

บทที่ 1

บทนำ



## 1.1 ความสำคัญของปัญหา

การเจริญเติบโตของระบบเศรษฐกิจไทย ในระยะที่ผ่านมาโครงสร้างการผลิตมีการเปลี่ยนแปลงและปรับตัวอยู่ตลอดเวลา การเร่งรัดพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม จำเป็นต้องวางรากฐานการผลิตทางเศรษฐกิจโดยอาศัยการคาดประมาณสถานการณ์และสภาพแวดล้อมต่างๆในอนาคตเป็นสำคัญ รวมถึงการปรับเปลี่ยนต่างๆทั้งทางกายภาพ และทรัพยากรมนุษย์ที่ผ่านมาและที่กำลังจะเกิดขึ้น ซึ่งผันแปรตามภาวะเศรษฐกิจและสภาพแวดล้อมอื่นๆ

จากสภาพสังคมในอดีต ซึ่งเป็นสังคมเกษตรกรรมมีความอบอุ่นทางครอบครัว ทำให้ไม่ต้องการพึ่งสถาบันอื่นมาสร้างความอบอุ่น ความต้องการพึ่งสถาบันการเงินอื่นลดลง แต่เมื่อสังคมมีการพัฒนาเป็นสังคมเมืองมากขึ้นทำให้ความอบอุ่นในครอบครัวลดลง การย้ายถิ่นเข้ามาทำงานในกรุงเทพฯ ของคนต่างจังหวัดเพิ่มขึ้น สังคมในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา จึงเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว แต่ละคนมีภาระต่างๆมาก การพึ่งพาอาศัยกันในสังคมเปลี่ยนไป ทำให้ต้องมีสถาบันอื่นมาเข้าช่วย ผู้คนต้องเก็บออมเงินไว้ในสถาบันการเงินเพื่อไว้ใช้ในอนาคต แต่ต้องใช้เวลาเวลานานมาก กว่าจะเก็บเป็นก้อน หากได้รับการเจ็บป่วยจะก่อให้เกิดความลำบากขึ้น เพราะฉะนั้นในแต่ละครอบครัวจึงจำเป็นต้องหาหลักประกันที่จะมาช่วยบรรเทาทุกข์ การประกันชีวิตจึงเข้ามาช่วยเสริมได้ เพราะการประกันชีวิตนอกจากจะให้หลักประกันความมั่นคงในอนาคตแก่ผู้เอาประกันแล้ว จะให้ประโยชน์ในรูปแบบของการออมทรัพย์ของผู้เอาประกันด้วย

การเปลี่ยนแปลงต่างๆที่ควบคู่กับการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมคือ “ความไม่แน่นอน” (uncertainty) และ “ความเสี่ยง” (risk) กลไกสำคัญที่เข้ามามีบทบาทและหน้าที่ในการขจัดสิ่งที่ไม่แน่นอนและสร้างหลักประกันที่มั่นคงทางการเงิน เพื่อให้เกิดความแน่นอนในอนาคตคือการประกัน ซึ่งบทบาทของความกังวลใจหรือความไม่แน่นอนทางการเงินเป็นตัวถ่วงในกิจกรรมทางเศรษฐกิจ อันเป็นสาเหตุให้คนไม่เต็มใจที่จะทำงานต่อไป การประกันภัยจะกระตุ้นให้นักธุรกิจประกอบธุรกิจและการเงิน ซึ่งจะเป็นประโยชน์แก่การพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ

เมื่อพิจารณาจากสภาพเศรษฐกิจและสังคมในปัจจุบัน ธุรกิจประกันชีวิตเข้ามามีบทบาทอีกประการหนึ่ง ในลักษณะของสถาบันการเงินที่จะสร้างประโยชน์ด้านเศรษฐกิจแก่ประเทศในการเป็นแหล่งระดมเงินออมระยะยาว เอาไว้ใช้ในยามฉุกเฉินเพื่อความปลอดภัยของครอบครัว และนำเงินที่ระดมจากระบบธุรกิจประกันชีวิตไปใช้ในการชดเชยการกู้เงินจากต่างประเทศ อันเนื่องมาจากระดับเงินออมของประเทศยังเพิ่มขึ้นไม่เพียงพอต่อความต้องการเงินลงทุน เป็นผลให้เกิดช่องว่างการออมและการลงทุน (Saving - Investment Gap) โดยในปี 2536 เฮอร์เชินด์ช่องว่างการออม - การลงทุน เท่ากับ -5.65<sup>1</sup> ทำให้ส่วนต่างนี้ยังต้องพึ่งพิงเงินทุนจากต่างประเทศ อันเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทยในระยะยาว

× ปัจจุบันธุรกิจประกันชีวิตมีการขยายตัวเพิ่มขึ้น เมื่อพิจารณาจากสถิติที่มีผู้ถือกรมธรรม์ประกันชีวิต พบว่า สิ้นปี 2536 มีกรมธรรม์ที่มีผลบังคับ 4.98 ล้านราย<sup>2</sup> และเมื่อพิจารณาการเพิ่มขึ้นของรายได้ประชาชาติ (NI) พบว่า การขยายตัวของเบี้ยประกันชีวิตขยายตัวสูงกว่ารายได้ประชาชาติ จะเห็นได้ว่าในช่วงระยะเวลา 10 ปี ที่ผ่านมา ( ปี พ.ศ. 2523 - 2532 ) อัตราการขยายตัวของเบี้ยประกันชีวิตโดยเฉลี่ยร้อยละ 23.23 ต่อปี ในขณะที่อัตราการขยายตัวของรายได้ประชาชาติโดยเฉลี่ยร้อยละ 14.40 ต่อปีเท่านั้น<sup>3</sup>

ในอนาคตพบว่า อัตราการเจริญเติบโตของเบี้ยประกันโดยตรง จะมีค่าประมาณ 1.68 เท่าของอัตราการเจริญเติบโตของ GDP<sup>4</sup> และแนวโน้มว่าการประกันชีวิตจะขยายตัวจากปี 2533 ซึ่งมีเบี้ยประกันชีวิต 21,000 ล้านบาท เป็น 108,000 ล้านบาท ในปี 2539 ส่วนผู้เอาประกันจะเพิ่มขึ้นจาก 3.9 ล้านคน ในปี 2534 เป็น 6 ล้านคน ในปี 2539<sup>5</sup>

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
CHULALONGKORN UNIVERSITY

<sup>1</sup> กองบัญชีประชาชาติ สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

<sup>2</sup> รายงานธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย 2536 , กรมการประกันภัย.

<sup>3</sup> นิพัทธ์ ทุกขณะสุด , “ สถานภาพและการพัฒนาการของการประกันภัยในประเทศไทย ” , เศรษฐศาสตร์ว่าด้วยการประกันภัย , หน้า 131-132 .

<sup>4</sup> ประสิทธิ์ ไชววิสัยกุล และ โสตนธิร มัลลิกะมาส , ผลกระทบต่อการค้าบริการจากการเปิดเสรี ภายหลังจากเจรจาการค้าหลายฝ่ายรอบอุรุกวัย สาขาประกันภัย, กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์ , หน้า 50.

<sup>5</sup> สนิท วรปัญญา , “ สรุปทอธินายเรื่อง สถานภาพและการพัฒนาการของการประกันภัยในประเทศไทย ” เศรษฐศาสตร์ว่าด้วยการประกันภัย , หน้า 51 .

† แสดงให้เห็นว่า การเติบโตและพัฒนาของการประกันชีวิตเกิดขึ้นได้เนื่องจากความสมัครใจของบุคคลซึ่งพยายามหาหลักประกันความมั่นคงให้กับตนเอง โดยเลือกที่จะทำกรรมธรรม์ประกันชีวิต ซึ่งจากข้อมูลในตารางที่ 1.1 จะเห็นได้ว่า จำนวนกรรมธรรม์ประกันชีวิตที่ต่ออายุใหม่ระหว่างปี 2531 - 2535 ของยอดรวมทุกประเภทมีอัตราเพิ่มขึ้นทุกปี ซึ่งมีอัตราเฉลี่ยการเพิ่มขึ้นร้อยละ 23 ต่อปี โดยเฉพาะการประกันชีวิตประเภทสามัญมีจำนวนกรรมธรรม์ที่ต่ออายุใหม่เพิ่มขึ้นทุกปี และเมื่อพิจารณาจำนวนกรรมธรรม์ของยอดรวมทุกประเภทที่มีผลบังคับ ณ สิ้นปี 2531 - 2535 จะมีอัตราเฉลี่ยการเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 14 ต่อปี (ดูตารางที่ 1.2) †

† อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าธุรกิจประกันชีวิต จะมีอัตราการเจริญเติบโตกว่า 20 เปอร์เซ็นต์ในปัจจุบัน แต่การพัฒนาการประกันชีวิตของคนไทยก็ยังอยู่ในระยะแรกๆ ถ้าเปรียบเทียบกับประเทศที่พัฒนาแล้ว เพราะประเทศไทยมีผู้เอาประกันไม่ถึง 6 เปอร์เซ็นต์ของประชากรของประเทศ ในขณะที่บางประเทศในยุโรป มีผู้เอาประกันกว่า 90 เปอร์เซ็นต์ของประชากรของประเทศ<sup>6</sup> อันจะเนื่องด้วยมาจากสาเหตุใดก็ตาม จากการศึกษาที่ผ่านมาจะเห็นได้ว่า ยังไม่มีผลงานการศึกษาใด ๆ ที่สามารถแสดงได้อย่างชัดเจนว่าปัจจัยอะไรบ้างที่มีอิทธิพลต่อการทำกรรมธรรม์ประกันชีวิตในประเทศไทย เพราะยังขาดรายละเอียดของข้อมูลที่จะนำมาใช้ในการศึกษา †

ดังนั้น สำหรับการศึกษาศึกษาอุปสงค์การประกันชีวิตของครัวเรือนในประเทศไทยครั้งนี้ โดยใช้ข้อมูลจากโครงการสำรวจเงินออมของฝ่ายวิชาการ ธนาคารแห่งประเทศไทย ร่วมกับข้อมูลที่ได้มาจากกรมการประกันภัย ซึ่งกล่าวได้ว่าเป็นข้อมูลที่นำเชื่อถือได้ในการศึกษาปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจทำกรรมธรรม์ประกันชีวิต ตลอดจนศึกษาถึงปัจจัยที่มากำหนดอุปสงค์ต่อเบี้ยกรรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรง อันจะมีประโยชน์สำหรับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องด้านการประกันชีวิต ที่จะใช้ข้อมูลดังกล่าวในการวางนโยบายด้านการประกันชีวิต เพื่อเตรียมพร้อมรับกับการเปลี่ยนแปลงของภาวะเศรษฐกิจที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

<sup>6</sup> กิตติพงษ์ จิตวารลักษณ์, “การพัฒนาและปัญหาอุปสรรคของการประกันชีวิตไทย”, เศรษฐศาสตร์ว่าด้วยการประกันภัย, หน้า 190.

ตารางที่ 1.1 แสดงสถิติกรมธรรม์ประกันชีวิตที่ต่ออายุใหม่ระหว่างปี 2531 - 2535 แยกตามประเภท  
การประกันภัย

(REINSTATEMENT POLICIES DURING THE YEAR 1988 - 1992 CLASSIFIED BY TYPE OF  
INSURANCE)

ประเภทการประกันภัย (Type of Insurance)	จำนวนกรมธรรม์ (Number of Policies)				
	ราย (Policies)				
	2531 (1988)	2532 (1989)	2533 (1990)	2534 (1991)	2535 (1992)
การประกันชีวิตประเภทสามัญ (Ordinary)	10,884 (58%)	12,668 (60%)	16,655 (66%)	27,955 (81%)	37,412 (82%)
การประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรม (Industrial)	8,007 (42%)	8,518 (40%)	8,745 (34%)	6,764 (19%)	8,183 (18%)
การประกันชีวิตประเภทกลุ่ม (Group)	28 -	37 -	15 -	14 -	9 -
รวม (Total)	18,919	21,223	25,415	34,733	45,604
อัตราร้อยละของยอดรวมเพิ่มจากปีก่อน (% of Total Increase from the Previous Year)	14	12	20	37	31
อัตราเฉลี่ยการเพิ่มร้อยละ 23 ต่อปี (Average Increase 23% per Year)					

หมายเหตุ : ไม่รวมกรมธรรม์ประกันชีวิตที่ต่ออายุใหม่ระหว่างปีของการประกันชีวิตแบบสวัสดิการสงเคราะห์

Note : Excluding Reinstatement Policies during the Year from Fraternal Society Business

ที่มา : รายงานธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย ปี 2535

ตารางที่ 1.2 แสดงสถิติกรมธรรม์ประกันชีวิตที่มีผลบังคับ ณ สิ้นปี 2531 - 2535 แยกตามประเภทการประกันภัย  
(POLICIES IN FORCE AT THE END OF YEAR 1988 - 1992 CLASSIFIED BY TYPE OF  
INSURANCE)

ประเภทการประกันภัย (Type of Insurance)	จำนวนกรมธรรม์ (Number of Policies)				
	ราย (Policies)				
	2531 (1988)	2532 (1989)	2533 (1990)	2534 (1991)	2535 (1992)
การประกันชีวิตประเภทสามัญ (Ordinary)	960,607 (37%)	1,247,694 (42%)	1,625,476 (46%)	2,049,938 (52%)	244,4334 (55%)
การประกันชีวิตประเภท อุตสาหกรรม (Industrial)	1,627,683 (63%)	1,749,881 (58%)	1,947,047 (54%)	1,886,014 (48%)	201,1584 (45%)
การประกันชีวิตประเภทกลุ่ม (Group)	2,973 -	4,360 -	6,050 -	7,533 -	6,137 -
รวม (Total)	2,591,263	3,001,935	3,578,573	3,943,485	4,473,055
อัตราร้อยละของยอดรวมเพิ่ม จากปีก่อน (% of Total Increase from the Previous Year)	14	16	19	10	13
อัตราเฉลี่ยการเพิ่มร้อยละ 14 ต่อปี (Average Increase 14% per Year)					

หมายเหตุ : ไม่รวมกรมธรรม์ประกันชีวิตที่ต่ออายุใหม่ระหว่างปีของการประกันชีวิตแบบสวัสดิการสงเคราะห์

Note : Excluding Reinstatement Policies during the from Year Fraternal Society Business

ที่มา : รายงานธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย ปี 2535

## 1.2 วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจทำกรรมธรรม์ประกันชีวิต
2. เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มากำหนดอุปสงค์ต่อเบี้ยกรรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรง
3. เพื่อเป็นแนวทางในการวางนโยบายสนับสนุนการทำกรรมธรรม์ประกันชีวิต

## 1.3 ขอบเขตของการศึกษา

การศึกษาครั้งนี้ เป็นการศึกษาประชากรของประเทศไทย ในช่วงปี พ.ศ. 2535/36 ซึ่งสามารถแบ่งขอบเขตของการศึกษาได้ดังนี้

### 1. ประชากร ที่ใช้ในการศึกษา

จะศึกษาคครัวเรือนสามัญส่วนบุคคล\*

### 2. พื้นที่ ที่ใช้ในการศึกษา

จะทำการศึกษาคครอบคลุมพื้นที่ทั้งประเทศไทย\*\* โดยแบ่งเขตพื้นที่ที่ใช้ในการศึกษา

ดังนี้

(1) ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

(2) นอกเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

## 1.4 ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา

ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาเป็นข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ทั้งหมด ได้มาจากโครงการสำรวจเงินออมของฝ่ายวิชาการ ธนาคารแห่งประเทศไทย ประจำปี 2535/2536 ซึ่งได้รับความร่วมมือจากแผนงานสุ่มตัวอย่าง กองวิชาการสถิติ สำนักงานสถิติแห่งชาติ โดยเป็นข้อมูลภาคตัดขวาง (cross - section data) จำนวน 1,465 ตัวอย่าง และเอกสารประกอบอื่น ๆ จากศูนย์ข้อมูลและสถิติ กรมการประกันภัย จากนั้นได้ประมวลข้อมูลและแนวทางต่าง ๆ เป็นแนวคิดเชิงวิเคราะห์ เพื่อให้สามารถระบุตัวแปรสำคัญ และจำเป็นต้องจัดหาข้อมูลสำหรับตัวแปรนั้น ๆ เพื่อมาใช้ในการศึกษา

\* ยกเว้นครัวเรือนทูต ผู้แทนต่างประเทศ และผู้อยู่อาศัยในประเทศชั่วคราว

\*\* ยกเว้นบุคคลที่พักอาศัยอยู่ในโรงแรม หอพัก โรงเรียนกึ่งนอน กรมกองทหาร วัด โรงพยาบาล และเรือนจำ

ซึ่งสามารถแบ่งประเภทของข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา ได้ดังนี้

1. ข้อมูลทางด้านประชากร
  - 1.1 เพศ
  - 1.2 อายุ
  - 1.3 การศึกษา
  - 1.4 ขนาดของครัวเรือน
2. ข้อมูลทางด้านเศรษฐกิจ
  - 2.1 อาชีพหลักของครัวเรือน
  - 2.2 รายได้ของครัวเรือน
  - 2.3 ทรัพย์สินของครัวเรือน
3. ข้อมูลทางด้านสังคม
  - 3.1 ที่อยู่อาศัย
4. ข้อมูลการกระจายสาขาของบริษัทประกันชีวิต
5. ข้อมูลการส่งเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิต

## 1.5 คำจำกัดความของตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา

### 1. ครัวเรือน<sup>7</sup> คือ

(1) บุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป กินอยู่และใช้สิ่งอุปโภคบริโภคที่จำเป็นแก่การดำรงชีพร่วมกัน บุคคลเหล่านี้อาจจะเป็นผู้ที่มีความเกี่ยวพันกันทางสายโลหิตหรือโดยการแต่งงานหรือรับมาเป็นบุตรบุญธรรม หรือมีความเกี่ยวพันฉันญาติหรือไม่ก็ได้

ผู้อาศัยซึ่งไม่มีความสัมพันธ์ฉันญาติและไม่ได้จ่ายค่าที่พักและอาหาร และคนใช้ที่ไม่มีครอบครัวอยู่ด้วย กินอยู่กับครัวเรือนได้รับอาหาร เสื้อผ้า และที่อยู่อาศัยเป็นส่วนหนึ่งของค่าแรงหรือได้รับฟรีก็ตาม ให้นับเป็นสมาชิกของครัวเรือน

บุตรที่แต่งงานแล้ว และมีรายได้จากการทำงานของตนเองหรือคู่สมรสอยู่ร่วมกับครัวเรือน จะจ่ายเงินให้กับครัวเรือนหรือไม่ก็ตาม ให้นับเป็นอีกครัวเรือนหนึ่งต่างหาก

ผู้อยู่อาศัยไม่ว่าจะมีครอบครัวอยู่ด้วยหรือไม่ก็ตาม หากจ่ายค่าที่พักและ/หรืออาหารให้ครัวเรือน ให้นับเป็นอีกครัวเรือนหนึ่ง

<sup>7</sup> รายงานการสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือน พ.ศ. 2531 สำนักงานสถิติและสังคมแห่งชาติ

(2) บุคคลไม่เกิน 5 คน ที่ไม่มีความสัมพันธ์กันญาติกันอยู่ร่วมกัน จ่ายค่าที่พัก และค่าอาหารให้นับแต่ละคนเป็น 1 ครัวเรือน

(3) บุคคลคนเดียวอาศัยอยู่ตามลำพัง กินอยู่และใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภค ที่จำเป็นแก่การดำรงชีพสำหรับตนเองโดยไม่มีบุคคลอื่นร่วมด้วย

2. รายได้ของครัวเรือน คือ รายได้รวมของสมาชิกทุกคนที่มีเงินได้ในครัวเรือน ได้แก่ เงินเดือน ค่าจ้าง กำไร เงินโอน ดอกเบี้ย เงินปันผล ค่านายหน้า โบนัส ค่าล่วงเวลา รายได้ที่อยู่ในรูปสิ่งของแล้วนำมาประเมินราคาเป็นตัวเงิน

3. หัวหน้าครัวเรือน คือ บุคคลที่ครัวเรือนยกย่องให้เป็นหัวหน้าซึ่งอาจเป็นผู้ดูแลการเงินของทั้งครัวเรือนหรือไม่ก็ได้

4. สมาชิกของครัวเรือน คือ บุคคลที่อยู่หรือบริโภคร่วมกัน หรือมีความสัมพันธ์กันทางสายโลหิต

5. อาชีพหลักของครัวเรือน คือ อาชีพที่ทำรายได้มากที่สุดให้กับครัวเรือน

6. สินทรัพย์ของครัวเรือน คือ สินทรัพย์ทางการเงินและสินทรัพย์อื่นๆ

6.1 สินทรัพย์ทางการเงิน คือ เงินฝาก หุ้น หุ้นกู้ ตั๋วสัญญาใช้เงิน

พันธบัตรรัฐบาล พันธบัตรรัฐวิสาหกิจ หน่วยลงทุนกองทุนรวม ใบสำคัญ

แสดงสิทธิ์ในการซื้อหุ้น เงินให้กู้ยืมและเงินส่งแชร์ เป็นต้น

6.2 สินทรัพย์อื่นๆ คือ สิ่งของเครื่องใช้ทั้งที่เคลื่อนที่ได้และเคลื่อนที่ไม่ได้ที่มีอายุ

การใช้งานเกินกว่า 1 ปี ขึ้นไป เช่น บ้าน ที่ดิน รถยนต์ และรถจักรยานยนต์

เป็นต้น

CHULALONGKORN UNIVERSITY



## 1.6 นิยามศัพท์

1. การประกันชีวิต<sup>8</sup> คือ วิธีการที่คนกลุ่มหนึ่งรวมตัวกันขึ้นเพื่อช่วยกันเฉลี่ยภัยอันเนื่องมาจากการตายและรวมไปถึงการเสียอวัยวะพิการ (ทุพพลภาพ) ค่ารักษาพยาบาล และการสูญเสียรายได้ในยามชรา โดยที่เมื่อคนใดต้องพบภัยดังกล่าว ก็จะได้รับเงินก้อนหนึ่งเพื่อบรรเทาความเดือดร้อนแก่ตนเองและครอบครัว โดยมีบริษัทประกันชีวิตทำหน้าที่เป็นแกนกลางในการนำเงินก้อนนั้นไปจ่ายให้แก่ผู้รับภัย โดยเงินก้อนนี้เป็นเงินที่เฉลี่ยเก็บจากผู้สมัครทำการประกันชีวิตกับบริษัท ซึ่งเงินส่วนนี้จะเรียกว่า เบี้ยประกันชีวิต และผู้สมัครทำประกันชีวิตจะเรียกว่า ผู้เอาประกันชีวิต สำหรับบริษัทจะเรียกว่า ผู้รับประกันชีวิต

2. กรมธรรม์<sup>9</sup> คือ สัญญาประกันชีวิตตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ของไทย มาตรา 889 เป็นสัญญาที่ผู้รับประกันชีวิตตกลงจะชดใช้เงินจำนวนหนึ่งให้แก่ผู้รับผลประโยชน์หรือทายาทของผู้เอาประกันเสียชีวิตลง หรืออาจจ่ายให้แก่ผู้เอาประกันชีวิตเองในกรณีที่มีอายุยืนยาวจนถึงเวลาที่ตกลงในสัญญา โดยผู้เอาประกันชีวิตยินยอมจ่ายเบี้ยประกันให้แก่ผู้รับประกันชีวิต ดังนั้นการประกันชีวิตจึงมีวัตถุประสงค์ที่เอาประกันชีวิต (Subject matter of Insurance) คือ ชีวิตที่ถูกเอาประกัน การประกันชีวิตจึงมีบุคคลที่เกี่ยวข้องอยู่ 3 ฝ่าย คือ ผู้รับประกันชีวิต ,ผู้เอาประกันชีวิต และผู้รับผลประโยชน์หรือทายาท

3. การประกันชีวิตประเภทสามัญ<sup>10</sup> คือ การประกันชีวิตรายบุคคลโดยกระจายความเสี่ยงภัยในกลุ่มผู้เอาประกันภัย ที่มีรายได้ระดับปานกลางขึ้นไป ดังนั้น จึงให้ความสำคัญคุ้มครองในจำนวนเงินเอาประกันภัยที่สูง และเบี้ยประกันย่อมสูงตามจำนวนเงินเอาประกันด้วย

4. การประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรม<sup>11</sup> คือ การประกันชีวิตรายบุคคล ที่ถูกพัฒนาขึ้นเพื่อช่วยบุคคลผู้ที่มีรายได้น้อยให้สามารถทำประกันชีวิตได้ การประกันชีวิตประเภทนี้มักจะมีจำนวนเงินเอาประกันและเบี้ยประกันภัยต่ำ เหมาะสำหรับครอบครัวคนงานในโรงงานอุตสาหกรรมหรือชนชั้นกรรมกรที่ไม่มีรายได้มากพอที่จะจ่ายเบี้ยประกันชีวิตประเภทสามัญได้

<sup>8</sup> กองวิชาการและสถิติ กรมการประกันภัย กระทรวงพาณิชย์, “การประกันภัย”,วารสารสำนักงานประกันภัย ปีที่ 14 ฉบับที่ 56 (ตุลาคม - ธันวาคม 2532) : หน้า 27

<sup>9</sup> จิตติ ดิงศกัทธิ์,กฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยการประกันภัย ฉบับแก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. 2524,(กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์,2524) : หน้า 17

<sup>10</sup> สุธรรม พงศ์สารานู, วิรัช ณ สงขลา และพึงใจ พึ่งพาณิชย์, หลักการประกันชีวิต,(กรุงเทพมหานคร : บริษัทสำนักพิมพ์ไทยวัฒนาพานิชย์ จำกัด,2521) หน้า 38-54.

<sup>11</sup> เรื่องเดียวกัน

5. การประกันชีวิตประเภทกลุ่ม<sup>12</sup> คือ การประกันชีวิตกลุ่ม บุคคลหลาย ๆ คนภายใต้กรมธรรม์ฉบับเดียว

6. การประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์<sup>13</sup> คือ การประกันชีวิตที่คุ้มครองการเสียชีวิตของผู้เอาประกันภัยภายในกำหนดเวลาของสัญญา และคืนจำนวนเงินเอาประกันภัยให้ ถ้าผู้เอาประกันภัยมีชีวิตรอดอยู่จนครบกำหนดสัญญาจากลักษณะการคุ้มครองของสัญญาการประกันแบบสะสมทรัพย์ ซึ่งมีช่วงระยะเวลาที่แน่นอน เช่น 10 ปี 20 ปี หรือครบกำหนดเมื่อผู้เอาประกันภัยอายุ 60 หรือ 65 ปี แล้วแต่จะกำหนด การชำระเบี้ยประกัน จึงอาจกำหนดให้มีการชำระเป็นงวด ๆ งวดละเท่า ๆ กัน ตลอดระยะเวลาของสัญญา ดังนั้นการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์จึงเป็นการประกันชีวิตที่ให้ประโยชน์ด้านความคุ้มครองไปกับการออมทรัพย์ในกำหนดระยะเวลาที่แน่นอนของสัญญา เบี้ยประกันค่อนข้างสูง

7. ตัวแทนประกันชีวิต<sup>14</sup> คือ ผู้ซึ่งบริษัทได้รับมอบหมายให้ทำการชักชวนให้บุคคลทำสัญญาประกันชีวิตกับบริษัท

8. นายหน้าประกันชีวิต<sup>15</sup> คือ ผู้ที่ชี้ช่องหรือจัดการให้บุคคลทำสัญญาประกันชีวิต โดยกระทำเพื่อบำเหน็จเนื่องจากการนั้น

## 1.7 วรรณกรรมปริทัศน์

การศึกษาด้านการประกันชีวิตในประเทศไทย ส่วนใหญ่จะเป็นการวิเคราะห์ร่วมกับด้านการประกันวินาศภัย และโดยมากจะเป็นการวิเคราะห์โครงสร้างของธุรกิจ สำหรับการศึกษาด้านอุปสงค์ต่อการทำประกันชีวิตที่ผ่านมายังมีอยู่น้อยมาก แต่ก็มีงานการศึกษาทั้งในประเทศและต่างประเทศที่ได้ศึกษาถึงพฤติกรรมของการประกันชีวิต ซึ่งจะนำเสนอได้พอเป็นสังเขป

โดยสามารถแยกออกได้เป็น 2 ส่วนด้วยกัน คือ ส่วนแรก เป็นการศึกษาพฤติกรรมของคนในการทำประกันชีวิต โดยแสดงให้เห็นภาพรวมของกลุ่มผู้ซื้อประกันชีวิต แยกเป็นประเภทการประกันชีวิตและพื้นที่ที่ทำการศึกษิต่าง ๆ กันไป เช่น งานวิจัยในประเทศ ของสุชาย ศรีรุ่งเรืองจิต (2523) ศึกษาผู้ซื้อประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรม และ ของสุริยะ เบญจวงศ์กุลชัย (2522) ศึกษาผู้ซื้อประกันชีวิตประเภทสามัญ ส่วนวิธีที่ใช้ในการวิเคราะห์จะใช้แบบสอบถามในการวิเคราะห์

<sup>12</sup> เรื่องเดียวกัน

<sup>13</sup> เรื่องเดียวกัน

<sup>14</sup> พระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2535

<sup>15</sup> เรื่องเดียวกัน



สำหรับงานวิจัยในต่างประเทศ ก็มีของ Petersen, Michael B. (1991) และในส่วนที่สอง เป็นการศึกษาดังกล่าวที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อประกัน เช่น งานวิจัยในต่างประเทศ ของ LIU, TSAI - CHING (1993) วิธีที่ใช้ในการวิเคราะห์ จะใช้แบบจำลองโพรบิต (the probit model)

ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดได้ดังต่อไปนี้

#### 1.7.1 งานวิจัยในประเทศ

ด้านการประกันชีวิตประเภทสามัญ มีผลงานการศึกษาของ **สุริยะ เบญจวงศ์กุลชัย** (2522)<sup>16</sup> ได้ดำเนินงานวิจัยโดยสุ่มรายชื่อจากสมุดรายนามโทรศัพท์ปี 2522 ในกรุงเทพมหานคร ผลจากการวิจัยปรากฏว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ไม่มีการประกันชีวิต มีความเข้าใจพอควรต่อการประกันชีวิต แบบการประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เป็นที่นิยมมากที่สุด และนิยมทำประกันชีวิตกับบริษัท เอ.ไอ.เอ. การเปลี่ยนแปลงประกันมีน้อยมาก ส่วนใหญ่ทำประกันชีวิตเพราะความพอใจในหลักการประกันชีวิต และทำประกันฯ กับตัวแทนที่รู้จักสนิทสนม การพิจารณาทำประกันชีวิตจะเลือกเอาชื่อเสียงของบริษัทประกันชีวิตเป็นอันดับหนึ่ง แบบประกันชีวิตเป็นอันดับสอง ตัวแทนประกันชีวิตเป็นอันดับที่สาม และอัตราเบี้ยประกันชีวิตเป็นอันดับสี่ ผู้ที่ไม่มีประกันส่วนใหญ่เคยได้รับการติดต่อจากตัวแทนประกันชีวิต แต่ไม่สนใจทำประกันชีวิตเพราะไม่เห็นความสำคัญของการประกันชีวิต สำหรับผู้ที่เคยทำประกันชีวิตแต่ยกเลิกเพราะไม่มีรายได้พอจ่ายเบี้ยประกันและไม่พอใจในการบริการของบริษัทประกันชีวิต สำหรับด้านความคิดเห็นที่มีต่อการประกันชีวิต ส่วนใหญ่เห็นด้วยกับการประกันชีวิต เพราะทำให้มีหลักประกันชีวิตในอนาคต ส่วนความเห็นที่มีต่อการประกันสังคม ส่วนใหญ่เห็นด้วย เพราะทำให้ประชาชนมีหลักประกัน แต่อัตราส่วนของผู้ที่เห็นด้วยกับการประกันสังคมมากกว่าผู้ที่เห็นด้วยกับการประกันชีวิต

และจากการสัมภาษณ์ การวิจัย ผู้ทำการศึกษาได้สรุปปัญหาใหญ่ได้สามประการ คือ ปัญหาในด้านความเข้าใจในหลักการตลาดของบริษัทประกันชีวิต ปัญหาของความเข้าใจในหลักการประกันชีวิตของสาธารณชน และปัญหาระหว่างรัฐบาลกับบริษัทประกันชีวิต

ด้านการประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรม มีผลงานการศึกษาของ **สุชาย ศรีรุ่งเรืองจิต** (2523)<sup>17</sup> ได้ดำเนินการวิจัยโดยเลือกผู้เอาประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรมที่มีภูมิลำเนาในเขต

<sup>16</sup> สุริยะ เบญจวงศ์กุลชัย, "ปัญหาทางการตลาดของการประกันชีวิตประเภทสามัญในเขตกรุงเทพมหานคร" (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ภาควิชาการตลาด บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2523) หน้า ๑ - ๘.

<sup>17</sup> สุชาย ศรีรุ่งเรืองจิต, "พฤติกรรมในการซื้อประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรมในเขตกรุงเทพมหานคร" (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ภาควิชาการตลาด บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2523) หน้า ๑ - ๑.

กรุงเทพมหานคร โดยสุ่มรายชื่อผู้เอาประกันชีวิตจากสมุดทะเบียนรับประกันชีวิตปี 2522 ของบริษัทประกันชีวิตต่างๆและออกแบบสอบถามส่งทางไปรษณีย์ไปให้ผู้เอาประกันชีวิตตอบและส่งกลับคืนมา

จากการศึกษา พบว่า ผู้เอาประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรมส่วนใหญ่แต่งงานแล้ว เป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษามากที่สุด ซึ่งมีอายุในช่วง 20 ปี และต่ำกว่าถึง 30 ปี ผู้เอาประกันชีวิตประกอบด้วยอาชีพลูกจ้างเอกชนมากที่สุด และอาชีพธุรกิจส่วนตัวรองมา สำหรับอาชีพอื่นๆ มีน้อย รายได้ต่อเดือนของผู้เอาประกันชีวิตอยู่ระหว่าง 2,000 บาท และต่ำกว่าถึง 4,000 บาท มากที่สุดและส่วนใหญ่มีบ้านและที่ดินเป็นของตนเอง ผู้เอาประกันชีวิตส่วนใหญ่ทำประกันชีวิตกับบริษัทไทยสมุทรพาณิชย์ประกันภัย จำกัด มากที่สุด และทำประกันชีวิตกับบริษัทไทยประกันชีวิต จำกัด รองลงมา สำหรับการประกันแบบต่างๆ ปรากฏว่า การประกันแบบออมทรัพย์สงเคราะห์ ระยะเวลาประกันชีวิต 16 ปี ระยะเวลาชำระเบี้ยประกันชีวิต 11 ปี ได้รับความนิยมมากที่สุด และการประกันแบบสะสมปันผลรายเดือน ระยะเวลาประกันชีวิต 15 ปี ระยะเวลาชำระเบี้ยประกันชีวิต 15 ปี ได้รับความนิยมรองลงมา ส่วนอัตราเบี้ยประกันชีวิตต่อเดือนอยู่ระหว่าง 50 บาท และต่ำกว่า 300 บาท กรมธรรม์ประกันชีวิตของบริษัทประกันชีวิตต่างๆ มีการประกันอุบัติเหตุควบคู่กับการประกันชีวิตด้วย ทุกบริษัทส่วนใหญ่กรมธรรม์ประกันชีวิตจะมีเงินปันผล และทุนประกันชีวิตอยู่ระหว่าง 10,000 บาทและต่ำกว่าถึง 30,000 บาท มากที่สุด การซื้อประกันชีวิตส่วนใหญ่เป็นการซื้อครั้งแรก สำหรับการพิจารณาหาซื้อประกันชีวิตในอนาคตส่วนใหญ่ ไม่แตกต่างไปจากการซื้อประกันชีวิตในปัจจุบัน

#### 1.7.2 งานวิจัยในต่างประเทศ

ด้านพฤติกรรมของผู้ซื้อประกันชีวิต มีผลงานการศึกษาของ *Petersen, Michael B.* (1991)<sup>18</sup> ได้ทำการศึกษาผู้ซื้อประกันชีวิตของประเทศสหรัฐอเมริกา ในปี 1990 โดยทำการวิเคราะห์ผู้ซื้อประกันชีวิตของปี 1989 พบว่า ผู้ชายในวัยกลางคนซื้อประกันชีวิตเป็นจำนวน 48 เปอร์เซ็นต์ของกรมธรรม์ทั้งหมด ขณะที่เปอร์เซ็นต์การขายกรมธรรม์ไม่ได้แตกต่างไปจากปี 1988 และตั้งแต่ปี 1988 เป็นต้นมา ผู้ซื้อประกันชีวิตที่อยู่ในวัยกลางคนมีอายุ 35 ปี ซึ่งมีรายได้ในระดับปานกลางเพิ่มขึ้นจาก \$30,000 เป็น \$31,000 และในปี 1989 ผู้ซื้อประกันชีวิตเป็นครัวเรือนที่มีรายได้ระดับปานกลางเท่ากับ \$38,000 ซึ่งเพิ่มขึ้น 8 เปอร์เซ็นต์ จากปี 1988 สำหรับผู้ที่มีรายได้ \$50,000 และมากกว่า พบว่า มีการซื้อประกันชีวิตถึง 43 เปอร์เซ็นต์ของกรมธรรม์ทั้งหมด

<sup>18</sup> Petersen, Michael B, "Who's Buying What Insurance Products," in *Life Association News(LAN)*, USA, Vol. 86 Iss 2(Feb 1991) p.32.

ด้านปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อประกัน มีผลงานการศึกษาของ LIU, TSAI - CHING (1993)<sup>19</sup> ได้ทำการศึกษาพฤติกรรมของผู้สูงอายุซึ่งครอบคลุมถึงผู้ที่ได้รับการรักษาพยาบาลยกเว้นกลุ่มผู้ที่ทำประกันภัยแล้ว ที่ต้องเผชิญกับการตัดสินใจที่จะซื้อหรือไม่ซื้อประกัน ซึ่งสิ่งที่จะมีบทบาทต่อการซื้อหรือไม่ซื้อประกันคือการรักษาพยาบาล โดยศึกษาในลักษณะของแบบจำลองจุลภาค (the micro model) ให้ health status เป็นตัวแทนในการวัดค่าการประกันในฟังก์ชันอรรถประโยชน์ โดยตั้งสมมุติฐานว่า กลุ่มผู้ที่ทำการศึกษาคาดหวังอรรถประโยชน์สูงสุด

โดยกำหนดให้ขึ้นกับฟังก์ชันการผลิตของครัวเรือน (household production functions) 3 ชนิด ดังนี้

1. ฟังก์ชันของ health status (HS)
2. ฟังก์ชันของ health care (HC)
3. ฟังก์ชันของ insurance status (IS)

โดยได้จัดทำเป็น 3 model ของ HS , HC , IS แล้วนำไปวิเคราะห์ในลักษณะของ the simultaneous model

the simultaneous model ถูกทำการประมาณค่าความน่าจะเป็นของการซื้อประกัน และศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อประกัน โดยใช้ข้อมูลจาก The National Medical Care Expenditure Survey (NMCES), 1977 การประมาณค่าพารามิเตอร์ใช้ the probit technique โดยหลีกเลี่ยงความมีอคติ และความไม่สอดคล้องในการประมาณค่า ผลจากการศึกษา พบว่า HS และ HC มีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อเปรียบเทียบกับ IS จะมีทิศทางลบและบวก ตามลำดับ นั่นคือความน่าจะเป็นในการประกันสุขภาพจะเพิ่มขึ้นถ้า HS ลดลง และ/หรือ HC เพิ่มขึ้น ราคาของการประกันสุขภาพ พบว่าไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่จะกระทบการตัดสินใจในการซื้อประกัน ขณะที่ราคาของ HC มีนัยสำคัญทางสถิติในทางบวก คือมีผลกระทบต่อความน่าจะเป็นในการซื้อประกัน ซึ่งปรากฏว่า เมื่อต้นทุน HC เพิ่มขึ้นก็จะแสดงถึงการประกันสุขภาพที่สูงขึ้นด้วย

สำหรับการศึกษาในครั้งนี้ จะเป็นการรวมสองส่วนที่กล่าวมาแล้วข้างต้นเป็นเรื่องเดียวกัน เนื่องจากการรวบรวมข้อมูลในเบื้องต้นจะทำให้ทราบว่า กลุ่มผู้ที่ทำกรมธรรม์ประกันชีวิตเป็นกลุ่มบุคคลประเภทใด จากนั้นทำการศึกษาปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจทำกรมธรรม์ประกันชีวิต

<sup>19</sup> LIU, TSAI - CHING, "THE DEMAND FOR HEALTH INSURANCE BEYOND MEDICARE" (Ph.D. dissertation, THE UNIVERSITY OF NORTH CAROLINA AT CHAPEL HILL, 1993), p. 143.

โดยใช้แบบจำลองโลจิสต์ (the logit model) ในการวิเคราะห์ พร้อมกับได้ศึกษาปัจจัยที่มากำหนดอุปสงค์ต่อเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรง และผลที่ได้จากการศึกษาครั้งนี้ทำให้สามารถเตรียมการวางแผนสนับสนุนการทำกรมธรรม์ประกันชีวิตไว้ล่วงหน้า เพื่อเตรียมรับมือกับภาวะเศรษฐกิจต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้ในอนาคต

## 1.8 วิธีการศึกษา

สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ขั้นตอน ดังนี้

1. วิธีการศึกษาปัจจัยในการตัดสินใจทำกรมธรรม์ประกันชีวิต จะใช้ในรูปแบบของการตัดสินใจเชิงคุณภาพ (Qualitative Choice) โดยใช้แบบจำลองโลจิสต์ (Logit Model) ในการวิเคราะห์ และวิธีการประมาณค่าพารามิเตอร์ใช้วิธีภาวะน่าจะเป็นสูงสุด (Maximum Likelihood Estimation : MLE)
2. การศึกษาปัจจัยที่มากำหนดอุปสงค์ต่อเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรง เครื่องมือที่นำมาใช้ คือ การวิเคราะห์การถดถอย (Regression Analysis) และใช้วิธีประมาณค่าพารามิเตอร์ด้วยวิธีกำลังสองน้อยที่สุด แบบถ่วงน้ำหนัก (Weighted Least Square : WLS)
3. นำผลที่ได้จากแบบจำลองในข้อ 1 และ 2 มาพิจารณาร่วมกัน เพื่อทำการวางแผนสนับสนุนการทำกรมธรรม์ประกันชีวิต

## 1.9 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบถึงปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจทำกรมธรรม์ประกันชีวิตของคนไทย
2. ทำให้ทราบถึงปัจจัยที่มากำหนดอุปสงค์ต่อเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรง
3. เพื่อเป็นแนวทางสำหรับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องด้านการประกันชีวิตในการวางแผนการดำเนินงานสนับสนุนการทำกรมธรรม์ประกันชีวิตในอนาคตได้อย่างถูกต้อง