

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ พฤติกรรมในการซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตของลูกค้าธนาคาร
กรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ผู้เขียน นางสาวฤทัยรัตน์ คำบุญศรี

ปริญญา เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ

รศ.พรทิพย์ เขียวศรีวิทย์

ประธานกรรมการ

ผศ.ดร.ปิยะลักษณ์ พุทรวงศ์

กรรมการ

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ถึงปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ พฤติกรรมในการซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์และศึกษาถึงมูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนจากกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาประกอบด้วยลูกค้าที่ซื้อกรรมธรรม์ประเภทสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 180 จำนวน 56 ราย เกินเฟิสต์ 220 จำนวน 116 รายและเกินเฟิสต์ 250 จำนวน 128 ราย รวมทั้งสิ้น 300 ตัวอย่าง โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติเชิงพรรณนา ส่วนการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตใช้สถิติแบบลิเคิลิตสเกล

ผลการศึกษาพบว่า ลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 180 และเกินเฟิสต์ 220 ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 26-35 ปี สถานภาพโสด มีการศึกษาระดับปริญญาตรี อาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่เกิน 20,000 บาท ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิต 3 อันดับแรกคือด้านสิทธิประโยชน์ที่ได้รับ ด้านราคา และด้านการส่งเสริมการขายของธนาคาร ตามลำดับ ส่วนพฤติกรรมในการซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิต พบว่าลูกค้าส่วนใหญ่มีการตัดสินใจซื้อประกันหลังการรับรู้รายละเอียดเกี่ยวกับบริการประกันชีวิตมากกว่า 2 เดือน ผู้แนะนำให้ซื้อประกันชีวิตคือพนักงานธนาคาร

จำนวนทุนประกันของกรมธรรม์คือ 100,000 บาท การชำระเบี้ยประกันชีวิตส่วนใหญ่ชำระเป็นรายปีโดยชำระเป็นเงินสด

ส่วนลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 250 เป็นเพศชายมากกว่าหญิงเล็กน้อย อายุระหว่าง 26-35 ปี สถานภาพโสด มีการศึกษาระดับปริญญาตรี อาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่เกิน 20,000 บาท ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิต 3 อันดับแรกคือ ด้านราคา ด้านสิทธิประโยชน์ที่ได้รับ และด้านการส่งเสริมการขายของธนาคาร พฤติกรรมในการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิต พบว่าลูกค้าส่วนใหญ่ มีการตัดสินใจซื้อประกันหลังการรับรู้รายละเอียดเกี่ยวกับบริการประกันชีวิตประมาณ 1-2 สัปดาห์ ผู้แนะนำให้ซื้อประกันชีวิตคือพนักงานธนาคาร จำนวนทุนประกันของกรมธรรม์คือ 100,000 บาท การชำระเบี้ยประกันชีวิตส่วนใหญ่ชำระเป็นรายปี โดยชำระเบี้ยด้วยการหักบัญชีเงินฝากธนาคาร

การศึกษามูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนที่จะได้รับในอนาคตของกรมธรรม์ประเภทสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 180 เกินเฟิสต์ 220 และเกินเฟิสต์ 250 โดยใช้อัตราคิดลดเท่ากับอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 1 ปีของธนาคารกรุงเทพซึ่งเท่ากับร้อยละ 1 ต่อปี พบว่ากรมธรรม์มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ 10,135.9 บาท 34,008.8 บาท และ 45,450.5 บาท ตามลำดับ แสดงว่ากรมธรรม์มีความคุ้มค่าทางการเงินและเมื่อใช้อัตราคิดลดเท่ากับอัตราดอกเบี้ยของพันธบัตรออมทรัพย์ไทยเข้มแข็ง ในปีงบประมาณพ.ศ.2552 โดยอัตราดอกเบี้ยเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 4 ต่อปี พบว่ากรมธรรม์มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ -36,911.6 บาท -6,209.1 บาทและ -17,237.3 บาท ตามลำดับ แสดงว่ากรมธรรม์แบบเกินเฟิสต์ทั้ง 3 ประเภทไม่มีความคุ้มค่าทางการเงิน แต่ผู้ซื้อกรมธรรม์จะได้รับความคุ้มครองความเสี่ยงกรณีเสียชีวิตระหว่างที่ทำประกัน

Independent Study Title	Consumers' Behavior in Buying Life Insurance of Bangkok Bank Public Company Limited in Mueang District, Chiang Mai Province	
Author	Miss Ruethairat Kumboonsri	
Degree	Master of Economics	
Independent Study Advisory Committee	Assoc. Prof. Porntip Tianteeravit	Chairperson
	Asst. Prof. Dr. Piyaluk Phuttawong	Member

ABSTRACT

This study analyzed factors contributing to consumers' decision to buy life insurance with savings vehicle, examined life insurance buying behavior and calculated the net present value (NPV) of investment in buying life insurance policies with savings vehicle from the Bangkok Bank in Chiang Mai, Samples under study were 56 insured persons under gainfirst 180 option 220 under gainfirst 220 option and 250 under gainfirst 250 option totaling 300 persons who had bought the life insurance policies from the Bangkok Bank. Questionnaire interview was used for information collection. Analysis was based on the results of descriptive statistics and Likert Scale assessment.

The study found that the majority of these insured under gainfirst 180 and gainfirst 220 programs were characterized as female, aged between 26-35, single, bachelor's degree graduate, private business employee, and having average monthly income not over 20,000 baht. The most important factors affecting their decision to buy life insurance were benefits, price, and sale promotion by the Bank respectively to consumer buying behavior, it was found that most consumer made decision to buy two months after learning about the details of life insurance

policies, upon the advice of the bank workers, with 100,000 baht benefit coverage, and they paid premiums in cash on annual basis.

Those insured under gainfirst 250 program appeared to be male more than female, mostly were 26-35 years old, single, bachelor's degree graduate, business company employee, and having no more than 20,000 baht average monthly income. The three most important factors in order influencing their decision to buy life insurance were price, benefits, and promotion. Most of them decided to buy this life insurance policy after learning the details for 1-2 weeks, bought after the advice of the bank workers, for 100,000 baht average, and paid the premiums by deduction from their bank accounts once a year.

With 1% discount rate based on one year fixed deposit interest rate of Bangkok Bank, the NPV's of investment in gainfirst 180, 220 and 250 programs would be 10,135.9 baht, 34,008.8 baht and 45,450.5 baht, respectively and thus these life insurance policies are worth investing. However, with the use of 4% interest rate for "Thai Khem Khaeng" saving bonds issued by the Thai government in 2009 budget year as discount rate, the NPV's become - 36,911.6 baht, - 6,209.1 baht and - 17,237.3 baht, respectively suggesting that buying the life insurance under the three programs has no financial worth. However, the insured will be protected against financial risks if they die during the term and the death benefits will be paid to their beneficiaries.