

การศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม : กรณีศึกษา กิจการขนาดย่อมในเขตมีนบุรี กรุงเทพมหานครในครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์ 2 ประการ คือ 1) เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม กรุงเทพมหานคร 2) เพื่อนำผลการศึกษาไปเป็นแนวทางในการวางแผน ปรับปรุง และพัฒนาองค์กรทั้งในด้านหน่วยงาน ตัวแทนประกันชีวิตและกำหนดวิธีการประชาสัมพันธ์ส่งเสริมให้มีการทำประกันชีวิตมากขึ้น โดยใช้ทั้งข้อมูลทุติยภูมิและข้อมูลปฐมภูมิที่ได้จากการตอบแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่าง จำนวนทั้งสิ้น 154 ราย

ในการศึกษานี้เป็นการศึกษาเชิงสำรวจ ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูล แบ่งเป็น 4 ตอน คือ ตอนที่ 1 ปัจจัยด้านภูมิหลังของกลุ่มตัวอย่าง ตอนที่ 2 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการประกันชีวิต ตอนที่ 3 ปัจจัยด้านแรงจูงใจที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต โดยแบ่งเป็นปัจจัยด้านต่างๆ 5 ด้าน ได้แก่ ด้านภาครัฐบาล ด้านบริษัทประกันชีวิต ด้านตัวแทนประกันชีวิต ด้านผลประโยชน์การประกันชีวิต และด้านตัวบุคคลที่มีอิทธิพล การวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้โปรแกรม SPSS (Statistical Package For Social Science) สถิติที่ใช้ในการศึกษาคือ ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และการเปรียบเทียบเพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรด้วยวิธีเพียร์สัน (Chi-Square)

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ที่ทำประกันชีวิตส่วนมากเป็นเพศหญิง ร้อยละ 59.7 อายุระหว่าง 41- 45 ปี ร้อยละ 21.5 จบปริญญาตรี ร้อยละ 52.6 มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 10,001 – 30,000 บาท ร้อยละ 33.8 และมีสถานภาพสมรสแล้ว ร้อยละ 57.2 ระยะเวลาที่ผู้ประกอบการได้เปิดดำเนินงานมากกว่า 5 ปี ร้อยละ 42.3 จำนวนเงินที่ลงทุนในกิจการอยู่ระหว่าง 100,000 ถึง 500,000 บาท ร้อยละ 31.2 โดยในกิจการมีผู้ร่วมงานน้อยกว่า 10 หรือ 10 คน ร้อยละ 54.5

ระดับความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการประกันชีวิตของกลุ่มตัวอย่าง มีความรู้ความเข้าใจอยู่ใน เกณฑ์ดีมาก

ระดับความคิดเห็นต่อบัณฑิตด้านแรงจูงใจต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ ด้านภาครัฐบาล ด้านบริษัทประกันชีวิต ด้านตัวแทนประกันชีวิต ด้านผลประโยชน์การประกันชีวิต และด้านตัวบุคคลกลุ่มตัวอย่างพิจารณาให้ความสำคัญโดยเฉลี่ยในระดับมากทุกปัจจัย โดยพิจารณาในเรื่องการคุ้มครองสิทธิผู้เอาประกันชีวิต เรื่องความมั่นคงและน่าเชื่อถือของบริษัทประกันชีวิต เรื่องตัวแทนมีความสุภาพและบุคลิกภาพน่าเชื่อถือ ในเรื่องการคุ้มครองชีวิต และพิจารณาเรื่องการตัดสินใจด้วยเหตุผลส่วนตัวเป็นประเด็นสำคัญ

สำหรับการทดสอบความแตกต่างระหว่างปัจจัยด้านต่าง ๆ กับการตัดสินใจทำประกันชีวิตหรือไม่ทำประกันชีวิต ปรากฏว่า เพศ การศึกษา สถานภาพสมรส ระยะเวลาที่เปิดดำเนินกิจการ ส่วนมากมีการตัดสินใจไม่แตกต่าง ส่วนที่มีการตัดสินใจที่แตกต่างกัน คือ อายุ และการทดสอบความแตกต่างด้านความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการประกันชีวิตกับการตัดสินใจทำประกันชีวิตมีความแตกต่างกัน

ข้อเสนอแนะจากผลการศึกษาครั้งนี้ คือ 1) ควรกำหนดรูปแบบกรรมวิธีให้มีความเหมาะสม มีความหลากหลายและคุ้มค่า มีมาตรการที่เข้มงวดในเรื่องความซื่อสัตย์ คุณภาพการให้บริการก่อนและหลังการขาย 2) เพิ่มการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับผลประโยชน์ในการทำประกันชีวิตให้มากขึ้น โดยเฉพาะในเรื่องการออมทรัพย์ และความคุ้มครองสุขภาพ พร้อมทั้งสิทธิต่าง ๆ ในการทำประกันชีวิต 3) ตัวแทนประกันชีวิตควรมั่นศึกษาหาความรู้ในด้านต่าง ๆ เกี่ยวกับการประกันชีวิตให้มากขึ้น ให้บริการสม่ำเสมอและมีความจริงใจต่อลูกค้า