

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา การอภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

ในบทนี้จะกล่าวถึง การสรุปผลการศึกษา การอภิปรายผลการศึกษา ข้อค้นพบและข้อเสนอแนะที่ได้จากการศึกษาเรื่อง ทักษะคิดของสมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการในจังหวัดเชียงใหม่ต่อการทำประกันชีวิต โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

สรุปผลการศึกษา

การศึกษาเรื่องทักษะคิดของสมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการในจังหวัดเชียงใหม่ต่อการทำประกันชีวิต แบ่งการศึกษาเป็น 2 ตอน คือ ตอนที่ 1 ผลสรุปเรื่องข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม และตอนที่ 2 ผลสรุปเรื่องทักษะคิดของผู้ตอบแบบสอบถามต่อการทำประกันชีวิตทั้ง 3 องค์ประกอบ คือ ด้านความเข้าใจ ด้านความรู้สึก และด้านพฤติกรรม

ตอนที่ 1 ผลสรุปเรื่องข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง อายุระหว่าง 41-50 ปีมีจำนวนมากที่สุด รองลงมา คือ 51 ปีขึ้นไป ส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรสมากที่สุด รองลงมาคือมีสถานภาพโสด ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีสถานภาพสมรสและหม้าย/หย่าร้างส่วนใหญ่มีบุตร 2 คน รองลงมาคือ มีบุตร 1 คน ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นข้าราชการทางการศึกษา รองลงมาคือ เป็นข้าราชการตำรวจ มีระดับรายได้ต่อเดือน 16,001-30,000 บาท เป็นจำนวนมากที่สุด

ตอนที่ 2 ผลสรุปเรื่องทักษะคิดของผู้ตอบแบบสอบถามต่อการทำประกันชีวิต

การศึกษาทักษะคิดของสมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการในจังหวัดเชียงใหม่ต่อการทำประกันชีวิต แบ่งออกเป็น 3 ด้านดังนี้

1. องค์ประกอบด้านความเข้าใจ

ตารางที่ 5.1 แสดงสรุปผลการศึกษาทัศนคติด้านความเข้าใจในการทำประกันชีวิตของผู้ตอบแบบสอบถาม

ความเข้าใจ	ผู้ตอบแบบสอบถาม	ผู้ที่ทำประกันชีวิตแล้ว	ผู้ที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิต	ผู้ที่มีสถานภาพโสด	ผู้ที่มีสถานภาพสมรสและหม้าย/หย่าร้าง	ผู้ที่มีรายได้น้อยกว่า 16,001 บาท	ผู้ที่มีรายได้ 16,001-30,000 บาท	ผู้ที่มีรายได้น้อยกว่า 30,000 บาท
อันดับที่ 1	เบี้ยประกันชีวิตสามารถนำไปหักลดหย่อนภาษีเงินได้ประจำปี	สามารถนำไปหักลดหย่อนภาษีเงินได้ประจำปี และจำนวนเบี้ยประกันชีวิตขึ้นอยู่กับอายุของผู้เอาประกันและจำนวนเงินเอาประกัน	สามารถนำไปหักลดหย่อนภาษีเงินได้ประจำปี	การประกันชีวิตคือการคุ้มครองการเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ สูญเสียรายได้ การเจ็บป่วย ทูพพลภาพ หรือการเกิดอุบัติเหตุ ตามเงื่อนไข	เบี้ยประกันชีวิตสามารถนำไปหักลดหย่อนภาษีเงินได้ประจำปี สูญเสียอวัยวะ สูญเสียรายได้ การเจ็บป่วย ทูพพลภาพ หรือการเกิดอุบัติเหตุ ตามเงื่อนไข	การประกันชีวิตคือการคุ้มครองการเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ สูญเสียรายได้ การเจ็บป่วย ทูพพลภาพ หรือการเกิดอุบัติเหตุ ตามเงื่อนไข	การประกันชีวิตสามารถนำไปหักลดหย่อนภาษีเงินได้ประจำปี	จำนวนเบี้ยประกันชีวิตขึ้นอยู่กับอายุของผู้เอาประกันและจำนวนเงินเอาประกัน
อันดับที่ 2	การประกันชีวิตคือการคุ้มครองการเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ สูญเสียรายได้ การเจ็บป่วย ทูพพลภาพ หรือการเกิดอุบัติเหตุ ตามเงื่อนไขในกรมธรรม์	การประกันชีวิตคือการคุ้มครองการเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ สูญเสียรายได้ การเจ็บป่วย ทูพพลภาพ หรือการเกิดอุบัติเหตุ ตามเงื่อนไขในกรมธรรม์	การประกันชีวิตคือการคุ้มครองการเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ สูญเสียรายได้ การเจ็บป่วย ทูพพลภาพ หรือการเกิดอุบัติเหตุ ตามเงื่อนไขในกรมธรรม์	กรมธรรม์ / เบี้ยประกันชีวิตสามารถนำไปหักลดหย่อนภาษีเงินได้ประจำปี / ตัวแทนประกันชีวิตทำหน้าที่อธิบายรายละเอียดและเงื่อนไข การประกันชีวิตและให้บริการลูกค้า	การประกันชีวิตคือการคุ้มครองการเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ สูญเสียรายได้ การเจ็บป่วย ทูพพลภาพ หรือการเกิดอุบัติเหตุ ตามเงื่อนไขในกรมธรรม์	การประกันชีวิตคือการคุ้มครองการเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ สูญเสียรายได้ การเจ็บป่วย ทูพพลภาพ หรือการเกิดอุบัติเหตุ ตามเงื่อนไขในกรมธรรม์	การประกันชีวิตคือการคุ้มครองการเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ สูญเสียรายได้ การเจ็บป่วย ทูพพลภาพ หรือการเกิดอุบัติเหตุ ตามเงื่อนไขในกรมธรรม์	การประกันชีวิตคือการคุ้มครองการเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ สูญเสียรายได้ การเจ็บป่วย ทูพพลภาพ หรือการเกิดอุบัติเหตุ ตามเงื่อนไขในกรมธรรม์

ตารางที่ 5.1 (ต่อ) แสดงสรุปผลการศึกษาศักยภาพด้านชีวิตด้านความเข้าใจในการทำประกันของผู้ตอบแบบสอบถาม

ความเข้าใจ	ผู้ตอบแบบสอบถาม	ผู้ที่ทำประกันชีวิตแล้ว	ผู้ที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิต	ผู้ที่มีสถานภาพโสด	ผู้ที่มีสถานภาพสมรสและหม้าย/หย่าร้าง	ผู้ที่มีรายได้ต่อเดือนน้อยกว่า 16,001 บาท	ผู้ที่มีรายได้ต่อเดือน 16,001-30,000 บาท	ผู้ที่มีรายได้ต่อเดือนมากกว่า 30,000 บาท
อันดับที่ 3	จำนวนเบี้ยประกันชีวิตขึ้นอยู่กับอายุของผู้เอาประกันและจำนวนเงินเอาประกัน	การประกันชีวิตคือการคุ้มครองการเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ สูญเสียรายได้ การเจ็บป่วย ทูพพลภาพ หรือการเกิดอุบัติเหตุ ตามเงื่อนไขในกรมธรรม์	จำนวนเบี้ยประกันชีวิตขึ้นอยู่กับอายุของผู้เอาประกันและจำนวนเงินเอาประกัน		จำนวนเบี้ยประกันชีวิตขึ้นอยู่กับอายุของผู้เอาประกันและจำนวนเงินเอาประกัน		จำนวนเบี้ยประกันชีวิตขึ้นอยู่กับอายุของผู้เอาประกันและจำนวนเงินเอาประกัน	เบี้ยประกันชีวิตสามารถนำไปหักลดหย่อนภาษีเงินได้ประจำปี

ผลจากการศึกษาความเข้าใจในการทำประกันชีวิตของผู้ตอบแบบสอบถามพบว่า ส่วนใหญ่มีความเข้าใจว่า เบี้ยประกันชีวิตสามารถนำไปหักลดหย่อนภาษีเงินได้ประจำปี รองลงมาคือ การประกันชีวิตคือการคุ้มครองการเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ สูญเสียรายได้ การเจ็บป่วย ทูพพลภาพ หรือการเกิดอุบัติเหตุ ตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในกรมธรรม์ จำนวนเบี้ยประกันชีวิตขึ้นอยู่กับอายุของผู้เอาประกัน และจำนวนเงินเอาประกัน ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาผู้ตอบแบบสอบถามที่ทำประกันชีวิตแล้ว พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความเข้าใจในการทำประกันชีวิตว่า เบี้ยประกันชีวิตสามารถนำไปหักลดหย่อนภาษีเงินได้ประจำปี และจำนวนเบี้ยประกันจะขึ้นอยู่กับอายุของผู้เอาประกันและจำนวนเงินเอาประกัน มีมากที่สุดเป็นจำนวนเท่ากัน รองลงมาคือ การประกันชีวิตคือการคุ้มครองการเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ สูญเสียรายได้ การเจ็บป่วย ทูพพลภาพ หรือการเกิดอุบัติเหตุตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในกรมธรรม์

สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิต พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความเข้าใจในการทำประกันชีวิตว่า เบี้ยประกันชีวิตสามารถนำไปหักลดหย่อนภาษีเงินได้ประจำปี รองลงมาคือ การประกันชีวิตคือการคุ้มครองการเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ สูญเสียรายได้ การเจ็บป่วย ทูพพลภาพ หรือการเกิดอุบัติเหตุตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในกรมธรรม์ และ จำนวนเบี้ยประกันจะขึ้นอยู่กับอายุของผู้เอาประกันและจำนวนเงินเอาประกัน ตามลำดับ

สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีสถานภาพโสด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความเข้าใจในการทำประกันชีวิตว่า การประกันชีวิตคือการคุ้มครองการเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ สูญเสียรายได้ การเจ็บป่วย ทูพพลภาพ หรือการเกิดอุบัติเหตุตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในกรมธรรม์ เบี้ยประกันชีวิตสามารถนำไปหักลดหย่อนภาษีเงินได้ประจำปี และ ตัวแทนประกันชีวิตทำหน้าที่อธิบายรายละเอียดและเงื่อนไขการประกันชีวิตและให้บริการลูกค้า มีมากที่สุดเป็นจำนวนเท่ากัน

สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีสถานภาพสมรส และ หม้าย/หย่าร้าง พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความเข้าใจในการทำประกันชีวิตว่า เบี้ยประกันชีวิตสามารถนำไปหักลดหย่อนภาษีเงินได้ประจำปี รองลงมาคือ การประกันชีวิตคือการคุ้มครองการเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ สูญเสียรายได้ การเจ็บป่วย ทูพพลภาพ หรือการเกิดอุบัติเหตุ ตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในกรมธรรม์ และ จำนวนเบี้ยประกันจะขึ้นอยู่กับอายุของผู้เอาประกันและจำนวนเงินเอาประกัน ตามลำดับ

สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ต่อเดือนต่ำกว่า 16,000 บาท พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความเข้าใจในการทำประกันชีวิตว่า การประกันชีวิตคือการคุ้มครองการเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ สูญเสียรายได้ การเจ็บป่วย ทูพพลภาพหรือการเกิดอุบัติเหตุตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในกรมธรรม์ เบี้ยประกันชีวิตสามารถนำไปหักลดหย่อนภาษีเงินได้ประจำปี และ ตัวแทนประกันชีวิตทำหน้าที่อธิบายรายละเอียดและเงื่อนไขการประกันชีวิตและให้บริการลูกค้า มีมากที่สุดเป็นจำนวนเท่ากัน

สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ต่อเดือน 16,001-30,000 บาท พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความเข้าใจในการทำประกันชีวิตว่า เบี้ยประกันชีวิตสามารถนำไปหักลดหย่อนภาษีเงินได้ประจำปี รองลงมาคือ การประกันชีวิตคือการคุ้มครองการเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ สูญเสียรายได้ การเจ็บป่วย ทูพพลภาพหรือการเกิดอุบัติเหตุตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในกรมธรรม์ และ จำนวนเบี้ยประกันจะขึ้นอยู่กับอายุของผู้เอาประกันและจำนวนเงินเอาประกัน ตามลำดับ

สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ต่อเดือนมากกว่า 30,000 บาท พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความเข้าใจในการทำประกันชีวิตว่า จำนวนเบี้ยประกันจะขึ้นอยู่กับอายุของผู้เอาประกันและจำนวนเงินเอาประกัน รองลงมาคือ การประกันชีวิตคือการคุ้มครองการเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ สูญเสียรายได้ การเจ็บป่วย ทูพพลภาพหรือการเกิดอุบัติเหตุตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในกรมธรรม์ และ เบี้ยประกันชีวิตสามารถนำไปหักลดหย่อนภาษีเงินได้ประจำปี มีจำนวนเท่ากัน

2. องค์ประกอบด้านความรู้ลึก

ตารางที่ 5.2 แสดงสรุปผลการศึกษาทัศนคติด้านความรู้ลึกต่อการทำประกันชีวิตของผู้ตอบแบบสอบถาม

ความรู้ลึก	ด้านผลิตภัณฑ์	ด้านราคา	ด้านช่องทางการให้บริการ	ด้านการส่งเสริมการตลาด	ด้านพนักงานให้บริการ	ด้านลักษณะทางกายภาพ	ด้านกระบวนการ
อันดับที่ 1	การทำประกันชีวิตเป็นการสร้างหลักประกันให้ตนเองและครอบครัว	การจ่ายเบี้ยประกันช่วยลดภาระด้านภาษีเงินได้	การชำระเบี้ยประกันชีวิตมีความสะดวก	ควรมีสุนัขให้บริการข้อมูลเกี่ยวกับโครงการประกันชีวิตเยี่ยมสุ	ตัวแทนประกันมีหน้าที่เยี่ยมลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ	บริษัทประกันชีวิตแต่ละแห่งมีที่อยู่เป็นหลักแหล่งสามารถติดต่อได้	การเรียกร้องสินไหมจากบริษัทประกันชีวิตต้องใช้เวลานาน
อันดับที่ 2	ชื่อเสียงของบริษัทประกันมีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตกับบริษัทนั้น	แบบประกันชีวิตไม่ควรกำหนดทุนประกันขั้นต่ำไว้สูง	ควรเพิ่มช่องทางการทำประกันชีวิตเยี่ยมสุในช่องทางอื่นด้วย	การได้รับส่วนลดเป็นสิ่งจูงใจในการทำประกันชีวิต	ตัวแทนประกันเป็นบุคคลที่ชอบตามคือลูกค้า	โรงพยาบาลในเครือบริษัทประกันชีวิตเป็นโรงพยาบาลที่มีคุณภาพ	การใช้บริการสถานพยาบาลในฐานะลูกค้าประกันได้รับความสะดวกมากกว่าการใช้สวัสดิการของรัฐ
อันดับที่ 3	การทำประกันชีวิตเป็นการออมเงิน	การจ่ายเบี้ยประกันเป็นรายเดือน 3 เดือน 6 เดือนจะช่วยแบ่งเบาภาระการจ่ายเป็นเงินก้อนได้	การติดต่อตัวแทนประกันชีวิตทำได้ยาก	การได้รับของแถมเป็นสิ่งจูงใจในการทำประกันชีวิต	ตัวแทนประกันชีวิตให้บริการหลังการขายเป็นอย่างดี	โรงพยาบาลในเครือบริษัทประกันชีวิตมีความทันสมัยกว่าโรงพยาบาลของรัฐ	การทำประกันชีวิตมีขั้นตอนและใช้เวลานาน

ผู้ตอบแบบสอบถามมีความรู้สึกต่อการทำประกันชีวิต ในระดับเห็นด้วยมากในปัจจุบัน ส่วนใหญ่ สำหรับปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกดังนี้ การทำประกันชีวิตเป็นการสร้างหลักประกันให้ตนเองและครอบครัว ชื่อเสียงของบริษัทประกันมีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตกับบริษัทนั้นๆ และการทำประกันชีวิตเป็นการออมเงิน โดยผู้ที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิต และผู้ที่มีรายได้ต่อเดือนน้อยกว่า 16,001 บาท มีความเห็นด้วยในเรื่องผลประโยชน์จากการทำประกันชีวิต เหมือนที่ได้รับจากสวัสดิการของรัฐ จึงไม่มีความจำเป็นต้องทำประกันชีวิต มีค่าเฉลี่ยมากกว่าผู้ที่ทำประกันชีวิตแล้ว และผู้ที่มีรายได้ต่อเดือนตั้งแต่ 16,001 บาทขึ้นไป

สำหรับปัจจัยด้านราคามีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกดังนี้ การจ่ายเบี้ยประกันชีวิตช่วยลดภาระด้านภาษีเงินได้ แบบประกันชีวิตไม่ควรกำหนดทุนประกันไว้สูง และการจ่ายเบี้ยประกันเป็นรายเดือน 3 เดือน หรือ 6 เดือนจะช่วยแบ่งเบาภาระการจ่ายเป็นเงินก้อนได้ โดยผู้ที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิต และผู้ที่มีรายได้ต่อเดือนน้อยกว่า 16,001 บาท มีความเห็นด้วยในเรื่องการจ่ายเบี้ยประกันชีวิตเป็นการเพิ่มภาระค่าใช้จ่าย เบี้ยประกันชีวิตมีราคาแพง และไม่ควรถูกกำหนดทุนประกันสูง มีค่าเฉลี่ยมากกว่าผู้ที่ทำประกันชีวิตแล้ว และผู้ที่มีรายได้ต่อเดือนตั้งแต่ 16,001 บาทขึ้นไป

สำหรับปัจจัยด้านช่องทางการให้บริการสามารถเรียงลำดับจากค่าเฉลี่ยมากไปน้อยได้ดังนี้ การชำระเบี้ยประกันชีวิตมีความสะดวก ควรเพิ่มช่องทางการทำประกันชีวิตเปี่ยมสุขในช่องทางอื่นด้วย และการติดต่อตัวแทนประกันชีวิตทำได้ยาก

สำหรับปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกดังนี้ ควรมีสุนัขให้บริการข้อมูลเกี่ยวกับโครงการประกันชีวิตเปี่ยมสุข การได้รับส่วนลดเป็นสิ่งจูงใจในการทำประกันชีวิต และการได้รับของแถมเป็นสิ่งจูงใจในการทำประกันชีวิต โดยผู้ที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิตมีความเห็นด้วยในเรื่องไม่คุ้นเคยกับโครงการประกันชีวิตเปี่ยมสุข ควรมีสุนัขให้บริการข้อมูลและประชาสัมพันธ์โครงการให้สมาชิกทราบอย่างทั่วถึง มีค่าเฉลี่ยมากกว่าผู้ที่ทำประกันชีวิตแล้ว ส่วนผู้ที่มีรายได้ต่อเดือนน้อยกว่า 16,001 บาท มีความเห็นด้วยในเรื่อง การได้รับส่วนลดและของแถมเป็นสิ่งจูงใจในการทำประกันชีวิต ไม่คุ้นเคยกับโครงการประกันชีวิตเปี่ยมสุข และควรมีการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับโครงการประกันชีวิตเปี่ยมสุข มีค่าเฉลี่ยมากกว่าผู้ที่มีรายได้ต่อเดือนตั้งแต่ 16,001 บาทขึ้นไป

สำหรับปัจจัยด้านพนักงานให้บริการสามารถเรียงลำดับจากค่าเฉลี่ยมากไปน้อยได้ดังนี้ ตัวแทนประกันมีหน้าที่เยี่ยมลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ ตัวแทนประกันเป็นบุคคลที่ชอบตามต้อลูกค้า และตัวแทนประกันชีวิตให้บริการหลังการขายเป็นอย่างดี

สำหรับปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพสามารถเรียงลำดับจากค่าเฉลี่ยมากไปน้อยได้ดังนี้ บริษัทประกันชีวิตแต่ละแห่งมีที่อยู่เป็นหลักแหล่งสามารถติดต่อได้ โรงพยาบาลในเครือบริษัทประกัน

ชีวิตเป็นโรงพยาบาลที่มีคุณภาพ และ โรงพยาบาลในเครือบริษัทประกันชีวิตมีความทันสมัยกว่า
โรงพยาบาลของรัฐ

สำหรับปัจจัยด้านกระบวนการสามารถเรียงลำดับจากค่าเฉลี่ยมากไปน้อยได้ดังนี้ การ
เรียกร่องสินค้าใหม่จากบริษัทประกันชีวิตต้องใช้เวลาในการใช้บริการสถานพยาบาลในฐานะลูกค้า
ประกันได้รับความสะดวกมากกว่าการใช้สวัสดิการของรัฐ และการทำประกันชีวิตมีขั้นตอนมากและ
ใช้เวลานาน โดยผู้ที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิต และผู้ที่มีรายได้น้อยกว่า 16,001 บาท มีความเห็น
ในเรื่องการทำประกันชีวิตมีขั้นตอนและการเรียกร่องสินค้าใหม่ต้องใช้เวลาในการมีค่าเฉลี่ยมากกว่าผู้ที่ทำ
ประกันชีวิตแล้ว และผู้ที่มีรายได้น้อยตั้งแต่ 16,001 บาทขึ้นไป

The logo of Chiang Mai University is a circular emblem. In the center is a stylized elephant facing left, with a decorative tusk. Above the elephant is a traditional Thai umbrella. The elephant is surrounded by a circular border containing the text 'CHIANG MAI UNIVERSITY 1964'. There are also decorative floral motifs on the sides.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

3. องค์ประกอบด้านพฤติกรรม

ตารางที่ 5.3 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการทำประกันชีวิต

การทำประกันชีวิต	ผู้ตอบแบบสอบถาม	ผู้ที่มีระดับรายได้ต่อเดือนน้อยกว่า 16,001 บาท	ผู้ที่มีระดับรายได้ต่อเดือน 16,001-30,000 บาท	ผู้ที่มีระดับรายได้ต่อเดือนมากกว่า 30,000 บาท	ผู้ที่มีสถานภาพโสด	ผู้ที่มีสถานภาพสมรสและหม้าย/หย่าร้าง
ทำแล้ว	214 (67.1)	28 (47.5)	113 (65.7)	73 (83.0)	25 (48.1)	189 (70.8)
ยังไม่ได้ทำ	105 (32.9)	31 (52.5)	59 (34.3)	15 (17.0)	27 (51.9)	78 (29.2)

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นผู้ทำประกันชีวิตแล้ว ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับรายได้ต่อเดือนตั้งแต่ 16,001 บาท ขึ้นไป ส่วนใหญ่ทำประกันชีวิตแล้ว ส่วนผู้ที่มีระดับรายได้ต่อเดือนน้อยกว่า 16,001 บาท ส่วนใหญ่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิต

สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีสถานภาพโสด ส่วนใหญ่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิต ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีสถานภาพสมรส และ หม้าย/หย่าร้าง ส่วนใหญ่ทำประกันชีวิตแล้ว

เหตุผลที่มีผลในการทำประกันชีวิตมากที่สุดคือ ความห่วงใยครอบครัว รองลงมาคือเห็นประโยชน์ในการออม และ เห็นประโยชน์เมื่อเจ็บป่วย ส่วนใหญ่จะมีประกันชีวิตสำหรับตนเอง จำนวน 1 ฉบับ บุคคลที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ทำประกันชีวิตแล้วคิดว่ามีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตมากที่สุด คือ บุตร รองลงมาคือ ตนเอง และ คู่สมรส และส่วนใหญ่มีความเห็นว่าอาจจะแนะนำให้ผู้อื่นที่เป็นสมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการให้ทำประกันชีวิต

ส่วนเหตุผลในการตัดสินใจไม่ทำประกันชีวิตมากที่สุด คือ รายได้จำกัด รองลงมาคือเห็นว่าไม่จำเป็น และ คิดว่าตนเองมีความมั่นคงเพียงพอแล้ว ส่วนใหญ่มีความสนใจทำประกันชีวิตในระดับปานกลาง และมีความคิดว่าอาจจะทำประกันชีวิตในอนาคต ซึ่งบุคคลที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิตคิดว่ามีอิทธิพลต่อการตัดสินใจมากที่สุด คือ ตนเอง

อภิปรายผลการศึกษา

จากการศึกษาทัศนคติของสมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการในจังหวัดเชียงใหม่ต่อการทำประกันชีวิต ด้านความเข้าใจ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความเข้าใจว่า เบี้ยประกันชีวิตสามารถนำไปหักลดหย่อนภาษีเงินได้ประจำปี รองลงมาคือ การประกันชีวิตคือการคุ้มครองการ

เสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ สูญเสียรายได้ การเจ็บป่วย ทูพพลภาพ หรือการเกิดอุบัติเหตุ ตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในกรมธรรม์ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาทัศนคติของแรงงานสตรีในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ ต่อการทำประกันชีวิต (สมภพ มณีรัตน์, 2545) ที่สรุปว่า แรงงานหญิงในอำเภอเมืองเชียงใหม่ส่วนใหญ่มีความเข้าใจว่า การทำประกันชีวิตเป็นการสร้างหลักประกันให้แก่ครอบครัวมากที่สุด รองลงมาคือทราบว่าการทำประกันชีวิตแล้วจะได้รับความคุ้มครองในกรณีที่เสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ ทูพพลภาพ ได้รับอุบัติเหตุ เจ็บไข้ได้ป่วยโดยจะได้รับความช่วยเหลือต่างๆ และค่ารักษาพยาบาล ตามเงื่อนไขในกรมธรรม์ประกันชีวิต

จากการศึกษาทัศนคติของสมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการในจังหวัดเชียงใหม่ ต่อการทำประกันชีวิตในด้านความรู้สึก พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความรู้สึกต่อการทำประกันชีวิตในระดับเห็นด้วยมาก ในปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์เรื่องการทำประกันชีวิตเป็นการสร้างหลักประกันให้ตนเองและครอบครัว รองลงมาคือ ชื่อเสียงของบริษัทประกันมีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตกับบริษัทนั้นๆ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาคำคิดเห็นของผู้บริโภคที่มีต่อการประกันชีวิตในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ (สมชัย เลิศอนันต์ตระกูล, 2542) ที่สรุปว่า ความคิดเห็นในการพิจารณาทำประกันชีวิตคือ เพื่อความมั่นคงต่อตนเองและครอบครัวมากกว่าด้านอื่นๆ และความคิดเห็นในการเลือกบริษัทที่จะทำประกันชีวิตจะพิจารณาจากชื่อเสียงของบริษัทก่อนเรื่องอื่นๆ

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความรู้สึกต่อการทำประกันชีวิตในระดับเห็นด้วยมาก ในปัจจัยด้านราคาเรื่องการจ่ายเบี้ยประกันชีวิตช่วยลดภาระด้านภาษีเงินได้ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาทัศนคติของแรงงานสตรีในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ต่อการทำประกันชีวิต (สมภพ มณีรัตน์, 2545) ที่สรุปว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความเห็นด้วยว่าการจ่ายเบี้ยประกันชีวิตช่วยลดภาระด้านภาษีเงินได้ลง แต่ไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาคำคิดเห็นของผู้บริโภคที่มีต่อการประกันชีวิตในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ (สมชัย เลิศอนันต์ตระกูล, 2542) ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญน้อยกับเรื่องการได้รับประโยชน์ทางภาษี

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความรู้สึกต่อการทำประกันชีวิตในระดับเห็นด้วยมาก ในปัจจัยด้านช่องทางทำให้บริการเรื่องการติดต่อตัวแทนประกันชีวิตทำได้ยาก ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาคำคิดเห็นของผู้บริโภคที่มีต่อการประกันชีวิตในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ (สมชัย เลิศอนันต์ตระกูล, 2542) ที่สรุปว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความเห็นในการพิจารณาทำประกันชีวิตโดยให้ความสำคัญกับความสะดวกต่อการติดต่อกับบริษัทและตัวแทนประกันชีวิตในระดับมาก

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความรู้สึกต่อการทำประกันชีวิตในระดับเห็นด้วยมากในปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดเรื่องการได้รับของแถมและส่วนลดเบี้ยประกันชีวิต ซึ่งไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาคำคิดเห็นของผู้บริโภคที่มีต่อการประกันชีวิตในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ (สมชัย

เลิศอนันต์ตระกูล, 2542) ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญน้อยในเรื่องส่วนลดและของแถมที่ได้รับจากการทำประกันชีวิต

จากการศึกษาทัศนคติของสมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการในจังหวัดเชียงใหม่ ต่อการทำประกันชีวิตในด้านพฤติกรรม พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ทำประกันชีวิตแล้วส่วนใหญ่มีเหตุผลในการทำประกันชีวิตคือ ความหวังใยครอบครัว โดยบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตคือ บุตร รองลงมาคือ ตัวเอง และคู่สมรส ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาคำคิดเห็นของผู้บริโภคที่มีต่อการประกันชีวิตในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ (สมชัย เลิศอนันต์ตระกูล, 2542) ที่สรุปว่า ความคิดเห็นในการพิจารณาทำประกันชีวิตคือ เพื่อความมั่นคงต่อตนเองและครอบครัวมากกว่าด้านอื่น สำหรับกลุ่มตัวอย่างที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิตส่วนใหญ่มีเหตุผลในการตัดสินใจไม่ทำประกันชีวิต คือ มีรายได้จำกัด รองลงมาคือ เห็นว่าไม่มีความจำเป็น ซึ่งสอดคล้องกับ ผลการศึกษาทัศนคติของแรงงานสตรีในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ต่อการทำประกันชีวิต (สมภพ มณีรัตน์, 2545) ที่สรุปว่า แรงงานหญิงที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิตให้เหตุผลในการตัดสินใจไม่ทำประกันชีวิตมากที่สุดคือ รายได้จำกัด รองลงมาคือ ภาระผูกพันยาวนานเกินไป และ ไม่จำเป็น

ข้อค้นพบ

จากการศึกษาทัศนคติของสมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการในจังหวัดเชียงใหม่ ต่อการทำประกันชีวิต มีข้อค้นพบดังนี้

องค์ประกอบด้านความเข้าใจ

1. สมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการส่วนใหญ่มีความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องในเรื่องความรู้ทั่วไปในการทำประกันชีวิต แต่ในส่วนความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) และเรื่องจรรยาบรรณและศีลธรรมของตัวแทนประกันชีวิตนั้น มีสมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการเป็นจำนวนมากที่ไม่มีความรู้ความเข้าใจในเรื่องนี้
2. สมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการส่วนใหญ่ไม่รู้จักและไม่ทราบข้อมูลเกี่ยวกับโครงการประกันชีวิตเปี่ยมสุข
3. สมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการที่ทำประกันชีวิตแล้วจะมีความรู้ความเข้าใจในเกี่ยวกับความรู้ทั่วไปในการทำประกันชีวิตมากกว่าสมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิต ยกเว้นเรื่องการค้าเงินงานของบริษัทประกันชีวิตภายใต้การควบคุมของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.)

4. สมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิตมีความรู้เกี่ยวกับโครงการประกันชีวิตเปี่ยมสุข มากกว่าสมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญที่ทำประกันชีวิตแล้ว

5. สมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการที่มีรายได้น้อยมีความรู้เรื่องโครงการประกันชีวิตเปี่ยมสุขมากกว่าสมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการที่มีรายได้สูง

6. สมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการที่มีสถานภาพโสดจะมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับประกันชีวิตมากกว่าสมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการที่มีสถานภาพสมรส และ หม้าย/หย่าร้าง ในเกือบทุกเรื่องยกเว้นความรู้เรื่องจรรยาบรรณและศีลธรรมของตัวแทน

องค์ประกอบด้านความรู้สึก

1. ด้านผลิตภัณฑ์ พบว่า สมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการมีความเห็นว่าการทำประกันชีวิตเป็นการสร้างหลักประกันให้ตนเองและครอบครัว และจะได้รับผลประโยชน์และความคุ้มครองเพิ่มเติมจากสวัสดิการของรัฐ ซึ่งผู้ที่มีรายได้น้อยกว่า 30,000 บาท จะมีความรู้สึกเห็นด้วยมากกว่าผู้ที่มีรายได้น้อยกว่า 16,001-30,000 บาท และน้อยกว่า 16,000 บาท ตามลำดับ ในการพิจารณาทำประกันชีวิตสมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการจะให้ความสำคัญเกี่ยวกับชื่อเสียงของบริษัทประกัน โดยผู้ที่ทำประกันชีวิตแล้วจะมีความรู้สึกที่ดีต่อการทำประกันชีวิตมากกว่าผู้ที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิตซึ่งมีความรู้สึกไม่เชื่อมั่นในความน่าเชื่อถือของบริษัทประกันชีวิตที่ได้รับเลือกให้เสนอขายประกันชีวิตเปี่ยมสุข

2. ด้านราคา พบว่า สมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการมีความรู้สึกว่าการทำประกันชีวิตจะได้รับประโยชน์ทางภาษี แต่เบี้ยประกันชีวิตยังมีราคาแพง ซึ่งการจ่ายเบี้ยประกันชีวิตจะเป็นการเพิ่มภาระค่าใช้จ่าย และแบบประกันชีวิตไม่ควรกำหนดทุนประกันไว้สูง ซึ่งผู้ที่ทำประกันชีวิตแล้วจะมีความรู้สึกในด้านดีมากกว่าผู้ที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิต และผู้ที่มีสถานภาพสมรสและหม้าย/หย่าร้างซึ่งส่วนใหญ่ทำประกันชีวิตแล้ว มีความรู้สึกว่าการทำประกันชีวิตเป็นการเพิ่มภาระ มากกว่าผู้ที่มีสถานภาพโสดซึ่งส่วนใหญ่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิต

3. ด้านช่องทางการให้บริการ พบว่า สมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการมีความรู้สึกว่าการติดต่อตัวแทนประกันชีวิตทำได้ยาก และควรเพิ่มช่องทางการทำประกันชีวิตเปี่ยมสุขในช่องทางอื่นด้วย

4. ด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่า สมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการส่วนใหญ่ไม่มีความรู้เกี่ยวกับโครงการประกันชีวิตเปี่ยมสุข เนื่องจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องไม่ได้จัดทำสื่อโฆษณาเกี่ยวกับโครงการ ไม่มีศูนย์ให้บริการข้อมูล ตลอดจนการใช้จดหมายเวียนของกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการไม่สามารถประชาสัมพันธ์โครงการประกันชีวิตเปี่ยมสุขให้สมาชิกทราบได้อย่าง

ทั่วถึง ซึ่งผู้ที่ทำประกันชีวิตแล้วจะมีความคุ้นเคยกับ โครงการประกันชีวิตเปี่ยมสุขมากกว่าผู้ที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิต และผู้ที่มีสถานภาพสมรสและหม้าย/หย่าร้างมีความคุ้นเคยกับโครงการประกันชีวิตเปี่ยมสุขมากกว่าผู้ที่มีสถานภาพโสด นอกจากนี้การได้รับของแถมและส่วนลดเบี้ยประกันเป็นสิ่งจูงใจในการทำประกันชีวิตได้ โดยส่วนลดเบี้ยประกันชีวิตจะมีผลต่อผู้ที่ทำประกันชีวิตแล้วมากกว่าผู้ที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิต มีผลต่อผู้ที่มีรายได้ไม่น้อยกว่าผู้ที่มีรายได้สูง และมีผลต่อผู้ที่มีสถานภาพโสดมากกว่าผู้ที่มีสถานภาพสมรสและหม้าย/หย่าร้าง โดยผู้ที่มีสถานภาพโสดซึ่งส่วนใหญ่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิตมีความต้องการรับทราบข้อมูลเกี่ยวกับโครงการประกันชีวิตเปี่ยมสุขมากกว่าผู้ที่มีสถานภาพสมรสและหม้าย/หย่าร้างซึ่งส่วนใหญ่ทำประกันชีวิตแล้ว

5. ด้านพนักงานให้บริการ พบว่า สมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการมีความรู้สึกที่ตัวแทนประกันชีวิตเป็นบุคคลที่ชอบตามคือ ซึ่งผู้ที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิตจะมีความรู้สึกมากกว่าผู้ที่ทำประกันชีวิตแล้ว แต่เมื่อตัดสินใจทำประกันชีวิตแล้วก็ต้องการได้รับการดูแลเป็นอย่างดี โดยผู้ที่ทำประกันชีวิตแล้วมีความประทับใจในบริการหลังการขายของตัวแทนประกันชีวิตและต้องการให้ตัวแทนประกันชีวิตมาเยี่ยมเยียนอย่างสม่ำเสมอมากกว่าผู้ที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิต และผู้ที่มีรายได้น้อยมีความประทับใจในบริการหลังการขายของตัวแทนประกันชีวิตมากกว่าผู้ที่มีรายได้สูง

6. ด้านลักษณะทางกายภาพ พบว่า สมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการมีความเชื่อมั่นในคุณภาพของโรงพยาบาลในเครือบริษัทประกันชีวิต และมีความเห็นว่าบริษัทประกันชีวิตมีที่อยู่เป็นหลักแหล่งสามารถติดต่อได้ โดยผู้ที่ทำประกันชีวิตแล้วจะมีความเชื่อมั่นมากกว่าผู้ที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิต และผู้ที่มีรายได้ต่อเดือนมากกว่า 30,000 บาท จะมีความเชื่อมั่นในคุณภาพและความทันสมัยของโรงพยาบาลในเครือบริษัทประกันชีวิตมากกว่าผู้ที่มีรายได้ต่อเดือนน้อยกว่า 30,000 บาท และผู้ที่มีสถานภาพสมรสและหม้าย/หย่าร้างจะมีความเชื่อมั่นมากกว่าผู้ที่มีสถานภาพโสด

7. ด้านกระบวนการ พบว่า สมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการมีความรู้สึกว่าการทำประกันชีวิตตลอดจนการเรียกร้องสินไหมจากบริษัทมีขั้นตอนมาก ใช้เวลานาน ซึ่งผู้ที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิตจะมีความรู้สึกมากกว่าผู้ที่ทำประกันชีวิตแล้ว นอกจากนี้การให้บริการสถานพยาบาลในฐานะลูกค้าประกันจะได้รับความสะดวกมากกว่าการใช้สวัสดิการของรัฐ ซึ่งผู้ที่ทำประกันชีวิตแล้วจะมีความรู้สึกมากกว่าผู้ที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิต

องค์ประกอบด้านพฤติกรรม

สมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการในจังหวัดเชียงใหม่ประกอบด้วยผู้ที่ทำประกันชีวิตแล้วมากกว่าผู้ที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิต โดยส่วนใหญ่จะมีประกันชีวิตสำหรับตนเองจำนวน 1 ฉบับ ซึ่งผู้ที่มีรายได้ต่อเดือนตั้งแต่ 16,001 บาท ขึ้นไป ส่วนใหญ่ทำประกันชีวิตแล้ว ส่วนผู้ที่มีรายได้

ต่อเดือนต่ำกว่า 16,001 บาท ส่วนใหญ่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิต ผู้ที่มีสถานภาพโสดส่วนใหญ่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิต ส่วนผู้ที่มีสถานภาพสมรส และ หม้าย/หย่าร้างส่วนใหญ่ทำประกันชีวิตแล้ว

สำหรับผู้ที่ทำประกันชีวิตแล้ว มีเหตุผลในการตัดสินใจทำประกันชีวิตคือ ความห่วงใยครอบครัว เห็นประโยชน์ในการออม และเห็นประโยชน์เมื่อเจ็บป่วย ซึ่งบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต คือ บุตร ตนเอง และคู่สมรส

ส่วนผู้ที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิตมีเหตุผลในการตัดสินใจไม่ทำประกันชีวิต คือ รายได้จำกัด เห็นว่าไม่จำเป็น และคิดว่าตนเองมีความมั่นคงเพียงพอแล้ว ส่วนใหญ่มีความสนใจทำประกันชีวิตในระดับปานกลาง และมีความคิดว่าจะทำประกันชีวิตในอนาคต และคิดว่าตนเองมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาทัศนคติของสมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการในจังหวัดเชียงใหม่ ต่อการทำประกันชีวิต มีข้อเสนอแนะดังนี้

1. ด้านผลิตภัณฑ์ ในการออกแบบกรมธรรม์ประกันชีวิต บริษัทประกันชีวิตและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรให้ความสำคัญในเรื่องการให้ผลประโยชน์และความคุ้มครอง เช่น ความคุ้มครองโรคร้ายแรง สิทธิประโยชน์ในการเบิกค่ารักษาพยาบาลผู้ป่วยนอก

สำหรับโครงการประกันชีวิตเปี่ยมสุขซึ่งมีกลุ่มเป้าหมายเป็นข้าราชการ บริษัทประกันชีวิตและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรออกแบบกรมธรรม์ที่ให้ผลประโยชน์และความคุ้มครองที่เพิ่มเติมจากสวัสดิการของรัฐ โดยอาจเน้นที่รูปแบบการออมเงินที่ให้ผลตอบแทนสูง การออมเงินเพื่อชีวิตวัยเกษียณ การออมเงินระยะสั้นเพื่อโครงการพิเศษต่างๆ โครงการเงินออมเพื่อการศึกษาบุตร เป็นต้น

สำหรับผู้ที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิต บริษัทประกันชีวิตและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรออกแบบกรมธรรม์ประกันชีวิตทุนประกันต่ำ เพื่อให้ผู้ที่มีรายได้น้อยสามารถทำประกันชีวิตได้

2. ด้านราคา บริษัทประกันชีวิตและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรออกแบบกรมธรรม์ที่มีรูปแบบการชำระเบี้ยประกันที่ผู้ทำประกันสามารถใช้สิทธิประโยชน์ทางภาษีได้อย่างเต็มที่ โดยการออกแบบกรมธรรม์ระยะยาวที่มีอายุมากกว่า 10 ปี เบี้ยประกันอยู่ในช่วงที่กฎหมายกำหนดให้สามารถนำมาหักเป็นค่าลดหย่อนในการชำระภาษีได้

สำหรับผู้ที่คิดว่า การจ่ายเบี้ยประกันชีวิตเป็นการเพิ่มภาระค่าใช้จ่าย การให้ผู้ทำประกันสามารถแบ่งจ่ายเบี้ยประกันเป็นรายงวดได้ จะช่วยให้ผู้ทำประกันมีความรู้สึกว่าการจ่ายเบี้ยประกันชีวิตไม่ใช่ภาระค่าใช้จ่ายที่มากเกินไป

3. ด้านช่องทางการให้บริการ กองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการและบริษัทประกันชีวิตควรเพิ่มช่องทางการทำประกันชีวิตเปี่ยมสุขในช่องทางอื่น นอกเหนือจากการทำผ่านตัวแทนประกันชีวิต เช่น การทำประกันชีวิตผ่านธนาคาร ผ่านทางโทรศัพท์ เป็นต้น

4. ด้านการส่งเสริมการตลาด กองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการและบริษัทประกันชีวิตควรทำการส่งเสริมการตลาด เพื่อสื่อสารให้สมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการทราบเกี่ยวกับโครงการประกันชีวิตเปี่ยมสุขให้มากขึ้น โดยการโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ ทั้งทางโทรทัศน์ วิทยุ วารสารต่างๆ อินเทอร์เน็ต การจัดนิทรรศการ การนำเสนอโดยแทรกในวาระการประชุม จัดให้มีศูนย์ให้บริการข้อมูลออนไลน์เกี่ยวกับโครงการประกันชีวิตเปี่ยมสุข เป็นต้น

สำหรับผู้ที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิต หรือผู้ที่ต้องการทำประกันชีวิตเพิ่ม บริษัทประกันชีวิตสามารถทำการส่งเสริมการตลาดได้ด้วยวิธีการให้ส่วนลดเบี้ยประกัน การให้ของแถม เช่น บริการตรวจสอบสุขภาพประจำปี

5. ด้านพนักงานให้บริการ บริษัทประกันชีวิตควรให้ความสำคัญในการพัฒนาทักษะของตัวแทนประกันชีวิตในการอธิบายรายละเอียด และให้ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำประกันชีวิต เพื่อให้ผู้บริโภคเห็นถึงความสำคัญและประโยชน์ของการทำประกันชีวิต เช่น การจัดให้ผู้ที่เปี่ยมสุขตัวแทนประกันชีวิตต้องเข้ารับการอบรมและสอบอย่างต่อเนื่องเพื่อรักษาคุณภาพ เป็นต้น นอกจากนี้ตัวแทนประกันชีวิตต้องรักษาชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือ และความไว้วางใจ ตลอดจนรักษาจรรยาบรรณและศีลธรรมของการเป็นตัวแทนประกันชีวิต

บริษัทประกันชีวิตควรจัดทีมงานตัวแทนประกันชีวิตสำหรับโครงการประกันชีวิตเปี่ยมสุข ที่จะทำหน้าที่ขยายตลาดและดูแลลูกค้าโครงการประกันชีวิตเปี่ยมสุข โดยเฉพาะ ซึ่งจะช่วยให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้มากขึ้น

6. ด้านกระบวนการ บริษัทประกันชีวิตควรพัฒนาขั้นตอนการรับทำประกัน และขั้นตอนการเรียกร้องค่าสินไหมให้มีความสะดวก รวดเร็ว และมีคุณภาพ เช่น การทำข้อตกลงกับโรงพยาบาลในการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าประกัน ทำข้อตกลงกับโรงพยาบาลหลายๆแห่งเพื่อเพิ่มทางเลือกและอำนวยความสะดวกให้ลูกค้า มีทีมงานมืออาชีพที่สามารถเข้าถึงและพร้อมให้บริการลูกค้าในที่ต่างๆ ได้ เป็นต้น