

## บทที่ 2

### แนวคิดทางทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

#### 2.1 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาในครั้งนี้ เป็นการศึกษาถึงพฤติกรรมในการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของลูกค้าธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีแนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังต่อไปนี้คือ

##### 2.1.1 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present value: NPV)

การทำประกันชีวิตในปัจจุบัน โดยเฉพาะการทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ ผู้ทำประกันจะคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่จะได้รับทั้งในปัจจุบันและในอนาคต ว่ามีผลตอบแทนที่คุ้มค่ากับเบี้ยประกันที่ตนเสียไปหรือไม่ ดังนั้นจึงต้องนำทฤษฎีการวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิเข้ามาทำการวิเคราะห์การลงทุนและผลตอบแทนจากการทำประกันว่าผลตอบแทนควรแก่การลงทุนหรือไม่โดยเริ่มจาก

การวิเคราะห์การลงทุนและผลตอบแทนจากการลงทุนของโครงการใดๆ โดยการเปรียบเทียบผลตอบแทนและต้นทุนของโครงการนั้นๆ ซึ่งผลตอบแทนและต้นทุนของโครงการจะเกิดขึ้นในระยะเวลาต่างกัน ตลอดอายุของโครงการ ดังนั้นจึงจำเป็นต้องมีการปรับค่าของเวลาโครงการ เพื่อให้ได้มาซึ่งผลตอบแทนที่ได้รับและต้นทุนที่เสียไปช่วงในระยะเวลาที่ต่างกัน ให้เป็นเวลาปัจจุบันก่อนแล้วจึงสามารถทำการเปรียบเทียบกันได้อย่างถูกต้องแน่นอนชัดเจนมากขึ้น (เสถียร ศรีบุญเรือง, 2542)

มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ เป็นการวัดมูลค่าปัจจุบันของของผลตอบแทนรวม(PVB) และมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนรวม (PVC) ของโครงการ โดยคิดอัตราลดตามอัตราผลตอบแทนที่หน่วยธุรกิจต้องการหรืออัตราต้นทุนของเงินทุน มีสูตรใช้ในการคำนวณดังนี้

$$\begin{aligned} NPV &= PVB - PVC \\ &= \sum_{t=0}^n \frac{B_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+r)^t} \\ &= \sum_{t=0}^n \frac{B_t - C_t}{(1+r)^t} \end{aligned}$$

ที่	NPV	คือ	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ
	PVB	คือ	มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนรวม
	PVC	คือ	มูลค่าปัจจุบันของต้นทุน
	$B_t$	คือ	ผลตอบแทนต่อปี
	$C_t$	คือ	ต้นทุนต่อปี
	r	คือ	อัตราดอกเบี้ยต่อปี
	t	คือ	จำนวนปีคือ ปีที่ 1, 2, 3...n
	n	คือ	อายุของโครงการ

หลักการตัดสินใจว่าโครงการแต่ละแบบนั้น มีความคุ้มค่าต่อการลงทุนหรือไม่ พิจารณาได้จากค่าของ NPV ที่คำนวณได้จะต้องมีค่ามากกว่าศูนย์หรือมีค่าเป็นบวกกล่าวคือ มูลค่าของผลตอบแทนรวมมากกว่ามูลค่าปัจจุบันของค่าเบียดกันจ่ายรวม ( $PVB > PVC$ ) แสดงว่าโครงการแบบนั้นๆ เหมาะสมและคุ้มค่าต่อการลงทุน

### 2.1.2 ทฤษฎีการประกัน

พฤติกรรมในทางเศรษฐกิจของบุคคลนั้นอยู่บนพื้นฐานของทฤษฎีเกี่ยวกับการเลือก (Theory of choice) คือ ภายใต้สถานการณ์หนึ่งบุคคลจะทำการจัดการรายได้ที่เป็นตัวเงิน (Money income) เพื่อซื้อสินค้าและบริการในอันที่จะทำให้เกิดอรรถประโยชน์หรือความพอใจสูงสุด (Maximize utility) ภายใต้งบประมาณที่มีอยู่จำกัด แต่อย่างไรก็ตามเมื่อสถานการณ์ของการเลือกนั้นเผชิญกับความไม่แน่นอน บุคคลจะมีทางเลือกที่แตกต่างไปตามระดับของความไม่แน่นอนที่เกิดขึ้น (Von Neuman และ Morgenstern อ้างใน วรลักษณ์ หิมะกลัด, 2542)

Von Neuman และ Morgenstern ได้ทำการวิเคราะห์พฤติกรรมของผู้บริโภคเพื่อใช้ในการพยากรณ์การตัดสินใจเลือกของผู้บริโภคภายใต้สถานการณ์ที่มีความไม่แน่นอนทั้งนี้ขึ้นอยู่กับกฎแห่งความเป็นจริง (Axioms) ซึ่งมีการใช้อย่างแพร่หลายโดยมักใช้เพื่ออธิบายรูปแบบของกระบวนการตัดสินใจภายใต้สถานการณ์ของความไม่แน่นอน เช่น ในเรื่องของการประกันต่างๆ จากทฤษฎีการประกัน เมื่อบุคคลไม่ทราบว่าเขาจะได้รับผลกระทบต่อความมั่งคั่งของเขา อย่างไรเมื่อเกิดเหตุการณ์ของความไม่แน่นอน ดังนั้นบุคคลอาจเลือกที่จะมีความแน่นอน โดยการซื้อประกัน นั่นคือสถานการณ์ที่เขาเผชิญอยู่นั้นจะประกอบด้วย ผลลัพธ์สุทธิทั้งหมดในแต่ละเหตุการณ์ที่เป็นไปได้ทั้งหมด (เหตุการณ์บางอย่างเกิดขึ้นหรือไม่เกิดขึ้น) ซึ่งเป็นผลจากการเลือกของบุคคลนั้น (เช่น การทำประกันหรือไม่ทำประกัน) และขึ้นอยู่กับความน่าจะเป็นที่เขาจะประสบในแต่ละเหตุการณ์ซึ่งสามารถแสดงได้ดังนี้

ตารางที่ 2.1 แสดงความมั่งคั่งและความน่าจะเป็นในเกิดและไม่เกิดเหตุการณ์บางอย่าง

ผลการเลือก	เกิดเหตุการณ์บางอย่าง (s1)	ไม่เกิดเหตุการณ์บางอย่าง (s2)
ทำประกัน	W-h	W-h
ไม่ทำประกัน	W-L	W
ค่าของความน่าจะเป็น	P	(1-P)

- เมื่อ
- W คือ ความมั่งคั่งหรือรายได้เมื่อเริ่มต้น
  - h คือ เบี้ยประกัน (Insurance premium)
  - L คือ มูลค่าของการสูญเสีย (Loss)
  - s1, s2 คือ สถานการณ์ที่เกิดเหตุการณ์บางอย่างและไม่เกิดเหตุการณ์บางอย่างตามลำดับ
  - P คือ ค่าความน่าจะเป็นที่จะเกิดเหตุการณ์หนึ่ง โดย  $0 < P < 1$  ดังนั้น
  - (1-P) คือ ค่าความน่าจะเป็นที่จะไม่เกิดเหตุการณ์ขึ้น

ถ้าระดับของความมั่งคั่งในระดับที่  $i$  ( $i = 1, 2$ ) แทนด้วย  $W(s1)$  ดังนั้นทางเลือกของบุคคลจะเป็น

1) บุคคลจะซื้อประกันและมีการสูญเสียเพียงในรูปของเบี้ยประกัน ( $h$ ) ดังนั้นไม่ว่าจะเกิดเหตุการณ์ใด ๆ หรือไม่ก็ตาม ความมั่งคั่งของเขาก็คือ  $(W - h)$  นั่นคือ ความพอใจที่ได้รับจากการทำประกันจะขึ้นอยู่กับ  $P$  และ  $(W - h)$  สามารถเขียนได้ว่า

$$\text{กรณีซื้อประกัน} = f(P, W - h)$$

2) บุคคลจะไม่ซื้อประกัน นั่นคือเขาจะเผชิญกับการสูญเสียจำนวน  $L$  ด้วยความน่าจะเป็น  $P$  เมื่อมีเหตุการณ์นั้นเกิดขึ้น (เช่น การเจ็บป่วย หรือสูญเสียชีวิต) หรือด้วยความน่าจะเป็น  $(1 - P)$  ที่เหตุการณ์นั้นจะไม่เกิดขึ้น ดังนั้นความมั่งคั่งของบุคคลจะเป็น  $W - L$  ในกรณีแรก และ  $W$  ในกรณีหลัง

$$\text{กรณีไม่ทำประกัน} = f(P, W - L, W)$$

จากระดับความมั่งคั่งขึ้นอยู่กับความน่าจะเป็นที่จะเกิดเหตุการณ์  $s1$  และ  $s2$  ดังนั้นจะได้ความสัมพันธ์ซึ่งเขียนใหม่ได้เป็น

กรณีไม่ทำประกัน =  $f [P, W(s1), W(s2)]$

ดังนั้นค่าความมั่งคั่งที่คาดไว้สำหรับกรณีที่ไม่ทำประกันก็คือ

$$E(W) = P[W(s1)] + (1 - P)[W(s2)]$$

ดังนั้นบุคคลจะมีระดับของความพอใจ (อรรถประโยชน์) ต่อจำนวนความมั่งคั่งที่คาดไว้สำหรับกรณีไม่ทำประกัน คือ

$$U[E(W)] = U[P[W(s1)] + (1 - P)[W(s2)]]$$

ซึ่งถ้าเขียนเป็นฟังก์ชันการตัดสินใจของบุคคล ( $g$ ) สามารถแสดงได้ คือ

$$g = g [W(s1), W(s2); P, (1 - P)]$$

ถ้าสมมติว่าผู้บริโภคคาดว่าอรรถประโยชน์นั้นมาจากค่าความมั่งคั่งของเขา ดังนั้นจะได้รับความสัมพันธ์คือ  $U = U(W)$

นอกจากนี้สมมติว่าบุคคลจะชอบความมั่งคั่งที่มากกว่าความมั่งคั่งที่น้อยกว่า และให้อรรถประโยชน์ส่วนเพิ่มของความมั่งคั่งของบุคคลนั้นมีค่าลดลง รวมทั้งฟังก์ชันอรรถประโยชน์นั้นอยู่ภายใต้ Axioms แล้วอรรถประโยชน์ที่คาดหวังสำหรับผลลัพธ์ที่ได้จากการไม่ทำประกัน คือ

$$E[U(W)] = PU[W(s1)] + (1 - P)U[W(s2)]$$

จากข้อสมมติของอรรถประโยชน์ที่คาดหวังจะได้ว่าค่าอรรถประโยชน์ของความเสียหายคือ ค่าความคาดหวังของอรรถประโยชน์จากสิ่งที่จะได้ออกมาในแต่ละสถานการณ์นั้นคือ

$$U[P[W(s1)] + (1 - P)[W(s2)]] = PU[W(s1)] + (1 - P)U[W(s2)]$$

จากสมการที่ได้เราจะได้ว่าฟังก์ชันการตัดสินใจ ( $g$ ) เขียนอยู่ในรูปของค่าความคาดหวังของผลลัพธ์ที่ได้ ดังนี้

$$g[W(s1), W(s2); P, (1 - P)] = PU[W(s1)] + (1 - P)U[W(s2)]$$

จากสมการนี้ แสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่างอรรถประโยชน์ที่คาดหวังกับความน่าจะเป็นของเหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้น ( $s1$  และ  $s2$ )

จากสถานการณ์ของความไม่แน่นอนที่มีผลกระทบต่อความมั่งคั่งนี้ จะทำให้เกิดอรรถประโยชน์ที่ไม่พึงประสงค์กับผู้ที่หลีกเลี่ยงความเสี่ยง (Risk averse) แต่จะไม่มีผลกระทบต่อผู้ที่ชอบความเสี่ยง (Risk lover) หรือผู้ที่ไม่เป็นทั้งผู้ที่ชอบหรือไม่ชอบความเสี่ยงนั้น (Risk neutral) ดังนั้นผู้ชอบหลีกเลี่ยงความเสี่ยงจะเลือกทางเลือกที่ 1 ถ้าเบี่ยงประกัน ( $h$ ) นั้นเท่ากับหรือน้อยกว่าค่าการสูญเสียความมั่งคั่งที่คาดไว้ในกรณีที่ 2 ในกรณีที่ค่าการประกัน ( $h$ ) นั้นสูงกว่าค่าการสูญเสียที่คาดหวังแล้ว ผู้ที่หลีกเลี่ยงความเสี่ยงจะไม่ซื้อประกันนั้น เพราะค่าตอบแทนจะไม่คุ้มค่ากับ

อรรถประโยชน์ที่สูญเสียไป ซึ่งเป็นผลจากความไม่แน่นอนของความมั่งคั่งนั้น

จากทฤษฎีของการประกันสามารถนำมาประยุกต์กับกรณีการประกันสุขภาพได้ ดังนี้ ถ้าสมมติว่ารายได้ของบุคคลคือ 10,000 บาท ( $W_3$ ) ซึ่งทำให้เกิดอรรถประโยชน์รวม คือ 100 ( $U_3$ ) สมมติว่าถ้ามีการเจ็บป่วยเกิดขึ้น ผู้บริโภคจะสูญเสียเงิน 5,000 บาท จากรายได้เริ่มต้น ดังนั้น ความมั่งคั่งของเขาจะเหลือเพียง 5,000 บาท ( $W_1$ ) และอรรถประโยชน์รวมคือ 50 ( $U_1$ ) ถ้าหากสมมติให้ค่าความน่าจะเป็นที่บุคคลจะต้องเสียค่ารักษาพยาบาลเป็นจำนวนเงิน 5,000 บาท คือ 0.1 หรือ 10% ดังนั้นค่าเบี้ยประกันที่แท้จริงของการประกันที่จะครอบคลุมมูลค่าที่แท้จริงของการสูญเสียที่คาดไว้คือ

$$P \times L = 0.1 \times 5,000 = 500 \text{ บาท}$$

ถ้าหากบุคคลซื้อประกันที่ระดับมูลค่าที่แท้จริงของการสูญเสียแล้ว บุคคลนั้นจะจ่ายเงินค่าเบี้ยประกัน 500 บาท โดยระดับของรายได้ของบุคคลจะลดลงจาก 10,000 บาท ( $W_3$ ) ไปเป็น 9,500 บาท ( $W_2$ ) ดังนั้นทางเลือกที่ผู้บริโภคเผชิญอยู่ก็คือ

1. ซื้อประกันมูลค่า 500 บาท และลดความมั่งคั่ง (หรือรายได้) ลงรวมทั้งทำให้ค่าอรรถประโยชน์ลดลงด้วย
2. ไม่ซื้อประกัน ดังนั้นบุคคลจะมีโอกาส 10% ที่จะสูญเสียเงิน 5,000 บาท และอรรถประโยชน์ลดลงเป็น 50 ( $U_1$ ) พร้อมทั้งทำให้รายได้ลดลงเป็น 5,000 บาท ( $W_1$ ) หรือมีโอกาส 90% ที่จะไม่เกิดการสูญเสียเลย ซึ่งจะทำให้ความมั่งคั่งยังคงอยู่ที่ 10,000 บาท ( $W_3$ ) และอรรถประโยชน์คือ 100 ( $U_3$ )

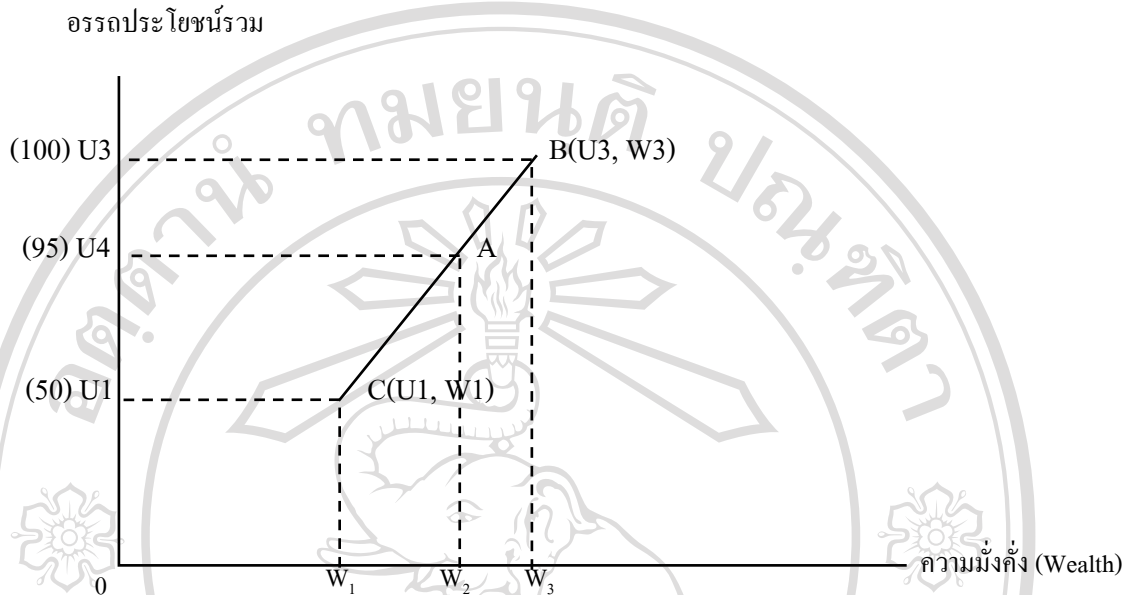
ในการเปรียบเทียบทางเลือกที่ 1 และ 2 เราจะใช้อรรถประโยชน์ที่คาดหวังเข้ามาพิจารณา คือ จากค่าอรรถประโยชน์ที่คาดหวังไว้จากการไม่ซื้อประกัน (กรณีที่ 2) มีค่าเท่ากับการถ่วงน้ำหนัก ผลลัพธ์ที่จะได้ออกมาในแต่ละกรณีด้วยค่าความน่าจะเป็นนั้น ๆ รวมกัน ดังนั้นค่าอรรถประโยชน์ที่คาดหวังของกรณีของกรณีที่ 2 คือ

$$P(U_1) + (1 - P)U_3 = 0.1(50) + 0.9(100) = 95$$

จากที่กล่าวมาสามารถแสดงได้ดังรูปที่ 2.1 ซึ่งแสดงถึงค่าอรรถประโยชน์ที่คาดหวังที่เป็นเส้นตรง จากจุด ( $U_3, W_3$ ) ถึง ( $U_1, W_1$ ) โดยเส้นตรงนี้จะแสดงถึงค่าอรรถประโยชน์ที่คาดหวัง ณ ระดับของค่าความน่าจะเป็นที่จะเกิดเหตุการณ์ต่าง ๆ เช่น ค่าอรรถประโยชน์ที่คาดหวังของ ทางเลือกที่ 2 คือ  $U_4 = 95$  ณ จุด A บนเส้นตรง



รูปที่ 2.1 ค่าอรรถประโยชน์ที่คาดหวัง



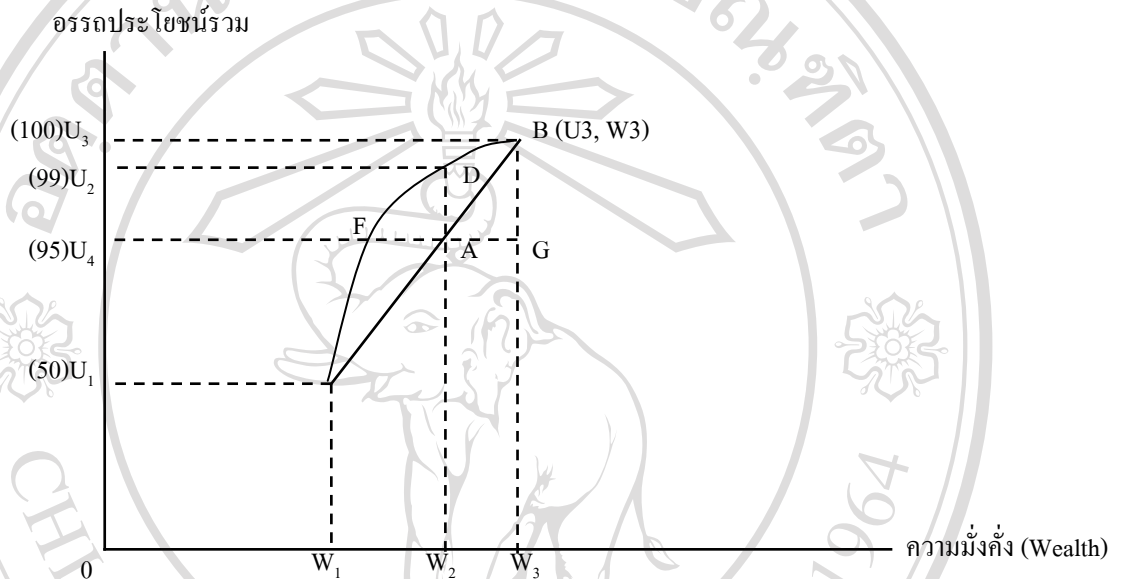
ดังนั้นบนเส้นตรงนี้ ถ้าค่าความน่าจะเป็นที่จะเกิดการเจ็บป่วยมีค่าสูง ค่าอรรถประโยชน์ที่คาดหวังจะเข้าใกล้จุดซึ่งอยู่ทางด้านซ้ายของรูป (เข้าใกล้จุด C) และหากค่าความน่าจะเป็นนั้นลดลงค่าอรรถประโยชน์ที่คาดหวังก็จะเพิ่มขึ้น โดยเคลื่อนขึ้นไปตามเส้นตรงทางขวา (เข้าใกล้จุด B) ทั้งนี้เพราะค่าอรรถประโยชน์ที่คาดหวังนั้นคำนวณมาจากผลรวมของการถ่วงน้ำหนักด้วยค่าความน่าจะเป็นของระดับอรรถประโยชน์ค่าต่างๆ จึงทำให้การประมาณค่าอรรถประโยชน์ที่คาดหวังนั้นเพิ่มขึ้นหรือลดลงตามแนวเส้นตรงนั่นเอง

สำหรับผู้บริโภคนั้นจะเลือกทางเลือกที่ 1 หรือ 2 จะขึ้นอยู่กับรูปร่างของฟังก์ชันอรรถประโยชน์ของเขา ถ้าบุคคลนั้นเป็นผู้หลีกเลี่ยงความเสี่ยง ฟังก์ชันอรรถประโยชน์ของเขาจะมีลักษณะโค้งคว่ำ (Concave) คือมีลักษณะเป็นอรรถประโยชน์ส่วนเพิ่มมีค่าลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับความมั่งคั่ง (Decreasing marginal utility with respect to wealth) ดังแสดงในรูปที่ 2 ซึ่งระดับของอรรถประโยชน์ของทางเลือกที่ 1 ( $U_2 = 99$ ) มากกว่าค่าอรรถประโยชน์ที่คาดหวังของทางเลือกที่ 2 ( $U_4 = 95$ ) แสดงว่าผู้ที่ชอบหลีกเลี่ยงความเสี่ยงที่ซื้อประกัน ณ ระดับเบี้ยประกันที่แท้จริง (Actuarially fair premium) จะมีอรรถประโยชน์ที่มากกว่าผู้ที่ไม่ได้ซื้อประกัน

จากรูปที่ 2.2 จะเห็นว่าลักษณะของเส้นอรรถประโยชน์ของผู้ที่หลีกเลี่ยงความเสี่ยงซึ่งมีลักษณะเป็นอรรถประโยชน์ส่วนเพิ่มแบบมีค่าลดลงเมื่อเทียบกับความมั่งคั่ง (Decreasing marginal utility with respect to wealth) จะอยู่สูงกว่าเส้นอรรถประโยชน์ที่คาดหวังซึ่งเป็น

อรรถประโยชน์ส่วนเพิ่มแบบคงที่ (Constant marginal utility) เสมอ จึงทำให้ผู้ที่หลีกเลี่ยงความเสี่ยงจะซื้อประกันที่ขาย ณ ระดับเบี้ยประกันที่แท้จริง

รูปที่ 2.2 ความสัมพันธ์ระหว่างอรรถประโยชน์รวมกับความมั่งคั่ง



อย่างไรก็ตามในสภาพความเป็นจริงแล้วเบี้ยประกันมักไม่อยู่ ณ ระดับราคาที่เป็นเบี้ยประกันที่แท้จริง ทั้งนี้เพราะต้องมีค่าใช้จ่ายในการบริหาร ต้นทุนทางการตลาด และกำไรของกิจการเป็นต้น ซึ่งจะรวมอยู่ในค่าเบี้ยประกัน ดังนั้นผู้บริโภคมักจะซื้อประกันหรือไม่ขึ้นกับจำนวนของต้นทุนที่เพิ่มเข้าไป ซึ่งจากรูปที่ 2.2 ค่า  $W_3 - W_2$  คือค่าเบี้ยประกัน ณ ระดับมูลค่าที่แท้จริงของความสูญเสีย จะเห็นว่า  $U_2$  มากกว่า  $U_4$  ( $99 > 95$ ) ซึ่งเป็นค่าที่คาดหวังไว้ แต่บุคคลจะมีความเต็มใจที่จะจ่ายค่าประกันที่มากกว่าค่าเบี้ยประกันที่แท้จริง (500) ตราบใดที่บุคคลนั้นยังคิดว่าอรรถประโยชน์ที่เขาได้รับจริงนั้นมากกว่าหรือเท่ากับอรรถประโยชน์ที่คาดหวัง ( $U_4 = 95$ ) ซึ่งถ้าเมื่อใดที่อรรถประโยชน์ที่เขาได้รับจากการจ่ายเบี้ยประกันของเขาเท่ากับค่าอรรถประโยชน์ที่คาดหมายจะทำให้ไม่มีความแตกต่างระหว่างการเอาประกันหรือไม่เอาประกัน และถ้าหากค่าเบี้ยประกันที่เพิ่มขึ้นนั้นทำให้ค่าอรรถประโยชน์ที่คาดหวังมากกว่าอรรถประโยชน์ที่เกิดขึ้นจริงที่เขาได้รับแล้วบุคคลนั้นจะไม่ทำการประกันเลย

นั่นคือ จากข้อสมมติที่ว่าผู้บริโภคมักมีโอกาสจะสูญเสียเงินจำนวน 5,000 บาท ( $W_3 - L$ ) ด้วยความน่าจะเป็น  $P$  ถ้าหากเกิดการเจ็บป่วย ซึ่งสามารถเขียนได้เป็น  $(P, W_3 - L, W_3)$  หากเบี้ยประกันคือ  $R$  บาท ซึ่งเป็นจำนวนที่มากที่สุดที่บุคคลจะเต็มใจจ่ายสำหรับ

ค่าเบี้ยประกัน ดังนั้นบุคคลนั้นจะมีรายได้ที่แน่นอนไม่ว่าจะเกิดการเจ็บป่วยหรือไม่ คือ  $(W_3 - R)$  ดังนั้นจำนวนสูงสุดที่บุคคลเต็มใจจะจ่ายสำหรับการประกันสามารถหาได้จากการแก้สมการหาค่า  $R$  จากสมการดังนี้

$$U(W_3 - R) > PU(W_3 - L) + (1 - P)U(W_3)$$

จากมูลค่าที่คาดไว้สำหรับการสูญเสียจากการเจ็บป่วยคือ  $P \times L = 0.1 \times 5,000$  บาท ถ้าบุคคลนั้นเป็นผู้หลีกเลี่ยงความเสี่ยง ค่า  $R$  จะมากกว่าค่า  $(P \times L)$  และบุคคลนั้นจะซื้อประกันถ้าราคาเบี้ยประกันนั้นไม่มากกว่าค่า  $R$  ถ้าหากว่าค่าเบี้ยประกันนั้นมากกว่า  $R$  แล้วบุคคลจะไม่ซื้อประกันเลย

ดังนั้นจากรูปที่ 2.2 จะเห็นว่าบุคคลจะเต็มใจที่จะจ่ายเพิ่มได้อีกเป็นจำนวนไม่เกิน  $W_1W_2$  ( $A \rightarrow F$ ) จึงจะทำให้รรถประโยชน์ที่แท้จริงนั้นมากกว่าหรือเท่ากับรรถประโยชน์ที่คาดหวังอยู่ นั่นคือค่าเบี้ยประกัน ( $R$ ) จะมากที่สุดเพียง  $W_3W_4$  หรือช่วง  $FG$  เท่านั้น จึงจะทำให้บุคคลเต็มใจที่จะซื้อประกันนั้น ซึ่งถ้าเกินกว่านี้บุคคลจะไม่ซื้อประกันเลย จะเห็นว่าช่องว่างระหว่างรรถประโยชน์ที่แท้จริงกับรรถประโยชน์ที่คาดหวังนั้นก็คือส่วนของเบี้ยประกันที่บุคคลยินดีจะจ่ายเพิ่มขึ้นนั่นเอง

อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณารูปที่ 2.3 จะเห็นว่ายิ่งถ้าความน่าจะเป็นของการเกิดความสูญเสียยิ่งมากจำนวนของเบี้ยประกันที่แท้จริงก็จะยิ่งสูงขึ้น แต่มูลค่าของจำนวนผู้ที่ซื้อประกันจะยินดีจ่ายเพิ่มขึ้นนั้นจะยิ่งน้อยลง (ช่วง  $EF$ ) และส่วนค่าของความน่าจะเป็นที่น้อยก็จะมีคามยินดีจะจ่ายเพิ่มน้อยลงด้วยเช่นกัน (ช่วง  $AB$ ) แต่จะเห็นว่าในช่วงที่ความน่าจะเป็นนั้นอยู่ในช่วงกลาง ๆ มูลค่าของเบี้ยประกันที่ผู้ซื้อเต็มใจจะจ่ายเพิ่มขึ้นจะมีค่ามาก (ช่วง  $CD$ ) ดังนั้นในช่วงที่ค่าของความน่าจะเป็นมีค่ามากๆ หรือมีค่าน้อยๆ บุคคลจะมีความเต็มใจที่จะจ่ายส่วนที่เพิ่มขึ้นนั้นน้อยกว่าในช่วงของค่าความน่าจะเป็นที่จะเกิดขึ้นในช่วงกลางๆ

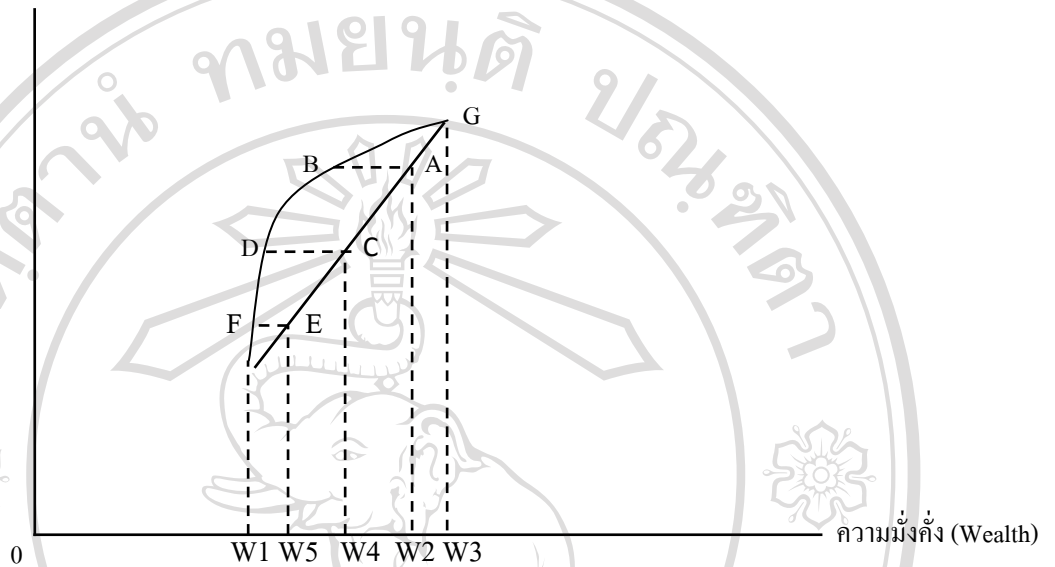
นอกจากนี้ในกรณีที่ค่าความสูญเสียกรณีที่เกิดการเจ็บป่วยมูลค่าไม่เท่ากัน โดยที่มีโอกาสของการเกิดเหตุการณ์เท่ากัน บุคคลจะมีความเต็มใจที่จะจ่ายส่วนที่มากกว่าค่าเบี้ยประกันที่แท้จริงสำหรับกรณีที่จะมีการสูญเสียมาก มากกว่ากรณีที่มีการสูญเสียน้อย ดังแสดงในรูปที่ 2.4 จะเห็นได้ว่าถ้าไม่มีการเอาประกันในกรณีที่มีการสูญเสียมาก เส้นรรถประโยชน์ที่คาดหวังจะแสดงโดยเส้น  $AC$  คือจะเสียเป็นมูลค่า  $W_3 - W_1$  แต่ในกรณีที่มีการสูญเสียน้อยเพียง  $W_3 - W_5$  นั้นจะเป็นเส้น  $AB$  จะเห็นว่าช่องว่างระหว่างรรถประโยชน์ที่แท้จริงกับรรถประโยชน์ที่คาดหวังนั้นจะต่างกัน โดยกรณีของ  $AB$  จะน้อยกว่า  $AC$

รูปที่ 2.3 และ 2.4 แสดงมูลค่าที่สูงกว่าค่าเบี้ยประกันที่แท้จริงที่บุคคลมีความเต็มใจที่จะจ่ายสำหรับการประกันชีวิต



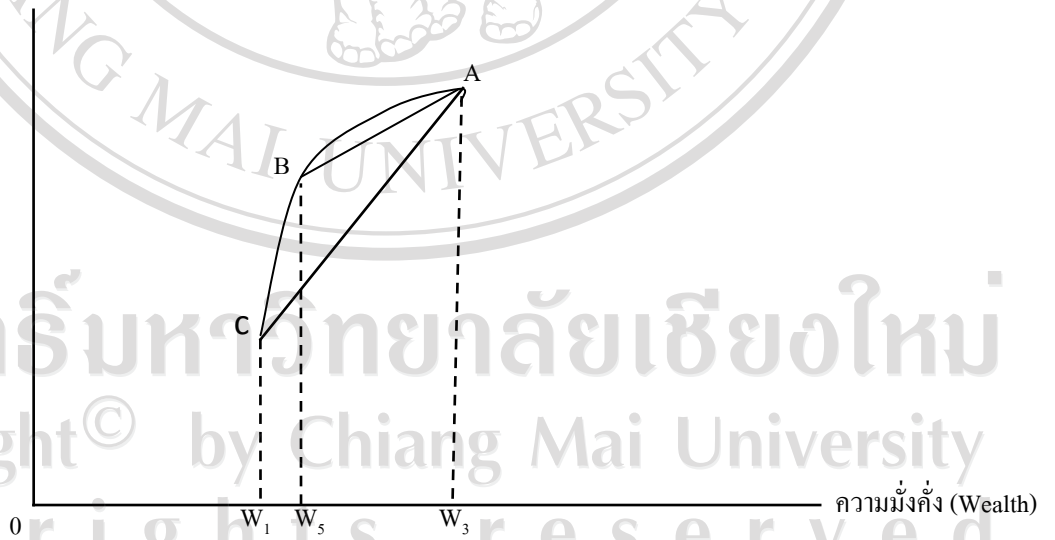
รูปที่ 2.3 กรณีที่มีความน่าจะเป็นของการเกิดความสูญเสียที่แตกต่างกัน

อรรถประโยชน์รวม



รูปที่ 2.4 กรณีที่จำนวนมูลค่าของการสูญเสียมีความแตกต่างกัน

อรรถประโยชน์รวม



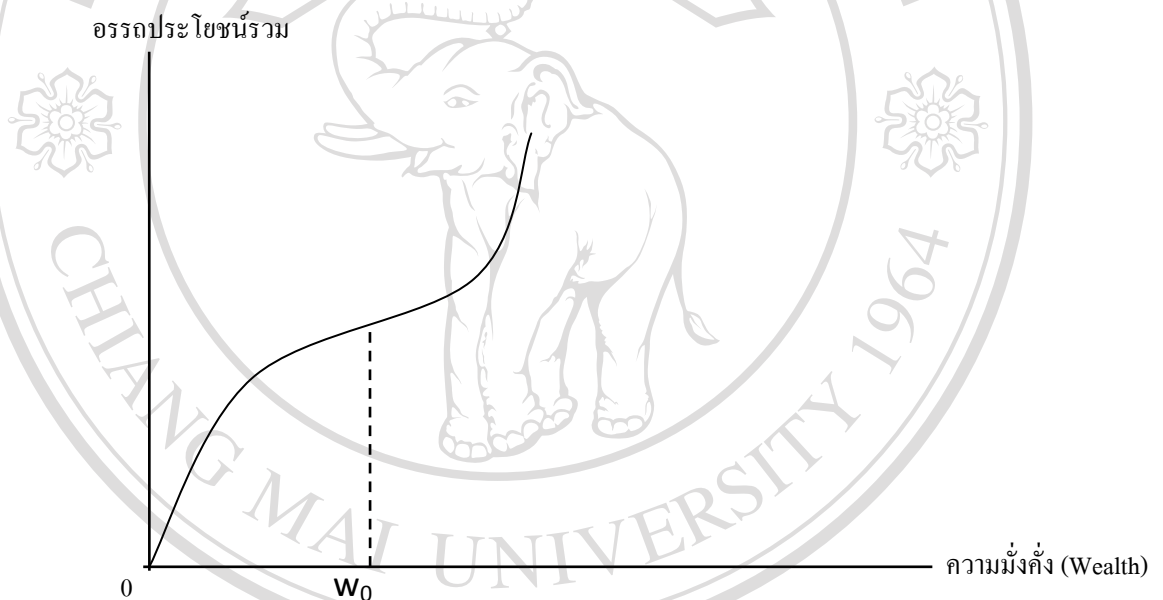
ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright © by Chiang Mai University  
All rights reserved

จากที่กล่าวมาจะเห็นว่าเป็นการพิจารณาถึงบุคคลที่หลีกเลี่ยงความเสี่ยง ชอบความเสี่ยงหรือไม่มีความรู้สึกละอายใด ๆ ต่อความเสี่ยงในทุกระดับรายได้ ( $W$ ) นั่นคือลักษณะของฟังก์ชันอรรถประโยชน์นั้นจะมีลักษณะเป็น Concave หรือ Convex อย่างไม่อย่างหนึ่ง แต่ก็มีความเป็นไปได้ที่บุคคลจะเป็นผู้ที่หลีกเลี่ยงความเสี่ยงในบางกรณีและเป็นผู้ที่ชอบความเสี่ยงในบางกรณี

โดยจะพบว่าในกรณีที่บุคคลนั้นเป็นผู้ที่มีระดับรายได้ต่ำมักจะเป็นผู้ที่หลีกเลี่ยงความเสี่ยง ทั้งนี้เพราะหากมีการสูญเสียเกิดขึ้น แม้ว่าจำนวนของการสูญเสียนั้นจะมีจำนวนเท่ากับกับผู้ที่มียาได้สูงกว่า แต่สัดส่วนของเงินที่ผู้มียาได้ต่ำกว่านั้นจะมีสัดส่วนของความสูญเสียที่สูงกว่าผู้ที่มีระดับรายได้สูงกว่า

ดังภาพที่ 2.5 จะเห็นว่าบุคคลที่อยู่ในช่วงระดับรายได้ 0 ถึง  $W_0$  จะเป็นผู้ที่หลีกเลี่ยงความเสี่ยง แต่หากมีระดับรายได้เกินกว่า  $W_0$  แล้ว จะเป็นผู้ที่ชอบความเสี่ยง

รูปที่ 2.5 กรณีที่บุคคลมีความเสี่ยงที่แตกต่างกันขึ้นอยู่กับระดับของความมั่งคั่ง



จะเห็นได้ว่าทฤษฎีของการประกันดังกล่าว สรุปได้ว่าปัจจัยทางเศรษฐศาสตร์ที่มีผลต่อการเลือกซื้อประกันชีวิตนั้นประกอบด้วย

1. ทักษะของบุคคลที่มีต่อความเสี่ยง จากทฤษฎีเกี่ยวกับการประกันที่กล่าวมา ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของครัวเรือนในการซื้อหรือไม่ซื้อประกัน คือ บุคคลนั้นเป็นผู้หลีกเลี่ยงความเสี่ยงหรือเป็นผู้ชอบความเสี่ยง ซึ่งจากทฤษฎีผู้ที่หลีกเลี่ยงความเสี่ยงก็จะมีความเป็นไปได้อย่างมากที่จะซื้อประกัน ในขณะที่ผู้ที่ชอบความเสี่ยงก็จะมีความเป็นไปได้น้อยกว่าในการที่จะซื้อประกัน

2. มูลค่าของการสูญเสีย ในเรื่องของมูลค่าของการสูญเสียนั้น จากทฤษฎีจะเห็นว่าหากมีมูลค่าของการสูญเสียนั้นมีค่ามาก จะมีค่าของความน่าจะเป็นที่บุคคลจะทำการซื้อประกัน

มากกว่าบุคคลที่คาดว่าจะมีมูลค่าของการสูญเสีย

3. ค่าเบี้ยประกันชีวิต หากค่าเบี้ยประกันชีวิตนั้นมากกว่าจำนวนสูงสุดที่บุคคลยินดีจะจ่ายแล้ว บุคคลนั้นก็จะไม่ซื้อการประกันนั้น ดังนั้นค่าเบี้ยประกันชีวิตยิ่งสูงเท่าใด ก็จะมีโอกาสอย่างมากที่จะทำให้ค่าเบี้ยประกันชีวิตนั้นมีจำนวนสูงกว่าจำนวนที่บุคคลนั้นยินดีจะจ่าย ซึ่งทำให้ความน่าจะเป็นที่บุคคลนั้นจะซื้อประกัน

## 2.2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

**ชัยวัฒน์ โฆษกพรทิพย์ (2540)** ศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของผู้ทำประกันชีวิตในอำเภอเมืองเชียงใหม่ และสร้างสมการจำแนกประเภทตามกลุ่มของผู้บริโภคที่มีต่อการประกันชีวิต วิธีการศึกษามีดังนี้คือ ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยทำการเก็บแบบสอบถามและทำการสัมภาษณ์ โดยสุ่มตัวอย่างหลายขั้นตอนโดยได้กลุ่มตัวอย่าง 300 ตัวอย่าง ประกอบด้วยผู้ที่ทำประกันชีวิต 126 ราย และผู้ไม่ทำประกันชีวิต 174 ราย วิเคราะห์ข้อมูลที่ได้รวบรวมมาโดยการทดสอบค่าไคสแควร์ และทดสอบสถิติ  $t$  โดยแบ่งปัจจัยเป็น 2 กลุ่ม คือปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยที่มีต่อทัศนคติต่อธุรกิจประกันชีวิต และสร้างสมการจำแนกประเภทโดย วิธีการวิเคราะห์แบบขั้นตอนและใช้สถิติ Wilks' Lambda ในการวิเคราะห์

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ทำประกันชีวิตเป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิงอยู่ในวัยทำงาน อายุระหว่าง 21-40 ปี ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพค้าขายส่วนตัวหรือนักธุรกิจประมาณ 40% มีรายได้ของครอบครัวระหว่าง 12,000 ถึง 18,000 บาทต่อเดือน นอกจากนี้พบว่า 75% มีภาระเลี้ยงดูในครอบครัวอยู่ระหว่าง 3 ถึง 5 คน จากการวิเคราะห์ด้วยค่า ไคสแควร์ พบว่าปัจจัยทั้ง 2 กลุ่มคือปัจจัยส่วนบุคคล และปัจจัยด้านทัศนคติต่อธุรกิจประกันชีวิต มีความสัมพันธ์กับลักษณะการตัดสินใจทำประกันชีวิตอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติและเมื่อทดสอบความแตกต่างด้วยสถิติทดสอบ  $t$  พบว่ามีตัวแปรที่มีผลต่อลักษณะการตัดสินใจประกันชีวิต ได้แก่ รายได้ต่อเดือน ค่าใช้จ่ายต่อเดือนและจำนวนเงินเก็บออม เมื่อนำตัวแปรมาสร้างสมการจำแนกประเภท พบว่ามีตัวแปรที่สามารถใช้เป็นตัวแปรจำแนกประเภทได้ 12 ตัวแปรโดยได้สมการจำแนกประเภท 1 สมการ เมื่อนำสมการดังกล่าวไปทำนายความเป็นสมาชิกของกลุ่ม โดยกำหนดโอกาสของการเป็นสมาชิกของกลุ่มไว้ล่วงหน้า คือ 0.347 พบว่าสามารถทำนายได้ถูกต้องร้อยละ 85

**มณฑิราลัย ปวนใจชม (2548)** ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการบริษัทประกันชีวิตในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการประกันชีวิต และเพื่อศึกษาปัญหาที่เกิดจากการใช้บริการบริษัทประกันชีวิตในเขตอำเภอเมือง

จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อประโยชน์ต่อผู้ประกอบการธุรกิจประกันชีวิตที่จะนำไปใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาปรับปรุงการดำเนินงานตลอดจนการบริการให้ดียิ่งขึ้น โดยเก็บข้อมูลจากผู้ใช้บริการบริษัทประกันชีวิตจำนวน 137 ราย และผู้ที่ไม่ใช้บริการบริษัทประกันชีวิตจำนวน 263 ราย รวมจำนวนตัวอย่าง 400 ราย วิเคราะห์ข้อมูลที่เกี่ยวข้องด้วยสถิติเชิงพรรณนา และใช้แบบจำลองโลจิสติก (Logit Model) ด้วยเทคนิคการประมาณภาวะความน่าจะเป็นสูงสุด (Maximum Likelihood Estimate: MLE) และวิธี Marginal effects ใช้แนวคิดของทฤษฎีอุปสงค์ (Demand Theory) และแบบจำลองพฤติกรรมผู้บริโภค

พบว่า ผู้ใช้บริการกับบริษัทประกันชีวิตส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงร้อยละ 58.40 มีอายุระหว่าง 21-40 ปี เป็นร้อยละ 64.96 เป็นโสดร้อยละ 51.82 มีระดับการศึกษาปริญญาตรีร้อยละ 47.44 มีที่พักอาศัยอยู่ในเขตเมืองร้อยละ 75.91 อาชีพรับราชการ/รัฐวิสาหกิจร้อยละ 24.09 โดยมีระดับรายได้ระหว่าง 5,100-10,000 บาทต่อเดือน ร้อยละ 41.60 มีภาระหนี้สินที่ต้องชำระร้อยละ 33.58 ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการบริษัทประกันชีวิต ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อโอกาสที่จะเลือกใช้บริการบริษัทประกันชีวิต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 99% ได้แก่ การสร้างหลักประกันความมั่นคงแก่ชีวิตในอนาคต และระดับการศึกษา ส่วนปัจจัยที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 95% ได้แก่ ภาระหนี้สินที่ต้องชำระ และปัจจัยที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 90% ได้แก่ บริษัทขาดการเอาใจใส่ที่ดี ส่วนปัจจัยอื่นๆ ได้แก่ เบี้ยประกันชีวิตสามารถนำไปลดหย่อนภาษีได้ เงื่อนไขการทำสัญญาที่ดี การให้บริการจากตัวแทนประกันชีวิต ความน่าเชื่อถือของบริษัทในการทำสัญญากับลูกค้า ความมั่นคงในการดำเนินงานของบริษัท และบริษัททำเรื่องเคลมช้าไม่มีผลต่อโอกาสที่จะเลือกใช้บริการบริษัทประกันชีวิตในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ สำหรับปัญหาที่ได้รับจากการใช้บริการกับบริษัทประกันชีวิตนั้น ส่วนใหญ่ผู้ใช้บริการจะพบกับปัญหาเรื่องตัวแทนประกันชีวิตขาดการบริการที่ดี บริษัทขาดการเอาใจใส่ บริษัททำเรื่องเคลมช้า ปัญหาความมั่นคงในการดำเนินงานของบริษัท และปัญหาความน่าเชื่อถือของบริษัทในการทำสัญญากับลูกค้า

**พัทธนันท์ ภูจำปา (2550)** ได้ทำการศึกษา พฤติกรรมในการเลือกซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของลูกค้าธนาคารไทยพาณิชย์ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่าการศึกษานี้มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อวิเคราะห์ถึงปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของลูกค้าธนาคารไทยพาณิชย์ วัตถุประสงค์รองเพื่อศึกษาพฤติกรรมและความพึงพอใจในการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตดังกล่าว กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาประกอบด้วย กลุ่มลูกค้าที่ซื้อกรมธรรม์แบบนิเวศฟเวอร์พลัส และแบบสตาร์ทเตอร์พลัส อย่างละ 150 คน ปัจจัยที่มีผลต่อการ

ตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ การวิเคราะห์ใช้สถิติเชิงพรรณนา ในการทดสอบความแตกต่างของความคิดเห็นของปัจจัยต่างๆระหว่างกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ทั้งสองกลุ่มใช้สถิติไค์สแควร์ผลการศึกษา

ผลการศึกษาพบว่า ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อกรมธรรม์แบบนิวเซฟเวอร์พลัส ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุ 36-60 ปี มีการศึกษาระดับปริญญาตรี มีอาชีพค้าขาย/ธุรกิจส่วนตัว รายได้ต่อเดือนสูงกว่า 40,000 บาท ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อกรมธรรม์ 3 อันดับแรกคือ ปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายผ่านพนักงานของธนาคาร ประกอบด้วย การได้รับคำแนะนำเกี่ยวกับการประกันชีวิตรูปแบบต่างๆ ด้านความเหมาะสมของค่าเบี้ยประกันชีวิต และคำนึงถึงความเสี่ยงที่จะเกิดการเจ็บป่วย หรือเกิดอุบัติเหตุในอนาคต ส่วนพฤติกรรมในการเลือกซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิต พบว่า ส่วนใหญ่ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตทุนประกัน 100,000-200,000 บาท ชำระค่าเบี้ยประกันชีวิตรายปีโดยการหักบัญชีเงินฝากธนาคาร กลุ่มสมรสมีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ และสำหรับความพึงพอใจในการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิต มีความพึงพอใจด้านคุณภาพในการให้บริการมากที่สุด รองลงมาคือ ความพึงพอใจด้านราคา ซึ่งประกอบด้วย ความเหมาะสมของค่าเบี้ยประกันชีวิต และผลตอบแทนที่จะได้รับในอนาคต และประการสุดท้ายคือ ความพึงพอใจด้านผลิตภัณฑ์ ซึ่งประกอบด้วยผลประโยชน์จากความคุ้มครองของกรมธรรม์ประกันชีวิต

สำหรับลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสตาร์ตเตอร์พลัส ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุ 20-35 ปี มีการศึกษาระดับปริญญาตรี มีอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน รายได้ต่อเดือนต่ำกว่า 30,001 บาท ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อกรมธรรม์ 3 อันดับแรก คือปัจจัยด้านความเหมาะสมของค่าเบี้ยประกันชีวิต ด้านการส่งเสริมการขายผ่านพนักงานของธนาคาร ประกอบด้วย การได้รับคำแนะนำเกี่ยวกับการประกันชีวิตรูปแบบต่างๆ และคำนึงถึงความเสี่ยงที่จะเกิดการเจ็บป่วยหรือเกิดอุบัติเหตุในอนาคต ส่วนพฤติกรรมในการเลือกซื้อกรมธรรม์ พบว่า ส่วนใหญ่ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตทุนประกัน 100,000-200,000 บาท ชำระค่าเบี้ยประกันชีวิตรายเดือนโดยการหักบัญชีเงินฝากธนาคาร กลุ่มสมรสมีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ สำหรับความพึงพอใจในการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิต พบว่าลูกค้ำมีความพึงพอใจด้านคุณภาพในการให้บริการมากที่สุด รองลงมา คือ ความพึงพอใจด้านราคา และประการสุดท้ายคือ ความพึงพอใจด้านผลิตภัณฑ์

ส่วนการทดสอบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยต่างๆ ระหว่างกลุ่มผู้ซื้อทั้งสองกลุ่ม พบว่า มีความคิดเห็นแตกต่างกัน กล่าวคือ กลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์แบบนิวเซฟเวอร์พลัส เห็นว่า ปัจจัยด้านระยะเวลาชำระค่าเบี้ยประกันชีวิต และสิทธิประโยชน์ที่ได้รับจากการหักลดหย่อนภาษีเงินได้ มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ ในขณะที่ผู้ซื้อกรมธรรม์แบบสตาร์ตเตอร์พลัส เห็นว่าปัจจัยเหล่านี้ไม่มีผล ส่วนปัจจัยด้านระยะเวลาความคุ้มครองจากกรมธรรม์ และด้านการเบิกค่า



รักษาพยาบาลเนื่องจากอุบัติเหตุ กลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์แบบนิวเซฟเวอร์พลัส เห็นว่า ไม่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์

**ขวัญจิตร มีมะแม (2551)** ได้ศึกษาพฤติกรรมในการเลือกซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของลูกค้าธนาคารออมสินในจังหวัดเชียงใหม่ วัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ถึงปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของลูกค้าธนาคารออมสินในจังหวัดเชียงใหม่ และศึกษาพฤติกรรมและความพึงพอใจในการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตดังกล่าว และศึกษาถึงมูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนจากกรมธรรม์ประกันชีวิต กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาประกอบด้วย กลุ่มลูกค้าที่ซื้อกรมธรรม์ 300 ตัวอย่าง การวิเคราะห์ใช้สถิติเชิงพรรณนาและสถิติไคว์สแควร์ ในการทดสอบความแตกต่างของความคิดเห็นของปัจจัยต่างๆระหว่างกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์

ผลการศึกษาพบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ซื้อกรมธรรม์แบบฝากสั้นคุ้มครองนาน มี 5 รูปแบบ คือ แบบเพิ่มพูนทรัพย์ แบบบำนาญสงเคราะห์ แบบออมสินอุ่นใจ แบบออมสินคู่ขวัญ และแบบออมสินคุ้มกันโรค จากการวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนจากกรมธรรม์ประกันชีวิตของกลุ่มฝากสั้นคุ้มครองนาน พบว่าทั้ง 5 รูปแบบมีความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับเพศหญิง แต่เพศชายมีความคุ้มค่าเฉพาะกรมธรรม์แบบบำนาญสงเคราะห์และแบบออมสินอุ่นใจ ส่วนปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อกรมธรรม์มากที่สุดคือ ปัจจัยด้านราคา รองลงมาคือปัจจัยด้านสิทธิประโยชน์ และปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย ตามลำดับ กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อกรมธรรม์แบบได้รับโบนัส มีรูปแบบกรมธรรม์ 3 รูปแบบคือแบบร่วมไทร แบบสะสมทรัพย์ และแบบออมสินตลอดชีพ จากการวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนจากกรมธรรม์ประกันชีวิต พบว่าทั้ง 3 รูปแบบมีความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับเพศหญิง แต่เพศชายมีความคุ้มค่าเฉพาะแบบร่วมไทรและแบบออมสินตลอดชีพ ส่วนปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อกรมธรรม์มากที่สุดคือ ปัจจัยด้านสิทธิประโยชน์ ปัจจัยด้านราคา และปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายตามลำดับ กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อกรมธรรม์แบบทุนการศึกษา พบว่าการวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนจากกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบทุนการศึกษาพบว่ามีค่าความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับเพศหญิง แต่ไม่มีความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับเพศชาย ส่วนปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อกรมธรรม์มากที่สุดคือ ปัจจัยด้านราคา รองลงมาคือปัจจัยด้านสิทธิประโยชน์ และปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย ตามลำดับ กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อกรมธรรม์ ส่วนใหญ่มีทุนประกันรายละ 100,000 บาท ระยะเวลาของกรมธรรม์ 10-15 ทำประกันชีวิตมาแล้ว 1-5 ปี การชำระเบี้ยประกันจะชำระด้วยตนเองที่ธนาคาร