

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มา และความสำคัญของปัญหา

สถานการณ์ธุรกิจประกันภัยในประเทศไทยมีแนวโน้มเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางเดียวกันกับสถานการณ์เศรษฐกิจของประเทศโดยรวม ดังจะเห็นได้จากสถิติในปี พ.ศ.2553 ภาวะเศรษฐกิจของไทย มีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นเป็นร้อยละ 7.5 จากการคาดการณ์ที่ร้อยละ 7.3 – 7.8 ต่อปี โดยปรับตัวเพิ่มขึ้นจากประมาณการ ณ เดือนมิถุนายน 2553 ที่ร้อยละ 5.5 ต่อปี โดยได้รับปัจจัยสนับสนุนจากการขยายตัวสูงถึงร้อยละ 10.6 ต่อปี ของเศรษฐกิจไทยในครึ่งปีแรก อันเป็นผลมาจากการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องของเศรษฐกิจประเทศคู่ค้า ซึ่งส่งผลให้การส่งออกสินค้าและบริการในปี พ.ศ. 2553 มีแนวโน้มขยายตัวในอัตราที่สูง ในขณะที่การใช้จ่ายภายในประเทศ ทั้งในภาคการบริโภคและการลงทุนยังมีแนวโน้มฟื้นตัวจากฐานที่ต่ำในปีก่อน สำหรับด้านเสถียรภาพเศรษฐกิจภายในประเทศนั้น ในปี พ.ศ. 2553 อยู่ที่ร้อยละ 3.4 (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่ร้อยละ 3.2 – 3.7) ต่อปี ซึ่งเป็นผลมาจากราคาน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้นตามสภาวะราคาน้ำมันตลาดโลก อย่างไรก็ดีเสถียรภาพเศรษฐกิจระหว่างประเทศยังมั่นคง โดยดุลบัญชีเดินสะพัดในปีพ.ศ.2553 จะยังคงเกินดุล แม้จะลดลงจากปีก่อนมาอยู่ที่ร้อยละ 4.2 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่ร้อยละ 4.0 – 4.5 ของGDP) (สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง, 2553)

ในด้านธุรกิจประกันภัยนั้น ในปีพ.ศ.2553 ภาพรวมสภาวะธุรกิจประกันภัยและธุรกิจประกันชีวิตยังคงมีอัตราเพิ่มตามภาวะเศรษฐกิจ ในขณะที่การรณรงค์ให้ประชาชนตระหนักถึงการทำประกันชีวิตในรูปแบบต่างๆ ก็เพิ่มขึ้นจะส่งผลให้ภาพรวมธุรกิจประกันภัยในปีนี้มีอัตราขยายตัวไม่ต่ำกว่าร้อยละ 16 โดยสัดส่วนของเบี้ยประกันภัยต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) จะยังคงอยู่ตามกรอบที่ได้ประมาณการเอาไว้ ที่ระดับร้อยละ 4.23 โดยเบี้ยประกันภัยรับขยายตัวร้อยละ 15 – 16 คิดเป็นมูลค่า 423,158 ล้านบาท (สำนักงานคณะกรรมการกำกับส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย, 2553) ธุรกิจประกันชีวิตก็มีการขยายตัวต่อเนื่อง ซึ่งเป็นผลมาจากมาตรการเชิงรุก ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย ที่เน้นการสร้างความเข้มแข็งให้ระบบประกันภัยไทย ด้วยการเสริมสร้างความรู้ด้านการประกันภัยให้ประชาชนผ่านหน่วยงานเครือข่ายทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาผลิตภัณฑ์

การประกันภัยให้สอดคล้องกับความต้องการและกำลังซื้อของประชาชน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการออกกรมธรรม์ประกันภัยระดับรากฐานเรียกว่า ไมโครอินซัวรันส์ คือ ประกันภัยราคาถูกลำหรับผู้มีรายได้น้อย เพื่อให้ประชาชนที่มีรายได้น้อย สามารถมีหลักประกันความมั่นคงในชีวิตได้ สำหรับเศรษฐกิจไทยในปี 2554 สำนักงานเศรษฐกิจการคลังคาดว่า เศรษฐกิจไทยจะกลับมาขยายตัวในระดับปกติที่ร้อยละ 4.5 ต่อปี (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่ร้อยละ 4.0 – 5.0 ต่อปี) โดยมีแรงส่งจากการใช้จ่ายภายในประเทศ ทั้งการบริโภคและการลงทุน ที่คาดว่าจะยังคงมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่องจากปี 2553 ตามความเชื่อมั่นของผู้บริโภคและนักลงทุนที่ฟื้นตัวขึ้น ประกอบกับแรงสนับสนุนจากเศรษฐกิจโลก ที่มีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่อง คาดว่าจะส่งผลให้การส่งออกสินค้าและบริการในปี 2554 ยังคงขยายตัวได้ แม้ว่าจะขยายตัวในอัตราชะลอลง เนื่องจากฐานที่สูงในปี 2553 ในด้านเสถียรภาพภายในประเทศคาดว่า อัตราเงินเฟ้อทั่วไปในปี 2554 จะอยู่ที่ร้อยละ 3.5 ต่อปี (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่ร้อยละ 3.0 – 4.0 ต่อปี) ตามราคาน้ำมันที่คาดว่า จะยังทรงตัวอยู่ในระดับสูง ส่วนเสถียรภาพภายนอกประเทศคาดว่า ดุลบัญชีเดินสะพัดจะเกินดุลลดลงมาอยู่ที่ร้อยละ 3.4 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่ร้อยละ 2.9 – 3.9 ของ GDP) เนื่องจากการนำเข้าที่มีแนวโน้มขยายตัว ในอัตราที่สูงกว่าการส่งออก (สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง, 2553)

แนวโน้มธุรกิจประกันชีวิตในปี 2554 แม้จะต้องยอมรับว่า อาจเผชิญหลายปัจจัยถ่วงที่สำคัญ โดยเฉพาะภาวะเงินเฟ้อและทิศทางขาขึ้นของอัตราดอกเบี้ย ที่ยังมีโอกาสเพิ่มมากขึ้นกว่าคาดการณ์ได้ โดยมีความเกี่ยวเนื่องกับเหตุการณ์ในตะวันออกกลาง และทิศทางราคาอาหารที่มีผลผูกพันมาถึงระดับเงินเฟ้อภายในประเทศ แต่คาดว่าธุรกิจประกันชีวิตน่าจะยังอัตราการเติบโตได้ในเกณฑ์ดี (ประมาณ 14.0 – 15.0) เมื่อเทียบกับ 14.3 ในปี 2553 ท่ามกลางแรงผลักดันจากหลายส่วน โดยเฉพาะการปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจของทั้งบริษัทประกันและธนาคารพาณิชย์ด้วย การชูจุดเด่นด้านสิทธิประโยชน์ทางภาษีและความคุ้มครองระยะยาวควบคู่ไปกับการปรับรูปแบบ การให้ผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์บางประเภท ที่มีนโยบายการรับประกันผลตอบแทนมาเป็นแบบมีส่วนร่วมในเงินปันผล ประกอบกับรัฐบาลมีมาตรการการส่งเสริมด้านภาษี โดยการเพิ่มค่าลดหย่อนเบี้ยประกันภัยจากการประกันชีวิตแบบบำนาญอีกรายละ 200,000 บาทต่อปี เมื่อกับค่าลดหย่อนเดิมรวมเป็น 300,000 บาท ต่อคนต่อปี (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2554)

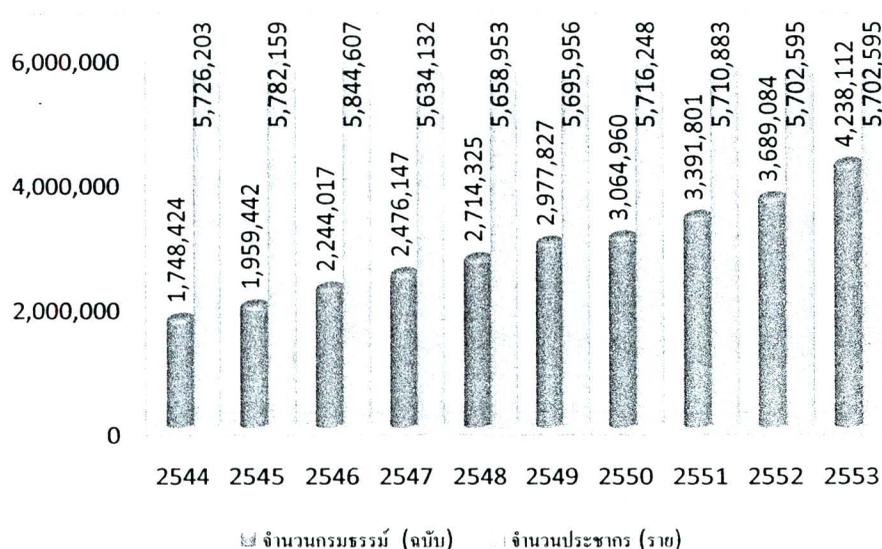
การประกันชีวิตจะเข้ามามีบทบาทในแง่ของการคุ้มครองความเสี่ยง ที่เกิดจากความไม่แน่นอนของอนาคต เป็นการสร้างหลักประกันความมั่นคงทางจิตใจและทางการเงินแก่ครอบครัวผู้ทำประกันชีวิต เช่น เมื่อต้องสูญเสียหัวหน้าครอบครัวไป โดยมีได้คาดฝันจะทำให้รายได้ของครอบครัวสูญหายไป แต่ถ้าทำประกันชีวิตไว้ครอบครัวก็ยังมีเงินอีกก้อนหนึ่ง สำหรับเป็นหลักประกันความมั่นคงทางการเงินแก่ครอบครัว ทำให้ยังสามารถรับผิดชอบครอบครัวและ

การศึกษาของเด็ก ๆ ต่อไปได้ และครอบครัวสามารถพึ่งพาตนเองได้โดยไม่ต้องพึ่งพาความช่วยเหลือจากภาครัฐ ซึ่งจะไม่เป็นภาระของสังคมและเป็นการผ่อนคลายภาระความเดือดร้อนต่างๆ ได้ อีกทั้งยังเป็นกลไกที่ป้องกันความเสียหายทางธุรกิจ เมื่อมีการสูญเสียผู้บริหารและการสูญเสียรายได้ อันเกิดจากเหตุ 4 ประการ คือ การตาย การสูญเสียอวัยวะ การเจ็บป่วยทุพพลภาพและการสูญเสียรายได้ในยามชรา

การวิจัยครั้งนี้ เป็นการวิจัยกลุ่มเป้าหมายผู้ที่มีกรรมธรรม์ประกันชีวิตเพราะกลุ่มเป้าหมายผู้ที่ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตแล้วนั้นมีความเข้าใจในเงื่อนไขของกรรมธรรม์และมีความเข้าใจในรูปแบบของกรรมธรรม์ประกันชีวิต การวิจัยปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร เพื่อเสนอเป็นแนวทางกับภาครัฐและธุรกิจประกันชีวิต เพื่อเป็นแนวทางในการนำไปพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตให้ตรงกับความต้องการของประชาชนมากยิ่งขึ้น

จากข้อมูลสัดส่วนจำนวนกรรมธรรม์ประกันชีวิตต่อจำนวนประชากรในกรุงเทพมหานคร (ภาพที่ 1.1) พบว่า จำนวนกรรมธรรม์ประกันชีวิต เมื่อเทียบกับจำนวนประชากรในกรุงเทพมหานคร มีจำนวนกรรมธรรม์ประกันชีวิตมีการปรับเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ตั้งแต่ปี 2544 มีกรรมธรรม์ประกันชีวิต จำนวน 1,748,424 กรรมธรรม์ จากประชากร 5,726,203 คน คิดเป็นสัดส่วนอัตราถือกรรมธรรม์ ต่อประชากรร้อยละ 27.02 จำนวนกรรมธรรม์ประกันชีวิตมีการปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง จนถึง ปี 2553 มีกรรมธรรม์ประกันชีวิตจำนวน 4,238,112 กรรมธรรม์ จากประชากรกรุงเทพมหานคร 5,702,595 คน คิดเป็นสัดส่วนอัตราถือกรรมธรรม์ต่อประชากร ร้อยละ 64.69 ตามลำดับ

ภาพที่ 1.1 แสดงสัดส่วนจำนวนกรรมกรรมประกันชีวิตต่อจำนวนประชากรใน กรุงเทพมหานคร ระหว่างปี พ.ศ.2543 – 2552



ที่มา : สมาคมประกันชีวิตไทย (2553)

จำนวนของกรรมกรรมประกันชีวิตที่ปรับสูงขึ้นในทุกๆ ปี ถ้าหากทราบถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลการตัดสินใจซื้อกรรมกรรมประกันชีวิตเพิ่มขึ้น จะช่วยเป็นแนวทางการพัฒนาธุรกิจประกันชีวิตให้ขยายตัวและบริษัทประกันชีวิตสามารถออกแบบผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองความต้องการของประชาชนได้ การทำประกันชีวิตนั้น มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจทั้งระดับจุลภาคและมหภาค เพราะเป็นการออมของภาคครัวเรือนให้มีวินัยในการออมและเป็นการออมในระยะยาว ซึ่งเป็นแหล่งเงินลงทุนให้แก่ภาคเศรษฐกิจอื่นๆ ได้โดยไม่ต้องกู้ยืมจากสถาบันการเงินต่างประเทศ และการจ้างงานดังที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น จึงทำให้ผู้วิจัยมีความสนใจที่จะศึกษาหาปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่ม ซึ่งผลการศึกษานำไปสู่การพัฒนาธุรกิจประกันชีวิตต่อไป

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1.2.1 เพื่อศึกษาประวัติความเป็นมาและลักษณะทั่วไปของธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทย

1.2.2 เพื่อวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร

1.2.3 เพื่อเสนอแนวทางให้กับธุรกิจประกันชีวิตมีการพัฒนารูปแบบของกรมธรรม์ประกันชีวิตให้เหมาะสมกับประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร

1.3 สมมติฐานที่ใช้ในการศึกษา

ปัจจัยของลักษณะส่วนบุคคล คือ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้ มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่ม ส่วนปัจจัยด้าน อายุ เพศ และสถานภาพครอบครัว อาจมีอิทธิพลในทางบวกหรือทางลบ

1.4 วิธีการศึกษา

ในการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม มีการศึกษาดังนี้

1.4.1 การเก็บรวบรวมข้อมูลแบ่งออกเป็น 2 ชนิด คือ

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data) เนื่องจากการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) ผู้วิจัยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลของกลุ่มตัวอย่าง สำหรับประชากรที่ใช้เป็นกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาครั้งนี้ คือ ประชากรที่อาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและเป็นผู้ที่มีกรมธรรม์ประกันชีวิตเท่านั้น แต่เนื่องจากไม่ทราบว่าคุณสมบัติของกลุ่มตัวอย่างมีกรมธรรม์ประกันชีวิตหรือไม่ ดังนั้น ผู้วิจัยจึงทำการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive sampling) เป็นการสุ่มที่ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของผู้วิจัยที่กำหนดกลุ่มเป้าหมายขึ้นเอง การกำหนดกลุ่มตัวอย่างที่คาดว่าจะมีการถือกรมธรรม์ประกันชีวิตนั้น ผู้วิจัยจึงต้องเลือกสุ่มกลุ่มตัวอย่างที่มีปัจจัยทางด้าน อาชีพ รายได้และอายุที่อยู่ในช่วงวัยทำงาน และเมื่อมีการแจกแบบสอบถามตามระยะเวลาที่กำหนด คือ เดือนมกราคมถึงกุมภาพันธ์ จากนั้นจึงทำการคัดเลือกแบบสอบถามที่ได้จากการสำรวจและคัดเลือกเฉพาะกลุ่มตัวอย่างที่มีการถือครองกรมธรรม์ประกันชีวิตเท่านั้น เพื่อนำมาเป็นกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ศึกษาวิจัยปัจจัยครั้งนี้

การจัดเก็บข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม โดยแยกออกเป็น 2 ส่วนดังนี้ ส่วนที่ 1 เป็นข้อมูลส่วนตัวของผู้สัมภาษณ์ในเรื่อง เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ สถานภาพครอบครัวและรายได้ ส่วนที่ 2 ปัจจัยกำหนดการซื้อประกันชีวิต

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data) ได้จากการสืบค้น เอกสารอ้างอิง งานวิจัย หนังสือ บทความ เว็บไซต์ คำบรรยาย แผนภาพประกอบต่างๆ ที่เกี่ยวกับการประกันชีวิต

1.4.2 การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร โดยใช้วิธีการวิเคราะห์เชิงพรรณนาและการวิเคราะห์เชิงปริมาณ

1. การวิเคราะห์เชิงพรรณนา เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลทุติยภูมิ เกี่ยวกับลักษณะทั่วไปของธุรกิจประกันชีวิตและการพรรณนาข้อมูลส่วนบุคคล จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างและใช้ตารางคำร้อยละ ประกอบการบรรยาย

2. การวิเคราะห์เชิงปริมาณ เป็นการวิเคราะห์โดยเปรียบเทียบคำร้อยละและการทดสอบความสัมพันธ์ของแบบจำลองโลจิท (Logit Model) ของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อประกันชีวิตเพิ่มของประชาชน โดยการใช้ข้อมูลจากการสำรวจกลุ่มตัวอย่าง

1.4.3 ตัวแบบที่ใช้ในการศึกษากำหนดแบบดังนี้

1. การวิเคราะห์เชิงปริมาณใช้ Cross Tabulation ในการหาความสัมพันธ์ระหว่างสัดส่วนของข้อมูลส่วนบุคคล ในรูปแบบของการวิเคราะห์ค่าไคสแควร์ ซึ่งสามารถเขียนเป็นสมการได้ดังนี้

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c (X_{ij} - E_{ij})^2 / E_{ij}$$

| | | | |
|-------|----------|---|--|
| เมื่อ | df | = | (r-1) (c-1) |
| | E_{ij} | = | $R_i C_j / n$ |
| | X_{ij} | = | จำนวนค่าความถี่ของค่าสังเกตของแถวที่ i และสดมภ์ที่ j |
| | R_i | = | ยอดรวมของความถี่ของแถวที่ i |
| | C_j | = | ยอดรวมของความถี่ของสดมภ์ที่ j |
| | n | = | ขนาดของตัวอย่าง |

2. วิเคราะห์แบบจำลองโลจิท (Logit Model) เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร โดยเทคนิคการประมาณภาวะความน่าจะเป็นสูงสุด (maximum likelihood estimates : MLS) และเทคนิคการวิเคราะห์ marginal effects โดยมีแบบจำลองดังนี้

$$P(Y = 1) = \frac{1}{1 + e^{\beta_0 + \sum \beta_i X_i}}$$

โดยที่ Y คือ ตัวแปรหุ่นการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร

$Y = 1$ ตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม

$Y = 0$ ตัดสินใจไม่ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม

X_i = ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม

โดยสามารถเขียนให้อยู่ในฟังก์ชันทั่วไปได้ดังนี้

$$P = f(S, A, S, E, O, I) \dots \dots \dots (1)$$

จากฟังก์ชันที่ (1) สามารถเขียนให้อยู่ในรูปสมการทางสถิติได้ดังนี้

$$Y = \beta_0 + \beta_1 \text{SEX} + \beta_2 \text{AGE} + \beta_3 \text{STATUS1} + \beta_4 \text{STATUS2} + \beta_5 \text{EDU} + \beta_6 \text{OCC1} + \beta_7 \text{OCC2} + \beta_8 \text{OCC3} + \beta_9 \text{OCC4} + \beta_{10} \text{INCOME} + e$$

โดยที่

Y คือ ตัวแปรหุ่นการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม โดยกำหนดผู้ที่มีกรมธรรม์ประกันชีวิตมากกว่า 1 ฉบับ และ ไม่ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มกำหนดจากผู้ที่มีกรมธรรม์ 1 ฉบับเท่านั้น กำหนดได้ดังนี้

$Y = 1$ ตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม

$Y = 0$ ตัดสินใจไม่ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม

X_i คือ ตัวแปรตัวแปรอิสระเกี่ยวกับลักษณะของบุคคล ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพครอบครัว อาชีพ และรายได้

SEX = เพศ โดยกำหนดเป็นตัวแปรหุ่นได้ดังนี้

1 = เพศชาย

0 = เพศหญิง

AGE = อายุ (ปี)

STATUS = ตัวแปรหุ่นสถานภาพครอบครัว โดยกำหนดให้สถานภาพโสด
เป็นฐาน และกำหนดตัวแปรหุ่นได้ดังนี้

STATUS1 = 1 = สถานภาพสมรส
0 = อื่นๆ

STATUS2 = 1 = สถานภาพหม้าย
0 = อื่นๆ

EDU = การศึกษาที่กำหนดเป็นตัวแปรหุ่นได้ดังนี้
1 = ปริญญาตรีขึ้นไป
0 = ต่ำกว่าปริญญาตรี

OCC = อาชีพสามารถแบ่งออกได้เป็น 5 กลุ่ม ได้แก่ อาชีพราชการ อาชีพ
พนักงานรัฐวิสาหกิจ อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน อาชีพธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย และอาชีพอื่นๆ
ซึ่งกำหนดให้อาชีพอื่นๆ เป็นฐานของทุกอาชีพ โดยกำหนดเป็นตัวแปรหุ่นได้ดังนี้

OCC1 = 1 = อาชีพราชการ
0 = อื่นๆ

OCC2 = 1 = พนักงานรัฐวิสาหกิจ
0 = อื่นๆ

OCC3 = 1 = อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน
0 = อื่นๆ

OCC4 = 1 = อาชีพธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย
0 = อื่นๆ

INCOME = รายได้ (บาท)

B_0 = ค่าคงที่ของสมการ โลจิสติกส์

B_1, B_2, \dots, B_{10} = ค่าพารามิเตอร์ของสมการ โลจิสติกส์

โดยมีสมมติฐาน ดังนี้

สมมติฐานที่ 1 ($\beta_1 > 0$) หมายความว่า ประชากรเพศชายมีอิทธิพลต่อโอกาสการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มมากกว่าเพศหญิง เนื่องจากเพศชายเป็นผู้นำครอบครัว ซึ่งจะต้องสร้างความมั่นคงให้กับครอบครัว

สมมติฐานที่ 2 ($\beta_2 < 0$) หมายความว่า อายุของผู้ที่อาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร ไม่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม เพราะว่าการทำประกันชีวิตจะต้องชำระเบี้ยประกันชีวิตในระยะเวลาก่อนข้างจะยาวนานตั้งแต่ 10 – 20 ปีขึ้นไป ดังนั้นถ้าพิจารณาจากทฤษฎีวงจรชีวิตของผู้บริโภคว่าในช่วงวัยทำงานสามารถจะสร้างรายได้มากกว่าในช่วงอายุวัยก่อนทำงานและวัยเกษียณอายุ ดังนั้นคาดว่า เมื่อมีอายุมากขึ้นมีความน่าจะเป็นที่จะซื้อประกันชีวิตลดลง

สมมติฐานที่ 3 ($\beta_3, \beta_4 > 0$) หมายความว่า สถานภาพสมรสและหม้าย จะตัดสินใจซื้อประกันชีวิตมากกว่าสถานภาพโสด เพราะวาสถานภาพสมรสและหม้ายจะมีภาระรับผิดชอบต่อครอบครัวมากกว่าสถานภาพโสด

สมมติฐานที่ 4 ($\beta_5 > 0$) หมายความว่า ประชากรที่มีการศึกษาสูงกว่าระดับปริญญาตรี จะมีโอกาสตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มมากกว่าประชากรที่มีการศึกษาค่ำกว่าปริญญาตรี เพราะผู้ที่มีการศึกษาสูงจะมีโอกาสหารายได้ ได้มากกว่าและมีความรู้เข้าใจ ในผลประโยชน์ของการประกันชีวิตได้มากกว่า

สมมติฐานที่ 5 ($\beta_6, \beta_7, \beta_8, \beta_9 > 0$) หมายความว่า อาชีพราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ อาชีพพนักงานเอกชน อาชีพธุรกิจส่วนตัว /ค้าขาย จะซื้อประกันชีวิตเพิ่มมากกว่าอาชีพอื่นๆ เพราะมีรายได้มากกว่าและมีรายได้แน่นอน ซึ่งแตกต่างจากอาชีพอื่นๆ เช่น รับจ้างทั่วไป แม่บ้าน เป็นต้น ที่มีรายได้ไม่แน่นอน

สมมติฐานที่ 6 ($\beta_{10} > 0$) หมายความว่า รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้ที่มีเงินเดือนสูงขึ้น จะมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มขึ้น ซึ่งจากทฤษฎีวงจรชีวิตของผู้บริโภคและผลของรายได้ คาดว่า ผู้มีรายได้สูงจะมีการเก็บออมเงินไว้ใช้ในยามชราด้วย การฝากธนาคาร การลงทุนในสินทรัพย์ต่างๆ ฯลฯ การซื้อประกันชีวิตก็เป็นการออมวิธีหนึ่ง จึงคาดว่าคนที่มียาได้มาก จะตัดสินใจซื้อประกันชีวิตมากกว่าคนที่มียาได้น้อย

1.5 ขอบเขตของการศึกษา

1.5.1 ทำการศึกษาวิจัยเฉพาะกลุ่มตัวอย่างที่มีกรรมธรรม์ประกันชีวิต โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร และแบบสอบถามที่คัดเลือกมาจากประชากรกลุ่มตัวอย่างได้ทั้งหมด 183 ตัวอย่าง ใช้เป็นกลุ่มตัวอย่างของการศึกษาวิจัยในครั้งนี้

1.5.2 ระยะเวลาที่ทำการศึกษาตั้งแต่เดือนมกราคม – กุมภาพันธ์ พ.ศ.2554

1.5.3 ทำการศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร

1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.6.1 ทราบถึงสถานะของธุรกิจประกันชีวิตของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร

1.6.2 ทราบถึงปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร

1.6.3 บริษัทประกันชีวิต ผู้บริหาร และตัวแทนการประกันชีวิตสามารถนำไปเป็นข้อมูลแนวทางในการวิเคราะห์วางแผนการตลาดของกลุ่มลูกค้าเก่าและกลุ่มผู้มุ่งหวังใหม่ให้กับบริษัทประกันชีวิตได้

1.7 คำนิยามศัพท์

การประกันชีวิต หมายถึง วิธีการหนึ่งในการบริหารการเสี่ยงภัยด้วยการโอนหรือการเฉลี่ยการเสี่ยงภัยไปให้บุคคลอื่น การประกันภัยทุกประเภทเกี่ยวกับชีวิตของบุคคลและรวมถึงการประกันภัยทุกประเภทที่เกี่ยวข้องเนื่องกันมีประโยชน์ 2 ด้าน คือ ด้านการให้ความคุ้มครอง (Protection function) และด้านการออมทรัพย์ (Saving function)

กรรมธรรม์ (Policy) คือ เอกสารที่แสดงข้อตกลงและเงื่อนไขต่างๆ ของสัญญาประกันภัยระหว่างผู้เอาประกันภัยกับผู้รับประกัน ในกรรมธรรม์จะประกอบด้วยรายการต่างๆ เช่น ชื่อผู้รับประกัน ชื่อผู้เอาประกัน วงเงินที่เอาประกันภัย

ตัวแทนประกันชีวิตและนายหน้าประกันชีวิต (Agents and Brokers) หมายถึง ผู้ซึ่งบริษัทมอบให้ทำการชักชวนบุคคลทำสัญญาประกันชีวิตและผู้ซึ่งชี้ช่องหรือการให้บุคคลทำสัญญาประกันชีวิตกับบริษัท โดยการกระทำเพื่อบำเหน็จเนื่องจากการนั้น

ผลตอบแทน (Benefit) หมายถึง ทุนประกันที่ผู้รับประกันจ่ายให้ผู้เอาประกัน เมื่อครบกำหนดสัญญา โดยไม่รวมผลประโยชน์ที่จะเกิดขึ้นในการที่ผู้เอาประกันเสียชีวิตก่อนครบกำหนด

สัญญาและไม่รวมผลประโยชน์ทางอ้อมอื่นๆ อาทิ การหักค่าลดหย่อนภาษีเงินได้และการใช้สิทธิกู้ยืมเงินอัตราดอกเบี้ยต่ำจากบริษัทที่ทำประกัน

ผู้รับประกันภัย (Insurer) บริษัทซึ่งเป็นคู่สัญญาฝ่ายที่มีหน้าที่ในการพิจารณารับประกันตลอดจนชดใช้ค่าสินไหมทดแทนให้แก่ผู้เอาประกันภัยหรือผู้รับประโยชน์ เมื่อความสูญเสียเกิดขึ้นจากภัยที่ตกลงกันไว้ในสัญญาประกันชีวิต

ผู้เอาประกันภัย (Insured) คือ บุคคลซึ่งเป็นคู่สัญญากับบริษัทประกันชีวิตมีหน้าที่ต้องเปิดเผยข้อความจริงอันเป็นสาระสำคัญของตัวผู้เอาประกันเอง เพื่อเป็นข้อมูลในการพิจารณาของบริษัทตลอดจนมีหน้าที่ชำระเบี้ยประกันตามจำนวนและระยะเวลาที่ตกลงกันไว้ เมื่อภัยที่ตกลงคุ้มครองได้เกิดขึ้นและก่อให้เกิดความสูญเสียต่อผู้เอาประกัน ผู้ประกันมีสิทธิในการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนตามความเสียหายที่แท้จริงแต่ไม่เกินจำนวนทุนประกัน

เบี้ยประกันภัย (Premium) หมายถึง จำนวนเงินที่ผู้เอาประกันภัยจะต้องจ่ายให้แก่ผู้รับประกันภัยตามเงื่อนไขที่ตกลงไว้ในสัญญา ซึ่งการจ่ายค่าเบี้ยประกันภัย อาจจ่ายเป็นรายปี รายหกเดือน รายสามเดือน หรือรายเดือน ตามที่ระบุไว้ในกรมธรรม์ประกันภัย

วงเงินเอาประกันภัยภัย (Sum insured) หมายถึง จำนวนเงินคุ้มครองการเสียชีวิตของผู้เอาประกันชีวิตภายในกำหนดเวลาและจ่ายเงินคืน ถ้าผู้เอาประกันชีวิตมีชีวิตอยู่รอดจนครบกำหนดของสัญญา

ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม หมายถึง การเพิ่มจำนวนการถือครองกรมธรรม์ประกันชีวิตจากเดิมที่มีอยู่ เช่น มีกรมธรรม์ 1 ฉบับ ซื้อประกันชีวิตอีก 1 ฉบับ หรือซื้อมากกว่านั้น ถือว่าเป็นการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม