การตัดสินใจเลือกลงทุนการออมของบริษัทประกันชีวิตในกลุ่มคนทำงาน ในเขตกรุงเทพมหานคร

The Decision to Invest in Savings of Life Insurance Companies in the Working Group in Bangkok

สาลินี ชัยวัฒนพร[1], ภาคภูมิ ภัควิภาส[2], รัฐนันท์ พงศ์วิริทธิ์ธร[3] และ เบญญาภา กันทะวงศ์วาร[3]

Salinee Chaiwattanaporn[1], Pakphum Pakvipas[2], Ratthanan Pongwiritthon[3] and Benyapa Kantawongwan[3]

[1]นักวิชาการอิสระ

[1]Independent Scholar

[2]คณะบริหารธุรกิจและศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

[2]Faculty of Business Administration and Liberal Arts, Rajamangala University of Technology Lanna

[3]มหาวิทยาลัยนอร์ทเวสเทิร์น

[3]Northwestern University

Received: June 26, 2019

Revised: August 2, 2019

Accepted: August 2, 2019

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้วัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการตัดสินใจเลือกลงทุนการออมของบริษัทประกันชีวิตในกลุ่มคนทำงานในเขตกรุงเทพมหานคร กลุ่มตัวอย่างคือ คนทำงานแล้วในพื้นที่ที่เป็นย่านธุรกิจสำคัญ 400 คน และใช้แบบสอบถามในการรวบรวมข้อมูล ผลการวิจัยพบว่า ผู้วางแผนการออมโดยทำประกันชีวิตส่วนใหญ่เป็นหญิง อายุระหว่าง 20-30 ปี โสด การศึกษาระดับปริญญาตรี อาชีพพนักงานเอกชน มีรายได้เฉลี่ยต่ำกว่า 15,000–20,000 บาท ปัจจัยที่มีผลต่อการออมได้แก่ ด้านแรงจูงใจในการออมเงินเพื่อการใช้จ่ายในอนาคต ($\overline{X}$ = 3.83, SD = 0.712) ป้องกันปัญหาเงินเฟ้อ ($\overline{X}$ = 3.51, SD = 0.651) การเพิ่มมูลค่าทรัพย์สิน ($\overline{X}$ = 3.39, SD = 0.652) ด้านความคาดหวังที่ได้จากการออมความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นในอนาคต ($\overline{X}$ = 4.15, SD = 0.915) การเพิ่มมูลค่าทรัพย์สิน/เงินสดอย่างต่อเนื่อง ($\overline{X}$ = 3.87, SD = 0.894) ผลตอบแทนรวดเร็ว ($\overline{X}$ = 3.62, SD = 0.790) ด้านความกังวลที่เกิดจากการออมเงินต่อเรื่องความยากลำบากหลังวัยเกษียณ ($\overline{X}$ = 3.80, SD = 0.792) ความเสี่ยงในการตัดสินใจออมเงิน ($\overline{X}$ = 3.52, SD = 0.736) ด้านข้อจำกัดจากการออมเงินด้านเงินทุน ($\overline{X}$ = 3.66, SD = 0.835) ทักษะด้านการวางแผนทางการเงิน ($\overline{X}$ = 3.55, SD = 0.711) เวลาในการติดตามสถานการณ์/ข่าวสาร ข้อมูลด้านการออม ($\overline{X}$ = 3.43, SD = 0.791) ปัจจัยภาระหนี้ ($\overline{X}$ = 3.41, SD = 0.783) เหตุผลในการตัดสินใจทำประกันชีวิตคือ ต้องการความมั่นคงปลอดภัยสำหรับตนเองและครอบครัว ส่วนใหญ่เลือกทำให้กับตนเองและครอบครัวโดยเลือกแบบประกันชีวิตแบบทยอยจ่ายตามระยะเวลาหรือแบบประกันชีวิตสะสมทรัพย์ และเบี้ยประกันชีวิตอยู่ในระดับ 4,000-20,000 บาทต่อปี และมีทุนประกันชีวิตรวมต่ำกว่า 100,000 บาทเป็นหลัก หากมีระดับรายได้ที่เพิ่มสูงขึ้นทำให้มีการซื้อประกันชีวิตเพิ่มขึ้น

คำสำคัญ: การออม, การทำประกันชีวิต, พฤติกรรมการออม, พฤติกรรมการทำประกันชีวิต

Abstract

This study aims to study the decision to invest in saving of life insurance companies in the working group in Bangkok. Sample size of this study were 400 people who working group in Bangkok. Questionare was used as a research tool for collecting data. The research found that the savings planner by making life insurance mostly for women 20-30 years old Bachelor's degree, Private employee. The average income is less than 15,000-20,000 baht. Factors that affect savings include Motivation for saving money for future spending ($\overline{X}$ = 3.83, SD = 0.712), Preventing inflation problems ($\overline{X}$ = 3.51, SD = 0.651), Increasing property value ($\overline{X}$ = 3.39, SD = 0.652), Hope for savings from better living in the future ($\overline{X}$ = 4.15, SD = 0.915), continuous increase in property value/cash ($\overline{X}$ = 3.87, SD = 0.894), Fast return ($\overline{X}$ = 3.62, SD = 0.790), Concerns caused by saving money on difficulties after retirement ($\overline{X}$ = 3.80, SD = 0.792), Risk in saving decisions ($\overline{X}$ = 3.52, SD = 0.736), In terms of savings from capital ($\overline{X}$ = 3.66, SD = 0.835), Financial planning skills ($\overline{X}$ = 3.55, SD = 0.711), Time for monitoring the situation/news Saving information ($\overline{X}$ = 3.43, SD = 0.791), Debt burden factor ($\overline{X}$ = 3.41, SD = 0.783). The reason for making life insurance decisions is Need security for yourself and your family. Most of them choose to make themselves and their families by choosing a life insurance scheme that is gradually paid according to the duration or the life insurance policy. And life insurance premiums are at the level of 4,000-20,000 baht per year and the total life insurance fund is less than 100,000 baht. If there is a higher income level, there will be more life insurance purchases.

Keywords: Saving, Life Insurance, Saving Behavior, Life Insurance Behavior

บทนำ

ในปัจจุบันหลายๆ ประเทศทั่วโลกได้ตระหนักถึงการเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากรผู้ที่อยู่ในวัยสูงอายุ ซึ่งทำให้รัฐบาลต้องแบกรับค่าใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้น ในเรื่องต่างๆ เช่น ในเรื่องสวัสดิการเงินบำนาญ สวัสดิการการประกันสังคม เพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่องประกอบกับภาวะเศรษฐกิจโลก ซึ่งทำให้รัฐบาลของแต่ละประเทศต้องปรับตัวเพื่อตัดค่าใช้จ่ายในส่วนต่าง ๆ รวมถึงเงินที่ผู้เกษียณอายุจะได้รับด้วย สำหรับประเทศไทยจึงได้มีการตื่นตัวในเรื่องของจำนวนประชากรในวัยผู้สูงอายุมากขึ้นพอสมควร เนื่องจากประชากรสูงอายุในประเทศไทยได้เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมากและรวดเร็ว ในขณะที่อัตราการเกิดกลับลดต่ำลง จึงทำให้ต้องเผชิญกับปัญหาการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างของประชากรตามไปด้วย

ดังนั้น การเตรียมความพร้อมก่อนเข้าสู่วัยผู้สูงอายุหรือวัยเกษียณจึงเป็นเรื่องที่ต้องให้ความสำคัญมาก สำหรับประชาชนที่อยู่ในวัยกำลังทำงาน ณ ปัจจุบัน (ชวน ไชยสิทธิ์ และคณะ, 2555) ซึ่งสิ่งที่รัฐบาลและประชาชนต้องตระหนักถึงและให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่งนั้น อีกทั้งต้องให้ความสำคัญในเรื่องการออมและการทำประกันชีวิตเพื่อรองรับวัยเกษียณอายุ ทั้งนี้รัฐบาลเองควรจะต้องมีการผลักดันและสนับสนุนให้ประชาชนในวัยทำงานควรมีการออมเงินตั้งแต่เริ่มต้นการทำงาน เพื่อเป็นการวางแผนและเตรียมความพร้อมที่จะให้ประชาชนมีเงินพอใช้จ่ายในยามเกษียณหรือวัยชรา อีกทั้งภาวะเงินเฟ้อในระบบเศรษฐกิจของประเทศไทยเป็นปัญหาสำคัญที่ส่งผลให้ประชาชนจะต้องปรับตัวให้ทันต่อสถานการณ์ โดยประชาชนจะต้องนำเงินที่เก็บไว้สำหรับการออมส่วนหนึ่งมาใช้ชดเชยในส่วนของค่าใช้จ่ายที่ปรับตัวสูงขึ้น จึงเป็นผลทำให้การออมของภาคครัวเรือนไทยนั้นลดลง นอกจากการออมแล้วหากพิจารณารวมถึงการทำประกันชีวิตนั้นถือได้ว่าเป็นปัจจัยที่มีความ

สำคัญต่อทางการเงินของผู้วางแผนในวัยเกษียณ ทั้งนี้จะช่วยในเรื่องของการคุ้มครองรายได้และเป็นการเก็บออมที่มีดอกผลให้แก่ผู้ทำประกัน อีกทั้งการทำประกันชีวิตนั้นยังช่วยลดภาระทางสังคมเวลาเกิดภัยหรืออุบัติเหตุให้กับผู้ทำประกัน และยังสามารถใช้ในการขอลดภาษีเงินได้ส่วนบุคคลได้อีกด้วย เนื่องจากรัฐบาลได้เล็งเห็นถึงความสำคัญการทำประกันชีวิตของประชาชน ซึ่งเมื่อผู้ออมในวัยกำลังทำงานได้วางแผนในเรื่องของการประกันภัย เมื่อถึงคราวครบกำหนดอายุกรมธรรม์ของประกันชีวิต ก็จะได้รับเงินเพื่อสามารถนำไปใช้จ่ายในยามเกษียณ ทั้งนี้ยังช่วยให้ผู้ที่อยู่ในวัยเกษียณมีเงินเพียงพอใช้จ่ายในการดำรงชีวิตอยู่หากมีการวางแผนเตรียมพร้อมไว้อย่างดี

ดังนั้น คณะผู้วิจัยได้เล็งเห็นความสำคัญของการศึกษาถึงพฤติกรรมการวางแผนของประชาชน ว่ามีความพร้อมในการก้าวเข้าสู่ชีวิตในวัยเกษียณมากน้อยเพียงใด เพื่อนำข้อมูลที่ได้นี้ใช้เป็นประโยชน์กับทางภาครัฐและเอกชนที่จะช่วยให้ประชาชนมีชีวิตและความเป็นอยู่ดีขึ้นสืบต่อไป

วัตถุประสงค์ในการวิจัย

1. เพื่อศึกษาความแตกต่างของคุณลักษณะส่วนบุคคลกับพฤติกรรมที่มีผลต่อการความคาดหวังในการออมเงินและการทำประกันชีวิตของกลุ่มคนทำงานในเขตกรุงเทพมหานคร

2. เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการออมและการทำประกันชีวิตของกลุ่มคนทำงานในเขตกรุงเทพมหานคร

3. เพื่อศึกษาเหตุผลในการเลือกทำประกันชีวิตของกลุ่มคนทำงานในเขตกรุงเทพมหานคร

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

ทฤษฎีความคาดหวัง

Victor Vroom (1964) ได้เสนอรูปแบบของความคาดหวังในการทำงานซึ่งได้รับความนิยมอย่างมากในการอธิบายกระบวนการจูงใจของมนุษย์ในการทำงานโดยมีความเห็นว่าการที่จะจูงใจให้พนักงานทำงานเพิ่มขึ้นนั้นจะต้องเข้าใจกระบวนการทางความคิดและการรับรู้ของบุคคลก่อน โดยปกติเมื่อคนจะทำงานเพิ่มขึ้นจากระดับปกติเขาจะคิดว่าเขาจะได้อะไรจากการกระทำนั้นหรือการคาดคิดว่าอะไรจะเกิดขึ้นเมื่อเขาได้แสดงพฤติกรรมบางอย่างในกรณีของการทำงาน พนักงานจะเพิ่มความพยายามมากขึ้นเมื่อเขาคิดว่าการกระทำนั้นนำไปสู่ผลลัพธ์บางประการที่เขามีความพึงพอใจ เช่น เมื่อทำงานหนักขึ้นผลการปฏิบัติงานของเขาอยู่ในเกณฑ์ที่ดีขึ้นทำให้เขาได้รับการพิจารณาเลื่อนขั้นเลื่อนตำแหน่งและได้ค่าจ้างเพิ่มขึ้น ค่าจ้างกับตำแหน่งเป็นผลของการทำงานหนักและเป็นรางวัลที่เขาต้องการเพราะทำให้เขารู้สึกว่าได้รับการยกย่องจากผู้อื่นมากขึ้น แต่ถ้าเขาคิดว่าแม้เขาจะทำงานหนักขึ้นเท่าไรก็ตามหัวหน้าของเขาก็ไม่เคยสนใจดูแลยกย่องเขาจึงเป็นไปไม่ได้ที่เขาจะได้รับการพิจารณาเลื่อนขั้นเลื่อนตำแหน่งเขาก็ไม่เห็นความจำเป็นของการทำงานเพิ่มขึ้น ความรุนแรงของพฤติกรรมที่จะทำงานขึ้นอยู่กับการคาดหวังที่จะกระทำตามความคาดหวังนั้นรวมถึงความดึงดูดใจของผลลัพธ์ที่จะได้รับซึ่งจะมีเรื่องของการดึงดูดใจ การเชื่อมโยงรางวัลกับผลงาน และการเชื่อมโยงระหว่างผลงานกับความพยายามโดยทฤษฎีนี้จะเน้นเรื่องของการจ่ายและ การให้รางวัลตอบแทนเน้นในเรื่องพฤติกรรมที่คาดหวังเอาไว้ต่อเรื่องผลงาน ผลรางวัลและผลลัพธ์ของความพึงพอใจต่อเป้าหมายจะเป็นตัวกำหนดระดับของความพยายามของพนักงาน

Vroom ได้เสนอรูปแบบของความคาดหวังในการทำงานเรียกว่า VIE Theory ซึ่งได้รับความนิยมเป็นอย่างมากในการอธิบายกระบวนการจูงใจของมนุษย์ในการทำงาน (V) Valance หมายถึงระดับความรุนแรงของความต้องการของบุคคลในเป้าหมายรางวัลคือคุณค่าหรือความสำคัญของรางวัลที่บุคคลให้กับรางวัลนั้น (I) Instrumentality หมายถึงความเป็นเครื่องมือของผลลัพธ์ (Outcomes) หรือรางวัลระดับที่ 1 ที่จะนำไปสู่ผลลัพธ์ที่ 2 หรือรางวัลอีกอย่างหนึ่ง คือเป็นการรับรู้ในความสัมพันธ์ของผลลัพธ์ที่ได้ (เชื่อมโยงรางวัลกับผลลัพธ์ผลงาน) (E) Expectancy ได้แก่ ความคาดหวังถึงความเป็นไปได้ของการได้ซึ่งผลลัพธ์หรือรางวัลที่ต้องการเมื่อแสดงพฤติกรรมบางอย่าง (การเชื่อมโยงระหว่างผลงานกับความพยายาม)

ตามหลักทฤษฎีความคาดหวังจะแย้งว่า ผู้บริหารจะต้องพยายามเข้าไปแทรกแซงในสถานการณ์การทำงานเพื่อให้บุคคลเกิดความคาดหวังในการทำงาน คุณลักษณะที่ใช้เป็นเครื่องมือ และคุณค่าจากผลลัพธ์ สูงสุด ซึ่งจะสนับสนุนต่อวัตถุประสงค์ขององค์การด้วยโดย 1) สร้างความคาดหวังโดยมีแรงดึงดูด ซึ่งผู้บริหารจะต้องคัดเลือกบุคคลที่มีความสามารถ ให้การอบรมพวกเขา ให้การ

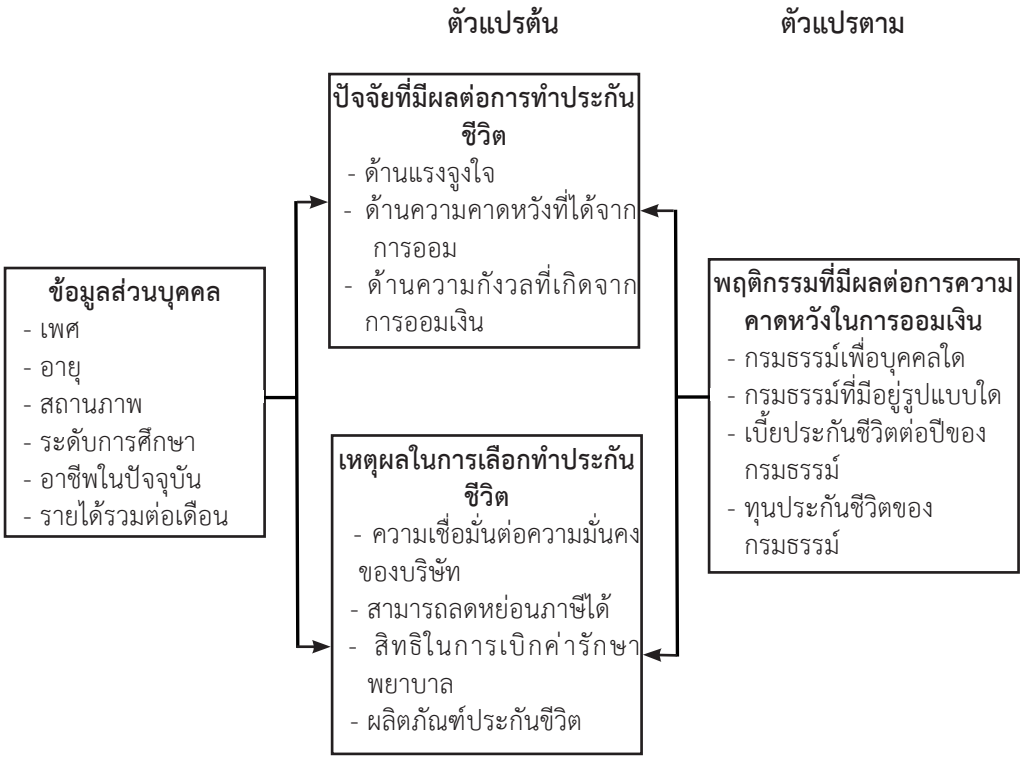
สนับสนุนพวกเขาด้วยทรัพยากรที่จำเป็น และระบุเป้าหมายการทำงานที่ชัดเจน 2) ให้เกิดความเชื่อมโยงรางวัลกับผลงาน โดยผู้บริหารควรกำหนดความสัมพันธ์ระหว่างผลการปฏิบัติงานกับรางวัลให้ชัดเจน และเน้นย้ำในความสัมพันธ์เหล่านี้โดยการให้รางวัลเมื่อบุคคลสามารถบรรลุผลสำเร็จในการปฏิบัติงาน 3) ให้เกิดความเชื่อมโยงระหว่างผลงานกับความพยายามซึ่งเป็นคุณค่าจากผลลัพธ์ที่เขาได้รับ ผู้บริหารควรทราบถึงความต้องการของแต่ละบุคคลและพยายามปรับการให้รางวัลเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของพนักงานเพื่อเขาจะได้รู้สึกถึงคุณค่าของผลลัพธ์ที่เขาได้รับจากความพยายามของเขา

แนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค

Schiffman & Kanuk (2000) ได้ให้ความหมายของพฤติกรรมของผู้บริโภคไว้ว่าเป็นพฤติกรรมที่ผู้บริโภคแสดงออกไม่ว่าจะเป็นการเสาะหา ซื้อใช้ประเมินผล หรือการบริโภคผลิตภัณฑ์ บริการและแนวคิดต่าง ๆ ซึ่ง ผู้บริโภคคาดว่าจะสามารถตอบสนองความต้องการของตนได้เป็นการศึกษาการตัดสินใจของผู้บริโภคในการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ทั้งเงินเวลา และกำลังเพื่อบริโภคสินค้าและบริการต่างๆ อันประกอบด้วยซื้ออะไร ทำไมจึงซื้อ ซื้อเมื่อไรอย่างไร ที่ไหน และบ่อยแค่ไหน นอกจากนี้

Wongmontha (1999) ยังได้กล่าวถึงการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคว่า เป็นการค้นหาหรือวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อและการใช้ของผู้บริโภคคำถามที่ใช้ค้นหา ลักษณะพฤติกรรมผู้บริโภคนิยมใช้ 6W1H ซึ่งจะทำให้เกิดความเข้าใจในพฤติกรรมของผู้บริโภคได้เพื่อให้ธุรกิจสามารถหาสินค้าหรือบริการที่ดีและสอดคล้องกับพฤติกรรม ซึ่งประกอบด้วย W1) ลักษณะผู้บริโภคทางด้านภูมิศาสตร์ประชากรศาสตร์ W2) สิ่งที่ผู้บริโภคต้องการซื้อ ได้แก่ คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์และองค์ประกอบของผลิตภัณฑ์ W3) เพื่อตอบสนองความต้องการ ได้แก่ ทางด้านร่างกาย และด้านจิตวิทยา W4) บทบาทของกลุ่มอิทธิพล ได้แก่ ผู้ริเริ่ม ผู้มีอิทธิพล ผู้ตัดสินใจซื้อผู้ซื้อและผู้ใช้ W5) โอกาสการซื้อ ได้แก่ ช่วงใดของเดือน/วัน และโอกาสพิเศษหรือเทศกาล W6) สถานที่จำหน่ายสินค้าและบริการ ได้แก่ ห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต และร้านขายของ และ H1) ขั้นตอนในการตัดสินใจซื้อ ได้แก่ การรับรู้ปัญหา การค้นหาข้อมูลการประเมินทางเลือก และการตัดสินใจซื้อ

กรอบแนวคิดการวิจัย



สมมติฐานในการวิจัย

ข้อมูลส่วนบุคคล จำแนกโดย เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพในปัจจุบัน รายได้รวมต่อเดือน มีค่าเฉลี่ยที่สำคัญต่อพฤติกรรมความคาดหวังในการออมเงินของบริษัทประกันชีวิตที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

วิธีการดำเนินการวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

การศึกษาวิจัยในครั้งนี้ เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (quantitative analysis) เพื่อศึกษาพฤติกรรมการตัดสินใจเลือกลงทุนการออมของบริษัทประกันชีวิต โดยกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือ คนวัยทำงานในเขตนคร โดยผู้วิจัยเลือกกลุ่มตัวอย่างที่ทำงานแล้วเพราะมีรายได้ที่แน่นอน และผู้จัยเลือกพื้นที่ที่เป็นย่านธุรกิจสำคัญ ได้แก่ เขตจตุจักร เขตห้วยขวาง เขตพญาไท เขตปทุมวัน เขตบางรัก เขตสาทร โดยขนาดตัวอย่างสามารถคำนวณได้จากสูตร ไม่ทราบจำนวนประชากร (infinite population) ของ W.G. Cochran โดยกำหนดระดับค่าความเชื่อมั่นร้อยละ 95 และระดับค่าความคลาดเคลื่อน ร้อยละ 5 (กัลยา วานิชย์บัญชา 2549, น.74) การศึกษาครั้งนี้กำหนดกลุ่มตัวอย่าง 385 ราย จึงจะสามารถประมาณค่าร้อยละ โดยมีความผิดพลาดไม่เกินร้อยละ 5 ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 เพื่อความสะดวกในการประเมิน และการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยจึงใช้ขนาดกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 400 ตัวอย่าง ซึ่งถือได้ว่าผ่านเกณฑ์ตามที่เงื่อนไขกำหนด คือ ไม่น้อยกว่า 385 ตัวอย่าง

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การศึกษาในครั้งนี้ผู้ศึกษาใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบข้อมูล โดยแบ่งแบบสอบถามออกเป็น 3 ส่วนคือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม โดยเป็นแบบสอบถามแบบให้เลือกเพียงคำตอบเดียว ได้แก่ ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบตัวเลือก ได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพในปัจจุบัน รายได้รวมต่อเดือน

ส่วนที่ 2 ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการทำประกันชีวิต โดยเป็นแบบสอบถามแบบให้เลือกเพียงคำตอบเดียว โดยแบบสอบถามเป็นแบบตัวเลือก ได้แก่ ด้านด้านแรงจูงใจ ด้านความคาดหวังที่ได้จากการออม ด้านความกังวลที่เกิดจากการออมเงิน ด้านข้อจำกัดของการออมเงิน

ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นเกี่ยวกับเหตุผลในการเลือกทำประกันชีวิต โดยเป็นแบบสอบถามแบบให้เลือกเพียงคำตอบเดียว โดยแบบสอบถามเป็นแบบตัวเลือก ได้แก่ ความเชื่อมั่นต่อความมั่นคงของบริษัท สามารถลดหย่อนภาษีได้ สิทธิในการเบิกค่ารักษาพยาบาล ผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต

ส่วนที่ 4 ความคิดเห็นเกี่ยวกับพฤติกรรมที่มีผลต่อการความคาดหวังในการออมเงิน โดยแบบสอบถามเป็นแบบตัวเลือก ได้แก่ กรมธรรม์เพื่อบุคคลใด กรมธรรม์ที่มีอยู่รูปแบบใด เบี้ยประกันชีวิตต่อปีของกรมธรรม์ทุนประกันชีวิตของกรมธรรม์

การเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ข้อมูลทุติยภูมิ (secondary data) ผู้วิจัยศึกษาจากตำรา เอกสาร บทความ ทฤษฎี เอกสารงานวิจัยและแนวคิดต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับประเภทของข้อมูลเกี่ยวกับการตัดสินใจเลือกลงทุนการออมของบริษัทประกันชีวิตในกลุ่มคนทำงานในเขตกรุงเทพมหานคร และทำการวิเคราะห์สังเคราะห์แล้วนำมาสร้างกรอบแนวคิดการวิจัยและนำมาสร้างแบบสอบถามตลอดทั้งเครื่องมือวิจัย ให้ครอบคลุมตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย

2. ข้อมูลปฐมภูมิ (primary data) ผู้วิจัยนำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นภายหลังจากการทบทวนวรรณกรรมต่างให้ผู้เชี่ยวชาญ เพื่อตรวจเช็คและทำการวิเคราะห์ IOC และเมื่อแบบสอบถามผ่านการแก้ไขปรับปรุงแล้ว ผู้วิจัยจึงนำไปแจกเพื่อทำ pretest

3. นำแบบสอบถามที่ผ่านการแก้ไขตามคำแนะนำมาดำเนินการทดสอบ (pretest) กับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 30 ชุด กับกลุ่มที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างโดยเลือกบุคลากรที่ปฏิบัติงานแล้ว

4. ปรับปรุงแก้ไขแบบสอบถามจนได้แบบสอบถามที่มีประสิทธิภาพสำหรับวิจัย

5. นำแบบสอบถามที่เก็บรวบรวมได้ นำไปหาความเชื่อมั่น (reliability analysis) โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป ในการหาความเชื่อถือตามเกณฑ์สัมประสิทธิ์แอลฟา (alpha coefficient) โดยใช้สถิติคอร์นแบช (Cronbach, 1999)

(กัลยา วานิชย์บัญชา, 2542) ค่าอัลฟ่าที่ได้ต้องไม่ต่ำกว่า 0.75

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) ได้แก่ ร้อยละ (Percentage) ความถี่ (Frequency) ค่าเฉลี่ย (Means) และส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน (Standard Deviation)

ผลการวิจัย

ผลการวิจัยข้อมูลส่วนบุคคล พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง (คิดเป็นร้อยละ 53.0) เพศชาย (คิดเป็นร้อยละ 47.0) โดยมีอายุระหว่าง 20 – 30 ปี (คิดเป็นร้อยละ 47.6) รองลงมา และมีช่วงอายุระหว่าง 31-40 ปี (คิดเป็นร้อยละ 28.4) อายุระหว่าง 41-50 ปี (คิดเป็นร้อยละ 11.4) และช่วงอายุมากกว่า 51 ขึ้นไป (คิดเป็นร้อยละ 12.6) และ มีสถานภาพโสด (คิดเป็นร้อยละ 48.5) สมรส (คิดเป็นร้อยละ 42.1) และหย่าร้าง (คิดเป็นร้อยละ 9.4) ส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี (คิดเป็นร้อยละ 64.1) รองลงมาคือ ระดับปริญญาโท (คิดเป็นร้อยละ 21.6) และอาชีวศึกษา (คิดเป็นร้อยละ 14.3) อาชีพเป็นพนักงานเอกชน (คิดเป็นร้อยละ 100) และมีรายได้เฉลี่ยระหว่าง 15,001-20,000 (คิดเป็นร้อยละ 69.2) รองลงมา 20,001-25,000 (คิดเป็นร้อยละ 21.7) และ 10,000-15,000 บาท (คิดเป็นร้อยละ 9.10)

ปัจจัยที่มีผลต่อการทำประกันชีวิตในแต่ละด้าน ดังตารางที่ 1 สามารถอธิบายได้ดังนี้

ด้านแรงจูงใจในการออมเงิน ให้ความสำคัญต่อปัจจัยที่มีผลต่อการทำประกันชีวิตในระดับที่มากในเรื่องการออมเพื่อใช้จ่ายในอนาคต ($\overline{X}$ =3.83, SD = 0.712) ให้ความสำคัญในเรื่องการป้องกันปัญหาในเรื่องเงินเฟ้อในระดับมาก ($\overline{X}$ =3.51, SD = 0.651) ออมเงินเพื่อรับสิทธิพิเศษต่างๆ ในระดับปานกลาง ($\overline{X}$ = 3.39, SD = 0.652)

ด้านความคาดหวังที่ได้จากการออม ให้ความสำคัญต่อปัจจัยที่มีผลต่อการทำประกันชีวิตในระดับที่มากในเรื่องการออมทำให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นในอนาคตมีผลมาก ($\overline{X}$ =4.15, SD = 0.915) เมื่อพิจารณารายข้อมากไปลำดับน้อย ให้ความสำคัญในเรื่องเพิ่มมูลค่าทรัพย์สิน/เงินสดอย่างต่อเนื่องในระดับมีผลมาก ($\overline{X}$ =3.87, SD =0.894) ผลตอบแทนรวดเร็วมีผลมากต่อการออมในระดับที่มาก ($\overline{X}$ =3.62, SD = 0.790)

ด้านความกังวลที่เกิดจากการออมเงิน ให้ความสำคัญต่อปัจจัยที่มีผลต่อการทำประกันชีวิตในระดับที่มากในเรื่องความยากลำบากหลังวัยเกษียณเป็นปัจจัยที่มีผลมาก ($\overline{X}$ =3.80, SD = 0.792) และ ปัจจัยความกังวลด้านความเสี่ยงเป็นปัจจัยที่มีผลมากต่อการตัดสินใจออมเงินที่มาก ($\overline{X}$ =3.52, SD = 0.736)

ด้านข้อจำกัดจากการออมเงิน ให้ความสำคัญต่อปัจจัยที่มีผลต่อการทำประกันชีวิตในระดับที่มากในด้านด้านเงินทุน ($\overline{X}$ = 3.66, SD = 0.835) ทักษะด้านการวางแผนทางการเงิน เป็นปัจจัยที่มีผลมาก ($\overline{X}$ = 3.55, SD = 0.711) เวลาในการติดตามสถานการณ์/ข่าวสาร ข้อมูลด้านการออมเป็นปัจจัยที่มีผลระดับปานกลาง ($\overline{X}$ =3.43, SD = 0.791) ปัจจัยภาระหนี้เป็นปัจจัยที่มีผลในระดับปานกลาง ($\overline{X}$ =3.41 SD = 0.783)

ตาราง 1

แสดงระดับความคิดเห็นโดยรวมเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการทำประกันชีวิต

ปัจจัยที่มีผลต่อการทำประกันชีวิต	Man	SD
ด้านแรงจูงใจในการออมเงิน	3.83	0.712
ด้านความคาดหวังที่ได้จากการออมเงิน	4.15	0.824
ด้านความกังวลที่เกิดจากการออมเงิน	3.80	0.701
ด้านข้อจำกัดจากการออมเงิน ด้านเงินทุน	3.66	0.634
ภาพรวม	**3.86**	**0.751**

เหตุผลในการเลือกทำประกันชีวิตในแต่ละด้าน สามารถอธิบายได้ดังนี้

จากการศึกษาเหตุผลในการทำประกันชีวิตพบว่า ผลการศึกษาเหตุผลในการทำประกันชีวิตความเชื่อมั่นต่อความมั่นคงและความปลอดภัยสำหรับตนเองและครอบครัวที่ระดับคะแนน 4.27 ความเชื่อมั่นต่อความมั่นคงของบริษัทมีผลมากต่อการทำประกันชีวิตที่ระดับคะแนน 3.85 ความเชื่อมั่นในรูปแบบของการประกันมีผลมากที่ระดับคะแนน 3.87 ความสามารถในการลดหย่อนภาษีของประกันชีวิตมีผลมากที่ระดับคะแนน 3.77 ประโยชน์ในด้านสวัสดิการค่ารักษาพยาบาลมีผลมากที่ระดับคะแนน 4.10

พฤติกรรมที่มีผลต่อการความคาดหวังในการออมเงิน

จากการศึกษาปัจจัยที่มีผลในการเลือกทำประกันชีวิตพบว่า ผลการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจออมเงินทั้ง 4 ด้าน ได้แก่ ด้านแรงจูงใจ ด้านความคาดหวังที่ได้จากการออมเงินด้านความมั่นคงที่เกิดจากการออมเงิน ด้านข้อจำกัดของการออมเงิน สามารถอธิบายผลจากการศึกษาพฤติกรรมที่มีผลต่อการความคาดหวังในการออมเงินของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้ว่า

1. พฤติกรรมที่มีผลต่อการความคาดหวังในการออมเงินประเภทประกันชีวิต ได้แก่ กรมธรรม์เพื่อบุคคลใด จากการศึกษาพบว่า ผู้ที่มีกรมธรรม์ทั้งหมด 400 คน มีการทำประกันชีวิตของตนเองจำนวน 175 คน คิดเป็น 43.8% เพื่อพ่อแม่และญาติพี่น้องจำนวน 179 คน คิดเป็น 44.7% เพื่อคู่สมรสจำนวน 5 คน คิดเป็น 1.25% เพื่อบุตรจำนวน 41 คน คิดเป็น 10.25%

2. พฤติกรรมที่มีผลต่อการความคาดหวังในการออมเงินประเภทประกันชีวิต ได้แก่ อยู่ในรูปแบบใด จากการศึกษาพบว่า ผู้ที่มีกรมธรรม์ทั้งหมด 400 คน พบว่ามีการทำแบบสะสมทรัพย์จำนวน 186 คน คิดเป็น46.5% แบบตลอดชีพจำนวน 162 คน คิดเป็น 40.5% แบบชั่วระยะเวลาจำนวน 33 คนคิดเป็น 8.25% แบบเงินได้ประจำจำนวน 19 คน คิดเป็น 4.75%

3. พฤติกรรมที่มีผลต่อการความคาดหวังในการออมเงินประเภทประกันชีวิต ได้แก่ เบี้ยประกันชีวิตต่อปีของกรมธรรม์ จากการศึกษาพบว่า ส่วนใหญ่เบี้ยประกันชีวิตของผู้ทำประกันชีวิตอยู่ในระดับ 4,000-20,000 บาทต่อปี คิดเป็น 47.1% รองลงมาเป็นเบี้ยประกันชีวิตที่ต่ำกว่า 4,000 บาทต่อปี คิดเป็น 52.9%

4. พฤติกรรมที่มีผลต่อการความคาดหวังในการออมเงินประเภทประกันชีวิต ได้แก่ ทุนประกันชีวิตของกรมธรรม์ จากการศึกษาพบว่า ทุนประกันชีวิตจำนวน 400 คน พบว่า ผู้ที่มีทุนประกันชีวิตรวมต่ำกว่า 100,000 บาท มีจำนวน 234 คน คิดเป็น 58.5% ทุนประกันชีวิต 100,001-400,000 บาท มีจำนวน 165 คน คิดเป็น 41.25% ทุนประกันชีวิต 400,001-700,000 บาท จำนวน 1 คน คิดเป็น 0.25%

ผลการทดสอบสมติฐาน

ข้อมูลส่วนบุคคล จำแนกโดย เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพในปัจจุบัน รายได้รวมต่อเดือน ที่แตกต่างกันมีพฤติกรรมความคาดหวังในการออมเงินของบริษัทประกันชีวิตที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ยกเว้นในด้านเพศไม่มีความแตกต่างกัน

การอภิปรายผล

ผลการวิจัยในส่วนของวัตถุประสงค์ที่ 1 เพื่อศึกษาพฤติกรรมการวางแผนการออมและการทำประกันชีวิตพบว่า ลักษณะข้อมูลส่วนบุคคลมีผลต่อการวางแผนการออมและการทำประกันชีวิต โดยผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีช่วงอายุระหว่าง 20 - 30 ปี ส่วนใหญ่มีสถานภาพโสด และมีการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี มีอาชีพเป็นพนักงานเอกชน รายได้โดยรวมเฉลี่ยต่ำกว่า 15,000 – 20,000 บาท ไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของ ปรเมศวร์ ว่องพิริยพงศ์ (2551) ซึ่งได้ศึกษาเรื่อง การออมและการลงทุนของพนักงานภาคเอกชน โดยมีความมุ่งหมายเพื่อศึกษาขนาดรูปแบบจุดมุ่งหมายและศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการออมและการลงทุนโดยเป็นการศึกษาเชิงปริมาณ ในการศึกษาซึ่งผลการศึกษาพบว่า เพศชายมีการออมและการลงทุนมากกว่าเพศหญิง นอกจากนี้ ระดับการศึกษาที่สูงกว่าปริญญาตรี จะมีขนาดการออมและการลงทุนใหญ่กว่าพนักงานที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี นั่นคือระดับการศึกษามีความสัมพันธ์กับการออมในทางบวกและสถานภาพการสมรสมีขนาดการออมและการลงทุนมากที่สุดนั่นคือ สถานภาพการสมรสมีความสัมพันธ์กับการออมในทางบวก

ผลการวิจัยในส่วนของวัตถุประสงค์ที่ 2 ปัจจัย

ที่ส่งผลต่อการออมและการทำประกันชีวิต พบว่า ปัจจัยการวางแผนการออมและการทำประกันชีวิตประชากรกลุ่มตัวอย่างในการสำรวจพบว่า ปัจจัยด้านแรงจูงใจในการออมเงิน มีผลมากในเรื่องการตอบสนองความต้องการ เช่น ซื้อบ้าน ซื้อรถ และการป้องกันปัญหาเงินเฟ้อ ในขณะที่สิทธิพิเศษที่ได้มาจากการออมมีผลในระดับปานกลางซึ่งความคาดหวังในการออมเงินคือ การเพิ่มมูลค่าทรัพย์สิน การต้องการผลตอบแทนที่รวดเร็วและการมีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นในระดับที่มาก ส่วนประชากรกังวลเรื่องความเพียงพอของเงินรายได้หลังเกษียณ และความกังวลด้านความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นเป็นปัจจัยที่ส่งผลมากต่อการออมของประชากรกลุ่มตัวอย่าง ส่วนกลุ่มตัวอย่างประชากรเห็นว่าการมีเงินทุนที่น้อยเป็นข้อจำกัดต่อการออมในระดับที่มาก การมีภาระหนี้สินเป็นข้อจำกัดของการออมในระดับปานกลาง และทักษะการวางแผนทางการเงินเป็นข้อจำกัดที่มาก เช่นเดียวกับการติดตามข้อมูลข่าวสารที่เกี่ยวกับการออมประชากรกลุ่มตัวอย่างทั้ง เพศชายและหญิงในทุกกลุ่มอายุและทุกระดับการศึกษามีการออมเงินเพื่อสะสมทรัพย์ในบัญชีสะสมทรัพย์มากที่สุดรองลงมาคือ ออมเพื่อลงทุนในธุรกิจโดยเมื่อประชากรมีอายุเพิ่มขึ้นสัดส่วนประชากรที่ออมเพื่อลงทุนในธุรกิจมีเพิ่มขึ้นซึ่งเป็นผลมาจากระดับรายได้ที่เพิ่มขึ้นตามอายุของประชากร โดยปริมาณเงินออมมีความสอดคล้องกับรายได้และอายุที่เพิ่มขึ้น ซึ่งหากพิจารณาปัจจัยด้านอาชีพพบว่า ข้าราชการ พนักงานเอกชนมีสัดส่วนเงินออมในระดับสูงน้อยกว่าผู้ประกอบอาชีพค้าขายหรือธุรกิจส่วนตัว โดยระดับการศึกษาที่เพิ่มสูงขึ้นทำให้สัดส่วนในการออมเงินในปริมาณที่มากเพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน ทั้งนี้สอดคล้องกับงานวิจัยของ มณฑิราลัย ปวนใจชม (2548) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการบริษัทประกันชีวิตในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการในการเลือกใช้บริการบริษัทประกันชีวิตและศึกษาปัญหาที่เกิดจากการใช้บริการบริษัทประกันชีวิตในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อโอกาสที่จะเลือกใช้บริการบริษัทประกันชีวิตอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 99% คือ การสร้างหลักประกันความมั่นคงแก่ชีวิตในอนาคตและระดับการศึกษาส่วนปัจจัยที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 95% คือ ภาระหนี้สินที่ต้องชำระ และปัจจัยที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 90% คือ บริษัทขาดการเอาใจใส่ที่ดี ส่วนปัจจัยอื่นๆ ที่ไม่มีผลต่อโอกาสที่จะเลือกใช้บริการบริษัทประกันชีวิต คือ เบี้ยประกันชีวิตสามารถนำไปลดภาษีได้ เงื่อนไขทำสัญญาที่ดี การให้บริการที่ดีจากตัวแทนประกันชีวิต ความน่าเชื่อถือของบริษัทในการทำสัญญากับลูกค้า ความมั่นคงในการดำเนินงานของบริษัทและบริษัททำเรื่องเคลมช้าซึ่งผู้ศึกษาสรุปประเด็นปัญหาส่วนใหญ่ที่ได้รับจากการใช้บริการกับบริษัทประกันชีวิต คือ ตัวแทนประกันชีวิตที่ขาดการบริการที่ดี และบริษัทยังขาดการดูแลเอาใจใส่ บริษัททำเรื่องล่าช้า ในการดำเนินงานและปัญหาความน่าเชื่อถือของบริษัทในการทำสัญญากับลูกค้า

ผลการวิจัยในส่วนของวัตถุประสงค์ที่ 3 เพื่อศึกษาเหตุผลในการเลือกทำประกันชีวิตของกลุ่มคนทำงานในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่าเหตุผลที่มีผลต่อการทำประกันชีวิตในระดับมากคือ จากการศึกษาเหตุผลในการทำประกันชีวิต พบว่า ผลการศึกษาเหตุผลในการทำประกันชีวิต ความเชื่อมั่นต่อความมั่นคงและความปลอดภัยสำหรับตนเองและครอบครัวที่ระดับคะแนน 4.27 ความเชื่อมั่นต่อความมั่นคงของบริษัทมีผลมากต่อการทำประกันชีวิตที่ระดับคะแนน 3.85 ความเชื่อมั่นในรูปแบบของการประกันมีผลมากที่ระดับคะแนน 3.87 ความสามารถในการลดหย่อนภาษีของประกันชีวิตมีผลมากที่ระดับคะแนน 3.77 ประโยชน์ในด้านสวัสดิการค่ารักษาพยาบาลมีผลมากที่ระดับคะแนน 4.10 มีความสอดคล้องกับความต้องการของมนุษย์ในขั้นที่ 2 ของ Maslow (1970 อ้างถึง สนอง ปัจโจปการี, 2553) กล่าวไว้ว่า ความต้องการความปลอดภัย และความมั่นคง (Safety, Security needs) คนเราปรารถนาที่จะอยู่ห่างจากสิ่งที่เป็นภัยอันตรายทั้งปวงต่อชีวิตไม่ว่าจะเป็นอุบัติเหตุ โรคภัยไข้เจ็บต่างๆ รวมถึงความไม่เสถียรภาพทางเศรษฐกิจ ดังนั้นบุคคลและองค์การจึงสนใจในหลักประกันบางอย่าง กล่าวคือ เลี่ยงความหายนะต่างๆ เหล่านั้นจะเห็นได้ว่า หลายองค์การจะจัดโครงการต่างๆ เพื่อสนองความมั่นคงและความปลอดภัยในรูปแบบต่างๆ เช่น สุขภาพ อุบัติเหตุและชีวิตเป็นต้น นอกจากนี้พบว่า สอดคล้องกับงานวิจัยของชิศากัญญ์ เล่าซู (2558) ศึกษาเรื่องชีวิตการประกันชีวิตของคนไทยพบว่า ผู้ทำประกันชีวิตแบบกรมธรรม์ประกันชีวิตคำนึงความมั่นคงและความปลอดภัยในชีวิต และความรับผิดชอบของตนเอง ที่มีต่อครอบครัว หรือบุคคลที่ต้องดูแล โดยความมั่นคงของรูปแบบของการทำประกันก็เป็นสิ่งที่

สำคัญเลือกทำประกันชีวิตโดย แบบสะสมทรัพย์ไว้ใช้ในอนาคต และหากเกิดกรณีฉุกเฉิน หรืออุบัติเหตุสามารถเบิกค่ารักษาพยาบาลได้ ตลอดจนมีเงินชดเชยกรณีไม่สามารถทำงานได้ หรือหากตนเองเสียชีวิต บริษัทประกันชีวิตจะจ่ายค่าสินไหมทดแทนให้กับครอบครัว โดยถือว่า เป็นความซื้อความคุ้มครองเพื่อเป็นหลักประกันให้กับตนเองและครอบครัว นอกจากนี้การประกันชีวิตแบบตลอดชีพ และการประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา ซึ่งถือว่ามีค่าเบี้ยไม่สูงนัก แต่สามารถซื้อความคุ้มครอง ความปลอดภัยให้ตนเองและครอบครัว โดยซื้อความคุ้มครองตามสัญญาแนบท้าย เช่น การประกันภัยอุบัติเหตุ การประกันสุขภาพ ค่ารักษาพยาบาล ค่าชดเชยรายได้ในขณะรักษาตัวในโรงพยาบาล อีกทั้ง การประกันชีวิตแบบรายปี สามารถนำไปลดหย่อนภาษีได้อีกด้วย ซึ่งถือว่าเป็นการซื้อผลประโยชน์ในการลงทุนมากกว่าการคุ้มครองชีวิต จากงานวิจัยพบว่า ผู้ที่ซื้อประกันชีวิตแบบรายปีนั้นจะเป็นผู้ที่มีรายได้สูง และมีความต้องการนำเงินไปลดหย่อนภาษี และส่วนของเงินที่ได้รับจากบริษัทประกันชีวิตถือว่าเป็นเงินพิเศษนอกเหนือจากรายได้ประจำที่ได้รับอยู่แล้ว และยังสามารถซื้อความคุ้มครองตามสัญญาแนบท้าย เช่น การประกันภัยอุบัติเหตุ การประกันสุขภาพ ค่ารักษาพยาบาล ค่าชดเชยรายได้ ในขณะรักษาตัวในโรงพยาบาล หรือค่าชดเชยกรณีป่วยเป็นโรคร้ายต่างๆ ได้อีกด้วย

ผลการวิจัยในส่วนของวัตถุประสงค์ที่ 4 เพื่อศึกษาพฤติกรรมที่มีผลต่อการความคาดหวังในการออมเงินของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้ว่า ผู้ทำกรมธรรม์เป็นเพศชายจะทำกรรมธรรม์ให้ตนเองเป็นหลักในขณะที่เพศหญิงทำกรมธรรม์ให้พ่อ แม่ ญาติพี่น้อง ซึ่งหากพิจารณารายอายุพบว่า เมื่ออายุน้อยกว่า 35 ปี ผู้ทำ กรมธรรม์มักเลือกที่จะทำให้ตนเอง และ พ่อ แม่ ญาติพี่น้อง ในขณะที่เมื่ออายุสูงขึ้นพบว่ามีการทำกรมธรรม์ให้แก่บุตรเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ การประกอบอาชีพของผู้ทำกรมธรรม์มีผลต่อการตัดสินใจในผู้รับกรมธรรม์ อาชีพรับราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจมีสัดส่วนในการซื้อกรมธรรม์ให้แก่ตนเอง และพ่อ แม่ ญาติพี่น้องมากกว่าอาชีพธุรกิจค้าขายที่มีสัดส่วนการซื้อกรมธรรม์ให้บุตร โดยระดับรายได้ที่เพิ่มสูงขึ้นทำให้มีการซื้อประกันในส่วนของบุตรเพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน เมื่อพิจารณาเบี้ยประกันภัยพบว่าเมื่อระดับการศึกษาสูงขึ้นประชากรกลุ่มตัวอย่างจะทำกรมธรรม์ที่มีเบี้ยประกันสูงขึ้นซึ่ง ไม่สอดคล้อง กับงานวิจัยของ มณีรัตน์ รัตนพันธ์ (2560) ศึกษางานวิจัยเรื่องปัจจัยในการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของผู้บริโภคในจังหวัดสงขลา ผลการศึกษาพบว่า ส่วนใหญ่ผู้ทำกรมธรรม์นั้นจะเลือกทำให้บิดามารดา เป็นส่วนใหญ่ และรองลงมาคือบุตร และสามีภรรยาตามลำดับ และสุดท้ายคือนึกถึงตนเองน้อยที่สุด สืบเนื่องจากส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรสเป็นหลัก จึงคำนึงถึงครอบครัวมากกว่าตนเอง โดยเลือกกรมธรรม์แบบตลอดชีพ และซื้อผ่านตัวแทนประกันชีวิตเป็นหลัก

ข้อเสนอแนะ

การวิจัยในครั้งนี้ ทำให้ได้ทราบถึงปัจจัยที่มีผลต่อการทำประกันชีวิตรวมถึงพฤติกรรมที่มีผลต่อการความคาดหวังในการออมเงิน ดังนั้น ผลที่ได้จากงานวิจัยนี้จะเป็นพื้นฐานในการวางแผนและกำหนดทิศทางในการดำเนินงานโดยแต่ละหน่วยงานอาทิ สถาบันการเงิน บริษัทประกันชีวิต หรือภาครัฐบาล ควรจะร่วมมือกันในการส่งเสริมการออมเงินในรูปแบบต่างๆ

1. สถาบันการเงินควรให้ความสำคัญในเรื่องของการออมในระยะยาวหรือในรูปแบบของประกันชีวิตมากขึ้นโดยเน้นลูกค้ากลุ่มที่มีรายได้น้อย จากงานวิจัยหลาย ๆ เรื่องที่ผู้วิจัยได้ศึกษานั้น ยังมีกลุ่มคนที่มีรายได้น้อยยังไม่สามารถเข้าถึงได้การออมประเภทการประกันชีวิตได้มากเท่าที่ควร อาจสืบเนื่องจากหลายปัจจัย อาทิ รายได้ หรือความไม่เข้าใจในรูปแบบของการออมประเภทประกันชีวิตหรือสาเหตุอื่นๆ และเพื่อให้เกิดความมั่นคงควรสร้างความเชื่อมั่น และความไว้วางใจแก่ผู้ที่สนใจเพื่อให้ผู้ใช้บริการควรจัดทำข้อมูลรวมถึงการประชาสัมพันธ์ เผยแพร่ให้ผู้ใช้บริการรวมถึงให้คำปรึกษาแนะนำตลอดจนวางแผนการออมให้แก่ผู้ใช้บริการทราบถึงผลประโยชน์ที่จะได้รับหากเกิดเหตุฉุกเฉิน หรือเป็นการวางแผนเพื่อใช้ในวัยเกษียณ

2. หน่วยงานภาครัฐจะต้องมีนโยบายในการรณรงค์ตลอดจนปลูกฝังการออมของคนในชาติให้ตระหนักถึงความสำคัญเกี่ยวกับการวางแผนชีวิตในอนาคตของตนเองนอกจากนี้ในบริบทของการลงทุนประเภทการออม (ประกันชีวิต) ควรให้ความสำคัญโดยการประชาสัมพันธ์รวมถึงชี้แจงให้กลุ่มคนที่กำลังจะย่างเข้าสู่วัยเกษียณเข้าใจและตระหนักถึงความสำคัญและเตรียมความพร้อม รวมถึงการดูแลสุขภาพร่างกายเพื่อจะได้วางแผนเตรียมความ

พร้อมให้เหมาะสมกับตนเอง และเสริมสร้างความเข้าใจให้กับคนในสังคมเล็งเห็นความสำคัญของการใช้ชีวิตอย่างไม่ประมาท อาทิ ควรสนับสนุนการออมโดยหน่วยงานภาครัฐร่วมมือกับบริษัทประกันชีวิต ลงนามร่วมกัน (MOU) ในการส่งเสริมหรือสนับสนุนให้ผู้ประชาชนชาวไทยตระหนักถึงการออมเงินไว้ใช้ยามเกษียณรวมถึงการวางแผนการถึงความปลอดภัยในการดำเนินชีวิต

3. หน่วยงานภาครัฐจะต้องประชาสัมพันธ์ตลอดจนตรวจสอบข้อมูล สื่อโฆษณาต่างๆ อันรวมถึงผลประโยชน์ที่ผู้ออมจะได้รับจากการโฆษณาขาย โดยจะต้องมีเกณฑ์มาตรฐานในการควบคุมและมีหน่วยงานในการกำกับดูแล

4. หน่วยงานภาครัฐและสถาบันการศึกษาควรร่วมมือกันพัฒนารูปแบบการออมเพื่อให้ครอบคลุมคนในสังคมมากขึ้น เพื่อให้เหมาะสมกับรายได้หรือวิถีชีวิตของแต่ละกลุ่ม แต่ละอาชีพโดยอาจจะเพิ่มผลประโยชน์ต่างๆ เพื่อดึงดูดให้ประชาชนเกิดความอยากออมเงินมากขึ้นเพื่อวางแผนไว้ใช้ชีวิตในยามเกษียณ

5. ภาคครัวเรือนควรตระหนักถึงความสำคัญในการออมเงินที่อยู่ในรูปแบบต่างๆ เพื่อเป็นการวางแผนชีวิตในวัยเกษียณ ควรเปลี่ยนพฤติกรรมทางการบริโภคสิ่งของที่ไม่จำเป็น ในปัจจุบันสินค้าอุปโภคบริโภคออนไลน์นั้นกระจายตัว ทำให้ประชาชนเลือกบริโภคอย่างฉับพลัน อย่างไรก็ตามในสังคมปัจจุบันวิถีชีวิตของคนไทยเปลี่ยนแปลงจากอดีตไปมาก แต่สิ่งหนึ่งที่ยังคงเห็นเด่นชัดและไม่เปลี่ยนแปลงไป คือ สถาบันครอบครัว แต่การเปลี่ยนแปลงสถาบันครอบครัวนั้นเพียงแค่ลดขนาดลง ทำให้จะเห็นได้ว่าสังคมไทยครอบครัวใหญ่นั้นถูกลดทอนลงเป็นครอบครัวระดับเล็กมากขึ้น คนในปัจจุบันมีครอบครัวช้า หรือแม้แต่อยู่ตัวคนเดียว แต่สถานะการของอยู่คนเดียวก็จะสร้างความมั่นคงให้กับชีวิต โดยการทำประกันให้กับครอบครัว ในด้านความปลอดภัยของชีวิตของตนเอง ในแต่ละด้าน อาทิ ด้านความปลอดภัยทางกายภาพ (การประกันอุบัติเหตุ) รวมไปถึงความมั่นคงในชีวิตในอนาคต (สะสมทรัพย์) ซึ่งถือว่าการประกันชีวิตเป็นเครื่องมือที่มนุษย์คิดค้นมาเพื่อบรรเทาความเดือดร้อนที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตกับชีวิต รวมไปถึงครอบครัวและคนที่อยู่ข้างหลัง โดยบริษัทที่ทำประกันชีวิตนั้นจะต้องสามารถตอบสนองความต้องการของคนในสังคมให้ได้มากที่สุด และต้องสื่อความรู้และความเข้าใจของการประกันชีวิตอีกทั้ง ตัวแทนของบริษัทประกันจะต้องเสนอแผนหรือปูพื้นฐานให้กับการประกันชีวิตของคนในสังคมคนแต่ละประเภทให้ได้รับประโยชน์มากที่สุด

Reference

Chaiyasit, C. (1997). *Preparing for retirement at the official age of the upcoming police officer retired under the metropolitan Police Bureau*. Master of Social Science. Department of Medical and Public Health Sciences. Bangkok: Graduate School. Mahidol University. (in Thai)

Cronbach, L. J. (1990). *Essentials of Psychological Testing*. (5th ed.). New York: Harper Collins.

Laosou, C. (2015). *Life of Thai life insurance*. Faculty of Humanities. Social Sciences. Burapha University. (in Thai)

Maslow, A. H. (1970). *Motivation and Personality*. New York: Harper & Row.

Puanjaichom, M. (2005). *Factors affecting the selection of life insurance companies in Mueang District Chiangmai Province*. Master of Economics. The Faculty of Economics. Chiang Mai University. (in Thai)

Panjopakaree, S. (2010). *Human and society*. Bangkok: Active Printing. (in Thai)

Rattanaphan, M. (2017). *Factors in the decision to buy consumer life insurance in Songkhla Province*. Report Research. Hat Yai University Research. (in Thai)

Schiffman, L. G., & Kanuk, L. L. (2000). *Consumer behavior.* (7th ed.). Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.

Vroom, H. V. (1964). *Work and motivation*. Now York: Wiley and Sons Inc.

Wanichbancha, K. (2006). *Statistics for research*. (2nd ed.). Bangkok: Rong Print of Chulalongkorn University. (in Thai)

Wanichbancha, K. (1999). *Statistical analysis: statistics for decision making*. (4th ed.). Bangkok: Rong Print of Chulalongkorn University. (in Thai)

Wongpiriyapong, P. (2008). *Savings and investment of private sector employees.* Master of Economics in Management. Bangkok: Graduate School. Srinakharinwirot University. (in Thai)

Wongmontha, S. (1999). *Marketing strategy marketing planning*. Bangkok: Theerafilmandsitex Ltd..