

บทที่ 4

ผลการศึกษา

ในการศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาถึงพฤติกรรมในการซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตของลูกค้าธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยใช้แบบสอบถามเป็นข้อมูลในการเก็บข้อมูลจากลูกค้ากลุ่มตัวอย่าง ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม คือกลุ่มผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 180 จำนวน 56 ราย ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 220 จำนวน 116 ราย และประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 250 จำนวน 128 ราย รวมทั้งสิ้น จำนวน 300 ราย ผลการศึกษามีดังนี้คือ

4.1 ข้อมูลทั่วไปของลูกค้ากลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตผ่านธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

การศึกษาข้อมูลทั่วไปประกอบด้วย เพศ อายุ สถานภาพการสมรส ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ผลการศึกษามีดังต่อไปนี้

เพศ เมื่อพิจารณาเพศของลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตผ่านธนาคารกรุงเทพ จำนวน 300 ราย พบว่าส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 161 ราย คิดเป็นร้อยละ 53.7 และเป็นเพศชาย จำนวน 139 ราย คิดเป็นร้อยละ 46.3 แสดงให้เห็นว่าเพศหญิงทำประกันชีวิตมากกว่าเพศชาย ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าเพศหญิงมีความรู้สึกห่วงใยในความปลอดภัยของชีวิต และรักการออมมากกว่าเพศชาย

สำหรับกลุ่มผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 180 จำนวน 56 ราย ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 32 ราย คิดเป็นร้อยละ 57.1 และเป็นเพศชาย จำนวน 24 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.9

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 220 จำนวน 116 ราย ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 66 ราย คิดเป็นร้อยละ 43.1 และเป็นเพศชาย จำนวน 50 ราย คิดเป็นร้อยละ 43.1

กลุ่มผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 250 จำนวน 128 ราย ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย จำนวน 65 ราย คิดเป็นร้อยละ 50.8 และเป็นเพศหญิง จำนวน 63 ราย คิดเป็นร้อยละ 49.2 แสดงว่ากลุ่มผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 250 ทั้งหมดเป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิงเล็กน้อย

สรุปได้ว่ากลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง และซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์รูปแบบที่มีการจ่ายเงินคืนรายปีคือ เกนเฟิสต์ 180 และเกินเฟิสต์ 220 ส่วนเพศชายจะซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 250 เป็นรูปแบบที่ไม่มีการจ่ายเงินคืนรายปี แต่รับเงินเมื่อสิ้นสุดสัญญา(ตารางที่ 4.1)

ตารางที่ 4.1 เพศของกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ทั้ง 3 รูปแบบ

เพศ	เกินเฟิสต์ 180		เกินเฟิสต์ 220		เกินเฟิสต์ 250		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ชาย	24	42.9	50	43.1	65	50.8	139	46.3
หญิง	32	57.1	66	56.9	63	49.2	161	53.7
รวม	56	100	116	100	128	100	300	100

ที่มา: จากการศึกษา

อายุ ลูกค้ายกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตผ่านธนาคารกรุงเทพจำนวน 300 ราย พบว่าอายุเฉลี่ยรวมของกลุ่มตัวอย่างคือ อายุ 35 ปี โดยส่วนใหญ่มีช่วงอายุระหว่าง 26-35 ปี มากที่สุด จำนวน 113 ราย คิดเป็นร้อยละ 37.7 รองลงมาคือช่วงอายุระหว่าง 36-45 ปี จำนวน 84 ราย คิดเป็นร้อยละ 28.0 มีช่วงอายุระหว่าง 15-25 ปี จำนวน 50 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.7 และช่วงอายุระหว่าง 46-55 คิดเป็นร้อยละ 13.0 ช่วงอายุระหว่าง 56-65 ปี จำนวน 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.7 ตามลำดับ

สำหรับกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 180 จำนวน 56 ราย พบว่าอายุเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างคือ อายุ 37 ปี โดยส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุระหว่าง 26-35 ปี จำนวน 17 ราย คิดเป็นร้อยละ 30.4 รองลงมาคือช่วงอายุระหว่าง 36-45 ปี จำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 26.8 และอันดับสุดท้ายมีช่วงอายุระหว่าง 56-65 ปี จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.1

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 220 จำนวน 116 ราย พบว่าอายุเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างคือ อายุ 34 ปี โดยส่วนใหญ่มีช่วงอายุระหว่าง 26-35 ปี มากที่สุด จำนวน 44 ราย คิดเป็นร้อยละ 37.9 รองลงมาคือช่วงอายุระหว่าง 36-45 ปี จำนวน 33 ราย คิดเป็นร้อยละ 28.4 และอันดับสุดท้ายมีช่วงอายุระหว่าง 56-65 ปี จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.7

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 250 จำนวน 128 ราย พบว่าอายุเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างคือ อายุ 36 ปี โดยส่วนใหญ่มีช่วงอายุระหว่าง 26-35 ปี มากที่สุด จำนวน 52 ราย คิดเป็นร้อยละ 40.6 รองลงมาคือช่วงอายุระหว่าง 36-45 ปี จำนวน 36 ราย คิด

เป็นร้อยละ 28.1 และอันดับสุดท้ายมีช่วงอายุระหว่าง 56-65 ปี จำนวน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.3

สรุปได้ว่า กลุ่มผู้ฝากเงินส่วนใหญ่เป็นกลุ่มที่มีอายุระหว่าง 26-35 ปี ซึ่งเป็นกลุ่มอายุของคน que เริ่มต้นการทำงานมาแล้วช่วงหนึ่ง อาจมีความต้องการฝากเงินประกันชีวิตเพื่อความมั่นคงของครอบครัว ตลอดจนมีรายได้เหลือเพียงพอที่จะฝากเงินประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ ส่วนกลุ่มที่มีอายุระหว่าง 56-65 ปีเป็นกลุ่มที่ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เงินเฟ้อได้น้อยที่สุดอาจเนื่องจากระยะเวลาในการออมยาวเกินไปสำหรับกลุ่มคนอายุช่วงดังกล่าว (ตารางที่ 4.2)

ตารางที่ 4.2 อายุของกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เงินเฟ้อทั้ง 3 รูปแบบ

อายุ	เงินเฟ้อ 180		เงินเฟ้อ 220		เงินเฟ้อ 250		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
15-25 ปี	11	19.6	23	19.8	16	12.5	50	16.7
26-35 ปี	17	30.4	44	37.9	52	40.6	113	37.7
36-45 ปี	15	26.8	33	28.4	36	28.1	84	28.0
46-55 ปี	9	16.1	14	12.1	16	12.5	39	13.0
56-65 ปี	4	7.1	2	1.7	8	6.3	14	4.7
รวม	56	100	116	100	128	100	300	100
อายุเฉลี่ย(ปี)	37		34		36		35	

ที่มา: จากการศึกษา

สถานภาพการสมรส เมื่อพิจารณาสถานภาพการสมรสของกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตผ่านธนาคารกรุงเทพจำนวน 300 ราย พบว่าส่วนใหญ่มีสถานภาพโสดจำนวน 164 ราย คิดเป็นร้อยละ 54.7 รองลงมาคือกลุ่มสถานภาพสมรส จำนวน 117 ราย คิดเป็นร้อยละ 39.0 และกลุ่มสถานภาพหย่าหรือหย่าร้าง จำนวน 19 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.3 ตามลำดับ

สำหรับกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เงินเฟ้อ 180 จำนวน 56 ราย ส่วนใหญ่มีสถานภาพโสด จำนวน 71 ราย คิดเป็นร้อยละ 61.2 รองลงมาคือกลุ่มสถานภาพสมรส จำนวน 40 ราย คิดเป็นร้อยละ 34.5 และกลุ่มสถานภาพหย่าหรือหย่าร้าง จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.3 ตามลำดับ

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เงินเฟ้อ 220 จำนวน 116 ราย ส่วนใหญ่มีสถานภาพโสด จำนวน 71 ราย คิดเป็นร้อยละ 61.2 รองลงมาคือกลุ่มสถานภาพ

สมรส จำนวน 40 ราย คิดเป็นร้อยละ 34.5 และกลุ่มสถานภาพม่ายหรือหย่าร้าง จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.3 ตามลำดับ

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 250 จำนวน 128 ราย ส่วนใหญ่มีสถานภาพโสด จำนวน 63 ราย คิดเป็นร้อยละ 49.2 รองลงมาคือกลุ่มสถานภาพสมรส จำนวน 53 ราย คิดเป็นร้อยละ 41.4 และกลุ่มสถานภาพม่ายหรือหย่าร้าง จำนวน 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.4 ตามลำดับ

สรุปได้ว่ากลุ่มผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ ส่วนใหญ่มีสถานภาพโสด ทำให้มีรายจ่ายน้อยกว่าผู้ที่มีครอบครัวทำให้มีเงินเหลือพอที่จะเก็บออม ประกอบกับต้องการที่จะสร้างความมั่นคงให้กับตนเองและครอบครัวในอนาคต จึงมีการซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์มากกว่าผู้ที่สมรสแล้ว (ตารางที่ 4.3)

ตารางที่ 4.3 สถานภาพการสมรสของกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ ทั้ง 3 รูปแบบ

สถานภาพ	เกินเฟิสต์ 180		เกินเฟิสต์ 220		เกินเฟิสต์ 250		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
โสด	30	53.6	71	61.2	63	49.2	164	54.7
สมรส	24	42.9	40	34.5	53	41.4	117	39.0
ม่าย/หย่าร้าง	2	3.6	5	4.3	12	9.4	19	6.3
รวม	56	100	116	100	128	100	300	100

ที่มา: จากการศึกษา

ระดับการศึกษา ลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตผ่านธนาคารกรุงเทพ จำนวน 300 ราย จากตารางที่ 4.4 พบว่า ส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาในระดับปริญญาตรีมากที่สุด จำนวน 179 ราย คิดเป็นร้อยละ 59.7 รองลงมามีการศึกษาระดับสูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 62 รายคิดเป็นร้อยละ 20.7 ขณะที่การศึกษาระดับอนุปริญญา/ปวส.มีจำนวน 25 ราย คิดเป็นร้อยละ 8.3 ที่เหลือมีระดับการศึกษามัธยมปลาย/ปวช. จำนวน 23 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.7 และระดับประถมศึกษา จำนวน 11 รายคิดเป็นร้อยละ 3.7 จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างที่ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตผ่านธนาคารกรุงเทพ ส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี

สำหรับกลุ่มผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 180 จำนวน 56 ราย ส่วนใหญ่มีการศึกษาในระดับปริญญาตรี จำนวน 35 ราย คิดเป็นร้อยละ 62.5 รองลงมามี

การศึกษาระดับสูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 21.4 การศึกษาระดับมัธยมปลาย/ปวช. จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.6 ซึ่งเท่ากับการศึกษาระดับประถมศึกษาคือ 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.6

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 220 จำนวน 116 ราย ส่วนใหญ่มีการศึกษาในระดับปริญญาตรี จำนวน 73 ราย คิดเป็นร้อยละ 62.9 รองลงมามีการศึกษาระดับสูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 23 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.8 อันดับสุดท้ายคือ การศึกษาระดับประถมศึกษาคือ 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 2.6

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 250 จำนวน 128 ราย ส่วนใหญ่มีการศึกษาในระดับปริญญาตรี จำนวน 71 ราย คิดเป็นร้อยละ 55.5 รองลงมามีการศึกษาระดับสูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 27 ราย คิดเป็นร้อยละ 21.1 อันดับสุดท้ายคือการศึกษา ระดับประถมศึกษา จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.7

สรุปได้ว่าผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ ส่วนใหญ่มีการศึกษาในระดับปริญญาตรีขึ้นไป ทั้งนี้อาจเป็นเพราะกลุ่มผู้ซื้อประกันมีความรู้ในเรื่องของการออมเงินหรือ การป้องกันความเสี่ยงในการดำเนินชีวิต ผลกระทบต่อการประกันชีวิตจึงเป็นทางเลือกที่ลูกค้าเห็นว่าการตอบสนองความต้องการในการออมและประโยชน์ที่พึงจะได้รับ (ตารางที่ 4.4)

ตารางที่ 4.4 ระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์

ทั้ง 3 รูปแบบ

ระดับการศึกษา	เกินเฟิสต์ 180		เกินเฟิสต์ 220		เกินเฟิสต์ 250		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ประถมศึกษา	2	3.6	3	2.6	6	4.7	11	3.7
มัธยมปลาย/ปวช.	2	3.6	8	6.9	13	10.2	23	7.7
อนุปริญญา/ปวส.	5	8.9	9	7.8	11	8.6	25	8.3
ปริญญาตรี	35	62.5	73	62.9	71	55.5	179	59.7
สูงกว่าปริญญาตรี	12	21.4	23	19.8	27	21.1	62	20.7
รวม	56	100	116	100	128	100	300	100

ที่มา: จากการศึกษา

อาชีพ ลูกค้ากลุ่มผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตผ่านธนาคารกรุงเทพ จำนวน 300 รายจาก ตารางที่ 4.5 พบว่าส่วนใหญ่มีอาชีพพนักงานบริษัทเอกชนมากที่สุด จำนวน 156 ราย คิดเป็น

ร้อยละ 52.0 รองลงมาอาชีพค้าขาย/ธุรกิจส่วนตัว จำนวน 86 ราย คิดเป็นร้อยละ 28.7 และอาชีพข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ จำนวน 33 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.0 ส่วน นักศึกษา/พ่อบ้าน/แม่บ้าน มีจำนวนน้อยที่สุดคือ 25 ราย คิดเป็นร้อยละ 8.3

สำหรับกลุ่มผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 180 จำนวน 56 ราย ส่วนใหญ่มีอาชีพพนักงานบริษัทเอกชนมากที่สุดจำนวน 35 ราย คิดเป็นร้อยละ 62.5 รองลงมาเป็นค้าขาย/ธุรกิจส่วนตัว มีจำนวน 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.0 และอาชีพข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 8.9 และอันดับสุดท้ายคือนักศึกษา/พ่อบ้าน/แม่บ้าน จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.6

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 220 จำนวน 116 ราย ส่วนใหญ่มีอาชีพพนักงานบริษัทเอกชนมากที่สุด จำนวน 62 ราย คิดเป็นร้อยละ 53.4 รองลงมา มีอาชีพค้าขาย/ธุรกิจส่วนตัวมีจำนวน 24 ราย คิดเป็นร้อยละ 20.7 และอาชีพข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ จำนวน 17 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.7 ส่วนนักศึกษา/พ่อบ้าน/แม่บ้าน มีจำนวนน้อยที่สุดคือ 13 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.2

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 250 จำนวน 128 ราย ส่วนใหญ่มีอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน มากที่สุด จำนวน 59 ราย คิดเป็นร้อยละ 46.1 รองลงมา มีอาชีพค้าขาย/ธุรกิจส่วนตัว มีจำนวน 48 ราย คิดเป็นร้อยละ 37.5 และอาชีพข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ จำนวน 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 8.6 และอันดับสุดท้ายคือนักศึกษา/พ่อบ้าน/แม่บ้านมีจำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.8

สรุปได้ว่ากลุ่มผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ ส่วนใหญ่มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากกลุ่มอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน มีรายได้ที่แน่นอนทำให้มีการเก็บออมเงินในรูปแบบ ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ มากกว่ากลุ่มอาชีพอื่น (ตารางที่ 4.5)

ตารางที่ 4.5 อาชีพของกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ทั้ง 3 รูปแบบ

อาชีพ	เกินเฟิสต์ 180		เกินเฟิสต์ 220		เกินเฟิสต์ 250		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
นักศึกษา/พ่อบ้าน/แม่บ้าน	2	3.6	13	11.2	10	7.8	25	8.3
ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ	5	8.9	17	14.7	11	8.6	33	11.0
ค้าขาย/ธุรกิจส่วนตัว	14	25.0	24	20.7	48	37.5	86	28.7
พนักงานบริษัทเอกชน	35	62.5	62	53.4	59	46.1	156	52.0
รวม	56	100	116	100	128	100	300	100

ที่มา: จากการศึกษา

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ลูกค้ายกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตผ่านธนาคารกรุงเทพ จำนวน 300 ราย จากตารางที่ 4.6 พบว่าส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยรวมเท่ากับ 32,399 บาท และระดับรายได้ไม่เกิน 20,000 บาทมากที่สุดจำนวน 149 ราย คิดเป็นร้อยละ 49.7 รองลงมามีรายได้ระหว่าง 20,001-40,000 บาท จำนวน 89 ราย คิดเป็นร้อยละ 29.7 และมีรายได้อยู่ระหว่าง 40,001-60,000 บาท จำนวน 30 ราย คิดเป็นร้อยละ 10.0 รายได้อยู่ระหว่าง 60,001-80,000 บาท และมากกว่า 100,000 บาท เท่ากันคือ จำนวน 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.7 และอันดับสุดท้ายคือ รายได้อยู่ระหว่าง 80,001-100,000 บาท จำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.3 ตามลำดับ

สำหรับกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 180 จำนวน 56 ราย พบว่า ส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยเท่ากับ 30,232 บาท และส่วนใหญ่มีระดับรายได้ไม่เกิน 20,000 บาท จำนวน 28 ราย คิดเป็นร้อยละ 50.0 รองลงมามีรายได้ระหว่าง 20,001-40,000 บาท จำนวน 19 ราย คิดเป็นร้อยละ 33.9 และมีรายได้อยู่ระหว่าง 40,001-60,000 บาท จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.5 และรายได้มากกว่า 100,000 บาท จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.6

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 220 จำนวน 116 ราย พบว่าส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยเท่ากับ 28,015 บาท และส่วนใหญ่มีระดับรายได้ไม่ 20,000 บาท จำนวน 60 ราย คิดเป็นร้อยละ 51.7 รองลงมามีรายได้ระหว่าง 20,001-40,000 บาท จำนวน 30 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.6 และอันดับสุดท้ายคือมีรายได้มากกว่า 100,000 บาท จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 0.9 ตามลำดับ

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 250 จำนวน 128 ราย พบว่าส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยเท่ากับ 37,320 บาท และส่วนใหญ่มีระดับรายได้ไม่เกิน 20,000 บาท จำนวน 61 ราย คิดเป็นร้อยละ 47.7 รองลงมามีรายได้ระหว่าง 20,001-40,000 บาท จำนวน 40 ราย

คิดเป็นร้อยละ 31.3 และอันดับสุดท้ายคือมีรายได้อยู่ระหว่าง 60,001-80,000 บาท จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.1 ตามลำดับ

จากผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่าผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ ส่วนใหญ่มีระดับรายได้ไม่เกิน 20,000 บาท ทั้งนี้เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างส่วนมากจะมีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน ซึ่งเงินเดือนจะไม่เกิน 20,000 บาท (ตารางที่ 4.6)

ตารางที่ 4.6 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ ทั้ง 3 รูปแบบ

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	เกินเฟิสต์ 180		เกินเฟิสต์ 220		เกินเฟิสต์ 250		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ไม่เกิน 20,000 บาท	28	50.0	60	51.7	61	47.7	149	49.7
20,001-40,000 บาท	19	33.9	30	25.9	40	31.3	89	29.7
40,001-60,000 บาท	7	12.5	16	13.8	7	5.5	30	10.0
60,001-80,000 บาท	0	0	7	6.0	4	3.1	11	3.7
80,001-100,000 บาท	0	0	2	1.7	8	6.3	10	3.3
มากกว่า 100,000 บาท	2	3.6	1	0.9	8	6.3	11	3.7
รวม	56	100	116	100	128	100	300	100
รายได้เฉลี่ย (บาท)	30,232		28,015		37,320		32,399	

ที่มา: จากการศึกษา

จำนวนสมาชิกในครอบครัว ของกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ ทั้ง 3 รูปแบบ จำนวน 300 ราย จากตารางที่ 4.7 พบว่าจำนวนสมาชิกในครอบครัวโดยเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างคือ 4 คน และจำนวนสมาชิกในครอบครัวมากที่สุดคือ 3-4 คน จำนวน 171 ราย คิดเป็นร้อยละ 57.0 รองลงมาคือมี จำนวนสมาชิกในครอบครัว 5-6 คน จำนวน 76 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.3 ส่วนที่เหลือคือมีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 1-2 คนจำนวน 47 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.7 และอันดับสุดท้ายคือมีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 7-8 คน จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 2.0

สำหรับกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 180 จำนวน 56 ราย พบว่าจำนวนสมาชิกในครอบครัวโดยเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างคือ 4 คนส่วนใหญ่มิมีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 3-4 คน จำนวน 31 ราย คิดเป็นร้อยละ 55.4 รองลงมาคือมี จำนวนสมาชิกในครอบครัว 5-6 คน จำนวน 13 ราย และอันดับสุดท้ายคือมีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 7-8 คน จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.8

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟสค์ 220 จำนวน 116 ราย พบว่าจำนวนสมาชิกในครอบครัวโดยเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างคือ 4 คน ส่วนใหญ่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 3-4 คน จำนวน 73 ราย คิดเป็นร้อยละ 62.9 รองลงมาคือจำนวนสมาชิกในครอบครัว 5-6 คน จำนวน 28 ราย คิดเป็นร้อยละ 24.1 และอันดับสุดท้ายคือมีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 7-8 คน จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 0.9

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟสค์ 250 จำนวน 128 ราย พบว่าจำนวนสมาชิกในครอบครัวโดยเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างคือ 4 คน ส่วนใหญ่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 3-4 คน จำนวน 67 ราย คิดเป็นร้อยละ 52.3 รองลงมาคือมีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 5-6 คน จำนวน 35 ราย คิดเป็นร้อยละ 27.3 และอันดับสุดท้ายคือมีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 7-8 คน จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.1

สรุปได้ว่าจำนวนสมาชิกในครอบครัวโดยเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างคือ 4 คนอาจเนื่องจากกลุ่มผู้ซื้อส่วนใหญ่มีสถานภาพโสด ประกอบกับสภาพสังคมในปัจจุบันเปลี่ยนแปลงไปทำให้ครอบครัวส่วนใหญ่มักจะเป็นครอบครัวเล็กซึ่งแยกมาจากครอบครัวใหญ่ ทำให้กลุ่มผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตส่วนใหญ่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 3-4 คน (ตารางที่ 4.7)

ตารางที่ 4.7 จำนวนสมาชิกในครอบครัวของกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟสค์ทั้ง 3 รูปแบบ

สมาชิกในครอบครัว	เกินเฟสค์ 180		เกินเฟสค์ 220		เกินเฟสค์ 250		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
1-2 คน	11	19.6	14	12.1	22	17.2	47	15.7
3-4 คน	31	55.4	73	62.9	67	52.3	171	57.0
5-6 คน	13	23.2	28	24.1	35	27.3	76	25.3
7-8 คน	1	1.8	1	0.9	4	3.1	6	2.0
รวม	56	100	116	100	128	100	300	100
จำนวนสมาชิกเฉลี่ย(คน)	4		4		4		4	

ที่มา: จากการศึกษา

จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่กำลังศึกษาอยู่/ไม่ทำงาน ของกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟสค์ทั้ง 3 รูปแบบ จำนวน 300 ราย จากตารางที่ 4.8 พบว่า ส่วนใหญ่ไม่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่กำลังศึกษาอยู่/ไม่ทำงานมากที่สุด จำนวน 126 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.0 รองลงมาคือมีจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่กำลังศึกษาอยู่/ไม่ทำงานจำนวน 1 คน จำนวน

96 ราย คิดเป็นร้อยละ 32.0 ที่เหลือคือมีจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่กำลังศึกษาอยู่/ไม่ทำงาน จำนวน 2 คน จำนวน 59 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.7 และมีจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่กำลังศึกษาอยู่/ไม่ทำงานจำนวน 3 คน จำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.0 และอันดับสุดท้ายคือมีจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่กำลังศึกษาอยู่/ไม่ทำงานจำนวน 4 คน จำนวน 4 รายคิดเป็นร้อยละ 1.3

สำหรับกลุ่มผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟสค์ 180 จำนวน 56 ราย ส่วนใหญ่ไม่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่กำลังศึกษาอยู่/ไม่ทำงานมากที่สุด จำนวน 23 ราย คิดเป็นร้อยละ 41.1 รองลงมาคือมีจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่กำลังศึกษาอยู่/ไม่ทำงานจำนวน 1 คน จำนวน 19 ราย คิดเป็นร้อยละ 23.0 และอันดับสุดท้ายคือมีจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่กำลังศึกษาอยู่/ไม่ทำงานจำนวน 4 คน จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.8

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟสค์ 220 จำนวน 116 ราย ส่วนใหญ่ไม่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่กำลังศึกษาอยู่/ไม่ทำงานมากที่สุด จำนวน 47 ราย คิดเป็นร้อยละ 40.5 รองลงมาคือมีจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่กำลังศึกษาอยู่/ไม่ทำงานจำนวน 1 คน จำนวน 38 ราย คิดเป็นร้อยละ 32.8 และอันดับสุดท้ายคือมีจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่กำลังศึกษาอยู่/ไม่ทำงานจำนวน 4 คน จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 0.9

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟสค์ 250 จำนวน 128 ราย ส่วนใหญ่ไม่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่กำลังศึกษาอยู่/ไม่ทำงานมากที่สุด จำนวน 56 ราย คิดเป็นร้อยละ 43.8 รองลงมาคือมีจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่กำลังศึกษาอยู่/ไม่ทำงานจำนวน 1 คน จำนวน 39 ราย คิดเป็นร้อยละ 56.0 และอันดับสุดท้ายคือมีจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่กำลังศึกษาอยู่/ไม่ทำงานจำนวน 4 คน จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.6 (ตารางที่ 4.8)

ตารางที่ 4.8 จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่กำลังศึกษาอยู่/ไม่ทำงาน ของกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟสค์ทั้ง 3 รูปแบบ

สมาชิกที่กำลังศึกษาอยู่/ไม่ทำงาน	เกินเฟสค์ 180		เกินเฟสค์ 220		เกินเฟสค์ 250		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ไม่มี	23	41.1	47	40.5	56	43.8	126	42.0
1 คน	19	23.0	38	32.8	39	30.5	96	32.0
2 คน	10	17.9	26	22.4	23	18.0	59	19.7
3 คน	3	5.4	4	3.4	8	6.3	15	5.0
4 คน	1	1.8	1	0.9	2	1.6	4	1.3
รวม	56	100	116	100	128	100	300	100

ที่มา: จากการศึกษา

การเป็นหัวหน้าครอบครัว ของกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ ทั้ง 3 รูปแบบ จากตารางที่ 4.9 กลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 รายพบว่าส่วนใหญ่ผู้ซื้อประกันชีวิต ไม่ได้เป็นหัวหน้าครอบครัว จำนวน 205 ราย คิดเป็นร้อยละ 68.3 และผู้ที่เป็นหัวหน้าครอบครัว มีจำนวน 95 ราย คิดเป็นร้อยละ 31.7

สำหรับกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 180 จำนวน 56 ราย ส่วนใหญ่ผู้ซื้อประกันชีวิตไม่ได้เป็นหัวหน้าครอบครัว จำนวน 39 ราย คิดเป็นร้อยละ 69.6 และผู้ที่เป็นหัวหน้าครอบครัวมีจำนวน 17 ราย คิดเป็นร้อยละ 30.4

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 220 จำนวน 116 ราย ส่วนใหญ่ผู้ซื้อประกันชีวิตไม่ได้เป็นหัวหน้าครอบครัว จำนวน 81 ราย คิดเป็นร้อยละ 69.8 และผู้ที่เป็นหัวหน้าครอบครัวมีจำนวน 35 ราย คิดเป็นร้อยละ 30.2

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 250 จำนวน 128 ราย ส่วนใหญ่ผู้ซื้อประกันชีวิตไม่ได้เป็นหัวหน้าครอบครัว จำนวน 85 ราย คิดเป็นร้อยละ 66.4 และผู้ที่เป็นหัวหน้าครอบครัวมีจำนวน 43 ราย คิดเป็นร้อยละ 33.6

จากการศึกษาสรุปได้ว่าของกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ทั้ง 3 รูปแบบส่วนใหญ่ผู้ซื้อประกันชีวิตไม่ได้เป็นหัวหน้าครอบครัว เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 26-35 ปีและมีสถานภาพโสด (ตารางที่ 4.9)

ตารางที่ 4.9 การเป็นหัวหน้าครอบครัวของกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ เกินเฟิสต์ทั้ง 3 รูปแบบ

การเป็นหัวหน้า ครอบครัว	เกินเฟิสต์ 180		เกินเฟิสต์ 220		เกินเฟิสต์ 250		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
เป็น	17	30.4	35	30.2	43	33.6	95	31.7
ไม่เป็น	39	69.6	81	69.8	85	66.4	205	68.3
รวม	56	100	116	100	128	100	300	100

ที่มา: จากการศึกษา

4.2 ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของลูกค้านาคกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

จากการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของลูกค้านาคกรุงเทพ แต่ละด้านในประกอบด้วยปัจจัย 3 ปัจจัยหลัก ดังนี้คือ

1. ด้านสิทธิประโยชน์ที่ได้รับได้แก่ การนำไปหักลดหย่อนภาษีในการคำนวณภาษี

ประจำปี การได้รับเงินคุ้มครองกรณีเสียชีวิต การได้รับเงินโบนัสคืนจนครบกำหนดสัญญา การได้รับเงินสมนาคุณนอกเหนือจากเงินทุนประกันเมื่อครบกำหนดสัญญา ความต้องการเก็บออมไว้ให้บุตรหลานและใช้ในยามชรา

2. ด้านราคาได้แก่ ความเหมาะสมของค่าเบี้ยประกันชีวิต ผลตอบแทนที่ได้รับมีความคุ้มค่า

3. รายการส่งเสริมการขายของธนาคารได้แก่ การแจกของสมนาคุณให้กับผู้ทำประกัน การประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารอย่างต่อเนื่อง การส่งเสริมการขายผ่านพนักงานในการให้คำแนะนำเกี่ยวกับข้อมูล

ในหัวข้อนี้ให้ตอบคำถามว่าปัจจัยดังกล่าวข้างต้น มีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับ มาก ปานกลาง น้อย แล้วให้คะแนนเป็น 3 2 และ 1 ตามลำดับจากนั้นนำคะแนนมาหาค่าเฉลี่ย ผลการศึกษาสามารถนำเสนอออกเป็นสองส่วนคือ ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ของผู้ซื้อกรมธรรม์ในภาพรวม และ ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ของผู้ซื้อกรมธรรม์โดยจำแนกตามประเภทของกรมธรรม์ ได้แก่ ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 180 ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 220 และประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 250

4.2.1. ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ของผู้ซื้อกรมธรรม์ในภาพรวม

กลุ่มตัวอย่างทั้ง 300 ราย พบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ใน 3 ประเภท อันดับหนึ่งได้แก่ ปัจจัยด้านสิทธิประโยชน์ที่ได้รับมีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับมาก รองลงมาคือปัจจัยด้านราคามีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับมาก และอันดับสุดท้ายคือปัจจัยด้านรายการส่งเสริมการขายของธนาคารมีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 2.37 2.34 และ 2.06 ตามลำดับ

ปัจจัยด้านสิทธิประโยชน์ที่ได้รับ โดยสามารถนำเสนอรายละเอียดของแต่ละปัจจัยหลักได้ดังนี้ ปัจจัยที่มีผลอันดับหนึ่งคือการได้รับเงินคุ้มครองกรณีเสียชีวิตมีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ย 2.48 เนื่องจากลูกค้าที่ทำประกันชีวิตหากเสียชีวิตระหว่างกรมธรรม์มีผลบังคับใช้ จะได้รับค่าสินไหมทดแทนตามสัญญา รองลงมาคือการนำไปหักลดหย่อนภาษีในการคำนวณภาษีประจำปีมีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ย 2.44 ซึ่งการหักค่าลดหย่อนภาษีเงินได้ตามกฎหมาย ลูกค้าสามารถนำไปหักลดหย่อนภาษีในการคำนวณภาษีประจำปีได้ตามที่จ่ายจริงแต่ไม่เกิน 100,000.00 บาท อันดับที่ 3 คือความต้องการเก็บออมไว้ให้บุตรหลานและใช้ในยามชรา มีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ย 2.38

และอันดับต่อมาคือการได้รับเงินโบนัสคืนจนครบกำหนดสัญญา มีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ย 2.35 คือลูกค้าที่ทำประกันชีวิตเช่นแบบประกันเคนเฟิสต์ 180 และแบบประกันเคนเฟิสต์ 220 จะได้รับเงินโบนัสคืนทุกปี โดยผู้ทำประกันแบบประกันเคนเฟิสต์ 180 ได้รับเงินโบนัสคือ ปีที่ 1-5 3.00% ปีที่ 6-10 3.50% ปีที่ 11-15 4.00% รวมเงินโบนัสจ่ายคืนรายปีทั้งหมด 52.50% และแบบประกันเคนเฟิสต์ 220 ได้รับเงินโบนัสคือ ปีที่ 1-5 4.00% ปีที่ 6-10 5.00% ปีที่ 11-15 6.00% รวมเงินโบนัสจ่ายคืนรายปีทั้งหมด 75.00% อันดับสุดท้ายคือการได้รับเงินสมนาคุณนอกเหนือจากเงินทุนประกันเมื่อครบกำหนดสัญญา มีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ย 2.20 ซึ่งการได้รับเงินสมนาคุณนอกเหนือจากเงินทุนประกัน เมื่อครบกำหนดสัญญา ลูกค้าที่ทำประกันชีวิตทั้ง 3 รูปแบบ จะได้รับเงินสมนาคุณนอกเหนือจากเงินทุนประกัน เมื่อครบกำหนดสัญญาคือ แบบประกันเคนเฟิสต์ 180 เมื่อครบกำหนดสัญญารับ 180.00% ของทุนประกัน แบบประกันเคนเฟิสต์ 220 เมื่อครบกำหนดสัญญาอีก 125.00% ของทุนประกัน เงินสมนาคุณ 20.00% ของทุนประกัน แบบประกันเคนเฟิสต์ 250 เมื่อครบกำหนดสัญญารับ 250.00% ของทุนประกัน

ปัจจัยด้านราคา โดยปัจจัยที่มีผลอันดับหนึ่งได้แก่ ผลตอบแทนที่ได้รับมีความคุ้มค่ามีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ย 2.35 ซึ่งผลตอบแทนในที่นี้คือผลตอบแทนที่จะได้รับในอนาคตเมื่อครบกำหนดสัญญาเช่น แบบประกันเคนเฟิสต์ 180 จ่ายเงินเมื่อครบกำหนดสัญญา 180.00% ของทุนประกัน ประกันเคนเฟิสต์ 220 จ่ายเงินเมื่อครบกำหนดสัญญา 125.00% ของทุนประกัน ประกันเคนเฟิสต์ 250 จ่ายเงินเมื่อครบกำหนดสัญญา 250.00% ของทุนประกัน เมื่อเทียบกับเบี้ยประกันที่จ่ายมีความคุ้มค่า รองลงมาคือความเหมาะสมของค่าเบี้ยประกันชีวิตมีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ย 2.33 ความเหมาะสมของค่าเบี้ยประกันชีวิตมีผลต่อลูกค้าเมื่อเทียบกับรายได้ของผู้ทำประกัน เนื่องจากแบบประกันมีความหลากหลายของอัตราเบี้ยประกันสามารถเลือกอัตราเบี้ยประกันได้หลากหลายตามความต้องการของลูกค้า มีอัตราเบี้ยประกันที่คุ้มค่ากับผลประโยชน์ที่ได้รับ

ปัจจัยด้านรายการส่งเสริมการขายของธนาคาร โดยปัจจัยที่มีผลอันดับหนึ่งได้แก่ การส่งเสริมการขายผ่านพนักงานในการให้คำแนะนำเกี่ยวกับข้อมูล โดยการให้คำแนะนำประกันชีวิตรูปแบบต่างๆ ที่เหมาะสมให้กับลูกค้าของธนาคาร พร้อมทั้งเชิญชวนลูกค้าให้ทำประกันชีวิต โดยมีการอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจถึงรูปแบบการประกันชีวิตแบบต่าง ๆ รวมทั้งผลตอบแทนที่ได้รับจากการทำประกันชีวิต เพื่อให้ลูกค้ามีความเข้าใจ ประกอบกับพนักงาน มีความรวดเร็วในการให้บริการ รวมถึงมี วาจา มารยาท ที่สุภาพมีการแต่งกายที่สุภาพเรียบร้อย มีคุณภาพในให้บริการ เช่น การแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้า ทำให้มีความน่าเชื่อถือ เป็นปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อประกันใน

ระดับมาก รองลงมาคือ การประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารอย่างต่อเนื่องผ่านสื่อต่างๆ การโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าทราบถึงรูปแบบต่าง ๆ ของการประกันชีวิต ผ่านสื่อต่างๆ อย่างต่อเนื่อง เช่น ทีวี อินเทอร์เน็ต เอกสารแผ่นพับของธนาคาร เพื่อให้ลูกค้าทราบรายละเอียดเกี่ยวกับกรมธรรม์ประกันชีวิตแต่ละรูปแบบที่ทางธนาคารเสนอขายให้กับลูกค้า ดังนั้นจึงมีผลต่อผู้ที่เลือกซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตทั้ง 3 รูปแบบในระดับปานกลาง และอันดับสุดท้ายคือการแจกของสมนาคุณให้กับผู้ทำประกันมีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 2.34 1.97 และ 1.83 ตามลำดับ

สรุปว่าปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 180 เกินเฟิสต์ 220 และเกินเฟิสต์ 250 อันดับหนึ่งคือ ปัจจัยด้านสิทธิประโยชน์ โดยกลุ่มผู้ซื้อชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 180 และเกินเฟิสต์ 220 จะคำนึงถึงการได้รับเงินโบนัสคืนจนครบกำหนดสัญญา คือลูกค้าที่ทำประกันชีวิตเกินเฟิสต์ 180 จะได้รับเงินโบนัสคืนทุกปีโดยรวมโบนัสจ่ายคืนรายปีทั้งหมด 52.50% เกินเฟิสต์ 220 จะได้รับเงินโบนัสคืนทุกปีโดยรวมโบนัสจ่ายคืนรายปีทั้งหมด 75.00% ของทุนประกัน ส่วนลูกค้าที่ทำประกันชีวิตเกินเฟิสต์ 250 จะคำนึงถึงเงินคุ้มครองกรณีเสียชีวิตโดยจะได้รับเงินคุ้มครองสูงสุดถึง 250% ของทุนประกัน

อันดับที่สองส่วนปัจจัยด้านราคา กลุ่มผู้ซื้อชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกิน 250 จะคำนึงถึงการได้รับผลตอบแทนที่ได้รับมีความคุ้มค่า เป็นอันดับแรก ซึ่งผลตอบแทนในที่นี้คือผลตอบแทนที่จะได้รับในอนาคตเมื่อครบกำหนดสัญญาเช่น ประกันเกินเฟิสต์ 250 จ่ายเงินเมื่อครบกำหนดสัญญา 250.00% ของทุน

อันดับที่สามปัจจัยด้านรายการส่งเสริมการขายของธนาคาร โดยปัจจัยที่มีผลอันดับหนึ่งได้แก่การส่งเสริมการขายผ่านพนักงานในการให้คำแนะนำเกี่ยวกับข้อมูล โดยการให้คำแนะนำประกันชีวิตรูปแบบต่างๆ ที่เหมาะสมให้กับลูกค้าของธนาคารแสดงว่าพนักงานธนาคารมีความสำคัญที่สุดในการเสนอผลิตภัณฑ์ด้านประกันชีวิตของธนาคารให้แก่ลูกค้าได้รับทราบ เพื่อประกอบการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิต ดังนั้นควรมีการจัด

4.2.2 ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ของผู้ซื้อกรมธรรม์ โดยจำแนกตามประเภทของกรมธรรม์

ก. ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 180

สำหรับกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 180 จำนวน 56 ราย จากตารางที่ 4.10 พบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 180 อันดับหนึ่งได้แก่ปัจจัยด้านสิทธิประโยชน์ที่ได้รับมีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับมาก รองลงมาคือปัจจัยด้านราคามีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับปานกลาง

และอันดับสุดท้ายคือปัจจัยด้านรายการส่งเสริมการขายของธนาคารมีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 2.42 2.30 และ 2.03 ตามลำดับดังนี้

ปัจจัยด้านสิทธิประโยชน์ที่ได้รับ โดยปัจจัยที่มีผลอันดับหนึ่งได้แก่ การได้รับเงินโบนัสคืนจนครบกำหนดสัญญา รองลงมาคือการนำไปหักลดหย่อนภาษีในการคำนวณภาษีประจำปี และการได้รับเงินคุ้มครองกรณีเสียชีวิต และความต้องการเก็บออมไว้ให้บุตรหลานและใช้ในยามชรา อันดับสุดท้ายคือการได้รับเงินสมนาคุณนอกเหนือจากเงินทุนประกันเมื่อครบกำหนดสัญญา มีค่าเฉลี่ย 2.70 2.55 2.54 2.41 และ 1.89 ตามลำดับ

ปัจจัยด้านราคา โดยปัจจัยที่มีผลอันดับหนึ่งได้แก่ ความเหมาะสมของค่าเบี้ยประกันชีวิตมีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับปานกลาง รองลงมาคือผลตอบแทนที่ได้รับมีความคุ้มค่ามีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 2.30 และ 2.29 ตามลำดับ

ปัจจัยด้านรายการส่งเสริมการขายของธนาคาร โดยปัจจัยที่มีผลอันดับหนึ่งได้แก่ การส่งเสริมการขายผ่านพนักงานในการให้คำแนะนำเกี่ยวกับข้อมูลมีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับมาก รองลงมาคือการประชุมสัมพัทธ์ข้อมูลข่าวสารอย่างต่อเนื่องมีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับปานกลาง และอันดับสุดท้ายคือการแจกของสมนาคุณให้กับผู้ทำประกันมีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 2.34 2.02 และ 1.73 ตามลำดับ

ข. ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 220

สำหรับกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 220 จำนวน 116 ราย จากตารางที่ 4.10 พบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 220 อันดับหนึ่งได้แก่ปัจจัยปัจจัยด้านสิทธิประโยชน์ที่ได้รับมีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับมาก รองลงมาคือปัจจัยด้านราคามีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับมาก และอันดับสุดท้ายคือปัจจัยด้านรายการส่งเสริมการขายของธนาคารมีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 2.45 2.40 และ 1.91 ตามลำดับดังนี้

ปัจจัยด้านสิทธิประโยชน์ที่ได้รับ โดยปัจจัยที่มีผลอันดับหนึ่งการได้รับเงินโบนัสคืนจนครบกำหนดสัญญาการมีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับมาก รองลงมาคือการได้รับเงินสมนาคุณนอกเหนือจากเงินทุนประกันเมื่อครบกำหนดสัญญามีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับมาก ส่วนที่เหลือคือได้รับเงินคุ้มครองกรณีเสียชีวิตมีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับมาก และความต้องการเก็บออมไว้ให้บุตรหลานและใช้ในยามชรา มีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับมาก อันดับสุดท้ายคือการนำไปหักลดหย่อนภาษีในการคำนวณภาษีประจำปีมีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 2.59 2.55 2.45 2.39 และ 2.35 ตามลำดับ

ปัจจัยด้านราคา โดยปัจจัยที่มีผลอันดับหนึ่งได้แก่ ความเหมาะสมของค่าเบี้ย

ประกันชีวิตมีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับมาก รองลงมาคือผลตอบแทนที่ได้รับมีความคุ้มค่ามีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 2.41 และ 2.39 ตามลำดับ

ปัจจัยด้านรายการส่งเสริมการขายของธนาคาร โดยปัจจัยที่มีผลอันดับหนึ่งได้แก่ การส่งเสริมการขายผ่านพนักงานในการให้คำแนะนำเกี่ยวกับข้อมูลมีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับปานกลาง รองลงมาคือการประชุมสัมพัทธ์ข้อมูลข่าวสารอย่างต่อเนื่องมีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับปานกลาง และอันดับสุดท้ายคือการแจกของสมนาคุณให้กับผู้ทำประกันมีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 2.16 1.86 และ 1.72 ตามลำดับ

ค. ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 250

สำหรับกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 250 จำนวน 128 ราย จากตารางที่ 4.10 พบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 250 อันดับหนึ่งได้แก่ปัจจัยด้านราคามีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับปานกลาง รองลงมาคือปัจจัยด้านสิทธิประโยชน์ที่ได้รับมีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับปานกลาง และอันดับสุดท้ายคือปัจจัยด้านรายการส่งเสริมการขายของธนาคารมีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 2.33 2.24 และ 2.20 ตามลำดับดังนี้

ปัจจัยด้านราคา โดยปัจจัยที่มีผลอันดับหนึ่งได้แก่ ผลตอบแทนที่ได้รับมีความคุ้มค่ามีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับมาก รองลงมาคือความเหมาะสมของค่าเบี้ยประกันชีวิตมีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 2.39 และ 2.27 ตามลำดับ

ปัจจัยด้านสิทธิประโยชน์ที่ได้รับ โดยปัจจัยที่มีผลอันดับหนึ่งการได้รับเงินคุ้มครองกรณีเสียชีวิตมีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับมาก รองลงมาคือการนำไปหักลดหย่อนภาษีในการคำนวณภาษีประจำปีมีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับมาก ส่วนที่เหลือคือความต้องการเก็บออมไว้ให้บุตรหลานและใช้ในยามชราามีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับปานกลาง และการได้รับเงินสมนาคุณนอกเหนือจากเงินทุนประกันเมื่อครบกำหนดสัญญาามีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับปานกลาง อันดับสุดท้ายคือการได้รับเงินโบนัสคืนจนครบกำหนดสัญญามีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 2.48 2.46 2.30 2.16 และ 1.85 ตามลำดับ

ปัจจัยด้านรายการส่งเสริมการขายของธนาคาร โดยปัจจัยที่มีผลอันดับหนึ่งได้แก่ การส่งเสริมการขายผ่านพนักงานในการให้คำแนะนำเกี่ยวกับข้อมูลมีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับปานกลาง รองลงมาคือการแจกของสมนาคุณให้กับผู้ทำประกันมีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับปานกลาง และอันดับสุดท้ายคือการประชุมสัมพัทธ์ข้อมูลข่าวสารอย่างต่อเนื่องมีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ในระดับปานกลางมีค่าเฉลี่ย 2.53 2.05 และ 2.02 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.10)

อบรมพนักงานด้านการขายประกันชีวิต ตลอดจนเทคนิคและวิธีการขาย เพื่อให้สามารถ

นำเสนอรูปแบบต่างๆของประกันชีวิตให้แก่ลูกค้าของธนาคารได้อย่างถูกต้อง(ตารางที่ 4.10)
 ตารางที่ 4.10 ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ทั้ง 3 รูปแบบ

ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อ กรมธรรม์ของกลุ่มตัวอย่าง	เกินเฟิสต์ 180		เกินเฟิสต์ 220		เกินเฟิสต์ 250		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ
1. ด้านสิทธิประโยชน์ที่ ได้รับ	2.42 (มาก)	1	2.45 (มาก)	1	2.24 (กลาง)	2	2.37 (มาก)	1
- การนำไปหักลดหย่อนภาษี ในการคำนวณภาษีประจำปี	2.55 (มาก)	2	2.33 (กลาง)	5	2.45 (มาก)	2	2.44 (มาก)	2
- การได้รับเงินคุ้มครองกรณี เสียชีวิต	2.54 (มาก)	3	2.45 (มาก)	3	2.46 (มาก)	1	2.48 (มาก)	1
- การได้รับเงินโบนัสคืนจน ครบกำหนดสัญญา	2.70 (มาก)	1	2.59 (มาก)	1	1.85 (กลาง)	5	2.38 (มาก)	3
- การได้รับเงินสมนาคุณนอก เหนือจากเงินทุนประกัน เมื่อครบกำหนดสัญญา	1.89 (กลาง)	5	2.55 (มาก)	2	2.16 (กลาง)	4	2.20 (กลาง)	5
- ความต้องการเก็บออมไว้ ให้บุตรและใช้ในยามชรา	2.41 (มาก)	4	2.35 (มาก)	4	2.30 (กลาง)	3	2.35 (มาก)	4
2. ด้านราคา	2.30 (กลาง)	2	2.40 (มาก)	2	2.33 (กลาง)	1	2.34 (มาก)	2
- ความเหมาะสมของค่าเบี้ย ประกันชีวิต	2.30 (กลาง)	1	2.41 (มาก)	1	2.27 (กลาง)	2	2.33 (กลาง)	2
- ผลตอบแทนที่ได้รับมีความ คุ้มค่า	2.29 (กลาง)	2	2.39 (มาก)	2	2.39 (มาก)	1	2.35 (มาก)	1
3. การส่งเสริมการ ขายของธนาคาร	2.03 (กลาง)	3	1.91 (กลาง)	3	2.20 (กลาง)	3	2.05 (กลาง)	3
- การแจกของสมนาคุณ ให้กับผู้ทำประกัน	1.73 (กลาง)	3	1.72 (กลาง)	3	2.05 (กลาง)	2	1.83 (กลาง)	3
- การประชาสัมพันธ์ข้อมูล ข่าวสารอย่างต่อเนื่อง	2.02 (กลาง)	2	1.86 (กลาง)	2	2.02 (กลาง)	3	1.97 (กลาง)	2
- การส่งเสริมการขายผ่าน พนักงานธนาคารในการ ให้คำแนะนำ	2.34 (มาก)	1	2.16 (กลาง)	1	2.53 (มาก)	1	2.34 (มาก)	1

ที่มา: จากการศึกษา

4.3 พฤติกรรมในการเลือกซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ ของกลุ่มตัวอย่างลูกค้า

ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ในการศึกษาพฤติกรรมของลูกค้ากลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งประกอบด้วยหัวข้อ ดังต่อไปนี้ ระยะเวลาในการเป็นลูกค้าของธนาคารกรุงเทพ จำนวนทุนประกันของกรรมธรรม์ การชำระเบี้ยประกันชีวิต วิธีการชำระเบี้ย จำนวนกรรมธรรม์ที่ถือครองอยู่ ณ ปัจจุบัน ระยะเวลาที่ใช้ ในการตัดสินใจหลังการรับรู้รายละเอียดเกี่ยวกับบริการประกันชีวิตผ่านธนาคารกรุงเทพ ผู้แนะนำ ให้เลือกใช้บริการประกันชีวิต บุคคลผู้มีส่วนในการตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิต แหล่ง ข่าวสารในการรับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์การขายประกันชีวิต การตั้งงบประมาณหรือ การกันรายได้ในแต่ละปีเพื่อซื้อประกัน การซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบอื่นของธนาคารกรุงเทพ จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่ถือครองกรรมธรรม์ และการทำงานประกันชีวิตกับสถาบันอื่น ดังต่อไปนี้

ระยะเวลาในการเป็นลูกค้าของธนาคารกรุงเทพ นอกเหนือจากการซื้อประกันชีวิตแบบ สะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ จากตารางที่ 4.11 พบว่ากลุ่มตัวอย่าง จำนวน 300 ราย ส่วนใหญ่เป็นลูกค้า ของธนาคารกรุงเทพ นอกเหนือจากการซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์มาเป็นระยะเวลา 1-5 ปี มากที่สุดจำนวน 111 คน คิดเป็นร้อยละ 37 รองลงมาเป็นลูกค้าของธนาคารกรุงเทพมา เป็นระยะเวลามากกว่า 10 ปี จำนวน 92 คน คิดเป็นร้อยละ 30.7 และเป็นลูกค้าของธนาคาร กรุงเทพมาเป็นระยะเวลาน้อยกว่า 1 ปี จำนวน 59 คน คิดเป็นร้อยละ 19.7 และอันดับสุดท้ายคือ เป็นลูกค้าของธนาคารกรุงเทพมาเป็นระยะเวลา 6-10 ปี จำนวน 38 คน คิดเป็นร้อยละ 12.7

สำหรับกลุ่มผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 180 จำนวน 56 ราย ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าของธนาคารกรุงเทพ นอกเหนือจากการซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกิน เฟิสต์มาเป็นระยะเวลา 1-5 ปี มากที่สุดจำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 37.5 รองลงมาเป็นลูกค้า ของธนาคารกรุงเทพมาเป็นระยะเวลาน้อยกว่า 1 ปี จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 25 ซึ่งเท่ากับ กลุ่มลูกค้าที่เป็นลูกค้าของธนาคารกรุงเทพมาเป็นระยะเวลามากกว่า 10 ปี จำนวน 14 คน คิดเป็น ร้อยละ 25 และอันดับสุดท้ายคือเป็นลูกค้าของธนาคารกรุงเทพมาเป็นระยะเวลา 6-10 ปี จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 12.5 ตามลำดับ

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 220 จำนวน 116 ราย ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าของธนาคารกรุงเทพ นอกเหนือจากการซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกิน เฟิสต์มาเป็นระยะเวลา 1-5 ปี มากที่สุดจำนวน 37 คน คิดเป็นร้อยละ 31.9 รองลงมาเป็นลูกค้า ของธนาคารกรุงเทพมาเป็นระยะเวลาน้อยกว่า 1 ปี จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 27.6 ซึ่ง เท่ากับกลุ่มลูกค้าที่เป็นลูกค้าของธนาคารกรุงเทพมาเป็นระยะเวลามากกว่า 10 ปี จำนวน 32 คน

คิดเป็นร้อยละ 27.6 และอันดับสุดท้ายคือเป็นลูกค้าของธนาคารกรุงเทพบมาเป็นระยะเวลา 6-10 ปี จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 12.9 ตามลำดับ

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 250 จำนวน 128 ราย ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าของธนาคารกรุงเทพบ นอกเหนือจากการซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์มาเป็นระยะเวลา 1-5 ปี มากที่สุดจำนวน 53 คน คิดเป็นร้อยละ 41.4 รองลงมาเป็นลูกค้าของธนาคารกรุงเทพบมาเป็นระยะเวลามากกว่า 10 ปี จำนวน 46 คน คิดเป็นร้อยละ 35.9 และเป็นลูกค้าของธนาคารกรุงเทพบมาเป็นระยะเวลา 6-10 ปี จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 10.2 และอันดับสุดท้ายคือเป็นลูกค้าของธนาคารกรุงเทพบมาเป็นระยะเวลาน้อยกว่า 1 ปี จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 12.5 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.11)

ตารางที่ 4.11 ระยะเวลาในการเป็นลูกค้าของธนาคารกรุงเทพบ นอกเหนือจากการซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ทั้ง 3 รูปแบบของกลุ่มตัวอย่าง

ระยะเวลาการเป็นลูกค้าธนาคาร	เกินเฟิสต์ 180		เกินเฟิสต์ 220		เกินเฟิสต์ 250		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
น้อยกว่า 1 ปี	14	25.0	32	27.6	13	10.2	59	19.7
1-5 ปี	21	37.5	37	31.9	53	41.4	111	37.0
6-10 ปี	7	12.5	15	12.9	16	12.5	38	12.7
มากกว่า 10 ปี	14	25.0	32	27.6	46	35.9	92	30.7
รวม	56	100	116	100	128	100	300	100

ที่มา: จากการศึกษา

จำนวนทุนประกันชีวิต เมื่อพิจารณาจำนวนทุนประกันที่ลูกค้ากลุ่มตัวอย่างเลือกซื้อจำนวน 300 ราย พบว่าส่วนใหญ่จำนวนทุนประกันชีวิตที่ลูกค้าเลือกซื้อคือ ทุนประกันชีวิต 100,000 บาท จำนวน 242 ราย คิดเป็นร้อยละ 80.6 รองลงมาคือซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตทุนประกันชีวิต 200,000 บาท จำนวน 29 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.7 อันดับต่อมาคือซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตทุนประกันชีวิตมากกว่า 300,000 บาท จำนวน 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.4 อันดับสุดท้ายคือจำนวนทุนประกันชีวิตที่ลูกค้าเลือกซื้อคือ ทุนประกันชีวิต 50,000 บาท จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 2.3

สำหรับกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 180 จำนวน 56 ราย พบว่าส่วนใหญ่จำนวนทุนประกันชีวิตที่ลูกค้าเลือกซื้อคือ ทุนประกันชีวิต 100,000 บาท จำนวน 50 ราย คิดเป็นร้อยละ 89.3 รองลงมาคือซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตทุนประกันชีวิต 200,000 บาท

จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.3 และซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตทุนประกันชีวิต 50,000 บาท
 จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.6 อันดับสุดท้ายคือ ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตทุนประกันชีวิต
 มากกว่า 300,000 บาท จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.8

ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 220 จำนวน 116 ราย พบว่าส่วนใหญ่จำนวนทุน
 ประกันชีวิตที่ลูกค้าเลือกซื้อคือ ทุนประกันชีวิต 100,000 บาท จำนวน 91 ราย คิดเป็นร้อยละ 78.4
 รองลงมาคือซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตทุนประกันชีวิต 200,000 บาท จำนวน 17 ราย คิดเป็นร้อยละ
 14.7 และซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตทุนประกันชีวิต มากกว่า 300,000 บาท จำนวน 6 ราย คิดเป็น
 ร้อยละ 5.2 อันดับสุดท้ายคือซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตทุนประกันชีวิต 50,000 บาท จำนวน 2 ราย
 คิดเป็นร้อยละ 1.7

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 250 จำนวน 128 ราย
 พบว่าส่วนใหญ่จำนวนทุนประกันชีวิตที่ลูกค้าเลือกซื้อคือ ทุนประกันชีวิต 100,000 บาท จำนวน
 101 ราย คิดเป็นร้อยละ 78.9 รองลงมาคือซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตทุนประกันชีวิต มากกว่า
 300,000 บาท จำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.7 และซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตทุนประกันชีวิต
 200,000 บาท จำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.0 และอันดับสุดท้ายคือซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตทุน
 ประกันชีวิต 50,000 บาท จำนวน 3 รายคิดเป็นร้อยละ 2.3 (จากตารางที่ 4.12)

ตารางที่ 4.12 จำนวนทุนประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ทั้ง 3 รูปแบบ ของกลุ่มตัวอย่าง

จำนวนทุนประกัน	เกินเฟิสต์ 180		เกินเฟิสต์ 220		เกินเฟิสต์ 250		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
50,000 บาท	2	3.6	2	1.7	3	2.3	7	2.3
100,000 บาท	51	89.3	91	78.4	101	79.0	242	80.6
200,000 บาท	3	5.3	17	14.7	9	7.0	29	9.7
มากกว่า300,000 บาท	1	1.8	6	5.2	15	11.7	22	7.4
รวม	57	100	116	100	128	100	300	100

ที่มา: จากการศึกษา

การชำระค่าเบี้ยประกันชีวิต ของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 ราย จากตารางที่ 4.13 พบว่า
 ส่วนใหญ่ชำระค่าเบี้ยประกันเป็นรายปีจำนวน 278 ราย คิดเป็นร้อยละ 92.7 รองลงมาคือชำระค่า
 เบี้ยประกันเป็นราย 6 เดือนจำนวน 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.3

สำหรับกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 180 จำนวน 56 ราย

พบว่าส่วนใหญ่ชำระค่าเบี้ยประกันเป็นรายปีจำนวน 52 ราย คิดเป็นร้อยละ 92.9 รองลงมาคือชำระค่าเบี้ยประกันเป็นราย 6 เดือนจำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.1

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 220 จำนวน 116 ราย พบว่าส่วนใหญ่ชำระค่าเบี้ยประกันเป็นรายปีจำนวน 107 ราย คิดเป็นร้อยละ 92.2 รองลงมาคือชำระค่าเบี้ยประกันเป็นราย 6 เดือนจำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.8

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 250 จำนวน 128 ราย พบว่าส่วนใหญ่ชำระค่าเบี้ยประกันเป็นรายปีจำนวน 119 ราย คิดเป็นร้อยละ 93 รองลงมาคือชำระค่าเบี้ยประกันเป็นราย 6 เดือนจำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.0 (จากตารางที่ 4.13)

ตารางที่ 4.13 การชำระค่าเบี้ยประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ทั้ง 3 รูปแบบ ของกลุ่มตัวอย่าง

การเลือกชำระ เบี้ยประกัน	เกินเฟิสต์ 180		เกินเฟิสต์ 220		เกินเฟิสต์ 250		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ราย 6 เดือน	4	7.1	74	63.8	75	58.6	22	7.3
รายปี	52	92.9	42	36.2	53	41.4	278	92.7
รวม	56	100	116	100	128	100	300	100

ที่มา: จากการศึกษา

วิธีการชำระค่าเบี้ยประกัน ของลูกค้ากลุ่มตัวอย่างที่ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิต จำนวน 300 ราย จากตารางที่ 4.14 พบว่าส่วนใหญ่ชำระค่าเบี้ยประกัน โดยการชำระด้วยเงินสดผ่านธนาคาร จำนวน 189 ราย คิดเป็นร้อยละ 63.0 รองลงมาชำระค่าเบี้ยโดยหักบัญชีเงินฝากธนาคาร จำนวน 111 ราย คิดเป็นร้อยละ 37.0

สำหรับกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 180 จำนวน 56 ราย พบว่าส่วนใหญ่ชำระค่าเบี้ยประกัน โดยการชำระด้วยเงินสดผ่านธนาคารจำนวน 40 ราย คิดเป็นร้อยละ 71.4 รองลงมาชำระค่าเบี้ยโดยหักบัญชีเงินฝากธนาคาร จำนวน 16 ราย คิดเป็นร้อยละ 28.6

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 220 จำนวน 116 ราย พบว่าส่วนใหญ่ชำระค่าเบี้ยประกัน โดยการชำระด้วยเงินสดผ่านธนาคารจำนวน 74 ราย คิดเป็นร้อยละ 63.8 รองลงมาชำระค่าเบี้ยโดยหักบัญชีเงินฝากธนาคาร จำนวน 42 ราย คิดเป็นร้อยละ 36.2

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 250 จำนวน 128 ราย พบว่าส่วนใหญ่ชำระค่าเบี้ยประกัน โดยการชำระด้วยการหักบัญชีเงินฝากจำนวน 119 ราย คิดเป็น

ร้อยละ 93.0 รองลงมาชำระค่าเบี้ยโดยการชำระด้วยเงินสดผ่านธนาคาร จำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.0 (จากตารางที่ 4.14)

ตารางที่ 4.14 วิธีชำระเบี้ยประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ทั้ง 3 รูปแบบ ของกลุ่มตัวอย่าง

วิธีการชำระเบี้ย	เกินเฟิสต์ 180		เกินเฟิสต์ 220		เกินเฟิสต์ 250		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ชำระด้วยเงินสด	40	71.4	74	63.8	9	7.0	189	63.0
หักบัญชีเงินฝากธนาคาร	16	28.6	42	36.2	119	93.0	111	37.0
รวม	56	100	116	100	128	100	300	100

ที่มา: จากการศึกษา

การซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบอื่นของธนาคารกรุงเทพ ของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 ราย จากตารางที่ 4.15 พบว่าส่วนใหญ่ไม่มีการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบอื่นของธนาคารกรุงเทพ จำนวน 206 ราย คิดเป็นร้อยละ 70.7 ส่วนที่เหลือพบว่ามี การซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบอื่นของธนาคารกรุงเทพดังนี้ ซื้อจำนวน 1 กรมธรรม์ จำนวน 74 ราย คิดเป็นร้อยละ 23.5 มีการซื้อจำนวน 2 กรมธรรม์ จำนวน 17 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.8 และอันดับสุดท้ายคือมีการซื้อกรมธรรม์จำนวน 3 กรมธรรม์ จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.2

สำหรับกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 180 จำนวน 56 ราย พบว่าส่วนใหญ่ไม่มีการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบอื่นของธนาคารกรุงเทพ จำนวน 43 ราย คิดเป็นร้อยละ 76.8 และมีการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบอื่นของธนาคารกรุงเทพจำนวน 1 กรมธรรม์มากที่สุด จำนวน 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.6

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 220 จำนวน 116 ราย พบว่าส่วนใหญ่ไม่มีการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบอื่นของธนาคารกรุงเทพ จำนวน 92 ราย คิดเป็นร้อยละ 79.3 และมีการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบอื่นของธนาคารกรุงเทพจำนวน 1 กรมธรรม์มากที่สุด จำนวน 19 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.4

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 250 จำนวน 128 รายพบว่าส่วนใหญ่ไม่มีการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบอื่นของธนาคารกรุงเทพ จำนวน 71 ราย คิดเป็นร้อยละ 55.4 และมีการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบอื่นของธนาคารกรุงเทพจำนวน 1 กรมธรรม์มากที่สุด จำนวน 44 ราย คิดเป็นร้อยละ 34.4 (จากตารางที่ 4.15)

ตารางที่ 4.15 การซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบอื่นของธนาคารกรุงเทพ ของกลุ่มตัวอย่าง

การซื้อกรมธรรม์ แบบอื่นของธนาคาร	เกณฑ์ 180		เกณฑ์ 220		เกณฑ์ 250		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ไม่ซื้อ	43	76.8	92	79.3	71	55.4	206	70.5
ซื้อ	13	23.2	24	20.7	57	44.6	94	29.5
- 1 กรมธรรม์	11	19.6	19	16.4	44	34.4	74	23.5
- 2 กรมธรรม์	1	1.8	3	2.6	13	10.2	17	4.8
- 3 กรมธรรม์	1	1.8	2	1.7	0	0.0	3	1.2
รวม	56	100	116	100	128	100	300	100

ที่มา: จากการศึกษา

ระยะเวลาที่ใช้ในการตัดสินใจหลังการรับรู้รายละเอียดเกี่ยวกับการประกันชีวิต จากตารางที่ 4.16 กลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 ราย พบว่า ส่วนใหญ่ใช้ระยะเวลาในการตัดสินใจหลังการรับรู้รายละเอียดเกี่ยวกับประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกณฑ์ผ่านธนาคารกรุงเทพ ในช่วงระยะเวลา มากกว่า 2 เดือนมากที่สุด จำนวน 84 ราย คิดเป็นร้อยละ 28.0 รองลงมาคือใช้ระยะเวลาในการตัดสินใจหลังการรับรู้รายละเอียดเกี่ยวกับประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกณฑ์ผ่านธนาคารกรุงเทพ ในช่วงระยะเวลาระหว่าง 1-2 สัปดาห์ จำนวน 62 ราย คิดเป็นร้อยละ 20.7 ส่วนที่เหลือใช้ระยะเวลาในการตัดสินใจหลังการรับรู้รายละเอียดเกี่ยวกับประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกณฑ์ผ่านธนาคารกรุงเทพ ในช่วงระยะเวลา 3-4 สัปดาห์ จำนวน 48 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.0 และทันที หลังทราบรายละเอียดจำนวน 40 ราย คิดเป็นร้อยละ 13.3 และ ในช่วงระยะเวลา 1-6 วัน จำนวน 38 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.7 และอันดับสุดท้ายคือใช้ระยะเวลาในการตัดสินใจหลังการรับรู้รายละเอียดเกี่ยวกับประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกณฑ์ผ่านธนาคารกรุงเทพ ในช่วงระยะเวลา 1-2 เดือน จำนวน 28 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.3 ตามลำดับ

สำหรับกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกณฑ์ 180 จำนวน 56 ราย ส่วนใหญ่ใช้ระยะเวลาในการตัดสินใจหลังการรับรู้รายละเอียดเกี่ยวกับประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกณฑ์ผ่านธนาคารกรุงเทพ ในช่วงระยะเวลามากกว่า 2 เดือนมากที่สุด จำนวน 24 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.9 รองลงมาคือใช้ระยะเวลาในการตัดสินใจหลังการรับรู้รายละเอียดเกี่ยวกับประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกณฑ์ผ่านธนาคารกรุงเทพ ในช่วงระยะเวลาระหว่าง 1-2 สัปดาห์ จำนวน 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.6 อันดับสุดท้ายคือใช้ระยะเวลาในการตัดสินใจหลังการรับรู้รายละเอียดเกี่ยวกับประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกณฑ์ผ่านธนาคารกรุงเทพ ในช่วงระยะเวลา 3-4 สัปดาห์

จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.1

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 220 จำนวน 116 ราย ส่วนใหญ่ใช้ระยะเวลาในการตัดสินใจหลังการรับรู้รายละเอียดเกี่ยวกับประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ผ่านธนาคารกรุงเทพ ในช่วงระยะเวลามากกว่า 2 เดือนมากที่สุด จำนวน 31 ราย คิดเป็นร้อยละ 26.7 รองลงมาคือใช้ระยะเวลาในการตัดสินใจหลังการรับรู้รายละเอียดเกี่ยวกับประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ผ่านธนาคารกรุงเทพ ในช่วงระยะเวลาระหว่าง 3-4 สัปดาห์ จำนวน 25 ราย คิดเป็นร้อยละ 21.6 และอันดับสุดท้ายคือใช้ระยะเวลาในการตัดสินใจหลังการรับรู้รายละเอียดเกี่ยวกับประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ผ่านธนาคารกรุงเทพ ในช่วงระยะเวลา 1-2 เดือน จำนวน 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 10.3

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 250 จำนวน 128 ราย ส่วนใหญ่ใช้ระยะเวลาในการตัดสินใจหลังการรับรู้รายละเอียดเกี่ยวกับประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ผ่านธนาคารกรุงเทพ ในช่วงระยะเวลามากกว่า 1-2 สัปดาห์มากที่สุด จำนวน 33 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.8 รองลงมาคือใช้ระยะเวลาในการตัดสินใจหลังการรับรู้รายละเอียดเกี่ยวกับประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ผ่านธนาคารกรุงเทพ ในช่วงระยะเวลามากกว่า 2 เดือน จำนวน 29 ราย คิดเป็นร้อยละ 22.7 และอันดับสุดท้ายคือใช้ระยะเวลาในการตัดสินใจหลังการรับรู้รายละเอียดเกี่ยวกับประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ผ่านธนาคารกรุงเทพ ในช่วงระยะเวลา 1-2 เดือน จำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.8 (ตารางที่ 4.16)

ตารางที่ 4.16 การตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ทั้ง 3 รูปแบบ ของกลุ่ม

ตัวอย่างหลังการรับรู้รายละเอียดเกี่ยวกับการประกันชีวิตผ่านธนาคารกรุงเทพ

การตัดสินใจซื้อประกันชีวิต	เกินเฟิสต์ 180		เกินเฟิสต์ 220		เกินเฟิสต์ 250		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ทันทีหลังทราบรายละเอียด	5	8.9	16	13.8	19	14.8	40	13.3
1-2 วัน	6	10.7	14	12.1	18	14.1	38	12.7
1-2 สัปดาห์	11	19.6	18	15.5	33	25.8	62	20.7
3-4 สัปดาห์	4	7.1	25	21.6	19	14.8	48	16.0
1-2 เดือน	6	10.7	12	10.3	10	7.8	28	9.3
มากกว่า 2 เดือน	24	42.9	31	26.7	29	22.7	84	28.0
รวม	56	100	116	100	128	100	300	100

ที่มา: จากการศึกษา

ผู้แนะนำให้เลือกใช้บริการประกันชีวิต จำนวนตัวอย่าง 300 ราย พบว่าส่วนใหญ่พนักงานธนาคารเป็นผู้แนะนำให้เลือกใช้บริการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์มากที่สุดจำนวน 229 ราย คิดเป็นร้อยละ 70.2 รองลงมาคือ เพื่อนเป็นผู้แนะนำให้เลือกใช้บริการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ จำนวน 31 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.5 ส่วนที่เหลือผู้แนะนำให้เลือกใช้บริการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์คือบิดา-มารดา จำนวน 25 รายคิดเป็นร้อยละ 7.7 และคู่สมรส จำนวน 22 รายคิดเป็นร้อยละ 6.8 ราย อันดับสุดท้ายคือ ญาติพี่น้องเป็นผู้แนะนำให้เลือกใช้บริการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ จำนวน 19 รายคิดเป็นร้อยละ 5.8 ตามลำดับ

สำหรับกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 180 จำนวน 56 รายส่วนใหญ่พนักงานธนาคารเป็นผู้แนะนำให้เลือกใช้บริการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์มากที่สุดจำนวน 41 ราย คิดเป็นร้อยละ 70.7 รองลงมาคือเพื่อนเป็นผู้แนะนำให้เลือกใช้บริการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 10.4 อันดับสุดท้ายคือ ญาติพี่น้องเป็นผู้แนะนำให้เลือกใช้บริการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ จำนวน 1 รายคิดเป็นร้อยละ 1.7

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 220 จำนวน 116 รายส่วนใหญ่พนักงานธนาคารเป็นผู้แนะนำให้เลือกใช้บริการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์มากที่สุดจำนวน 85 ราย คิดเป็นร้อยละ 66.9 รองลงมาคือเพื่อนเป็นผู้แนะนำให้เลือกใช้บริการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ จำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.8 อันดับสุดท้ายคือบิดา-มารดาเป็นผู้แนะนำให้เลือกใช้บริการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ จำนวน 7 รายคิดเป็นร้อยละ 5.5

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 250 จำนวน 128 รายส่วนใหญ่พนักงานธนาคารเป็นผู้แนะนำให้เลือกใช้บริการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์มากที่สุดจำนวน 103 ราย คิดเป็นร้อยละ 73.1 รองลงมาคือบิดามารดาเป็นผู้แนะนำให้เลือกใช้บริการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ จำนวน 13 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.2 อันดับสุดท้ายคือคู่สมรส เป็นผู้แนะนำให้เลือกใช้บริการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ จำนวน 6 รายคิดเป็นร้อยละ 4.2 (ตารางที่ 4.17)

ตารางที่ 4.17 ผู้แนะนำให้เลือกใช้บริการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกณฑ์ทั้ง 3 รูปแบบของ
กลุ่มตัวอย่าง

บุคคลที่เป็นผู้แนะนำ ให้เลือกใช้บริการ ประกันชีวิต	เกณฑ์ 180		เกณฑ์ 220		เกณฑ์ 250		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
คู่สมรส	5	8.6	11	8.7	6	4.2	22	6.8
บิดา-มารดา	5	8.6	7	5.5	13	9.2	25	7.7
ญาติพี่น้อง	1	1.7	9	7.1	9	6.4	19	5.8
เพื่อน	6	10.4	15	11.8	10	7.1	31	9.5
พนักงานธนาคาร	41	70.7	85	66.9	103	73.1	229	70.2
รวม	58	100	127	100	141	100.0	326	100

ที่มา: จากการศึกษา

หมายเหตุ : ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

บุคคลผู้มีส่วนในการตัดสินใจ ตัวอย่าง 300 ราย พบว่าส่วนใหญ่ผู้มีส่วนในการตัดสินใจ
ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกณฑ์มากที่สุดคือตัวผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิต
จำนวน 179 ราย คิดเป็นร้อยละ 59.7 รองลงมาคือคู่สมรสและบิดา-มารดา ซึ่งมีจำนวนเท่ากันคือ 49
ราย คิดเป็นร้อยละ ส่วนที่เหลือผู้มีส่วนในการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์
เกณฑ์คือบุตร จำนวน 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.0 อันดับสุดท้ายคือญาติพี่น้อง จำนวน 11
ราย คิดเป็นร้อยละ 3.7 ตามลำดับ

สำหรับกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกณฑ์ 180 จำนวน 56 ราย ส่วน
ใหญ่ผู้มีส่วนในการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกณฑ์มากที่สุดคือตัวผู้
ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตจำนวน 32 ราย คิดเป็นร้อยละ 57.1 รองลงมาคือคู่สมรสจำนวน 13 ราย
คิดเป็นร้อยละ 23.2 อันดับสุดท้ายคือบิดา-มารดาจำนวน 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.6

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกณฑ์ 220 จำนวน 116 ราย
ส่วนใหญ่ผู้มีส่วนในการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกณฑ์มากที่สุดคือ
ตัวผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตจำนวน 73 ราย คิดเป็นร้อยละ 62.9 รองลงมาคือบิดา-มารดา จำนวน
18 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.5 อันดับสุดท้ายคือบุตร จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.4

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกณฑ์ 250 จำนวน 128 ราย ส่วน
ใหญ่ผู้มีส่วนในการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกณฑ์มากที่สุดคือตัวผู้

ชื่อกรมธรรม์ประกันชีวิตจำนวน 74 ราย คิดเป็นร้อยละ 57.8 รองลงมาคือคู่สมรส จำนวน 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 17.2 อันดับสุดท้ายคือญาติพี่น้อง จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.1(ตารางที่ 4.18)

ตารางที่ 4.18 บุคคลผู้มีส่วนในการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ ทั้ง 3 รูปแบบของกลุ่มตัวอย่าง

บุคคลผู้มีส่วนในการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิต	เกินเฟิสต์ 180		เกินเฟิสต์ 220		เกินเฟิสต์ 250		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ตัวเอง	32	57.1	73	62.9	74	57.8	179	59.7
คู่สมรส	13	23.2	14	12.1	22	17.2	49	16.3
บิดา - มารดา	11	19.6	18	15.5	20	15.6	49	16.3
ญาติพี่น้อง	0	0	7	6.0	4	3.1	11	3.7
บุตร	0	0	4	3.4	8	6.3	12	4.0
รวม	56	100	116	100	128	100	300	100

ที่มา: จากการศึกษา

แหล่งข่าวสารในการรับรู้ข้อมูลการขายประกันชีวิต จากตารางที่ 4.19 จำนวนตัวอย่าง 300 ราย พบว่าส่วนใหญ่แหล่งข่าวสารในการรับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์การขายประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์มากที่สุดคือพนักงานธนาคารจำนวน 278 ราย คิดเป็นร้อยละ 66.2 รองลงมาคือแผ่นพับและสื่อสิ่งพิมพ์ของธนาคารจำนวน 89 ราย คิดเป็นร้อยละ 21.2 ส่วนที่เหลือคือแหล่งข่าวสารในการรับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์การขายประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์คือ อื่นๆ (ข่าวหนังสือพิมพ์, ข่าวจากโทรทัศน์)จำนวน 25 ราย คิดเป็นร้อยละ 2.3 อันดับสุดท้ายคืออินเทอร์เน็ต จำนวน 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.3

สำหรับกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 180 จำนวน 56 รายส่วนใหญ่แหล่งข่าวสารในการรับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์การขายประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์มากที่สุดคือพนักงานธนาคารจำนวน 54 ราย คิดเป็นร้อยละ 76.1 รองลงมาคือแผ่นพับและสื่อสิ่งพิมพ์ของธนาคารจำนวน 17 ราย คิดเป็นร้อยละ 23.9 ตามลำดับ

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 220 จำนวน 116 รายส่วนใหญ่แหล่งข่าวสารในการรับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์การขายประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์มากที่สุดคือพนักงานธนาคารจำนวน 104 ราย คิดเป็นร้อยละ 62.3 รองลงมาคือแผ่นพับและสื่อสิ่งพิมพ์ของธนาคารจำนวน 39 ราย คิดเป็นร้อยละ 23.4 ส่วนที่เหลือคือแหล่ง

ข่าวสารในการรับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์การขายประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ คือ อื่นๆ (ข่าวหนังสือพิมพ์, ข่าวจากโทรทัศน์) จำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 9 อันดับสุดท้ายคือ อินเทอร์เน็ต จำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.3

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 250 จำนวน 128 รายส่วนใหญ่แหล่งข่าวสารในการรับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์การขายประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์มากที่สุดคือพนักงานธนาคารจำนวน 120 ราย คิดเป็นร้อยละ 65.9 รองลงมาคือ แผ่นพับและสื่อสิ่งพิมพ์ของธนาคารจำนวน 33 ราย คิดเป็นร้อยละ 18.2 ส่วนที่เหลือคือแหล่งข่าวสารในการรับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์การขายประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ คือ อื่นๆ (ข่าวหนังสือพิมพ์, ข่าวจากโทรทัศน์) จำนวน 20 ราย คิดเป็นร้อยละ 11 อันดับสุดท้ายคือ อินเทอร์เน็ต จำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.9 (ตารางที่ 4.19)

ตารางที่ 4.19 แหล่งข่าวสารในการรับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์การขายประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ทั้ง 3 รูปแบบของกลุ่มตัวอย่าง

การรับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับ การประชาสัมพันธ์การ ขายประกันชีวิต	เกินเฟิสต์ 180		เกินเฟิสต์ 220		เกินเฟิสต์ 250		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
แผ่นพับและสื่อสิ่งพิมพ์ของ ธนาคาร	17	23.9	39	23.4	33	18.2	89	21.2
พนักงานธนาคาร	54	76.1	104	62.3	120	65.9	278	66.2
อินเทอร์เน็ต	0	0	9	5.3	9	4.9	18	4.3
อื่นๆ	0	0	15	9	20	11	25	8.3
รวม	71	100	167	100	182	100	410	100

ที่มา: จากการศึกษา

หมายเหตุ : ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

การตั้งงบประมาณเพื่อซื้อประกันชีวิตในแต่ละปี จากตารางที่ 4.20 จำนวนตัวอย่าง 300 ราย พบว่าส่วนใหญ่ ผู้ซื้อประกันไม่ได้ตั้งงบประมาณเพื่อซื้อประกันแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์มากที่สุด เป็นจำนวน 214 ราย คิดเป็นร้อยละ 72.8 ส่วนที่เหลือพบว่าการตั้งงบประมาณเพื่อซื้อประกันแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์คือได้ตั้งงบประมาณน้อยกว่า 25,000 บาทต่อปี จำนวน 56 ราย คิดเป็นร้อยละ 18.3 และได้ตั้งงบประมาณจำนวน 25,001-50,000 บาทต่อปี จำนวน 19 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.5 และได้ตั้งงบประมาณมากกว่า 100,000 บาทต่อปี จำนวน 6 รายคิดเป็นร้อยละ 2.0 อันดับสุดท้ายคือได้ตั้งงบประมาณจำนวน 50,001-100,000 บาทต่อปีจำนวน 5 รายคิดเป็นร้อยละ 1.4

สำหรับกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 180 จำนวน 56 ราย พบว่าส่วนใหญ่ผู้ซื้อประกันไม่ได้ตั้งงบประมาณเพื่อซื้อประกันแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์มากที่สุด เป็นจำนวน 45 ราย คิดเป็นร้อยละ 80.3 ส่วนการตั้งงบประมาณเพื่อซื้อประกันแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ส่วนใหญ่น้อยกว่า 25,000 บาทต่อปี จำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.1

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 220 จำนวน 116 ราย พบว่าส่วนใหญ่ผู้ซื้อประกันไม่ได้ตั้งงบประมาณเพื่อซื้อประกันแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์มากที่สุด เป็นจำนวน 77 ราย คิดเป็นร้อยละ 66.3 ส่วนการตั้งงบประมาณเพื่อซื้อประกันแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ส่วนใหญ่น้อยกว่า 25,000 บาทต่อปี จำนวน 25 ราย คิดเป็นร้อยละ 21.6

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 250 จำนวน 128 ราย พบว่าส่วนใหญ่ผู้ซื้อประกันไม่ได้ตั้งงบประมาณเพื่อซื้อประกันแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์มากที่สุด เป็นจำนวน 92 ราย คิดเป็นร้อยละ 71.8 ส่วนการตั้งงบประมาณเพื่อซื้อประกันแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ส่วนใหญ่น้อยกว่า 25,000 บาทต่อปี จำนวน 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 17.2 (ตารางที่ 4.20) ตารางที่ 4.20 การตั้งงบประมาณหรือการกันรายได้ในแต่ละปีเพื่อซื้อประกันแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ทั้ง 3 รูปแบบ ของกลุ่มตัวอย่าง

การตั้งงบประมาณในแต่ละปี เพื่อซื้อประกันชีวิต	เกินเฟิสต์ 180		เกินเฟิสต์ 220		เกินเฟิสต์ 250		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ไม่ได้ตั้งงบประมาณหรือกันรายได้	45	80.3	77	66.3	92	71.8	214	72.8
ได้ตั้งงบประมาณหรือกันรายได้	11	19.7	39	33.7	36	28.2	86	27.2
- น้อยกว่า 25,000 บาทต่อปี	9	16.1	25	21.6	22	17.2	56	18.3
- 25,001-50,000 บาทต่อปี	1	1.8	8	6.9	10	7.8	19	5.5
- 50,001-100,000 บาทต่อปี	0	0	3	2.6	2	1.6	5	1.4
- มากกว่า 100,000 บาทต่อปี	1	1.8	3	2.6	2	1.6	6	2.0
รวม	56	100	116	100	128	100	300	100

ที่มา: จากการศึกษา

จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่ซื้อกรมธรรม์ ของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 ราย จากตารางที่ 4.21 พบว่าส่วนใหญ่ไม่มีการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์จำนวน 215 ราย คิดเป็นร้อยละ 71.7 แต่มีการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์จำนวน 85 ราย คิดเป็นร้อยละ 28.3

สำหรับกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 180 จำนวน 56 ราย

พบว่าส่วนใหญ่ไม่มีการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์จำนวน 41 ราย คิดเป็นร้อยละ 73.2 และมีการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์จำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 26.8

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 220 จำนวน 116 รายพบว่าส่วนใหญ่ไม่มีการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์จำนวน 87 ราย คิดเป็นร้อยละ 75.0 และมีการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์จำนวน 29 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.0

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 250 จำนวน 128 รายพบว่าส่วนใหญ่ไม่มีการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์จำนวน 87 ราย คิดเป็นร้อยละ 68.0 และมีการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์จำนวน 41 ราย คิดเป็นร้อยละ 32.0 (ตารางที่ 4.21)

ตารางที่ 4.21 จำนวนสมาชิกในครอบครัวของกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ทั้ง 3 รูปแบบ

สมาชิกในครอบครัว ที่ซื้อกรมธรรม์จาก ธนาคารกรุงเทพ	เกินเฟิสต์ 180		เกินเฟิสต์ 220		เกินเฟิสต์ 250		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ไม่ซื้อ	41	73.2	87	75.0	87	68.0	215	71.7
ซื้อ	15	26.8	29	25.0	41	32.0	85	28.3
รวม	56	100	116	100	128	100	300	100

ที่มา: จากการศึกษา

การซื้อประกันชีวิตกับสถาบันอื่น ของกลุ่มตัวอย่างที่มีกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ทั้ง 3 รูปแบบจำนวน 300 ราย จากตารางที่ 4.22 พบว่าส่วนใหญ่ไม่มีการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตจำนวน 189 ราย คิดเป็นร้อยละ 63.0 ส่วนที่เหลือพบว่าการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตกับสถาบันอื่น จำนวน 1 บริษัท จำนวน 96 ราย คิดเป็นร้อยละ 32.0 และซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตกับสถาบันอื่น จำนวน 2 บริษัท จำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.0

สำหรับกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 180 จำนวน 56 รายพบว่าส่วนใหญ่ไม่มีการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตจำนวน 34 ราย คิดเป็นร้อยละ 60.7 ส่วนที่เหลือพบว่าการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตกับสถาบันอื่น 1 บริษัท จำนวน 20 ราย คิดเป็นร้อยละ 35.8 และซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตกับสถาบันอื่น 2 บริษัท จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.5

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 220 จำนวน 116 ราย พบว่าส่วนใหญ่ไม่มีการซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตจำนวน 80 ราย คิดเป็นร้อยละ 70.6 ส่วนที่เหลือพบว่าการซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตกับสถาบันอื่น 1 บริษัท จำนวน 29 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.0 และซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตกับสถาบันอื่น 2 บริษัท จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.4

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 250 จำนวน 128 ราย พบว่าส่วนใหญ่ไม่มีการซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตจำนวน 73 ราย คิดเป็นร้อยละ 57.0 ส่วนที่เหลือพบว่าการซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตกับสถาบันอื่น 1 บริษัท จำนวน 47 ราย คิดเป็นร้อยละ 36.7 และซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตกับสถาบันอื่น 2 บริษัท จำนวน 8 รายคิดเป็นร้อยละ 6.3 (ตารางที่ 4.19)

ตารางที่ 4.22 การซื้อประกันชีวิตกับสถาบันอื่นของกลุ่มตัวอย่างที่มีกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ทั้ง 3 รูปแบบ

การซื้อประกันกับ สถาบันอื่น	เกินเฟิสต์ 180		เกินเฟิสต์ 220		เกินเฟิสต์ 250		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ไม่ซื้อ	34	60.7	82	70.6	73	57.0	189	63.0
ซื้อ	22	39.3	34	29.4	55	43.0	111	37.0
- 1 บริษัท (แห่ง)	20	35.8	29	25.0	47	36.7	96	32.0
- 2 บริษัท (แห่ง)	2	3.5	5	4.4	8	6.3	15	5.0
รวม	56	100	116	100	128	100.0	300	100

ที่มา: จากการศึกษา

4.4 ความคิดเห็นในการเลือกซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตผ่านธนาคารกรุงเทพ

นอกจากปัจจัยและพฤติกรรมในการเลือกซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ ของกลุ่มตัวอย่างลูกค้าธนาคารกรุงเทพ แล้วยังได้ศึกษาถึงความคิดเห็นในการเลือกซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตผ่านธนาคารกรุงเทพของกลุ่มตัวอย่าง ดังนี้

ความพอใจในการซื้อกรรมธรรม์ ของกลุ่มตัวอย่างที่มีกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ทั้ง 3 รูปแบบ จำนวน 300 ราย จากตารางที่ 4.23 พบว่าระดับความพอใจในการซื้อกรรมธรรม์ของกลุ่มตัวอย่างระดับปานกลางมีมากที่สุดคือจำนวน 167 ราย คิดเป็นร้อยละ 55.7 รองลงมาคือระดับความพอใจมากจำนวน 108 ราย คิดเป็นร้อยละ 36.0 อันดับสุดท้ายคือระดับความพอใจในการซื้อกรรมธรรม์ของกลุ่มตัวอย่างระดับน้อยจำนวน จำนวน 25 ราย คิดเป็นร้อยละ 8.3

สำหรับกลุ่มผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 180 จำนวน 56 ราย พบว่าส่วนใหญ่ระดับความพอใจในการซื้อกรรมธรรม์ของกลุ่มตัวอย่างระดับปานกลางมีมากที่สุดคือ

จำนวน 30 ราย คิดเป็นร้อยละ 53.6 รองลงมาคือระดับความพอใจมากจำนวน 17 ราย คิดเป็นร้อยละ 30.4 อันดับสุดท้ายคือระดับความพอใจในการซื้อกรรมธรรม์ของกลุ่มตัวอย่างระดับน้อยจำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.1

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 220 จำนวน 116 ราย พบว่าส่วนใหญ่ระดับความพอใจในการซื้อกรรมธรรม์ของกลุ่มตัวอย่างระดับปานกลางมีมากที่สุดคือ จำนวน 62 ราย คิดเป็นร้อยละ 53.4 รองลงมาคือระดับความพอใจมากจำนวน 41 ราย คิดเป็นร้อยละ 35.3 อันดับสุดท้ายคือระดับความพอใจในการซื้อกรรมธรรม์ของกลุ่มตัวอย่างระดับน้อยจำนวน 13 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.2

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 250 จำนวน 128 ราย พบว่าส่วนใหญ่ระดับความพอใจในการซื้อกรรมธรรม์ของกลุ่มตัวอย่างระดับปานกลางมีมากที่สุดคือ จำนวน 75 ราย คิดเป็นร้อยละ 58.6 รองลงมาคือระดับความพอใจมากจำนวน 50 ราย คิดเป็นร้อยละ 39.1 อันดับสุดท้ายคือระดับความพอใจในการซื้อกรรมธรรม์ของกลุ่มตัวอย่างระดับน้อยจำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 2.3 (ตารางที่ 4.23)

ตารางที่ 4.23 ความพอใจในการซื้อกรรมธรรม์ของกลุ่มตัวอย่างที่มีกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ทั้ง 3 รูปแบบ

ระดับความพอใจ	เกินเฟิสต์ 180		เกินเฟิสต์ 220		เกินเฟิสต์ 250		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
น้อย	9	16.1	13	11.2	3	2.3	25	8.3
ปานกลาง	30	53.6	62	53.4	75	58.6	167	55.7
มาก	17	30.4	41	35.3	50	39.1	108	36.0
รวม	56	100	116	100	128	100	300	100

ที่มา: จากการศึกษา

การแนะนำให้ผู้บริโภคที่รู้จักซื้อประกันชีวิต ของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 ราย จากตารางที่ 4.24 พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ต้องการที่จะแนะนำให้ผู้บริโภคที่รู้จักซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ทั้ง 3 รูปแบบมากที่สุด คือกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการแนะนำให้ผู้บริโภคที่รู้จักทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 250 จำนวน 81 ราย คิดเป็นร้อยละ 27 รองลงมาคือแนะนำให้ผู้บริโภคที่รู้จักทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 180 จำนวน 71 ราย คิดเป็นร้อยละ 23.7 อันดับสุดท้ายคือแนะนำให้ผู้บริโภคที่รู้จักทำประกันชีวิตแบบ สะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 220 จำนวน 66 ราย คิดเป็นร้อยละ 22.0 และพบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ไม่ต้องการที่จะแนะนำให้ผู้บริโภคที่รู้จักทำประกันชีวิตแบบ

สะสมทรัพย์สินเกินเฟิสต์ทั้ง 3 รูปแบบ จำนวน 82 ราย คิดเป็นร้อยละ 27.3

สำหรับกลุ่มผู้ซื้อกรรมกรรมประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์สินเกินเฟิสต์ 180 จำนวน 56 ราย พบว่าส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างต้องการที่จะแนะนำให้ผู้คนที่รู้จักทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์สินเกินเฟิสต์ 180 มากที่สุด จำนวน 26 ราย คิดเป็นร้อยละ 46.4 และพบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ไม่ต้องการที่จะแนะนำให้ผู้คนที่รู้จักทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์สินเกินเฟิสต์ทั้ง 3 รูปแบบ จำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.1

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรรมกรรมประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์สินเกินเฟิสต์ 220 จำนวน 116 ราย พบว่าส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างต้องการที่จะแนะนำให้ผู้คนที่รู้จักทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์สินเกินเฟิสต์ 220 จำนวน 45 ราย คิดเป็นร้อยละ 38.8 และพบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ไม่ต้องการที่จะแนะนำให้ผู้คนที่รู้จักทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์สินเกินเฟิสต์ทั้ง 3 รูปแบบ จำนวน 29 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.0

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรรมกรรมประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์สินเกินเฟิสต์ 250 จำนวน 128 ราย พบว่าส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างต้องการที่จะแนะนำให้ผู้คนที่รู้จักทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์สินเกินเฟิสต์ 250 จำนวน 52 ราย คิดเป็นร้อยละ 40.6 และพบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ไม่ต้องการที่จะแนะนำให้ผู้คนที่รู้จักทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์สินเกินเฟิสต์ทั้ง 3 รูปแบบ จำนวน 44 ราย คิดเป็นร้อยละ 34.4

สรุปว่ากลุ่มตัวอย่างต้องการที่จะแนะนำให้ผู้คนที่รู้จักซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์สินเกินเฟิสต์มีจำนวนใกล้เคียงกัน ทั้ง 3 รูปแบบ ส่วนกลุ่มที่ไม่ต้องการแนะนำมีจำนวนร้อยละ 27.3 (ตารางที่ 4.24)

ตารางที่ 4.24 การแนะนำให้ผู้คนที่รู้จักซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์สินเกินเฟิสต์ทั้ง 3 รูปแบบ

การแนะนำให้ผู้คนที่รู้จักทำประกัน	เกินเฟิสต์ 180		เกินเฟิสต์ 220		เกินเฟิสต์ 250		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
แนะนำโดยแนะนำรูปแบบดังนี้								
- เกินเฟิสต์ 180	26	46.4	24	20.7	21	16.4	71	23.7
- เกินเฟิสต์ 220	10	17.9	45	38.8	11	8.6	66	22.0
- เกินเฟิสต์ 250	11	19.6	18	15.5	52	40.6	81	27.0
ไม่แนะนำ	9	16.1	29	25.0	44	34.4	82	27.3
รวม	56	100	116	100	128	100	300	100

ที่มา: จากการศึกษา

ความคิดเห็นของผู้ซื้อประกันในอีก 5 ปีข้างหน้า ของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 ราย จากตารางที่ 4.25 พบว่าผู้ซื้อประกันต้องการที่จะซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ในอีก 5 ปีข้างหน้ามากที่สุดจำนวน 158 ราย คิดเป็นร้อยละ 52.7 และผู้ซื้อประกันไม่ต้องการที่จะซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ในอีก 5 ปีข้างหน้ามากที่สุดจำนวน 142 ราย คิดเป็นร้อยละ 47.3

สำหรับกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 180 จำนวน 56 ราย พบว่าส่วนใหญ่ผู้ซื้อประกันต้องการที่จะซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ในอีก 5 ปีข้างหน้ามากที่สุดจำนวน 34 ราย คิดเป็นร้อยละ 60.7 และผู้ซื้อประกันไม่ต้องการที่จะซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ในอีก 5 ปีข้างหน้ามากที่สุดจำนวน 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 39

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 220 จำนวน 116 ราย พบว่าส่วนใหญ่ผู้ซื้อประกันไม่ต้องการที่จะซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ในอีก 5 ปีข้างหน้ามากที่สุดจำนวน 60 ราย คิดเป็นร้อยละ 51.7 และผู้ซื้อประกันต้องการที่จะซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ในอีก 5 ปีข้างหน้ามากที่สุดจำนวน 56 ราย คิดเป็นร้อยละ 48.3

ส่วนกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 250 จำนวน 128 รายพบว่าส่วนใหญ่ผู้ซื้อประกันต้องการที่จะซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ในอีก 5 ปีข้างหน้ามากที่สุดจำนวน 68 ราย คิดเป็นร้อยละ 53.1 และผู้ซื้อประกันไม่ต้องการที่จะซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ในอีก 5 ปีข้างหน้ามากที่สุดจำนวน 60 ราย คิดเป็นร้อยละ 46.9

สรุปว่ากลุ่มตัวอย่างต้องการที่จะซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ในอีก 5 ปีข้างหน้าและกลุ่มตัวอย่างที่ไม่ต้องการซื้อ มีจำนวนใกล้เคียงกัน โดยกลุ่มตัวอย่างที่ไม่ต้องการซื้อ มีเหตุผลดังนี้คือ ต้องการดูสถานการณ์ในอนาคตก่อนเนื่องจากเป็นเหตุการณ์ในอนาคตยังไม่สามารถคาดการณ์ล่วงหน้าได้ มีจำนวนกรมธรรม์จำนวนมากเพียงพอแล้ว ระยะเวลาการคุ้มครองของกรมธรรม์ยังไม่ครบสัญญาเนื่องจากอายุกรมธรรม์ 15 ปี (ตารางที่ 4.25)

ตารางที่ 4.25 การตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ในอีก 5 ปีข้างหน้า

ความคิดเห็นของผู้ซื้อประกันในอีกห้าปีข้างหน้า	เกินเฟิสต์ 180		เกินเฟิสต์ 220		เกินเฟิสต์ 250		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ซื้อ	34	60.7	56	48.3	68	53.1	158	52.7
ไม่ซื้อ	22	39.3	60	51.7	60	46.9	142	47.3
รวม	56	100	116	100	128	100	300	100

ที่มา: จากการศึกษา

4.5 การวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนที่จะได้รับในอนาคต

การวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนที่จะได้รับในอนาคต ของกรมธรรม์ในแต่ละรูปแบบคือ ประกันชีวิตสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์180 ประกันชีวิตสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์220 และประกันชีวิตสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์ 250 ภายใต้เงื่อนไขดังนี้

- ใช้ทุนประกันขั้นต่ำในการคำนวณคือ ทุนประกัน 100,000 บาท
- ใช้อายุเฉลี่ยรวมของกลุ่มตัวอย่างในแต่ละรูปแบบ คือ
 - กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อประกันชีวิตสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์180 อายุเฉลี่ยคือ 37 ปี
 - กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อประกันชีวิตสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์220 อายุเฉลี่ยคือ 34 ปี
 - กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อประกันชีวิตสะสมทรัพย์เกินเฟิสต์250 อายุเฉลี่ยคือ 36 ปี
- ใช้อัตราดอกเบี้ยในการคิดคำนวณ 2 ประเภทคือ
 - ก. อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำประเภท 1 ปี ของธนาคารกรุงเทพ ณ เดือนสิงหาคม พ.ศ.2552 เท่ากับ 1 % ต่อปี
 - ข. อัตราดอกเบี้ยพันธบัตรออมทรัพย์ไทยเข้มแข็ง ในปีงบประมาณ พ.ศ. 2552 อายุ 5 ปี ณ เดือนกรกฎาคม พ.ศ.2552 โดยอัตราดอกเบี้ยเฉลี่ย 4%

การวิเคราะห์จะใช้วิธีการคิดมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) การวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนที่จะได้รับเมื่อครบกำหนดตามสัญญาของกรมธรรม์ จากการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิต ใช้วิธีคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ โดยการหาผลต่างระหว่างมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทน (เงินคืนตามสัญญา) กับมูลค่าปัจจุบันของต้นทุน (ค่าเบี้ยประกันจ่าย) มีสูตรที่ใช้คำนวณดังนี้

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

โดยที่	NPV	คือ	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ
	PVB	คือ	มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนรวม
	PVC	คือ	มูลค่าปัจจุบันของค่าเบี้ยประกันจ่าย
	B_t	คือ	ผลตอบแทนต่อปี
	C_t	คือ	ค่าเบี้ยประกันจ่ายต่อปี
	r	คือ	อัตราดอกเบี้ยต่อปี
	t	คือ	ปีกรรมธรรม์ คือ ปีที่ 0,1, 2, 3...n
	n	คือ	อายุของกรรมธรรม์

4.5.1 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ของกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบประกันเคนเฟิสต์ 180

แบบประกันเคนเฟิสต์ 180 กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อประกันชีวิตสะสมทรัพย์เคนเฟิสต์ 180 อายุเฉลี่ยคือ 37 ปี ทุนประกันชีวิตขั้นต่ำคือ 100,000 บาท เบี้ยประกันเท่ากับ 25,000 บาท มีระยะเวลาคุ้มครอง 15 ปีตลอดอายุสัญญา แต่จ่ายเบี้ยประกันชีวิตเพียง 7 ปี ผู้ที่ทำประกันชีวิตเคนเฟิสต์ 180 จะได้รับเงินโบนัสคืนทุกปี โดยปีที่ 1-5 ได้รับเงินโบนัสคืน 3% ของทุนประกันชีวิต เป็นจำนวนเงินเท่ากับ 3,000 บาท ปีที่ 6-10 ได้รับเงินโบนัสคืน 3.5% ของทุนประกันชีวิต เป็นจำนวนเงินเท่ากับ 3,500 บาท ปีที่ 11-15 ได้รับเงินโบนัสคืน 4% ของทุนประกันชีวิต เป็นจำนวนเงินเท่ากับ 4,000 บาท รวมเงินโบนัสที่ได้รับตลอดอายุสัญญาผู้ที่ทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เคนเฟิสต์ 180 เท่ากับ 52.5% ของทุนประกันชีวิต เป็นจำนวนเงินเท่ากับ 52,500 บาท นอกจากนี้ยังได้รับเงินจ่ายเมื่อครบกำหนดสัญญาอีก 180% ของทุนประกันชีวิต เป็นจำนวนเงินเท่ากับ 180,000 บาท รวมผลประโยชน์ที่ผู้ทำประกันชีวิตจะได้รับรวมตลอดสัญญา 232.5% ของทุนประกันเป็นจำนวนเงินเท่ากับ 232,500 บาท และได้รับความคุ้มครองชีวิตสูงสุด 180% ของทุนประกันชีวิต เป็นจำนวนเงินเท่ากับ 180,000 บาท

ตารางที่ 4.26 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ของกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบประกันเกณฑ์ 180 โดยใช้
อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 1 ปีของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) เท่ากับ 1%

หน่วย: บาท

ปีที่	ค่าเบี้ย ประกันราย ปี	มูลค่าปัจจุบันของ ค่าเบี้ยประกัน PVB (1)	ผลตอบแทน รายปี	มูลค่าปัจจุบันของ ผลตอบแทนรายปี PVC (2)	มูลค่าปัจจุบันของ ผลตอบแทนสุทธิ (2)-(1)
0	25,000	25,000.0	-	-	-25,000.0
1	25,000	24,752.5	3,000	2,970.3	-21,782.2
2	25,000	24,507.4	3,000	2,940.9	-21,566.5
3	25,000	24,264.8	3,000	2,911.8	-21,353.0
4	25,000	24,024.5	3,000	2,882.9	-21,141.6
5	25,000	23,786.6	3,000	2,854.4	-20,932.2
6	25,000	23,551.1	3,500	3,297.2	-20,254.0
7	-	-	3,500	3,264.5	-20,053.4
8	-	-	3,500	3,232.2	3,232.2
9	-	-	3,500	3,200.2	3,200.2
10	-	-	3,500	3,168.5	3,168.5
11	-	-	4,000	3,585.3	3,585.3
12	-	-	4,000	3,549.8	3,549.8
13	-	-	4,000	3,514.7	3,514.7
14	-	-	4,000	3,479.9	3,479.9
15	-	-	184,000	158,488.3	158,488.3
รวม	175,000	169,886.90	232,500	203,341.0	10,135.9

ที่มา: จากการคำนวณ

จากการตารางมูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนที่ได้ จากการซื้อกรรมธรรม์สะสมทรัพย์
แบบเกณฑ์ 180 โดยใช้อัตราคิดลดเท่ากับอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 1 ปี ของธนาคารกรุงเทพ
จำกัด (มหาชน) คือ ร้อยละ 1 พบว่ากรรมธรรม์มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ 10,135.9 บาท ซึ่งมากกว่า
ศูนย์ แสดงว่ากรรมธรรม์มีความคุ้มค่าเมื่อเทียบกับการฝากเงินแบบประจำ 1 ปีของธนาคารกรุงเทพ

ตารางที่ 4.27 การคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ ของกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบประกันเงินเฟ้อ 180 โดยใช้อัตราดอกเบี้ยพันธบัตรออมทรัพย์ไทยเข้มแข็งในปีงบประมาณ พ.ศ. 2552 อายุ 5 ปี โดยใช้อัตราดอกเบี้ยเฉลี่ย 4% ต่อปี

หน่วย: บาท

ปีที่	ค่าเบี้ยประกันรายปี	มูลค่าปัจจุบันของค่าเบี้ยประกัน PVB (1)	ผลตอบแทนรายปี	มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนรายปี PVC (2)	มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (2)-(1)
0	25,000	25,000	-	-	-25,000
1	25,000	24,038.5	3,000	2,884.6	-21,153.8
2	25,000	23,113.9	3,000	2,773.7	-20,340.2
3	25,000	22,224.9	3,000	2,667.0	-19,557.9
4	25,000	21,370.1	3,000	2,564.4	-18,805.7
5	25,000	20,548.2	3,000	2,465.8	-18,082.4
6	25,000	19,757.9	3,500	2,766.1	-16,991.8
7	-	-	3,500	2,659.7	-16,338.2
8	-	-	3,500	2,557.4	2,557.4
9	-	-	3,500	2,459.1	2,459.1
10	-	-	3,500	2,364.5	2,364.5
11	-	-	4,000	2,598.3	2,598.3
12	-	-	4,000	2,498.4	2,498.4
13	-	-	4,000	2,402.3	2,402.3
14	-	-	4,000	2,309.9	2,309.9
15	-	-	184,000	102,168.7	10,2168.7
รวม	175,000	150,051.4	229,500	138,139.8	-36,911.6

ที่มา: จากการคำนวณ

จากการตารางมูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนที่ได้จากการซื้อกรรมธรรม์สะสมทรัพย์ทั้งแบบเงินเฟ้อ 180 โดยใช้อัตราคิดลดเท่ากับ อัตราดอกเบี้ยพันธบัตรออมทรัพย์ไทยเข้มแข็ง ในปีงบประมาณ พ.ศ. 2552 อายุ 5 ปี โดยอัตราดอกเบี้ยเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 4 ต่อปี พบว่ากรรมธรรม์มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ -36,911.6 บาท ซึ่งน้อยกว่าศูนย์ แสดงว่ากรรมธรรม์แบบเงินเฟ้อ 180 ไม่มีความคุ้มค่าเมื่อเทียบกับการซื้อพันธบัตรออมทรัพย์ไทยเข้มแข็ง ในปีงบประมาณ พ.ศ. 2552 อายุ 5

ปี แต่ผู้ซื้อกรมธรรม์จะได้รับความคุ้มครองความเสี่ยงกรณีเสียชีวิตระหว่างที่ทำประกัน (ตารางที่ 4.27)

4.5.2 การคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ ของกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบประกันเงินเฟ้อ 220

แบบประกันเงินเฟ้อ 220 กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อประกันชีวิตสะสมทรัพย์เงินเฟ้อ 220 อายุเฉลี่ยคือ 34 ปี ทุนประกันชีวิตขั้นต่ำคือ 100,000 บาท เบี้ยประกันเท่ากับ 16,700 บาท มีระยะเวลาคุ้มครอง 15 ปีตลอดอายุสัญญา แต่จ่ายเบี้ยประกันชีวิตเพียง 10 ปี ผู้ที่ทำประกันชีวิตเงินเฟ้อ 220 จะได้รับเงินโบนัสคืนทุกปี โดยปีที่ 1-5 ได้รับเงินโบนัสคืน 4% ของทุนประกันชีวิต เป็นจำนวนเงินเท่ากับ 4,000 บาท ปีที่ 6-10 ได้รับเงินโบนัสคืน 5% ของทุนประกันชีวิต เป็นจำนวนเงินเท่ากับ 5,000 บาท ปีที่ 11-15 ได้รับเงินโบนัสคืน 6% ของทุนประกันชีวิต เป็นจำนวนเงินเท่ากับ 6,000 บาท รวมเงินโบนัสที่ได้รับตลอดอายุสัญญาผู้ที่ทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เงินเฟ้อ 220 เท่ากับ 75% ของทุนประกันชีวิต เป็นจำนวนเงินเท่ากับ 75,000 บาท นอกจากนี้แบบประกันเงินเฟ้อ 220 เมื่อครบกำหนดสัญญาได้รับเงินสมนาคุณคืนอีก 20% เป็นจำนวนเงินเท่ากับ 20,000 บาท และยังได้รับเงินจ่ายเมื่อครบกำหนดสัญญาอีก 125% ของทุนประกันชีวิต เป็นจำนวนเงินเท่ากับ 125,000 บาท รวมผลประโยชน์ที่ผู้ทำประกันชีวิตจะได้รับรวมตลอดสัญญา 220% ของทุนประกัน และได้รับความคุ้มครองชีวิตสูงสุด 220% ของทุนประกันชีวิต เป็นจำนวนเงินเท่ากับ 220,000 บาท

ตารางที่ 4.28 การคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ ของกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบประกันเงินเฟ้อ 220 โดยใช้อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 1 ปี ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) เท่ากับ 1% ต่อปี (สิงหาคม, 2552)

หน่วย: บาท

ปีที่	ค่าเบี้ยประกัน รายปี	มูลค่าปัจจุบันของค่า เบี้ยประกัน PVB (1)	ผลตอบแทนรายปี	มูลค่าปัจจุบันของผล ตอบแทนรายปี PVC (2)	มูลค่าปัจจุบันของผล ตอบแทนสุทธิ(2)-(1)
0	16,700	16,700	-	-	-16,700
1	16,700	16,534.7	4,000	3,960.4	-12,574.3
2	16,700	16,370.9	4,000	3,921.2	-12,449.8
3	16,700	16,208.9	4,000	3,882.4	-12,326.5
4	16,700	16,048.4	4,000	3,843.9	-12,204.5
5	16,700	15,889.5	4,000	3,805.9	-12,083.6
6	16,700	15,732.2	5,000	4,710.2	-11,021.9
7	16,700	15,576.4	5,000	4,663.6	-10,912.8
8	16,700	15,422.2	5,000	4,617.4	-10,804.8
9	16,700	15,269.5	5,000	4,571.7	-10,697.8
10	-	-	5,000	4,526.4	4,526.4
11	-	-	6,000	5,377.9	5,377.9
12	-	-	6,000	5,324.7	5,324.7
13	-	-	6,000	5,272.0	5,272.0
14	-	-	6,000	5,219.8	5,219.8
15	-	-	151,000	130,063.8	130,063.8
รวม	167,000	158,170.8	220,000	193,761.3	34,008.8

ที่มา: จากการคำนวณ

จากการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทน ที่ได้จากการซื้อกรมธรรม์สะสมทรัพย์ แบบเงินเฟ้อ 220 โดยใช้อัตราคิดลดเท่ากับอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 1 ปี ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) คือร้อยละ 1 พบว่ากรมธรรม์นี้มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ 34,008.8 บาท ซึ่งมากกว่าศูนย์ แสดงว่ากรมธรรม์มีความคุ้มค่าเมื่อเทียบกับการฝากเงินแบบประจำ 1 ปี ธนาคารกรุงเทพ

ตารางที่ 4.29 การคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ ของกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบประกันเคนเฟิสต์ 220 โดยใช้อัตราดอกเบี้ยพันธบัตรออมทรัพย์ไทยเข้มแข็ง ปีงบประมาณ พ.ศ. 2552 อายุ 5 ปี โดยอัตราดอกเบี้ยเฉลี่ย 4% ต่อปี

หน่วย: บาท

ปีที่	ค่าเบี้ยประกันรายปี	มูลค่าปัจจุบันของค่าเบี้ยประกันPVB (1)	ผลตอบแทนรายปี	มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนรายปี PVC(2)	มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ(2)-(1)
0	16,700	16,700	-	-	- 16,700
1	16,700	16,057.7	4,000	3,846.2	- 12,211.5
2	16,700	15,440.1	4,000	3,698.2	- 11,741.9
3	16,700	14,846.2	4,000	3,556.0	- 11,290.3
4	16,700	14,275.2	4,000	3,419.2	- 10,856.0
5	16,700	13,726.2	4,000	3,287.7	- 10,438.5
6	16,700	13,198.3	5,000	3,951.6	- 9,246.7
7	16,700	12,690.6	5,000	3,799.6	- 8,891.0
8	16,700	12,202.5	5,000	3,653.5	- 8,549.1
9	16,700	11,733.2	5,000	3,512.9	- 8,220.3
10	-	-	5,000	3,377.8	3,377.8
11	-	-	6,000	3,897.5	3,897.5
12	-	-	6,000	3,747.6	3,747.6
13	-	-	6,000	3,603.4	3,603.4
14	-	-	6,000	3,464.9	3,464.9
15	-	-	151,000	83,844.9	83,844.9
รวม	167,000	135,452.0	216,000	134,661.0	- 6,209.1

ที่มา: จากการคำนวณ

จากการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนที่ได้จากการซื้อกรรมธรรม์สะสมทรัพย์ทั้งแบบเคนเฟิสต์ 220 โดยใช้อัตราคิดลดเท่ากับ อัตราดอกเบี้ยพันธบัตรออมทรัพย์ไทยเข้มแข็ง ในปีงบประมาณ พ.ศ. 2552 อายุ 5 ปี โดยอัตราดอกเบี้ยเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 4 พบว่ากรรมธรรม์มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ -6,209.1 บาทซึ่งน้อยกว่าศูนย์ แสดงว่ากรรมธรรม์แบบเคนเฟิสต์ไม่มีความคุ้มค่าเมื่อเทียบกับการซื้อพันธบัตรออมทรัพย์ไทยเข้มแข็ง ในปีงบประมาณ พ.ศ. 2552 อายุ 5 ปี แต่ผู้ซื้อกรรมธรรม์จะได้รับความคุ้มครองความเสี่ยงชีวิตระหว่างที่ทำการประกัน (ตารางที่ 4.29)

4.5.3 การคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบประกันเงินเฟ้อ 250

แบบประกันเงินเฟ้อ 250 กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อประกันชีวิตสะสมทรัพย์เงินเฟ้อ 250 อายุเฉลี่ยคือ 36 ปี ทนประกันชีวิตขั้นต่ำคือ 100,000 บาท เบี้ยประกันเท่ากับ 25,000 บาท มีระยะเวลาคุ้มครอง 15 ปีตลอดอายุสัญญา แต่จ่ายเบี้ยประกันชีวิตเพียง 7 ปี ผู้ที่ทำประกันชีวิตเงินเฟ้อ 250 ไม่มีเงินโบนัสและเงินสมนาคุณคืน แต่เมื่อครบกำหนดสัญญาได้รับ 250.00% ของทุนประกันชีวิต เป็นจำนวนเงินเท่ากับ 250,000 บาท ผลประโยชน์รวมตลอดสัญญา 250.00% ของทุนประกันชีวิต เป็นจำนวนเงินเท่ากับ 250,000 บาท และได้รับความคุ้มครองชีวิตสูงสุด 250.00% ของทุนประกันชีวิต เป็นจำนวนเงินเท่ากับ 250,000 บาท

ตารางที่ 4.30 ค่าประเมินมูลค่าปัจจุบันสุทธิของกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบประกันเงินเฟ้อ 250

โดยใช้อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 1 ปี ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

เท่ากับ 1% ต่อปี (สิงหาคม, 2552)

หน่วย: บาท

ปีที่	ค่าเบี้ยประกันรายปี	มูลค่าปัจจุบันของค่าเบี้ยประกัน PVB (1)	ผลตอบแทนรายปี	มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนรายปี PVC(2)	มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ(2)-(1)
0	25,000	25,000	-	-	-25,000.0
1	25,000	24,752.5	-	-	-24,752.5
2	25,000	24,507.4	-	-	-24,507.4
3	25,000	24,264.8	-	-	-24,264.8
4	25,000	24,024.5	-	-	-24,024.5
5	25,000	23,786.6	-	-	-23,786.6
6	25,000	23,551.1	-	-	-23,551.1
7	-	-	-	-	-
8	-	-	-	-	-
9	-	-	-	-	-
10	-	-	-	-	-
11	-	-	-	-	-
12	-	-	-	-	-
13	-	-	-	-	-
14	-	-	-	-	-
15	-	-	250,000	215,337.4	215,337.4
รวม	175,000	168,204.9	250,000	215,337.4	45,450.5

ที่มา: จากการคำนวณ

จากการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ ของผลตอบแทนที่ได้จากการซื้อกรรมธรรม์สะสมทรัพย์ แบบเคนเฟิสต์ 250 โดยใช้อัตราคิดลดเท่ากับอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 1 ปี ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) คือร้อยละ 1 พบว่า กรรมธรรม์มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ 45,450.5 บาท ซึ่งแสดงว่ากรรมธรรม์มีความคุ้มค่าเมื่อเทียบกับการฝากเงินแบบประจำ 1 ปี ของธนาคารกรุงเทพ(ตาราง4.30)

ตารางที่ 4.31 คำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ ของกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบประกันเคนเฟิสต์ 250 โดยใช้อัตราดอกเบี้ยพันธบัตรออมทรัพย์ไทยเข้มแข็ง ในปีงบประมาณ พ.ศ.2552 อายุ 5 ปี โดยอัตราดอกเบี้ยเฉลี่ย 4% ต่อปี (กรกฎาคม, 2552)

หน่วย: บาท

ปีที่	ค่าเบี้ยประกัน รายปี	มูลค่าปัจจุบันของค่า เบี้ยประกัน PVB(1)	ผลตอบแทนรายปี	มูลค่าปัจจุบันของผล ตอบแทนรายปี PVC(2)	มูลค่าปัจจุบันของผล ตอบแทนสุทธิ(2)-(1)
0	25,000	25,000	-	-	-25,000.0
1	25,000	24,038.5	-	-	-24,038.5
2	25,000	23,113.9	-	-	-23,113.9
3	25,000	22,224.9	-	-	-22,224.9
4	25,000	21,370.1	-	-	-21,370.1
5	25,000	20,548.2	-	-	-20,548.2
6	25,000	19,757.9	-	-	-19,757.9
7	-	-	-	-	-
8	-	-	-	-	-
9	-	-	-	-	-
10	-	-	-	-	-
11	-	-	-	-	-
12	-	-	-	-	-
13	-	-	-	-	-
14	-	-	-	-	-
15	-	-	250,000	-138,816.2	138,816.1
รวม	175,000	150,051.4	250,000	138,816.2	- 17,237.3

ที่มา: จากการคำนวณ

จากการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ ของผลตอบแทนที่ได้จากการซื้อกรรมธรรม์สะสมทรัพย์ ทั้งแบบเคนเฟิสต์ 250 โดยใช้อัตราคิดลดเท่ากับ อัตราดอกเบี้ยพันธบัตรออมทรัพย์ไทยเข้มแข็ง ใน

ปีงบประมาณ พ.ศ. 2552 อายุ 5 ปี โดยอัตราเมล็ดพืชเฉลี่ย เท่ากับร้อยละ 4 พบว่ากรรมธรรม์ มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ -17,237.3 บาทซึ่งน้อยกว่าศูนย์ แสดงว่ากรรมธรรม์แบบเกินเฟิสต์ไม่มีความคุ้มค่าเมื่อเทียบกับการซื้อพันธบัตรออมทรัพย์ไทยเข้มแข็งในปีงบประมาณ พ.ศ.2552 อายุ 5 ปี แต่ผู้ซื้อกรรมธรรม์จะได้รับความคุ้มครองความเสี่ยงกรณีที่เสียชีวิตระหว่างที่ทำประกัน (ตารางที่ 4.31)



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved