

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

สรุปผลการศึกษา

ธุรกิจประกันชีวิตเป็นธุรกิจหนึ่งที่มีความสำคัญอย่างมากต่อระบบเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ โดยมีบทบาทในการเสริมสร้างหลักประกันความมั่นคงทางการเงินให้แก่บุคคลในครอบครัว และมีบทบาทในการระดมเงินออมเพื่อเป็นแหล่งเงินทุนระยะยาวเพื่อพัฒนาเศรษฐกิจ โดยการระดมเงินออมของบริษัทประกันชีวิตจะอยู่ในรูปของการขายกรมธรรม์ประกันชีวิตให้แก่บุคคลที่ต้องการความคุ้มครองทางการเงินและชีวิต ซึ่งรายได้ของบริษัทประกันชีวิตจะอยู่ในรูปของจำนวนเงินเบี้ยประกันชีวิต ดังนั้นการศึกษาให้ทราบถึงปัจจัยที่มีผลต่อเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงของบริษัทประกันชีวิตในประเทศไทย จะสามารถช่วยทำให้ธุรกิจประกันชีวิตมีการดำเนินการเพื่อการระดมเงินออมในรูปของเบี้ยประกันภัยรับ โดยตรงได้ที่เพิ่มสูงขึ้น

เนื่องจากข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาเป็นข้อมูลอนุกรมเวลา (time series data) จึงมีความไม่นิ่งของข้อมูล ในการศึกษาจึงแบ่งออกเป็น 2 ขั้นตอน คือ ขั้นแรกเป็นการทดสอบ Stationary ของข้อมูล และขั้นที่สองเป็นการทดสอบความสัมพันธ์ของตัวแปรอิสระกับตัวแปรตาม ด้วยการสร้างสมการถดถอยเชิงซ้อน (multiple linear regression) และใช้วิธีกำลังสองน้อยที่สุด (Ordinary Least Squares--OLS) ในการประมาณค่าสัมประสิทธิ์

ขั้นตอนที่ 1 ผลการทดสอบ Unit Root พบว่า ตัวแปรทุกตัวมีคุณสมบัติ Non-stationary ที่ระดับ Level โดยจำนวนเบี้ยประกันภัยรับตรง (DP) มีค่า Lag ที่เหมาะสมเท่ากับ 5 จำนวนตัวแทน (AZ) มีค่า Lag ที่เหมาะสมเท่ากับ 2 ค่าจ้างและค่าบำเหน็จ (CR) มีค่า Lag ที่เหมาะสมเท่ากับ 3 ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายและค่าโฆษณา (AD) มีค่า Lag ที่เหมาะสมเท่ากับ 0 จำนวนกรมธรรม์ที่ลดลงระหว่างปี (DY) มีค่า Lag ที่เหมาะสมเท่ากับ

6 รายได้ต่อหัวของประชากรไทย (PCI) มีค่า Lag ที่เหมาะสมเท่ากับ 4 อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 1 ปี เฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์ (RB) มีค่า Lag ที่เหมาะสมเท่ากับ 1

การนำข้อมูลที่ Non-stationary มาใช้วิเคราะห์สมการถดถอยจะทำให้เกิด Spurious Regression ดังนั้น จึงต้องทำการทดสอบระดับความสัมพันธ์ในอันดับที่สูงขึ้น จากการทดสอบ พบว่า ตัวแปรทุกตัวมีคุณสมบัติ Stationary ในระดับผลต่างอันดับหนึ่ง (first difference) โดยจำนวนเบี่ยงแปรผันกันโดยตรง (DP) มีค่า Lag ที่เหมาะสมเท่ากับ 4 จำนวนตัวแทน (AZ) มีค่า Lag ที่เหมาะสมเท่ากับ 1 ค่าจ้างและค่าบำเหน็จ (CR) มีค่า Lag ที่เหมาะสมเท่ากับ 2 ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายและค่าโฆษณา (AD) มีค่า Lag ที่เหมาะสมเท่ากับ 0 จำนวนกรรมธรรม์ที่ลดลงระหว่างปี (DY) มีค่า Lag ที่เหมาะสมเท่ากับ 3 รายได้ต่อหัวของประชากรไทย (PCI) มีค่า Lag ที่เหมาะสมเท่ากับ 5 อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 1 ปี เฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์ (RB) มีค่า Lag ที่เหมาะสมเท่ากับ 6

ขั้นตอนที่ 2 ผลการทดสอบปัจจัยที่มีผลต่อเบี่ยงแปรผันกันโดยตรง พบว่า ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายและค่าโฆษณา (AD) และจำนวนตัวแทน (AZ) เป็นตัวแปรอิสระที่มีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลงในจำนวนเบี่ยงแปรผันกันโดยตรงของบริษัทประกันชีวิตมากเป็นอันดับที่ 1 และ 2 ตามลำดับ โดยมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับจำนวนเบี่ยงแปรผันกันโดยตรงของบริษัทประกันชีวิตอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99 โดยมีสัมประสิทธิ์แสดงความสัมพันธ์กับจำนวนเบี่ยงแปรผันกันโดยตรงที่ระดับ 3.141 และ 2.325 ตามลำดับ

ค่าจ้างและค่าบำเหน็จ (CR) เป็นตัวแปรอิสระที่มีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลงในจำนวนเบี่ยงแปรผันกันโดยตรงของบริษัทประกันชีวิตมากเป็นอันดับที่ 3 โดยมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับจำนวนเบี่ยงแปรผันกันโดยตรงของบริษัทประกันชีวิตอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 โดยมีสัมประสิทธิ์แสดงความสัมพันธ์กับจำนวนเบี่ยงแปรผันกันโดยตรงที่ระดับ 1.107

จำนวนกรรมธรรม์ที่ลดลงระหว่างปี (DY) เป็นตัวแปรอิสระที่มีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลงในจำนวนเบี่ยงแปรผันกันโดยตรงของบริษัทประกันชีวิตมากเป็นอันดับที่ 4 โดยมีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้ามจำนวนเบี่ยงแปรผันกันโดยตรง

ของบริษัทประกันชีวิตอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 90 โดยมีสัมประสิทธิ์แสดงความสัมพันธ์กับจำนวนเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงที่ระดับ 0.214

สำหรับตัวแปรรายได้เฉลี่ยต่อหัวของประชากรไทย (PCDI) และอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 1 ปีเฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์ (RB) จากการศึกษาพบว่า ไม่มีความสัมพันธ์กับจำนวนเบี้ยประกันภัยรับ โดยตรงอย่างมีนัยสำคัญ

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาพบว่า การบริหารงานภายในของธุรกิจประกันชีวิตมีผลต่อการระดมเงินออมในรูปแบบเบี้ยประกันภัยรับของธุรกิจประกันชีวิตเป็นอย่างมาก ซึ่งปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลงของเบี้ยประกันภัยรับโดยตรง ได้แก่ ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายและค่าโฆษณา จำนวนตัวแทน ค่าจ้างและค่าบำเหน็จ และจำนวนกรมธรรม์ที่ลดลงระหว่างปี ตามลำดับ ดังนั้น บทบาทของผู้มีอำนาจหน้าที่ในการบริหารของบริษัทมีความสำคัญอย่างยิ่งในการกำหนดหลักเกณฑ์ ระเบียบ ข้อบังคับ และแผนกลยุทธ์ต่าง ๆ ให้สนับสนุนและเป็นประโยชน์ต่อการระดมเงินออมในรูปแบบเบี้ยประกันภัยรับ เช่น บริษัทประกันชีวิตจำเป็นต้องมีการบริหารงานด้านค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายและค่าโฆษณา ค่าจ้างและค่าบำเหน็จที่จ่ายให้ตัวแทน ให้เหมาะสมกับการเปลี่ยนแปลงของโครงสร้างและสภาพการณ์ นอกจากนี้บริษัทประกันชีวิตควรให้ความสำคัญกับการพัฒนาคุณภาพของตัวแทน ให้สอดคล้องกับการเพิ่มจำนวนตัวแทน โดยการวางแนวทางการปฏิบัติด้านคุณธรรมและจริยธรรมในอาชีพตัวแทน ซึ่งตัวแทนขายถือเป็นภาพลักษณ์ของบริษัท การเสนอขายกรมธรรม์ประกันชีวิตในแต่ละแบบของตัวแทนไม่ควรคำนึงถึงค่าจ้างและค่าบำเหน็จที่ตนจะได้รับเป็นหลัก แต่ควรคำนึงถึงความต้องการและความจำเป็นในการทำประกันชีวิตของแต่ละบุคคล รวมถึงการให้บริการที่ดี ซึ่งจะสร้างความพอใจกับผู้อุปประกัน เนื่องจากเป็นการทำประกันให้ตรงกับความต้องการของผู้อุปประกัน และการได้รับความพึงพอใจในการให้บริการที่ดี มีส่วนทำให้ผู้อุปประกันส่งเบี้ยประกันภัยต่อ บริษัทจะได้รับเบี้ยประกันชีวิตต่อเนื่องทุกปี แต่หากผู้อุปประกันปล่อยให้กรมธรรม์ขาดผล ก็จะทำให้บริษัทสูญเสียโอกาสที่จะได้รับเบี้ย-



ประกันปีต่อไป และอาจส่งผลต่อกำไรของบริษัท เนื่องจากค่าใช้จ่ายต่อกรมธรรม์รายใหม่
ของบริษัทสูงกว่าเบี้ยประกันปีแรกที่เก็บมาได้