

ชื่อเรื่องการค้าคั่วแบบอิสระ

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่ออุปสงค์ในการถือกรรมธรรม์ประกัน  
ชีวิต ในจังหวัดเชียงใหม่

ผู้เขียน

นายกิตติพงษ์ ปาลี

ปริญญา

เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้าคั่วแบบอิสระ

ผศ.ดร.ปิยะลักษณ์ พุทธวงศ์

ประธานกรรมการ

ผศ.ดร.นิสิต พันธมิตร

กรรมการ

อ.กันต์สินี กันทะวงศ์วาร

กรรมการ

### บทคัดย่อ

การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกทำประกันชีวิตของประชาชนในจังหวัดเชียงใหม่ ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาได้จากการสัมภาษณ์ประชาชนในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 400 ราย และทำการวิเคราะห์ข้อมูลที่เกี่ยวข้องได้โดยใช้สถิติเชิงพรรณนาและการวิเคราะห์ด้วยแบบจำลองโลจิท (Logit model)

ผลการศึกษาพบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ทำประกันชีวิตมีจำนวน 143 ราย ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 36-45 ปี อยู่ในสถานภาพสมรส มีการศึกษาระดับปริญญาตรี เป็นเจ้าของธุรกิจส่วนตัว มีรายได้ 10,001-20,000 บาท มีจำนวนผู้ที่อยู่ในความอุปการะเลี้ยงดู 3 คน และมีหนี้สิน 50,001-100,000 บาท

เมื่อศึกษาเฉพาะกลุ่มตัวอย่างที่ทำประกันชีวิต ส่วนใหญ่ถือกรรมธรรม์ 1 ฉบับ แบบตลอดชีพ ชนิดไม่มีเงินปันผล ชำระเบี้ยแบบรายปี ทำประกันชีวิตตามคำแนะนำของตัวแทนประกันชีวิต โดยเหตุผลหลักที่เลือกทำประกันชีวิต คือ ต้องการสร้างหลักประกันที่มั่นคงแก่ครอบครัว และปัญหาหลักที่เกิดจากการทำประกันชีวิต คือ ผู้ทำประกันเห็นว่าสัญญาประกันชีวิตมีเงื่อนไขมากเกรงว่าจะไม่ได้รับความเป็นธรรม สำหรับกลุ่มตัวอย่างที่ไม่ทำประกันชีวิต ส่วนใหญ่ไม่เคยทำ

ประกันชีวิตมาก่อน โดยเหตุผลหลักที่ไม่ทำประกันชีวิต คือ เบี้ยประกันสูงเกินไป และไม่สามารถชำระเบี้ยได้ตามกำหนด

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยแบบจำลองโลจิส พบว่า ประชาชนในจังหวัดเชียงใหม่มีแนวโน้มที่จะทำประกันชีวิตมากขึ้น ถ้าประชาชนเป็นเพศหญิง มีการศึกษาที่สูงขึ้น รายได้เพิ่มขึ้น ภาระหนี้สินเพิ่มขึ้น และมีจำนวนผู้ที่อยู่ภายใต้ความอุปการะมากขึ้น ซึ่งปัจจัยดังกล่าวเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ สำหรับปัจจัยที่ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ คือ อายุ และสถานภาพ โดยปัจจัยสำคัญคือ จำนวนผู้ที่อยู่ภายใต้ความอุปการะ นั่นคือ ถ้ามีจำนวนผู้ที่อยู่ภายใต้ความอุปการะเพิ่มขึ้น 1 คน จากค่าเฉลี่ย 2 คนแล้ว จะทำให้โอกาสในการทำประกันชีวิตเพิ่มขึ้นร้อยละ 30.38 ในการทดสอบความเที่ยงตรงในการพยากรณ์นั้น พบว่า แบบจำลองโลจิสสามารถพยากรณ์ได้ถูกต้องร้อยละ 92.75

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

<b>Independent Study Title</b>	Factors Affecting Demand for Life Insurance in Chiang Mai Province
<b>Author</b>	Mr. Kittipong Palee
<b>Degree</b>	Master of Economics
<b>Independent Study Advisory Committee</b>	
	Asst.Prof. Dr. Piyaluk Buddhawongsa Chairperson
	Asst.Prof. Dr. Nisit Panthamit Member
	Lect. Kansinee Guntawongwan Member

### ABSTRACT

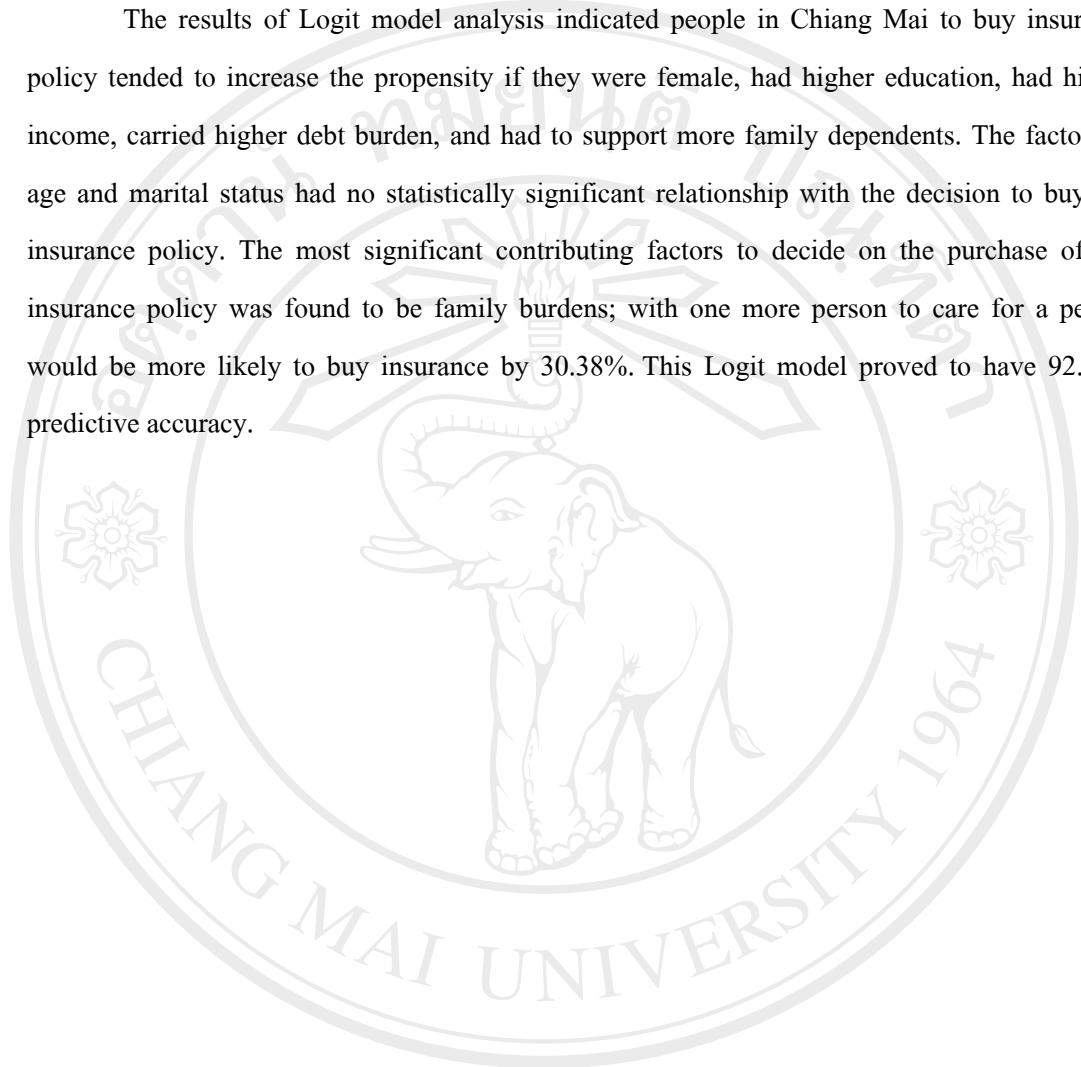
This study examined the factors influencing the choice to buy life insurance policy of people in Chiang Mai Province. Information were collected by questionnaire interview of 400 samples. Analyses was performed on the basic of descriptive statistics and results of Logit model application.

It was found that 143 cases of all sample had life insurance policy. The majority of holders could be characterized as female, aged 36-45, married, bachelor's degree graduated, self-employed, having 10,001-20,000 baht monthly income, having three family dependents to care for, and carrying 50,001-100,000 baht debt burden.

Most life insurance policy holders held only one policy, of *ad vitam* category, without dividend, paying the premium on annual basic, and took the insurance following the advice of the insurance agents. Their main reason for buying the life insurance policy was the desire to build a security for their family. Their major concern was the numerous conditions stated in the policy contract and thus they were not certain whether they would receive fair treatment. For those who did not have life insurance policy, most had never bought one before and refused to do so at the

time being for the reasons of overly high insurance premium and their inability to pay the premium on due date.

The results of Logit model analysis indicated people in Chiang Mai to buy insurance policy tended to increase the propensity if they were female, had higher education, had higher income, carried higher debt burden, and had to support more family dependents. The factors of age and marital status had no statistically significant relationship with the decision to buy life insurance policy. The most significant contributing factors to decide on the purchase of life insurance policy was found to be family burdens; with one more person to care for a person would be more likely to buy insurance by 30.38%. This Logit model proved to have 92.75% predictive accuracy.



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved