

## บรรณานุกรม

## ภาษาไทย

- นราศรี ไวนิชกุล. ระเบียบวิธีวิจัยธุรกิจ. พิมพ์ครั้งที่ 1: โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2525.
- บรรเลง ทับเที่ยง. "การจัดองค์การบริษัทประกันชีวิต." กรุงเทพฯ: สมาคมประกันชีวิตไทย, 2527.
- ประชม สุวตติ. การวิเคราะห์เชิงสถิติ. 2 เล่ม. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์อักษรประเสริฐ, 2527.
- ฝ่ายวิจัยและวางแผน. "ตารางแสดงส่วนแบ่งตลาดประกันชีวิต ปี 2524-2528." บริษัทอาคเนย์ประกันภัย จำกัด, 2529.
- นิลิสส์ คุยะวณิช. ประวัติศาสตร์ประกันชีวิต. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ: ศูนย์พัฒนาและฝึกอบรมบริษัทอินเตอร์ไลฟ์ จำกัด, 2521.
- วัชรภรณ์ สุริยาภรณ์. โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ DAISY & SPS. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2529.
- ศิริวรรณ ลัญชานนท์. การจัดการตลาด. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ: O.S. Printing House, 2525.
- ศูนย์พัฒนาและฝึกอบรม. "ทัศนคติและแนวโน้มในการทำประกันชีวิต." กรุงเทพฯ: บริษัทอินเตอร์ไลฟ์ จำกัด, 2521.
- สมาคมประกันชีวิตไทย. "บริษัทประกันชีวิต ตัวแทนและนายหน้า." กรุงเทพฯ: สมาคมประกันชีวิตไทย, 2527.
- \_\_\_\_\_. "พื้นฐานของเบี้ยประกันภัย." กรุงเทพฯ: สมาคมประกันชีวิตไทย, 2527.
- สรชัย นิคาลบุตร. สถิติประยุกต์ทางธุรกิจ. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ศูนย์ส่งเสริมวิชาการ, 2527.
- จิตติ ติงศภัทย์. คำอธิบายกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยบัญชีเดินสะพัดประกันภัยและตัวเงิน. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2496.

สุธรรม พงศ์สำราญ และคณะ. หลักการประกันชีวิต. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ: ไทยวัฒนาพานิชย์ จำกัด, 2521.

สำนักงานประกันภัย. รายงานธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย 2527. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ชวนพิมพ์, 2530.

สำนักฝึกอบรม. ความรู้เบื้องต้นของการประกันชีวิต. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ: บริษัทออคเนย์ประกันภัย, 2524.

### ภาษาอังกฤษ

Gilbert A. Churchill Jrs. Marketing Reserch Methodlogical Foundations. 3<sup>rd</sup> ed., Dryden press, 1979.

Kotler, Philip. Marketing Management: Analysis Planing and Control. 4<sup>th</sup> ed., New Jersey: Prentice-Hall, Inc, 1980

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



12 บริษัทที่ประกอบธุรกิจในประเทศไทย

ปี 2528

ชื่อบริษัท	ประเภทของการประกอบชีวิต			ประกัน วินาศภัย
	สามัญ	อุตสาหกรรม	กลุ่ม	
1. บริษัท อเมริกันเตอร์แนชชั่นแนลแอสซิวรันส์ จำกัด	*	-	*	*
2. บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด	*	*	*	-
3. บริษัท ไทยสมุทรพาณิชย์ประกันภัย จำกัด	*	*	*	*
4. บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด	*	*	*	*
5. บริษัท อากาศประกันภัย จำกัด	*	*	*	*
6. บริษัท ไทยประสิทธิประกันภัย จำกัด	*	*	*	*
7. บริษัท อินเตอร์ไลฟ์ประกันชีวิต จำกัด	*	*	*	-
8. บริษัท ประกันชีวิตศรีอยุธยา จำกัด	*	*	-	-
9. บริษัท กรุงเทพประกันชีวิต จำกัด	*	-	*	-
10. บริษัท ไซน่ายูเนี่ยนไลฟ์อินชัวร์นส์ จำกัด	*	-	*	-
11. บริษัท มหานครประกันชีวิต จำกัด	*	*	*	-
12. บริษัท ไทยเศรษฐกิจประกันชีวิต จำกัด	*	*	*	-
รวม	12	9	11	5

ที่มา : สำนักวิจัยและวางแผน  
บริษัท อากาศประกันภัย จำกัด

ตารางแสดงส่วนแบ่งตลาดประกันชีวิต ปี 2525-2528

(คำนวณจาก จำนวนกรมธรรม์รายใหม่ ของการประกันประเภท สามัญ)

บริษัท	ปี 2525	ปี 2526	ปี 2527	ปี 2528
1. เอ.ไอ.เอ.	21.08	27.94	33.24	38.39
2. ไทยประกันชีวิต	47.25	43.48	42.62	37.67
3. เมืองไทยประกันชีวิต	9.36	8.31	7.44	8.10
4. อากเนย์ประกันภัย	12.79	12.25	11.27	10.04
5. อินเตอร์ไลฟ์ประกันชีวิต	2.77	3.33	1.83	1.15
6. ไทยประสิทธิประกันภัย	2.70	1.97	1.43	1.28
7. กรุงเทพประกันชีวิต	0.95	1.03	0.47	0.79
8-12 (5 บริษัท)	3.10	1.69	1.70	2.58

ที่มา ❖ สำนักวิจัยและวางแผน บริษัท อากเนย์ประกันภัย จำกัด

9 กรกฎาคม 2529



ตารางแสดงส่วนแบ่งตลาดประกันชีวิต ปี 2525-2528  
(คำนวณจาก เบี้ยประกันรับปีแรกของการประกันประเภทสามัญ)

บริษัท	ปี 2525	ปี 2526	ปี 2527	ปี 2528
1. เอ.ไอ.เอ.	40.99	47.91	55.13	58.75
2. ไทยประกันชีวิต	26.45	25.76	25.18	21.51
3. เมืองไทยประกันชีวิต	12.75	11.10	8.44	9.34
4. อากเนย์ประกันภัย	8.47	6.06	5.93	5.39
5. อินเตอร์ไลฟ์ประกันชีวิต	3.86	3.78	2.15	1.33
6. ไทยประสิทธิประกันภัย	2.33	1.57	1.04	0.91
7. กรุงเทพประกันชีวิต	1.43	1.61	0.61	0.71
8 - 12 (5 บริษัท)	3.72	2.21	1.52	2.06

ที่มา    :: สำนักวิจัยและวางแผน บริษัท อากเนย์ประกันภัย จำกัด  
9 กรกฎาคม 2529

ตารางแสดงส่วนแบ่งตลาดประกันชีวิต ปี 2525-2528

(คำนวณจาก ทุนประกันรับรายใหม่ ของการประกันประเภท สามัญ)

บริษัท	ปี 2525	ปี 2526	ปี 2527	ปี 2528
1. เอ.ไอ.เอ.	39.61	48.21	55.12	57.15
2. ไทยประกันชีวิต	25.70	23.63	23.85	21.25
3. เมืองไทยประกันชีวิต	12.53	10.53	8.20	9.55
4. อากเนย์ประกันภัย	11.72	9.01	8.06	7.23
5. อินเตอร์ไลฟ์ประกันชีวิต	3.09	3.17	1.68	1.01
6. ไทยประสิทธิประกันภัย	2.40	1.58	1.05	0.87
7. กรุงเทพประกันชีวิต	1.57	1.79	0.61	0.91
8 - 12 (5 บริษัท)	3.38	2.08	1.43	2.03

ที่มา

๖ สำนักงานวิจัยและวางแผน บริษัท อากเนย์ประกันภัย จำกัด

9 กรกฎาคม 2529

## สถิติตัวแทนและนายหน้าประกันชีวิต (จำนวนราย)

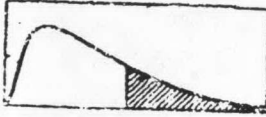
ปี	ตัวแทนประกันชีวิต		นายหน้าประกันชีวิต		นายหน้านิติบุคคล	
	ออกใบอนุญาต	ต่ออายุ	ออกใบอนุญาต	ต่ออายุ	ออกใบอนุญาต	ต่ออายุ
2525	4,480	11,089	80	450	15	73
2526	6,772	12,689	84	524	21	80
2527	6,807	14,181	201	695	31	110
2528	6,537	14,815	182	848	32	142
2529	7,561	15,350	335	1,084	23	164

ที่มา : รายการออกใบอนุญาตและต่ออายุของตัวแทนและนายหน้าประกันชีวิต  
สำนักงานประกันภัย

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตารางที่ ๘.  
THE CHI-SQUARE DISTRIBUTION



df	Probability that chi-square value will be exceeded							
	.995	.990	.975	.950	.900	.800	.700	.600
1	---	---	---	.004	3.84	5.02	6.63	7.88
2	.98	.92	.85	.10	5.99	7.38	9.21	10.60
3	.97	.91	.84	.35	7.81	9.35	11.34	12.84
4	.76	.70	.64	.71	9.49	11.14	13.28	14.86
5	.62	.56	.51	1.15	11.07	12.83	15.09	16.75
6	.56	.51	.46	1.64	12.59	14.45	16.81	18.55
7	.49	.44	.40	2.17	14.07	16.01	18.48	20.28
8	1.34	1.05	.98	2.73	15.51	17.53	20.09	21.96
9	1.73	1.35	1.28	3.33	16.92	19.02	21.67	23.59
10	2.16	1.68	1.61	3.94	18.31	20.48	23.21	25.19
11	2.60	2.01	1.94	4.57	19.68	21.92	24.72	26.76
12	3.07	2.40	2.33	5.23	21.03	23.34	26.22	28.30
13	3.57	2.81	2.74	5.89	22.36	24.74	27.69	29.82
14	4.07	3.23	3.16	6.57	23.68	26.12	29.14	31.32
15	4.60	3.67	3.60	7.26	25.00	27.49	30.58	32.80
16	5.14	4.13	4.06	7.96	26.30	28.85	32.00	34.27
17	5.70	4.61	4.54	8.67	27.59	30.19	33.41	35.72
18	6.26	5.10	5.03	9.39	28.87	31.53	34.81	37.16
19	6.84	5.60	5.53	10.12	30.14	32.85	36.19	38.58
20	7.43	6.11	6.04	10.85	31.41	34.17	37.57	40.00
21	8.03	6.63	6.56	11.59	32.67	35.48	38.93	41.40
22	8.64	7.16	7.09	12.34	33.92	36.78	40.29	42.80
23	9.26	7.70	7.63	13.09	35.17	38.08	41.64	44.19
24	9.89	8.25	8.18	13.85	36.42	39.36	42.98	45.56
25	10.52	8.81	8.74	14.61	37.65	40.65	44.31	46.93
26	11.16	9.38	9.31	15.38	38.89	41.92	45.64	48.29
27	11.81	9.96	9.89	16.15	40.11	43.19	46.96	49.64
28	12.46	10.55	10.48	16.93	41.34	44.46	48.28	50.99
29	13.12	11.15	11.08	17.71	42.56	45.72	49.59	52.34
30	13.79	11.76	11.69	18.49	43.77	46.98	50.89	53.67
40	20.71	17.54	17.54	26.51	55.76	59.34	63.69	66.77
50	27.99	24.43	24.43	32.36	67.50	71.42	76.15	79.49
60	35.53	31.48	31.48	40.48	81.19	85.53	91.95	95.02
70	43.28	39.16	39.16	49.99	99.99	106.63	112.33	116.32
80	51.17	47.15	47.15	60.39	121.66	129.56	135.81	140.17
90	59.20	55.33	55.33	71.42	145.48	154.94	163.67	169.19
100	67.33	63.69	63.69	83.29	171.09	183.07	193.75	200.79



**TABLE OF MORTALITY**  
**COMMISSIONERS 1958 STANDARD ORDINARY**

Age	Number Living	Deaths Each Year	Deaths per 1,000	Step Rate Prem.	Age	Number Living	Deaths Each Year	Deaths per 1,000	Step Rate Prem.
0	10,000,000	70,800	7.08	\$6.84	50	8,762,304	72,903	8.32	\$ 8.04
1	9,929,200	17,475	1.76	1.70	51	8,689,401	79,160	9.11	8.80
2	9,911,725	15,066	1.52	1.47	52	8,610,241	85,758	9.96	9.62
3	9,896,659	14,449	1.46	1.41	53	8,524,483	92,832	10.89	10.52
4	9,882,210	13,835	1.40	1.35	54	8,431,651	100,336	11.90	11.50
5	9,868,375	13,323	1.35	1.30	55	8,331,315	108,308	13.00	12.56
6	9,855,052	12,811	1.30	1.26	56	8,223,007	116,848	14.21	13.73
7	9,842,241	12,402	1.26	1.22	57	8,106,159	125,970	15.54	15.01
8	9,829,839	12,090	1.23	1.19	58	7,980,189	135,663	17.00	16.43
9	9,817,749	11,860	1.21	1.17	59	7,844,526	145,830	18.59	17.96
10	9,805,869	11,865	1.21	1.17	60	7,698,696	156,592	20.34	19.65
11	9,794,004	12,046	1.23	1.19	61	7,542,104	167,736	22.24	21.49
12	9,781,958	12,326	1.26	1.22	62	7,374,368	179,271	24.31	23.49
13	9,769,632	12,896	1.32	1.28	63	7,195,097	191,174	26.57	25.67
14	9,756,736	13,561	1.39	1.34	64	7,003,923	203,394	29.04	28.06
15	9,743,175	14,226	1.46	1.41	65	6,800,529	215,916	31.75	30.68
16	9,728,949	14,982	1.54	1.49	66	6,584,613	228,750	34.74	33.57
17	9,713,967	15,737	1.62	1.57	67	6,355,863	241,777	38.04	36.75
18	9,698,230	16,390	1.69	1.63	68	6,114,086	254,835	41.68	40.27
19	9,681,840	16,846	1.74	1.68	69	5,859,251	267,240	45.61	44.07
20	9,664,994	17,300	1.79	1.73	70	5,592,011	278,427	49.79	48.11
21	9,647,694	17,656	1.83	1.77	71	5,313,584	287,730	54.15	52.32
22	9,630,038	17,912	1.86	1.80	72	5,025,854	294,767	58.65	56.67
23	9,612,126	18,167	1.89	1.83	73	4,731,087	299,288	63.26	61.12
24	9,593,959	18,324	1.91	1.85	74	4,431,799	301,394	68.12	65.82
25	9,575,635	18,481	1.93	1.86	75	4,129,905	303,011	73.37	70.89
26	9,557,154	18,732	1.96	1.89	76	3,826,394	303,014	79.18	76.50
27	9,538,422	18,981	1.99	1.92	77	3,523,880	301,996	85.70	82.80
28	9,519,441	19,325	2.03	1.96	78	3,221,884	299,829	93.06	89.91
29	9,500,116	19,760	2.08	2.01	79	2,922,055	295,683	101.19	97.77
30	9,480,356	20,193	2.13	2.06	80	2,626,372	284,348	109.98	106.26
31	9,460,163	20,718	2.19	2.12	81	2,337,524	278,984	119.35	115.31
32	9,439,445	21,239	2.25	2.17	82	2,058,540	268,901	129.17	124.80
33	9,418,206	21,850	2.32	2.24	83	1,792,639	249,858	139.38	134.67
34	9,396,356	22,551	2.40	2.32	84	1,542,781	231,433	150.01	144.94
35	9,373,805	23,529	2.51	2.43	85	1,311,348	211,310	161.14	155.69
36	9,350,276	24,684	2.64	2.55	86	1,100,038	190,109	172.82	166.98
37	9,325,592	26,112	2.80	2.71	87	909,929	168,455	185.13	178.87
38	9,299,480	27,991	3.01	2.91	88	741,474	146,997	198.25	191.55
39	9,271,889	30,133	3.25	3.14	89	594,477	126,303	212.46	205.28
40	9,241,356	32,622	3.53	3.41	90	468,174	106,809	228.14	220.43
41	9,208,734	35,361	3.84	3.71	91	361,365	88,813	245.77	237.46
42	9,173,373	38,253	4.17	4.03	92	272,552	72,480	265.93	256.94
43	9,135,120	41,382	4.53	4.38	93	200,072	57,881	289.30	279.52
44	9,093,738	44,742	4.92	4.75	94	142,191	45,026	316.66	305.95
45	9,048,996	48,412	5.35	5.17	95	97,165	34,128	351.24	339.36
46	9,000,584	52,473	5.83	5.63	96	63,037	25,250	400.56	387.01
47	8,948,111	56,910	6.36	6.14	97	37,787	18,456	488.42	471.90
48	8,891,201	61,794	6.95	6.71	98	19,331	12,916	668.15	645.56
49	8,829,407	67,103	7.60	7.34	99	6,415	6,415	1,000.00	966.18



## ภาคผนวก ค

ภาควิชาบริหารธุรกิจ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

วันที่ ๖ พฤศจิกายน 2529

เรื่อง ขอความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม  
เรียน ท่านผู้เอาประกัน ที่นับถือ

ข้าพเจ้า นส. ศรีสุภิก อาณาจารย์ประเสริฐ นิสิตปริญญาโท ภาควิชาบริหารธุรกิจ มีความประสงค์จะหาวิทยานิพนธ์หัวข้อเรื่อง "การศึกษาความคิดเห็นของผู้นับถือภิกษุในเขตกรุงเทพมหานคร ที่มีต่อการหาประกันชีวิต" ความมุ่งหมายของการหาวิทยานิพนธ์เรื่องนี้ นอกจากจะวิจัยเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาของข้าพเจ้าแล้ว ผลของการวิจัยที่ได้รับยังใช้เป็นแนวทางการแก้ไขปรับปรุงการดำเนินงานของธุรกิจประกันชีวิตให้ดียิ่งขึ้นในโอกาสต่อไป อันจะเป็นผลประโยชน์ต่อบริษัทประกันชีวิตและผู้หาประกันชีวิตร่วมกันทั้งสองฝ่าย

ท่านเป็นผู้หนึ่งที่ได้รับเลือกให้เป็นผู้ตอบแบบสอบถามนี้ และการวิจัยนี้จะได้รับประโยชน์สูงสุดเมื่อคำตอบที่ท่านให้ตรงกับความคิดเห็นหรือความรู้สึกของท่านโดยแท้จริง คำตอบของท่านจะถูกเก็บไว้เป็นความลับ โดยนำเสนอผลเป็นส่วนรวมมิจรายบุคคลหรือเฉพาะแห่ง จึงไม่กระทบกระเทือนต่อตัวท่านเองหรือต่อการประกอบอาชีพของท่านแต่อย่างใด

ผู้วิจัยขอความอนุเคราะห์จากท่าน ได้โปรดสละเวลาอันมีค่าของท่านตอบแบบสอบถามนี้ให้ครบถ้วน เพื่อให้ทำการวิจัยได้ผลสมบูรณ์ตามความมุ่งหมาย เมื่อตอบเสร็จแล้วโปรดส่งแบบสอบถามนี้คืนมายังข้าพเจ้าโดยทางไปรษณีย์ตามที่อยู่ซึ่งได้คิดแสตมป์เรียบร้อยแล้ว ในกระดาษหน้าสุดท้ายของแบบสอบถามฉบับนี้ จะเป็นพระคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ



(ศรีสุภิก อาณาจารย์ประเสริฐ)

หมายเหตุ

กรุณาส่งแบบสอบถามคืนภายใน 1 สัปดาห์ นับแต่วันที่ท่านได้รับแบบสอบถาม เพื่อให้การหาวิทยานิพนธ์นี้เสร็จทันตามกำหนดเวลา



แบบสอบถามความคิดเห็นของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานครที่มีต่อการทำประกันชีวิต

หน้า 1

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการทำวิทยานิพนธ์หัวข้อเรื่อง "การศึกษาความคิดเห็นของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานครที่มีต่อการทำประกันชีวิต" ของ น.ส.ศรีสุกัญญา อานาวารประเสริฐ นิสิตปริญญาโททางศึกษาด้านบริหารธุรกิจ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย คำตอบของท่านจะถูกเก็บไว้เป็นความลับ โดยนำเสนอผลเป็นส่วนรวม มีผู้วิจัยบุคคลหรือเฉพาะแห่ง และขอขอบคุณเป็นอย่างสูงที่ท่านได้ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามมา ณ ที่นี้ด้วย

กรุณาทำเครื่องหมาย / ลงในช่อง ( ) ที่กำหนดไว้เพียง 1 ข้อหรือมากกว่า ถ้าได้ระบุไว้ว่าสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ และเสนอข้อคิดเห็นในช่องที่เว้นว่างไว้ (เฉพาะเจ้าหน้าที่)

ข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถาม

- |                                |                                 |  |
|--------------------------------|---------------------------------|--|
|                                |                                 | 1 2 3  |
|                                |                                 | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 1. เพศ                         |                                 | 4  |
| ( ) 1. ชาย                     | ( ) 2. หญิง                     | <input type="checkbox"/>   |
| 2. อายุ                        |                                 | 5  |
| ( ) 1. ต่ำกว่า 20 ปี           | ( ) 2. 20-30 ปี                 | <input type="checkbox"/>   |
| ( ) 3. 31-40 ปี                | ( ) 4. 41-50 ปี                 |  |
| ( ) 5. 51 ปีขึ้นไป             |                                 |  |
| 3. สถานภาพการสมรส              |                                 | 6  |
| ( ) 1. โสด (ข้ามไปตอบข้อ 5)    | ( ) 2. สมรส                     | <input type="checkbox"/>   |
| ( ) 3. อื่น ๆ (โปรดระบุ) ..... |                                 |  |
| 4. จำนวนบุตร .....             | คน                              | 7  |
| 5. อาชีพ                       |                                 | 8  |
| ( ) 1. รับราชการ               | ( ) 2. รับจ้างงานรัฐวิสาหกิจ    | <input type="checkbox"/>   |
| ( ) 3. พนักงานบริษัท           | ( ) 4. ทำธุรกิจส่วนตัว          |  |
| ( ) 5. อื่น ๆ (โปรดระบุ) ..... |                                 |  |
| 6. ระดับการศึกษาสูงสุด         |                                 | 9  |
| ( ) 1. ประถมศึกษา              | ( ) 2. มัธยมศึกษา               | <input type="checkbox"/>   |
| ( ) 3. อาชีวศึกษา              | ( ) 4. ปริญญาตรี                |  |
| ( ) 5. สูงกว่าปริญญาตรี        | ( ) 6. อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....  |  |
| 7. รายได้ต่อเดือน              |                                 | 10   |
| ( ) 1. ต่ำกว่า 3,000 บาท       | ( ) 2. 3,001-5,000 บาท          | <input type="checkbox"/>   |
| ( ) 3. 5,001-7,000 บาท         | ( ) 4. 7,001-9,000 บาท          |  |
| ( ) 5. 9,001-11,000 บาท        | ( ) 6. สูงกว่า 11,000 บาทขึ้นไป |  |
| 8. ท่านเคยทำประกันชีวิตหรือไม่ |                                 | 11   |
| ( ) 1. เคย                     | ( ) 2. ไม่เคย                   | <input type="checkbox"/>   |

## ส่วนที่ 1

## ข้อมูลของผู้ที่เคยทำประกันชีวิตที่มีต่อการทำประกันชีวิต

1. ท่านทำประกันชีวิตไว้กับบริษัท.....
2. ท่านคิดว่าการทำประกันชีวิตคือ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ( ) 1. การสร้างความมั่นคงปลอดภัยทำให้อุครอบครัวมีหลักประกัน
- ( ) 2. การออมทรัพย์อย่างหนึ่ง
- ( ) 3. ต้องจ่ายระยะเวลาในการได้รับผลประโยชน์
- ( ) 4. เป็นการเอาเปรียบลูกค้า สู้เอาเงินไปลงทุนด้านอื่นดีกว่า
- ( ) 5. อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....
3. บุคคลสำคัญที่มีส่วนช่วยหรือมีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของท่าน คือ
- ( ) 1. คู่สมรส ( ) 2. ผู้ร่วมงาน
- ( ) 3. บุตร ( ) 4. เพื่อน
- ( ) 5. ญาติพี่น้อง ( ) 6. คนที่ทำประกันชีวิตกับบริษัทนั้นอยู่ก่อน
- ( ) 7. อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....
4. ท่านติดต่อซื้อกรมธรรม์กับ
- ( ) 1. ตัวแทนประกันชีวิต ( ) 2. บริษัทโดยตรง (ข้ามไปตอบข้อ 9)
- ( ) 3. อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....
5. จากข้อ 4 การที่ท่านซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตจากตัวแทน เนื่องจาก
- ( ) 1. พอใจในค่าใช้จ่ายถึงผลประโยชน์ที่จะได้รับ
- ( ) 2. ความเกรงใจจากการรู้จักตัวแทนเป็นการส่วนตัว
- ( ) 3. ตัดความรำคาญในการติดตามขายของตัวแทน
- ( ) 4. อิทธิพลจากคนรู้จักที่แนะนำตัวแทน
- ( ) 5. คาดว่าจะได้รับบริการที่ดี ( ) 6. อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....
6. การที่ท่านทำประกันชีวิต ตัวแทนได้ติดต่อกับท่านโดยวิธีใด
- ( ) 1. รู้จักกับตัวแทนเป็นการส่วนตัว
- ( ) 2. ตัวแทนมาขอพบโดยที่ไม่รู้จักและไม่มีการแนะนำมา
- ( ) 3. คนรู้จักแนะนำมา
7. จากข้อ 6 ถ้าท่านเลือกข้อ คนรู้จักแนะนำมา คนที่แนะนำนั้นมีความสัมพันธ์กับท่านในฐานะใด
- ( ) 1. เจ้าหน้าที่ธนาคาร/สถาบันการเงิน ( ) 2. เพื่อนร่วมงาน
- ( ) 3. ครู-อาจารย์ ( ) 4. ญาติพี่น้อง
- ( ) 5. เพื่อนสนิท ( ) 6. อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....
8. ก่อนตกลงใจแน่นอนที่จะทำประกัน ตัวแทนได้มาติดต่อกับท่านเป็นจำนวนกี่ครั้ง (โปรดระบุ)
- ..... ครั้ง
- โปรดข้ามไปตอบข้อ 10
9. จากข้อ 4 หากท่านเลือกติดต่อซื้อกรมธรรม์จากบริษัทโดยตรง เนื่องจาก
- ( ) 1. ไม่ไว้ใจวางใจในตัวแทน ( ) 2. ได้เห็นโฆษณาของบริษัท
- ( ) 3. กู้เงินจากสถาบันที่เกี่ยวข้องกับบริษัทประกันชีวิตนั้นอยู่
- ( ) 4. อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....

1213

1415

161718

19

2021

22

23

24

25



10. อะไรคือเหตุจูงใจที่สำคัญที่สุดในการตัดสินใจทำประกันชีวิตของท่าน
- ( ) 1. ต้องการความมั่นคงปลอดภัยสำหรับตัวเองและครอบครัว
  - ( ) 2. เกรงใจตัวแทน
  - ( ) 3. เกรงใจคนที่แนะนำมา
  - ( ) 4. พอใจบริษัท
  - ( ) 5. พอใจตัวแทน
  - ( ) 6. พอใจแบบประกัน
  - ( ) 7. พอใจเบี้ยประกันชีวิต
  - ( ) 8. สืบเนื่องจากการกู้ยืมหรือการค้าประกันภัย
  - ( ) 9. เห็นว่าได้รับประโยชน์จากการลดหย่อนภาษี
  - ( ) 10. เบี้ยประกันชีวิตที่ได้ชำระไปแล้วไม่อยู่จนจ่ายที่จะต้องถูกบังคับชำระหนี้
  - ( ) 11. อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....

29  
□

11. เงินปัจจุบันกรมธรรม์ประกันชีวิตของท่าน
- ( ) 1. ยังมีผลบังคับอยู่ (ข้ามไปตอบข้อ 13)
  - ( ) 2. เลิกแล้ว
  - ( ) 3. อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....

3031  
□□

12. ถ้าท่านเลิกทำประกันชีวิตแล้ว สาเหตุสำคัญที่สุดในการที่เลิกทำเป็นเพราะ
- ( ) 1. การส่งเบี้ยประกันเป็นภาระที่หนักเกินไปสำหรับท่าน
  - ( ) 2. สถานะทางการเงินเปลี่ยนแปลงไปไม่สามารถชำระเบี้ยประกันต่อไปได้
  - ( ) 3. รู้สึกว่าแบบประกันไม่เหมาะสม
  - ( ) 4. รอตัวแทนประกันชีวิตมาเก็บเบี้ยประกันชีวิตแล้วไม่มา
  - ( ) 5. ตัวแทนเก็บเบี้ยประกันชีวิตไปแล้วไม่ส่งเงินบริษัท
  - ( ) 6. ตัวแทนเปลี่ยนบริษัทหรือเลิกขายประกันชีวิต
  - ( ) 7. มีตัวแทนอื่นมาชี้แนะให้เลิกประกันเดิมเพื่อทำประกันแบบใหม่
  - ( ) 8. เกิดความไม่มั่นใจในสถานะหรือชื่อเสียงของบริษัท
  - ( ) 9. ไม่เห็นประโยชน์ของการทำประกันชีวิต แต่ก็ได้ทำประกันไว้ เพราะเห็นแก่ตัวแทน หรือเห็นแก่คนที่แนะนำตัวแทนมา
  - ( ) 10. หมดภาระเงินเรื่องการกู้ยืมหรือการค้าประกัน
  - ( ) 11. อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....

32  
□

13. ท่านคิดจะซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มอีกหรือไม่
- ( ) 1. คิด
  - ( ) 2. ไม่คิด (ข้ามไปตอบข้อ 15)
  - ( ) 3. ยังไม่ทราบ (ข้ามไปตอบข้อ 16)

33  
□

14. สาเหตุที่ท่านคิดจะซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มอีกเพราะ
- ( ) 1. ต้องการเพิ่มหลักประกันให้แก่อุปกรณ์และครอบครัว
  - ( ) 2. พอใจในบริการหลังการขายของตัวแทน
  - ( ) 3. พอใจในการให้บริการของบริษัท
  - ( ) 4. ต้องการได้รับการลดหย่อนทางด้านภาษี
  - ( ) 5. พอใจในแบบประกันแบบใหม่ที่มีตัวแทนมาเสนอขาย
  - ( ) 6. อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....

34  
□

โปรดข้ามไปตอบข้อ 16

15. สาเหตุที่ท่านไม่คิดจะซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มอีกเพราะ
- ( ) 1. ไม่มีพอเงินบริการหลังการขายของตัวแทน
  - ( ) 2. ไม่มีพอเงินบริการหลังการขายของบริษัท
  - ( ) 3. ไม่มีควมจำเป็นที่จะต้องซื้อเพิ่มอีก
  - ( ) 4. ต้องการไปลงทุนด้านอื่น
  - ( ) 5. อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....



35

16. ท่านมีความคิดว่าตัวแทนประกันชีวิตในปัจจุบันเป็นอย่างไร
- ( ) 1. ช่วยสร้างสวัสดิการในสังคม
  - ( ) 2. เป็นคนที่มีความสามารถสูง
  - ( ) 3. ทำเป็นงานอดิเรกเท่านั้น
  - ( ) 4. ไม่มีความจริงจังต่อลูกค้า
  - ( ) 5. อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....

363738

17. ท่านอยากให้เห็นตัวแทนประกันชีวิตบริการท่านอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ( ) 1. อธิบายหลักการประกันชีวิตให้ลูกค้าเข้าใจโดยละเอียดก่อนซื้อกรมธรรม์
  - ( ) 2. อธิบายรายละเอียดของแบบประกันทุกแบบที่ตัวแทนเสนอขาย
  - ( ) 3. รับผิดชอบในการเก็บส่งเบี้ยประกันจากลูกค้าให้กับบริษัท
  - ( ) 4. อธิบายให้ลูกค้าเข้าใจถึงบริษัทและบริการที่ลูกค้าสามารถพึงประโยชน์ได้
  - ( ) 5. อธิบายถึงเอกสารสิทธิและเงื่อนไขของกรมธรรม์ก่อนมีการส่งมอบให้ลูกค้า
  - ( ) 6. มีการเยี่ยมเยียนติดต่อให้บริการลูกค้าหลังจากส่งมอบกรมธรรม์แล้ว
  - ( ) 7. อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....

39

18. ท่านคิดว่าปัจจุบันบริษัทประกันชีวิต โดยทั่วไปเป็นอย่างไร
- ( ) 1. มีฐานะมั่นคง
  - ( ) 2. มีฐานะไม่มั่นคง
  - ( ) 3. ชอบเอาเปรียบลูกค้าไม่ยอมจ่ายค่าสินไหมหรือจ่ายช้า
  - ( ) 4. ไม่ค่อยเป็นที่รู้จัก
  - ( ) 5. อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....

4041

19. ปัจจุบันธุรกิจประกันชีวิตควรจะมีการปรับปรุงในด้านใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ( ) 1. บริษัทประกันชีวิต
  - ( ) 2. ตัวแทนประกันชีวิต
  - ( ) 3. แบบของการประกันชีวิต
  - ( ) 4. อัตราเบี้ยประกันชีวิต
  - ( ) 5. ทุกอย่างทั้งกล่าวมา
  - ( ) 6. อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....

42

20. จากข้อ 19 ท่านคิดว่าควรจะปรับปรุงอย่างไร.....  
.....  
.....

ศูนย์วิทยพัชยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

เมื่อท่านตอบแบบสอบถามฉบับนี้ครบทุกข้อแล้ว โปรดพับแบบสอบถาม และส่งแบบสอบถามคืนมายังผู้วิจัยด้วย  
ขอขอบคุณอย่างสูงที่ให้ความร่วมมือในการทำวิจัยครั้งนี้

พับ

กรุณาส่ง

ศรีสุภักดิ์ อานาคารประเสริฐ  
5/2 ศาลาแดงซอย 1  
สีลม, บางรัก, กรุงเทพฯ 10500

พับ

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



## ส่วนที่ 2

## ข้อมูลของผู้ที่ไม่เคยทำประกันชีวิตที่มีต่อการทำประกันชีวิต

1. ท่านมีความคิดเกี่ยวกับการทำประกันชีวิตอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ( ) 1. เป็นความมั่นคงปลอดภัยทำให้ครอบครัวมีหลักประกัน  
 ( ) 2. ไม่มีประโยชน์สำหรับตัวเอง  
 ( ) 3. ต้องใช้ระยะเวลาเวลานานจึงจะได้รับผลประโยชน์  
 ( ) 4. ไม่มีความเข้าใจงานหลักการของการประกันชีวิต  
 ( ) 5. เป็นการหลอกลวง ( ) 6. ไม่ชอบ  
 ( ) 7. อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....
2. สมมติว่าท่านคิดจะทำประกันชีวิต ผู้ที่จะมีส่วนร่วมหรือมีอิทธิพลในการตัดสินใจของท่านคือ
- ( ) 1. คู่สมรส ( ) 2. ผู้ร่วมงาน  
 ( ) 3. บุตร ( ) 4. เพื่อน  
 ( ) 5. ญาติพี่น้อง ( ) 6. คนที่เคยทำประกันชีวิตมาแล้ว  
 ( ) 7. อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....
3. สาเหตุสำคัญที่ทำให้ท่านยังไม่คิดจะทำประกันชีวิตคือ
- ( ) 1. ยังไม่เห็นความจำเป็นสำหรับตัวเอง/ครอบครัว  
 ( ) 2. ไม่เชื่อถืองานบริษัท ( ) 3. ไม่เชื่อถือตัวแทนที่มาติดต่อเสนอขาย  
 ( ) 4. อัตรารับเบี้ยประกันแพง ( ) 5. ไม่มีเงินเหลือพอที่จะจ่ายเบี้ยประกัน  
 ( ) 6. เอาเงินไปลงทุนด้านอื่นดีกว่า ( ) 7. เป็นการแข่งตัวเอง  
 ( ) 8. คิดว่าสุขภาพยังแข็งแรง ( ) 9. ไม่เชื่อถืองานหลักการประกันชีวิต  
 ( ) 10. ไม่มีตัวแทนไปเสนอขาย ( ) 11. อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....
4. หากท่านต้องการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิต ท่านคิดจะซื้อจาก
- ( ) 1. บริษัทโดยตรง ( ) 2. ตัวแทนประกันชีวิต (ข้ามไปตอบข้อ 6)  
 ( ) 3. อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....
5. จากข้อ 4 หากท่านเลือกที่จะซื้อจากบริษัทโดยตรงเนื่องจาก
- ( ) 1. ไม่ไว้ใจตัวแทน ( ) 2. ได้เห็นโฆษณาของบริษัท  
 ( ) 3. คิดว่าจะได้รับผลประโยชน์มากกว่า ( ) 4. อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....
6. จากข้อ 4 หากท่านเลือกที่จะซื้อจากตัวแทนประกันชีวิตเนื่องจาก
- ( ) 1. ไม่ต้องไปติดต่อเอง ( ) 2. คิดว่าจะได้รับคำแนะนำและบริการที่ดีกว่า  
 ( ) 3. เพื่อนหรือญาติแนะนำ ( ) 4. คิดว่าจะได้ข้อมูลที่ดีกว่า  
 ( ) 5. อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....
7. ท่านมีความคิดว่าตัวแทนประกันชีวิตในปัจจุบันเป็นอย่างไร
- ( ) 1. ช่วยสร้างสวัสดิการในสังคม ( ) 2. เป็นคนที่มีความสามารถสูง  
 ( ) 3. ทำเป็นงานอดิเรกเท่านั้น ( ) 4. ไม่มีความจริงใจหลอกลวง  
 ( ) 5. อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....

12 13 14  
□ □ □15 16 17  
□ □ □18 19 20  
□ □ □21  
□22  
□23  
□24  
□



8. ท่านคิดว่าบริษัทประกันชีวิตโดยทั่วไปในปัจจุบันเป็นอย่างไร
- ( ) 1. มีส่วนะมั่นคง
  - ( ) 2. มีส่วนะไม่มั่นคง
  - ( ) 3. ชอบเอาเปรียบลูกค้าไม่ยอมจ่ายค่าสินไหมหรือจ่ายช้า
  - ( ) 4. ไม่ค่อยเป็นที่รู้จัก
  - ( ) 5. อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....
9. การที่มีข่าวงานทนายที่ทนายให้บริษัทประกันชีวิตเสียภาพพจน์ เช่นไม่ยอมจ่ายค่าสินไหม ท่านคิดว่าน่าจะมีสาเหตุมาจาก
- ( ) 1. ตัวบริษัทเอง
  - ( ) 2. ความไม่เข้าใจของลูกค้าถึงขอบเขตความรับผิดชอบของบริษัท
  - ( ) 3. ตัวทนายไปเสนอขายได้งั้นข้อมูลที่ไม่ถูกต้องแก่ลูกค้า
  - ( ) 4. อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....
10. ท่านเห็นว่าธุรกิจประกันชีวิตควรจะมีการปรับปรุงงานด้านใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ( ) 1. บริษัทประกันชีวิต
  - ( ) 2. ตัวแทนประกันชีวิต
  - ( ) 3. แบบของการประกันชีวิต
  - ( ) 4. อัตราเบี้ยประกันชีวิต
  - ( ) 5. ทุกอย่างที่กล่าวมา
  - ( ) 6. อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....
11. จากข้อ 10 ท่านคิดว่าควรจะปรับปรุงอย่างไร .....
- .....
- .....
- .....

25

26

27 28 29

30

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## ภาคผนวก ง.

ตารางที่ 47 บุคคลที่มีส่วนหรือมีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์  
ประกันชีวิตจำแนกตามสถานภาพการสมรส

บุคคลที่มี อิทธิพล	สถานภาพ การสมรส	โสด		สมรส		อื่น ๆ		รวม	
		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
คู่สมรส		1	2.0	31	46.2	-	-	32	26.9
ผู้ร่วมงาน		2	4.1	4	6.0	1	33.3	7	5.9
บุตร		-	-	6	9.0	-	-	6	5.0
เพื่อน		11	22.5	7	10.4	-	-	18	15.1
ญาติพี่น้อง		15	30.6	4	6.0	-	-	19	16.0
คนที่ทำประกันชีวิตแล้ว		9	18.4	4	6.0	1	33.3	14	11.8
ตัดสินใจด้วยตัวเอง		10	20.4	7	10.4	1	33.3	18	15.1
ตัวแทนประกันชีวิต		1	2.0	4	6.0	-	-	5	4.2
รวม		49	100.0	67	100.0	3	100.0	119	100.0

นอกจากนี้เมื่อนำตัวแปรด้านสถานภาพการสมรสของผู้ตอบ มาพิจารณากับ บุคคลที่มีส่วน หรือมีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิต จะพบว่าผู้ที่ เป็น โสดส่วนใหญ่จะปรึกษาญาติพี่น้องจำนวน 30.6% ในขณะที่ผู้สมรสแล้วส่วนใหญ่จะ ปรึกษาคู่สมรส จำนวน 46.3% ส่วนอันดับรองลงมาจะคล้ายกันทั้งสองกลุ่ม คือ ปรึกษาเพื่อน และตัดสินใจด้วยตัวเอง



ตารางที่ 48 ความคิดที่จะซื้อกรรมธรรม์เพิ่มจำแนกตามสภาพกรรมธรรม์

ความคิดที่จะซื้อกรรมธรรม์เพิ่ม	สภาพการกรรมธรรม์	ยังมีผลบังคับอยู่		เลิกแล้ว		รวม	
		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
คิด		42	38.5	3	27.3	45	37.5
ไม่คิด		44	40.0	8	72.7	52	43.3
ยังไม่ทราบ		23	21.1	-	-	23	19.2
รวม		109	100.0	11	100.0	120	100.0

หากจะพิจารณาถึงความคิดที่จะซื้อกรรมธรรม์เพิ่มตามสภาพกรรมธรรม์ของผู้ที่เคยทำประกันชีวิตแล้ว จะเห็นว่าจำนวนของผู้ที่คิดและไม่คิดจะซื้อเพิ่มของลูกค้ำที่กรรมธรรม์ยังมีผลบังคับอยู่ มีจำนวนใกล้เคียงกันคือ 42 คน และ 44 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 38.5 และ 40.4 ที่เหลือจำนวน 23 คน หรือร้อยละ 21.1 ยังไม่ทราบว่าซื้อกรรมธรรม์เพิ่มหรือไม่ส่วนกลุ่มผู้ทำประกันชีวิตที่สภาพกรรมธรรม์ได้ยกเลิกไปแล้วตอบว่าไม่คิดจะซื้อเพิ่ม จำนวน 8 คน หรือร้อยละ 72.7 และตอบว่าคิดจะซื้อเพิ่ม จำนวน 3 คน หรือร้อยละ 27.3

ดังนั้นจากตารางที่ 48 จึงอาจสรุปได้ว่า ผู้ที่ทำประกันส่วนใหญ่ไม่คิดที่จะซื้อกรรมธรรม์เพิ่ม แต่จากตารางจะเห็นได้ว่า ความแตกต่างของความคิดที่จะซื้อกรรมธรรม์เพิ่ม ในแต่ละสภาพกรรมธรรม์ของกลุ่มผู้ทำประกันชีวิตมีไม่ชัดเจนนัก จึงจะใช้การทดสอบทางสถิติ เพื่อได้ทราบถึงความสัมพันธ์ของความคิดที่จะซื้อกรรมธรรม์เพิ่มและสภาพของกรรมธรรม์ได้ชัดเจนยิ่งขึ้น



## การทดสอบทางสถิติ

1.  $H_0$  : ความคิดที่จะซื้อกรรมธรรม์เพิ่ม ไม่มีความสัมพันธ์กับสภาพของกรรมธรรม์

$H_a$  : ความคิดที่จะซื้อกรรมธรรม์เพิ่มมีความสัมพันธ์กับสภาพของกรรมธรรม์

2. ระดับนัยสำคัญ  $\alpha = .05$

3. จากตารางที่ 48 ค่าแนวค่า  $X^2_{.02, 2} = 5.07$

4. ค่า  $X^2_{.02, 2}$  จากตาราง (ภาคผนวก ข.) มีค่าเท่ากับ 5.99

5. ค่า  $X^2_{.02, 2}$  ที่คำนวณได้น้อยกว่า ค่า  $X^2_{.02, 2}$  จากตาราง นั่นคือ ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% มีเหตุผลเพียงพอที่จะยอมรับสมมติ

## ฐานที่ตั้งไว้

ดังนั้น จึงสามารถยอมรับว่าความคิดที่จะซื้อกรรมธรรม์เพิ่ม ไม่มีความสัมพันธ์กับสภาพของกรรมธรรม์ ของผู้ที่เคยทำประกันชีวิต กล่าวคือความคิดที่จะซื้อกรรมธรรม์เพิ่มไม่ได้ขึ้นอยู่กับ สภาพกรรมธรรม์ของลูกค้าที่ได้ทำประกันชีวิตไว้แล้ว

ศูนย์วิทยพัชยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตารางที่ 49 ความคิดที่จะเลือกซื้อกรมธรรม์ของผู้บริโภคที่ไม่ได้  
ทำประกันชีวิตจำแนกตามอาชีพ

อาชีพ เลือกซื้อกรมธรรม์	รับราชการ		รับจ้างในรัฐวิสาหกิจ		พ.น.ง. บริษัท		ธุรกิจส่วนตัว		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
บริษัทโดยตรง	52	31.0	44	26.2	36	21.4	36	21.4	167	56.0
ตัวแทนประกันชีวิต	22	17.8	29	22.6	37	29.8	37	29.8	123	41.3
อื่น ๆ	1	12.5	3	37.5	2	25.0	2	25.0	8	2.7
รวม	75	25.0	75	25.0	75	25.0	75	25.0	298	100.0

จากความคิดที่จะเลือกซื้อกรมธรรม์ของผู้ไม่ได้ทำประกันชีวิต ถ้ามีการ  
จำแนกตามอาชีพจะพบว่าอาชีพที่คิดจะซื้อจากบริษัทโดยตรงเป็นอันดับหนึ่งคือ อาชีพ  
รับราชการ จำนวน 52 คน หรือร้อยละ 31.0 รองลงมาคือ รับจ้างในรัฐวิสาหกิจ  
จำนวน 44 คน หรือร้อยละ 26.2 ส่วนที่คิดว่าจะซื้อจากตัวแทนประกันชีวิต อันดับ  
หนึ่งมีเป็นจำนวนเท่ากันคือ อาชีพพนักงานบริษัทและธุรกิจส่วนตัว จำนวน 37 คน  
หรือคิดเป็นร้อยละ 29.8 รองลงมาคือ รับจ้างในรัฐวิสาหกิจ จำนวน 28 คน หรือ  
ร้อยละ 22.6

ศูนย์วิทยพัชกร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 50 ความคิดเห็นที่จะเลือกซื้อกรรมธรรม์ของผู้บริโภคที่ไม่ได้  
ทำประกันชีวิตจำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา เลือกซื้อกรรมธรรม์	ประถมศึกษา		มัธยมศึกษา		อาชีวศึกษา		ปริญญาตรี		สูงกว่าปริญญาตรี		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
บริษัท โดยตรง	5	35.8	13	65.0	51	68.9	74	51.0	24	52.2	168	100.0
ตัวแทนประกันชีวิต	6	46.2	7	35.0	21	28.4	68	46.9	21	45.7	124	100.0
อื่น ๆ	2	15.4	-	-	2	2.7	3	2.1	1	2.2	8	100.0
รวม	13	100.0	20	100.0	74	100.0	145	100.0	46	100.0	300	100.0

ถ้าหากพิจารณาความคิดเห็นที่จะเลือกซื้อกรรมธรรม์ของผู้ไม่ได้ทำประกันชีวิต โดยจำแนกตามระดับการศึกษาตามตารางที่ 50 จะเห็นว่ากลุ่มที่เลือกซื้อจากบริษัท โดยตรงที่มีจำนวนร้อยละสูงที่สุด เมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มอื่น ๆ คือ กลุ่มอาชีวศึกษา เป็นจำนวนร้อยละ 68.9 รองลงมาได้แก่ มัธยมศึกษา และสูงกว่าปริญญาตรี เป็นจำนวนร้อยละ 65.0 และ 52.2 ตามลำดับ ส่วนกลุ่มที่เลือกซื้อจากตัวแทนประกันชีวิตที่มีจำนวนร้อยละสูงที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มอื่น ๆ คือ กลุ่มที่จบปริญญาตรี มีจำนวนร้อยละ 46.9 ไล่เรียงกับกลุ่มที่จบประถมศึกษา มีจำนวนร้อยละ 46.2 รองลงมาคือ กลุ่มสูงกว่าปริญญาตรี จำนวนร้อยละ 45.7

จะเห็นได้ว่าความแตกต่างของการเลือกซื้อกรรมธรรม์ในแต่ละกลุ่มระดับการศึกษา มีไม่ชัดเจนนักจึงจะใช้การทดสอบทางสถิติทดสอบความสัมพันธ์ของปัจจัยทั้งสองให้ได้ชัดเจนยิ่งขึ้น

การทดสอบทางสถิติ

1.  $H_0$  : ความคิดเห็นที่จะเลือกซื้อกรรมธรรม์ ไม่มีความสัมพันธ์กับระดับการศึกษา
- $H_a$  : ความคิดเห็นที่จะเลือกซื้อกรรมธรรม์มีความสัมพันธ์กับระดับการศึกษา



2. ระดับนัยสำคัญ  $\alpha = .05$
3. จากตารางที่ 10 ค่าแนวค่า  $\chi^2_{\alpha, df} = 17.13$
4. ค่า  $\chi^2_{\alpha, df}$  จากตาราง (ภาคผนวก ข.) มีค่าเท่ากับ 15.51
5. ค่า  $\chi^2_{\alpha, df}$  ที่คำนวณได้น้อยกว่า ค่า  $\chi^2_{\alpha, df}$  มีเหตุผลเพียงพอที่จะปฏิเสธสมมติฐานที่ตั้งไว้ นั่นคือที่ระดับความเชื่อมั่น 95% มีเหตุผลเพียงพอที่จะยอมรับสมมติฐานที่ตั้งไว้

ดังนั้น จึงสามารถยอมรับว่า ความคิดที่จะเลือกชื่อกรรมธรรม์ของผู้ไม่ได้ทำประกันชีวิต มีความสัมพันธ์กับระดับการศึกษา กล่าวคือ ระดับการศึกษาต่างกันจะมีความคิดที่จะเลือกชื่อกรรมธรรม์ต่างกัน



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 51 บุคคลที่จะมีส่วนหรือมีอิทธิพลในการตัดสินใจหากคิด  
จะทำประกันชีวิตจำแนกตามสถานภาพการสมรส

สถานภาพการสมรส บุคคลที่มีอิทธิพล	โสด		สมรส		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
คู่สมรส	24	13.4	62	52.5	86	29.0
ผู้ร่วมงาน	7	3.9	-	-	7	2.4
บุตร	15	8.4	30	25.4	45	15.1
เพื่อน	9	5.0	1	0.9	10	3.4
ญาติพี่น้อง	43	24.0	2	1.7	45	15.1
คนที่เคยทำประกันชีวิตมาแล้ว	54	30.2	14	11.9	68	22.9
ตัดสินใจด้วยตัวเอง	16	8.9	8	6.8	24	8.1
อื่น ๆ ระบุ	11	6.2	1	0.8	12	4.0
รวม	179	100.0	118	100.0	297	100.0

เมื่อนำตัวแปรด้านสถานภาพการสมรสของผู้ตอบ มาพิจารณากับบุคคลที่จะมีส่วน หรือมีอิทธิพลในการตัดสินใจหากคิดจะทำประกันชีวิตของผู้บริโภคแล้ว จะพบว่าผู้ที่ เป็นโสดส่วนใหญ่จะคิดปรึกษา คนที่เคยทำประกันชีวิตแล้ว จำนวน 54 คน จาก 179 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 30.2 อันดับรองได้แก่ ญาติพี่น้อง 43 คน หรือ ร้อยละ 24.0 และคู่สมรสจำนวน 24 คน หรือร้อยละ 13.4 ส่วนผู้ตอบที่สมรสแล้ว ส่วนใหญ่จะปรึกษาคู่สมรส เป็นจำนวน 62 คน หรือร้อยละ 52.5 อันดับรองที่มี อิทธิพลในการตัดสินใจ คือบุตร จำนวน 30 คน หรือร้อยละ 25.4 และคิดจะ ปรึกษาคนที่เคยทำประกันชีวิตแล้วเป็นอันดับที่สาม จำนวน 14 คน หรือร้อยละ 11.9



## ประวัติผู้เขียน

นางสาวศรีสุกิจ อำนางวรประเสริฐ เกิดเมื่อวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2504 ที่อำเภอป้อมปราบฯ จังหวัดกรุงเทพมหานคร สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เมื่อปี พ.ศ. 2525 เข้าทำงานในบริษัทออคเนย์ ประกันภัย จำกัด เมื่อวันที่ 1 มิถุนายน พ.ศ. 2525 ตำแหน่งเจ้าหน้าที่ประกันต่อ ฝ่ายเทคนิคประกันชีวิต เคยผ่านการอบรมความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการประกันชีวิต (ขั้นต้น) และการประกันชีวิตภาคปฏิบัติ (ขั้นกลาง) จากสมาคมประกันชีวิตไทย เมื่อปี พ.ศ. 2526 และ 2527 ตามลำดับ รวมทั้งผ่านการอบรมหัวข้อ Life Assurance Training Course จากบริษัท Frankona ประเทศเยอรมัน ตะวันตก เมื่อปี พ.ศ. 2528



ศูนย์วิจัยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย