



ใบรับรองวิทยานิพนธ์
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

ปริญญา

เศรษฐศาสตร์

สาขา

เศรษฐศาสตร์

ภาควิชา

เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของผู้ที่อยู่ในวัยทำงาน
ในเขตกรุงเทพมหานคร

Factors Affecting Buying Decisions of Life Insurance Policies of Working
Adults in Bangkok

นามผู้วิจัย นางสาวนพินดา หาญจริง

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

ประธานกรรมการ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์สันติยา เอกอัคร, Ph.D.)

กรรมการ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์อรุณี ปัญญาสวัสดิ์สุทธิ์, ศ.ค.)

กรรมการ

(รองศาสตราจารย์ปริยานุช อภิภูณ โยภาส, Ph.D.)

หัวหน้าภาควิชา

(รองศาสตราจารย์จิรพรรณ กุลดิติก, ศ.ม.)

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์รับรองแล้ว

(รองศาสตราจารย์วินัย อางคองหาญ, M.A.)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่ 1 เดือน มิถุนายน พ.ศ. 2549

นพินดา หาญจริง 2549: ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิต
ของผู้ที่อยู่ในวัยทำงาน ในเขตกรุงเทพมหานคร ปรินญาเศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต
สาขาเศรษฐศาสตร์ ภาควิชาเศรษฐศาสตร์ ประธานกรรมการที่ปรึกษา:
ผู้ช่วยศาสตราจารย์สันติยา เอกอัคร, Ph.D. 130 หน้า
ISBN 974-16-1878-6

วัตถุประสงค์ในการศึกษาครั้งนี้ เพื่อศึกษาถึงประวัติความเป็นมาและลักษณะทั่วไปของธุรกิจ
ประกันชีวิตในประเทศไทย และศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตของผู้ที่อยู่ในวัย
ทำงานในเขตกรุงเทพมหานคร ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการออกแบบสอบถาม โดยเลือกเขตที่มีผู้ที่อยู่ในวัย
ทำงานมากที่สุดเป็นอันดับ 1 ถึง 10 จากทั้งหมด 50 เขต จำนวน 400 คน แล้วทำการสุ่มตัวอย่างแบบแบ่งกลุ่ม
อย่างเป็นสัดส่วนร่วมด้วยวิธีการแบบสะดวกและใช้วิธีการวิเคราะห์เชิงพรรณนาและเชิงปริมาณด้วย
แบบจำลองโลจิส

ผลการศึกษาเชิงพรรณนาพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนมากเป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย ส่วนมากมี
รายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือนไม่เกิน 30,000 บาท มีการศึกษาระดับอุดมศึกษา ส่วนใหญ่มีอาชีพข้าราชการหรือ
รัฐวิสาหกิจ ส่วนผลการศึกษาเชิงปริมาณพบว่าตัวแปรที่มีนัยสำคัญทางสถิติต่อการตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์
ประกันชีวิตของผู้ที่อยู่ในวัยทำงานในเขตกรุงเทพมหานคร คือ ตัวแปรทางด้านรายได้ อาชีพค้าขายหรือธุรกิจ
ส่วนตัว อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน การนำไปหักลดหย่อนภาษีเงินได้ และให้ความคุ้มครองในทิศทางที่เป็นลบ
ส่วนทางด้านทัศนคตินั้นปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมาก คือ ความมั่นคงและฐานะ
ทางการเงินของบริษัทประกันชีวิต ปัจจัยทางด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญ คือ
ความน่าเชื่อถือของตัวแทน ปัจจัยทางด้านราคาของกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมาก คือ การจ่ายเงินปันผล ส่วน
ปัจจัยทางด้านการส่งเสริมการตลาดที่กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญ คือ การเผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับการประกัน
ชีวิต

ข้อเสนอแนะจากการศึกษาครั้งนี้ รัฐบาลจึงควรส่งเสริมการทำประกันชีวิตสำหรับผู้มีรายได้น้อย
เพื่อให้ผู้ที่มีรายได้น้อยสามารถลดหย่อนภาษีได้มากขึ้น โดยการกำหนดอัตราการลดหย่อนภาษีเป็นแบบคงที่
ในระดับที่เหมาะสม ส่วนทางด้านบริษัทประกันชีวิตควรมีการเผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับการประกันชีวิตให้กับ
กลุ่มอาชีพค้าขายหรือธุรกิจส่วนตัว และพนักงานบริษัทเอกชน ซึ่งจะช่วยให้มีแนวโน้มในการตัดสินใจซื้อ
กรรมธรรม์ประกันชีวิตมากขึ้น

นพินดา หาญจริง

ลายมือชื่อนิติกร

สม อัคร

ลายมือชื่อประธานกรรมการ

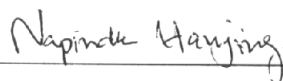
26, พ.อ., 2549

Napinda Hanjing 2006: Factors Affecting Buying Decisions of Life Insurance Policies of Working Adults in Bangkok. Master of Economics, Major Field: Economics, Department of Economics. Thesis Advisor: Assistant Professor Santiya Ek-arkara, Ph.D. 130 pages. ISBN 974-16-1878-6

The objectives of this thesis were to study the history and general characteristics of life insurance business in Thailand and to analyze the factors affecting buying decisions of life insurance policies of working adults in Bangkok. The data was collected by questionnaire using 400 working adult samples from 10 out of 50 areas that has the largest number of working adults. This study used the proportional stratified random sampling together with the convenient sampling to gather data, then used the descriptive and quantitative analysis method by applying Logit Model.

The results of descriptive analysis showed that the majority of the sampling group are female have higher education level and earn less than 30,000 baht per month. Quantitative study result revealed that important factors influence which affect life insurance buying decisions of working adults in Bangkok were income, occupation: private sectors company employees or self-employed, tax deductible and insurance protection in negative direction. For attitude factors the important reasons for the sampling group to consider are stability and financial status of insurance company. For selling condition factors, most of the sampling group pay attention to reliability of insurance agent. Considering pricing factors, the most important factor for the sampling group is dividend payment. Finally, for consumer promotion marketing factors, the sampling group pay attention to life insurance information distribution.

The suggestion from this study is that the government have to promote life insurance for the low income earners so that they can gain better text deduction benefits. Text deduction benefits should be set on a proper flat rate basis . The insurance company should also promote and provide more information to those in private sectors either company employees or self-employed to support their decisions to buy more of the life insurance.


Student's signature


Thesis Advisor's signature