลำดับ ที่	ตอบถูก	ตอบผิด	ลำดับ ที่	ตอบถูก	ตอบผิด	ลำดับ ที่
11. การเวนคืนกรมธรรม์ประกันชีวิตชนิดตติงค์ ทั้งฉบับ คือทั้ง ส่วนที่เป็นความคุ้มครองชีวิตและส่วนการลงทุน จำนวน จากค่าการประกันภัยตามจำนวนวันที่ยังมีได้คุ้มครองรวม กับ มูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุนที่หักค่าธรรมเนียมเวนคืน กรมธรรม์	38 (100.0) มากที่สุด	-	7	40 (90.9) มากที่สุด	4 (9.1) น้อยที่สุด	9	131 (88.5) มากที่สุด	17 (11.5) น้อยที่สุด	5	67 (95.7) มากที่สุด	3 (4.3)	3
12. กรณีเสียชีวิต บริษัทจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยตามหน้า ตารางกรมธรรม์ หรือบันทึกสลักหลัง (ถ้ามี) บวกมูลค่ารับ ซื้อคืนหน่วยลงทุน ณ วันที่มีการขายหน่วยลงทุนตาม เงื่อนไข	38 (100.0) มากที่สุด	-	8	41 (93.2) มากที่สุด	3 (6.8) น้อยที่สุด	6	131 (88.5) มากที่สุด	17 (11.5) น้อยที่สุด	6	67 (95.7) มากที่สุด	3 (4.3) น้อยที่สุด	4
รวม	36.1 (95.0) มากที่สุด	1.6 (5.0) น้อยที่สุด		40.0 (90.9) มากที่สุด	4 (9.1) น้อยที่สุด		121.7 (82.3) มากที่สุด	26.3 (17.7) น้อยที่สุด		62.8 (89.7) มากที่สุด	7.2 (10.3) น้อยที่สุด	

หมายเหตุ:- ระดับความรู้ความเข้าใจ 80.01 – 100.00 = มากที่สุด 60.01 - 80.00=มาก 40.01 - 60.00= ปานกลาง

20.01 - 40.00 = น้อย 0.00 - 20.00 = น้อยที่สุด

จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 300 คน

จากตารางที่ 11 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษาต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. ส่วนใหญ่มีความรู้ความเข้าใจประกันชีวิตชนิดลิ่งค์ระดับมากที่สุด โดยสามารถตอบแบบสอบถามได้ถูกต้องคิดเป็น ร้อยละ 95.0 ส่วนที่ตอบคำถามไม่ถูกต้องคิดเป็นร้อยละ 5.0 ผู้ตอบแบบสอบถามระดับการศึกษาต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. ตอบได้ถูกต้องในระดับมากที่สุดในประเด็น เป็นกรรมธรรม์แบบตลอดชีพที่ขายควบกองทุนรวม โครงสร้างเบี้ยประกัน แบ่งเป็น 2 ส่วนคือ ส่วนความคุ้มครอง และส่วนเงินลงทุน การนำเงินลงทุนไปซื้อและการออกหน่วยลงทุนตามคำสั่งของผู้เอาประกันชีวิต การรับความเสี่ยงจากการลงทุนของผู้เอาประกัน เป็นแบบประกันที่สามารถปรับรูปแบบการบริหารการลงทุนได้ การเพิ่มเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษได้ตลอดอายุกรรมธรรม์ การรับเงินเวนคืนกรรมธรรม์ การจ่ายเงินกรณีเสียชีวิตร้อยละ 100.00 เท่ากัน เป็นแบบประกันที่ใช้เพื่อสร้างความมั่นคงและความมั่งคั่ง การซื้อสัญญาเพิ่มเติมแบบกรรมธรรม์ได้ตามปกติ ร้อยละ 97.4 เท่ากัน และการจำกัดอายุขั้นต่ำและขั้นสูงของผู้ซื้อประกัน ร้อยละ 89.5 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษาต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. สามารถตอบแบบสอบถามได้ถูกต้องในระดับมากที่สุดในประเด็น ผู้เอาประกันเป็นผู้ตัดสินใจเลือกกองทุนรวมที่จะลงทุน ร้อยละ 71.1 ตามลำดับ

สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษานุปริญญา/ปวส. ส่วนใหญ่สามารถตอบแบบสอบถามได้ถูกต้องในระดับมากที่สุด โดยสามารถตอบแบบสอบถามได้ถูกต้องคิดเป็นร้อยละ 90.9 ส่วนที่ตอบคำถามไม่ถูกต้องคิดเป็นร้อยละ 9.1 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษานุปริญญา/ปวส. สามารถตอบแบบสอบถามได้ถูกต้องในระดับมากที่สุดในประเด็น การรับความเสี่ยงจากการลงทุนของผู้เอาประกัน ร้อยละ 97.7 เป็นกรรมธรรม์แบบตลอดชีพที่ขายควบกองทุนรวม โครงสร้างเบี้ยประกัน แบ่งเป็น 2 ส่วนคือ ส่วนความคุ้มครอง และส่วนเงินลงทุน ร้อยละ 95.5 เท่ากัน การนำเงินลงทุนไปซื้อและการออกหน่วยลงทุนตามคำสั่งของผู้เอาประกันชีวิต การเพิ่มเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษได้ตลอดอายุกรรมธรรม์ และการจ่ายเงินกรณีเสียชีวิต ร้อยละ 93.2 เป็นแบบประกันที่สามารถปรับรูปแบบการบริหารการลงทุนได้ การซื้อสัญญาเพิ่มเติมแบบกรรมธรรม์ และการรับเงินเวนคืนกรรมธรรม์ได้ตามปกติ ร้อยละ 90.9 เท่ากัน เป็นแบบประกันที่ใช้เพื่อสร้างความมั่นคงและความมั่งคั่ง ร้อยละ 88.6 การจำกัดอายุขั้นต่ำและขั้นสูงของผู้ซื้อประกัน ร้อยละ 84.1 และผู้เอาประกันเป็นผู้ตัดสินใจเลือกกองทุนรวมที่จะลงทุน ร้อยละ 77.3 ตามลำดับ

สำหรับผู้ตอบแบบสอบถาม ที่ระดับการศึกษาปริญญาตรีส่วนใหญ่สามารถตอบแบบสอบถามได้ถูกต้องในระดับมาก โดยสามารถตอบแบบสอบถามได้ถูกต้อง คิดเป็นร้อยละ 82.3 ส่วนที่ตอบคำถามไม่ถูกต้องคิดเป็นร้อยละ 17.7 ตามลำดับ

สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษาปริญญาตรีสามารถตอบแบบสอบถามได้ถูกต้องในระดับมากที่สุด ในประเด็น โครงสร้างเบี้ยประกัน แบ่งเป็น 2 ส่วนคือ ส่วนความคุ้มครอง และส่วนเงินลงทุน ร้อยละ 94.6 รองลงมาคือ การนำเงินลงทุนไปซื้อและการออกหน่วยลงทุนตามคำสั่งของผู้เอาประกันชีวิต ร้อยละ 89.9 เป็นกรมธรรม์แบบตลอดชีพที่ขายควบกองทุนรวมและการเพิ่มเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษได้ตลอดอายุกรมธรรม์ ร้อยละ 89.2 เท่ากัน การรับเงินเวนคืนกรมธรรม์และการจ่ายเงินกรณีเสียชีวิต ร้อยละ 88.5 เท่ากัน การซื้อสัญญาเพิ่มเติมแนบกรมธรรม์ได้ตามปกติ ร้อยละ 85.8 การรับความเสี่ยงจากการลงทุนของผู้เอาประกัน ร้อยละ 81.7 เป็นแบบประกันที่ใช้เพื่อสร้างความมั่นคงและความมั่งคั่ง ร้อยละ 80.1

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษาปริญญาตรี สามารถตอบแบบสอบถามได้ถูกต้องในระดับมาก ในประเด็น เป็นแบบประกันที่สามารถปรับรูปแบบการบริหารการลงทุนได้ ร้อยละ 78.4

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษาปริญญาตรี สามารถตอบแบบสอบถามได้ถูกต้องในระดับปานกลาง ในประเด็น ผู้เอาประกันเป็นผู้ตัดสินใจเลือกกองทุนรวมที่จะลงทุน ร้อยละ 60.1 และการจำกัดอายุขั้นต่ำและขั้นสูงของผู้ซื้อประกัน ร้อยละ 59.5 ตามลำดับ

สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษาปริญญาโทหรือสูงกว่าส่วนใหญ่สามารถตอบแบบสอบถามได้ถูกต้องในระดับมากที่สุด โดยสามารถตอบแบบสอบถามได้ถูกต้องคิดเป็น ร้อยละ 89.7 ส่วนที่ตอบคำถามไม่ถูกต้องคิดเป็น ร้อยละ 10.3 ตามลำดับ

สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษาปริญญาโท หรือสูงกว่าสามารถตอบแบบสอบถามได้ถูกต้องในระดับมากที่สุด ในประเด็นการรับความเสี่ยงจากการลงทุนของผู้เอาประกัน และการเพิ่มเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษได้ตลอดอายุกรมธรรม์ ร้อยละ 97.1 เท่ากัน การรับเงินเวนคืนกรมธรรม์ และการจ่ายเงินกรณีเสียชีวิต ร้อยละ 95.7 เท่ากัน เป็นกรมธรรม์แบบตลอดชีพที่ขายควบกองทุนรวม ร้อยละ 94.3 เป็นแบบประกันที่ใช้เพื่อสร้างความมั่นคงและความมั่งคั่ง ร้อยละ 92.9 การซื้อสัญญาเพิ่มเติมแนบกรมธรรม์ได้ตามปกติ ร้อยละ 91.4 โครงสร้างเบี้ยประกัน แบ่งเป็น 2 ส่วนคือ ส่วนความคุ้มครอง และส่วนเงินลงทุน และ การนำเงินลงทุนไปซื้อและการออกหน่วยลงทุนตามคำสั่งของผู้เอาประกันชีวิต ร้อยละ 90.0 เท่ากัน เป็นแบบประกันที่สามารถปรับรูปแบบการบริหารการลงทุนได้ ร้อยละ 88.6 การจำกัดอายุขั้นต่ำและขั้นสูงของผู้ซื้อประกัน ร้อยละ 85.7 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษาปริญญาโท หรือสูงกว่าสามารถตอบแบบสอบถาม  
ได้ถูกต้องในระดับปานกลางในประเด็น ผู้เอาประกันเป็นผู้ตัดสินใจเลือกกองทุนรวมที่จะลงทุน  
ร้อยละ 58.6



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 12 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามความรู้ความเข้าใจประกันชีวิตยูนิคิงค์ และการรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคิงค์

รายการ	เคยรับทราบข้อมูล (N= 94 คน)			ไม่เคยรับทราบข้อมูล (N= 206 คน)		
	ตอบถูก	ตอบผิด	ลำดับที่ ตอบถูก	ตอบถูก	ตอบผิด	ลำดับที่ ตอบถูก
1. การประกันชีวิตยูนิคิงค์ เหมาะกับผู้เอาประกันประเภทที่ต้องการสร้างความมั่นคงและความมั่งคั่ง	92 (97.2) มากที่สุด	2 (2.1) น้อยที่สุด	3	169 (82.0) มากที่สุด	37 (18.0) น้อยที่สุด	9
2. ประกันชีวิตยูนิคิงค์ เป็นกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบตลอดชีพที่ขายควบกองทุนรวม	91 (96.8) มากที่สุด	3 (3.2) น้อยที่สุด	4	187 (90.8) มากที่สุด	19 (9.2) น้อยที่สุด	2
3. ประกันชีวิตยูนิคิงค์ ไม่จำกัดอายุชั้นต่ำและชั้นสูงของผู้เอาประกันชีวิต	79 (84.0) มากที่สุด	15 (16.0) น้อยที่สุด	11	140 (68.0) มาก	66 (32.0) น้อย	11
4. โครงสร้างเบี้ยประกันของกรมธรรม์ประกันชีวิตยูนิคิงค์ แบ่งเป็น 2 ส่วนคือ เบี้ยประกันภัยหลักเป็นค่าเบี้ยประกันภัยสำหรับการให้ความคุ้มครองและเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษที่เป็นส่วนเงินลงทุน	89 (94.7) มากที่สุด	5 (5.3) น้อยที่สุด	8	194 (94.2) มากที่สุด	12 (5.8) น้อยที่สุด	1
5. เบี้ยประกันภัยส่วนเงินลงทุน บริษัทประกันชีวิตเป็นผู้ตัดสินใจเลือกกองทุนรวมที่จะลงทุน มูลค่าที่จะลงทุนให้กับผู้เอาประกันชีวิต	70 (74.5) มาก	24 (25.5) น้อยที่สุด	12	121 (58.7) ปานกลาง	85 (41.3) น้อยที่สุด	12
6. บริษัทประกันชีวิตจะนำส่วนที่เป็นเงินลงทุนไปซื้อหน่วยลงทุนของกองทุนรวม และออกหน่วยลงทุนให้ตามคำสั่งของผู้เอาประกันชีวิต	93 (98.9) มากที่สุด	1 (1.1) น้อยที่สุด	2	182 (88.3) มากที่สุด	24 (11.7) น้อยที่สุด	7
7. ผู้เอาประกันชีวิตเป็นผู้รับความเสี่ยงจากการลงทุนในประกันชีวิตยูนิคิงค์ ซึ่งอัตราผลตอบแทนไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับราคาของหน่วยลงทุนของกองทุนรวม อาจทำกำไรหรือขาดทุนได้	90 (95.7) มากที่สุด	4 (4.3) น้อยที่สุด	6	180 (87.4) มากที่สุด	26 (12.6) น้อยที่สุด	8



ตารางที่ 12 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามความรู้ความเข้าใจประกันชีวิตยูนิคัล และ การรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคัล (ต่อ)

รายการ	เคยรับทราบข้อมูล (N= 94 คน)			ไม่เคยรับทราบข้อมูล (N= 206 คน)		
	ตอบถูก	ตอบผิด	ลำดับที่ ตอบถูก	ตอบถูก	ตอบผิด	ลำดับที่ ตอบถูก
8. การลงทุนในประกันชีวิตยูนิคัล ไม่สามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบการบริหารการลงทุนได้	88 (93.6) มากที่สุด	6 (6.4) น้อยที่สุด	9	168 (81.6) มากที่สุด	38 (18.4) น้อยที่สุด	10
9. ผู้เอาประกันชีวิตสามารถเพิ่มเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษซึ่งเป็นส่วนของเงินลงทุนได้ตลอดอายุกรมธรรม์	94.0 (100.0) มากที่สุด	-	1	185 (89.8) มากที่สุด	21 (10.2) น้อยที่สุด	5
10. ประกันชีวิตยูนิคัลสามารถซื้อสัญญาเพิ่มเติมความคุ้มครองสุขภาพและอุบัติเหตุได้ตามปกติ	83 (88.3) มากที่สุด	11 (11.7) น้อยที่สุด	10	185 (89.8) มากที่สุด	21 (10.2) น้อยที่สุด	6
11. การเวนคืนกรมธรรม์ประกันชีวิตยูนิคัล ทั้งฉบับ คือทั้งส่วนที่เป็นความคุ้มครองชีวิตและ ส่วน การลงทุนคำนวณจากค่าการประกันภัยตามจำนวนวันที่ยังมิได้คุ้มครองรวมกับ มูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุนที่หักค่าธรรมเนียมเวนคืนกรมธรรม์	90 (95.7) มากที่สุด	4 (4.3) น้อยที่สุด	7	186 (90.3) มากที่สุด	20 (9.7) น้อยที่สุด	3
12. กรณีเสียชีวิต บริษัทจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยตามหน้าตารางกรมธรรม์หรือบันทึกสลักหลัง (ถ้ามี) บวกมูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุน ณ วันที่มีการขายหน่วยลงทุนตามเงื่อนไข	91 (96.8) มากที่สุด	3 (3.2) น้อยที่สุด	5	186 (90.3) มากที่สุด	20 (9.7) น้อยที่สุด	4
รวม	87.5 (93.1) มากที่สุด	6.5 (6.9) น้อยที่สุด		173.5 (84.2) มากที่สุด	32.5 (15.8) น้อยที่สุด	

หมายเหตุ:- ระดับความรู้ความเข้าใจ 80.01 – 100.00 = มากที่สุด 60.01 - 80.00=มาก 40.01 - 60.00= ปานกลาง

20.01 - 40.00 = น้อย 0.00 - 20.00 = น้อยที่สุด จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 300 คน

จากตารางที่ 12 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิดลิงค์ ตอบแบบสอบถามได้ถูกต้องในระดับมากที่สุด ร้อยละ 93.1 ตอบคำถามไม่ถูกต้องคิดเป็นร้อยละ 6.9 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิดลิงค์ มาก่อนสามารถตอบแบบสอบถามได้ถูกต้องในระดับมากที่สุด ในประเด็น การเพิ่มเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษได้ตลอดอายุกรมธรรม์ ร้อยละ 100.00 รองลงมาคือการนำเงินลงทุนไปซื้อและการออกหน่วยลงทุนตามคำสั่งของผู้เอาประกันชีวิต ร้อยละ 98.9 เป็นแบบประกันที่ใช้เพื่อสร้างความมั่นคงและความมั่งคั่ง ร้อยละ 97.2 เป็นกรมธรรม์แบบตลอดชีพที่ขายควบกองทุนรวม และการจ่ายเงินกรณีเสียชีวิต ร้อยละ 96.8 เท่ากัน การรับความเสี่ยงจากการลงทุน และการรับเงินเวนคืนกรมธรรม์ ร้อยละ 95.7 เท่ากัน โครงสร้างเบี้ยประกัน แบ่งเป็น 2 ส่วนคือ ส่วนความคุ้มครอง และส่วนเงินลงทุน ร้อยละ 94.7 เป็นแบบประกันที่สามารถปรับรูปแบบการบริหารการลงทุนได้ ร้อยละ 93.6 การซื้อสัญญาเพิ่มเติมแบบกรมธรรม์ได้ตามปกติ ร้อยละ 88.3 และการจำกัดอายุขั้นต่ำและขั้นสูงของผู้ซื้อประกัน ร้อยละ 84.0 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิดลิงค์มาก่อน ตอบได้ถูกในระดับมาก ในประเด็นผู้เอาประกันเป็นผู้ตัดสินใจเลือกกองทุนรวมที่จะลงทุน ร้อยละ 74.5

สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่เคยรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิดลิงค์มาก่อน ตอบแบบสอบถามได้ถูกต้องในระดับมากที่สุด โดยสามารถตอบแบบสอบถามได้ถูกต้องคิดเป็นร้อยละ 84.2 ส่วนที่ตอบคำถามไม่ถูกต้องคิดเป็นร้อยละ 15.8 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่เคยรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิดลิงค์มาก่อน สามารถตอบแบบสอบถามได้ถูกต้องในระดับมากที่สุด ในประเด็น โครงสร้างเบี้ยประกัน แบ่งเป็น 2 ส่วนคือ ส่วนความคุ้มครอง และส่วนเงินลงทุน ร้อยละ 94.2 เป็นกรมธรรม์แบบตลอดชีพที่ขายควบกองทุนรวม ร้อยละ 90.8 การรับเงินเวนคืนกรมธรรม์ และ การจ่ายเงินกรณีเสียชีวิต ร้อยละ 90.3 เท่ากัน การเพิ่มเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษได้ตลอดอายุกรมธรรม์ และการซื้อสัญญาเพิ่มเติมแบบกรมธรรม์ได้ตามปกติ ร้อยละ 89.8 เท่ากัน การนำเงินลงทุนไปซื้อและการออกหน่วยลงทุนตามคำสั่งของผู้เอาประกันชีวิต ร้อยละ 88.3 การรับความเสี่ยงจากการลงทุนของผู้เอาประกัน ร้อยละ 87.4 เป็นแบบประกันที่ใช้เพื่อสร้างความมั่นคงและความมั่งคั่ง ร้อยละ 82.0 เป็นแบบประกันที่สามารถปรับรูปแบบการบริหารการลงทุนได้ ร้อยละ 81.6

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่เคยรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคิงค์ มาก่อนสามารถตอบแบบสอบถามได้ถูกต้อง ในระดับมาก ในประเด็น การจำกัดอายุขั้นต่ำและขั้นสูงของผู้ซื้อประกัน ร้อยละ 68.0 และผู้เอาประกันเป็นผู้ตัดสินใจเลือกกองทุนรวมที่จะลงทุน ร้อยละ 58.7 ตามลำดับ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ส่วนที่ 3 ทศนคติของผู้ตอบแบบสอบถามในด้านความคิดเห็นต่อประกันชีวิตยูนิคัล

ตารางที่ 13 แสดงจำนวน ร้อยละค่าเฉลี่ยและระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม

รายการ	ระดับความคิดเห็น จำนวน(ร้อยละ)					ระดับ ความ คิดเห็นเฉลี่ย	ลำดับที่
	เห็นด้วย อย่างยิ่ง	เห็นด้วย	ไม่แน่ใจ	ไม่เห็น ด้วย	ไม่เห็นด้วย อย่างยิ่ง		
1. การทำประกันชีวิตยูนิคัลเป็นการสร้างความมั่นคงทางการเงินให้ตนเองและครอบครัวได้	48 (16.0)	183 (61.0)	60 (20.0)	6 (2.0)	3 (1.0)	3.89 (เห็นด้วย)	10
2. ประกันชีวิตยูนิคัลเหมาะสำหรับคนทุกช่วงอายุ	41 (13.7)	154 (51.3)	66 (22.0)	35 (11.7)	4 (1.3)	3.64 (เห็นด้วย)	12
3. ประกันชีวิตยูนิคัลมีความยืดหยุ่นในการเลือกทุนประกันและเบี้ยประกันชีวิต	69 (23.0)	189 (63.0)	34 (11.3)	4 (1.3)	4 (1.3)	4.05 (เห็นด้วย)	9
4. ประกันชีวิตยูนิคัลมีความยืดหยุ่นของเบี้ยในส่วนการลงทุน	94 (31.3)	148 (49.3)	50 (16.7)	3 (1.0)	5 (1.7)	4.08 (เห็นด้วย)	6
5. ประกันชีวิตยูนิคัลมีกองทุนรวมให้เลือกลงทุนตามระดับความเสี่ยงที่ผู้เอาประกันชีวิตยอมรับได้	72 (24.0)	184 (61.3)	39 (13.0)	2 (0.7)	3 (1.0)	4.07 (เห็นด้วย)	8

ตารางที่ 13 แสดงจำนวน ร้อยละค่าเฉลี่ยและระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม (ต่อ)

รายการ	ระดับความคิดเห็น จำนวน(ร้อยละ)					ระดับ ความคิดเห็น เฉลี่ย	ลำดับที่
	เห็นด้วย อย่างยิ่ง	เห็นด้วย	ไม่แน่ใจ	ไม่เห็น ด้วย	ไม่เห็นด้วย อย่างยิ่ง		
6. แบบประกันและเงื่อนไขต่างๆของประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์มีความซับซ้อนเข้าใจยาก	79 (26.3)	92 (30.7)	84 (28.00)	36 (12.0)	9 (3.0)	3.65 (เห็นด้วย)	11
7. ตัวแทนต้องมีความรู้ในเรื่องการลงทุนในหลักทรัพย์เพราะการให้ข้อมูลที่ถูกต้องของตัวแทนบริษัทประกันชีวิตมีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์	103 (34.3)	171 (57.0)	21 (7.0)	2 (0.7)	3 (1.0)	4.23 (เห็นด้วย)	2
8. ชื่อเสียง, ความน่าเชื่อถือของบริษัทประกันชีวิตมีผลอย่างมากต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์	109 (36.3)	140 (46.7)	22 (7.3)	23 (7.7)	6 (2.0)	4.08 (เห็นด้วย)	7
9. ชื่อเสียง, ความน่าเชื่อถือของกองทุนรวมมีผลอย่างมากต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์	133 (44.3)	139 (46.3)	23 (7.7)	4 (1.3)	1 (0.3)	4.33 (เห็นด้วย)	1
10. ผู้เอาประกันชีวิตมีอิสระในการปรับเปลี่ยนรูปแบบการบริหารการลงทุนในประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ ทำให้มีโอกาสได้ผลกำไรจากการลงทุนเพิ่มขึ้น	90 (30.0)	162 (54.0)	43 (14.3)	5 (1.7)	-	4.12 (เห็นด้วย)	4

ตารางที่ 13 แสดงจำนวน ร้อยละค่าเฉลี่ยและระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม (ต่อ)

รายการ	ระดับความคิดเห็น จำนวน(ร้อยละ)					ระดับ ความคิดเห็น เฉลี่ย	ลำดับที่
	เห็นด้วย อย่างยิ่ง	เห็นด้วย	ไม่แน่ใจ	ไม่เห็น ด้วย	ไม่เห็นด้วย อย่างยิ่ง		
11. กรณีครบสัญญา บริษัทจะจ่ายมูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุน ให้แก่ผู้เอาประกันชีวิตตามราคาของหน่วยลงทุนในวันที่ขาย	82 (27.3)	171 (57.0)	43 (14.3)	2 (0.7)	2 (0.7)	4.10 (เห็นด้วย)	5
12. คุณคิดว่าการหยุดพักชำระเบี้ย (Premium Holiday) โดยได้รับ ความคุ้มครองอยู่ ถือเป็นจุดเด่นของประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์	105 (35.0)	143 (47.7)	44 (14.7)	3 (1.0)	5 (1.7)	4.13 (เห็นด้วย)	3
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>	<b>4.03 (เห็นด้วย)</b>						

จากตารางที่ 13 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นต่อประกันชีวิตยูนิคิงค์ ในระดับเห็นด้วย (ค่าเฉลี่ย 4.03) เมื่อพิจารณาในรายละเอียดพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เห็นด้วยในประเด็น ความน่าเชื่อถือของกองทุนรวมมีผลต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.33) รองลงมาคือความรู้และการให้ข้อมูลการลงทุนที่ถูกต้องของตัวแทนมีผลต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.23) จุดเด่น คือ การหยุดพักชำระเบี้ยโดยมีความคุ้มครองอยู่(ค่าเฉลี่ย 4.13) ความอิสระในการบริหารการลงทุน (ค่าเฉลี่ย 4.12) การจ่ายเงินเมื่อครบสัญญา (ค่าเฉลี่ย 4.10) ความยืดหยุ่นของเบี้ยประกันส่วนลงทุน และ ความน่าเชื่อถือของบริษัทประกันต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.08 เท่ากัน) การเลือกกองทุนรวมตามความเสี่ยงที่ยอมรับได้ (ค่าเฉลี่ย 4.07) ความยืดหยุ่นในการเลือกทุนประกันและเบี้ยประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.05) เป็นแบบประกันที่สร้างความมั่นคงทางการเงิน (ค่าเฉลี่ย 3.89) ความซับซ้อน เข้าใจยากของแบบประกัน (ค่าเฉลี่ย 3.65) และเป็นแบบประกันที่เหมาะสมกับคนทุกวัย (ค่าเฉลี่ย 3.64) ตามลำดับ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 14 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเพศ

รายการ	ระดับความคิดเห็น	
	ชาย (N= 131 คน)	หญิง (N= 169 คน)
1. การทำประกันชีวิตยูนิคอลลิ่งค์ เป็นการสร้างความมั่นคงทางการเงินให้ตนเองและครอบครัวได้	3.99 (เห็นด้วย)	3.81 (เห็นด้วย)
2. ประกันชีวิตยูนิคอลลิ่งค์ เหมาะสำหรับคนทุกช่วงอายุ	3.88 (เห็นด้วย)	3.46 (ไม่แน่ใจ)
3. ประกันชีวิตยูนิคอลลิ่งค์ มีความยืดหยุ่นในการเลือกทุนประกันและเบี้ยประกันชีวิต	4.12 (เห็นด้วย)	3.99 (เห็นด้วย)
4. ประกันชีวิตยูนิคอลลิ่งค์ มีความยืดหยุ่นของเบี้ยใน ส่วนการลงทุน	4.15 (เห็นด้วย)	4.02 (เห็นด้วย)
5. ประกันชีวิตยูนิคอลลิ่งค์มีกองทุนรวมให้เลือกลงทุนตามระดับความเสี่ยงที่ผู้เอาประกันชีวิตยอมรับได้	4.15 (เห็นด้วย)	4.01 (เห็นด้วย)
6. แบบประกันและเงื่อนไขต่างๆของประกันชีวิตยูนิคอลลิ่งค์ มีความซับซ้อน เข้าใจยาก	3.33 (ไม่แน่ใจ)	3.91 (เห็นด้วย)
7. ตัวแทนต้องมีความรู้ในเรื่องการลงทุนในหลักทรัพย์ เพราะการให้ข้อมูลที่ถูกต้องของตัวแทนบริษัทประกันชีวิตมีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตยูนิคอลลิ่งค์	4.24 (เห็นด้วย)	4.22 (เห็นด้วย)
8. ชื่อเสียง, ความน่าเชื่อถือของบริษัทประกันชีวิตมีผลอย่างมากต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตยูนิคอลลิ่งค์	4.03 (เห็นด้วย)	4.11 (เห็นด้วย)
9. ชื่อเสียง, ความน่าเชื่อถือของกองทุนรวมมีผลอย่างมากต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตยูนิคอลลิ่งค์	4.32 (เห็นด้วย)	4.34 (เห็นด้วย)



ตารางที่ 14 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเพศ (ต่อ)

รายการ	ระดับความคิดเห็น	
	ชาย (N= 131 คน)	หญิง (N= 169 คน)
10. ผู้เอาประกันชีวิตมีอิสระในการปรับเปลี่ยนรูปแบบการบริหารการลงทุนในประกันชีวิตยูนิคัลด์ ทำให้มีโอกาสได้ผลกำไรจากการลงทุนเพิ่มขึ้น	4.12 (เห็นด้วย)	4.12 (เห็นด้วย)
11. กรณีครบสัญญา บริษัทจะจ่ายมูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุนให้แก่ผู้เอาประกันชีวิตตามราคาของหน่วยลงทุนในวันที่ขาย	4.13 (เห็นด้วย)	4.07 (เห็นด้วย)
12. คุณคิดว่าการหยุดพักชำระเบี้ย (Premium Holiday) โดยได้รับความคุ้มครองอยู่ ถือเป็นจุดเด่นของประกันชีวิตยูนิคัลด์	4.12 (เห็นด้วย)	4.14 (เห็นด้วย)
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>	<b>4.05</b> (เห็นด้วย)	<b>4.02</b> (เห็นด้วย)

จากตารางที่ 14 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย มีความคิดเห็นในระดับเห็นด้วย (ค่าเฉลี่ย 4.05) เมื่อพิจารณาในรายละเอียดพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายส่วนใหญ่ มีความคิดเห็นในระดับเห็นด้วย ในประเด็น ชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือของกองทุนรวมต่อการตัดสินใจของ ผู้เอาประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.32) รองลงมาคือ ความรู้และการให้ข้อมูลการลงทุนที่ถูกต้องของตัวแทน มีผลต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.24) ความยืดหยุ่นของเบี้ยประกันส่วนลงทุน และการเลือกกองทุนรวมตามความเสี่ยงที่ยอมรับได้ (ค่าเฉลี่ย 4.15) เท่ากัน การจ่ายเงินเมื่อครบสัญญา (ค่าเฉลี่ย 4.13) ความยืดหยุ่นในการเลือกทุนประกันและเบี้ยประกัน ความอิสระในการบริหารการลงทุน และจุดเด่น คือ การหยุดพักชำระเบี้ยโดยมีความคุ้มครองอยู่ (ค่าเฉลี่ย 4.12) เท่ากัน ความน่าเชื่อถือของบริษัทประกันต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.03) เป็นแบบประกันที่สร้างความมั่นคงทางการเงิน (ค่าเฉลี่ย 3.99) และเป็นแบบประกันที่เหมาะสมกับคนทุกวัย (ค่าเฉลี่ย 3.88) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย มีความคิดเห็นในระดับไม่แน่ใจ ในประเด็นความซับซ้อน เข้าใจยากของแบบประกัน (ค่าเฉลี่ย 3.33)

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิงมีความคิดเห็นในระดับเห็นด้วย (ค่าเฉลี่ย 4.02) ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ส่วนใหญ่มีความคิดเห็นมีต่อประกันชีวิตชนิดลิงค์ในระดับเห็นด้วยในประเด็น ความน่าเชื่อถือของกองทุนรวมต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.34) รองลงมาคือความรู้และการให้ข้อมูลการลงทุนที่ถูกต้องของตัวแทนมีผลต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.22) จุดเด่น คือ การหยุดพักชำระเบี้ยโดยมีความคุ้มครองอยู่ (ค่าเฉลี่ย 4.14) ความอิสระในการบริหารการลงทุน (ค่าเฉลี่ย 4.12) ความน่าเชื่อถือของบริษัทประกันมีผลต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.11) การจ่ายเงินเมื่อครบสัญญา (ค่าเฉลี่ย 4.07) ความยืดหยุ่นของเบี้ยประกันส่วนลงทุน (ค่าเฉลี่ย 4.02) การเลือกกองทุนรวมตามความเสี่ยงที่ยอมรับได้ (ค่าเฉลี่ย 4.01) ความยืดหยุ่นในการเลือกทุนประกันและเบี้ยประกัน (ค่าเฉลี่ย 3.99) ความซับซ้อน เข้าใจยากของแบบประกัน (ค่าเฉลี่ย 3.91) เป็นแบบประกันที่สร้างความมั่นคงทางการเงิน (ค่าเฉลี่ย 3.81) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง มีความคิดเห็นในระดับไม่แน่ใจในประเด็นเป็นแบบประกันที่เหมาะสมกับคนทุกวัย (ค่าเฉลี่ย 3.46)

ตารางที่ 15 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา

รายการ	ระดับความคิดเห็น			
	ต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. (N=38 คน)	อนุปริญญา/ปวส. (N=44 คน)	ปริญญาตรี (N=148คน)	ปริญญาโทหรือสูงกว่า (N=70 คน)
1. การทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ เป็นการสร้างความมั่นคงทางการเงินให้ตนเองและครอบครัวได้	3.97 (เห็นด้วย)	3.91 (เห็นด้วย)	3.82 (เห็นด้วย)	3.99 (เห็นด้วย)
2. ประกันชีวิตยูนิตลิงค์ เหมาะสำหรับคนทุกช่วงอายุ	3.79 (เห็นด้วย)	3.50 (เห็นด้วย)	3.57 (เห็นด้วย)	3.81 (เห็นด้วย)
3. ประกันชีวิตยูนิตลิงค์ มีความยืดหยุ่นในการเลือกทุนประกันและเบี้ยประกันชีวิต	3.95 (เห็นด้วย)	4.07 (เห็นด้วย)	3.91 (เห็นด้วย)	4.39 (เห็นด้วย)
4. ประกันชีวิตยูนิตลิงค์ มีความยืดหยุ่นของเบี้ยในส่วนการลงทุน	4.00 (เห็นด้วย)	4.39 (เห็นด้วย)	3.92 (เห็นด้วย)	4.26 (เห็นด้วย)
5. ประกันชีวิตยูนิตลิงค์มีกองทุนรวมให้เลือกลงทุนตามระดับความเสี่ยงที่ผู้เอาประกันชีวิตยอมรับได้	3.97 (เห็นด้วย)	4.20 (เห็นด้วย)	3.93 (เห็นด้วย)	4.31 (เห็นด้วย)
6. แบบประกันและเงื่อนไขต่างๆของประกันชีวิตยูนิตลิงค์ มีความซับซ้อน เข้าใจยาก	3.37 (ไม่แน่ใจ)	4.05 (เห็นด้วย)	3.62 (เห็นด้วย)	3.63 (เห็นด้วย)

7. ตัวแทนต้องมีความรู้ในเรื่องการลงทุนในหลักทรัพย์เพราะการให้ข้อมูลที่ถูกต้องของตัวแทนบริษัทประกันชีวิตมีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตชนิดตติงค์	4.16 (เห็นด้วย)	4.41 (เห็นด้วย)	4.17 (เห็นด้วย)	4.29 (เห็นด้วย)
--	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
 Copyright© by Chiang Mai University  
 All rights reserved

ตารางที่ 15 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับการศึกษา (ต่อ)

รายการ	ระดับความคิดเห็น			
	ต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. (N=38 คน)	อนุปริญญา/ปวส. (N=44 คน)	ปริญญาตรี (N=148คน)	ปริญญาโทหรือสูงกว่า (N=70 คน)
8. ชื่อเสียง, ความน่าเชื่อถือของบริษัทประกันชีวิตมีผลอย่างมากต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์	4.66 (เห็นด้วยอย่างยิ่ง)	3.98 (เห็นด้วย)	4.08 (เห็นด้วย)	3.81 (เห็นด้วย)
9. ชื่อเสียง, ความน่าเชื่อถือของกองทุนรวมมีผลอย่างมากต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์	4.34 (เห็นด้วย)	4.36 (เห็นด้วย)	4.24 (เห็นด้วย)	4.50 (เห็นด้วยอย่างยิ่ง)
10. ผู้เอาประกันชีวิตมีอิสระในการปรับเปลี่ยนรูปแบบการบริหารการลงทุนในประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ ทำให้มีโอกาสได้ผลกำไรจากการลงทุนเพิ่มขึ้น	4.68 (เห็นด้วยอย่างยิ่ง)	4.25 (เห็นด้วย)	3.97 (เห็นด้วย)	4.07 (เห็นด้วย)
11. กรณีครบสัญญา บริษัทจะจ่ายมูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุนให้แก่ผู้เอาประกันชีวิตตามราคาของหน่วยลงทุนในวันที่ขาย	4.53 (เห็นด้วยอย่างยิ่ง)	4.09 (เห็นด้วย)	3.95 (เห็นด้วย)	4.19 (เห็นด้วย)
12. คุณคิดว่าการหยุดพักชำระเบี้ย (Premium Holiday) โดยไม่ได้รับความคุ้มครองอยู่ ถือเป็นจุดเด่นของประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์	4.71 (เห็นด้วยอย่างยิ่ง)	4.16 (เห็นด้วย)	3.95 (เห็นด้วย)	4.20 (เห็นด้วย)
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>	<b>4.18</b> (เห็นด้วย)	<b>4.11</b> (เห็นด้วย)	<b>3.93</b> (เห็นด้วย)	<b>4.12</b> (เห็นด้วย)

จากตารางที่ 15 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษาต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. มีความคิดเห็นในระดับเห็นด้วย (ค่าเฉลี่ย 4.18)

ผู้ตอบแบบสอบถาม ที่ระดับการศึกษาต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. ส่วนใหญ่มีความคิดเห็นในระดับเห็นด้วยอย่างยิ่ง ในประเด็น จุดเด่น คือ การหยุดพักชำระเบี้ยโดยมีความคุ้มครองอยู่ (ค่าเฉลี่ย 4.71) รองลงมาคือ ความอิสระในการบริหารการลงทุน (ค่าเฉลี่ย 4.68) ความน่าเชื่อถือของบริษัทประกันต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.66) การจ่ายเงินเมื่อครบสัญญา (ค่าเฉลี่ย 4.53) ความน่าเชื่อถือของกองทุนรวมต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.34) ความรู้และการให้ข้อมูลการลงทุนที่ถูกต้องของตัวแทน มีผลต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.16) ความยืดหยุ่นของเบี้ยประกันส่วนลงทุน (ค่าเฉลี่ย 4.00) เป็นแบบประกันที่สร้างความมั่นคงทางการเงิน และการเลือกกองทุนรวมตามความเสี่ยงที่ยอมรับได้ (ค่าเฉลี่ย 3.97) เท่ากัน ความยืดหยุ่น ในการเลือกทุนประกันและเบี้ยประกัน (ค่าเฉลี่ย 3.95) และเป็นแบบประกันที่เหมาะสมกับคนทุกวัย (ค่าเฉลี่ย 3.79) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถาม ที่ระดับการศึกษาต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. มีความคิดเห็นในระดับไม่แน่ใจ ในประเด็นความซับซ้อนของแบบประกัน (ค่าเฉลี่ย 3.37)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่การศึกษาระดับอนุปริญญา/ปวส. มีความคิดเห็นในระดับเห็นด้วย (ค่าเฉลี่ย 4.11)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับศึกษาอนุปริญญา/ปวส. ส่วนใหญ่มีความคิดเห็นในระดับเห็นด้วยในประเด็น ความรู้และการให้ข้อมูลการลงทุนที่ถูกต้องของตัวแทน มีผลต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.41) รองลงมาคือความยืดหยุ่นของเบี้ยประกันส่วนลงทุน (ค่าเฉลี่ย 4.39) ความน่าเชื่อถือของกองทุนรวมต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.36) ความอิสระในการบริหารการลงทุน (ค่าเฉลี่ย 4.25) การเลือกกองทุนรวมตามความเสี่ยงที่ยอมรับได้ (ค่าเฉลี่ย 4.20) จุดเด่น คือ การหยุดพักชำระเบี้ยโดยมีความคุ้มครองอยู่ (ค่าเฉลี่ย 4.16) การจ่ายเงินเมื่อครบสัญญา (ค่าเฉลี่ย 4.09) ความยืดหยุ่นในการเลือกทุนประกันและเบี้ยประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.07) ความซับซ้อน เข้าใจยากของแบบประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.05) ความน่าเชื่อถือของบริษัทประกันต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน (ค่าเฉลี่ย 3.98) เป็นแบบประกันที่สร้างความมั่นคงทางการเงิน (ค่าเฉลี่ย 3.91) และเป็นแบบประกันที่เหมาะสมกับคนทุกวัย (ค่าเฉลี่ย 3.50) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถาม ที่การศึกษาในระดับปริญญาตรีมีความคิดเห็น ในระดับเห็นด้วย (ค่าเฉลี่ย 3.93) ผู้ตอบแบบสอบถามที่การศึกษาในระดับปริญญาตรีส่วนใหญ่มีความคิดเห็นในระดับเห็นด้วยในประเด็น ความน่าเชื่อถือของกองทุนรวมต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.24) รองลงมา คือ ความรู้และการให้ข้อมูลการลงทุนที่ถูกต้องของตัวแทนมีผลต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.17) ความน่าเชื่อถือของบริษัทประกันต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.08) ความอิสระในการบริหารการลงทุน (ค่าเฉลี่ย 3.97) การจ่ายเงินเมื่อครบสัญญา จุดเด่น คือ การหยุดพักชำระเบี้ยโดยมีความคุ้มครองอยู่(ค่าเฉลี่ย 3.95) เท่ากัน การเลือกกองทุนรวมตามความเสี่ยงที่ยอมรับได้ (ค่าเฉลี่ย 3.93) ความยืดหยุ่นของเบี้ยประกันส่วนลงทุน (ค่าเฉลี่ย 3.92) ความยืดหยุ่นในการเลือกทุนประกันและเบี้ยประกัน (ค่าเฉลี่ย 3.91) เป็นแบบประกันที่สร้างความมั่นคงทางการเงิน (ค่าเฉลี่ย 3.82) ความซับซ้อน เข้าใจยากของแบบประกัน (ค่าเฉลี่ย 3.62) และเป็นแบบประกันที่เหมาะสมกับคนทุกวัย (ค่าเฉลี่ย 3.57) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่การศึกษาในระดับปริญญาโทหรือสูงกว่ามีความคิดเห็น ในระดับเห็นด้วย (ค่าเฉลี่ย 4.12)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่การศึกษาในระดับปริญญาโท หรือสูงกว่าส่วนใหญ่ มีความคิดเห็นในระดับเห็นด้วยในประเด็น ความน่าเชื่อถือของกองทุนรวมต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.50) รองลงมาคือ ความยืดหยุ่นในการเลือกทุนประกันและเบี้ยประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.39) การเลือกกองทุนรวมตามความเสี่ยงที่ยอมรับได้ (ค่าเฉลี่ย 4.31) ความรู้และการให้ข้อมูลการลงทุนที่ถูกต้องของตัวแทนมีผลต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.29) ความยืดหยุ่นของเบี้ยประกันส่วนลงทุน (ค่าเฉลี่ย 4.26) จุดเด่น คือ การหยุดพักชำระเบี้ยโดยมีความคุ้มครองอยู่ (ค่าเฉลี่ย 4.20) การจ่ายเงินเมื่อครบสัญญา (ค่าเฉลี่ย 4.19) ความอิสระในการบริหารการลงทุน (ค่าเฉลี่ย 4.07) เป็นแบบประกันที่สร้างความมั่นคงทางการเงิน (ค่าเฉลี่ย 3.99) เป็นแบบประกันที่เหมาะสมกับคนทุกวัย (ค่าเฉลี่ย 3.81) ความน่าเชื่อถือของบริษัทประกันต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน (ค่าเฉลี่ย 3.81) และความซับซ้อน เข้าใจยากของแบบประกัน (ค่าเฉลี่ย 3.63) ตามลำดับ

ตารางที่ 16 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามความคิดเห็น จำแนกตามการรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคิงค์

รายการ	ระดับความคิดเห็น	
	เคยรับทราบ ข้อมูล (N=94 คน)	ไม่เคยรับทราบ ข้อมูล (N=206 คน)
1. การทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ เป็นการสร้างความมั่นคงทางการเงินให้ตนเองและครอบครัวได้	4.03 (เห็นด้วย)	3.83 (เห็นด้วย)
2. ประกันชีวิตยูนิคิงค์ เหมาะสำหรับคนทุกช่วงอายุ	3.68 (เห็นด้วย)	3.63 (เห็นด้วย)
3. ประกันชีวิตยูนิคิงค์ มีความยืดหยุ่นในการเลือกทุนประกันและเบี้ยประกันชีวิต	4.23 (เห็นด้วย)	3.97 (เห็นด้วย)
4. ประกันชีวิตยูนิคิงค์ มีความยืดหยุ่นของเบี้ยในส่วนการลงทุน	4.54 (เห็นด้วยอย่างยิ่ง)	3.86 (เห็นด้วย)
5. ประกันชีวิตยูนิคิงค์ มีกองทุนรวมให้เลือกลงทุนตามระดับความเสี่ยงที่ผู้เอาประกันชีวิตยอมรับได้	4.20 (เห็นด้วย)	4.00 (เห็นด้วย)
6. แบบประกันและเงื่อนไขต่างๆของประกันชีวิตยูนิคิงค์ มีความซับซ้อน เข้าใจยาก	3.39 (ไม่แน่ใจ)	3.77 (เห็นด้วย)
7. ตัวแทนต้องมีความรู้ในเรื่องการลงทุนในหลักทรัพย์เพราะการให้ข้อมูลที่ถูกต้องของตัวแทนบริษัทประกันชีวิตมีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตยูนิคิงค์	4.30 (เห็นด้วย)	4.20 (เห็นด้วย)
8. ชื่อเสียง, ความน่าเชื่อถือของบริษัทประกันชีวิตมีผลอย่างมากต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตยูนิคิงค์	4.28 (เห็นด้วย)	3.99 (เห็นด้วย)
9. ชื่อเสียง, ความน่าเชื่อถือของกองทุนรวมมีผลอย่างมากต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตยูนิคิงค์	4.40 (เห็นด้วย)	4.30 (เห็นด้วย)



ตารางที่ 16 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามความคิดเห็น จำแนกตามการรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคิงค์ (ต่อ)

รายการ	ระดับความคิดเห็น	
	เคยรับทราบข้อมูล (N= 94 คน)	ไม่เคยรับทราบ ข้อมูล (N= 206 คน)
10. ผู้เอาประกันชีวิตมีอิสระในการปรับเปลี่ยนรูปแบบการบริหารการลงทุนในประกันชีวิตยูนิคิงค์ ทำให้มีโอกาสได้ผลกำไรจากการลงทุนเพิ่มขึ้น	4.56 (เห็นด้วยอย่างยิ่ง)	3.92 (เห็นด้วย)
11. กรณีครบสัญญา บริษัทจะจ่ายมูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุนให้แก่ผู้เอาประกันชีวิตตามราคาของหน่วยลงทุนในวันที่ขาย	4.29 (เห็นด้วย)	4.01 (เห็นด้วย)
12. คุณคิดว่าการหยุดพักชำระเบี้ย (Premium Holiday) โดยได้รับความคุ้มครองอยู่ ถือเป็นจุดเด่นของประกันชีวิตยูนิคิงค์	4.33 (เห็นด้วย)	4.04 (เห็นด้วย)
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>	<b>4.19</b> (เห็นด้วย)	<b>3.96</b> (เห็นด้วย)

ลิขสิทธิ์ในมหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

จากตารางที่ 16 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคลิงค์ มีความคิดเห็นในระดับเห็นด้วย (ค่าเฉลี่ย 4.19)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคลิงค์ส่วนใหญ่ มีความคิดเห็นในระดับเห็นด้วยอย่างยิ่งในประเด็น ความอิสระในการบริหารการลงทุน (ค่าเฉลี่ย 4.56) รองลงมาคือ ความยืดหยุ่นของเบี้ยประกันส่วนลงทุน (ค่าเฉลี่ย 4.54) ความน่าเชื่อถือของกองทุนรวมต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.40) จุดเด่น คือ การหยุดพักชำระเบี้ยโดยมีความคุ้มครองอยู่ (ค่าเฉลี่ย 4.33) ความรู้และการให้ข้อมูลการลงทุนที่ถูกต้องของตัวแทน มีผลต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.30) การจ่ายเงินเมื่อครบสัญญา (ค่าเฉลี่ย 4.29) ความน่าเชื่อถือของบริษัทประกันต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.28) ความยืดหยุ่นในการเลือกทุนประกันและเบี้ยประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.23) การเลือกกองทุนรวมตามความเสี่ยงที่ยอมรับได้ (ค่าเฉลี่ย 4.20) เป็นแบบประกันที่สร้างความมั่นคงทางการเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.03) และเป็นแบบประกันที่เหมาะสมกับคนทุกวัย (ค่าเฉลี่ย 3.68) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคลิงค์มีความคิดเห็นในระดับไม่แน่ใจในประเด็นความซับซ้อน เข้าใจยากของแบบประกัน (ค่าเฉลี่ย 3.39)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่เคยรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคลิงค์มีความคิดเห็นในระดับเห็นด้วย (ค่าเฉลี่ย 3.96)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่เคยรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคลิงค์ส่วนใหญ่มีความคิดเห็นในประเด็น ความน่าเชื่อถือของกองทุนรวมต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.30) รองลงมาคือความรู้และการให้ข้อมูลการลงทุนที่ถูกต้องของตัวแทน มีผลต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.20) จุดเด่น คือ การหยุดพักชำระเบี้ยโดยมีความคุ้มครองอยู่ (ค่าเฉลี่ย 4.04) การจ่ายเงินเมื่อครบสัญญา (ค่าเฉลี่ย 4.01) การเลือกกองทุนรวมตามความเสี่ยงที่ยอมรับได้ (ค่าเฉลี่ย 4.00) ความน่าเชื่อถือของบริษัทประกันต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน (ค่าเฉลี่ย 3.99) ความยืดหยุ่น ในการเลือกทุนประกันและเบี้ยประกัน (ค่าเฉลี่ย 3.97) ความอิสระในการบริหารการลงทุน (ค่าเฉลี่ย 3.92) ความยืดหยุ่นของเบี้ยประกันส่วนลงทุน (ค่าเฉลี่ย 3.86) เป็นแบบประกันที่สร้างความมั่นคงทางการเงิน (ค่าเฉลี่ย 3.83) ความซับซ้อน เข้าใจยากของแบบประกัน (ค่าเฉลี่ย 3.77) และเป็นแบบประกันที่เหมาะสมกับคนทุกวัย (ค่าเฉลี่ย 3.63) ตามลำดับ

ส่วนที่ 4 ทศนคติของผู้ตอบแบบสอบถามในด้านพฤติกรรมในการซื้อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิตลิงค์ ผู้ศึกษาได้พิจารณาให้ผู้ตอบแบบสอบถามที่อยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ในอนาคตอยู่ในกลุ่มผู้สนใจจะทำประกันชีวิตในอนาคต

ตารางที่ 17 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกพฤติกรรมตามความสนใจ จะทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ในอนาคต

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
สนใจ	48	16.0
อยู่ในระหว่างพิจารณา	138	46.0
ไม่สนใจ	114	38.0
<b>รวม</b>	<b>300</b>	<b>100.00</b>

จากตารางที่ 17 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามสนใจจะทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ในอนาคต ส่วนใหญ่อยู่ในระหว่างพิจารณา ร้อยละ 46.0 รองลงมาคือ ไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ในอนาคต ร้อยละ 38.0 และสนใจทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ในอนาคตร้อยละ 16.0 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 18 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกพฤติกรรมตามเพศ และความสนใจจะทำประกันชีวิตยูนิคัลลิ้งค์ในอนาคต

รายการ	จำนวน (ร้อยละ)	
	ชาย (N=131คน)	หญิง (N=169 คน)
สนใจ	20 (15.3)	28 (16.6)
อยู่ในระหว่างพิจารณา	63 (48.1)	75 (44.4)
ไม่สนใจ	48 (36.6)	66 (39.0)
รวม	131 (100.0)	169 (100.0)

จากตารางที่ 18 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายส่วนใหญ่อยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตยูนิคัลลิ้งค์ในอนาคตร้อยละ 48.1 ผู้ไม่สนใจจะทำประกันชีวิตยูนิคัลลิ้งค์ในอนาคตร้อยละ 36.6 และผู้ที่สนใจจะทำประกันชีวิตยูนิคัลลิ้งค์ในอนาคตร้อยละ 15.3

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิงส่วนใหญ่ อยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตยูนิคัลลิ้งค์ในอนาคตร้อยละ 44.4 ผู้ไม่สนใจจะทำประกันชีวิตยูนิคัลลิ้งค์ในอนาคตร้อยละ 39.0 และผู้ที่สนใจจะทำประกันชีวิตยูนิคัลลิ้งค์ในอนาคตร้อยละ 16.6 ตามลำดับ

ตารางที่ 19 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกพฤติกรรมตามระดับการศึกษา และความสนใจจะทำประกันชีวิตยูนิคิงส์ในอนาคต

รายการ	จำนวน (ร้อยละ)			
	ต่ำกว่าหรือเท่ากับ มัธยมศึกษา ตอนปลาย/ปวช. (N= 38 คน)	อนุปริญญา/ ปวส. (N= 44 คน)	ปริญญาตรี (N= 148 คน)	ปริญญาโทหรือ สูงกว่า (N= 70 คน)
สนใจ	4 (10.5)	5 (11.4)	26 (17.6)	13 (18.6)
อยู่ในระหว่างพิจารณา	32 (84.2)	29 (65.9)	44 (29.7)	33 (47.1)
ไม่สนใจ	2 (5.3)	10 (22.7)	78 (52.7)	24 (34.3)
รวม	38 (100.0)	44 (100.0)	148 (100.0)	70 (100.0)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

จากตารางที่ 19 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษาต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. ส่วนใหญ่อยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ในอนาคต ร้อยละ 84.2 สนใจทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ในอนาคต ร้อยละ 10.5 และไม่สนใจจะทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ในอนาคต ร้อยละ 5.3 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษานุปริญญา/ปวส. ส่วนใหญ่อยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ในอนาคต ร้อยละ 65.9 ไม่สนใจจะทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ในอนาคต ร้อยละ 22.7 และ สนใจทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ในอนาคต ร้อยละ 11.4 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษาระดับปริญญาตรีส่วนใหญ่ไม่สนใจจะทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ในอนาคต ร้อยละ 52.7 อยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ในอนาคต ร้อยละ 29.7 และสนใจทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ในอนาคต ร้อยละ 17.6 และ ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษาระดับปริญญาโทหรือสูงกว่าส่วนใหญ่อยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ในอนาคต ร้อยละ 47.1 สนใจทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ในอนาคต ร้อยละ 18.6 และไม่สนใจจะทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ในอนาคต ร้อยละ 34.3 ตามลำดับ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 20 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกพฤติกรรมตามการรับทราบ ข้อมูลประกันชีวิตยูนิตลิงก์และความสนใจจะทำประกันชีวิตยูนิตลิงก์ในอนาคต

รายการ	จำนวน (ร้อยละ)	
	เคยรับทราบข้อมูล (N = 94 คน)	ไม่เคยรับทราบข้อมูล (N = 206 คน)
สนใจ	17 (18.2)	31 (15.0)
อยู่ในระหว่างพิจารณา	62 (65.9)	76 (36.9)
ไม่สนใจ	15 (15.9)	99 (48.1)
รวม	94 (100.0)	206 (100.0)

จากตารางที่ 20 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยทราบข้อมูล ส่วนใหญ่อยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิตลิงก์ในอนาคต ร้อยละ 65.9 สนใจทำประกันชีวิตยูนิตลิงก์ในอนาคต ร้อยละ 18.2 และไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิตลิงก์ในอนาคต ร้อยละ 15.9 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่เคยทราบข้อมูลส่วนใหญ่ไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิตลิงก์ในอนาคต ร้อยละ 48.1 อยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตยูนิตลิงก์ในอนาคต ร้อยละ 36.9 และสนใจทำประกันชีวิตยูนิตลิงก์ในอนาคต ร้อยละ 15.0 ตามลำดับ

Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 21 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ จำแนกพฤติกรรมตามแหล่งการหาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับประกันชีวิตยูนิคิงค์

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
อินเทอร์เน็ต	133	71.5
ตัวแทนประกันชีวิต	127	68.3
ผู้รู้-ผู้เชี่ยวชาญทางการลงทุน	48	25.8
เพื่อน /ญาติ / คนรู้จัก / คนในครอบครัว	36	19.4
นิตยสาร/หนังสือ/สิ่งพิมพ์	34	18.3
โทรทัศน์ / วิทยุ	27	14.5
อื่นๆ (ไปรษณียบ)	6	3.2

หมายเหตุ :- เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ จำนวน 186 ราย (ดูตารางที่17)

-- อื่นๆ(ไปรษณียบ) คือหาข้อมูลจากบริษัทประกัน , บริษัทที่ขายประกันยูนิคิงค์ และจากตลาดหลักทรัพย์ฯ

จากตารางที่ 21 พบว่าหากผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ในอนาคต ต้องการหาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับประกัน ชีวิตยูนิคิงค์ ส่วนใหญ่จะหาข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต ร้อยละ 71.5 รองลงมาคือหาข้อมูลเพิ่มเติมจากตัวแทนประกันชีวิต ร้อยละ 68.3 หาข้อมูลเพิ่มเติมจากผู้รู้-ผู้เชี่ยวชาญทางการลงทุน ร้อยละ 25.8 หาข้อมูลเพิ่มเติมจาก เพื่อน /ญาติ / คนรู้จัก / คนในครอบครัว ร้อยละ 19.4 หาข้อมูลเพิ่มเติมจากนิตยสาร/หนังสือ/สิ่งพิมพ์ ร้อยละ 18.3 หาข้อมูลเพิ่มเติมจาก โทรทัศน์ / วิทยุ ร้อยละ 14.5 และหาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับประกันชีวิตยูนิคิงค์จากอื่นๆ คือหาข้อมูลจากบริษัทประกัน, บริษัทที่ขายประกันชีวิตยูนิคิงค์ และจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ร้อยละ 3.2 ตามลำดับ

Copyright © by Chiang Mai University  
All rights reserved



ตารางที่ 22 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ จำแนกพฤติกรรมตามเพศและแหล่งการหาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับประกันชีวิต ยูนิคิงค์

รายการ	จำนวน (ร้อยละ)	
	ชาย (N= 83 คน)	หญิง (N= 103 คน)
อินเทอร์เน็ต	58 (31.2)	75 (40.3)
ตัวแทนประกันชีวิต	53 (28.5)	74 (39.8)
ผู้รู้-ผู้เชี่ยวชาญทางการลงทุน	26 (14.0)	22 (11.8)
เพื่อน /ญาติ / คนรู้จัก / คนในครอบครัว	14 (7.5)	22 (11.8)
นิตยสาร/หนังสือ/สิ่งพิมพ์	15 (8.1)	19 (10.2)
โทรทัศน์ / วิทยุ	14 (7.5)	13 (7.0)
อื่นๆ (ไปรษณีย์)	3 (1.6)	3 (1.6)

หมายเหตุ :- เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ จำนวน

186 ราย (ดูตารางที่17)

:- อื่นๆ(ไปรษณีย์) คือหาข้อมูลจากบริษัทประกัน , บริษัทที่ขายประกันยูนิคิงค์ และจากตลาดหลักทรัพย์ฯ

จากตารางที่ 22 พบว่าหากผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ต้องการหาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับ ประกันชีวิตยูนิคัลิงค์ จากอินเทอร์เน็ตร้อยละ 31.2 รองลงมาคือหาข้อมูลจากตัวแทนประกันชีวิต ร้อยละ 28.5 หาข้อมูลจากผู้รู้-ผู้เชี่ยวชาญทางการลงทุน ร้อยละ 14.0 หาข้อมูลจากนิตยสาร/หนังสือ/ สิ่งพิมพ์ ร้อยละ 8.1 หาข้อมูลจากเพื่อน/ญาติ/คนรู้จักหาข้อมูลเพิ่มเติมจากโทรทัศน์/วิทยุ เท่ากันที่ ร้อย ละ 7.5 และจะหาข้อมูลจากแหล่งอื่นๆ คือจากบริษัทประกัน และบริษัทที่ขายประกันชีวิตยูนิคัลิงค์ และจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยร้อยละ 1.6 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ต้องการหาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับประกันชีวิตยูนิคัลิงค์ จาก อินเทอร์เน็ต ร้อยละ 40.3 รองลงมาคือจากตัวแทนประกันชีวิต ร้อยละ 39.8 หาข้อมูลจากผู้รู้- ผู้เชี่ยวชาญทางการลงทุน เพื่อน/ญาติ/คนรู้จัก เท่ากันที่ ร้อยละ 11.8 หาข้อมูลจากนิตยสาร/หนังสือ/ สิ่งพิมพ์ ร้อยละ 10.2 หาข้อมูลเพิ่มเติมจากโทรทัศน์/วิทยุ ร้อยละ 7.0 และจะหาข้อมูลจากแหล่งอื่นๆ คือจากบริษัทประกัน และ บริษัทที่ขายประกันชีวิตยูนิคัลิงค์ และจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยร้อยละ 1.6 ตามลำดับ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 23 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ จำแนกพฤติกรรมตามระดับการศึกษาและแหล่งการหาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับประกันชีวิตยูนิคิงค์

รายการ	จำนวน (ร้อยละ)			
	ต่ำกว่าหรือเท่ากับ มัธยมศึกษาตอน ปลาย/ปวช. (N= 36 คน)	อนุปริญญา/ ปวส. (N= 34 คน)	ปริญญาตรี (N= 70 คน)	ปริญญาโทหรือ สูงกว่า (N= 46 คน)
อินเทอร์เน็ต	33 (17.7)	19 (10.2)	46 (24.7)	35 (18.8)
ตัวแทนประกันชีวิต	15 (8.1)	30 (16.1)	46 (24.7)	36 (19.4)
ผู้รู้-ผู้เชี่ยวชาญทางการลงทุน	15 (8.1)	1 (0.5)	17 (9.1)	15 (8.1)
เพื่อน / ญาติ / คนรู้จัก / คนใน ครอบครัว	12 (6.5)	4 (2.2)	13 (7.0)	7 (3.8)
นิตยสาร/หนังสือ/สิ่งพิมพ์	19 (10.2)	2 (1.1)	7 (3.8)	6 (3.2)
โทรทัศน์ / วิทยู	12 (6.5)	-	8 (4.3)	7 (3.8)
อื่นๆ (ไปรษณีย์)	-	-	4 (2.2)	2 (1.1)

หมายเหตุ :- เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ จำนวน

186 ราย (ดูตารางที่17)

:- อื่นๆ(ไปรษณีย์) คือหาข้อมูลจากบริษัทประกัน , บริษัทที่ขายประกันยูนิคิงค์ และจากตลาดหลักทรัพย์ฯ

จากตารางที่ 23 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ ปวช. ส่วนใหญ่จะหาข้อมูลเพิ่มเติมทางอินเทอร์เน็ต ร้อยละ 17.7 รองลงมาคือนิตยสาร/หนังสือ/สิ่งพิมพ์ ร้อยละ 10.2 หาข้อมูลเพิ่มเติมจากตัวแทนประกันชีวิตและผู้รู้-ผู้เชี่ยวชาญทางการลงทุนเท่ากันที่ ร้อยละ 8.1 หาข้อมูลเพิ่มเติมจากเพื่อน/ญาติ/คนรู้จัก/คนในครอบครัว และจากโทรทัศน์/วิทยุ เท่ากันที่ ร้อยละ 6.5 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษานุปริญญา/ปวส.ส่วนใหญ่จะหาข้อมูลเพิ่มเติมจากตัวแทนประกันชีวิต ร้อยละ 16.1 รองลงมาทางอินเทอร์เน็ต ร้อยละ 10.2 หาข้อมูลเพิ่มเติมจากเพื่อน/ญาติ/คนรู้จัก/คนในครอบครัว ร้อยละ 2.2 หาข้อมูลเพิ่มเติมจากนิตยสาร/หนังสือ/สิ่งพิมพ์ ร้อยละ 1.1 และ จากผู้รู้-ผู้เชี่ยวชาญทางการลงทุน ร้อยละ 0.5 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาศรีปริญญาตรีส่วนใหญ่จะหาข้อมูลเพิ่มเติมทางอินเทอร์เน็ตและจากตัวแทนประกันชีวิตเท่ากันที่ ร้อยละ 24.7 รองลงมาคือหาข้อมูลเพิ่มเติมจากผู้รู้-ผู้เชี่ยวชาญทางการลงทุน ร้อยละ 9.1 หาข้อมูลเพิ่มเติมจากเพื่อน/ญาติ/คนรู้จัก/คนในครอบครัว ร้อยละ 7.0 จากโทรทัศน์/วิทยุ ร้อยละ 4.3 หาข้อมูลจากนิตยสาร/หนังสือ/สิ่งพิมพ์ ร้อยละ 3.8 และจากแหล่งอื่นๆคือบริษัทประกัน , บริษัทที่ขายประกันยูนิคิงค์ และจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ร้อยละ 2.2 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาศรีปริญญาโทหรือสูงกว่าส่วนใหญ่จะหาข้อมูลเพิ่มเติมจากตัวแทนประกันชีวิต ร้อยละ 19.4 รองลงมาคือหาข้อมูลเพิ่มเติมทางอินเทอร์เน็ต ร้อยละ 18.8 หาข้อมูลเพิ่มเติมจากผู้รู้-ผู้เชี่ยวชาญทางการลงทุน ร้อยละ 8.1 หาข้อมูลเพิ่มเติมจากเพื่อน/ญาติ/คนรู้จัก/คนในครอบครัว และ จากโทรทัศน์/วิทยุ เท่ากันที่ ร้อยละ 3.8 หาข้อมูลจากนิตยสาร/หนังสือ/สิ่งพิมพ์ ร้อยละ 3.2 และจากแหล่งอื่นๆคือบริษัทประกัน , บริษัทที่ขายประกันชีวิตยูนิคิงค์ และจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ร้อยละ 1.1 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright © by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 24 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ จำแนกพฤติกรรมตามการรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคิงค์และ แหล่งการหาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับประกันชีวิตยูนิคิงค์

รายการ	จำนวน(ร้อยละ)	
	เคยรับทราบข้อมูล ประกันชีวิตยูนิคิงค์ (N= 79 คน)	ไม่เคยรับทราบข้อมูล ประกันชีวิตยูนิคิงค์ (N= 107 คน)
อินเทอร์เน็ต	63 (33.9)	70 (37.6)
ตัวแทนประกันชีวิต	57 (30.6)	70 (37.6)
ผู้รู้-ผู้เชี่ยวชาญทางการลงทุน	22 (11.8)	26 (14.0)
เพื่อน /ญาติ /คนรู้จัก /คนใน ครอบครัว	21 (11.3)	15 (8.1)
นิตยสาร/หนังสือ/สิ่งพิมพ์	13 (7.0)	21 (11.3)
โทรทัศน์ /วิทยุ	11 (5.9)	16 (8.6)
อื่นๆ (โปรดระบุ)	3 (1.6)	3 (1.6)

หมายเหตุ :- เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ จำนวน 186 ราย (ดูตารางที่17)  
:- อื่นๆ(โปรดระบุ) คือหาข้อมูลจากบริษัทประกัน , บริษัทที่ขายประกันยูนิคิงค์ และจากตลาดหลักทรัพย์ฯ

จากตารางที่ 24 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ที่เคยทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์มาก่อนส่วนใหญ่จะหาข้อมูลเพิ่มเติมจากอินเทอร์เน็ต ร้อยละ 33.9 รองลงมาคือ หาข้อมูลจากเพิ่มเติมตัวแทนประกันชีวิต ร้อยละ 30.6 หาข้อมูลจากเพิ่มเติมผู้รู้-ผู้เชี่ยวชาญทางการเงิน ร้อยละ 11.8 หาข้อมูลจากเพื่อน /ญาติ /คนรู้จัก /คนในครอบครัว ร้อยละ 11.3 หาข้อมูลเพิ่มเติมจากนิตยสาร/หนังสือ/สิ่งพิมพ์ ร้อยละ 7.0 จากโทรทัศน์/วิทยุเท่ากันที่ ร้อยละ 5.9 และหาข้อมูลเพิ่มเติมจากแหล่งอื่นๆคือบริษัทประกัน , บริษัทที่ขายประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ และจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ร้อยละ 1.6 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ที่ไม่เคยทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์มาก่อนส่วนใหญ่จะหาข้อมูลเพิ่มเติมจากอินเทอร์เน็ต และจากตัวแทนประกันชีวิตเท่ากันที่ ร้อยละ 37.6 รองลงมาคือหาข้อมูลจากเพิ่มเติมผู้รู้-ผู้เชี่ยวชาญทางการเงิน ร้อยละ 14.0 หาข้อมูลเพิ่มเติมจากนิตยสาร/หนังสือ/สิ่งพิมพ์ ร้อยละ 11.3 หาข้อมูลจากโทรทัศน์/วิทยุ ร้อยละ 8.6 หาข้อมูลจากเพื่อน /ญาติ /คนรู้จัก /คนในครอบครัว ร้อยละ 8.1 และหาข้อมูลเพิ่มเติมจากแหล่งอื่นๆคือบริษัทประกัน , บริษัทที่ขายประกันยูนิคัลลิงค์และจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ร้อยละ 1.6 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 25 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ จำแนกพฤติกรรมตามการวางแผนจะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ ในอนาคต นับจากวันสัมภาษณ์

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
ภายใน 1 เดือน	4	2.2
ภายใน 3 เดือน	28	15.1
ภายใน 6 เดือน	2	1.1
ภายใน 1 ปี	81	43.5
มากกว่า 1 ปี	71	38.1
<b>รวม</b>	<b>186</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ :- เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ จำนวน 186 ราย (ดูตารางที่17)

จากตารางที่ 25 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจจะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ในอนาคต ส่วนใหญ่จะวางแผนการทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ภายใน 1 ปีนับจากวันสัมภาษณ์ ร้อยละ 43.5 รองลงมาคือ วางแผนการทำประกันชีวิตยูนิคิงค์หลังจากสัมภาษณ์ไปแล้วมากกว่า 1 ปี ร้อยละ 38.2 วางแผนการทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ภายใน 3 เดือนนับจากวันสัมภาษณ์ ร้อยละ 15.1 วางแผนการทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ภายใน 1 เดือนนับจากวันสัมภาษณ์ ร้อยละ 2.2 และวางแผนการทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ภายใน 6 เดือนนับจากวันสัมภาษณ์ ร้อยละ 1.7 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 26 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตชนิดใดบ้าง จำแนกพฤติกรรมตามเพศและการวางแผนจะทำประกันชีวิตชนิดใดบ้าง ในอนาคตนับจากวันสัมภาษณ์

รายการ	จำนวน (ร้อยละ)	
	ชาย (N= 83 คน)	หญิง (N=103 คน)
ภายใน 1 เดือน	3 (3.6)	1 (1.0)
ภายใน 3 เดือน	13 (15.7)	15 (14.6)
ภายใน 6 เดือน	2 (2.4)	-
ภายใน 1 ปี	28 (33.7)	53 (51.4)
มากกว่า 1 ปี	37 (44.6)	34 (33.0)
<b>รวม</b>	<b>83</b> <b>(100.0)</b>	<b>103</b> <b>(100.0)</b>

หมายเหตุ :-เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตชนิดใดบ้าง จำนวน 186 ราย (ดูตารางที่17)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved



จากตารางที่ 26 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตชนิดลิงค์ในอนาคต เพศชาย ส่วนใหญ่วางแผนจะทำประกันชีวิตชนิดลิงค์หลังจากสัมฤทธิ์ไปแล้วมากกว่า 1 ปี ร้อยละ 44.6 รองลงมาคือวางแผนทำประกันชีวิตชนิดลิงค์ภายใน 1 ปี นับจากวันสัมฤทธิ์ ร้อยละ 33.7 วางแผนจะทำประกันชีวิตชนิดลิงค์ภายใน 3 เดือนนับจากวันสัมฤทธิ์ ร้อยละ 15.7 วางแผนจะทำประกันชีวิตชนิดลิงค์ภายใน 1 เดือนนับจากวันสัมฤทธิ์ ร้อยละ 3.6 และวางแผนวางแผนจะทำประกันชีวิตชนิดลิงค์ภายใน 6 เดือนนับจากวันสัมฤทธิ์ ร้อยละ 2.4 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตชนิดลิงค์ในอนาคต เพศหญิง ส่วนใหญ่วางแผนจะทำประกันชีวิตชนิดลิงค์ภายใน 1 ปี นับจากวันสัมฤทธิ์ ร้อยละ 51.4 รองลงมาคือวางแผนทำประกันชีวิตชนิดลิงค์หลังจากสัมฤทธิ์ไปแล้วมากกว่า 1 ปี ร้อยละ 33.0 วางแผนจะทำประกันชีวิตชนิดลิงค์ภายใน 3 เดือนนับจากวันสัมฤทธิ์ ร้อยละ 14.6 และวางแผนจะทำประกันชีวิตชนิดลิงค์ภายใน 1 เดือนนับจากวันสัมฤทธิ์ ร้อยละ 1.0 ตามลำดับ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 27 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ จำแนกพฤติกรรมตามระดับการศึกษาและการวางแผนจะทำประกันชีวิต ยูนิคิงค์ในอนาคต

รายการ	จำนวน (ร้อยละ)			
	ต่ำกว่าหรือเท่ากับ มัธยมศึกษาตอน ปลาย/ปวช. (N= 36 คน)	อนุปริญญา/ ปวศ. (N= 34 คน)	ปริญญาตรี (N= 70 คน)	ปริญญาโท หรือสูงกว่า (N= 46 คน)
ภายใน 1 เดือน	- (0.0)	1 (2.9)	2 (2.9)	1 (2.2)
ภายใน 3 เดือน	-	12 (35.3)	8 (11.4)	8 (17.4)
ภายใน 6 เดือน	-	-	2 (2.9)	-
ภายใน 1 ปี	11 (30.6)	17 (50.0)	30 (42.8)	23 (50.0)
มากกว่า 1 ปี	25 (69.4)	4 (11.8)	28 (40.0)	14 (30.4)
<b>รวม</b>	<b>36 (100.0)</b>	<b>34 (100.0)</b>	<b>70 (100.0)</b>	<b>46 (100.0)</b>

หมายเหตุ :-เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ จำนวน 186 ราย (ดูตารางที่17)

จากตารางที่ 27 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตชนิดใดในอนาคต ผู้ที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. ส่วนใหญ่วางแผนการทำประกันชีวิตชนิดใดหลังจากสัมภาษณ์ไปแล้วมากกว่า 1 ปี ร้อยละ 69.4 รองลงมาคือวางแผนการทำประกันชีวิตชนิดใดภายใน 1 ปี นับจากวันสัมภาษณ์ ร้อยละ 30.6

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตชนิดใดในอนาคต ผู้ที่มีระดับการศึกษานุปริญญา/ปวส. ส่วนใหญ่วางแผนการทำประกันชีวิตชนิดใดภายใน 1 ปี นับจากวันสัมภาษณ์ ร้อยละ 50.0 รองลงมาคือวางแผนการทำประกันชีวิตชนิดใดภายใน 3 เดือน นับจากวันสัมภาษณ์ ร้อยละ 35.3 วางแผนการทำประกันชีวิตชนิดใดหลังจากสัมภาษณ์ไปแล้วมากกว่า 1 ปี ร้อยละ 11.8 และวางแผนการทำประกันชีวิตชนิดใดภายใน 1 เดือน นับจากวันสัมภาษณ์ ร้อยละ 2.9

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตชนิดใดในอนาคต ผู้ที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี ส่วนใหญ่วางแผนการทำประกันชีวิตชนิดใดภายใน 1 ปี นับจากวันสัมภาษณ์ ร้อยละ 42.8 รองลงมาคือวางแผนการทำประกันชีวิตชนิดใดหลังจากสัมภาษณ์ไปแล้วมากกว่า 1 ปี ร้อยละ 40.0 วางแผนการทำประกันชีวิตชนิดใดภายใน 3 เดือน นับจากวันสัมภาษณ์ ร้อยละ 11.4 และวางแผนการทำประกันชีวิตชนิดใดภายใน 1 เดือน และ 6 เดือน นับจากวันสัมภาษณ์ เท่ากันที่ ร้อยละ 2.9 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตชนิดใดในอนาคต ผู้ที่มีระดับการศึกษาระดับปริญญาโทหรือสูงกว่า ส่วนใหญ่วางแผนการทำประกันชีวิตชนิดใดภายใน 1 ปี นับจากวันสัมภาษณ์ ร้อยละ 50.0 รองลงมาคือวางแผนการทำประกันชีวิตชนิดใดหลังจากสัมภาษณ์ไปแล้วมากกว่า 1 ปี ร้อยละ 30.4 วางแผนการทำประกันชีวิตชนิดใดภายใน 3 เดือน นับจากวันสัมภาษณ์ ร้อยละ 17.4 และวางแผนการทำประกันชีวิตชนิดใดภายใน 1 เดือน นับจากวันสัมภาษณ์ เท่ากันที่ ร้อยละ 2.2 ตามลำดับ

ตารางที่ 28 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ จำแนกพฤติกรรมตามการรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิตลิงค์และการวางแผนจะทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ในอนาคต

รายการ	การรับทราบข้อมูลการประกันชีวิตยูนิตลิงค์ (ร้อยละ)	
	เคย (N= 79 คน)	ไม่เคย (N= 107 คน)
ภายใน 1 เดือน	2 (2.6)	2 (1.8)
ภายใน 3 เดือน	11 (13.9)	17 (15.9)
ภายใน 6 เดือน	-	2 (1.8)
ภายใน 1 ปี	40 (50.6)	41 (38.3)
มากกว่า 1 ปี	26 (32.9)	45 (42.1)
รวม	79 (100.0)	107 (100.0)

หมายเหตุ :-เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ จำนวน 186 ราย (ดูตารางที่17)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

จากตารางที่ 28 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิต  
ยูนิตลิงค์ที่เคยรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิตลิงค์ ส่วนใหญ่วางแผนการทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์  
ภายใน 1 ปีนับจากวันสัมภาษณ์ ร้อยละ 50.6 รองลงมาคือวางแผนการทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์  
หลังจากสัมภาษณ์ไปแล้วมากกว่า 1 ปี ร้อยละ 32.9 วางแผนการทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ภายใน 3  
เดือนนับจากวันสัมภาษณ์ ร้อยละ 13.9 และวางแผนการทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ภายใน 1 เดือนนับจาก  
วันสัมภาษณ์ ร้อยละ 2.6 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิต  
ยูนิตลิงค์ที่ไม่เคยรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิตลิงค์ประกันชีวิตยูนิตลิงค์ ส่วนใหญ่วางแผนการ  
ทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์หลังจากสัมภาษณ์ไปแล้วมากกว่า 1 ปี ร้อยละ 42.1 รองลงมาคือวางแผนการ  
ทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ภายใน 1 ปีนับจากวันสัมภาษณ์ ร้อยละ 38.3 วางแผนการทำประกันชีวิต  
ยูนิตลิงค์ภายใน 3 เดือนนับจากวันสัมภาษณ์ ร้อยละ 15.9 และวางแผนการทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์  
ภายใน 1 เดือนและภายใน 6 เดือนนับจากวันสัมภาษณ์เท่ากันที่ ร้อยละ 1.9 ตามลำดับ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 29 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ จำแนกตามพฤติกรรมการตั้งงบประมาณเพื่อการทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ รวมเบี้ยประกันชีวิตและเพิ่มเติมพิเศษ

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
ปีละไม่เกิน 40,000 บาท	136	73.1
ปีละ 40,001-70,000 บาท	33	17.8
ปีละ 70,001-100,000 บาท	16	8.6
มากกว่าปีละ 100,000 บาท	1	0.5
<b>รวม</b>	<b>186</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ :-เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ จำนวน 186 ราย (ดูตารางที่17)

จากตารางที่ 29 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ตั้งงบประมาณเพื่อการทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ รวมเบี้ยประกันชีวิตและเพิ่มเติมพิเศษ ปีละไม่เกิน 40,000 บาท ร้อยละ 73.1 รองลงมาคือปีละ 40,001-70,000 บาท ร้อยละ 17.8 ปีละ 70,001-100,000 บาท ร้อยละ 8.6 และมากกว่าปีละ 100,000 ร้อยละ 0.5 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 30 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ จำแนกพฤติกรรมตามเพศและการตั้งงบประมาณเพื่อการทำประกันชีวิต ยูนิคิงค์ รวมเบี้ยประกันชีวิตและเพิ่มเติมพิเศษ

รายการ	จำนวน (ร้อยละ)	
	ชาย (N= 83 คน)	หญิง (N= 103 คน)
ปีละไม่เกิน 40,000 บาท	72 (86.6)	64 (62.1)
ปีละ 40,001-70,000 บาท	6 (7.2)	27 (26.2)
ปีละ 70,001-100,000 บาท	4 (4.8)	12 (11.7)
มากกว่าปีละ 100,000 บาท	1 (1.2)	-
<b>รวม</b>	<b>83</b> <b>(100.0)</b>	<b>103</b> <b>(100.0)</b>

หมายเหตุ :-เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ จำนวน 186 ราย (ดูตารางที่17)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

จากตารางที่ 30 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ส่วนใหญ่ตั้งงบประมาณเพื่อการทำประกันชีวิตชนิดลิงค์รวมเบี้ยประกันชีวิตและเพิ่มเติมพิเศษปีละไม่เกิน 40,000 บาท ร้อยละ 86.8 รองลงมาตั้งงบประมาณปีละ 40,001-70,000 บาท ร้อยละ 7.2 ตั้งงบประมาณปีละ 70,001-100,000 บาท ร้อยละ 4.8 และตั้งงบประมาณปีละมากกว่า 100,000 บาท ร้อยละ 1.2ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ส่วนใหญ่ตั้งงบประมาณเพื่อการทำประกันชีวิตชนิดลิงค์รวมเบี้ยประกันชีวิตและเพิ่มเติมพิเศษปีละไม่เกิน 40,000 บาท ร้อยละ 62.1 รองลงมาตั้งงบประมาณปีละ 40,001-70,000 บาท ร้อยละ 26.2 และตั้งงบประมาณปีละ 70,001-100,000 บาท ร้อยละ 11.7 ตามลำดับ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved



ตารางที่ 31 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ จำแนกพฤติกรรมตามระดับการศึกษาและการตั้งงบประมาณเพื่อการทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ รวมเบียดกันชีวิตและเพิ่มเติมพิเศษ

รายการ	จำนวน (ร้อยละ)			
	ต่ำกว่าหรือเท่ากับ มัธยมศึกษาตอน ปลาย/ปวช. (N= 36 คน)	อนุปริญญา/ ปวส. (N= 34 คน)	ปริญญาตรี (N= 70 คน)	ปริญญาโท หรือสูงกว่า (N= 46 คน)
ปีละไม่เกิน 40,000 บาท	25 (69.4)	21 (61.8)	64 (91.5)	26 (56.5)
ปีละ 40,001 – 70,000บาท	1 (2.8)	10 (29.4)	4 (5.7)	18 (39.1)
ปีละ 70,001 – 100,000 บาท	10 (27.8)	3 (8.8)	1 (1.4)	2 (4.3)
มากกว่าปีละ 100,000 บาท	-	-	1 (1.4)	-
<b>รวม</b>	<b>36</b> <b>(100.0)</b>	<b>34</b> <b>(100.0)</b>	<b>70</b> <b>(100.0)</b>	<b>46</b> <b>(100.0)</b>

หมายเหตุ :-เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ จำนวน

186 ราย (ดูตารางที่17)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

จากตารางที่ 31 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.ส่วนใหญ่ตั้งงบประมาณเพื่อการทำประกันชีวิตยูนิคัลรวมเบี้ยประกันชีวิตและเพิ่มเติมพิเศษปีละไม่เกิน 40,000 บาท ร้อยละ 69.4 รองลงมาตั้งงบประมาณปีละ 70,001-100,000 บาท ร้อยละ 27.8 ตั้งงบประมาณปีละ 40,001-70,000 บาท ร้อยละ 2.8 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษานุปริญญา/ปวส. ส่วนใหญ่ตั้งงบประมาณเพื่อการทำประกันชีวิตยูนิคัลรวมเบี้ยประกันชีวิต และเพิ่มเติมพิเศษปีละไม่เกิน 40,000 บาท ร้อยละ 61.8 รองลงมาตั้งงบประมาณปีละ 40,001-70,000 บาท ร้อยละ 29.4 ตั้งงบประมาณปีละ 70,001-100,000 บาท ร้อยละ 8.8 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาระดับปริญญาตรี ส่วนใหญ่ตั้งงบประมาณเพื่อการทำประกันชีวิตยูนิคัลรวมเบี้ยประกันชีวิต และเพิ่มเติมพิเศษปีละไม่เกิน 40,000 บาท ร้อยละ 91.5 รองลงมาตั้งงบประมาณปีละ 40,001-70,000 บาท ร้อยละ 5.7 ตั้งงบประมาณปีละ 70,001-100,000 บาท และตั้งงบประมาณมากกว่าปีละ 100,000 บาท เท่ากันที่ ร้อยละ 1.4 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาระดับปริญญาโท หรือสูงกว่า ส่วนใหญ่ตั้งงบประมาณเพื่อการทำประกันชีวิตยูนิคัลรวมเบี้ยประกันชีวิต และเพิ่มเติมพิเศษปีละไม่เกิน 40,000 บาท ร้อยละ 56.5 รองลงมาตั้งงบประมาณปีละ 40,001-70,000 บาท ร้อยละ 39.1 และตั้งงบประมาณปีละ 70,001-100,000 บาท ร้อยละ 4.3 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 32 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ จำแนกพฤติกรรมตาม การรับทราบข้อมูลและการตั้งงบประมาณเพื่อการทำประกันชีวิตยูนิคิงค์รวมเบียประกันชีวิตและเพิ่มเติมพิเศษ

รายการ	รับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคิงค์ (ร้อยละ)	
	เคยรับทราบข้อมูล (N=79 คน)	ไม่เคยรับทราบข้อมูล (N=107 คน)
ปีละไม่เกิน 40,000 บาท	54 (68.3)	82 (76.6)
ปีละ 40,001-70,000 บาท	19 (24.1)	14 (13.1)
ปีละ 70,001-100,000 บาท	6 (7.6)	10 (9.4)
มากกว่าปีละ 100,000 บาท	-	1 (0.9)
<b>รวม</b>	<b>79</b> <b>(100.0)</b>	<b>107</b> <b>(100.0)</b>

หมายเหตุ :-เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ จำนวน 186 ราย (ดูตารางที่17)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

จากตารางที่ 32 ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิต  
ยูนิตลิงค์ส่วนใหญ่ตั้งงบประมาณเพื่อการทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ รวมเบี้ยประกันชีวิตและเพิ่มเติม  
พิเศษ ปีละไม่เกิน 40,000 บาท ร้อยละ 68.3 รองลงมาตั้งงบประมาณปีละ 40,001-70,000 บาท ร้อยละ  
24.1 และตั้งงบประมาณปีละ 70,001-100,000 บาท ร้อยละ 7.6 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์รวมเบี้ย  
ประกันชีวิตและเพิ่มเติมพิเศษที่ไม่เคยรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิตลิงค์ ส่วนใหญ่ตั้งงบประมาณ  
เพื่อการทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ รวมเบี้ยประกันชีวิตและเพิ่มเติมพิเศษปีละไม่เกิน 40,000 บาท  
ร้อยละ 76.6 รองลงมาตั้งงบประมาณปีละ 40,001-70,000 บาท ร้อยละ 13.1 ตั้งงบประมาณปีละ  
70,001-100,000 บาท ร้อยละ 9.4 และตั้งงบประมาณปีละ 100,000 บาท ร้อยละ 0.9 ตามลำดับ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 33 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ จำแนกพฤติกรรมตามระดับความเสี่ยงของการลงทุนในกองทุนรวมที่สามารถรับได้

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
รับความเสี่ยงได้น้อย ไม่ต้องการสูญเสียเงินต้น	58	32.3
รับความเสี่ยงได้ปานกลาง มีความยืดหยุ่นรับความเสี่ยงได้บ้าง	101	54.3
รับความเสี่ยงได้สูง กล้าได้ กล้าเสีย	25	13.4
<b>รวม</b>	<b>186</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ :-เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ จำนวน 186 ราย (ดูตารางที่17)

จากตารางที่ 33 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่รับความเสี่ยงได้ปานกลางมีความยืดหยุ่นรับความเสี่ยงได้บ้าง ร้อยละ 54.3 รองลงมาคือ รับความเสี่ยงได้น้อย ไม่ต้องการสูญเสียเงินต้นร้อยละ 32.3 และรับความเสี่ยงได้สูง กล้าได้ กล้าเสียร้อยละ 13.4 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 34 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ จำแนกพฤติกรรมตามเพศและระดับความเสี่ยงของการลงทุน ในกองทุนรวมที่สามารถรับได้

รายการ	จำนวน (ร้อยละ)	
	ชาย (N=83 คน)	หญิง (N=103 คน)
รับความเสี่ยงได้น้อย ไม่ต้องการสูญเสียเงินต้น	37 (43.5)	23 (22.8)
รับความเสี่ยงได้ปานกลาง มีความยืดหยุ่นรับความเสี่ยงได้บ้าง	40 (47.1)	61 (60.4)
รับความเสี่ยงได้สูง กล้าได้ กล้าเสีย	8 (9.4)	19 (16.8)
<b>รวม</b>	<b>83 (100.0)</b>	<b>103 (100.0)</b>

หมายเหตุ :-เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ จำนวน 186 ราย (ดูตารางที่17)

จากตารางที่ 34 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ เพศชาย ส่วนใหญ่รับความเสี่ยงได้ปานกลาง มีความยืดหยุ่นรับความเสี่ยงได้บ้าง ร้อยละ 47.1 รองลงมาคือรับความเสี่ยงได้น้อยไม่ต้องการสูญเสียเงินต้น ร้อยละ 43.5 รับความเสี่ยงได้สูง กล้าได้ กล้าเสีย ร้อยละ 9.4 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ เพศหญิง ส่วนใหญ่รับความเสี่ยงได้ปานกลาง มีความยืดหยุ่นรับความเสี่ยงได้บ้าง ร้อยละ 60.4 รองลงมาคือรับความเสี่ยงได้น้อยไม่ต้องการสูญเสียเงินต้น ร้อยละ 22.8 รับความเสี่ยงได้สูง กล้าได้ กล้าเสีย ร้อยละ 16.8 ตามลำดับ

ตารางที่ 35 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ จำแนกพฤติกรรมตามระดับการศึกษาและระดับความเสี่ยงของการลงทุน ในกองทุนรวมที่สามารถรับได้

รายการ	จำนวน (ร้อยละ)			
	ต่ำกว่าหรือเท่ากับ มัธยมศึกษาตอน ปลาย/ปวช. (N= 36 คน)	อนุปริญญา/ ปวส. (N= 34 คน)	ปริญญาตรี (N= 70 คน)	ปริญญาโท หรือสูงกว่า (N= 46 คน)
รับความเสี่ยงได้น้อย ไม่ต้องการ สูญเสียเงินต้น	14 (38.9)	3 (8.8)	30 (42.8)	13 (28.3)
รับความเสี่ยงได้ปานกลาง มีความยืดหยุ่นรับความเสี่ยง ได้บ้าง	13 (36.1)	29 (85.3)	34 (48.6)	25 (54.3)
รับความเสี่ยงได้สูง กล้าได้ กล้าเสีย	9 (25.0)	2 (5.9)	6 (8.6)	8 (17.4)
<b>รวม</b>	<b>36 (100.0)</b>	<b>34 (100.0)</b>	<b>70 (100.0)</b>	<b>46 (100.0)</b>

หมายเหตุ :-เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ จำนวน

186 ราย (ดูตารางที่17)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

จากตารางที่ 35 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิต  
ยูนิตลิงค์ที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. ส่วนใหญ่รับความเสี่ยง  
ได้น้อย ไม่ต้องการสูญเสียเงินต้น ร้อยละ 38.9 รองลงมาคือ รับความเสี่ยงได้ปานกลาง มีความยืดหยุ่น  
รับความเสี่ยงได้บ้าง ร้อยละ 36.1 และรับความเสี่ยงได้สูง กล้าได้ กล้าเสีย ร้อยละ 25.0 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ที่มี  
ระดับการศึกษานุปริญญา/ปวส. ส่วนใหญ่รับความเสี่ยงได้ปานกลาง มีความยืดหยุ่นรับความเสี่ยง  
ได้บ้าง ร้อยละ 85.3 รองลงมาคือรับความเสี่ยงได้น้อย ไม่ต้องการสูญเสียเงินต้น ร้อยละ 8.8 และ  
รับความเสี่ยงได้สูง กล้าได้ กล้าเสีย ร้อยละ 5.9 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ที่มี  
ระดับการศึกษาระดับปริญญาตรี ส่วนใหญ่รับความเสี่ยงได้ปานกลาง มีความยืดหยุ่นรับความเสี่ยงได้บ้าง  
ร้อยละ 48.6 รองลงมาคือรับความเสี่ยงได้น้อย ไม่ต้องการสูญเสียเงินต้น ร้อยละ 42.8 และ  
รับความเสี่ยงได้สูง กล้าได้ กล้าเสีย ร้อยละ 8.6 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ที่มีระดับ  
การศึกษาระดับปริญญาโทหรือสูงกว่า ส่วนใหญ่รับความเสี่ยงได้ปานกลาง มีความยืดหยุ่นรับความเสี่ยง  
ได้บ้าง ร้อยละ 54.3 รองลงมาคือรับความเสี่ยงได้น้อย ไม่ต้องการสูญเสียเงินต้น ร้อยละ 28.3 และ  
รับความเสี่ยงได้สูง กล้าได้ กล้าเสีย ร้อยละ 17.4 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved



ตารางที่ 36 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ จำแนกพฤติกรรมตามการรับทราบข้อมูลและระดับความเสี่ยงของการลงทุนในกองทุนรวมที่สามารถรับได้

รายการ	รับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคิงค์ (ร้อยละ)	
	เคย (N= 79 คน)	ไม่เคย (N= 107 คน)
รับความเสี่ยงได้น้อย ไม่ต้องการสูญเสียเงินต้น	12 (15.2)	48 (44.9)
รับความเสี่ยงได้ปานกลาง มีความยืดหยุ่นรับความเสี่ยงได้บ้าง	51 (64.6)	50 (46.7)
รับความเสี่ยงได้สูง กล้าได้ กล้าเสีย	16 (20.2)	9 (8.4)
<b>รวม</b>	<b>79</b> <b>(100.0)</b>	<b>107</b> <b>(100.0)</b>

หมายเหตุ :-เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ จำนวน 186 ราย (ดูตารางที่17)

จากตารางที่ 36 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ ที่เคยรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคิงค์ ส่วนใหญ่รับความเสี่ยงได้ปานกลาง มีความยืดหยุ่นรับความเสี่ยงได้บ้าง ร้อยละ 64.6 รองลงมาคือรับความเสี่ยงได้สูง กล้าได้ กล้าเสีย ร้อยละ 20.2 และรับความเสี่ยงได้น้อย ไม่ต้องการสูญเสียเงินต้น ร้อยละ 15.2 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ ที่ไม่เคยรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคิงค์ ส่วนใหญ่รับความเสี่ยงได้ปานกลาง มีความยืดหยุ่นรับความเสี่ยงได้บ้าง ร้อยละ 46.7 รองลงมาคือรับความเสี่ยงได้น้อย ไม่ต้องการสูญเสียเงินต้น ร้อยละ 44.9 และรับความเสี่ยงได้สูง กล้าได้ กล้าเสีย ร้อยละ 8.4 ตามลำดับ

ตารางที่ 37 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ จำแนกพฤติกรรมตามวิธีการเลือกกองทุน

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนตามคำแนะนำของบริษัทประกันชีวิต	102	54.8
เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนด้วยตัวเอง	84	45.2
<b>รวม</b>	<b>186</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ :-เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ จำนวน 186 ราย (ดูตารางที่17)

จากตารางที่ 37 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนตามคำแนะนำของบริษัทประกันชีวิต ร้อยละ 54.8 และเลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนด้วยตัวเอง ร้อยละ 45.2 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 38 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ จำแนกพฤติกรรมตามเพศและวิธีการเลือกกองทุน

รายการ	จำนวน (ร้อยละ)	
	ชาย (N=83 คน)	หญิง (N=103 คน)
เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนตามคำแนะนำ ของบริษัทประกันชีวิต	55 (66.3)	47 (45.6)
เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนด้วยตัวเอง	28 (33.7)	56 (54.4)
<b>รวม</b>	<b>83 (100.0)</b>	<b>103 (100.0)</b>

หมายเหตุ :-เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ จำนวน 186 ราย (ดูตารางที่17)

จากตารางที่ 38 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์เพศชาย ส่วนใหญ่เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนตามคำแนะนำของบริษัทประกันชีวิต ร้อยละ 66.3 เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนด้วยตัวเอง ร้อยละ 33.7 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์เพศหญิง ส่วนใหญ่เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนด้วยตัวเอง ร้อยละ 54.4 เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนตามคำแนะนำของบริษัทประกันชีวิต ร้อยละ 45.6 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์ © by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 39 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ จำแนกพฤติกรรมตามระดับการศึกษาและวิธีการเลือกกองทุน

รายการ	จำนวน (ร้อยละ)			
	ต่ำกว่าหรือเท่ากับ มัธยมศึกษาตอน ปลาย/ปวช. (N= 36 คน)	อนุปริญญา/ ปวส (N= 34 คน)	ปริญญาตรี (N= 70 คน)	ปริญญาโทหรือ สูงกว่า (N= 46 คน)
เลือกกองทุนและสัดส่วน การลงทุนตามคำแนะนำ ของบริษัทประกันชีวิต	13 (36.1)	24 (70.6)	28 (40.0)	19 (41.3)
เลือกกองทุนและสัดส่วน การลงทุนด้วยตัวเอง	23 (63.9)	10 (29.4)	42 (60.0)	27 (58.7)
<b>รวม</b>	<b>36 (100.0)</b>	<b>34 (100.0)</b>	<b>70 (100.0)</b>	<b>46 (100.0)</b>

หมายเหตุ :-เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ จำนวน  
186 ราย (ดูตารางที่17)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

จากตารางที่ 39 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ ที่มีระดับการศึกษาอนุปริญญา/ปวส. ส่วนใหญ่เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนด้วยตัวเอง ร้อยละ 63.9 เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนตามคำแนะนำของบริษัทประกันชีวิต ร้อยละ 36.1 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ ที่มีระดับการศึกษาอนุปริญญา/ปวส. ส่วนใหญ่เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนตามคำแนะนำของบริษัทประกันชีวิต ร้อยละ 70.6 เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนด้วยตัวเอง ร้อยละ 29.4 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ ที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรีส่วนใหญ่เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนด้วยตัวเอง ร้อยละ 60.0 เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนตามคำแนะนำของบริษัทประกันชีวิต ร้อยละ 40.0 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ ที่มีระดับการศึกษาปริญญาโทหรือสูงกว่าส่วนใหญ่เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนด้วยตัวเอง ร้อยละ 58.7 เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนตามคำแนะนำของบริษัทประกันชีวิต ร้อยละ 41.3 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 40 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ จำแนกพฤติกรรมตามการรับทราบข้อมูลและวิธีการเลือกกองทุน

รายการ	รับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคิงค์ (ร้อยละ)	
	เคย (N= 79 คน)	ไม่เคย (N= 107 คน)
เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนตาม คำแนะนำของบริษัทประกันชีวิต	44 (55.7)	40 (37.4)
เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนด้วยตัวเอง	35 (44.3)	67 (62.6)
<b>รวม</b>	<b>79 (100.0)</b>	<b>107 (100.0)</b>

หมายเหตุ :-เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ จำนวน 186 ราย (ดูตารางที่17)

จากตารางที่ 40 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณา จะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ ที่เคยรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคิงค์ ส่วนใหญ่เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนตามคำแนะนำของบริษัทประกันชีวิต ร้อยละ 55.7 เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนด้วยตนเอง ร้อยละ 44.3 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ที่ไม่เคยรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคิงค์ ส่วนใหญ่เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนด้วยตนเอง ร้อยละ 62.6 เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนตามคำแนะนำของบริษัทประกันชีวิต ร้อยละ 37.4 ตามลำดับ

ตารางที่ 41 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์  
 จำแนกพฤติกรรมตามจำนวนผู้ที่ตอบไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์และการแนะนำข้อมูลประกัน  
 ชีวิตยูนิตลิงค์ให้กับคนที่รู้จัก

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่แนะนำ	83	72.8
แนะนำ	31	27.2
<b>รวม</b>	<b>114</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ :-จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ จำนวน 114 ราย (ดูตารางที่ 17)

จากตารางที่ 41 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ส่วนใหญ่ จะไม่  
 แนะนำข้อมูลประกันชีวิตยูนิตลิงค์ให้กับคนที่รู้จัก ร้อยละ 72.8 และจะแนะนำข้อมูลประกันชีวิตยู  
 นิตลิงค์ให้กับคนที่รู้จักร้อยละ 27.2 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
 Copyright© by Chiang Mai University  
 All rights reserved

ตารางที่ 42 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์  
จำแนกพฤติกรรมตามเพศของผู้ที่ตอบไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์และการแนะนำข้อมูลประกัน  
ชีวิตยูนิตลิงค์ให้กับคนที่รู้จัก

รายการ	จำนวน (ร้อยละ)	
	ชาย (N= 48 คน)	หญิง (N= 66 คน)
ไม่แนะนำ	31 (64.6)	51 (77.3)
แนะนำ	17 (35.4)	15 (22.7)
รวม	48 (100.0)	66 (100.0)

หมายเหตุ :-จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ จำนวน 114 ราย (ดูตารางที่ 17)

จากตารางที่ 42 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์เพศชายส่วนใหญ่  
จะไม่แนะนำข้อมูลประกันชีวิตยูนิตลิงค์ให้กับคนที่รู้จัก ร้อยละ 64.6 จะแนะนำข้อมูลประกันชีวิต  
ยูนิตลิงค์ให้กับคนที่รู้จัก ร้อยละ 35.4 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์เพศหญิงส่วนใหญ่จะไม่แนะนำข้อมูล  
ประกันชีวิตยูนิตลิงค์ให้กับคนที่รู้จัก ร้อยละ 77.3 จะแนะนำข้อมูลประกันชีวิตยูนิตลิงค์ให้กับคน  
ที่รู้จัก ร้อยละ 22.7 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright © by Chiang Mai University  
All rights reserved



ตารางที่ 43 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิดลิงค์  
จำแนกพฤติกรรมตามระดับการศึกษาและการแนะนำข้อมูลประกันชีวิตยูนิดลิงค์ให้กับคนที่รู้จัก

รายการ	ระดับการศึกษา (ร้อยละ)			
	ต่ำกว่าหรือเท่ากับ มัธยมศึกษาตอน ปลาย/ปวช. (N= 2 คน)	อนุปริญญา/ปวส. (N= 10 คน)	ปริญญาตรี (N= 78 คน)	ปริญญาโทหรือ สูงกว่า (N= 24 คน)
ไม่แนะนำ	-	8 (80.0)	55 (70.5)	20 (83.3)
แนะนำ	2 (100.0)	2 (20.0)	23 (29.5)	4 (16.7)
<b>รวม</b>	<b>2 (100.0)</b>	<b>10 (100.0)</b>	<b>78 (100.0)</b>	<b>24 (100.0)</b>

หมายเหตุ :-จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิดลิงค์ จำนวน 114 ราย (ดูตารางที่ 17)

จากตารางที่ 43 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิคัลที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. จะแนะนำข้อมูลประกันชีวิตยูนิคัลให้คนรู้จัก ร้อยละ 100.0

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิคัลที่มีระดับการศึกษานุปริญญา/ปวส. ส่วนใหญ่จะไม่แนะนำข้อมูลประกันชีวิตยูนิคัลให้คนรู้จัก ร้อยละ 80.0 และจะแนะนำข้อมูลประกันชีวิตยูนิคัลให้คนรู้จัก ร้อยละ 20.0 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิคัลที่มีระดับการศึกษาระดับปริญญาตรีส่วนใหญ่จะไม่แนะนำข้อมูลประกันชีวิตยูนิคัลให้คนรู้จัก ร้อยละ 70.5 และจะแนะนำข้อมูลประกันชีวิตยูนิคัลให้คนรู้จัก ร้อยละ 29.5 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิคัลที่มีระดับการศึกษาระดับปริญญาโทหรือสูงกว่าส่วนใหญ่จะไม่แนะนำข้อมูลประกันชีวิตยูนิคัลให้คนรู้จัก ร้อยละ 83.3 และจะแนะนำข้อมูลประกันชีวิตยูนิคัลให้คนรู้จัก ร้อยละ 16.7 ตามลำดับ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 44 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์  
จำแนกพฤติกรรมตามการแนะนำข้อมูลประกันชีวิตยูนิตลิงค์ให้กับคนที่รู้จักและการรับทราบข้อมูล

รายการ	รับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิตลิงค์ (ร้อยละ)	
	เคย (N=15 คน)	ไม่เคย (N= 99 คน)
ไม่แนะนำ	7 (46.7)	76 (76.8)
แนะนำ	8 (53.3)	23 (23.2)
รวม	15 (100.0)	99 (100.0)

หมายเหตุ :-จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ จำนวน 114 ราย (ดูตารางที่ 17)

จากตารางที่ 44 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ ที่เคยทราบข้อมูล  
ประกันชีวิตยูนิตลิงค์ส่วนใหญ่ จะแนะนำข้อมูลประกันชีวิตยูนิตลิงค์ให้กับคนที่รู้จัก ร้อยละ 53.3  
จะไม่แนะนำข้อมูลประกันชีวิตยูนิตลิงค์ให้กับคนที่รู้จัก ร้อยละ 46.7 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ ที่ไม่เคยทราบข้อมูลประกันชีวิตยู  
นิตลิงค์ส่วนใหญ่ จะไม่แนะนำข้อมูลประกันชีวิตยูนิตลิงค์ให้กับคนที่รู้จัก ร้อยละ 76.8 จะแนะนำ  
ข้อมูลประกันชีวิตยูนิตลิงค์ให้กับคนที่รู้จัก ร้อยละ 23.3 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์ © by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 45 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์  
จำแนกตามเหตุผลที่แนะนำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
เป็นแบบที่น่าสนใจ	11	9.6
อาจมีคนสนใจ	7	6.1
ดี แต่ไม่มีกำลังซื้อ	5	4.4
น่าจะมีประโยชน์กับผู้อื่น	3	2.6
เป็นทางเลือก	1	0.9
ผลตอบแทนน่าสนใจ	1	0.9
เพิ่มทางเลือก	1	0.9
เพิ่มโอกาสการลงทุน	1	0.9
อาจเห็นผลตอบแทนประกันแบบเดิมซ้ำ	1	0.9

หมายเหตุ :-จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ จำนวน 114 ราย (ดูตารางที่ 17)

จากตารางที่ 45 พบว่าเหตุผลที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์  
ส่วนใหญ่จะแนะนำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ให้กับคนที่รู้จักคือ เป็นแบบที่น่าสนใจ ร้อยละ 9.6 อาจมีคน  
สนใจ ร้อยละ 6.1 ดีแต่ไม่มีกำลังซื้อ ร้อยละ 4.4 น่าจะเป็นประโยชน์กับผู้อื่น ร้อยละ 2.6 เป็นทางเลือก  
ดีแต่ไม่มีกำลังซื้อ ผลตอบแทนน่าสนใจ เพิ่มทางเลือก เพิ่มโอกาสการลงทุน และอาจเห็นผลตอบแทน  
ประกันแบบเดิมซ้ำ ร้อยละ 0.9 เท่ากัน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 46 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิคัลส์จำแนกตามเหตุผลที่ไม่แนะนำประกันชีวิตยูนิคัลส์

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่ต้องการระบุเหตุผลที่ไม่แนะนำ	59	51.8
ไม่มีข้อมูล/ความรู้ความเข้าใจมากพอที่จะแนะนำ	13	11.4
ยังไม่แน่ใจในเรื่องความมั่นคงของบริษัทและผลิตภัณฑ์	3	2.6
เป็นแบบประกันใหม่ต้องดูไปก่อน	2	1.8
บริษัทไม่มีชื่อเสียง	1	0.9
ไม่สนใจทำประกันชีวิต	1	0.9
เป็นหน้าที่ของตัวแทน / บริษัท	1	0.9
เป็นภาระที่ต้องอธิบาย	1	0.9
ไม่เห็นความแตกต่างระหว่างประกันชีวิตยูนิคัลส์กับการทำประกันชีวิต+ซื้อกองทุนรวม	1	0.9
ไม่จำเป็นต้องแนะนำ	1	0.9

หมายเหตุ :-จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิคัลส์ จำนวน 114 ราย (ดูตารางที่ 17)

จากตารางที่ 46 พบว่าเหตุผลที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิคัลส์ส่วนใหญ่จะไม่แนะนำประกันชีวิตยูนิคัลส์ให้กับคนที่รู้จักคือ ไม่ต้องการระบุเหตุผลที่ไม่แนะนำ ร้อยละ 51.8 รองลงมาคือไม่มีข้อมูล/ความรู้ความเข้าใจมากพอที่จะแนะนำ ร้อยละ 11.4 ยังไม่แน่ใจในเรื่องความมั่นคงของบริษัทและผลิตภัณฑ์ ร้อยละ 2.6 เป็นแบบประกันใหม่ต้องดูไปก่อน ร้อยละ 1.8 บริษัทไม่มีชื่อเสียง ไม่สนใจทำประกันชีวิต เป็นหน้าที่ของตัวแทน / บริษัท เป็นภาระที่ต้องอธิบาย ไม่เห็นความแตกต่างระหว่างประกันชีวิตยูนิคัลส์กับการทำประกันชีวิต+ซื้อกองทุนรวมและ ไม่จำเป็นต้องแนะนำ ร้อยละ 0.9 เท่ากันตามลำดับ

ตารางที่ 47 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์  
จำแนกพฤติกรรมตามเหตุผลที่คิดว่าจะไม่ทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
มีประกันเพียงพออยู่แล้ว	55	48.2
ไม่มีงบประมาณ	43	37.7
ไม่มีความจำเป็น	42	36.8
แบบประกันเข้าใจยาก	24	21.1
แบบประกันไม่ตรงกับความต้องการ	20	17.5
เบี้ยประกันส่วนที่เป็นเงินลงทุนไม่สามารถนำมาลดหย่อนภาษีได้	18	15.8
มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินการชำร้อทั้งจากบริษัทประกันและจากบริษัทจัดการ กองทุนรวม	13	11.4
กองทุนรวมในประกันชีวิตยูนิตลิงค์มีให้เลือกน้อยเมื่อเทียบกับในตลาดการลงทุน	6	5.3

หมายเหตุ :-จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ จำนวน 114 ราย (ดูตารางที่ 17)

:-ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ, อื่นคือ ไม่ต้องการระบุเหตุผลที่ไม่ทำประกัน

จากตารางที่ 47 พบว่าเหตุผลที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ คือ มีประกันเพียงพออยู่แล้ว ร้อยละ 48.2 รองลงมาคือไม่มีงบประมาณ ร้อยละ 37.7 ไม่มีความจำเป็น ร้อยละ 36.8 แบบประกันเข้าใจยาก ร้อยละ 21.1 แบบประกันไม่ตรงกับความต้องการ ร้อยละ 17.5 เบี้ยประกันส่วนที่เป็นเงินลงทุนไม่สามารถนำมาลดหย่อนภาษีได้ ร้อยละ 15.8 มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินการชำร้อทั้งจากบริษัทประกันและจากบริษัทจัดการกองทุนรวม ร้อยละ 11.4 และมีให้เลือกน้อยเมื่อเทียบกับในตลาดการลงทุน ร้อยละ 5.3 ตามลำดับ

#### ส่วนที่ 5 ข้อเสนอแนะ

- คนรู้จักน้อย เพิ่มกลยุทธ์ด้านการประชาสัมพันธ์ให้มากขึ้น (2 ราย)
- ทำประกันชีวิตและมีกองทุนแยกกันอยู่แล้วควรมีผลิตภัณฑ์อื่นที่แตกต่างออกไป (2 ราย)

## บทที่ 5

### สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

การศึกษาทัศนคติของผู้เอาประกันชีวิตในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ต่อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิคัล มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงทัศนคติของผู้เอาประกันชีวิตในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิคัล เพื่อเป็นแนวทางให้ผู้ประกอบการหรือบริษัทประกันชีวิตนำไปปรับปรุงและพัฒนาการสื่อสารกับผู้เอาประกันต่อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิคัล ประชากรที่ใช้ศึกษาเป็นผู้เอาประกันชีวิตในอำเภอเมืองเชียงใหม่โดยทำการกำหนดกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 300 คน โดยวิธีการคัดเลือกตามสะดวก การวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ความถี่ ร้อยละและค่าเฉลี่ย สามารถสรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ ดังต่อไปนี้

#### สรุปผลการศึกษา

##### ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 56.3 อายุ 31-40 ปี ร้อยละ 28.3 สถานภาพโสด ร้อยละ 36.7 การศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 49.3 อาชีพค้าขาย/ธุรกิจส่วนตัว ร้อยละ 26.3 รายได้ต่อเดือน 10,001 - 30,000 บาท ร้อยละ 48.0 มีกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ ร้อยละ 48.0 ไม่เคยทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคัล ร้อยละ 68.7 ตามลำดับ

##### ส่วนที่ 2 ความรู้ความเข้าใจของผู้ตอบแบบสอบถามต่อประกัน ชีวิตยูนิคัล

ผลจากการศึกษาความรู้ความเข้าใจต่อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิคัลโดยรวมระดับมากที่สุด ร้อยละ 87.1 พบว่าประเด็นที่ผู้ตอบแบบสอบถามมีความรู้ความเข้าใจมากที่สุดคือ โครงสร้างเบี้ยประกัน แบ่งเป็น 2 ส่วนคือ ส่วนความคุ้มครอง และส่วนเงินลงทุน (ร้อยละ 94.3) รองลงมาคือ การเพิ่มเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษได้ตลอดอายุกรมธรรม์ (ร้อยละ 93.0) และเป็นกรมธรรม์แบบตลอดชีพที่ขายควบกองทุนรวม (ร้อยละ 92.7) ตามลำดับ

ประเด็นที่ผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยความรู้ความเข้าใจต่ำสุด ในระดับมาก คือ เบี้ยประกันภัยส่วนเงินลงทุน บริษัทประกันชีวิตเป็นผู้ตัดสินใจเลือกกองทุนรวมที่จะลงทุน มูลค่าที่จะลงทุนให้กับผู้เอาประกันชีวิต (ร้อยละ 63.7)

เมื่อจำแนกตามเพศ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย มีความรู้ความเข้าใจเฉลี่ยระดับมากที่สุด (ร้อยละ 91.5) ประเด็นที่มีความรู้ความเข้าใจเฉลี่ยสูงสุด คือ การเพิ่มเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษได้ตลอดอายุกรมธรรม์ (ร้อยละ 98.5) รองลงมาคือ โครงสร้างเบี้ยประกัน แบ่งเป็น 2 ส่วนคือ ส่วนความคุ้มครอง และส่วนเงินลงทุน (ร้อยละ 96.9) ประเด็นที่ผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยความรู้ความเข้าใจต่ำสุด คือ ผู้เอาประกันเป็นผู้ตัดสินใจเลือกกองทุนรวมที่จะลงทุน (ร้อยละ 72.5)

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง มีความรู้ความเข้าใจเฉลี่ยระดับมากที่สุด (ร้อยละ 83.6) ประเด็นที่มีความรู้ความเข้าใจเฉลี่ยสูงสุด คือ โครงสร้างเบี้ยประกัน แบ่งเป็น 2 ส่วนคือ ส่วนความคุ้มครอง และส่วนเงินลงทุน และการนำเงินลงทุนไปซื้อและการออกหน่วยลงทุนตามคำสั่งของผู้เอาประกันชีวิต (ร้อยละ 92.3) เท่ากัน ประเด็นที่ผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยความรู้ความเข้าใจต่ำสุด คือ ผู้เอาประกันเป็นผู้ตัดสินใจเลือกกองทุนรวมที่จะลงทุน (ร้อยละ 56.8)

เมื่อจำแนกตามระดับการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามในทุกระดับการศึกษามีความรู้ความเข้าใจเฉลี่ยในระดับมากที่สุด โดยผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษาต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. มีความรู้ความเข้าใจประกันชีวิตชนิดถึงค์ระดับมากที่สุด (ร้อยละ 95.0) ประเด็นที่มีความรู้ความเข้าใจเฉลี่ยสูงสุด คือ เป็นกรมธรรม์แบบตลอดชีพที่ขายควบกองทุนรวม โครงสร้างเบี้ยประกัน แบ่งเป็น 2 ส่วนคือ ส่วนความคุ้มครอง และส่วนเงินลงทุน การนำเงินลงทุนไปซื้อและการออกหน่วยลงทุนตามคำสั่งของผู้เอาประกันชีวิต การรับความเสี่ยงจากการลงทุนของผู้เอาประกัน เป็นแบบประกันที่สามารถปรับรูปแบบการบริหารการลงทุนได้ การเพิ่มเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษได้ตลอดอายุกรมธรรม์ การรับเงินเวนคืนกรมธรรม์ การจ่ายเงินกรณีเสียชีวิต (ร้อยละ 100.00) เท่ากัน ประเด็นที่ผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยความรู้ความเข้าใจต่ำสุด คือ ผู้เอาประกันเป็นผู้ตัดสินใจเลือกกองทุนรวมที่จะลงทุน ร้อยละ 71.1

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษานุปริญญา/ปวส. มีความรู้ความเข้าใจในระดับมากที่สุด (ร้อยละ 90.9) ประเด็นที่มีความรู้ความเข้าใจเฉลี่ยสูงสุด คือ การรับความเสี่ยงจากการลงทุนของผู้เอาประกัน (ร้อยละ 97.7) ประเด็นที่ผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยความรู้ความเข้าใจต่ำสุด คือ ผู้เอาประกันเป็นผู้ตัดสินใจเลือกกองทุนรวมที่จะลงทุน (ร้อยละ 77.3)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษาระดับปริญญาตรี มีความรู้ความเข้าใจในระดับมากที่สุด (ร้อยละ 82.3) ประเด็นที่มีความรู้ความเข้าใจเฉลี่ยสูงสุด คือ โครงสร้างเบี้ยประกัน แบ่งเป็น 2 ส่วนคือ ส่วนความคุ้มครอง และส่วนเงินลงทุน (ร้อยละ 94.6) ประเด็นที่ผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยความรู้ความเข้าใจต่ำสุด คือ การจำกัดอายุขั้นต่ำและขั้นสูงของผู้ซื้อประกัน (ร้อยละ 59.5)



ผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษาปริญญาโทหรือสูงกว่ามีความรู้ความเข้าใจในระดับมากที่สุด (ร้อยละ 89.7) ประเด็นที่มีความรู้ความเข้าใจเฉลี่ยสูงสุด คือ การรับความเสี่ยงจากการลงทุนของผู้เอาประกัน และการเพิ่มเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษได้ตลอดอายุกรมธรรม์ (ร้อยละ 97.1) ประเด็นที่ผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยความรู้ความเข้าใจต่ำสุด คือ ผู้เอาประกันเป็นผู้ตัดสินใจเลือกกองทุนรวมที่จะลงทุน (ร้อยละ 58.6)

เมื่อจำแนกตามการรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคัลพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคัล มีความรู้ความเข้าใจในระดับมากที่สุด (ร้อยละ 93.1) ประเด็นที่มีความรู้ความเข้าใจเฉลี่ยสูงสุด คือ การเพิ่มเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษได้ตลอดอายุกรมธรรม์ (ร้อยละ 100.00) ประเด็นที่ผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยความรู้ความเข้าใจต่ำสุด คือ ผู้เอาประกันเป็นผู้ตัดสินใจเลือกกองทุนรวมที่จะลงทุน (ร้อยละ 74.5)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่เคยทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคัล มีความรู้ความเข้าใจในระดับมากที่สุด (ร้อยละ 84.2) ประเด็นที่มีความรู้ความเข้าใจเฉลี่ยสูงสุด คือ โครงสร้างเบี้ยประกันแบ่งเป็น 2 ส่วนคือ ส่วนความคุ้มครอง และส่วนเงินลงทุน (ร้อยละ 94.2) ประเด็นที่ผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยความรู้ความเข้าใจต่ำสุด คือ ผู้เอาประกันเป็นผู้ตัดสินใจเลือกกองทุนรวมที่จะลงทุน (ร้อยละ 58.7)

### ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามต่อประกันชีวิตยูนิคัล

ผลจากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นโดยรวมในระดับเห็นด้วย (ค่าเฉลี่ย 4.03) และประเด็นที่มีระดับความคิดเห็นเฉลี่ยสูงสุด ในระดับเห็นด้วยคือ ชื่อเสียง, ความน่าเชื่อถือของกองทุนรวมมีผลอย่างมากต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตยูนิคัล (ค่าเฉลี่ย 4.33) รองลงมาคือตัวแทนต้องมีความรู้เรื่องการลงทุนในหลักทรัพย์เพราะการให้ข้อมูลที่ถูกต้องของตัวแทนบริษัทประกันชีวิตมีผลต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกันในระดับเห็นด้วย (ค่าเฉลี่ย 4.23) และประเด็นที่มีระดับความคิดเห็นเฉลี่ยต่ำสุด ในระดับเห็นด้วยคือ เป็นแบบประกันที่เหมาะสมกับคนทุกวัย (ค่าเฉลี่ย 3.64)

เมื่อจำแนกตามเพศพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายมีความคิดเห็นเฉลี่ยในระดับเห็นด้วย (ค่าเฉลี่ย 4.05) โดยประเด็นที่มีระดับความคิดเห็นเฉลี่ยสูงสุด คือ ชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือของกองทุนรวมต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.32) ประเด็นที่มีระดับความคิดเห็นเฉลี่ยต่ำสุด คือ ความซับซ้อน เข้าใจยากของแบบประกัน (ค่าเฉลี่ย 3.33)

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิงมีความคิดเห็นเฉลี่ยในระดับ เห็นด้วย (ค่าเฉลี่ย 4.02) ประเด็นที่มีระดับความคิดเห็นเฉลี่ยสูงสุด คือ ความน่าเชื่อถือของกองทุนรวมต่อการตัดสินใจของผู้

เอาประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.34) ประเด็นที่มีระดับความคิดเห็นเฉลี่ยต่ำสุด คือ เป็นแบบประกันที่เหมาะสมกับคนทุกวัย (ค่าเฉลี่ย 3.46)

เมื่อจำแนกตามระดับการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามในทุกระดับการศึกษามีความคิดเห็นเฉลี่ยในระดับเห็นด้วยโดยผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษาต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. มีความคิดเห็นเฉลี่ยในระดับ เห็นด้วย (ค่าเฉลี่ย 4.18) ประเด็นที่มีระดับความคิดเห็นเฉลี่ยสูงสุด คือ การหยุดพักชำระเบี้ยโดยมีความคุ้มครองอยู่ (ค่าเฉลี่ย 4.71) ประเด็นที่มีระดับความคิดเห็นเฉลี่ยต่ำสุด คือ ความซับซ้อนของแบบประกัน (ค่าเฉลี่ย 3.37)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษามัธยมศึกษา/ปวส. มีความคิดเห็นเฉลี่ยในระดับเห็นด้วย (ค่าเฉลี่ย 4.11) ประเด็นที่มีระดับความคิดเห็นเฉลี่ยสูงสุด คือ ความรู้และการให้ข้อมูลการลงทุนที่ถูกต้องของตัวแทนต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.41) ประเด็นที่มีระดับความคิดเห็นเฉลี่ยต่ำสุด คือ เป็นแบบประกันที่เหมาะสมกับคนทุกวัย (ค่าเฉลี่ย 3.50)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษาระดับปริญญาตรี มีความคิดเห็นเฉลี่ยในระดับ เห็นด้วย (ค่าเฉลี่ย 3.93) ประเด็นที่มีระดับความคิดเห็นเฉลี่ยสูงสุด คือ ความน่าเชื่อถือของกองทุนรวมต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.24) ประเด็นที่มีระดับความคิดเห็นเฉลี่ยต่ำสุด คือ เป็นแบบประกันที่เหมาะสมกับคนทุกวัย (ค่าเฉลี่ย 3.57)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษาระดับปริญญาโทหรือสูงกว่าตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษาระดับปริญญาตรี มีความคิดเห็นเฉลี่ยในระดับ เห็นด้วย (ค่าเฉลี่ย 4.12) ประเด็นที่มีระดับความคิดเห็นเฉลี่ยสูงสุดคือ ความน่าเชื่อถือของกองทุนรวมต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.50) ประเด็นที่มีระดับความคิดเห็นเฉลี่ยต่ำสุด คือ ความซับซ้อน เข้าใจยากของแบบประกัน (ค่าเฉลี่ย 3.63)

เมื่อจำแนกตามการรับทราบข้อมูลประกันชีวิตชนิดลิงค์พบผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยทราบข้อมูลประกันชีวิตชนิดลิงค์มีความคิดเห็นเฉลี่ยในระดับ เห็นด้วย (ค่าเฉลี่ย 4.19) ประเด็นที่มีระดับความคิดเห็นเฉลี่ยสูงสุด คือ ความอิสระในการบริหารการลงทุน (ค่าเฉลี่ย 4.56) ประเด็นที่มีระดับความคิดเห็นเฉลี่ยต่ำสุด คือ เป็นแบบประกันที่เหมาะสมกับคนทุกวัย (ค่าเฉลี่ย 3.68)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยทราบข้อมูลประกันชีวิตชนิดลิงค์มีความคิดเห็นเฉลี่ยในระดับเห็นด้วย (ค่าเฉลี่ย 3.96) ประเด็นที่มีระดับความคิดเห็นเฉลี่ยสูงสุด คือความน่าเชื่อถือของกองทุนรวมต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน (ค่าเฉลี่ย 4.30) ประเด็นที่มีระดับความคิดเห็นเฉลี่ยต่ำสุด คือ เป็นแบบประกันที่เหมาะสมกับคนทุกวัย (ค่าเฉลี่ย 3.63)

#### ส่วนที่ 4 พฤติกรรมในการซื้อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตชนิดลิ่งค์ความสนใจที่จะทำประกันชีวิตชนิดลิ่งค์ในอนาคต

ผลจากการศึกษาด้านพฤติกรรมพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตชนิดลิ่งค์ (ร้อยละ 46.0) แหล่งการหาข้อมูลเพิ่มเติมคือ อินเทอร์เน็ต (ร้อยละ 71.5) และตัวแทนประกันชีวิต (ร้อยละ 68.3) วางแผนจะทำประกันชีวิตชนิดลิ่งค์ภายใน 1 ปี นับจากวันสัมภาษณ์ (ร้อยละ 43.5) โดยตั้งงบประมาณปีละไม่เกิน 40,000 บาท (ร้อยละ 73.1) รับผิดชอบต่อปานกลาง มีความยืดหยุ่นรับผิดชอบต่อบ้าง (ร้อยละ 54.3) เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนตามคำแนะนำของบริษัทประกันชีวิต (ร้อยละ 54.8)

เมื่อจำแนกตามเพศ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายอยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตชนิดลิ่งค์ (ร้อยละ 48.1) แหล่งการหาข้อมูลเพิ่มเติมคือ อินเทอร์เน็ต (ร้อยละ 31.2) วางแผนจะทำประกันชีวิตชนิดลิ่งค์หลังจากสัมภาษณ์ไปแล้วมากกว่า 1 ปี (ร้อยละ 44.6) โดยตั้งงบประมาณปีละไม่เกิน 40,000 บาท (ร้อยละ 86.6) รับผิดชอบต่อปานกลาง มีความยืดหยุ่นรับผิดชอบต่อบ้าง (ร้อยละ 47.1) เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนตามคำแนะนำของบริษัทประกันชีวิต (ร้อยละ 66.3)

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิงอยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตชนิดลิ่งค์ (ร้อยละ 44.4) แหล่งการหาข้อมูลเพิ่มเติมคือ อินเทอร์เน็ต (ร้อยละ 40.3) วางแผนจะทำประกันชีวิตชนิดลิ่งค์ภายใน 1 ปี นับจากวันสัมภาษณ์ (ร้อยละ 51.4) ตั้งงบประมาณปีละไม่เกิน 40,000 บาท (ร้อยละ 62.1) รับผิดชอบต่อปานกลาง มีความยืดหยุ่นรับผิดชอบต่อบ้าง (ร้อยละ 60.4) เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนด้วยตัวเอง (ร้อยละ 54.4)

เมื่อจำแนกตามระดับการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ อยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตชนิดลิ่งค์โดยผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษาต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. อยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตชนิดลิ่งค์ (ร้อยละ 84.2) แหล่งการหาข้อมูลเพิ่มเติมคือ อินเทอร์เน็ต (ร้อยละ 17.7) วางแผนจะทำประกันชีวิตชนิดลิ่งค์หลังจากสัมภาษณ์ไปแล้วมากกว่า 1 ปี (ร้อยละ 69.4) ตั้งงบประมาณปีละไม่เกิน 40,000 บาท (ร้อยละ 69.4) รับผิดชอบต่อได้น้อย ไม่ต้องการสูญเสียเงินต้น (ร้อยละ 38.9) เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนด้วยตัวเอง (ร้อยละ 63.9)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษานุปริญญา/ปวส. อยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตชนิดลิ่งค์ (ร้อยละ 65.9) แหล่งการหาข้อมูลเพิ่มเติมคือ ตัวแทนประกันชีวิต (ร้อยละ 16.1) วางแผนจะทำประกันชีวิตชนิดลิ่งค์ภายใน 1 ปี นับจากวันสัมภาษณ์ (ร้อยละ 50.0) ตั้งงบประมาณปี

ละไม่เกิน 40,000 บาท (ร้อยละ 61.8) ได้รับความเสี่ยงได้ปานกลาง มีความยืดหยุ่นรับความเสี่ยงได้บ้าง (ร้อยละ 85.3) เลือกลงทุนและสัดส่วนการลงทุนตามคำแนะนำของบริษัทประกันชีวิต (ร้อยละ 70.6)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษาปริญญาตรีส่วนใหญ่ไม่สนใจทำประกันชีวิต ยูนิคัล (ร้อยละ 52.7) ผู้ที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตยูนิคัลจะหาข้อมูล จากอินเทอร์เน็ต (ร้อยละ 24.7) วางแผนจะทำประกันชีวิตยูนิคัลภายใน 1 ปี นับจากวันสัมภาษณ์ (ร้อยละ 42.8) ตั้งงบประมาณปีละไม่เกิน 40,000 บาท (ร้อยละ 91.5) ได้รับความเสี่ยงได้ปานกลาง มีความยืดหยุ่นรับความเสี่ยงได้บ้าง (ร้อยละ 48.6) เลือกลงทุนและสัดส่วนการลงทุนด้วยตัวเอง (ร้อยละ 60.0)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษาปริญญาโทหรือสูงกว่า อยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตยูนิคัล (ร้อยละ 47.1) แหล่งการหาข้อมูลเพิ่มเติมคือ ตัวแทนประกันชีวิต (ร้อยละ 19.4) วางแผนจะทำประกันชีวิตยูนิคัลภายใน 1 ปี นับจากวันสัมภาษณ์ (ร้อยละ 50.0) ตั้งงบประมาณปีละไม่เกิน 40,000 บาท (ร้อยละ 56.5) ได้รับความเสี่ยงได้ปานกลาง มีความยืดหยุ่นรับความเสี่ยงได้บ้าง (ร้อยละ 54.3) เลือกลงทุนและสัดส่วนการลงทุนด้วยตัวเอง (ร้อยละ 58.7)

เมื่อจำแนกตามการรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคัลพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคัลอยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตยูนิคัล (ร้อยละ 65.9) แหล่งการหาข้อมูลเพิ่มเติมคือ อินเทอร์เน็ต (ร้อยละ 33.9) วางแผนจะทำประกันชีวิตยูนิคัลภายใน 1 ปี นับจากวันสัมภาษณ์ (ร้อยละ 50.6) ตั้งงบประมาณปีละไม่เกิน 40,000 บาท (ร้อยละ 68.3) ได้รับความเสี่ยงได้ปานกลาง มีความยืดหยุ่นรับความเสี่ยงได้บ้าง (ร้อยละ 64.6) เลือกลงทุนและสัดส่วนการลงทุนตามคำแนะนำของบริษัทประกันชีวิต (ร้อยละ 55.5)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่เคยทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคัลส่วนใหญ่ไม่สนใจจะทำประกันชีวิตยูนิคัลในอนาคต (ร้อยละ 48.1) ผู้ที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตยูนิคัล จะหาข้อมูลเพิ่มเติมจาก อินเทอร์เน็ตและตัวแทนประกันชีวิต (ร้อยละ 37.6) เท่านั้น วางแผนจะทำประกันชีวิตยูนิคัลหลังจากสัมภาษณ์ไปแล้วมากกว่า 1 ปี (ร้อยละ 42.1) ตั้งงบประมาณปีละไม่เกิน 40,000 บาท (ร้อยละ 76.6) ได้รับความเสี่ยงได้น้อย ไม่ต้องการสูญเสียเงินต้น (ร้อยละ 44.9) เลือกลงทุนและสัดส่วนการลงทุนตามคำแนะนำของบริษัทประกันชีวิต (ร้อยละ 62.6)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่สนใจทำประกันชีวิตยูนิคัลส่วนใหญ่จะไม่แนะนำข้อมูลประกันชีวิตยูนิคัลให้กับคนรู้จัก (ร้อยละ 72.8)

เมื่อจำแนกตามเพศ พบว่าเพศชายจะไม่แนะนำข้อมูลประกันชีวิตยูนิคัลให้กับคนรู้จัก (ร้อยละ 64.6) เพศหญิงจะไม่แนะนำข้อมูลประกันชีวิตยูนิคัลให้กับคนรู้จัก (ร้อยละ 77.3)

เมื่อจำแนกตามระดับการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษาต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. เพียงกลุ่มเดียวที่จะแนะนำข้อมูลประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ให้กับคนรู้จัก

เมื่อจำแนกตามการรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์จะแนะนำข้อมูลประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ให้กับคนรู้จัก (ร้อยละ53.3)

### อภิปรายผล

จากการศึกษาทัศนคติของผู้เอาประกันชีวิตในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ต่อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ ในส่วนของข้อมูลทั่วไป พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมากเป็นเพศหญิงอายุ 31-40 ปี มีการศึกษาปริญญาตรี อาชีพค้าขาย/ธุรกิจส่วนตัว ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษา ความคิดเห็นของผู้บริโภคที่มีต่อการประกันชีวิตในอำเภอเมืองเชียงใหม่ (สมชัย เลิศอนันต์ตระกูล, 2540) พบว่าส่วนมาก อายุ 31 - 40 ปี จบการศึกษาปริญญาตรี เป็นเจ้าของกิจการและค้าขาย ไม่สอดคล้องในประเด็น ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมากเป็นเพศชาย และไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาทัศนคติของสมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ ในจังหวัดเชียงใหม่ต่อการทำประกันชีวิต (วิมลพันธ์ ตันติชวลลวงค์, 2552) ที่ส่วนมากเป็นเพศชายอายุระหว่าง 41 - 50 ปี สถานภาพสมรส มีบุตร 2 คน อาชีพข้าราชการทางการศึกษา สอดคล้องกับผลการศึกษาเรื่องพฤติกรรมในการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของลูกค้าธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในเขตอำเภอเมืองเชียงใหม่ (ฤทัยรัตน์ คำบุญศรี, 2552) ส่วนมากเป็นเพศ เพศหญิง สถานภาพโสด การศึกษาระดับปริญญาตรี และไม่สอดคล้องในประเด็น อายุ 26 - 35 ปี เป็นพนักงานบริษัทเอกชน

ในส่วนทัศนคติ ผู้ศึกษาอภิปรายตามแนวคิดเกี่ยวกับทัศนคติซึ่งประกอบด้วย ส่วนของความรู้ความเข้าใจ ความคิดเห็น พฤติกรรมโดยมีรายละเอียดดังนี้

ส่วนของความรู้ความเข้าใจ จากการศึกษพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความรู้ความเข้าใจต่อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์โดยเฉลี่ยระดับมากที่สุด ซึ่งไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาทัศนคติของพระภิกษุสงฆ์ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อการประกันชีวิต (ฐิติยา มณีสงฆ์, 2554) พบว่าส่วนมากมีความรู้ความเข้าใจต่อการประกันชีวิตระดับปานกลาง

ส่วนของความคิดเห็น จากการศึกษพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมากมีความคิดเห็นต่อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ ในระดับเห็นด้วย ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษา ทัศนคติของพระภิกษุสงฆ์ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อการประกันชีวิต (ฐิติยา มณีสงฆ์, 2554) พบว่า ส่วนมากมีความคิดเห็นต่อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต ในระดับเห็นด้วย

ส่วนของพฤติกรรม จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมากอยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ในอนาคต ซึ่งไม่สอดคล้องกับผลการศึกษา พฤติกรรมในการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของลูกค้ายานาการกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในเขตอำเภอเมืองเชียงใหม่ (ฤทัยรัตน์ คำบุญศรี, 2552) ที่พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมากจะซื้อประกันชีวิตในอีก 5 ปี

ผู้ตอบแบบสอบถามจะหาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับประกันชีวิตยูนิคิงค์จากอินเทอร์เน็ต ซึ่งไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาพฤติกรรมในการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของลูกค้ายานาการกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในเขตอำเภอเมืองเชียงใหม่ (ฤทัยรัตน์ คำบุญศรี, 2552) พบว่าแหล่งข่าวสารในการรับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์การขายประกันชีวิตได้มาจากพนักงานธนาคาร

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมาก วางแผนจะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ภายใน 1 ปี ซึ่งไม่สอดคล้องกับผลการศึกษา พฤติกรรมในการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของลูกค้ายานาการกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในเขตอำเภอเมืองเชียงใหม่ (ฤทัยรัตน์ คำบุญศรี, 2552) ที่พบว่าส่วนมากใช้เวลาในการตัดสินใจหลังการรับรู้รายละเอียดเกี่ยวกับแบบประกันชีวิตมากกว่า 2 เดือน

ผู้สนใจจะทำประกันชีวิตยูนิคิงค์ในอนาคตส่วนมากตั้งงบประมาณไว้ไม่เกินปีละ 40,000 บาท ซึ่งไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาพฤติกรรมในการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของลูกค้ายานาการกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในเขตอำเภอเมืองเชียงใหม่ (ฤทัยรัตน์ คำบุญศรี, 2552) พบว่าส่วนมาก ตั้งงบประมาณน้อยกว่าปีละ 25,000 บาท

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมาก จะไม่แนะนำข้อมูลประกันชีวิตยูนิคิงค์ให้กับคนที่รู้จัก ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษา พฤติกรรมในการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของลูกค้ายานาการกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในเขตอำเภอเมืองเชียงใหม่ (ฤทัยรัตน์ คำบุญศรี, 2552) ที่พบว่าส่วนมากจะไม่แนะนำ ให้บุคคลที่รู้จักทำประกันชีวิต เช่นกัน

#### ข้อค้นพบ

การศึกษาเรื่องทัศนคติของผู้เอาประกันชีวิตในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ต่อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิคิงค์ ข้อค้นพบจำแนกตามเพศ ระดับการศึกษา การเคยรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคิงค์ ตามตารางดังนี้

ตารางที่ 48 แสดงค่าคะแนนความรู้ความเข้าใจเฉลี่ย สูงสุด-ต่ำสุดจำแนกตามเพศ

รายการ	เพศชาย	เพศหญิง
ความรู้ความเข้าใจเฉลี่ยสูงสุด	การเพิ่มเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษได้ตลอดอายุกรมธรรม์ ร้อยละ 98.5	โครงสร้างเบี้ยประกัน แบ่งเป็น 2 ส่วนคือ ส่วนความคุ้มครอง และส่วนเงินลงทุน และการนำเงินลงทุนไปซื้อและการออกหน่วยลงทุนตามคำสั่งของผู้เอาประกันชีวิต ร้อยละ 92.3
ความรู้ความเข้าใจเฉลี่ยต่ำสุด	ผู้เอาประกันเป็นผู้ตัดสินใจเลือกกองทุนรวมที่จะลงทุน ร้อยละ 72.5	ผู้เอาประกันเป็นผู้ตัดสินใจเลือกกองทุนรวมที่จะลงทุน ร้อยละ 56.8

จากตารางที่ 48 พบว่าเพศชายมีค่าคะแนนความรู้ความเข้าใจเฉลี่ยสูงสุดในประเด็นการเพิ่มเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษได้ตลอดอายุกรมธรรม์ และมีค่าคะแนนความรู้ความเข้าใจเฉลี่ยต่ำสุดในประเด็นผู้เอาประกันเป็นผู้ตัดสินใจเลือกกองทุนรวมที่จะลงทุน

เพศหญิงมีค่าคะแนนความรู้ความเข้าใจเฉลี่ยสูงสุดในประเด็นโครงสร้างเบี้ยประกัน แบ่งเป็น 2 ส่วนคือ ส่วนความคุ้มครอง และส่วนเงินลงทุน และการนำเงินลงทุนไปซื้อและการออกหน่วยลงทุนตามคำสั่งของผู้เอาประกันชีวิต และมีค่าคะแนนความรู้ความเข้าใจเฉลี่ยต่ำสุดในประเด็น ผู้เอาประกันเป็นผู้ตัดสินใจเลือกกองทุนรวมที่จะลงทุน

ตารางที่ 49 แสดงค่าความคิดเห็นเฉลี่ย สูงสุด-ต่ำสุดจำแนกตามเพศ

รายการ	เพศชาย	เพศหญิง
ความคิดเห็นเฉลี่ยสูงสุด	ชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือของกองทุนรวมต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน 4.32	ชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือของกองทุนรวมต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน 4.34
ความคิดเห็นเฉลี่ยต่ำสุด	ประกันชีวิตชนิดลิงค์มีความซับซ้อนเข้าใจยาก 3.33	ประกันชีวิตชนิดลิงค์เหมาะกับคนทุกวัย 3.46

จากตารางที่ 49 ในด้านความคิดเห็นพบว่า เพศชายมีค่าความคิดเห็นเฉลี่ยสูงสุดในประเด็นชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือของกองทุนรวมต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน และมีค่าความคิดเห็นเฉลี่ยต่ำสุดในประเด็น ความซับซ้อนเข้าใจยากของแบบประกัน

เพศหญิงมีค่าความคิดเห็นเฉลี่ยสูงสุดในประเด็นชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือของกองทุนรวมต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน และมีค่าความคิดเห็นเฉลี่ยต่ำสุดในประเด็นประกันประกันชีวิต ญัตติลิงค์เหมาะกับคนทุกวัย

ตารางที่ 50 แสดงค่าพฤติกรรมจำแนกตามเพศ

รายการ	เพศชาย	เพศหญิง
ความสนใจจะทำประกันชีวิต นิตลิงค์	อยู่ในระหว่างพิจารณา ร้อยละ 48.1	อยู่ในระหว่างพิจารณา ร้อยละ 44.4
การวางแผนทำประกันชีวิต นิตลิงค์	มากกว่า 1 ปี ร้อยละ 44.6	ภายใน 1 ปี ร้อยละ 51.4
งบประมาณ	ไม่เกิน 40,000 บาท ร้อยละ 86.6	ไม่เกิน 40,000 บาท ร้อยละ 62.1
ระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้	รับความเสี่ยงได้ปานกลาง มีความ ยืดหยุ่นรับความเสี่ยงได้บ้าง ร้อยละ 47.1	รับความเสี่ยงได้ปานกลาง มีความ ยืดหยุ่นรับความเสี่ยงได้บ้าง ร้อยละ 60.4
วิธีการเลือกกองทุน	เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุน ตามคำแนะนำของบริษัทประกันชีวิต ร้อยละ 66.3	เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุน ด้วยตัวเอง ร้อยละ 54.4
การแนะนำข้อมูล	ไม่แนะนำ ร้อยละ 64.6	ไม่แนะนำ ร้อยละ 77.3

จากตารางที่ 50 พบว่าเพศชายอยู่ในระหว่างพิจารณาวางแผนจะทำประกันชีวิตญัตติลิงค์ในอนาคต หลังจากสัมภาษณ์ไปแล้วมากกว่า 1 ปี ตั้งงบประมาณไม่เกินปีละ 40,000 บาท รับความเสี่ยงได้ปานกลาง มีความยืดหยุ่นรับความเสี่ยงได้บ้างเลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนตามคำแนะนำของบริษัทประกันชีวิต ไม่แนะนำข้อมูลประกันชีวิตญัตติลิงค์ให้คนรู้จัก

เพศหญิงอยู่ในระหว่างพิจารณาวางแผนจะทำประกันชีวิตญัตติลิงค์ในอนาคต ภายใน 1 ปี นับจากวันสัมภาษณ์ ตั้งงบประมาณไม่เกินปีละ 40,000 บาท รับความเสี่ยงได้ปานกลาง มีความยืดหยุ่นรับความเสี่ยงได้บ้าง เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนด้วยตนเอง ไม่แนะนำข้อมูลประกันชีวิตญัตติลิงค์ให้คนรู้จัก



ตารางที่ 51 แสดงค่าคะแนนความรู้ความเข้าใจเฉลี่ย สูงสุด-ต่ำสุดจำแนกตามระดับการศึกษา

รายการ	ต่ำกว่าหรือเท่ากับ. ปลาย/ปวช. (ร้อยละ)	อนุปริญญา/ปวศ. (ร้อยละ)	ปริญญาตรี (ร้อยละ)	ปริญญาโทหรือสูงกว่า (ร้อยละ)
ความรู้ความเข้าใจ ค่าเฉลี่ยสูงสุด	-เป็นกรรมวิธีแบบ ตลอดชีพที่ขายควบ กองทุนรวม -โครงสร้างเบี้ยประกัน แบ่งเป็น 2 ส่วนคือ ส่วนความคุ้มครอง และส่วนเงินลงทุน -การนำเงินลงทุนไปซื้อ และการออกหน่วย ลงทุนตามคำสั่งของ ผู้เอาประกันชีวิต -การรับความเสี่ยงจาก การลงทุนของ ผู้เอาประกัน -เป็นแบบประกันที่ สามารถปรับรูปแบบ การบริหารการลงทุน ได้ -การเพิ่มเบี้ยประกันภัย เพิ่มเติมพิเศษได้ตลอด อายุกรรมธรรม์ -การรับเงินเวนคืน กรรมธรรม์ -การจ่ายเงินกรณี เสียชีวิต 100.0	-การรับความเสี่ยงจาก การลงทุนของ ผู้เอาประกัน 97.7	-โครงสร้างเบี้ยประกัน แบ่งเป็น 2 ส่วนคือ ส่วนความคุ้มครอง และส่วนเงินลงทุน 94.6	-การรับความเสี่ยงจาก การลงทุนของ ผู้เอาประกัน -การเพิ่มเบี้ยประกันภัย เพิ่มเติมพิเศษได้ตลอด อายุกรรมธรรม์ 97.1
ความรู้ความเข้าใจ ค่าเฉลี่ยต่ำสุด	-ผู้เอาประกันเป็น ผู้ตัดสินใจเลือก กองทุน รวมที่จะลงทุน 71.1	-ผู้เอาประกันเป็น ผู้ตัดสินใจเลือก กองทุนรวมที่จะลงทุน 77.3	-การจำกัดอายุขั้นต่ำ และขั้นสูงของผู้ซื้อ ประกัน 59.5	-ผู้เอาประกันเป็น ผู้ตัดสินใจเลือก กองทุนรวมที่จะลงทุน 58.6

จากตารางที่ 51 พบว่าทุกระดับการศึกษามีความรู้ความเข้าใจประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ เฉลี่ยระดับมากที่สุด

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษาต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. อนุปริญญา/ปวส. และปริญญาโทหรือสูงกว่ามีความรู้ความเข้าใจต่ำสุดในประเด็น ผู้เอาประกัน เป็นผู้ตัดสินใจเลือกกองทุนรวมที่จะลงทุน และผู้ที่ระดับการศึกษาปริญญาตรีมีความรู้ความเข้าใจต่ำสุดในประเด็นการจำกัดอายุขั้นต่ำและขั้นสูงของผู้เอาประกัน



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 52 แสดงค่าคะแนนความคิดเห็นเฉลี่ยสูงสุด-ต่ำสุดจำแนกตามระดับการศึกษา

รายการ	ต่ำกว่าหรือเท่ากับ	อนุปริญญา/ปวส.	ปริญญาตรี	ปริญญาโท
--------	--------------------	----------------	-----------	----------

	ม.ปลาย/ปวช			หรือสูงกว่า
ความคิดเห็น ค่าเฉลี่ยสูงสุด	การหยุดพักชำระ เบี้ยโดยมีความ คุ้มครองอยู่ 4.71	ความรู้และการให้ ข้อมูลการลงทุนที่ ถูกต้องของตัวแทน ต่อการตัดสินใจของ ผู้เอาประกัน 4.41	ความน่าเชื่อถือของ กองทุนรวมต่อการ ตัดสินใจของผู้เอา ประกัน 4.24	ความน่าเชื่อถือ ของกองทุนรวม ต่อการตัดสินใจ ของผู้เอาประกัน 4.50
ความคิดเห็น ค่าเฉลี่ยต่ำสุด	ความซับซ้อนของ แบบประกัน 3.37	เป็นแบบประกันที่ เหมาะกับคนทุกวัย 3.50	เป็นแบบประกันที่ เหมาะกับคนทุกวัย 3.57	ความซับซ้อนของ แบบประกัน 3.63

จากตารางที่ 52 พบว่าผู้ที่ระดับการศึกษาต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. มีค่าความคิดเห็นเฉลี่ยสูงสุดในประเด็นการหยุดพักชำระเบี้ยโดยยังมีความคุ้มครองอยู่ และมีค่าความคิดเห็นเฉลี่ยต่ำสุดในประเด็นความซับซ้อนของแบบประกัน

ผู้ที่ระดับการศึกษานุปริญญา/ปวส. มีค่าความคิดเห็นเฉลี่ยสูงสุดในประเด็นความรู้และการให้ข้อมูลที่ถูกต้องของตัวแทนมีผลต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน และมีค่าความคิดเห็นเฉลี่ยต่ำสุดในประเด็นประกันชีวิตยูนิคัลเป็นแบบประกันที่เหมาะสมกับคนทุกวัย

ผู้ที่ระดับการศึกษาปริญญาตรี มีค่าความคิดเห็นเฉลี่ยสูงสุดในประเด็นความน่าเชื่อถือของกองทุนรวมต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน และมีค่าความคิดเห็นเฉลี่ยต่ำสุดในประเด็น ประกันชีวิตยูนิคัลเป็นแบบประกันที่เหมาะสมกับคนทุกวัย

ผู้ที่ระดับการศึกษานิปริญญาโทหรือสูงกว่า มีค่าความคิดเห็นเฉลี่ยสูงสุดในประเด็นความน่าเชื่อถือของกองทุนรวมต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน และมีค่าความคิดเห็นเฉลี่ยต่ำสุดในประเด็นความซับซ้อนของแบบประกัน

ตารางที่ 53 แสดงค่าพฤติกรรมจำแนกตามระดับการศึกษา

รายการ	ต่ำกว่าหรือเท่ากับ ม.ปลาย/ปวช.	อนุปริญญา/ปวส.	ปริญญาตรี	ปริญญาโทหรือ สูงกว่า
ความสนใจจะทำประกัน ชีวิตยูนิคัล	อยู่ในระหว่าง พิจารณา ร้อยละ 84.2	อยู่ในระหว่าง พิจารณา ร้อยละ 65.9	ไม่สนใจ ร้อยละ 52.7	อยู่ในระหว่าง พิจารณา ร้อยละ 47.1
การวางแผนทำประกัน ชีวิตยูนิคัล	มากกว่า 1 ปี ร้อยละ 69.4	ภายใน 1 ปี ร้อยละ 50.0	ภายใน 1 ปี ร้อยละ 42.8	ภายใน 1 ปี ร้อยละ 50.0
ระดับความเสี่ยงที่ยอมรับ ได้	รับความเสี่ยงได้ น้อยไม่ต้องการ สูญเสียเงินต้น ร้อยละ 38.9	รับความเสี่ยงได้ ปานกลางมีความ ยืดหยุ่นรับความ เสี่ยงได้บ้าง ร้อยละ 85.3	รับความเสี่ยงได้ ปานกลางมี ความยืดหยุ่นรับ ความเสี่ยงได้ บ้างร้อยละ 48.6	รับความเสี่ยงได้ ปานกลางมีความ ยืดหยุ่นรับความ เสี่ยงได้บ้าง ร้อยละ 54.3
วิธีการเลือกกองทุน	เลือกกองทุนและ สัดส่วนการลงทุน ด้วยตัวเอง ร้อยละ 63.9	เลือกกองทุนและ สัดส่วนการลงทุน ตามคำแนะนำ ของบริษัทประกัน ชีวิต ร้อยละ 70.6	เลือกกองทุน และสัดส่วนการ ลงทุนด้วย ตัวเอง ร้อยละ 60.0	เลือกกองทุนและ สัดส่วนการลงทุน ด้วยตัวเอง ร้อยละ 58.7
การแนะนำข้อมูล	แนะนำ ร้อยละ 100.0	ไม่แนะนำ ร้อยละ 80.0	ไม่แนะนำ ร้อยละ 70.5	ไม่แนะนำ ร้อยละ 83.3

จากตารางที่ 53 พบว่าผู้ที่ระดับการศึกษาต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. อยู่ในระหว่างพิจารณาวางแผนจะทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ในอนาคต หลังจากสัมภาษณ์ไปแล้วมากกว่า 1 ปี ได้รับความเสี่ยงได้น้อย ไม่ต้องการสูญเสีย เงินต้น เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนด้วยตัวเอง และแนะนำข้อมูลประกันชีวิตยูนิตลิงค์ให้คนรู้จัก

ผู้ที่ระดับการศึกษาอนุปริญญา/ปวส.อยู่ในระหว่างพิจารณาวางแผนจะทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ในอนาคต ภายใน 1 ปีนับจากวันสัมภาษณ์ ได้รับความเสี่ยงได้ปานกลาง มีความยืดหยุ่น ได้รับความเสี่ยงได้บ้าง เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนตามคำแนะนำของบริษัทประกันชีวิตและจะไม่แนะนำข้อมูลประกันชีวิตยูนิตลิงค์ให้กับคนรู้จัก

ผู้ที่ระดับการศึกษาปริญญาตรี ไม่สนใจวางแผนจะทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ในอนาคต กลุ่มที่สนใจและอยู่ในระหว่างพิจารณาวางแผนจะทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ ภายใน 1 ปีนับจากวันสัมภาษณ์ ได้รับความเสี่ยงได้ปานกลาง มีความยืดหยุ่น ได้รับความเสี่ยงได้บ้าง เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนด้วยตัวเอง และจะไม่แนะนำข้อมูลประกันชีวิต ยูนิตลิงค์ให้กับคนรู้จัก

ผู้ที่ระดับการศึกษาปริญญาโทหรือสูงกว่าอยู่ในระหว่างพิจารณาวางแผนจะทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ในอนาคต วางแผนทำประกันชีวิตยูนิตลิงค์ภายใน 1 ปี นับจากวันสัมภาษณ์ ได้รับความเสี่ยงได้ปานกลาง มีความยืดหยุ่น ได้รับความเสี่ยงได้บ้าง เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนด้วยตัวเองและจะไม่แนะนำข้อมูลประกันชีวิตยูนิตลิงค์ให้กับคนรู้จัก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 54 แสดงค่าคะแนนความรู้ความเข้าใจเฉลี่ย สูงสุด-ต่ำสุดจำแนกตามการรับทราบข้อมูล ประกันชีวิตยูนิคิงค์

รายการ	เคยรับทราบข้อมูล	ไม่เคยรับทราบข้อมูล
ความรู้ความเข้าใจค่าเฉลี่ย สูงสุด	การเพิ่มเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษได้ ตลอดอายุกรมธรรม์ ร้อยละ 100.00	โครงสร้างเบี้ยประกันแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนความคุ้มครอง และส่วนเงิน ลงทุน ร้อยละ 94.2
ความรู้ความเข้าใจค่าเฉลี่ย ต่ำสุด	ผู้เอาประกันเป็นผู้ตัดสินใจเลือก กองทุนรวมที่จะลงทุน ร้อยละ 74.5	ผู้เอาประกันเป็นผู้ตัดสินใจเลือก กองทุนรวมที่จะลงทุน ร้อยละ 58.7

จากตารางที่ 54 พบว่าผู้ที่รับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคิงค์มีค่าเฉลี่ยความรู้ความเข้าใจมากที่สุด  
ในประเด็น การเพิ่มเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษได้ตลอดอายุกรมธรรม์ผู้ที่รับทราบข้อมูลประกัน  
ชีวิตยูนิคิงค์ และมีค่าความรู้ความเข้าใจต่ำสุดในประเด็น ผู้เอาประกันเป็นผู้ตัดสินใจเลือกกองทุน  
รวมที่จะลงทุน

ผู้ที่ไม่เคยทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคิงค์มีค่าเฉลี่ยความรู้ความเข้าใจมากที่สุดในประเด็น  
โครงสร้างเบี้ยประกัน แบ่งเป็น 2 ส่วนคือ โครงสร้างเบี้ยประกัน แบ่งเป็น 2 ส่วนคือ ส่วนความ  
คุ้มครอง และส่วนเงินลงทุน และมีค่าความรู้ความเข้าใจต่ำสุดในประเด็น ผู้เอาประกันเป็นผู้ตัดสินใจ  
เลือกกองทุนรวมที่จะลงทุน

ตารางที่ 55 แสดงค่าความคิดเห็นเฉลี่ย สูงสุด-ต่ำสุดจำแนกตามการรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคิงค์

รายการ	เคยรับทราบข้อมูล	ไม่เคยรับทราบข้อมูล
ความคิดเห็นค่าเฉลี่ย สูงสุด	ความอิสระในการบริหารการลงทุน 4.56	ความน่าเชื่อถือของกองทุนรวมต่อ การตัดสินใจของผู้เอาประกัน 4.30
ความคิดเห็นค่าเฉลี่ยต่ำสุด	ประกันชีวิตยูนิคิงค์เป็นแบบประกัน ที่เหมาะสมกับคนทุกวัย 3.68	ประกันชีวิตยูนิคิงค์เป็นแบบประกัน ที่เหมาะสมกับคนทุกวัย 3.63

จากตารางที่ 55 พบว่าผู้ที่เคยรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคิงค์มีค่าความคิดเห็นเฉลี่ยสูงสุด  
ในประเด็น ความอิสระในการบริหารการลงทุน และมีค่าความคิดเห็นเฉลี่ยต่ำสุดในประเด็นประกัน  
ชีวิตยูนิคิงค์เป็นแบบประกันที่เหมาะสมกับคนทุกวัย

ผู้ที่ไม่เคยทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคลิงค์มีค่าความคิดเห็นเฉลี่ยสูงสุดในประเด็นความน่าเชื่อถือของกองทุนรวมมีผลต่อการตัดสินใจของผู้เอาประกัน และมีค่าความคิดเห็นเฉลี่ยต่ำสุดในประเด็น ประกันชีวิตยูนิคลิงค์เป็นแบบประกันที่เหมาะสมกับคนทุกวัย

ตารางที่ 56 แสดงค่าพฤติกรรมจำแนกตามการรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคลิงค์

รายการ	เคยรับทราบข้อมูล	ไม่เคยรับทราบข้อมูล
ความสนใจจะทำประกันชีวิตยูนิคลิงค์	อยู่ในระหว่างพิจารณา ร้อยละ 65.9	ไม่สนใจ ร้อยละ 48.1
การวางแผนทำประกันชีวิตยูนิคลิงค์	ภายใน 1 ปี ร้อยละ 50.6	มากกว่า 1 ปี ร้อยละ 42.1
ระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้	รับความเสี่ยงได้ปานกลาง มีความยืดหยุ่นรับความเสี่ยงได้บ้าง ร้อยละ 64.6	รับความเสี่ยงได้ปานกลาง มีความยืดหยุ่นรับความเสี่ยงได้บ้าง ร้อยละ 46.7
วิธีการเลือกกองทุน	เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนตามคำแนะนำของบริษัทประกันชีวิต ร้อยละ 55.5	เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนด้วยตัวเอง ร้อยละ 62.6
การแนะนำข้อมูล	แนะนำ ร้อยละ 53.3	ไม่แนะนำ ร้อยละ 76.8

จากตารางที่ 56 พบว่าผู้ที่เคยรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคลิงค์ อยู่ในระหว่างพิจารณาจะทำประกันชีวิตยูนิคลิงค์ภายใน 1 ปี รับความเสี่ยงได้ปานกลาง มีความยืดหยุ่น รับความเสี่ยงได้บ้าง เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนตามคำแนะนำของบริษัท และจะแนะนำข้อมูลประกันชีวิตยูนิคลิงค์ให้กับคนรู้จัก

ผู้ที่ไม่เคยรับทราบข้อมูลประกันชีวิตยูนิคลิงค์ ไม่สนใจจะทำประกันชีวิตยูนิคลิงค์ในอนาคต วางแผนทำประกันชีวิตยูนิคลิงค์หลังจากสัมฤทธิ์ไปแล้วมากกว่า 1 ปี เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนด้วยตัวเอง และจะ ไม่แนะนำข้อมูลประกันชีวิตยูนิคลิงค์ให้กับคนรู้จัก

### ข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่องทัศนคติของผู้เอาประกันชีวิตในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ต่อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิคัลลิ่ง ผู้ศึกษา มีข้อเสนอแนะดังนี้

ความรู้ความเข้าใจและความคิดเห็น ผู้ศึกษาจำแนกข้อเสนอแนะตามผู้ที่เกี่ยวข้องเป็น 2 กลุ่ม คือ บริษัทประกันชีวิตและตัวแทนประกันชีวิต

#### บริษัทประกันชีวิต

- ควรจัดให้มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิคัลลิ่งเพิ่มเติมว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างทั้งความมั่นคงจากการประกันชีวิตพื้นฐานและความมั่งคั่งจากการลงทุนในกองทุน ในส่วนของการลงทุนมีการประชาสัมพันธ์ว่าบริษัทประกันชีวิตได้ทำการคัดกรองกองทุนเพื่อเป็นแนวทางให้กับผู้เอาประกันชีวิตที่สนใจสามารถเลือกกองทุน สัดส่วนการลงทุน ได้ตามระดับความเสี่ยงของแต่ละคน ซึ่งเป็นลักษณะเด่นของประกันชีวิตยูนิคัลลิ่ง ในขณะที่เดียวกันก่อนทำการตัดสินใจการลงทุน บริษัทประกันชีวิตจะให้ผู้เอาประกันประเมินความเสี่ยงเพื่อเป็นแนวทางในการเลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนที่เหมาะสม
- จัดให้มีสถานที่สำหรับการแลกเปลี่ยน แสดงความคิดเห็น โดยผู้รู้ผู้เชี่ยวชาญด้านการประกันชีวิตยูนิคัลลิ่ง ผู้เชี่ยวชาญการลงทุน ผู้ที่มีประสบการณ์สำเร็จจากการลงทุนผ่านประกันชีวิตยูนิคัลลิ่ง ให้คำแนะนำ ข้อควรระวัง วิธีการเลือกกองทุนให้เหมาะสมกับตนเอง มีแหล่งข้อมูลที่ผู้สนใจสามารถเข้าถึงได้สะดวกรวดเร็วเช่น Application บน Smart phone และ Social Media
- มี Call Center, Hotline ให้บริการข้อมูลประกันชีวิตยูนิคัลลิ่ง
- ชี้แจงให้ตัวแทนเข้าใจเรื่องกองทุนที่บริษัทคัดสรรมา เน้นย้ำข้อมูลเพิ่มขึ้น เพื่อให้ผู้เอาประกันที่สนใจมีพฤติกรรมซื้อเร็วขึ้น
- ตัวแทน โดยการจัดอบรมเทคนิคการสื่อสาร การนำเสนอข้อมูล ข้อควรทราบ มีการประเมินผลความรู้ความเข้าใจของตัวแทนประกันชีวิต ก่อนไปเสนอขายผลิตภัณฑ์ ให้กับลูกค้า ผู้สนใจ และ ตั้งทีมตัวแทนฝ่ายขายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิคัลลิ่งโดยเฉพาะ



### ตัวแทนประกันชีวิต

- มีใบอนุญาตในการแนะนำผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ เพื่อสร้างความมั่นใจให้ผู้เอาประกันชีวิต
- ติดตามความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์อยู่เสมอ เพื่อให้ข้อมูล ความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้อง ทำให้ลูกค้าตระหนักถึงความมั่นคง มั่งคั่งจากการทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์
- มีบริการ ให้คำแนะนำข้อมูลหลังการขายอย่างใกล้ชิด เมื่อกองทุนมีการเปลี่ยนแปลง เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตควบการลงทุน ที่ผลตอบแทนจากการลงทุนมีความผันผวน

ผู้ศึกษาเชื่อว่าหากมี



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

## แบบสอบถามเพื่อการค้นคว้าแบบอิสระ

## เรื่อง ทศนคติของผู้เอาประกันชีวิต ต่อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิคิงค์

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาค้นคว้าอิสระ (Independent Study) ตามหลักสูตรปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจสำหรับผู้บริหาร มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยผู้ศึกษาจะเก็บรักษาข้อมูลที่ได้ไว้เป็นความลับ ข้อมูลของท่านเป็นประโยชน์และมีความสำคัญ ในการที่จะนำมาพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต ยูนิคิงค์ ให้เหมาะสม สอดคล้องกับความต้องการของผู้เอาประกันชีวิตต่อไป

ข้อชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย  ลงในช่อง  หน้าข้อความที่ท่านเลือก

\*\*\*ผู้ตอบแบบสอบถามต้องเป็นผู้ที่มีประกันชีวิตเท่านั้น

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ท่านมีกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบใด

- |  |   |
|--|---|
| 1 <input type="checkbox"/> ชั่วระยะเวลา.....ฉบับ     | 2 <input type="checkbox"/> ตลอดชีพ.....ฉบับ   |
| 3 <input type="checkbox"/> สะสมทรัพย์.....ฉบับ       | 4 <input type="checkbox"/> บำนาญ.....ฉบับ     |
| 5 <input type="checkbox"/> ยูนิเวอร์แซลไลฟ์.....ฉบับ | 6 <input type="checkbox"/> ยูนิคิงค์.....ฉบับ |

1. เพศ 1  ชาย 2  หญิง

2. อายุ 1  21-30 ปี 2  31-40 ปี 3  41-50 ปี  
4  51-60 ปี ขึ้นไป 5  60 ปี ขึ้นไป

3. สถานภาพสมรส 1  โสด 2  สมรส 3  ม่าย 4  หย่า

4. ระดับการศึกษา 1  ต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.  
2  อนุปริญญา/ปวส. 3  ปริญญาตรี  
4  ปริญญาโทหรือสูงกว่า

5. อาชีพ  1 พ่อบ้าน/แม่บ้าน  2 ข้าราชการ  
 3 พนักงานรัฐวิสาหกิจ  4 ก้าขาย/ธุรกิจส่วนตัว  
 5 พนักงานบริษัทเอกชน  6 อื่นๆ (โปรดระบุ) .....
6. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน  
 1 ไม่เกินหรือเท่ากับ 10,000 บาท  2 10,001-30,000 บาท  
 3 30,001-60,000 บาท  4 มากกว่า 60,000 บาท
7. ท่านเคยรับทราบข้อมูลประกันชีวิตชนิดลิงค์ มาก่อนหรือไม่  
 1 เคย  2 ไม่เคย

**โปรดอ่านข้อมูลนี้ก่อนทำแบบสอบถามตอนที่ 2-3**

**ประกันชีวิตชนิดลิงค์** เป็นกรมธรรม์แบบตลอดชีพที่บริษัทประกันชีวิตขายควบกองทุนรวม ซึ่งได้รับอนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (กลต.) และได้รับอนุมัติจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ทำให้ผู้ซื้อได้รับทั้งความคุ้มครองตามกรมธรรม์ประกันชีวิต และลงทุนในกองทุนรวม โครงสร้างเบี้ยประกันชีวิตชนิดลิงค์แบ่งเป็น 2 ส่วนคือ

ส่วนที่ 1 เบี้ยประกันหลัก (Regular Premium) เป็นค่าเบี้ยประกันหลักสำหรับการให้ความคุ้มครองตามที่กรมธรรม์ประกันชีวิตกำหนด บริษัทประกันชีวิตจะนำเงินส่วนนี้ไปบริหารและรับความเสี่ยงจากการลงทุนในหลักทรัพย์และทรัพย์สินประเภทต่างๆเอง เบี้ยประกันลดหย่อนภาษีได้

ส่วนที่ 2 เบี้ยประกันเพิ่มเติมพิเศษ (Top-up Premium) คือเงินลงทุนที่ผู้เอาประกันชีวิตตัดสินใจเลือกกองทุนรวมที่จะลงทุน, มูลค่าที่จะลงทุน และรับความเสี่ยงจากการลงทุนเอง บริษัทประกันชีวิตจะนำไปซื้อหน่วยลงทุนของกองทุนรวมที่บริษัทประกันชีวิตกำหนดตามคำสั่งของผู้เอาประกันชีวิตและออกหน่วยลงทุนให้ผู้เอาประกันชีวิต บริษัทประกันชีวิตและบริษัทจัดการไม่รับประกันผลตอบแทนของการลงทุนในส่วนนี้ อาจได้รับเงินลงทุนคืน มากกว่า น้อยกว่า หรือเท่ากับเงินที่นำไปลงทุนได้ ผู้เอาประกันชีวิตสามารถเพิ่มเงินลงทุนในส่วนเบี้ยประกันเพิ่มเติมพิเศษนี้ได้ตลอดอายุกรมธรรม์ การจัดพอร์ตการลงทุนทำได้ทั้งแบบจัดพอร์ตการลงทุนด้วยตัวเองหรือเลือกแผนการลงทุนที่แนะนำโดยบริษัท ซึ่งมี 3 แนวทาง คือ พอร์ตการลงทุนความเสี่ยงต่ำ ปานกลาง และสูง

ผู้เอาประกันชีวิตสามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบการบริหารการลงทุนได้ 3 รูปแบบคือ

- การสับเปลี่ยนกองทุน (Fund Switching) เลือกใช้สิทธิเองเมื่อต้องการสับเปลี่ยนเงินลงทุนไปกองทุนอื่นที่ต้องการ อาจมีค่าธรรมเนียมการสับเปลี่ยนกองทุน (Fund Switching Charge) หากใช้สิทธิเกินจำนวนครั้งที่บริษัทประกันชีวิตกำหนด
- การสับเปลี่ยนกองทุนอัตโนมัติ (Automatic Fund Switching) ใช้หลักการเฉลี่ยต้นทุน (Dollar Cost Averaging) เป็นการกระจายความเสี่ยงจากการลงทุนด้วยการลงทุนอย่างสม่ำเสมอ ในจำนวนเท่ากันทุกกรอบเวลา เช่น ทุกเดือน หรือทุก 3 เดือน
- การปรับสัดส่วนการลงทุนอัตโนมัติ (Automatic Fund Re-balancing) ช่วยรักษาสัดส่วนการลงทุนที่เลือกไว้ให้คงเดิม เพราะสัดส่วนการลงทุนอาจเปลี่ยนไปเนื่องจากราคารหน่วยลงทุนมีการเปลี่ยนแปลง

การหยุดพักชำระเบี้ยประกันชีวิตชนิดลิงค์ (Premium Holiday) ในขณะที่ลูกค้าไม่ชำระเบี้ยประกันภัยตามระยะเวลาที่กำหนดและเพื่อให้กรรมธรรม์ยังมีผลบังคับอยู่ บริษัทประกันชีวิตจะเรียกเก็บค่าเบี้ยประกันขั้นต่ำจากการไถ่ถอนหน่วยลงทุนของกองทุนรวม โดยบริษัทประกันชีวิตจะระบุวิธีการไถ่ถอนหน่วยลงทุนเพื่อนำมาเป็นค่าเบี้ยประกันขั้นต่ำ นอกจากนั้นจำนวนเงินเอาประกันมีความยืดหยุ่น สามารถกำหนดจำนวนเงินเอาประกัน และปรับเปลี่ยนได้ตามข้อกำหนดของบริษัทประกันชีวิต ผู้เอาประกันชีวิตสามารถถอนเงินบางส่วนจากกรรมธรรม์ได้โดยกรรมธรรม์ยังมีผลบังคับต่อเนื่อง การถอนเงินจากกรรมธรรม์จะเป็นการถอนเงินจากการขายคืนหน่วยลงทุนของเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษก่อน หากไม่พอจึงถอนเงินคืนจากการขายหน่วยลงทุนของเบี้ยประกันภัยหลัก ซึ่งคำนวณจากราคารับซื้อคืนหน่วยลงทุน ค่าธรรมเนียมในการถอนเงินจากกรรมธรรม์จะระบุไว้ในตารางค่าธรรมเนียมกรรมธรรม์ ประกันชีวิตชนิดลิงค์รับประกันตั้งแต่อายุ 0-70 ปี คummครองถึงอายุ 99 ปี สามารถซื้อสัญญาเพิ่มเติมความคุ้มครองสุขภาพและอุบัติเหตุได้ตามปกติ

**กรณีเสียชีวิต** บริษัทจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยตามหน้าตารางกรรมธรรม์ หรือบันทึกสลักหลัง(ถ้ามี) บวกมูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุน

**ผลประโยชน์กรณีครบสัญญา** บริษัทจะจ่ายมูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุนให้แก่ผู้เอาประกันชีวิตตามราคาของหน่วยลงทุนในวันที่ขาย

**การเวนคืนกรรมธรรม์** คือการรับเงินก่อนกำหนด จะคำนวณจากค่าการประกันภัยตามจำนวนวันที่ยังมีได้ให้ความคุ้มครอง (ถ้ามี) รวมกับมูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุนที่หักค่าธรรมเนียมเวนคืนกรรมธรรม์ประกันภัยตามตารางค่าธรรมเนียมกรรมธรรม์ (ถ้ามี)

ความเสี่ยงของลูกค้าประกันชีวิตยูนิคัล มาจากความเสี่ยงจากการลงทุนในกองทุนรวม เนื่องจากบริษัทประกันชีวิตไม่รับประกันผลตอบแทนจากการลงทุน ความไม่คงที่ของมูลค่า กรรมธรรม์ซึ่งขึ้นอยู่กับทางเลือกลงทุน หากมีการถอนเงินหรือเวนคืนในช่วงปีแรกๆ อาจได้เงินคืน น้อย เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายในการถอนเงินค่อนข้างสูง นอกจากนี้ผลประกอบการและผลการดำเนินงาน ของกองทุนรวมที่ขายในประกันชีวิตยูนิคัล แยกต่างหากจากฐานะทางการเงินหรือผลการ ดำเนินงานของบริษัทประกันชีวิตและบริษัทจัดการกองทุน

## ส่วนที่ 2 ความรู้ความเข้าใจ ต่อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิคัล

คำอธิบาย กรุณาตอบแบบสอบถาม โดยทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่สอดคล้องกับความรู้สึกรของท่าน

ความรู้ความเข้าใจ	ใช่ 1	ไม่ใช่ 2
1. การประกันชีวิตยูนิคัล เหมาะกับผู้เอาประกันประเภทที่ต้องการสร้าง ความมั่นคงและความมั่งคั่ง		
2. ประกันชีวิตยูนิคัลเป็นกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบตลอดชีพที่ขายควบ กองทุนรวม		
3. ประกันชีวิตยูนิคัล ไม่จำกัดอายุขั้นต่ำและขั้นสูงของผู้เอาประกันชีวิต		
4. โครงสร้างเบี้ยประกันของกรรมธรรม์ประกันชีวิตยูนิคัล แบ่งเป็น 2 ส่วน คือ เบี้ยประกันหลักเป็นค่าเบี้ยประกันหลักสำหรับการให้ความคุ้มครอง และเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษที่เป็นส่วนเงินลงทุน		
5. เบี้ยประกันภัยส่วนเงินลงทุน บริษัทประกันชีวิตเป็นผู้ตัดสินใจเลือก กองทุนรวมที่จะลงทุน มูลค่าที่จะลงทุนให้กับผู้เอาประกันชีวิต		
6. บริษัทประกันชีวิตจะนำส่วนที่เป็นเงินลงทุนไปซื้อหน่วยลงทุนของกองทุน รวม และออกหน่วยลงทุนให้ตามคำสั่งของผู้เอาประกันชีวิต		
7. ผู้เอาประกันชีวิตเป็นผู้รับความเสี่ยงจากการลงทุนในประกันชีวิตยูนิคัล ซึ่งอัตราผลตอบแทนไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับราคาของหน่วยลงทุนของ กองทุนรวม อาจทำกำไรหรือขาดทุนได้		
8. การลงทุนในประกันชีวิตยูนิคัล ไม่สามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบการ บริหารการลงทุนได้		

ความรู้ความเข้าใจ	ใช่ 1	ไม่ใช่ 2
9. ผู้เอาประกันชีวิตสามารถเพิ่มเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมพิเศษซึ่งเป็นส่วนของเงินลงทุนได้ตลอดอายุกรมธรรม์		
10. ประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ สามารถซื้อสัญญาเพิ่มเติมความคุ้มครองสุขภาพและอุบัติเหตุได้ตามปกติ		
11. ผู้เอาประกันชีวิตสามารถถอนเงินจากการซื้อประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ ได้ ตามความต้องการ		
12. การเวนคืนกรมธรรม์ประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ ทั้งฉบับ คือทั้งส่วนที่เป็นความคุ้มครองชีวิตและส่วนการลงทุน คำนวณจากค่าการประกันภัยตามจำนวนวันที่ยังมิได้คุ้มครองรวมกับ มูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุนที่หักค่าธรรมเนียมเวนคืนกรมธรรม์		
13. กรณีเสียชีวิต บริษัทจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยตามหน้าตารางกรมธรรม์ หรือบันทึกสลักหลัง (ถ้ามี) บวกมูลค่ารับซื้อคืนหน่วยลงทุน ณ วันที่มีการขายหน่วยลงทุนตามเงื่อนไข		

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

**ตอนที่ 3** โปรดระบุความคิดเห็นของท่านต่อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิค ลิงค์

คำอธิบาย กรุณาตอบแบบสอบถามโดยทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องคะแนนที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านที่สุด

ความคิดเห็น	ระดับความคิดเห็น				
	เห็นด้วยอย่างยิ่ง	เห็นด้วย	ไม่แน่ใจ	ไม่เห็นด้วย	ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง
	5	4	3	2	1
1. การทำประกันชีวิตยูนิค ลิงค์ เป็นการสร้างความมั่นคงทางการเงินให้ตนเองและครอบครัวได้					
2. ประกันชีวิตยูนิค ลิงค์ เหมาะสำหรับคนทุกช่วงอายุ					
3. ประกันชีวิตยูนิค ลิงค์ มีความยืดหยุ่นในการเลือกทุนประกันและเบี้ยประกันชีวิต					
4. ประกันชีวิตยูนิค ลิงค์ มีความยืดหยุ่นของเบี้ยในส่วนการลงทุน					
5. ประกันชีวิตยูนิค ลิงค์ มีกองทุนรวมให้เลือกลงทุนตามระดับความเสี่ยงที่ผู้เอาประกันชีวิตยอมรับได้					
6. แบบประกันและเงื่อนไขต่างๆของประกันชีวิตยูนิค ลิงค์ มีความซับซ้อน เข้าใจยาก					
7. ตัวแทนต้องมีความรู้ในเรื่องการลงทุนเป็นหลักทรัพย์เพราะการให้ข้อมูลที่ถูกต้องของตัวแทนบริษัทประกันชีวิตมีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตยูนิค ลิงค์					
8. ชื่อเสียง, ความน่าเชื่อถือของบริษัทประกันชีวิตมีผลอย่างมากต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตยูนิค ลิงค์					



ความคิดเห็น	ระดับความคิดเห็น				
	เห็น ด้วย อย่างยิ่ง	เห็น ด้วย	ไม่ แน่ใจ	ไม่เห็น ด้วย	ไม่เห็น ด้วย อย่างยิ่ง
	5	4	3	2	1
9. ชื่อเสียง, ความน่าเชื่อถือของกองทุนรวมมีผล อย่างมากต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตยู นิคัล					
10. ผู้เอาประกันชีวิตมีอิสระในการปรับเปลี่ยน รูปแบบการบริหารการลงทุนในประกันชีวิตยู นิคัล ทำให้มีโอกาสได้ผลกำไรจากการ ลงทุนเพิ่มขึ้น					
11. กรณีครบสัญญา บริษัทจะจ่ายมูลค่ารับซื้อคืน หน่วยลงทุนให้แก่ผู้เอาประกันชีวิตตามราคา ของหน่วยลงทุนในวันที่ขาย					
12. คุณคิดว่าการหยุดพักชำระเบี้ย (Premium Holiday) โดยได้รับความคุ้มครองอยู่ ถือเป็น จุดเด่นของประกันชีวิตยูนิคัล					

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

**ตอนที่ 4 พฤติกรรมในการซื้อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตยูนิคลิงค์**

1. ท่านสนใจจะทำประกันชีวิตยูนิคลิงค์ในอนาคตหรือไม่  
1  สนใจ (ตอบข้อ 2-7)                      2  ไม่สนใจ (ตอบข้อ 7-8)  
3  อยู่ในระหว่างพิจารณา (ตอบข้อ 2-7)
2. หากท่านต้องการข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับประกันชีวิตยูนิคลิงค์ท่านจะหาข้อมูลจากแหล่งใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)  
1  ตัวแทนประกันชีวิต                      2  เพื่อน /ญาติ / คนรู้จัก / คนในครอบครัว  
3  ผู้รู้-ผู้เชี่ยวชาญทางการเงิน                      4  นิตยสาร/หนังสือ/สิ่งพิมพ์  
5  โทรทัศน์ / วิทยุ                      6  อินเทอร์เน็ต  
7  อื่นๆ (โปรดระบุ) .....
3. ท่านวางแผนจะทำประกันชีวิตยูนิคลิงค์ เมื่อใด นับจากวันสัมภาษณ์  
1  ภายใน 1 เดือน                      2  ภายใน 3 เดือน  
3  ภายใน 6 เดือน                      4  ภายใน 1 ปี  
5  อื่นๆ (โปรดระบุ) .....
4. ท่านตั้งงบประมาณเพื่อการทำประกันชีวิตยูนิคลิงค์ รวมเบี้ยประกันชีวิตและเพิ่มเติมพิเศษไว้เท่าไร  
1  ปีละไม่เกิน 40,000 บาท                      2  ปีละ 40,001-70,000 บาท  
3  ปีละ 70,001-100,000 บาท                      4  มากกว่าปีละ 100,000 บาท  
5  อื่นๆ (โปรดระบุ) .....
5. ระดับความเสี่ยงของการลงทุนในกองทุนรวมที่ท่านรับได้  
1  รับความเสี่ยงได้น้อย ไม่ต้องการสูญเสียเงินต้น  
2  รับความเสี่ยงได้ปานกลาง มีความยืดหยุ่นรับความเสี่ยงได้บ้าง  
3  รับความเสี่ยงได้สูง กล้าได้ กล้าเสีย

6. หากท่านสนใจทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ ท่านมีวิธีการเลือกกองทุนอย่างไร

1  เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนด้วยตัวเอง

2  เลือกกองทุนและสัดส่วนการลงทุนตามคำแนะนำของบริษัทประกันชีวิต

3  อื่นๆ (โปรดระบุ) .....

**\*\*ข้อ 7,8 ตอบเฉพาะผู้ที่เลือกคำตอบไม่สนใจประกันทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ในอนาคต ตอนที่ 4 ข้อ 1**

7. ท่านจะแนะนำข้อมูลประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์ให้กับคนที่ท่านรู้จักหรือไม่

1  แนะนำ

2  ไม่แนะนำ

เพราะ.....

8. ท่านคิดว่าจะไม่ทำประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์เพราะ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1  ไม่มีความจำเป็น

2  ไม่มีงบประมาณ

3  แบบประกันเข้าใจยาก

4  มีประกันเพียงพออยู่แล้ว

5  แบบประกันไม่ตรงกับความต้องการ

6  เบี้ยประกันส่วนที่เป็นเงินลงทุนไม่สามารถนำมาลดหย่อนภาษีได้

7  กองทุนรวมในประกันชีวิตยูนิคัลลิงค์มีให้เลือกน้อยเมื่อเทียบกับในตลาดการลงทุน

8  มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินการชำรุดทั้งจากบริษัทประกันและจากบริษัทจัดการ

กองทุนรวม

9  อื่นๆ (โปรดระบุ) .....

ลิขสิทธิ์ © โดยมหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright © by Chiang Mai University  
All rights reserved



## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – สกุล

นางสาวปิยะธิดา ชลพันธ์

วัน เดือน ปีเกิด

12 พฤศจิกายน 2513

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 22527-2531

สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมปลายจากโรงเรียนวัดโนนทัยพาศน์  
จังหวัดเชียงใหม่

พ.ศ. 2531-2535

สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี  
จากมหาวิทยาลัยรามคำแหง กรุงเทพมหานคร

ประวัติการทำงาน

พ.ศ.2535 - 2537

สถาบันพัฒนาการสาธารณสุขอาเซียน มหาวิทยาลัยมหิดล

พ.ศ.2537 - 2540

เครือเจริญโภคภัณฑ์

พ.ศ.2540 - 2544

บริษัท ซีเมนส์ (ประเทศไทย) จำกัด

พ.ศ.2544 – ปัจจุบัน

บริษัท เอไอเอ จำกัด



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University  
rights reserved