

ชื่อเรื่องการค้าคั่วแบบอิสระ พฤติกรรมในการเลือกซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตของ
ลูกค้าธนาคารออมสินในจังหวัดเชียงใหม่

ผู้เขียน นางขวัญจิตร มีมะแม

ปริญญา เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้าคั่วแบบอิสระ

รศ.พรทิพย์	เชียรธีรวิทย์	ประธานกรรมการ
รศ.ดร.ศศิเพ็ญ	พวงสายใจ	กรรมการ
ผศ.วรลักษณ์	หิมะกัลป์	กรรมการ

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงมูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนจากกรรมธรรม์ประกันชีวิตของธนาคารออมสิน และปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิต ตลอดจนรูปแบบในการซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตของลูกค้าธนาคารออมสินในจังหวัดเชียงใหม่ กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา ได้แก่ ผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตของธนาคารออมสินสาขาท่าแพ จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งประกอบด้วย 3 กลุ่ม คือกลุ่มฝากต้นคุ้มครองนาน กลุ่มได้รับโบนัส และกลุ่มทุนการศึกษา จำนวน 300 ราย

ผลการศึกษาพบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ซื้อกรรมธรรม์แบบฝากต้นคุ้มครองนาน มีรูปแบบกรรมธรรม์ 5 รูปแบบ คือ แบบเพิ่มพูนทรัพย์ แบบบำนาญสงเคราะห์ แบบออมสินอุ่นใจ แบบออมสินคู่ขวัญ และแบบออมสินคุ้มนิรันดร จำนวน 79 ราย ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงอายุ 31 – 40 ปี สถานภาพสมรสแล้ว จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ประกอบอาชีพค้าขายหรือธุรกิจส่วนตัว รายได้เฉลี่ยเดือนละ 20,001 – 30,000 บาท การวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนจากกรรมธรรม์ประกันชีวิตของกลุ่มฝากต้นคุ้มครองนาน พบว่ากรรมธรรม์ประกันชีวิตทั้ง 5 รูปแบบมีความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับเพศหญิง แต่เพศชายมีความคุ้มค่าเฉพาะกรรมธรรม์แบบบำนาญ

สงเคราะห์และแบบออมสินอุ่นใจ ส่วนปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อกรรมกรรมมากที่สุดคือ ปัจจัยด้านราคา รองลงมาคือปัจจัยด้านสิทธิประโยชน์ และปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อกรรมกรรมแบบได้รับโบนัส มีรูปแบบกรรมกรรม 3 รูปแบบ คือแบบร่วมไทร แบบสะสมทรัพย์ และแบบออมสินตลอดชีพ จำนวน 176 ราย ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุ 31 – 40 ปี สถานภาพสมรสแล้ว จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ประกอบอาชีพรับราชการหรือรัฐวิสาหกิจ รายได้เฉลี่ยเดือนละ 20,001- 30,000 บาท การวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนจากกรรมกรรมประกันชีวิต พบว่า กรรมกรรมประกันชีวิตทั้ง 3 รูปแบบมีความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับเพศหญิง แต่เพศชายมีความคุ้มค่าเฉพาะแบบร่วมไทรและแบบออมสินตลอดชีพ ส่วนปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อกรรมกรรมมากที่สุดคือ ปัจจัยด้านสิทธิประโยชน์ รองลงมาคือ ปัจจัยด้านราคา และปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อกรรมกรรมแบบทุนการศึกษา จำนวน 45 ราย ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุ 31 – 40 ปี สถานภาพสมรสแล้ว จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ประกอบอาชีพรับราชการหรือรัฐวิสาหกิจ รายได้เฉลี่ยเดือนละ 10,001 – 20,000 บาท การวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนจากกรรมกรรมประกันชีวิตแบบทุนการศึกษา พบว่า มีความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับเพศหญิง แต่ไม่มีความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับเพศชาย ส่วนปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อกรรมกรรมมากที่สุดคือ ปัจจัยด้านราคา รองลงมาคือ ปัจจัยด้านสิทธิประโยชน์ และ ปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อกรรมกรรมจำนวน 300 ราย ส่วนใหญ่มีทุนประกันรายละ 100,000 บาท ระยะเวลาของกรรมกรรม 10 – 15 ปี ทำประกันชีวิตมาแล้ว 1- 5 ปี การชำระค่าเบี้ยประกันจะส่งชำระด้วยตนเองที่ของธนาคาร

Independent Study Title The Consumer's Behavior of Buying GSB Life Insurance of Government Savings Bank in Chiang Mai Province

Author Mrs. Kwanjit Meemamae

Degree Master of Economics

Independent Study Advisory Committee

Assoc.Prof.Porntip Tianteerawit Chairperson

Assoc.Prof.Dr.Sasipen Phuangsaichai Member

Asst.Woraluck Himakalasa Member

ABSTRACT

This study examined the Net Present Value (NPV) of return from life insurance policy issued by the Government Savings Bank and the factors affecting the choice as well as the options for life insurance policy among the clients of this bank in Chiang Mai Province. Three hundred samples of buyers of life insurance policies from Taepae branch of the Government Saving Bank in Chiang Mai were informants for this study and they represented the insured under three optional groups including short term saving for long term protection, bonus privilege and savings for education.

The study found five alternatives for short term saving for long term protection life insurance policies chosen by 79 samples of the insured. The particular alternatives are capital accumulation, retirement welfare precautionary savings, married couple savings and forever worthwhile savings programs. Most of the samples in this group could be described as female 31-40 years old, married, bachelor's degree graduate, engaged in trading or private business and having 20,001 – 30,000 baht average monthly income. The analysis on NPV's of the five

alternatives of life insurance programs in this optimal group indicated women would have their investment worthwhile in all cases but men would gain worthwhile returns only from buying retirement welfare and precautionary savings life insurance policies: The most influential factors for persons to buy life insurance policies in this group over price interests, and sale promotion, respectively.

Withier the bonus privilege group, there are three alternatives including Rom Sai capital accumulation, and life long saving programs, and 176 samples. Most of the insured could be characterized as male, 31 – 40 years old, married, bachelor's degree graduate civil servant or state enterprise employee, and having 20,001 – 30,000 baht average monthly income. The analysis on NPV's of the three alternatives suggested the returns were worthwhile for female in all cases but for male only in the cases of Room Sai and lifelong saving. The most important factors affecting the choice to buy a life insurance policy were found to be interests, price, and promotion, respectively.

Forty five samples were in the savings for education option. The majority had the following personal backgrounds as female, 31 – 40 years old, married bachelor's degree graduate, civil servant/state enterprise employee, and having 10,001 – 20,000 baht average monthly income. The analysis on NPV's revealed investment in life in life insurance in this program would give worthwhile returns to female only, not male. The most important decisive factor for buying this type of life insurance policy was price, followed by interests, and promotion.

The common characteristics of all 300 samples under study included the insurance coverage of 100,000 baht on the average per person with 10 – 15 years to maturity, having paid the premiums for 1 – 5 years, and making premiums payment in person at the bank office.