

บทที่ 5

ผลการศึกษา

ผลการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกทำประกันชีวิตของพนักงานธนาคารในจังหวัดชัยนาท ได้ทำการเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม ซึ่งสอบถามจากพนักงานธนาคารในจังหวัดชัยนาท ผู้เลือกทำประกันชีวิต จำนวน 85 ตัวอย่าง และผู้ไม่เลือกทำประกันชีวิต จำนวน 65 ตัวอย่าง รวมทั้งสิ้น 150 ตัวอย่าง โดยจะนำเสนอผลการศึกษาออกเป็น 2 ส่วน ส่วนแรกเป็นการวิเคราะห์ลักษณะโดยทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนที่สองเป็นการวิเคราะห์เกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกทำหรือไม่ทำประกันชีวิตของผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งผลการศึกษาสรุปได้ดังนี้

5.1 ข้อมูลทั่วไป

เมื่อพิจารณาถึงเพศของกลุ่มตัวอย่างพบว่า กลุ่มพนักงานธนาคารที่เลือกทำประกันชีวิตส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง กล่าวคือ จากกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 85 ราย เป็นเพศหญิง 60 ราย คิดเป็นร้อยละ 70.59 เป็นเพศชาย 25 ราย คิดเป็นร้อยละ 29.41 และสำหรับพนักงานธนาคารผู้ไม่เลือกทำประกันชีวิตส่วนใหญ่จะเป็นเพศชาย กล่าวคือจากกลุ่มตัวอย่าง 65 ราย เป็นเพศชาย 35 ราย คิดเป็นร้อยละ 53.85 และเพศหญิง 30 ราย คิดเป็นร้อยละ 46.15 จะเห็นได้ว่ากลุ่มผู้เลือกทำประกันชีวิตส่วนใหญ่เป็นกลุ่มเพศหญิง ทั้งนี้เนื่องจากผู้หญิงมีความคิดรอบคอบ ต้องการความมั่นคงในชีวิตมากกว่าผู้ชาย ดังตารางที่ 5.1

ตารางที่ 5.1 จำนวนตัวอย่างจำแนกตามเพศ

เพศ	ทำประกันชีวิต		ไม่ทำประกันชีวิต	
	จำนวน(ราย)	ร้อยละ	จำนวน(ราย)	ร้อยละ
ชาย	25	29.41	35	53.85
หญิง	60	70.59	30	46.15
รวม	85	100	65	100

ที่มา:จากการสำรวจ

เมื่อพิจารณาถึงอายุของกลุ่มตัวอย่างพบว่า กลุ่มพนักงานธนาคารส่วนใหญ่อายุระหว่าง 31-40 ปี คือมีจำนวน 63 ราย จากกลุ่มตัวอย่าง 150 ราย คิดเป็นร้อยละ 42 และพนักงานธนาคารที่เลือกทำประกันชีวิตส่วนใหญ่อายุระหว่าง 31 – 40 ปีเช่นเดียวกัน กล่าวคือ จากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 85 ราย อายุระหว่าง 31-40 ปี 38 ราย คิดเป็นร้อยละ 44.71 และส่วนพนักงานธนาคารที่ไม่เลือกทำประกันชีวิตมีช่วงอายุระหว่าง 31-50 ปี จากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 65 ราย จะเป็นผู้ที่มิช่วงอายุระหว่าง 31-40 ปี กล่าวคือจำนวน 25 ราย คิดเป็นร้อยละ 38.46 และช่วงอายุระหว่าง 41-50 ปี มีจำนวน 25 ราย คิดเป็นร้อยละ 38.46 เช่นเดียวกัน จะเห็นได้ว่ากลุ่มพนักงานธนาคารผู้เลือกทำประกันชีวิตจะเป็นผู้ที่มีช่วงอายุ 31-40 ปี ซึ่งเป็นช่วงอายุที่มีกำลังเริ่มมีครอบครัว มีบุตร จึงต้องมีหลักประกันความมั่นคงให้แก่ครอบครัว ดังตารางที่ 5.2

ตารางที่ 5.2 จำนวนตัวอย่าง จำแนกตามอายุ

อายุ	ทำประกันชีวิต		ไม่ทำประกันชีวิต		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
20-30 ปี	6	7.06	8	12.31	14	9.33
31-40 ปี	38	44.71	25	38.46	63	42
41-50 ปี	28	32.94	25	38.46	53	35.33
51 ปีขึ้นไป	13	15.29	7	10.77	20	13.34
รวม	85	100	65	100	150	100

ที่มา: จากการสำรวจ

จากการศึกษาจำนวนผู้ที่อยู่ในความอุปการะเลี้ยงดูของกลุ่มตัวอย่างพบว่า กลุ่มพนักงานธนาคารที่เลือกทำประกันชีวิตส่วนใหญ่ มีจำนวนผู้ที่อยู่ในความอุปการะเลี้ยงดู 2 คน กล่าวคือจากกลุ่มตัวอย่าง 85 ราย จำนวนผู้ที่อยู่ในความอุปการะเลี้ยงดู 2 คน มีจำนวน 36 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.35 รองลงมาคือมีผู้ที่อยู่ในความอุปการะเลี้ยงดู 3 คน มีจำนวน 16 ราย คิดเป็นร้อยละ 18.82 สำหรับพนักงานธนาคารที่ไม่เลือกทำประกันชีวิต ส่วนใหญ่มีจำนวนผู้ที่อยู่ในอุปการะเลี้ยงดู 2 คน เช่นกัน กล่าวคือจากกลุ่มตัวอย่าง 65 ตัวอย่าง ผู้ที่อยู่ในความอุปการะเลี้ยงดู 2 คน มีจำนวน 26 ราย คิดเป็นร้อยละ 40 รองลงมาคือมีผู้ที่อยู่ในความอุปการะเลี้ยงดู 3 คน มีจำนวน 14 ราย คิดเป็นร้อยละ

21.54 จะเห็นว่ากลุ่มพนักงานธนาคารที่มีผู้อุปการะเลี้ยงดู 2 คน มีร้อยละการเลือกทำประกันมากกว่าไม่เลือกทำ ส่วนพนักงานธนาคารกลุ่มที่มีผู้อยู่ในความอุปการะเลี้ยงดู 3 คน มีร้อยละการไม่ทำประกันชีวิตมากกว่าผู้เลือกทำ ทั้งนี้เนื่องจากกลุ่มที่มีผู้อยู่ในความอุปการะเลี้ยงดู 2 คน มีภาระรับผิดชอบน้อยกว่า จึงมีเงินเหลือจ่ายค่าเบี้ยประกันได้มากกว่า ดังตารางที่ 5.3

ตารางที่ 5.3 จำนวนตัวอย่าง จำแนกตามจำนวนผู้ที่อยู่ในความอุปการะเลี้ยงดู

จำนวนผู้ที่อยู่ในอุปการะเลี้ยงดู	ทำประกันชีวิต		ไม่ทำประกันชีวิต		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
0 คน	8	9.41	9	13.85	17	11.33
1 คน	15	17.65	9	13.85	24	16
2 คน	36	42.35	26	40	62	41.33
3 คน	16	18.82	14	21.54	30	20
4 คน	7	8.24	5	7.69	12	8
5 คนขึ้นไป	3	35.53	2	3.07	5	3.34
รวม	85	100	65	100	150	100

ที่มา: จากการสำรวจ

จากการศึกษารายได้ของกลุ่มตัวอย่างพบว่า กลุ่มพนักงานธนาคารที่เลือกทำประกันชีวิตส่วนใหญ่ มีรายได้ 30,000 บาท ลงมา กล่าวคือจากกลุ่มตัวอย่าง 85 ราย โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีช่วงรายได้ระหว่าง 20,001-30,000 บาท/เดือน 30 ราย คิดเป็นร้อยละ 35.29 รองลงมาคือผู้ที่มีช่วงรายได้ต่ำกว่า 20,000 บาท/เดือน 23 ราย คิดเป็นร้อยละ 27.06 ส่วนผู้ที่ไม่เลือกทำประกันชีวิตส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีช่วงรายได้ต่ำกว่า 20,000 บาท/เดือน กล่าวคือจากกลุ่มตัวอย่าง 65 ราย รายได้ต่ำกว่า 20,000 บาท/เดือน 24 ราย คิดเป็นร้อยละ 36.92 รองลงมาคือผู้ที่มีช่วงรายได้ 20,001-30,000 บาท/เดือน 20 ราย คิดเป็นร้อยละ 30.77 จะเห็นได้ว่ากลุ่มพนักงานธนาคารที่เลือกทำประกันส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีช่วงรายได้ระหว่าง 20,001-30,000 บาท/เดือน หากแต่กลุ่มพนักงานธนาคารที่ไม่ทำประกันส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีช่วงรายได้ต่ำกว่า 20,000 บาท/เดือน ทั้งนี้อาจเนื่องจากกลุ่มที่มีระดับรายได้ 20,001-30,000 บาท/เดือน มีเงินเหลือพอที่จะสามารถจ่ายค่าเบี้ยประกันได้มากกว่า สำหรับ

ผู้ที่มีช่วงรายได้มากกว่า 30,000 บาท/เดือน เลือกทำประกันชีวิตน้อย อาจเนื่องจากคิดว่าตนเองมีรายได้เพียงพอที่จะรับภาระความเสี่ยงเองได้ ดังตารางที่ 5.4

ตารางที่ 5.4 จำนวนตัวอย่าง จำแนกตามรายได้ต่อเดือน

รายได้ต่อเดือน	ทำประกันชีวิต		ไม่ทำประกันชีวิต		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 20,000 บาท	23	27.06	24	36.92	47	31.33
20,001 - 30,000 บาท	30	35.29	20	30.77	50	33.33
30,001 - 40,000 บาท	11	12.94	11	16.92	22	14.67
40,001 - 50,000 บาท	9	10.59	2	3.08	11	7.33
50,001 บาท ขึ้นไป	12	14.12	8	12.31	20	13.34
รวม	85	100	65	100	150	100

ที่มา: จากการสำรวจ

เมื่อพิจารณารายได้ของครอบครัวต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่างพบว่า กลุ่มพนักงานธนาคาร ที่เลือกทำประกันชีวิตส่วนใหญ่ รายได้ของครอบครัวต่ำกว่า 30,000 บาท/เดือน กล่าวคือจากกลุ่มตัวอย่าง 85 ราย ส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีรายได้ของครอบครัวต่ำกว่า 30,000 บาท/เดือน จำนวน 24 ราย คิดเป็นร้อยละ 28.24 รองลงมาคือผู้ที่มีช่วงรายได้ของครอบครัว 30,001-40,000 บาท/เดือน 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.88 ส่วนผู้ที่ไม่เลือกทำประกันชีวิตส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีรายได้ของครอบครัวต่ำกว่า 30,000 บาท/เดือน เช่นกัน กล่าวคือ จากกลุ่มตัวอย่าง 65 ราย โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีช่วงรายได้ของครอบครัวต่ำกว่า 30,000 บาท/เดือน 24 ราย คิดเป็นร้อยละ 36.92 รองลงมาคือผู้ที่มีช่วงรายได้ของครอบครัวระหว่าง 30,001-40,000 บาท/เดือน 16 ราย คิดเป็นร้อยละ 24.62 จะเห็นได้ว่า แม้กลุ่มผู้ที่มีระดับรายได้ของครอบครัวต่ำกว่า 30,000 บาท/เดือน ส่วนใหญ่จะเลือกทำประกันชีวิต เช่นเดียวกับกลุ่มผู้ที่ไม่เลือกทำประกันชีวิต แต่ร้อยละของผู้ที่ไม่เลือกทำมากกว่า ทั้งนี้เนื่องจากกลุ่มผู้ที่มีรายได้ของครอบครัวต่ำกว่า 30,000 บาท/เดือน มีภาระมากไม่มีรายได้เหลือพอที่จะชำระค่าเบี้ยประกัน แม้จะเห็นความสำคัญของการประกันชีวิตก็ตาม ดังตารางที่ 5.5

ตารางที่ 5.5 จำนวนตัวอย่างจำแนกตามรายได้ของครอบครัวต่อเดือน

รายได้ของครอบครัวต่อเดือน	ทำประกันชีวิต		ไม่ทำประกันชีวิต		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 30,000 บาท	24	28.24	24	36.92	48	32
30,001 - 40,000 บาท	22	25.88	16	24.62	38	25.33
40,001 - 50,000 บาท	10	11.76	9	13.85	19	12.67
50,001 - 60,000 บาท	14	16.47	6	9.23	20	13.34
60,001 บาทขึ้นไป	15	17.65	10	15.38	25	16.66
รวม	85	100	65	100	150	100

ที่มา: จากการสำรวจ

เมื่อพิจารณาสถานภาพการสมรสของกลุ่มตัวอย่างพบว่า กลุ่มพนักงานธนาคารที่เลือกทำประกันชีวิตส่วนใหญ่อยู่ในสถานภาพสมรส กล่าวคือจากกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 85 ราย เป็นผู้ที่มิมีสถานภาพสมรส 62 ราย คิดเป็นร้อยละ 72.94 รองลงมามีสถานภาพโสด 19 ราย คิดเป็นร้อยละ 22.35 ส่วนกลุ่มพนักงานธนาคารที่ไม่เลือกทำประกันชีวิตส่วนใหญ่อยู่ในสถานภาพสมรสเช่นกัน กล่าวคือ จากกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 65 ราย เป็นผู้ที่มิมีสถานภาพสมรส 53 ราย คิดเป็นร้อยละ 81.54 รองลงมาเป็นผู้ที่มีสถานภาพโสด 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.38 จะเห็นได้ว่ากลุ่มพนักงานธนาคารที่เลือกทำประกันชีวิตส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส และกลุ่มพนักงานธนาคารที่ไม่เลือกทำประกันชีวิตส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรสเช่นกัน หากแต่มีร้อยละสูงกล่าวกลุ่มที่เลือกทำ ทั้งนี้เนื่องจากผู้ที่สมรสแล้วเห็นความสำคัญของการประกันชีวิตมากกว่าคนโสด แต่เนื่องจากสมรสแล้วมีภาระมาก จึงมีร้อยละการเลือกทำประกันชีวิตน้อยกว่าไม่เลือกทำ ซึ่งจะสังเกตได้จากร้อยละของกลุ่มที่เลือกทำที่เป็นคนโสดจะมากกว่าไม่เลือกทำ ดังตารางที่ 5.6

ตารางที่ 5.6 จำนวนตัวอย่างจำแนกตามสถานภาพการสมรส

สถานภาพการสมรส	ทำประกันชีวิต		ไม่ทำประกันชีวิต		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
โสด	19	22.35	10	15.38	29	19.33
สมรส	62	72.94	53	81.54	115	76.67
อย่าร้าง	4	4.71	1	1.54	5	3.33
หม้าย (คู่สมรสเสียชีวิต)	-	-	1	1.54	1	0.67
รวม	85	100	65	100	150	100

ที่มา: จากการสำรวจ

จากการศึกษาถึงภาระหนี้สินของกลุ่มตัวอย่างพบว่ากลุ่มพนักงานธนาคารที่เลือกทำประกันชีวิตส่วนใหญ่เป็นผู้มีภาระหนี้สินอยู่ในช่วงต่ำกว่า 100,000 บาท กล่าวคือตัวอย่าง 85 ราย เป็นผู้ที่มีภาระหนี้สินต่ำกว่า 100,000 บาท 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.88 รองลงมาเป็นผู้ที่มีภาระหนี้สินระหว่าง 500,001-1,000,000 บาท 20 ราย คิดเป็นร้อยละ 23.53 ส่วนกลุ่มพนักงานธนาคารที่ไม่เลือกทำประกันชีวิตส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีภาระหนี้สินอยู่ในช่วง 500,001-1,000,000 บาท กล่าวคือจากกลุ่มตัวอย่าง 65 ราย เป็นผู้ที่มีภาระหนี้สินอยู่ในช่วงระหว่าง 500,001-1,000,000 บาท 16 ราย คิดเป็นร้อยละ 24.61 รองลงมาคือผู้ที่มีภาระหนี้สินต่ำกว่า 100,000 บาท 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 23.08 จะเห็นได้ว่ากลุ่มที่มีภาระหนี้สินน้อยกว่า 100,000 บาท จะเลือกทำประกันชีวิตมากกว่า ทั้งนี้เนื่องจากมีเงินเหลือพอที่จะจ่ายค่าเบี้ยประกันชีวิตและรองลงมาคือกลุ่มที่มีภาระหนี้สิน 500,001-1,000,000 บาท เลือกทำประกันชีวิตเหมือนกัน ทั้งนี้เนื่องจากกลุ่มนี้มีภาระหนี้สินมาก ดังนั้นจึงต้องทำประกันคุ้มครองไว้ สำหรับกลุ่มที่ไม่ทำประกันส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้มีภาระหนี้สินระหว่าง 500,001-1,000,000 บาท นั้น เนื่องมาจากมีภาระต้องชำระหนี้จึงไม่มีเงินเหลือจ่ายค่าเบี้ยประกัน ซึ่งสอดคล้องกับกลุ่มที่เลือกทำส่วนใหญ่มีภาระหนี้สินน้อยดังกล่าวข้างต้น ดังตารางที่ 5.7

ตารางที่ 5.7 จำนวนตัวอย่างจำแนกตามภาระหนี้สิน

ภาระหนี้สิน	ทำประกันชีวิต		ไม่ทำประกันชีวิต		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 100,000 บาท	22	25.88	15	23.08	37	24.67
100,001 - 300,000 บาท	12	14.12	11	16.92	23	15.33
300,001 - 500,000 บาท	16	18.82	14	21.54	30	20
500,001 - 1,000,000 บาท	20	23.53	16	24.61	36	24
1,000,001 ขึ้นไป	15	17.65	9	13.85	24	16
รวม	85	100	65	100	150	100

ที่มา: จากการสำรวจ

เมื่อพิจารณาถึงเงินออมของกลุ่มตัวอย่างพบว่ากลุ่มพนักงานธนาคารที่เลือกทำประกันชีวิตส่วนใหญ่มีเงินออมมากอยู่ในช่วงระหว่าง 100,001-500,000 บาท กล่าวคือ จากกลุ่มตัวอย่าง 85 คน ส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีเงินออมระหว่าง 100,001-500,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 30.59 รองลงมาเป็นผู้ที่มีเงินออม 50,001-100,000 บาท 22 คน คิดเป็นร้อยละ 25.88 ส่วนกลุ่มพนักงานธนาคารที่ไม่เลือกประกันชีวิตส่วนใหญ่มีเงินออมต่ำกว่า 50,000 บาท กล่าวคือ จากกลุ่มตัวอย่าง 65 ราย เป็นผู้ที่มีเงินออมต่ำกว่า 50,000 บาท 21 ราย คิดเป็นร้อยละ 32.31 รองลงมาเป็นผู้ที่มีเงินออม 100,001-500,000 บาท 20 ราย คิดเป็นร้อยละ 30.77 จะเห็นได้ว่าพนักงานธนาคารที่เลือกทำประกันมีเงินออมมากคืออยู่ในช่วง 100,001-500,000 บาท ทั้งนี้เนื่องจากมีเงินออมที่จะสามารถใช้จ่ายในยามฉุกเฉินแล้ว จึงมีเงินเหลือจ่ายค่าเบี้ยประกันชีวิต ซึ่งสอดคล้องกับกลุ่มที่ไม่เลือกทำประกันส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่มีเงินออมต่ำกว่า 50,000 บาท หากแต่กลุ่มที่ไม่เลือกทำรองลงมาคือกลุ่มที่มีเงินออมช่วงระหว่าง 100,001-500,000 บาท ทั้งนี้เนื่องจากกลุ่มนี้เห็นว่าตนเองมีเงินออมที่จะรับความเสี่ยงเองได้ จึงไม่สนใจทำประกัน ดังตารางที่ 5.8

ตารางที่ 5.8 จำนวนตัวอย่างจำแนกตามเงินออม

เงินออม	ทำประกันชีวิต		ไม่ทำประกันชีวิต		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 50,000 บาท	18	21.18	21	32.31	39	26
50,001 - 100,000 บาท	22	25.88	19	29.23	41	27.33
100,001 - 500,000 บาท	26	30.59	20	30.77	46	30.67
500,001 บาท ขึ้นไป	19	22.35	5	7.69	24	16
รวม	85	100	65	100	150	100

ที่มา: จากการสำรวจ

เมื่อพิจารณาถึงสถานภาพการทำประกันชีวิตของกลุ่มตัวอย่างก่อนทำงานพบว่า กลุ่มพนักงานธนาคารที่เลือกทำประกันชีวิตส่วนใหญ่ไม่ทำประกันก่อนทำงานธนาคารกล่าวคือ จากกลุ่มตัวอย่าง 85 ราย ส่วนใหญ่เป็นผู้ที่ไม่ทำประกันก่อนทำงานธนาคาร 61 ราย คือเป็นร้อยละ 71.76 สำหรับผู้ที่ไม่เลือกทำประกันชีวิต ส่วนใหญ่เป็นผู้ที่ไม่ทำประกันก่อนทำงานธนาคารเช่นกัน กล่าวคือ จากกลุ่มตัวอย่าง 65 ราย ส่วนใหญ่เป็นผู้ที่ไม่ทำประกันก่อนทำงานธนาคาร 55 ราย คิดเป็นร้อยละ 84.62 จะเห็นได้ว่ากลุ่มพนักงานธนาคารที่เลือกทำประกันชีวิต ส่วนใหญ่จะทำประกันชีวิตหลังจากทำงานธนาคารแล้ว ทั้งนี้เนื่องจากมีอาชีพและมีรายได้มั่นคงแล้ว สามารถมีรายได้อีกค่าเบี้ยประกันได้ หากแต่กลุ่มพนักงานธนาคารที่ไม่เลือกทำประกันส่วนใหญ่ไม่ทำประกันก่อนทำงานธนาคารเช่นกัน ทั้งนี้อาจเนื่องจากไม่เห็นความสำคัญของการประกันภัย แม้มีรายได้แล้วก็ไม่เลือกทำ ซึ่งจะสังเกตได้จากร้อยละของคนที่ทำประกันก่อนทำงานธนาคารของผู้เลือกทำประกันชีวิตว่ามีถึงร้อยละ 28.24 มากกว่ากลุ่มที่ไม่เลือกทำ ซึ่งมีเพียงร้อยละ 15.38 ดังตารางที่ 5.9

ตารางที่ 5.9 จำนวนตัวอย่างจำแนกตามสถานภาพการทำประกันก่อนทำงาน

สถานการทำประกันก่อนทำงาน	ทำประกันชีวิต		ไม่ทำประกันชีวิต		รวม	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ทำประกันก่อนทำงานธนาคาร	24	28.24	10	15.38	34	22.67
ไม่ทำประกันก่อนทำงานธนาคาร	61	71.76	55	84.62	116	77.33
รวม	85	100	65	100	150	100

ที่มา: จากการสำรวจ

5.2 พฤติกรรมการทำประกันชีวิตของพนักงานธนาคาร

ลักษณะการทำประกันชีวิตของพนักงานธนาคารในจังหวัดชัยนาทพบว่า แบบประกันชีวิตที่เลือกทำส่วนใหญ่เลือกทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ 57 ราย คิดเป็นร้อยละ 67.06 รองลงมาคือ แบบชั่วระยะเวลา 16 ราย คิดเป็นร้อยละ 18.82 แบบตลอดชีพ 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.94 และแบบเงินได้ประจำ 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.18 ตามลำดับ ดังตารางที่ 5.10

ตารางที่ 5.10 จำนวนตัวอย่างที่ทำประกันจำแนกตามแบบประกันชีวิต

แบบประกันชีวิต	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
แบบสะสมทรัพย์	57	67.06
แบบตลอดชีพ	11	12.94
แบบชั่วระยะเวลา	16	18.82
แบบเงินได้ประจำ	1	1.18
รวม	85	100

ที่มา: จากการสำรวจ

จำนวนกรมธรรม์ประกันชีวิตที่กลุ่มตัวอย่างซื้อเป็นของตนเองพบว่าพนักงานธนาคารในจังหวัดชัยนาทส่วนใหญ่ซื้อกรมธรรม์เป็นของตนเองจำนวน 1 กรมธรรม์ 45 ราย คิดเป็นร้อยละ 52.94 รองลงมาคือ 2 กรมธรรม์ 26 ราย คิดเป็นร้อยละ 30.59 3 กรมธรรม์ 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.11 และ 4 กรมธรรม์ และอื่น ๆ 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.18 เช่นเดียวกันตามลำดับ ดังตารางที่ 5.11

ตารางที่ 5.11 จำนวนตัวอย่างที่ทำประกัน จำแนกตามจำนวนกรมธรรม์ที่ซื้อเป็นของตนเอง

จำนวนกรมธรรม์ที่ซื้อเป็นของตนเอง	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
1 กรมธรรม์	45	52.94
2 กรมธรรม์	26	30.59
3 กรมธรรม์	12	14.11
4 กรมธรรม์	1	1.18
อื่นๆ	1	1.18
รวม	85	100

ที่มา: จากการสำรวจ

จำนวนกรมธรรม์ประกันชีวิตที่ซื้อให้สมาชิกในครอบครัวของกลุ่มตัวอย่างพบว่า พนักงานธนาคารในจังหวัดชัยนาทซื้อกรมธรรม์ให้สมาชิกในครอบครัวจำนวน 1 กรมธรรม์ 30 ราย คิดเป็นร้อยละ 35.29 รองลงมา 2 กรมธรรม์ 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.88 3 กรมธรรม์ 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.94 4 กรมธรรม์ 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.71 และอื่น ๆ 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 21.18 ตามลำดับ ดังตารางที่ 5.12

ตารางที่ 5.12 จำนวนตัวอย่างที่ทำประกัน จำแนกตามจำนวนกรมธรรม์ที่ซื้อให้สมาชิกในครอบครัว

จำนวนกรมธรรม์ที่ซื้อให้สมาชิกในครอบครัว	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
1 กรมธรรม์	30	35.29
2 กรมธรรม์	22	25.88
3 กรมธรรม์	11	12.94
4 กรมธรรม์	4	4.71
อื่นๆ	18	21.18
รวม	85	100

ที่มา: จากการสำรวจ

จากการศึกษาระยะเวลาคุ้มครองของกรมธรรม์ประกันชีวิตของกลุ่มตัวอย่างพบว่า พนักงานธนาคารในจังหวัดชัยนาทส่วนใหญ่ทำประกันชีวิตที่มีระยะเวลาคุ้มครองของกรมธรรม์ 16-20 ปี 43 ราย คิดเป็นร้อยละ 50.59 รองลงมา 11-15 ปี 24 ราย คิดเป็นร้อยละ 28.24 มากกว่า 20 ปี 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.41 1-5 ปี และ 6-10 ปี จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 8.23 เช่นเดียวกันตามลำดับ ดังตารางที่ 5.13

ตารางที่ 5.13 จำนวนตัวอย่างที่ทำประกันชีวิต จำแนกตามระยะเวลาความคุ้มครองของกรมธรรม์

ระยะเวลาคุ้มครองของกรมธรรม์	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
1 - 5 ปี	7	8.23
6 - 10 ปี	7	8.23
11 - 15 ปี	24	28.24
16 - 20 ปี	43	50.59
มากกว่า 20 ปี	8	9.41

ที่มา: จากการสำรวจ

ผู้ให้คำแนะนำหรือชักชวนในการเลือกทำประกันชีวิตของกลุ่มตัวอย่างพบว่าพนักงานธนาคารในจังหวัดชัยนาทส่วนใหญ่ทำประกันชีวิตตามคำแนะนำหรือชักชวนของตัวแทนประกันชีวิต กล่าวคือ ทำประกันชีวิตโดยคำแนะนำหรือชักชวนจากตัวแทนประกันชีวิต 37 ราย คิดเป็นร้อยละ 43.53 รองลงมาคือ จากสาเหตุอื่น ๆ 19 ราย คิดเป็นร้อยละ 22.35 เพื่อนสนิท 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.47 และคนในครอบครัวและญาติสนิท 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.94 เช่นกันตามลำดับ ดังตารางที่ 5.14

ตารางที่ 5.14 จำนวนตัวอย่างที่ทำประกันชีวิต จำแนกตามผู้ให้คำแนะนำหรือผู้ชักชวน

ผู้แนะนำหรือชักชวนให้ทำประกันชีวิต	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ตัวแทนประกันชีวิต	37	43.53
คนในครอบครัว	11	12.94
ญาติสนิท	11	12.94
เพื่อนสนิท	14	16.47
อื่นๆ	19	22.35

ที่มา: จากการสำรวจ

เมื่อพิจารณาถึงผู้ทำสัญญาประกันชีวิตในกลุ่มตัวอย่างพบว่า พนักงานธนาคารในจังหวัดชัยนาททำประกันชีวิตด้วยตนเองเป็นส่วนใหญ่ กล่าวคือ ทำสัญญาประกันชีวิตเอง 75 ราย คิดเป็นร้อยละ 88.24 รองลงมาคือ คู่สมรสทำให้ 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 8.24 บิดามารดา 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.53 และบุตร 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 2.35 อื่น ๆ 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.18 ตามลำดับ ดังตารางที่ 5.15

ตารางที่ 5.15 จำนวนตัวอย่างที่ทำประกันชีวิต จำแนกตามผู้ทำสัญญาประกันชีวิตให้พนักงานธนาคาร

ผู้ทำสัญญาประกันชีวิตให้	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ทำเอง	75	88.24
คู่สมรส	7	8.24
บิดา - มารดา	3	3.53
บุตร	2	2.35
อื่นๆ	1	1.18

ที่มา: จากการสำรวจ

เมื่อพิจารณาเหตุผลที่เลือกและไม่เลือกทำประกันชีวิตของกลุ่มตัวอย่างพบว่า

- กลุ่มผู้เลือกทำประกันชีวิต จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างที่เลือกทำประกันชีวิตจำนวน 85 ราย พบว่าส่วนใหญ่ให้ความสำคัญมากที่สุดในด้านเป็นการสร้างหลักประกันความมั่นคงให้แก่ชีวิต และครอบครัว ร้อยละ 96.47 รองลงมาคือ ต้องการออมเพื่ออนาคต และต้องการความคุ้มครองที่มั่นคง ร้อยละ 94.12 และ เชื่อมั่นในความมั่นคงของบริษัท และ เบี้ยประกันชีวิตที่สามารถนำไปลดหย่อนภาษีได้ ร้อยละ 92.94 เช่นเดียวกัน ช่วยให้เกิดการออมทรัพย์อย่างมีวินัยและต่อเนื่อง ร้อยละ 90.59 และเบี้ยประกันชีวิตที่จ่ายไปกับผลประโยชน์และได้รับจากสัญญาประกันชีวิตมีความเหมาะสมดี ร้อยละ 89.41 เงื่อนไขสัญญาที่มีระยะเวลาผูกพันเหมาะสมดี ร้อยละ 88.24 ตามลำดับ นอกจากนี้ยังมีปัจจัยอื่น ๆ ได้แก่ เงื่อนไขการชำระเบี้ยประกันน่าสนใจชื่อเสียงของบริษัทประกันชีวิตเป็นที่ยอมรับของสังคม ต้องการความคุ้มครองของสัญญาเพิ่มเติมเพื่อคุ้มครองความเสียหายที่จะเกิดแก่ธุรกิจ หากตนเองต้องเสียชีวิต เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายยามจำเป็น เช่น เพื่อเลี้ยงชีพขณะทุพพลภาพ ความสะดวกในการไปใช้บริการบริษัทประกันชีวิต และบริการที่ดีของตัวแทนประกันชีวิต เป็นต้น

- กลุ่มผู้ไม่เลือกทำประกันชีวิต จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างที่ไม่เลือกทำประกันชีวิตจำนวน 65 ราย พบว่า พนักงานธนาคารในจังหวัดชัยนาทจะให้ความสำคัญมากที่สุดในด้านเงื่อนไขสัญญาที่มีระยะเวลาผูกพันเหมาะสมดี ร้อยละ 75.76 รองลงมาคือ ธนาคารมีสวัสดิการไว้ไม่เพียงพอต่อความต้องการ ร้อยละ 61.12 และ เบี้ยประกันชีวิตสามารถนำไปลดหย่อนภาษีได้ ผลตอบแทนของการประกันชีวิตมากกว่าการออมทรัพย์ในรูปแบบอื่น ร้อยละ 48.48 เช่นเดียวกัน ตามลำดับ นอกจากนี้ยังมีปัจจัยอื่น ๆ ได้แก่ การบริการที่ดีของตัวแทนประกันชีวิต เป็นการสร้างหลักประกันความมั่นคงให้แก่ชีวิตและครอบครัว และต้องการเงินเป็นเงินทุนสำหรับค่าทำศพเพื่อไม่ต้องเป็นภาระของบุคคลอื่น เป็นต้น ดังตารางที่ 5.16

ตารางที่ 5.16 จำนวนตัวอย่างที่ทำประกันชีวิต จำแนกตามเหตุผลที่เลือกทำประกันชีวิต
เปรียบเทียบกับการไม่เลือกทำประกันชีวิต

เหตุผล	จำนวน (ราย)		ร้อยละ	
	ทำ	ไม่ทำ	ทำ	ไม่ทำ
1. เป็นการสร้างหลักประกันความมั่นคงให้แก่ชีวิตและครอบครัว	82	25	96.47	37.88
2. ชื่อเสียงของบริษัทประกันชีวิตเป็นที่ยอมรับของสังคม	68	0	80	-
3. เชื่อมั่นในความมั่นคงของบริษัท	79	0	92.94	-
4. เงื่อนไขการชำระเบี้ยประกันน่าสนใจ	74	0	87.06	1.52
5. เงื่อนไขสัญญา มีระยะเวลาผูกพันเหมาะสมดี	75	50	88.24	75.76
6. เบี้ยประกันชีวิตที่จ่ายไปกับผลประโยชน์ที่จะได้รับจากสัญญาประกันชีวิตมีความเหมาะสมดี	76	0	89.41	-
7. ต้องการความคุ้มครองของสัญญาเพิ่มเติม	60	0	70.59	-
8. การโฆษณาประชาสัมพันธ์ที่ดีทำให้เกิดความเชื่อมั่นมากขึ้น	51	0	60	-
9. เกรงใจตัวแทนเนื่องจากเป็นบุคคลใกล้ชิด	30	1	35.29	-
10. ต้องการเงินออมเพื่ออนาคตและต้องการความคุ้มครองที่มั่นคง	80	48	94.12	1.52
11. เบี้ยประกันชีวิตสามารถนำไปลดหย่อนภาษีได้	79	32	92.94	48.48
12. การบริการที่ดีของตัวแทนประกันชีวิต	53	28	62.35	42.42
13. เพื่อการค้าประกันการกู้ยืมเงิน	17	1	20	1.52
14. ต้องการเงินก้อนเป็นเงินทุนสำหรับค่าทำศพเพื่อไม่ต้องเป็นภาระของบุคคลอื่น	40	24	47.06	36.36
15. ต้องการมีเงินได้ประจำยามชรา	52	0	61.18	-
16. เพื่อเป็นทุนการศึกษาของบุตร	47	0	55.29	-
17. เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายยามจำเป็น เช่น เบี้ยเลี้ยงชีพขณะทุพพลภาพ	58	0	68.24	-

ตารางที่ 5.16 (ต่อ)

18. เพื่อคุ้มครองความเสียหายที่จะเกิดแก่ธุรกิจ หากตัวเองต้องเสียชีวิตไปก่อนวัยอันสมควร	59	0	69.41	-
19. ช่วยให้เกิดการออมทรัพย์อย่างมีวินัยและต่อเนื่อง	77	0	90.59	-
20. ตัวแทนมีศิลปะการขายที่สามารถจูงใจเป็นอย่างมาก (ทั้งๆ ที่ก่อนหน้านี้ไม่คิดจะทำ)	25	1	29.41	1.52
21. ความสะดวกในการไปใช้บริการบริษัทประกันชีวิต	58	29	68.24	43.94
22. ผลตอบแทนของการประกันชีวิตมากกว่าการออมทรัพย์ในรูปแบบอื่น	48	32	56.47	48.48
23. ธนาคารมีสวัสดิการไว้ไม่เพียงพอต่อความต้องการจึงทำประกันชีวิต	33	41	38.82	61.12

ที่มา: จากการสำรวจ

5.3 ปัญหาที่ได้รับจากการเลือกทำหรือไม่ทำประกันชีวิต

ปัญหาที่ได้รับจากการเลือกทำประกันชีวิต จากการศึกษาพบว่าในกลุ่มตัวอย่างของพนักงานธนาคารในจังหวัดชัยนาท ที่เลือกทำประกันชีวิต จำนวน 85 ราย จะพบปัญหามากที่สุดเรื่องไม่เชื่อใจตัวแทนกลัวถูกหลอก บริษัทประกันขาดความเอาใจใส่ลูกค้า และเกรงว่าจะไม่ได้รับความเป็นธรรมเพราะรู้สึกว่าคุณภาพประกันชีวิตมีเงื่อนไขมาก ร้อยละ 35.29 เช่นเดียวกัน รองลงมาคือ กรมธรรม์ประกันชีวิตใช้ภาษาที่ซับซ้อนเข้าใจยาก ร้อยละ 34.12 และตัวแทนขาดบริการที่ดี ร้อยละ 32.94 บริษัททำเรื่องเบิกค่าสินไหมทดแทนช้า ร้อยละ 23.53 ผลประโยชน์ที่ได้รับไม่คุ้มกับเบี้ยประกันชีวิตที่จ่ายไป ร้อยละ 21.18 ตามลำดับ นอกจากนี้ยังพบปัญหาอื่น ๆ ได้แก่ เงื่อนไขการชำระเบี้ยประกันที่ยุ่งยาก ไม่เชื่อมั่นในสัญญาประกันชีวิตของบริษัท และตัวแทนโฆษณาผลประโยชน์เกินความคุ้มครองที่ได้รับจากสัญญาประกันชีวิต เป็นต้น

ปัญหาที่ได้รับจากการไม่เลือกทำประกันชีวิต จากการศึกษาพบว่าในกลุ่มตัวอย่างของพนักงานธนาคารในจังหวัดชัยนาทที่ไม่เลือกทำประกันชีวิต จำนวน 65 ราย จะพบปัญหาเรื่องเกรงว่าจะไม่ได้รับความเป็นธรรมเพราะรู้สึกว่าคุณภาพประกันชีวิตมีเงื่อนไขมาก ร้อยละ 53.03 ซึ่งเป็นปัญหาที่ผู้เลือกทำและไม่เลือกทำประกันชีวิตให้ความสำคัญมากที่สุดเป็นอันดับแรก เช่นเดียวกัน รองลงมาคือไม่เชื่อใจตัวแทนกลัวถูกหลอก ร้อยละ 34.85 และกรมธรรม์ประกันชีวิต

ใช้ภาษาที่ซับซ้อนเข้าใจยาก ร้อยละ 33.33 ไม่เชื่อมั่นในความมั่นคงของบริษัท 31.82 ไม่เชื่อมั่นในสัญญาประกันชีวิตของบริษัท และ ตัวแทนขาดบริการที่ดี ร้อยละ 30.30 เช่นเดียวกัน ตามลำดับ นอกจากนี้ยังพบปัญหาอื่น ๆ ได้แก่ ผลประโยชน์ที่ได้รับไม่คุ้มกับเบี้ยประกันชีวิตที่จ่ายไป เงื่อนไขการชำระเบี้ยประกันที่ยุ่งยาก บริษัททำเรื่องเบิกค่าสินไหมทดแทนช้า ตัวแทนโฆษณาผลประโยชน์เกินความคุ้มครองที่ได้รับจากสัญญาประกันชีวิต เป็นต้น ดังตารางที่ 5.17

ตารางที่ 5.17 จำนวนตัวอย่างจำแนกตามปัญหาที่ได้รับจากการเลือกทำหรือไม่เลือกทำประกันชีวิต

ปัญหา	ทำ		ไม่ทำ	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
1. ตัวแทนขาดบริการที่ดี	28	32.94	20	30.30
2. ไม่เชื่อใจตัวแทนกลัวถูกหลอก	30	35.29	23	34.85
3. บริษัทประกันขาดการเอาใจใส่ลูกค้า	30	35.29	20	30.30
4. เงื่อนไขการชำระเบี้ยประกันที่ยุ่งยาก	16	18.82	15	22.73
5. ไม่เชื่อมั่นในสัญญาประกันชีวิตของบริษัท	15	17.65	20	30.30
6. ไม่เชื่อมั่นในความมั่นคงของบริษัท	18	21.18	21	31.82
7. บริษัททำเรื่องเบิกค่าสินไหมทดแทนช้า	20	23.53	15	22.73
8. ธรรมเนียมประกันชีวิตใช้ภาษาที่ซับซ้อนเข้าใจยาก	29	34.12	22	33.33
9. ตัวแทนโฆษณาผลประโยชน์เกินความคุ้มครองที่ได้รับจากสัญญาประกันชีวิต	12	14.12	9	13.64
10. ผลประโยชน์ที่ได้รับไม่คุ้มกับเบี้ยประกันชีวิตที่จ่ายไป	18	21.18	18	27.27
11. เกรงว่าจะไม่ได้รับความเป็นธรรมเพราะรู้สึกว่าคุณสัญญาประกันชีวิตมีเงื่อนไขมาก	30	35.29	35	53.03
12. อื่น ๆ	12.8	4.12	7	10.61

ที่มา: จากการสำรวจ

5.4 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกทำประกันชีวิตของพนักงานธนาคารในจังหวัดชัยนาท

การศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกทำประกันชีวิตของพนักงานธนาคารในจังหวัดชัยนาท โดยมีปัจจัยที่ใช้ในการศึกษาประกอบด้วย เพศ อายุ จำนวนผู้ที่อยู่ในความอุปการะเลี้ยงดู รายได้เฉลี่ยของครอบครัว สถานภาพการสมรส เงินออม การสร้างหลักประกันความมั่นคงให้แก่ชีวิตและครอบครัว สัญญามีระยะเวลาผูกพันเหมาะสม ต้องการเงินออมเพื่ออนาคต เบี้ยประกันชีวิตสามารถนำไปลดหย่อนภาษีเงินได้ เพื่อเป็นการค้ำประกันเงินกู้ มีความสะดวกในการไปใช้บริการบริษัทประกันชีวิต ธนาคารมีสวัสดิการไม่เพียงพอต่อความต้องการ ไม่เชื่อมั่นในสัญญาประกันชีวิตของบริษัท ผลประโยชน์ที่ได้รับไม่คุ้มกับค่าเบี้ยประกันที่จ่ายไป มีความกลัวว่าจะไม่ได้รับความเป็นธรรมเพราะรู้สึกว่สัญญาประกันชีวิตมีเงื่อนไขมาก อายุการทำงานธนาคารไม่เกิน 10 ปี

จากการคำนวณสมการ Logit พบได้ว่า Log likelihood function เท่ากับ -21.6946 ค่า Restricted Log likelihood เท่ากับ -102.8895 ค่า Chi-squared เท่ากับ 162.3897 ค่า Mc Fadden R^2 เท่ากับ 0.78915 และ ค่าความถูกต้องของการทำนาย เท่ากับ 94 % และปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกทำประกันชีวิตของพนักงานธนาคารในจังหวัดชัยนาทของกลุ่มตัวอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 99 % ได้แก่ เป็นการสร้างหลักประกันความมั่นคงให้แก่ชีวิตและครอบครัว (X_1) เบี้ยประกันชีวิตสามารถนำไปลดหย่อนภาษีได้ (X_4) เป็นการค้ำประกันเงินกู้ (X_5) ธนาคารมีสวัสดิการเพียงพอต่อความต้องการ (X_7) ที่ระดับความเชื่อมั่น 95 % ได้แก่ เพศหญิง (SEX) ไม่อยู่ในสถานภาพสมรส (STATUS) ความสะดวกในการไปใช้บริการบริษัทประกันชีวิต (X_6) ผลประโยชน์ที่ได้รับคุ้มกับค่าเบี้ยประกันที่จ่ายไป (X_9) ที่ระดับความเชื่อมั่น 90 % ได้แก่ เงินออมทั้งหมดไม่น้อยกว่า 50,000 บาท (SAVE) เงื่อนไขสัญญาามีระยะเวลาผูกพันเหมาะสม (X_2) และ ความไม่กลัวว่าจะไม่ได้รับความเป็นธรรมเพราะรู้สึกว่สัญญาประกันชีวิตมีเงื่อนไขมาก (X_{10}) ซึ่งรายละเอียดของตัวแปรต่าง ๆ สามารถอธิบายได้ดังนี้ (ตารางที่ 5.18 และ 5.19)

เป็นการสร้างหลักประกันความมั่นคงให้แก่ชีวิตและครอบครัว (X_1) จากการวิเคราะห์พบว่าปัจจัยด้านนี้มีค่าสัมประสิทธิ์เป็นบวก นั่นคือ ถ้าพนักงานธนาคารในจังหวัดชัยนาทคิดว่าการทำประกันชีวิตเป็นการสร้างหลักประกันความมั่นคงให้แก่ชีวิตและครอบครัวจะมีแนวโน้มเลือกทำประกันชีวิตมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่คิดว่าการทำประกันชีวิตไม่เป็นการสร้างหลักประกันความมั่นคงให้แก่ชีวิตและครอบครัว และเมื่อพิจารณาถึงผลกระทบที่มีต่อการยอมรับจากค่า Marginal effect ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.9841 มีซึ่งสามารถอธิบายได้ว่า หากกลุ่มตัวอย่างคิดว่าการทำประกันชีวิตเป็นการสร้างหลักประกันความมั่นคงให้แก่ชีวิตและครอบครัวแล้วโอกาสที่กลุ่มตัวอย่างจะเลือกทำประกันชีวิตเพิ่มขึ้น 98.41 เปอร์เซ็นต์ เนื่องจากว่าหากผู้เอาประกันชีวิตเสียชีวิต

ไป จะต้องมีเงินก้อนจากผลประโยชน์ที่ได้จากบริษัทประกัน ไปบรรเทาความเดือดร้อนให้กับภรรยาของครอบครัวได้

เบี้ยประกันชีวิตสามารถนำไปลดหย่อนภาษีได้ (X_4) จากการวิเคราะห์พบว่าปัจจัยด้านนี้มีค่าสัมประสิทธิ์เป็นบวก นั่นคือ หากพนักงานธนาคารในจังหวัดชัยนาทคิดว่าเบี้ยประกันชีวิตสามารถนำไปลดหย่อนภาษีได้ จะมีแนวโน้มเลือกทำประกันชีวิตมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่ไม่คิดว่าเบี้ยประกันชีวิตสามารถนำไปลดหย่อนภาษีได้ และเมื่อพิจารณาถึงผลกระทบที่มีต่อการยอมรับจากค่า Marginal effect ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.8186 ซึ่งสามารถอธิบายได้ว่า หากกลุ่มตัวอย่างคิดว่าเบี้ยประกันชีวิตสามารถนำไปลดหย่อนภาษีได้แล้ว โอกาสที่กลุ่มตัวอย่างจะเลือกทำประกันชีวิตเพิ่มขึ้น 81.86 เปอร์เซ็นต์ เนื่องจากว่าพนักงานธนาคารในจังหวัดชัยนาทเห็นประโยชน์ที่จะได้รับจากการได้รับลดหย่อนภาษีจากค่าเบี้ยประกันชีวิตนอกเหนือจากผลประโยชน์ที่จะได้รับจากสัญญาประกันชีวิต จึงมีโอกาสเลือกทำประกันชีวิตมากกว่า

เพื่อเป็นการค้าประกันเงินกู้ (X_5) จากการวิเคราะห์พบว่าปัจจัยด้านนี้มีค่าสัมประสิทธิ์เป็นบวก นั่นคือ ถ้าพนักงานธนาคารในจังหวัดชัยนาทคิดว่าทำประกันชีวิตเพื่อเป็นการค้าประกันเงินกู้แล้วจะมีแนวโน้มเลือกทำประกันชีวิตมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่ไม่คิดว่าทำประกันชีวิตเพื่อเป็นการค้าประกันเงินกู้ และเมื่อพิจารณาถึงผลกระทบที่มีต่อการยอมรับจากค่า Marginal effect ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.6732 ซึ่งสามารถอธิบายได้ว่า หากกลุ่มตัวอย่างคิดว่าทำประกันชีวิตเพื่อเป็นการค้าประกันเงินกู้แล้ว โอกาสที่กลุ่มตัวอย่างจะเลือกทำประกันชีวิตเพิ่มขึ้น 67.32 เปอร์เซ็นต์ เนื่องจากว่าปัจจุบันการกู้เงิน สถาบันการเงินมักแนะนำให้ทำประกันชีวิตเพื่อการค้าประกันเงินกู้ นอกจากนี้แล้ว ผู้กู้มักเห็นประโยชน์ว่าหากตนเองต้องเสียชีวิตหรือพิการทำให้ตนเองไม่สามารถประกอบอาชีพได้ หากทำประกันไว้จักได้มีเงินชำระหนี้เงินกู้ที่กู้ยืมมา ไม่ทำให้ครอบครัวเดือดร้อน

ธนาคารมีสวัสดิการไม่เพียงพอต่อความต้องการ (X_6) จากการวิเคราะห์พบว่าปัจจัยด้านนี้มีค่าสัมประสิทธิ์เป็นลบ นั่นคือถ้าพนักงานธนาคารในจังหวัดชัยนาทคิดว่าธนาคารมีสวัสดิการเพียงพอต่อความต้องการจะมีแนวโน้มเลือกทำประกันชีวิตมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่คิดว่าธนาคารมีสวัสดิการไม่เพียงพอต่อความต้องการ และเมื่อพิจารณาถึงผลกระทบที่มีต่อการยอมรับจากค่า Marginal effect ซึ่งมีค่าเท่ากับ -0.7812 ซึ่งสามารถอธิบายได้ว่า หากกลุ่มตัวอย่างคิดว่าธนาคารมีสวัสดิการเพียงพอต่อความต้องการ แล้ว โอกาสที่กลุ่มตัวอย่างจะเลือกทำประกันชีวิตเพิ่มขึ้น 78.12 เปอร์เซ็นต์ ทั้งนี้เนื่องจากว่า พนักงานธนาคารไม่ได้คิดว่าเอาผลประโยชน์จากการทำประกันชีวิตมาทดแทนสวัสดิการของธนาคาร แต่ทำประกันชีวิตเพื่อต้องการผลประโยชน์ตามสัญญาประกันชีวิต

เพศ (SEX) จากการวิเคราะห์พบว่าปัจจัยด้านนี้มีค่าสัมประสิทธิ์เป็นลบ นั่นคือ ถ้าพนักงานธนาคารในจังหวัดชัยนาทเป็นเพศหญิงแล้วจะมีแนวโน้มเลือกทำประกันชีวิตมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่เป็นเพศชาย และเมื่อพิจารณาถึงผลกระทบที่มีต่อการยอมรับจากค่า Marginal effect ซึ่งมีค่าเท่ากับ -0.4763 ซึ่งสามารถอธิบายได้ว่า หากกลุ่มตัวอย่างเป็นเพศหญิงแล้วโอกาสที่กลุ่มตัวอย่างจะเลือกทำประกันชีวิตเพิ่มขึ้น 47.63 เปอร์เซ็นต์ เนื่องจากว่าผู้หญิงมีความละเอียดรอบคอบ ต้องการความมั่นคงในชีวิต ไม่ชอบเสี่ยงภัยเอง

สถานภาพการสมรส (STATUS) จากการวิเคราะห์พบว่าปัจจัยด้านนี้มีค่าสัมประสิทธิ์เป็นลบ นั่นคือ ถ้าพนักงานธนาคารในจังหวัดชัยนาทไม่อยู่ในสถานภาพสมรส จะมีแนวโน้มเลือกทำประกันชีวิตมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีสถานภาพสมรสและเมื่อพิจารณาถึงผลกระทบที่มีต่อการยอมรับจากค่า Marginal effect ซึ่งมีค่าเท่ากับ -0.4539 ซึ่งสามารถอธิบายได้ว่า หากกลุ่มตัวอย่างไม่อยู่ในสถานภาพสมรสแล้วโอกาสที่กลุ่มตัวอย่างจะเลือกทำประกันชีวิตเพิ่มขึ้น 45.39 เปอร์เซ็นต์ เนื่องจากว่าไม่อยู่ในสถานภาพสมรส มีภาระค่าใช้จ่ายน้อยกว่าจึงมีรายได้เหลือสำหรับจ่ายค่าเบี้ยประกัน และอีกประการหนึ่ง กลุ่มที่ไม่อยู่ในสถานภาพสมรสต้องการเงินได้ประจำในยามชราเนื่องจาก กลัวว่าจะไม่มีใครดูแลในยามชรา เมื่อพิจารณาแล้ว กลุ่มตัวอย่างที่มีสถานภาพสมรส น่าจะมีแนวโน้มการทำประกันชีวิตมากกว่า หากแต่อบการวิเคราะห์นี้เป็นเช่นนี้อาจเนื่องจากพนักงานธนาคารมีสถานภาพสมรสแล้วแต่ไม่ได้จดทะเบียนสมรส หรือ ที่เรียกว่าโสดไม่จริง

ความสะดวกในการไปใช้บริการบริษัทประกันชีวิต (X_6) จากการวิเคราะห์พบว่าปัจจัยด้านนี้มีค่าสัมประสิทธิ์เป็นบวก นั่นคือถ้าพนักงานธนาคารในจังหวัดชัยนาทคิดว่ามีความสะดวกในการไปใช้บริการบริษัทประกันชีวิตแล้วจะมีแนวโน้มเลือกทำประกันชีวิตมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่คิดว่าไม่มีความสะดวกในการไปใช้บริการบริษัทประกันชีวิตและเมื่อพิจารณาถึงผลกระทบที่มีต่อการยอมรับจากค่า Marginal effect ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.6732 ซึ่งสามารถอธิบายได้ว่า หากกลุ่มตัวอย่างคิดว่ามีความสะดวกในการไปใช้บริการบริษัทประกันชีวิตแล้วโอกาสที่กลุ่มตัวอย่างจะเลือกทำประกันชีวิตเพิ่มขึ้น 67.32 เปอร์เซ็นต์ เนื่องจากว่า ปัจจุบันบริษัทประกันชีวิตมีบริการที่สะดวกรวดเร็ว เช่น การเข้ารับการรักษาพยาบาลในโรงพยาบาลโดยไม่ต้องจ่ายเงินผู้เอาประกันสามารถแสดงบัตรประจำตัวผู้เอาประกันแทนได้ หรือ บริการสอบถามข้อมูลทางโทรศัพท์ ทางอินเทอร์เน็ต เป็นต้น

ผลประโยชน์ที่ได้รับไม่คุ้มกับค่าเบี้ยประกันที่จ่ายไป (X_3) จากการวิเคราะห์พบว่าปัจจัยด้านนี้มีค่าสัมประสิทธิ์เป็นลบ นั่นคือถ้าพนักงานธนาคารในจังหวัดชัยนาทคิดว่าผลประโยชน์ที่ได้รับคุ้มกับค่าเบี้ยประกันที่จ่ายไปแล้วจะมีแนวโน้มเลือกทำประกันชีวิตมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่คิดว่าผลประโยชน์ที่ได้รับไม่คุ้มกับค่าเบี้ยประกันที่จ่ายไป และเมื่อพิจารณาถึงผลกระทบที่มีต่อการยอมรับจากค่า Marginal effect ซึ่งมีค่าเท่ากับ -0.6541 ซึ่งสามารถอธิบายได้ว่า หากกลุ่มตัวอย่างคิดว่าผลประโยชน์ที่ได้รับคุ้มกับค่าเบี้ยประกันที่จ่ายไปแล้ว โอกาสที่กลุ่มตัวอย่างจะเลือกทำประกันชีวิตเพิ่มขึ้น 65.41 เปอร์เซ็นต์ เนื่องจากว่า พนักงานธนาคารมีความละเอียดรอบคอบ มีความรู้ในเรื่องผลตอบแทนทางการเงินเป็นอย่างดี ย่อมต้องคำนึงถึงความคุ้มค่าของผลประโยชน์ที่จะได้รับเป็นอย่างมาก

เงินออม (SAVE) จากการวิเคราะห์พบว่าปัจจัยด้านนี้มีค่าสัมประสิทธิ์เป็นลบ นั่นคือถ้าพนักงานธนาคารในจังหวัดชัยนาทมีเงินออมทั้งหมดมากกว่า 50,000 บาท จะมีแนวโน้มเลือกทำประกันชีวิตมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีเงินออมทั้งหมดน้อยกว่า 50,000 บาท และเมื่อพิจารณาถึงผลกระทบที่มีต่อการยอมรับจากค่า Marginal effect ซึ่งมีค่าเท่ากับ -0.4763 ซึ่งสามารถอธิบายได้ว่า หากกลุ่มตัวอย่างมีเงินออมทั้งหมดมากกว่า 50,000 บาทแล้ว โอกาสที่กลุ่มตัวอย่างจะเลือกทำประกันชีวิตเพิ่มขึ้น 47.63 เปอร์เซ็นต์ ดังนั้น หากพนักงานธนาคารในจังหวัดชัยนาทมีเงินออมก็จะมีโอกาสเลือกทำประกันชีวิตมากกว่าผู้ที่ขาดเงินออม เพราะกลุ่มตัวอย่างเห็นว่าตนเองมีเงินออมที่จะสามารถใช้จ่ายในยามฉุกเฉินแล้ว จึงมีเงินเหลือจ่ายค่าเบี้ยประกันชีวิตได้

เงื่อนไขสัญญาที่มีระยะเวลาผูกพันเหมาะสม (X_2) จากการวิเคราะห์พบว่าปัจจัยด้านนี้มีค่าสัมประสิทธิ์เป็นบวก นั่นคือถ้าพนักงานธนาคารในจังหวัดชัยนาทคิดว่าเงื่อนไขสัญญาที่มีระยะเวลาผูกพันเหมาะสมแล้วจะมีแนวโน้มเลือกทำประกันชีวิตมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่คิดว่าเงื่อนไขสัญญาที่มีระยะเวลาผูกพันไม่เหมาะสมและเมื่อพิจารณาถึงผลกระทบที่มีต่อการยอมรับจากค่า Marginal effect ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.5318 ซึ่งสามารถอธิบายได้ว่า หากกลุ่มตัวอย่างที่มีความสะดวกในการไปใช้บริการบริษัทประกันชีวิตแล้ว โอกาสที่กลุ่มตัวอย่างจะเลือกทำประกันชีวิตเพิ่มขึ้น 53.18 เปอร์เซ็นต์ เนื่องจากว่า การประกันชีวิตที่เอาประกันสามารถเลือกระยะเวลาการชำระค่าเบี้ยประกันหรือระยะเวลาความคุ้มครองได้ตามความเหมาะสมกับความต้องการหรือความจำเป็นได้ จึงเป็นผลให้สนใจทำประกันชีวิตมากขึ้น

ความกลัวว่าจะไม่ได้รับความเป็นธรรมเพราะรู้สึกว่าคุณูปประกันชีวิตมีเงื่อนไขมาก (X_{10}) จากการวิเคราะห์พบว่าปัจจัยด้านนี้มีค่าสัมประสิทธิ์เป็นลบ นั่นคือ ถ้าพนักงานธนาคารในจังหวัดชียงนาทไม่มีความกลัวว่าจะไม่ได้รับความเป็นธรรมเพราะรู้สึกว่าคุณูปประกันชีวิตมีเงื่อนไขมากแล้วจะมีแนวโน้มเลือกทำประกันชีวิตมากกว่ากลุ่มตัวอย่างธนาคารมีความกลัวว่าจะไม่ได้รับความเป็นธรรมเพราะรู้สึกว่าคุณูปประกันชีวิตมีเงื่อนไขมาก และเมื่อพิจารณาถึงผลกระทบที่มีต่อการยอมรับจากค่า Marginal effect ซึ่งมีค่าเท่ากับ -0.4609 ซึ่งสามารถอธิบายได้ว่า หากกลุ่มตัวอย่างไม่มีความกลัวว่าจะไม่ได้รับความเป็นธรรมเพราะรู้สึกว่าคุณูปประกันชีวิตมีเงื่อนไขมากแล้วโอกาสที่กลุ่มตัวอย่างจะเลือกทำประกันชีวิตเพิ่มขึ้น 46.09 เปอร์เซ็นต์ เนื่องจากพนักงานธนาคารเป็นบุคคลที่มีความรู้สามารถทำความเข้าใจเงื่อนไขต่าง ๆ ของสัญญาประกันชีวิตได้จึงไม่มีความกลัวว่าจะไม่ได้รับความเป็นธรรมแม้จะรู้สึกว่าคุณูปประกันชีวิตมีเงื่อนไขมาก แต่ในขณะเดียวกันบริษัทประกันชีวิตควรสร้างความมั่นใจให้กลุ่มตัวอย่าง เพื่อลดความกังวลที่ว่า จะไม่ได้รับความเป็นธรรมและควรพัฒนาปรับปรุงเงื่อนไขของสัญญาประกันชีวิต เพื่อกลุ่มตัวอย่าง จะมีโอกาสเลือกทำประกันชีวิตมากขึ้น

ตารางที่ 5.18 แสดงผลการประมาณค่าสัมประสิทธิ์โดยวิธี Maximum Likelihood Estimate

Variable	Maximum Likelihood Estimate			
	Coefficient	Standard Error	T-stat	Prob
Constant	-3.9849	1.9912	-2.001	0.0454
SEX	-2.5628	1.1171	-2.294**	0.0218
AGE	0.1419	1.0502	0.135	0.8925
RES	-1.1000	1.2328	-0.892	0.3723
INCOME	0.2571	1.2361	0.208	0.8352
STATUS	-3.6839	1.5859	-2.323**	0.0202
SAVE	-2.2451	1.2065	1.861*	0.0628
X ₁	11.2733	3.9752	2.836***	0.0046
X ₂	2.3846	1.3308	1.792*	0.0732
X ₃	-2.8672	3.2987	-0.869	0.3848
X ₄	4.6308	1.4480	3.198***	0.0014
X ₅	13.9770	4.6550	3.003***	0.0027
X ₆	2.4132	1.1938	2.021**	0.0432
X ₇	-4.8198	1.3884	-3.471***	0.0005
X ₈	0.4731	1.1047	0.428	0.6684
X ₉	-3.1387	1.3126	-2.391**	0.0168
X ₁₀	-2.2838	1.2303	-1.856*	0.0634
X ₁₁	0.9338	1.2284	0.760	0.4472

ที่มา: จากการคำนวณ

หมายเหตุ : *** Significant at 0.01

** Significant at 0.05

* Significant at 0.1

log likelihood function -21.6946

Restricted log likelihood -102.8895

Chi – squared 162.3897

Mc Fadden R² 0.7891

Accuracy of prediction 94.00%

ตารางที่ 5.19 แสดงผลการประมาณค่าสัมประสิทธิ์โดยวิธี Marginal effect

Variable	Marginal effect			
	Coefficient	Standard Error	T-stat	Prob
Constant	-0.7998	0.4809	-1.663	0.0963
SEX	-0.4763	0.1896	-2.511**	0.0120
AGE	0.0288	0.2162	0.134	0.8937
RES	-0.1945	0.1883	-1.033	0.3016
INCOME	0.0493	0.2260	0.219	0.8270
STATUS	-0.4539	0.1609	-2.821***	0.0048
SAVE	-0.4929	0.2392	-2.060**	0.0394
X ₁	0.9841	0.0192	51.191***	0.0000
X ₂	0.5318	0.2476	2.148**	0.0317
X ₃	-0.3373	0.2677	-1.260	0.2077
X ₄	0.8186	0.1141	7.174***	0.0000
X ₅	0.6732	0.1586	4.245***	0.0000
X ₆	0.4869	0.2141	2.273**	.0230
X ₇	-0.7812	0.1234	-6.330***	0.0000
X ₈	0.8940	0.1972	0.453	0.6504
X ₉	-0.6541	0.1930	-3.388***	0.0007
X ₁₀	-0.4609	0.2364	-1.950*	0.0512
X ₁₁	0.1664	0.1926	0.864	0.3875

ที่มา : จากการคำนวณ

หมายเหตุ : *** Significant at 0.01

** Significant at 0.05

* Significant at 0.1