

การประกันชีวิตผู้สูงอายุในมุมมองของผู้สูงวัยในเขตกรุงเทพมหานคร

LIFE INSURANCE IN VIEWPOINT OF SENIOR IN BANGKOK



อภิญญา ช่างยิ้ม

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิชาเอกการตลาด

คณะบริหารธุรกิจ

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ปีการศึกษา 2557

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

การประกันชีวิตผู้สูงอายุในมุมมองของผู้สูงวัยในเขตกรุงเทพมหานคร

อภิญญา ช่างยิ้ม

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิชาเอกการตลาด

คณะบริหารธุรกิจ


มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ปีการศึกษา 2557


ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

หัวข้อการค้นคว้าอิสระ การประกันชีวิตผู้สูงอายุในมุมมองของผู้สูงอายุในเขตกรุงเทพมหานคร
Life Insurance in Viewpoint of Senior in Bangkok
ชื่อ - นามสกุล นางสาวอภิญญา ช่างยิ้ม
วิชาเอก การตลาด
อาจารย์ที่ปรึกษา ผู้ช่วยศาสตราจารย์พิมพ์ หิรัญกิตติ, บธ.ม.
ปีการศึกษา 2557

คณะกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ


..... ประธานกรรมการ
(อาจารย์ฉายรวี อนามธวัช, Ph.D.)


..... กรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพรรณิ อินทร์แก้ว, บธ.ม.)


..... กรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์พิมพ์ หิรัญกิตติ, บธ.ม.)

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี อนุมัติการค้นคว้าอิสระฉบับนี้
เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต


..... คณบดีคณะบริหารธุรกิจ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์นายพรพี ชัยมงคล, ปร.ค.)

วันที่ 14 เดือน มิถุนายน พ.ศ. 2558

หัวข้อการค้นคว้าอิสระ	การประกันชีวิตผู้สูงอายุในมุมมองของผู้สูงวัยในเขตกรุงเทพมหานคร
ชื่อ-นามสกุล	นางสาวอภิญา ช่างยิ้ม
วิชาเอก	การตลาด
อาจารย์ที่ปรึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์พิมพ์ หิรัญกิตติ, บธ.ม.
ปีการศึกษา	2557

บทคัดย่อ

การค้นคว้าอิสระนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา การประกันชีวิตผู้สูงอายุในมุมมองของผู้สูงวัยในเขตกรุงเทพมหานคร กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย คือ ผู้สูงวัยที่มีการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุจำนวน 400 คน โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลทางสถิติที่ใช้การวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน Independent Samples t-test, One-way ANOVA, LSD (Least Significant Difference, Chi-Square test และ Pearson Correlation

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุ 50-60 ปี อาชีพแม่บ้าน รายได้ 15,001 - 30,000 บาท การศึกษาส่วนใหญ่ต่ำกว่าปริญญาตรี สถานภาพโสด ส่วนข้อมูลพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ผู้ตอบแบบสอบถามมีการทำประกันชีวิต กับบริษัท เอ.ไอ.เอ ประเภทประกันชีวิตที่ทำเป็นประกันชีวิตกรณีเสียชีวิต เหตุผลที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัย คือ ไม่ต้องตรวจสอบสุขภาพหรือตอบคำถามสุขภาพใด ๆ จำนวนปีที่ทำประกันชีวิตจนถึงปัจจุบัน ประมาณ 5 ปี ราคาเบี้ยประกัน ประมาณ 15,800 บาท สำหรับการประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย คือ การทำประกันชีวิตผู้สูงวัยนี้มีประโยชน์และไม่เป็นการสร้างภาระแก่คนรุ่นหลัง ส่วนความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด คือ ด้านพนักงาน

นอกจากนี้ผลการทดสอบสมมติฐานพบว่า ข้อมูลทั่วไปแตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัยด้านระยะเวลาที่ทำประกันชีวิตที่แตกต่างกัน ข้อมูลทั่วไปด้านรายได้มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ส่วนประสมทางการตลาดมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ด้านความรู้ถึงความคุ้มครองด้านการรักษา การทำประกันชีวิตผู้สูงวัยไว้เพื่อเป็นมรดก การบริการของตัวแทน และความเอาใจใส่ของตัวแทน

คำสำคัญ: การประกันชีวิตผู้สูงอายุ ส่วนประสมทางการตลาดประกันชีวิตผู้สูงอายุ

Independent Study Title	Life Insurance in Viewpoint of Senior in Bangkok
Name-Surname	Miss Apinya Changyim
Major Subject	Marketing
Independent Study Advisor	Assistant Professor Pimpa Hirankitti, M.B.A.
Academic Year	2014

ABSTRACT

This independent study had the objective to study life insurance in viewpoint of senior in Bangkok. The sample group used in the research was senior insuring for life insurance as the total of 400 by using questionnaire as the tool for collecting data. Statistics used for data analysis were Percentage, Mean and Standard Deviation, Independent Samples t-test, One-way ANOVA, LSD (Least Significant Difference), Chi-Square, and Pearson Correlation.

The results, showed that most respondents were female, aged 50-60 years, were housewives, earned a monthly income of 15,001-30,000 Baht, had lower than Bachelor's Degree, were single. As for senior behavior of life insurance usage, they bought AIA life insurance; a type of life insurance was the life insurance in case of death; the reason for insuring for life insurance was that no examination or answering health question was required; Years insuring for life insurance until the present time were about 5 years; insurance premium was about 15,800 Baht. As for the evaluation after usages of elder life insurance were it was beneficial and does not create any burden for descendant. As for the opinion regarding factors of marketing mix of life insurance in viewpoint of senior, was employee.

Moreover, from the hypothesis testing, it found that different general data affected different behavior in period insuring for life insurance. General data of income had relationship with usage behavior of life insurance. The marketing mix had relationship with behavior of life insurance usage in the aspect of worthiness of treatment, insuring of elder life insurance to be a legacy, service of agent and regard of agent.

Keywords: senior life in insurance, marketing mix of life insurance in viewpoint of senior

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาครั้งนี้สำเร็จสมบูรณ์ได้ด้วยความกรุณาในการให้คำปรึกษา คำแนะนำ ข้อคิดเห็น การติดตามเอาใจใส่ และการแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ เป็นอย่างยิ่ง ต่อท่าน ผู้ช่วยศาสตราจารย์พินพา หิรัญกิตติ อาจารย์ที่ปรึกษาที่ได้เสียสละเวลาอันมีค่ามาให้คำปรึกษา ให้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี ในการค้นคว้าวิจัยครั้งนี้ด้วยความห่วงใยนับตั้งแต่เริ่มดำเนินการจัดทำจน เรียบร้อยสมบูรณ์ ผู้ศึกษาขอกราบขอบพระคุณอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้

ผู้ศึกษาขอกราบขอบพระคุณ ดร.ฉวีรวี อนามธวัช ประธานกรรมการ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ สุพรรณิ อินทร์แก้ว กรรมการ ที่ได้ให้วิชาความรู้ และประสบการณ์ที่ดีแก่ผู้ศึกษา รวมทั้งเจ้าหน้าที่ ในโครงการหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต ที่มีส่วนให้ความช่วยเหลือและคำแนะนำที่ดี คอย อำนวยความสะดวกในการติดต่อ ตลอดจนผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบ แบบสอบถามในครั้งนี้

สุดท้ายนี้เหนือสิ่งอื่นใด ผู้ศึกษาขอขอบพระคุณ คุณวินัย ช่างยิ้ม (บิดา) คุณสำเนียง ช่างยิ้ม (มารดา) ที่คอยเป็นกำลังใจให้การสนับสนุนทุก ๆ ด้าน แก่ผู้ศึกษาให้ผ่านอุปสรรคต่าง ๆ มาโดยตลอด

คุณค่าและคุณประโยชน์จากการค้นคว้าอิสระฉบับนี้ ศึกษาขอบเป็นเครื่องบูชาพระคุณ ของ บิดา มารดา และบูรพคณาจารย์ทุกท่าน ที่ได้อบรมสั่งสอน คุณความดี ชี้แนวทางที่ดีและมีคุณค่า เสมอมาจนสำเร็จการศึกษา

อภิญญา ช่างยิ้ม

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	(3)
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	(4)
กิตติกรรมประกาศ.....	(5)
สารบัญ.....	(6)
สารบัญตาราง.....	(8)
สารบัญภาพ.....	(18)
บทที่ 1 บทนำ.....	19
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	19
1.2 วัตถุประสงค์การวิจัย.....	21
1.3 สมมติฐานการวิจัย.....	21
1.4 ขอบเขตของการวิจัย.....	22
1.5 คำจำกัดความในการวิจัย.....	23
1.6 กรอบแนวคิดในการวิจัย.....	25
1.7 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	26
บทที่ 2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	27
2.1 แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด.....	27
2.2 แนวคิดทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค.....	30
2.3 แนวคิดและทฤษฎีการประเมินผลหลังการใช้บริการ.....	34
2.4 ประเภทประกันชีวิตผู้สูงอายุ.....	36
2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	40
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย.....	42
3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	42
3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	44
3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	47
3.4 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล.....	48

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์.....	49
4.1 การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	50
4.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	50
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัย การอภิปรายผล และข้อเสนอแนะ.....	59
5.1 สรุปผลการวิจัย.....	59
5.2 การอภิปรายผลการวิจัย.....	66
5.3 ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัย.....	170
5.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องในอนาคต.....	171
บรรณานุกรม.....	172
ภาคผนวก.....	174
ประวัติผู้เขียน.....	183



สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 4.1 แสดงจำนวน (ความถี่) และค่าร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำนวนตามเพศ.....	50
ตารางที่ 4.2 แสดงจำนวน (ความถี่) และค่าร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามอายุ.....	51
ตารางที่ 4.3 แสดงจำนวน (ความถี่) และค่าร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามอาชีพ.....	51
ตารางที่ 4.4 แสดงจำนวน (ความถี่) และค่าร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามรายได้.....	52
ตารางที่ 4.5 แสดงจำนวน (ความถี่) และค่าร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามการศึกษา.....	53
ตารางที่ 4.6 แสดงจำนวน (ความถี่) และค่าร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามสถานภาพ.....	53
ตารางที่ 4.7 แสดงจำนวน (ความถี่) และค่าร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามจำนวนบริษัทที่ทำประกัน.....	54
ตารางที่ 4.8 แสดงจำนวน (ความถี่) และค่าร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามที่ผู้บริโภคได้มีการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยไว้กับบริษัทประกันชีวิต.....	54
ตารางที่ 4.9 แสดงจำนวน (ความถี่) และค่าร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามประเภทของประกันชีวิต.....	55
ตารางที่ 4.10 แสดงจำนวน (ความถี่) ค่าร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามเหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงวัยกับบริษัทประกันชีวิต.....	56
ตารางที่ 4.11 แสดงจำนวน (ความถี่) ค่าร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามบุคคลที่เป็นผู้จ่ายค่าประกันชีวิตผู้สูงวัย.....	56
ตารางที่ 4.12 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง จำนวนระยะเวลา (จำนวนปี) ที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัย.....	57
ตารางที่ 4.13 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง จำนวนค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัย.....	57
ตารางที่ 4.14 แสดงจำนวน (ความถี่) ค่าร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตาม การเปลี่ยนไปทำกับบริษัทอื่น.....	58
ตารางที่ 4.15 แสดงจำนวน (ความถี่) ค่าร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามการเปลี่ยนบริษัทประกันชีวิตเดิมไปทำประกันชีวิตกับบริษัทใหม่.....	58
ตารางที่ 4.16 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามการรับรู้ ถึงประโยชน์ของประกันชีวิตผู้สูงวัยและไม่ เป็นการสร้างภาระแก่คนรุ่นหลัง.....	59

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 4.17 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามการรับรู้ถึงการทำประกันชีวิตไว้เป็นหลักประกัน.....	59
ตารางที่ 4.18 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามการรับรู้ถึงความคุ้มค่าด้านการรักษา.....	60
ตารางที่ 4.19 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามการรับรู้ถึงการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยเพื่อถือเป็นมรดก.....	60
ตารางที่ 4.20 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามการรับรู้ถึงบริการของตัวแทนขายประกัน.....	61
ตารางที่ 4.21 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามการรับรู้ถึงความเอาใจใส่ ให้ความช่วยเหลือของตัวแทนขายประกัน.....	61
ตารางที่ 4.22 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง การประเมินผล.....	62
ตารางที่ 4.23 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านลักษณะผลิตภัณฑ์.....	63
ตารางที่ 4.24 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านราคา.....	64
ตารางที่ 4.25 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย.....	66
ตารางที่ 4.26 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านการส่งเสริมการตลาด.....	67
ตารางที่ 4.27 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านพนักงาน.....	68
ตารางที่ 4.28 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านกระบวนการบริการ.....	69
ตารางที่ 4.29 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด.....	70

สารบัญตาราง (ต่อ)

		หน้า
ตารางที่ 4.30	ข้อมูลทั่วไปของผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในด้านระยะเวลาการทำประกันชีวิต จนถึงปัจจุบันและค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัย จำแนกตามเพศ.....	70
ตารางที่ 4.31	ข้อมูลทั่วไปของผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในด้านระยะเวลาการทำประกันชีวิต จนถึงปัจจุบันและค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัย จำแนกตามอายุ.....	71
ตารางที่ 4.32	ข้อมูลทั่วไปของผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในด้านระยะเวลาการทำประกันชีวิต จนถึงปัจจุบันและค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัย จำแนกตามอาชีพ.....	71
ตารางที่ 4.33	ข้อมูลทั่วไปของผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในด้านระยะเวลาการทำประกันชีวิต จนถึงปัจจุบันและค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัย จำแนกตามรายได้.....	72
ตารางที่ 4.34	ข้อมูลทั่วไปของผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในด้านระยะเวลาการทำประกันชีวิต จนถึงปัจจุบัน และค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัย จำแนกตามระดับการศึกษา.....	72
ตารางที่ 4.35	ข้อมูลทั่วไปของผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในด้านระยะเวลาการทำประกันชีวิต จนถึงปัจจุบัน และค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัย จำแนกตามสถานภาพ.....	73
ตารางที่ 4.36	เพศที่แตกต่างกัน มีผลต่อระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยที่แตกต่างกัน.....	73
ตารางที่ 4.37	เพศที่แตกต่างกัน มีผลต่อราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัยที่แตกต่างกัน.....	74
ตารางที่ 4.38	เพศที่แตกต่างกัน เห็นถึงประโยชน์ของการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยที่แตกต่างกัน...	74
ตารางที่ 4.39	เพศที่แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการทำประกันชีวิตผู้สูงวัย เพื่อถือเป็นหลักประกันที่แตกต่างกัน.....	74
ตารางที่ 4.40	เพศที่แตกต่างกัน มีประสบการณ์ในการใช้สิทธิความคุ้มครองด้านการรักษาที่ รู้สึกถึงความคุ้มค่าจากการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยที่แตกต่างกัน.....	75
ตารางที่ 4.41	เพศที่แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการทำประกันชีวิตผู้สูงวัย ไว้เพื่อถือเป็นมรดกให้กับครอบครัว.....	75
ตารางที่ 4.42	เพศที่แตกต่างกัน มีความคิดเห็นด้านการบริการของตัวแทน ขายประกันชีวิตที่แตกต่างกัน.....	75

สารบัญตาราง (ต่อ)

		หน้า
ตารางที่ 4.43	เพศที่แตกต่างกัน มีความคิดเห็นที่แตกต่างกันต่อตัวแทนชายประกัน ด้านความ กระตือรือร้น เอาใจใส่ การอำนวยความสะดวกของตัวแทน เมื่อยามที่ขอ ความช่วยเหลือ.....	76
ตารางที่ 4.44	อายุที่แตกต่างกัน มีผลต่อระยะเวลาทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ.....	76
ตารางที่ 4.45	แสดงข้อมูลเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในด้านระยะเวลา (จำนวนปี) ที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุจนถึงปัจจุบัน จำแนกตามอายุ.....	77
ตารางที่ 4.46	อายุที่ที่แตกต่างกัน มีผลต่อราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ.....	78
ตารางที่ 4.47	แสดงข้อมูลเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในด้านราคาค่าเบี้ย ประกันชีวิตผู้สูงอายุจนถึงปัจจุบันจำแนกตามอายุ.....	78
ตารางที่ 4.48	อายุที่แตกต่างกัน มีความเห็นด้านการประเมินผลหลังการใช้ บริการประกันชีวิตผู้สูงอายุ.....	79
ตารางที่ 4.49	อาชีพที่แตกต่างกัน มีผลต่อระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุที่แตกต่างกัน....	81
ตารางที่ 4.50	แสดงข้อมูลเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในด้านระยะเวลา การทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ (จำนวนปี) จนถึงปัจจุบันจำแนกตามอาชีพ.....	81
ตารางที่ 4.51	อาชีพที่แตกต่างกัน มีผลต่อราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ.....	82
ตารางที่ 4.52	อาชีพที่แตกต่างกัน มีความเห็นด้านการประเมินผลหลังการใช้บริการ ประกันชีวิตผู้สูงอายุ.....	83
ตารางที่ 4.53	รายได้ที่แตกต่างกัน มีผลต่อระยะเวลา (จำนวนปี) การทำประกันชีวิต ผู้สูงอายุที่แตกต่างกัน.....	84
ตารางที่ 4.54	แสดงข้อมูลเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในด้านระยะเวลา ที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ (จำนวนปี) จนถึงปัจจุบันจำแนกตามรายได้.....	85
ตารางที่ 4.55	รายได้ที่แตกต่างกัน มีผลต่อราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ.....	86
ตารางที่ 4.56	แสดงข้อมูลเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยใน ด้านราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ จำแนกตามรายได้.....	87

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 4.57 รายได้ที่แตกต่างกัน มีความเห็นด้านการประเมินผลหลังการใช้บริการ ประกันชีวิตผู้สูงอายุ.....	88
ตารางที่ 4.58 แสดงข้อมูลเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยใน ด้านการบริการของตัวแทนจำแนกตามรายได้.....	90
ตารางที่ 4.59 แสดงข้อมูลเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในด้านความกระตือรือร้น เอาใจใส่ของตัวแทนเมื่อขอความช่วยเหลือ จำแนกตามรายได้.....	91
ตารางที่ 4.60 ระดับการศึกษาที่แตกต่างกัน มีผลต่อระยะเวลาการทำประกันชีวิต ผู้สูงอายุที่แตกต่างกัน.....	92
ตารางที่ 4.61 แสดงข้อมูลเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในด้านระยะเวลา (จำนวนปี) ที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ จำแนกตามระดับการศึกษา.....	92
ตารางที่ 4.62 ระดับการศึกษาที่แตกต่างกัน มีผลต่อราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ.....	93
ตารางที่ 4.63 แสดงข้อมูลเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในด้านราคาค่าเบี้ย ประกันชีวิตผู้สูงอายุ จำแนกตามระดับการศึกษา.....	93
ตารางที่ 4.64 ระดับการศึกษาที่แตกต่างกัน มีความเห็นด้านการประเมินผลหลังการใช้บริการ ประกันชีวิตผู้สูงอายุ.....	94
ตารางที่ 4.65 แสดงข้อมูลเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในด้านการบริการ ของตัวแทนจำแนกตามระดับการศึกษา.....	96
ตารางที่ 4.66 แสดงข้อมูลเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในด้านความกระตือรือร้น เอาใจใส่ของตัวแทนเมื่อขอความช่วยเหลือจำแนกตามระดับการศึกษา.....	97
ตารางที่ 4.67 สถานภาพที่แตกต่างกัน มีผลต่อระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่แตกต่างกัน.....	97
ตารางที่ 4.68 แสดงข้อมูลเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในด้านระยะเวลา (จำนวนปี) ที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุจนถึงปัจจุบัน จำแนกตามสถานภาพ.....	98
ตารางที่ 4.69 สถานภาพที่แตกต่างกัน มีผลต่อราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ.....	98
ตารางที่ 4.70 สถานภาพที่แตกต่างกัน ความเห็นด้านการประเมินผลหลังการ ใช้บริการประกันชีวิตผู้สูงอายุ.....	99

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 4.71 แสดงข้อมูลเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในด้านความรู้สึกถึงความคุ้มค่าด้านการรักษา จำแนกตามสถานภาพ.....	100
ตารางที่ 4.72 แสดงการทดสอบสมมติฐาน เพศมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ จำนวนบริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ.....	101
ตารางที่ 4.73 แสดงการทดสอบสมมติฐาน เพศมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน.....	102
ตารางที่ 4.74 แสดงการทดสอบสมมติฐาน เพศมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านประเภทประกันชีวิตผู้สูงอายุ.....	104
ตารางที่ 4.75 แสดงการทดสอบสมมติฐาน เพศมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ.....	105
ตารางที่ 4.76 แสดงการทดสอบสมมติฐาน เพศมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุในข้อ บุคคลที่เป็นผู้จ่ายค่าประกันชีวิตผู้สูงอายุ.....	106
ตารางที่ 4.77 แสดงการทดสอบสมมติฐาน เพศมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุในข้อ การเปลี่ยนบริษัทประกันชีวิต.....	107
ตารางที่ 4.78 แสดงการทดสอบสมมติฐาน เพศมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุในข้อ การเปลี่ยนบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต.....	107
ตารางที่ 4.7 แสดงการทดสอบสมมติฐาน อายุมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุในข้อ จำนวนบริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ.....	108
ตารางที่ 4.80 แสดงการทดสอบสมมติฐาน อายุมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุในข้อ บริษัทที่เลือกทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ.....	109
ตารางที่ 4.81 แสดงการทดสอบสมมติฐาน อายุมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุในข้อ ประเภทของประกันชีวิตผู้สูงอายุ.....	111
ตารางที่ 4.82 แสดงการทดสอบสมมติฐาน อายุมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุในข้อ เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ.....	112

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 4.109 แสดงการทดสอบสมมติฐาน สถานภาพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ ประเภทประกันชีวิต.....	143
ตารางที่ 4.110 แสดงการทดสอบสมมติฐาน สถานภาพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิต.....	144
ตารางที่ 4.111 แสดงการทดสอบสมมติฐาน สถานภาพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ บุคคลที่เป็นผู้จ่ายค่าประกันชีวิต.....	146
ตารางที่ 4.112 แสดงการทดสอบสมมติฐาน สถานภาพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทประกันชีวิต.....	146
ตารางที่ 4.113 แสดงการทดสอบสมมติฐาน สถานภาพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ บริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ.....	147
ตารางที่ 4.114 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ.....	148
ตารางที่ 4.115 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านราคา มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ.....	149
ตารางที่ 4.116 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ.....	151
ตารางที่ 4.117 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านการส่งเสริมการตลาด มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ.....	152
ตารางที่ 4.118 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านพนักงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ.....	155
ตารางที่ 4.119 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านกระบวนการบริการมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ.....	157

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 5.1 แสดงภาพรวมความแตกต่างของการทดสอบ t-test และ ANOVA	163
ตารางที่ 5.2 แสดงภาพรวมความสัมพันธ์ของข้อมูลทั่วไปของการทดสอบ Chi-Square.....	164
ตารางที่ 5.3 แสดงภาพรวมความสัมพันธ์ของส่วนประสมการตลาดกับ พฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ.....	166



สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1.1 แสดงกรอบแนวคิด.....	27
ภาพที่ 2.1 แสดงโมเดลพฤติกรรมผู้บริโภค.....	33



บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

เนื่องจากในประเทศไทยมีจำนวนผู้สูงวัยเพิ่มมากขึ้นทุกปี และมีผู้สูงวัยจำนวนไม่มากที่ให้ความสนใจในการทำประกันชีวิตสำหรับผู้สูงอายุ เพราะอาจมองว่ามีสวัสดิการหรือประกันสังคมจากสถานที่ทำงานก็เพียงพอแล้ว และบางคนคิดว่าถ้าหากเกิดการเจ็บป่วยหรืออุบัติเหตุในกรณีต่าง ๆ พวกเขาคิดว่ายังมีคนในครอบครัวที่ดูแลและจ่ายค่ารักษาแทนได้ จึงอาจมองว่าไม่จำเป็นที่จะต้องทำเพิ่มเติม ซึ่งข้อมูลเหล่านี้สะท้อนให้เห็นว่า ผู้สูงวัยยังมีความเชื่อในการพึ่งพาครอบครัวในกรณีที่เกิดปัญหาทางด้านการเงิน และยังคงมองว่าการทำประกันชีวิตให้กับตนเองเป็นภาระและสิ้นเปลือง โดยอาจมีการมองข้ามผลประโยชน์ที่จะควรได้รับในอนาคตข้างหน้า หรืออาจลืมนึกไปว่า ร่างกายย่อมมีวันเจ็บป่วย ซึ่งอาจจะมีผลทางด้านการบริหารเงินออมที่มีอยู่อย่างแน่นอน อาจมีผลทำให้เงินออมที่มีอยู่หมดไปอย่างน่าเสียดาย ดังนั้นการทำประกันชีวิตจึงเป็นการลดภาระความเสี่ยงที่อาจจะมีเกิดขึ้นได้ และยังไม่ก่อให้เกิดภาระกับครอบครัวอีกด้วย การทำประกันชีวิตนั้นสามารถผ่อนหนักให้เป็นเบาได้ เมื่อเกิดสิ่งที่ไม่คาดคิดในอนาคตก็ยังมีประกันชีวิตที่ให้ความคุ้มครองอยู่ โดยที่ไม่ต้องเดือดร้อนใคร

แต่ในยุคปัจจุบันนี้ผู้สูงวัยในประเทศไทยให้มีการเปิดโอกาสยอมรับและเล็งเห็นความสำคัญในเรื่องการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุมากขึ้นอย่างเห็นได้ชัดเจน ซึ่งประเภทของประกันชีวิตในปัจจุบันมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคทั้งในแง่ของผลตอบแทนที่ดีและการคุ้มครองเฉพาะโรค จึงทำให้มีการนำเสนอข้อมูลโดยการใช้สื่อต่าง ๆ อย่างครอบคลุม และเข้าใจง่าย โดยบริษัทมีการโฆษณาโดยใช้เรื่องราวที่เกิดขึ้นจริงมาเป็นแบบในการสร้างภาพยนตร์กินใจทำให้ผู้บริโภคเกิดทัศนคติ การรับรู้ที่ดียิ่งขึ้น มีการให้บริการที่สะดวกกับผู้ที่สนใจ โดยเดิมมีการขายโดยผ่านตัวแทนขาย ซึ่งในปัจจุบันมีการขยายการขายเพิ่มขึ้นโดยการขายผ่านทางโทรศัพท์และทางระบบ Internet จึงทำให้เกิดแรงกระตุ้นและจูงใจ ทำให้ผู้ที่สนใจรู้สึกว่าจะไม่ยุ่งยากแล้วข้อมูลที่นำเสนอมีประโยชน์ และยังสามารถได้รับความคุ้มครองในกรณีต่าง ๆ ที่ให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าจริง ดังนั้นจึงมีบริษัทประกันชีวิตหลายแห่งเข้ามาแข่งขันกันเพื่อให้ประชาชนผู้ซื้อได้เปรียบเทียบและเลือกซื้อตามความพึงพอใจของผู้บริโภคที่ตรงตามความต้องการ

ดังนั้น การค้นคว้าอิสระครั้งนี้ผู้ศึกษามีความสนใจศึกษาเรื่อง การประกันชีวิตผู้สูงอายุใน มุมมองของผู้สูงอายุในเขตกรุงเทพมหานคร เพื่อจะได้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์และแนวคิดทางการตลาด ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตผู้สูงอายุ ซึ่งชี้ให้เห็นว่าผู้บริโภคมีพฤติกรรมการซื้อประกัน ผู้สูงอายุลักษณะใด เพื่อใช้ในการออกแบบผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตผู้สูงอายุเพื่อสร้างความพึงพอใจและ ให้ผู้บริโภคได้รับประโยชน์มากที่สุด



1.2 วัตถุประสงค์การวิจัย

1.2.1 เพื่อศึกษาข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภคที่ซื้อประกันชีวิตผู้สูงอายุ ประกอบด้วย เพศ อายุ อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ระดับการศึกษา สถานภาพ

1.2.2 เพื่อศึกษาส่วนประสมทางการตลาดของประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในด้านลักษณะผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านพนักงาน ด้านกระบวนการบริการ

1.2.3 เพื่อศึกษาพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ประกอบด้วย บริษัทที่เลือกทำประกัน ประเภทประกันชีวิตผู้สูงอายุ เหตุผลที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ค่าใช้จ่ายในการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ระยะเวลาในการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ค่าเบี้ยประกัน การประเมินผลหลังการใช้บริการประกันชีวิต - ผู้สูงอายุ

1.3 สมมติฐานการวิจัย

สมมติฐานในการศึกษา การใช้ประกันชีวิตของผู้สูงอายุในมุมมองของผู้สูงอายุในเขต กรุงเทพมหานคร ดังนี้

1.3.1 ผู้บริโภคที่มีข้อมูลทั่วไปแตกต่างกัน มีพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในระยะเวลาในการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ค่าเบี้ยประกัน และการประเมินผลหลังการใช้บริการประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่แตกต่างกัน

1.3.2 ข้อมูลทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ บริษัทที่เลือกทำประกัน ประเภทของประกันชีวิตผู้สูงอายุ เหตุผลที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ บุคคลที่รับผิดชอบในการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ และการเปลี่ยนประกันชีวิตผู้สูงอายุ

1.3.3 ส่วนประสมทางการตลาดของประกันชีวิตผู้สูงอายุ ได้แก่ ด้านลักษณะผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านพนักงาน ด้านกระบวนการบริการ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ ระยะเวลาในการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ค่าเบี้ยประกัน และการประเมินผลหลังการใช้บริการประกันชีวิตผู้สูงอายุ

1.4 ขอบเขตของการวิจัย

ขอบเขตเนื้อหา ของการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ได้มีการศึกษาในเรื่อง การใช้ประกันชีวิตของผู้สูงอายุ ในเขตกรุงเทพมหานคร ประกอบด้วย ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนประสมทางการตลาดของประกันชีวิตผู้สูงอายุ พฤติกรรมของการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ประกอบด้วย บริษัทที่เลือกทำประกันชีวิต ประเภทของประกันชีวิตผู้สูงอายุ เหตุผลที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ บุคคลที่รับผิดชอบในการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ระยะเวลาในการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ค่าเบี้ยประกัน การเปลี่ยนประกันชีวิตผู้สูงอายุ การประเมินผลหลังการใช้บริการประกันชีวิตผู้สูงอายุ

1.4.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

1.1 ประชากรที่ใช้ในการวิจัย คือ ผู้สูงอายุที่ได้ทำประกันชีวิตสำหรับผู้สูงอายุ ซึ่งมีอายุตั้งแต่ 50 ปีขึ้นไป

1.2 กลุ่มตัวอย่าง ในการวิจัย คือผู้สูงอายุทั้งเพศชายและเพศหญิง อายุตั้งแต่ 50 ปีขึ้นไป ในเขตกรุงเทพมหานคร เนื่องจากไม่ทราบจำนวนที่แน่นอนผู้ศึกษาได้ใช้สูตรในการคำนวณขนาดตัวอย่างแบบไม่ทราบจำนวนของประชากร (พิมพา หิรัญกิตติ, 2552, น.136) จะได้จำนวนของขนาดตัวอย่าง เท่ากับ 385 คน มีการไว้เผื่อเกิดการผิดพลาดจำนวน 15 ชุด ทั้งนี้ผู้ศึกษาจึงมีการแจกแบบสอบถาม จำนวน 400 ชุด

1.4.2 การสุ่มตัวอย่าง ผู้ศึกษาได้มีการสุ่มตัวอย่างในเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นการทำให้เกิดการกระจายด้านข้อมูล โดยมีวิธีการสุ่มตัวอย่าง ดังนี้

ขั้นที่ 1 แบบการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) โดยเลือกเก็บข้อมูล โดยการแจกแบบสอบถามให้กับผู้สูงอายุที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุในเขตกรุงเทพมหานคร โดยมีการคัดเลือก ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำนวน 5 สาขา ของกรุงเทพมหานครที่ผู้บริโภคมารักษาเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ ได้แก่ ธนาคารกรุงศรีฯ สาขาตลาดดวงศกร ธนาคารกรุงศรีฯ สาขาแฟชั่นไอส์แลนด์ ธนาคารกรุงศรีฯ สาขานนวิภาวดีรังสิต ธนาคารกรุงศรีฯ สาขาสะพานใหม่ (ดอนเมือง) ธนาคารกรุงศรีฯ สาขาบางเขน

ในการเลือกแจกแบบสอบถามที่ธนาคารกรุงศรีอยุธยา ทั้ง 5 สาขาดังกล่าว เนื่องจากเป็นสาขาเปิด 7 วันและผู้ศึกษาเป็นเจ้าของหน้าที่ของธนาคารกรุงศรีอยุธยา ซึ่งสามารถขออนุญาตเก็บข้อมูลในแต่ละสาขาที่กำหนด ในช่วงเวลาวันเสาร์/อาทิตย์ เพื่อความสะดวกในการเข้าถึงลูกค้าที่มาชำระค่าเบี้ยประกันชีวิตของบริษัทต่าง ๆ ผ่านทางเคาเตอร์ของธนาคาร นอกจากนี้ผู้ศึกษาใช้การเก็บตัวอย่างแบบออนไลน์กับกลุ่มผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุที่ใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ

ขั้นที่ 2 การสุ่มตัวอย่างแบบก้อนหิมะ หรือแบบแนะนำต่อ (Snowball Sampling) ผู้ศึกษา มีการแจกแบบสอบถามในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากบุคคลที่หนึ่งแล้ว ก็จะให้บุคคลนั้นแนะนำบุคคลอื่น ๆ ต่อไปในกลุ่มผู้สูงวัยที่มีการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ

ขั้นที่ 3 การสุ่มตัวอย่างแบบตามความสะดวก (Convenience Sampling) ผู้ศึกษาใช้การแจกแบบสอบถามกับกลุ่มตัวอย่างที่กำหนด

1.4.3 ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา

ตัวแปรอิสระ ได้แก่ ในด้านข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ รายได้ต่อเดือน ระดับการศึกษา สถานภาพ และส่วนประสมทางการตลาดของประกันชีวิตผู้สูงวัย

ตัวแปรตาม คือ พฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย

4. **พื้นที่ที่ใช้ในการวิจัย** ธนาคารกรุงศรีฯ จำนวน 5 สาขา ในเขตกรุงเทพมหานคร ได้แก่ ธนาคารกรุงศรีฯ สาขาตลาดวงศกร ธนาคารกรุงศรีฯ สาขาแพ่งชั้นไอส์แลนด์ ธนาคารกรุงศรีฯ สาขานนวิภาวดีรังสิต ธนาคารกรุงศรีฯ สาขาสะพานใหม่ (ดอนเมือง) ธนาคารกรุงศรีฯ สาขา - บางเขน ในเขตกรุงเทพมหานคร

1.5 คำจำกัดความในการวิจัย

การประกันชีวิต คือ การสร้างหลักประกันให้แก่บุคคลที่อยู่ในอุปการะของเราและแก่ตัวเราเอง เพราะเมื่อบริษัทได้รับใบคำขอทำประกันชีวิตและเบี้ยประกันของผู้เอาประกันแล้ว และถ้าบริษัทตกลงรับประกันชีวิต บริษัทจะออกกรมธรรม์ให้ซึ่งถือเป็นสัญญาที่บริษัทประกันสัญญาว่าจะจ่ายเงินให้กับผู้รับประโยชน์หรือผู้เอาประกันภัยตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในกรมธรรม์นั้น คนเราไม่ได้ซื้อประกันชีวิตเพราะคนเราต้องเสียชีวิตเพียงอย่างเดียวแต่วัตถุประสงค์หลักของการซื้อประกันชีวิตเพื่อเป็นหลักประกันไม่ให้รายได้ของตนเองสูญสิ้นไป โดยเฉพาะในยามที่คนเราเสียชีวิตไปก่อนเวลาอันควร และหากมีชีวิตอยู่เมื่อพ้นเวลาที่สามารถทำงานได้ก็ยังได้รับความคุ้มครองเช่นกัน ดังนั้นประกันชีวิตเป็นวิธีที่ทำให้มีเงินสำรองในยามฉุกเฉิน ไม่ว่าจะเกิดความเป็นหรือความตายก็ตาม

การประกันชีวิต แยกออกได้เป็น 3 ประเภท คือ

1. **ประเภทสามัญ** เป็นการประกันชีวิตที่มีจำนวนเงินเอาประกันภัยค่อนข้างสูง ตั้งแต่ 50,000 บาทขึ้นไป เหมาะสำหรับผู้ที่มีรายได้ปานกลางขึ้นไป ในการพิจารณาประกันชีวิตอาจจะมีการตรวจสอบสุขภาพหรือไม่ตรวจสอบสุขภาพขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของบริษัท และมีการชำระเบี้ยประกันภัยเป็นรายปี ราย 6 เดือน ราย 3 เดือน หรือรายเดือน

2. **ประเภทอุตสาหกรรม** เป็นการประกันชีวิตที่มีจำนวนเงินเอาประกันภัยต่ำ โดยทั่วไปตั้งแต่ 10,000 - 30,000 บาท เหมาะสำหรับผู้ที่มีรายได้ปานกลางถึงรายได้ต่ำ การชำระเบี้ยประกันภัยจะชำระเป็นรายเดือน และไม่มีการตรวจสุขภาพ ฉะนั้นจึงมีระยะเวลารอคอย คือถ้าผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตด้วยโรคร้ายไข้เจ็บตามธรรมชาติ บริษัทจะไม่จ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัย แต่จะคืนเบี้ยประกันภัยที่ผู้เอาประกันภัยได้ชำระมาแล้วทั้งหมด

3. **ประเภทกลุ่ม** เป็นการประกันชีวิตที่กรมธรรม์หนึ่งจะมีผู้เอาประกันชีวิตร่วมกันตั้งแต่ 5 คนขึ้นไป ส่วนมากจะเป็นกลุ่มของพนักงานบริษัท ในการพิจารณารับประกันอาจจะมีการตรวจสุขภาพหรือไม่ตรวจก็ได้ ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของบริษัท การประกันชีวิตกลุ่มนี้อัตราเบี้ยประกันชีวิตจะต่ำกว่าประเภทสามัญและประเภทอุตสาหกรรม

ผู้สูงอายุ หมายถึง บุคคลที่มีอายุตั้งแต่ 50 ปีขึ้นไปทั้งชายและหญิง ผู้สูงอายุแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม คือ ผู้สูงอายุตอนต้น และผู้สูงอายุตอนปลาย

ผู้สูงอายุตอนต้น หมายถึง บุคคลที่มีอายุ 50 - 69 ปี ทั้งชายและหญิง

ผู้สูงอายุตอนปลาย หมายถึง บุคคลที่มีอายุ 70 ปี ขึ้นไปทั้งชายและหญิง

ผู้สูงอายุ หรือบางคนเรียกว่า “ผู้สูงวัย” ทั้งเพศชายและเพศหญิง ซึ่งมีอายุมากกว่า 50 ปีขึ้นไป เป็นคำที่บ่งบอกถึงตัวเลขของอายุว่า มีอายุมากโดยนิยมนับตามอายุตั้งแต่แรกเกิด (Chronological age) หรือทั่วไปเรียกว่า คนแก่ หรือคนชรา หรือมีการนิยามตามสภาพร่างกาย โดยผู้หญิงสูงอายุอยู่ในช่วง 45 - 55 ปี ส่วนชายสูงอายุอยู่ในช่วง 55 - 75 ปี

การซื้อประกันชีวิตของผู้สูงวัย คือ ผู้ที่มีอายุตั้งแต่ 50 - 75 ปี ซึ่งคุณสมบัติของแผนประกันชีวิตประเภทนี้ จะเป็นเบี้ยประกันชีวิตคงที่ตลอดสัญญา และไม่ต้องตรวจสุขภาพหรือตอบคำถามสุขภาพใด ๆ มีการคุ้มครองชีวิตสูง ซึ่งเหมาะกับผู้สูงวัยที่อาจจะมีความเสี่ยงในเรื่องของโรคร้ายต่าง ๆ เพื่อใช้เป็นหลักประกันไม่ให้รายได้ของเราสูญสิ้นไป

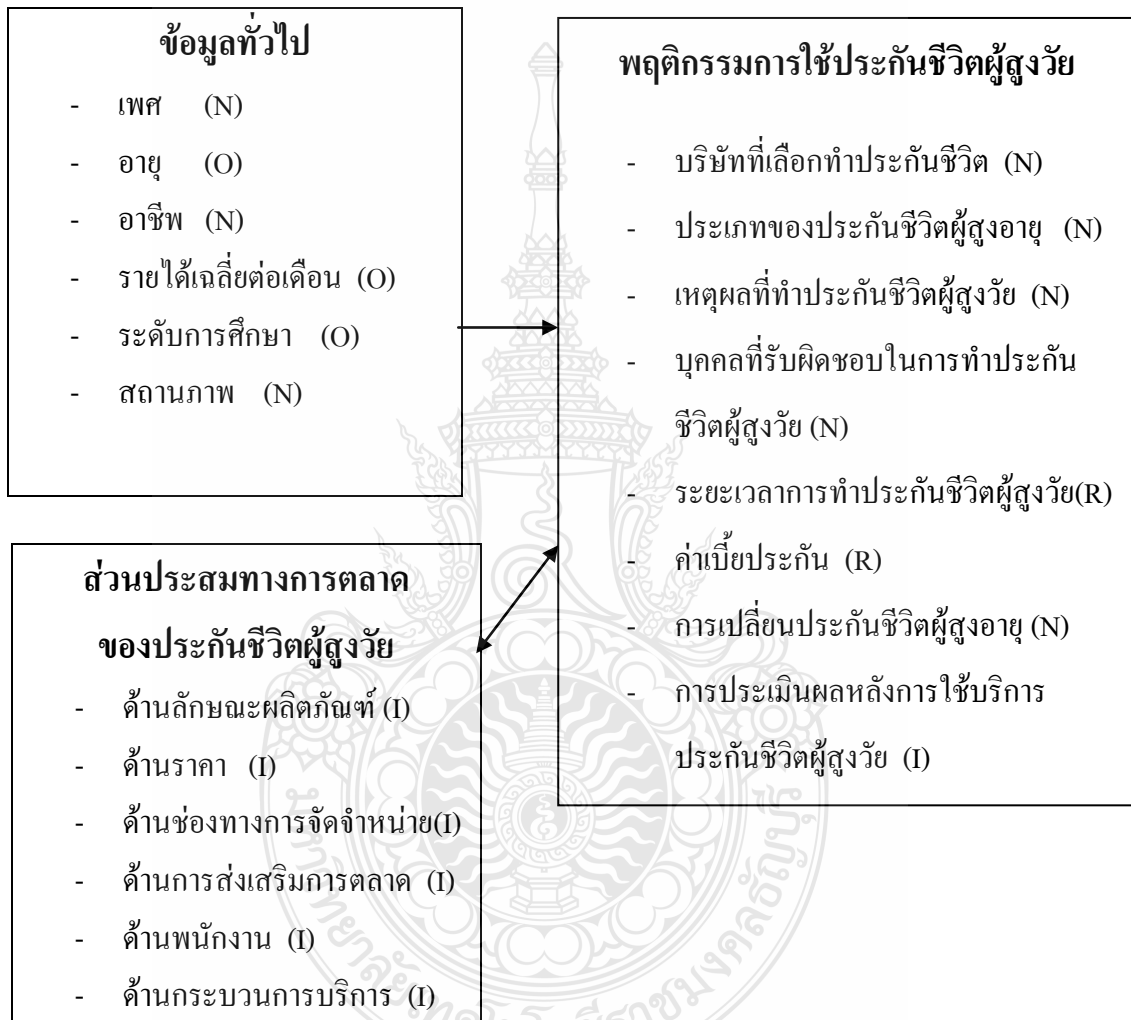
1. **ส่วนประสมทางการตลาด** คือ การออกแบบประกันชีวิตของผู้สูงอายุให้มีคุณสมบัติราคา และลักษณะความคุ้มครอง และสิทธิประโยชน์ที่พึงจะได้รับ โดยสามารถตอบสนองความต้องการสำหรับผู้สูงวัยที่ต้องการซื้อประกันชีวิตเพื่อประโยชน์ในอนาคตเมื่อเข้าสู่วัยเกษียณ

2. **พฤติกรรม** คือ พฤติกรรมที่มีความเกี่ยวข้องกับความต้องการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ได้แก่ บริษัทที่เลือกทำประกันชีวิต ประเภทของประกันชีวิตผู้สูงอายุ เหตุผลที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัย ค่าใช้จ่ายในการทำประกันชีวิตผู้สูงวัย ระยะเวลาในการทำประกันชีวิตผู้สูงวัย ค่าเบี้ยประกัน การประเมินผลหลังการใช้บริการประกันชีวิตผู้สูงวัย ส่วนประกอบเหล่านี้มีผลทำให้ผู้สูงวัยเกิดการตัดสินใจในการซื้อ

กรอบแนวคิดในการวิจัย

ตัวแปรอิสระ (Independent Variables)

ตัวแปรตาม (Dependent Variables)



ภาพที่ 1.1 แสดงกรอบแนวคิดในการวิจัย

1.7 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.7.1 ทำให้ทราบข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภคที่มีผลทางด้านพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย

1.7.2 ทำให้ทราบถึงส่วนประสมทางการตลาดของประกันชีวิตผู้สูงวัย ที่มีผลต่อพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ประกอบด้วย บริษัทที่เลือกทำประกัน ประเภทของประกันชีวิตผู้สูงวัย เหตุผลที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัย ค่าใช้จ่ายในการทำประกันชีวิตผู้สูงวัย ระยะเวลาในการทำประกันชีวิตผู้สูงวัย ค่าเบี้ยประกัน การประเมินผลหลังการใช้บริการประกันชีวิตผู้สูงวัย

1.7.3 เพื่อเป็นข้อมูลให้บริษัทประกันชีวิตหรือบริษัทอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องและนักการตลาดสามารถนำผลการศึกษาไปใช้ในการวางแผนพัฒนาตลาดของประกันชีวิตผู้สูงวัย เพื่อที่ได้มีการตอบสนองความต้องการของผู้สูงวัยได้มากยิ่งขึ้น



บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่อง การประกันชีวิตผู้สูงอายุในมุมมองของผู้สูงวัย ในเขตกรุงเทพมหานคร
ได้ศึกษาเอกสาร แนวคิด งานวิจัยและทฤษฎีต่าง ๆ ซึ่งมีด้วยกันดังต่อไปนี้

- 2.1 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด
- 2.2 แนวคิดและทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค
- 2.3 แนวคิดและทฤษฎีการประเมินผลหลังการใช้บริการ
- 2.4 ประเภทประกันชีวิตผู้สูงวัย
- 2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด

ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) เป็นแนวคิดในการหาข้อมูลด้านจุดอ่อนและจุดแข็งของผลิตภัณฑ์ในด้านการตลาด (อ้างอิงโดย เรวัตร์ ชาตรีวิศิษฎ์, 2549, น.30-31) ซึ่งสามารถที่จะตอบสนองสร้างความพึงพอใจในระดับสูงมากพอ และตอบสนองให้ตรงความต้องการของผู้บริโภคได้ในกลุ่มตลาดที่ต้องการ ซึ่งผู้บริโภคมีความเต็มใจที่จะซื้อผลิตภัณฑ์นั้นเพราะมองเห็นถึงคุณค่า ความคุ้มค่าในการบริโภค โดยมีผู้เชี่ยวชาญหลายท่านที่ได้ให้ความหมาย คำว่า “ส่วนประสมทางการตลาด” ตามแนวคิดของแต่ละบุคคล ซึ่งมีดังนี้

เสรี วงศ์มณฑา (2542, น.1) ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) คือ การผลิตสินค้าที่มีความสามารถที่จะตอบสนองลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้ และต้องมีการกำหนดสินค้าที่จะขายในด้านของราคาที่กำหนดให้กลุ่มผู้บริโภคสามารถยอมรับได้ และผู้บริโภคมีความยินดีที่จะจ่าย เพราะรับรู้ได้ถึงความคุ้มค่า ให้มีความสอดคล้องกับการซื้อ เพื่อสร้างความมั่นใจแก่ลูกค้า เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความรู้สึกชอบในตัวสินค้าและมีความอยากที่จะใช้ผลิตภัณฑ์

Kotler (1994, p.39) กล่าวถึง ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) คือ เครื่องมือในทางด้านของการตลาดที่ทางบริษัทมีการควบคุม (Control) และนำมาผสมผสานกัน เพื่อให้ตอบสนองในสิ่งที่เป็นความต้องการ และสร้างเกิดความพึงพอใจ (Please) ของกลุ่มผู้บริโภค (Consumer) เป้าหมาย ซึ่งส่วนประสมทางการตลาด มีดังนี้ ผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด พนักงาน กระบวนการบริการ

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2546, น.53) มีการให้ความหมายเกี่ยวกับ ส่วนประสมทางการตลาด คือ ตัวแปรด้านการตลาดที่ใช้ในการสร้างการตอบสนองซึ่งจะเป็นสิ่งที่มีอิทธิพลที่ทำให้เกิดความต้องการในสินค้า ความพึงพอใจ เพื่อให้เกิดการบรรลุผลตามวัตถุประสงค์ของทางการตลาด ตามกลุ่มของผู้บริโภคที่กำหนดไว้ ซึ่งเครื่องมือที่ใช้มี ดังนี้

2.1.1. ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) คือ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์การประกันภัยเกี่ยวกับทางด้านของประกันชีวิตของผู้สูงอายุที่ใกล้วัยเกษียณ หรือเกษียณอายุแล้ว ตั้งแต่อายุ 50 ปีขึ้นไป ซึ่งผู้บริโภคในวัยนี้ต้องการประกันภัยที่มีการจ่ายผลประโยชน์คุ้มครอง ดูแล และมีคุณค่า ที่มีประโยชน์ในวันข้างหน้า มีวัตถุประสงค์เพื่อตอบสนองความต้องการเพื่อให้บุคคลมีความพึงพอใจ พนักงานขององค์กรควรที่จะเสนอคุณลักษณะในด้านต่าง ๆ ของประกันชีวิตเกี่ยวกับผู้สูงอายุ เพื่อให้ผู้ที่สนใจมีความเข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์การประกันภัยในรูปแบบประเภทนี้ ซึ่งบางครั้งเป็นผลิตภัณฑ์ของการประกันภัยประเภทใหม่ที่ผู้บริโภคยังไม่คุ้นเคย การที่บริษัทมีพนักงานที่มีการให้รายละเอียดเกี่ยวกับข้อมูลที่ดีในตัวผลิตภัณฑ์ให้ผู้ที่มีความสนใจมีความเข้าใจในด้านของคุณค่าและผลประโยชน์เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมเพื่อให้เกิดความมั่นคงที่จะได้รับในวันข้างหน้า ซึ่งจะก่อให้เกิดการเลือกซื้อประกันภัยของผู้สูงอายุของแต่ละบุคคลได้ง่ายขึ้น เพราะมีความเข้าใจในรายละเอียดเงื่อนไข ทำให้เป็นแนวทางการเลือกซื้อประกันภัยที่เหมาะสม

2.1.2 ด้านราคา (Price) คือ ราคาเบี้ยของกรมธรรม์ประกันภัย คือค่าเบี้ยของลักษณะประกันชีวิตของผู้สูงอายุ ที่มีราคาขึ้นอยู่กับความสามารถในการซื้อ อาจมีการกำหนดราคาที่แตกต่างกันเนื่องจากการจ่ายเงินผลประโยชน์ให้กับผู้เอาประกันภัย ที่จะได้รับที่มีความต่างกันซึ่งราคาผลต่อการซื้อประกันของผู้บริโภคมาก ซึ่งการตั้งราคาสำหรับค่าเบี้ยตามแต่ละแบบของประกันภัย จะต้องยึดหลักความยุติธรรม มีคุณภาพมีความเหมาะสมกับการจ่ายเงินผลประโยชน์ที่ผู้บริโภคที่จะได้รับ ที่เป็นการจ่ายเงินเพื่อให้ได้รับในความคุ้มครองนั้น ๆ ของตัวประกันชีวิต

2.1.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) คือ ช่องทาง ของการทำกิจกรรมเกี่ยวกับบริษัทรับทำประกันชีวิตมีไว้ให้บริการสำหรับผู้บริโภค และมีความง่ายในการเข้าถึงบริษัทหรือสำนักงานขาย ซึ่งผู้บริโภคสามารถหาแหล่งข้อมูล รายละเอียดเกี่ยวกับการใช้ประกันภัยสำหรับผู้สูงอายุได้อย่างสะดวก ซึ่งทำให้ง่ายต่อการเลือกซื้อ

2.1.4 การส่งเสริมการตลาด (Promotion) คือ สิ่งที่ใช้ในการอำนวยความสะดวกทางด้านข้อมูลของผู้ซื้อและผู้ขายเพื่อให้รู้สึกถึงความพึงพอใจ และทัศนคติทำให้เกิดพฤติกรรมในการใช้ซึ่งบริษัทประกันภัยหลาย ๆ บริษัทมีการใช้การแจ้งข่าวสาร ประชาสัมพันธ์ โดยกระตุ้นการจูงใจให้ผู้บริโภคที่เข้าสู่วัยสูงอายุที่สนใจในเรื่องของสิทธิประโยชน์จากความคุ้มครองด้านต่าง ๆ ของประกันผู้สูงอายุที่เป็นคุณค่าและเกิดประโยชน์ในอนาคต ซึ่งทำให้ผู้บริโภคหลายคนเลือกที่จะทำเป็นเครื่องมือที่บริษัทรับประกันชีวิตใช้ให้ตรงกับกลุ่มผู้บริโภค ผลกระทบด้านประกันชีวิตประเภทต่าง ๆ และบริษัทประกันชีวิตรายอื่น ๆ โดยที่ทำให้บริษัทสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ได้ ซึ่งเครื่องมือที่ใช้ในการส่งเสริมการตลาด ได้แก่ การใช้สื่อโฆษณา บริษัทมีการขายโดยมีการใช้พนักงานขายโดยตรงถึงบ้านเพื่อเป็นการอำนวยความสะดวก การให้ข้อมูลรายละเอียดที่ถูกต้องด้านข่าวสาร และทางด้านของการประชาสัมพันธ์

2.1.5 ด้านพนักงาน (People) คือ พนักงานที่ทำงานในบริษัทประกันชีวิตที่เป็นผู้เกี่ยวข้องกันโดยตรงทั้งผู้ให้บริการและผู้รับบริการจากผู้บริโภค บริษัทต้องทำการสรรหาบุคคลที่มีการคัดเลือกมาอย่างคุณภาพ และบริษัทต้องมีการจัดอบรมความรู้ทางด้านประกันชีวิตอย่างสม่ำเสมอ ทำให้เกิดความรู้ความชำนาญในการแนะนำและให้ข้อมูล และด้านจริยธรรมของนำการเสนอในการขายประกันภัยของรูปแบบนั้น ๆ ให้เหมาะกับกลุ่มผู้ซื้อ และพนักงานของบริษัทต้องความน่าเชื่อถือ ดังนั้นบุคลากรมีความสำคัญที่เข้ามาช่วยให้กระบวนการด้านบริการให้ผู้บริโภคเกิดความประทับใจ เกิดความประหยัด และสะดวก

2.1.6 ด้านกระบวนการบริการ (Process) คือ เป็นสิ่งที่มีความสำคัญต่อความพอใจของผู้บริโภคเป็นอย่างมาก ซึ่งบริษัทประกันชีวิตมีเครื่องมือที่ใช้สำหรับวางแผนระบบงานที่มีการออกแบบมาเป็นอย่างดี พนักงานบริษัทประกันปฏิบัติงานได้อย่างถูกต้องรวดเร็วมีความถูกต้องไม่เกิดความสับสน ทำให้เกิดคุณภาพแก่ผู้รับบริการและผู้ที่เกี่ยวข้องการทำประกันภัย เป็นการบริการที่ทำให้เกิดความประทับใจ

จากทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด ผู้ศึกษาได้นำมาใช้ในด้านของความคิดเห็นต่อส่วนประสมทางการตลาดของประกันชีวิตผู้สูงอายุ (อ้างอิงโดย เรวัตร์ ชาตรีวิศิษฐ์, 2549) คือ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านพนักงาน และด้านกระบวนการบริการ ดังนั้นผู้ศึกษาได้ใช้เป็นส่วนประกอบในด้านของการวิเคราะห์ผู้บริโภคในการซื้อประกันภัยสำหรับผู้สูงอายุ

2.2 แนวคิดและทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค

พฤติกรรมของผู้บริโภค (Consumer Behavior) หมายถึง การแสดงออกของพฤติกรรมแต่ละบุคคลที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการซื้อ การใช้ผลิตภัณฑ์และบริการ ซึ่งคาดว่าจะตอบสนองความต้องการของเขา (Schiffman and Kanuk, 1994) รวมทั้งกระบวนการในการตัดสินใจที่มีผลต่อการแสดงออก

ศุภชาติ เอี่ยมรัตนกุล (2556) ให้ความหมายพฤติกรรมผู้บริโภคว่าเป็นกระบวนการใช้จ่ายของผู้บริโภค เป็นการพยากรณ์ว่าทำไมผู้บริโภคจึงได้เลือกซื้อผลิตภัณฑ์นั้น ๆ จะต้องอาศัยข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับประชากร รายได้และค่าใช้จ่ายของผู้บริโภค ดังนั้น นักการตลาดจะต้องศึกษาให้รู้ถึงผลิตภัณฑ์และตราใดที่ผู้บริโภคได้เลือกซื้อ ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อบริษัทอย่างมากที่จะนำผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาด

Engel Kollat and Blackwell (1986) ได้ให้ความหมายของพฤติกรรมผู้บริโภคว่า การกระทำของบุคคลใดบุคคลหนึ่งซึ่งเกี่ยวข้องโดยตรงกับการจัดหาให้ได้มาและการใช้สินค้าและบริการ ทั้งนี้หมายรวมถึง กระบวนการตัดสินใจซึ่งมีมาอยู่ก่อนแล้ว และซึ่งมีส่วนในการกำหนดให้มีการกระทำดังกล่าว

ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภคซึ่งมี 4 ประการ ได้แก่ ปัจจัยทางวัฒนธรรม ปัจจัยทางสังคม ปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยทางจิตวิทยา การที่จะตอบคำถามเหล่านั้นได้ต้องมีความเข้าใจพฤติกรรมการซื้อว่ามีสิ่งกระตุ้นและการตอบสนองของผู้บริโภคอย่างไรบ้าง ปัจจัยหลักที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อ โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.2.1 ปัจจัยด้านวัฒนธรรม (Culture Factor) เป็นปัจจัยขั้นพื้นฐานที่สุดในการกำหนดความต้องการและพฤติกรรมของมนุษย์ในการเลือกซื้อประกันชีวิตสำหรับผู้สูงวัย เช่น ด้านการศึกษา อายุ คุณลักษณะของผู้บริโภคและความเชื่อต่าง ๆ ยังรวมถึงพฤติกรรมส่วนใหญ่ที่ได้รับการยอมรับภายในสังคมใดสังคมหนึ่ง โดยเฉพาะวัฒนธรรมต่าง ๆ ในปัจจุบันถือเป็นสิ่งที่มีความสำคัญและเป็นการกำหนดความต้องการและพฤติกรรมของบุคคลนั้นให้เกิดความต้องการขึ้น

2.2.2 ปัจจัยทางสังคม (Social factor) เป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้องในชีวิตประจำวันและมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์ด้านประกันชีวิตสำหรับผู้สูงวัย ซึ่งประกอบด้วยกลุ่มอ้างอิง ครอบครัว บทบาท และสถานะของผู้ซื้อซึ่งกลุ่มเหล่านี้มีความสำคัญ

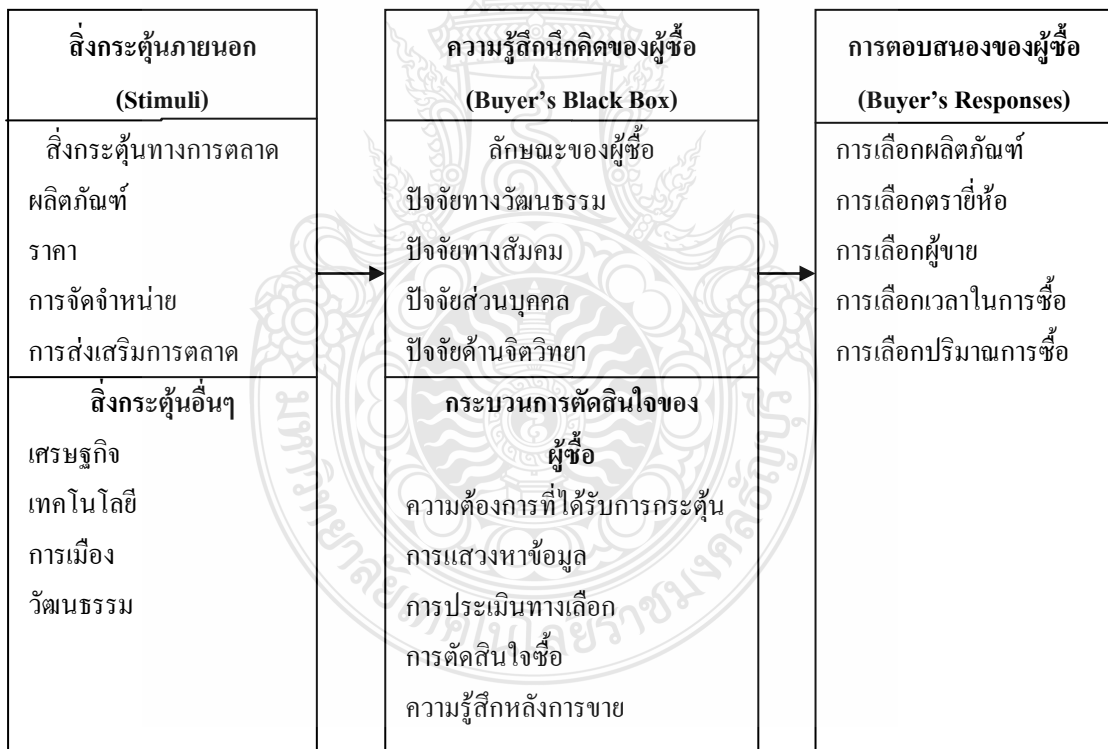
กลุ่มอ้างอิง หมายถึง กลุ่มใด ๆ ที่มีการเกี่ยวข้องกันระหว่างคนในกลุ่ม แบ่งเป็น 2 ระดับ - กลุ่มปฐมภูมิ ได้แก่ ครอบครัว เพื่อนสนิท มักจะมีข้อจำกัดในเรื่องของอาชีพ ระดับชั้นทางสังคม และช่วงอายุ

- กลุ่มทุติยภูมิ เป็นกลุ่มทางสังคมที่มีความสัมพันธ์แบบตัวต่อตัวแต่ไม่บ่อยมีความเหนียว - แน่นน้อยกว่ากลุ่มปฐมภูมิ

2.2.3 ปัจจัยส่วนบุคคล การตัดสินใจซื้อประกันชีวิตผู้สูงอายุมักจะได้รับอิทธิพลจาก คุณสมบัติส่วนบุคคลต่าง ๆ เช่น อายุ อาชีพ สภาพการณ์ทางเศรษฐกิจ การศึกษา รูปแบบการดำเนินชีวิต วัฏจักรชีวิตครอบครัว

2.2.4 ปัจจัยทางจิตวิทยา การเลือกซื้อประกันชีวิตผู้สูงอายุของบุคคลได้รับอิทธิพลจาก ปัจจัยทางจิตวิทยา ผู้บริโภคที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อและการใช้ผลิตภัณฑ์ ปัจจัยทางจิตวิทยา ประกอบด้วย การรับรู้ การรับรู้ ความเชื่อและเจตคติ บุคลิกภาพและแนวความคิดของตนเอง

ในการศึกษาถึงตลาดผู้บริโภคนั้น นักการตลาดต้องทำความเข้าใจถึงพฤติกรรมต่าง ๆ ของ ผู้บริโภคที่เป็นส่วนประกอบที่สำคัญที่สุดของตลาดผู้บริโภค ในการที่จะเข้าใจถึงสาเหตุหรือเหตุผล ว่าทำไมผู้บริโภคถึงตัดสินใจซื้อหรือไม่ซื้อผลิตภัณฑ์ Philip Kotler ได้อธิบายถึงการเกิดพฤติกรรม ของผู้บริโภค ในรูปของแบบจำลองพฤติกรรมผู้บริโภค (A Model of Consumer Behavior) ดังภาพ



ภาพที่ 2.1 แสดงโมเดลพฤติกรรมผู้บริโภค (A Model of Consumer Behavior)

ที่มา : Philip Kotler and Gary Amstrong (1990)

แบบจำลองพฤติกรรมผู้บริโภค จะแสดงให้เห็นถึงเหตุจูงใจที่ทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ โดยมีจุดเริ่มต้นจากการกระตุ้นสิ่ง (Stimulus) ที่ผ่านเข้ามาในความรู้สึกนึกคิดของผู้บริโภค (Buyer's Black Box) ที่เปรียบเสมือนกล่องที่ผู้ผลิต หรือนักการตลาดไม่สามารถคาดคะเนได้เมื่อผู้บริโภครับรู้ต่อสิ่งกระตุ้นและเกิดความต้องการแล้วจึงจะเกิดการซื้อหรือการตอบสนอง โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. **สิ่งกระตุ้นภายนอกของผู้ซื้อ (Stimuli)** คือ สิ่งที่กระตุ้นความต้องการของผู้บริโภคอาจเกิดจากแรงกระตุ้นภายในร่างกายของผู้บริโภค หรืออาจเป็นการกระตุ้นที่อยู่ภายนอกได้แก่สิ่งกระตุ้นทางการตลาด และสิ่งกระตุ้นอื่น ๆ สิ่งกระตุ้นทางการตลาดสามารถจูงใจให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการซื้อสินค้า

1.1 **สิ่งกระตุ้นทางการตลาด (Marketing Stimuli)** เป็นสิ่งกระตุ้นทางการตลาดที่นักการตลาดสามารถควบคุมและจัดให้มีขึ้น เป็นสิ่งที่เกี่ยวข้องกับส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) ซึ่งประกอบด้วย สิ่งกระตุ้นด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้นักการตลาดสามารถเข้าใจถึงความต้องการของผู้บริโภคและสามารถจัดสิ่งกระตุ้นทางการตลาดให้เหมาะสมกับความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคได้

1.2 **สิ่งกระตุ้นอื่น ๆ (Other Stimuli)** คือ สิ่งกระตุ้นที่อยู่ภายนอกองค์กรและนักการตลาดไม่สามารถควบคุมได้สิ่งกระตุ้นเหล่านี้ได้แก่ สิ่งกระตุ้นทางเศรษฐกิจ เช่น สภาพเศรษฐกิจ สิ่งกระตุ้นทางเทคโนโลยี สิ่งกระตุ้นทางกฎหมายและการเมือง และสิ่งกระตุ้นทางวัฒนธรรม

2. **ความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อ (Buyer's Black Box)** คือ กล่องดำหรือความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อ เป็นส่วนที่ได้รับอิทธิพลมาจากลักษณะของผู้ซื้อ (Buyer Characteristic) ซึ่งได้รับอิทธิพลมาจากปัจจัยด้านวัฒนธรรม ปัจจัยด้านสังคม ปัจจัยส่วนบุคคล และปัจจัยทางจิตวิทยา และยังได้รับอิทธิพลมาจากกระบวนการตัดสินใจของผู้ซื้อ ประกอบด้วย การรับรู้ปัญหา การค้นหาข้อมูล การประเมินทางเลือก การตัดสินใจซื้อ และพฤติกรรมหลังการซื้อ

3. **การตอบสนองของผู้ซื้อ (Buyer's Responses)** คือ การตอบสนองของผู้ซื้อ ผู้บริโภคจะมีการตัดสินใจในเรื่องต่าง ๆ ดังนี้ การเลือกผลิตภัณฑ์ การเลือกตราสินค้า การเลือกผู้ขาย การเลือกเวลาในการซื้อ การเลือกปริมาณในการซื้อ

กระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ, 2541)

การพิจารณาขั้นตอนต่าง ๆ ของการตัดสินใจของผู้ซื้อ ทุกคนอาจจะคิดว่าผู้บริโภคมีการพิจารณาจะต้องดำเนินการผ่านขั้นตอนทุกขั้นตอนในการตัดสินใจซื้อ ดังนั้นต้องอาศัยความเข้าใจถึงตัวประชากร ซึ่งนักการตลาดจะต้องหันมาสนใจเกี่ยวกับบุคคลในด้านของพฤติกรรมแต่ละบุคคลของ

ผู้บริโภครู้ และได้มีการนำส่วนประสมทางการตลาดให้เข้ามามีบทบาทเกี่ยวกับการตัดสินใจของผู้บริโภค ซึ่งขั้นตอนของการตัดสินใจซื้อ มี 5 ขั้นตอน

1. ความต้องการได้รับการกระตุ้นหรือการรับรู้ถึงความต้องการ (Need arousal or - Problem recognition) คือ สิ่งที่ผู้บริโภครับรู้ถึงปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นในปัจจุบันหรืออนาคต ซึ่งจะเป็นการกระตุ้นภายในของตนเองหรือเป็นขั้นตอนที่ผู้บริโภคจะพิจารณาสินค้าที่จะทำการซื้อ เช่น ผู้ที่ทำงานหนักมีอายุมากขึ้น มีความต้องการดำรงความมั่นคงทางการเงิน ความคุ้มครอง การจ่ายเงินผลประโยชน์ที่พึงจะได้รับในการทำประกันชีวิต เพื่อให้เกิดความมั่นคงทางการเงินสำหรับวัยเกษียณอายุที่ร่างกายมีความทรุดโทรมลง และอาจต้องได้เข้ารับการรักษาดังนั้นจึงมีความจำเป็นที่ทำการซื้อผลประโยชน์ที่ควรจะได้รับจากการซื้อ โดยการรับรู้ที่มีการ โฆษณา ประชาสัมพันธ์ การขายตรง โดยใช้พนักงานบริษัทที่มีความรู้ มีประสิทธิภาพ ซึ่งทำให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการอยากซื้อเพื่อเป็นหลักประกันชีวิต ดังนั้นจึงมีการทำวิจัยเพื่อให้ทราบถึงปัญหาต่าง ๆ เกี่ยวกับผู้บริโภคที่จะซื้อ และเกิดความพอใจในลักษณะของผลิตภัณฑ์

2. การแสวงหาข้อมูล (Search for Information) คือ การที่ผู้บริโภคมีข้อมูลด้านที่สำคัญของตัวประกันชีวิตผู้สูงอายุ และข้อเสนอพิเศษต่าง ๆ ที่สามารถช่วยในการตัดสินใจซื้อ มีลักษณะของการจดจำง่าย มีคุณค่าต่อผลประโยชน์ ด้านความคุ้มครองของผู้บริโภคที่จะได้รับ มีการระลึกถึงและอยู่ในความทรงจำ ทำให้เกิดความประทับใจ บริษัทประกันชีวิตควรให้สนใจจากแหล่งข้อมูลที่ผู้บริโภคให้ความสนใจเป็นส่วนใหญ่ และใช้วิธีการโดยให้ข้อมูลที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมายแต่ละประเภทเพราะข้อมูลต่าง ๆ มีส่วนสำคัญสำหรับการกระตุ้นการตัดสินใจ (สุภร เสรีรัตน์, 2540, น.74) ซื้อประกันภัยสำหรับผู้สูงวัย ของผู้บริโภคที่เป็นผู้ที่เข้าสู่วัยเกษียณ ซึ่งประกอบด้วย 4 กลุ่ม คือ

1. แหล่งบุคคล (Personal Sources) ซึ่งได้แก่ ครอบครัว ญาติ ผู้ใกล้ชิด เพื่อน บุคคลเหล่านี้จะมีอิทธิพลในด้านการซื้อของผู้บริโภคอย่างมาก
2. แหล่งการค้า (Commercial Sources) เช่น การโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ
3. แหล่งสาธารณะ (Public Sources) เช่น สื่อมวลชนต่าง ๆ
4. แหล่งทดลอง (Expermental Sources) ได้แก่ ผู้ที่ได้ทำประกันชีวิตสำหรับผู้สูงวัย

3. การประเมินทางเลือก (Evaluation of alternative) ผู้บริโภคจะมีลักษณะที่จะประเมินทางเลือก ผู้ที่ให้รายละเอียดและรับปรึกษาทางด้านประกันชีวิตผู้สูงวัย ควรมีในเรื่องการเตรียมข้อมูลข้อมูลที่ดีและเป็นข้อมูลที่มีประสิทธิภาพ ผู้บริโภคให้ความสนใจในรายละเอียดได้ง่าย ไม่ทำให้เกิดความสับสนมากเกินไป ซึ่งการให้ข้อมูลที่ดีทำให้ผู้บริโภคเห็นถึงความสำคัญ เพราะผู้บริโภคจะมี

การกำหนดกฎเกณฑ์ คุณสมบัติที่ใช้ในเลือก คือ การรู้จักชื่อเสียงบริษัท ราคาเบาๆ ประกัน ลักษณะ คุณสมบัติ หรือมีคุณค่า เป็นต้น

4. การตัดสินใจซื้อ (Purchase Decision) เมื่อผู้บริโภคแต่ละคนมีข้อมูลรายละเอียด และเวลาในการตัดสินใจ ผู้บริโภคสามารถดำเนินการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตสำหรับผู้สูงวัยในแบบที่มีความเหมาะสมกับตัวผู้บริโภคเองมากที่สุด จากนั้นก็จะเกิดการซื้อซึ่งถ้าประกันกับผู้สูงวัยประเภทนั้นมีความใกล้เคียงกับของคู่แข่ง เช่น ตรายี่ห้อ ร้านค้า ปริมาณ เวลา วิธีในการชำระเงิน อาจต้องใช้เวลาที่เปรียบเทียบนาน

5. พฤติกรรมภายหลังการซื้อ (Postpurchase Behavior) การใช้สินค้าของผู้บริโภคภายหลังจากการซื้อ คือการทบทวนเปรียบเทียบในคุณค่าของประกันชีวิตผู้สูงวัยว่ามีความพึงพอใจหรือไม่พึงพอใจ มีความรู้สึกอย่างไร ซึ่งมีความสามารถที่จะสร้างความพึงพอใจได้หรือไม่ ผลที่ได้รับได้ตามที่มีความคาดหวังหรือไม่ (อดุล จาตุรงค์กุล, 2534) ถ้าผู้บริโภคมีความพึงพอใจทำให้เกิดผลดีกับบริษัท เพราะอาจเป็นการบอกต่อว่าประกันกับผู้สูงวัยประเภทนี้คืออย่างไร แต่ถ้าผู้บริโภครู้สึกว่าการประกันกับนั้น ๆ มีคุณค่าไม่ดีเท่าที่ได้ควรก็อาจเกิดความไม่ประทับใจ ลูกค้าน่าจะไม่ซื้อและบอกต่อในด้านที่ไม่ดีทำให้เกิดผลเสียกับบริษัทได้หรือมีการเปลี่ยนไปซื้อผลิตภัณฑ์ประเภทประกันชีวิตของผู้สูงวัย ที่เป็นของบริษัทคู่แข่งที่มีลักษณะคุณสมบัติใกล้เคียงกัน

จากทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภคซึ่งมี 4 ประการ ได้แก่ ปัจจัยทางวัฒนธรรม ปัจจัยทางสังคม ปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยทางจิตวิทยา ในการซื้อประกันชีวิตผู้สูงวัย เพื่อทราบถึงความต้องการของผู้บริโภคที่จะใช้ประกันชีวิตกับผู้สูงวัย ซึ่งมีองค์ประกอบดังนี้ ได้แก่ ความต้องการได้รับการกระตุ้นหรือการรับรู้ถึงความต้องการ การแสวงหาข้อมูล การประเมินทางเลือก การตัดสินใจซื้อ พฤติกรรมภายหลังการซื้อ เหล่านี้มีความสำคัญมากต่อทัศนคติที่ในการสร้างความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าที่ได้กำหนดไว้ และมีส่วนในการตัดสินใจซื้อประกันกับผู้สูงวัย

2.3 แนวคิดและทฤษฎีการประเมินผลหลังการใช้บริการ

จากการประเมินผลในด้านที่เกี่ยวกับคุณภาพการให้บริการ ซึ่งเป็นแนวคิดของ Parasuraman Zeithaml and Berry (1985) พบว่า ผู้บริโภคได้มีการประเมินผลหลังจากการใช้บริการที่ได้รับ หรือเรียกว่า คุณภาพด้านการบริการที่ลูกค้ารับรู้ (Perceived Service Quality) ซึ่งก็คือสิ่งที่ผู้บริโภคจะมีการประเมินผลจากการรับบริการนั้นแล้ว พิจารณาจากเกณฑ์ 10 ข้อ คือ

1. ความไว้วางใจ เช่น ความสามารถในการให้บริการที่ทำให้ผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจ และมีการดูแลตามสัญญาที่ได้ให้ไว้กับผู้บริโภค
2. สิ่งที่สามารถจับต้องได้ ได้แก่ สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ หรือในด้านของบุคลากร
3. การตอบสนองลูกค้า คือ ให้ข้อมูลทางการบริการแก่ผู้บริโภคที่ผู้สนใจที่ต้องการข้อมูล โดยมีการจัดหาข้อมูลที่รวดเร็ว ถูกต้อง ยินดีให้บริการด้วยความเต็มใจ
4. ความน่าเชื่อถือ คือ โดยการทำให้ผู้บริโภคเกิดความแน่ใจ ซื่อสัตย์เที่ยงตรงในการให้ข้อมูลสำหรับผู้ใช้บริการสามารถสัมผัสได้
5. ความมั่นคงปลอดภัย ไม่ก่อให้เกิดความเสี่ยงด้านต่าง ๆ
6. เกิดความสะดวก คือ มีการติดต่อได้ง่าย มีพื้นที่ให้บริการที่ทั่วถึง การดำเนินการมีลักษณะที่เป็นระบบมาตรฐานไม่ก่อให้เกิดความสับสน
7. การสื่อสาร มีการให้รายละเอียดในประกันภัยที่เป็นจริง และเปิดโอกาสให้ ผู้บริโภคมีข้อเสนอแนะด้านต่าง ๆ ควรใช้ภาษาที่มีความเข้าใจได้ง่ายไม่กำกวม
8. มีความเข้าใจเกี่ยวกับลูกค้า ศึกษาถึงความต้องการของผู้บริโภคกลุ่มที่กำหนดของการขายประกันชีวิตสำหรับผู้สูงวัยและเรียนรู้วิธีต่าง ๆ ที่ทำให้ผู้สนใจในเรื่องประกันชีวิตผู้สูงวัยต้องการ
9. ความสามารถ ทักษะความรู้ในส่วนต่าง ๆ ของประกันภัยที่พนักงานขายพึงต้องมีอย่างแท้จริงเพื่อป้องกันการให้ข้อมูลที่ผิดพลาดอาจทำให้เกิดผลเสียกับผู้บริโภคได้ จึงต้องมีการให้ข้อมูลและคำแนะนำผู้บริโภคอย่างครบถ้วน
10. มีความเป็นมิตรและมีความสุขภาพ ด้านบุคลิกภาพของพนักงานในการติดต่อพบกับผู้บริโภคที่แสดงถึงความเป็นมิตร ความสุภาพทั้งในเรื่องบุคลิกภาพ การพูดจามีมารยาท และการให้เกียรติผู้บริโภค

แนวคิดเรื่องคุณภาพของการให้บริการ ซึ่งมีการเสนอไว้ในทัศนคติของนักวิชาการ ของผู้บริโภคที่ได้รับบริการในการซื้อประกันภัยผู้สูงอายุ และผู้บริโภคนั้นมีการรับบริการตามสิทธิที่พึงจะได้รับ และเป็นการวัดคุณภาพทางการบริการของบริษัทที่ผู้บริโภคได้มีการซื้อประกันชีวิตผู้สูงอายุเอาไว้ว่ามีบริการภายหลังจากการซื้ออย่างไร มีการดูแลให้บริการอย่างไร เป็นการประเมินด้านคุณภาพของการให้บริการขององค์กร ซึ่งทำให้ผู้บริโภคที่มารับบริการและซื้อประกันชีวิตกับทางบริษัทเกิดความพึงพอใจ คุณภาพทางการให้บริการบริษัทประกันมีการวัดได้โดยผ่านผู้ที่ใช้บริการไปแล้วหรือเพิ่งเข้ามาใช้บริการได้

จากแนวความคิดและทฤษฎีการประเมินผลหลังการใช้บริการคือ การทราบถึงคุณภาพที่ผู้บริโภครับได้ภายหลังจากที่ได้ใช้บริการนั้น ซึ่งการประเมินคุณภาพทางด้านความพึงพอใจของผู้บริโภคที่มีการได้ใช้บริการผลิตภัณฑ์นั้น ๆ หรือเป็นการที่ได้รับการบริการหรือการดูแล เอาใจใส่ขององค์กรว่ามีการดูแล เอาใจใส่ภายหลังจากการที่ผู้บริโภคได้ใช้บริการแล้ว

2.4 ประเภทประกันชีวิตผู้สูงอายุ

ในปัจจุบันประเทศไทยมีผู้สูงอายุซึ่งมีอายุตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไปมีสัดส่วนที่เพิ่มมากขึ้น ประเทศไทยจึงมีจำนวนของผู้สูงอายุมากขึ้น จึงทำให้เกิดการที่ดำเนินการทางด้านประกันชีวิตมองเห็นถึงโอกาสในด้านของการที่จะผลิต ผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ เพื่อนำมาเสนอให้กับผู้สูงอายุเหล่านี้ โดยเฉพาะสินค้าประเภทประกันต่าง ๆ ทั้งประกันชีวิต ประกันสุขภาพ และประกันอุบัติเหตุ เพื่อที่เน้นจับกลุ่มของผู้สูงอายุ ซึ่งผู้ที่อยู่ในวัยดังกล่าว ส่วนใหญ่มักประสบกับการเสื่อมของสภาพร่างกาย และ มักมีโรคประจำตัว ได้แก่ โรคเบาหวาน ความดันโลหิตสูง ไขมันในเลือดสูง รวมทั้งโรคอื่น ๆ ที่มีความเกี่ยวข้องกับอายุที่เพิ่มขึ้นและความเสื่อมของร่างกาย ที่เพิ่มมากขึ้น เช่น โรคมะเร็ง โรคหัวใจ เป็นต้น ซึ่งสภาวะเหล่านี้ย่อมทำให้ความเสี่ยงของการเสียชีวิตและทุพพลภาพของผู้สูงอายุ ในปัจจุบันผู้สูงอายุที่เข้าสู่วัยเกษียณมีจำนวนมากเพียงพอที่บริษัทประกันชีวิตสามารถใช้กฎของจำนวนมาก (Law Of Large Number) ร่วมกับกฎแห่งการเฉลี่ย (Law Of Average) โดยคิดคำนวณโอกาสของการเกิดเหตุการณ์ที่จะทำให้บริษัทต้องจ่ายค่าสินไหม ได้แก่โอกาสในการตาย (อัตราฆณะ หรือ Mortality Rate) โอกาสในการเกิดอุบัติเหตุ (Accident Incident) หรืออัตราการเกิดภาวะทุพพลภาพ (Disability Rate) เป็นต้น ซึ่งจะช่วยให้บริษัทที่รับประกันมีโอกาสรสร้างกำไรจากการรับประกันผู้เอาประกัน อีกทั้งลูกค้ากลุ่มนี้มีเงินเก็บสะสมจากการทำงานช่วงก่อนเกษียณ จึงค่อนข้างมีความพร้อมทางการเงินดีกว่ากลุ่มอื่น ๆ ดังนั้น บริษัทประกันชีวิตมียอมมีอุปทาน (Supply) เพื่อตรงความต้องการของลูกค้าที่เป็นผู้สูงอายุ

2.4.1 ข้อมูลเปรียบเทียบรูปแบบผลิตภัณฑ์ในความเสี่ยงและความแตกต่างของแบบประกันชีวิตผู้สูงอายุ ทั้ง 5 บริษัท ที่มีความมั่นคงมีชื่อเสียง เป็นที่นิยมในด้านของการรับทำประกันชีวิตของผู้บริโภค ซึ่งมีบริษัทดังนี้

1. บริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชั่นแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด (AIA)

- ประกันชีวิตอาวุโสโอเค รายละเอียด มีดังนี้

1. สำหรับผู้สูงอายุระหว่าง 50 - 70 ปี
2. ไม่ต้องตรวจสุขภาพ หรือตอบคำถามสุขภาพใด ๆ

3. ค่าเบี้ยประกันเริ่มต้นเพียงวันละ 6 บาท
4. เบี้ยประกันชีวิตคงที่ตลอดอายุสัญญา
5. เลือกรับความคุ้มครองสูงสุด 200,000 บาท
6. ระยะเวลาคุ้มครองตลอดชีวิต หรือเมื่อมีอายุครบอายุ 90 ปี
7. คุ้มครองกรณีเสียชีวิต
8. ครอบคลุมค่ารักษาพยาบาลเงิน 100% ของจำนวนเงินเอาประกันภัย

2. บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด

- ประกันชีวิตผู้สูงอายุเมืองไทยวัยเก๋า รายละเอียดดังนี้
 1. สำหรับผู้สูงอายุ 50 - 75 ปี
 2. ไม่ต้องตรวจสุขภาพและไม่มีคำถามสุขภาพใดๆ
 3. เบี้ยประกันคงที่ตลอดสัญญา
 4. ให้ความคุ้มครองกรณีเสียชีวิตสูงถึง 500,000 บาท
 5. ความคุ้มครองกรณีเสียชีวิตจากอุบัติเหตุสาธารณะ 200 %
 6. ระยะเวลาคุ้มครองตลอดชีวิต หรืออายุครบ 90 ปี

3. บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด

- ไทยประกันชีวิต 50 ปี แซบเวอร์ รายละเอียดดังนี้
 1. สำหรับผู้สูงอายุที่มีอายุตั้งแต่ 50 - 75 ปี
 2. ระยะเวลาคุ้มครองถึงอายุ 90 ปี
 3. หลักประกันค่ารักษาพยาบาล เมื่อเจ็บป่วยด้วยโรคร้ายแรง 10 โรค

เน้นที่ 3 กลุ่ม โรคร้ายแรง คือ โรคมะเร็ง โรคหัวใจ และโรคหลอดเลือดสมอง

4. ไม่ต้องตรวจสุขภาพ หรือตอบคำถามสุขภาพใด ๆ
5. ด้านของความคุ้มครองเพิ่มเติม 100% กรณีเสียชีวิตจากอุบัติเหตุในช่วง 2 ปีแรก

4. บริษัท อลิอันซ์ อยุธยา ประกันชีวิต จำกัด

- ประกันชีวิต สูงวัยได้เกินร้อย รายละเอียดดังนี้
 1. สำหรับผู้สูงอายุที่มีอายุระหว่าง 50 - 70 ปี
 2. จ่ายเบี้ยเท่าเดิม แต่ได้รับสิทธิความคุ้มครองชีวิตเพิ่มขึ้น สูงถึง 150%

หรือสูงสุด 450,000 บาท

3. พิเศษ ได้รับเงินคืนทุกปี ** สูงสุดปีละ 6,000 บาท**
4. จ่ายเบี้ยเริ่มต้นเพียงวันละ 9 บาท

5. ค่าเบี้ยคงที่ตลอดอายุสัญญา
7. เมื่ออยู่ครบสัญญา ได้รับเงินคืนสูงสุด 450,000 บาท
8. ไม่ต้องตรวจสอบสุขภาพ หรือตอบคำถามสุขภาพใด ๆ

5. บริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต จำกัด

- ไทยสมุทร 55 ยังแจ๋ว รายละเอียดมีดังนี้
 1. รับประกันตั้งแต่อายุ 55 - 70 ปี
 2. ระยะเวลาคุ้มครองถึงอายุครบ 99 ปี
 3. ระยะเวลาชำระเบี้ยประกันภัยถึงอายุครบ 99 ปี
 4. ไม่ต้องตรวจสอบสุขภาพ
 5. ทุนประกันภัยขั้นต่ำ 50,000 บาท สูงสุด 300,000 บาท
 6. ระยะเวลาคุ้มครองกรณีเสียชีวิตทั่วไป / อุบัติเหตุ

แบบประกันชีวิตผู้สูงวัยทั้ง 5 บริษัท ต่างก็มีลักษณะที่เหมือนและก็มีบางลักษณะที่ต่างกัน ตามกลยุทธ์แต่ละบริษัทที่มีความสามารถในการสร้าง (Product differentiation) เพื่อสร้างแรงดึงดูด และความสนใจของผู้บริโภค และตอบโจทย์กลุ่มผู้สูงวัย

2.4.2 การจ่ายผลประโยชน์การประกันภัยแบบตลอดชีพ สำหรับผู้สูงอายุ

ประกันภัยแบบตลอดชีพสำหรับผู้สูงอายุเป็นประเภทสามัญ มีระยะเวลาของการเอาประกันภัยตลอดชีพ ชำระเบี้ยประกันภัยจนถึงปีกรรมธรรม์ที่ผู้เอาประกันภัยมีอายุครบ 90 ปี ซึ่งมีข้อกำหนดเกี่ยวกับการจ่ายผลประโยชน์ตามกรรมธรรม์ประกันภัย คือ ในขณะที่กรรมธรรม์ประกันภัย ยังมีผลบังคับ และยังมิได้มีการเปลี่ยนเป็นกรรมธรรม์ใช้เงินสำเร็จ หรือการเปลี่ยนแปลงเป็นการประกันภัยแบบขยายเวลาตามข้อกำหนดว่าด้วยการใช้สิทธิเกี่ยวกับมูลค่ากรรมธรรม์วิธีใดวิธีหนึ่งดังกล่าวไว้ในกรรมธรรม์ประกันภัย

กรณีเสียชีวิต บริษัทจะจ่ายผลประโยชน์ตามตารางกรณีเสียชีวิต ที่ระบุไว้อย่างชัดเจนในกรรมธรรม์

ข้อกำหนดและเงื่อนไขผลประโยชน์มรดกกรรมโดยอุบัติเหตุ

“อุบัติเหตุ” หมายถึง เหตุการณ์ที่เกิดขึ้นฉับพลัน จากภายนอกร่างกายและทำให้เกิดผลที่ผู้เอาประกันภัยมิได้เจตนาหรือมุ่งหวัง

กรณี อุบัติเหตุสาธารณะ ได้แก่

อุบัติเหตุที่เกิดจากการรถประจำทางเช่นรถเมล์ประจำทาง, รถไฟฟ้าใต้ดินหรือรถไฟฟ้ามหานคร ยกเว้นความคุ้มครองจากการขับขี่หรือรถยนต์ส่วนตัว หรือรถตู้ไม่ประจำทางอุบัติเหตุจาก

การโดยสารลิฟท์ภายในตึก หรือห้างสรรพสินค้า เป็นต้น ยกเว้น ลิฟท์ขนของ หรือใช้ในการก่อสร้าง อุบัติเหตุหรืออัมพฤกษ์ในโรงมหรสพได้แก่ ในห้างศูนย์การค้า โรงภาพยนตร์ เป็นต้น

“การบาดเจ็บ” หมายถึง การบาดเจ็บทางร่างกาย อันเป็นผลที่เกิดขึ้นโดยตรงจากอุบัติเหตุ ซึ่งอาจเกิดขึ้น โดยเอกเทศ และโดยอิสระจากเหตุอื่น

ความคุ้มครองโรคร้ายแรงเน้นที่ 3 กลุ่ม ได้แก่ โรคมะเร็งกลุ่มต่าง ๆ โรคหัวใจ และโรคหลอดเลือดสมอง ซึ่งมีการให้ความคุ้มครอง 100 %

ผลประโยชน์ คือ ในระยะเวลาที่กรมธรรม์มีผลบังคับ และกรมธรรม์ยังไม่เกิน 2 ปี ถ้าการบาดเจ็บที่ได้รับทำให้ผู้เอาประกันภัยมีการเสียชีวิตภายใน 180 วันนับแต่วันที่เกิดอุบัติเหตุ บริษัทจะจ่ายผลประโยชน์กรณีเสียชีวิต ประมาณ 102% ของเบี้ยประกันภัยที่ชำระแล้ว บวกจำนวนเงินเอาประกันตามที่ปรากฏในตารางกรมธรรม์ หรือบันทึกสลักหลัง (ถ้ามี) ทั้งนี้ภายใต้ข้อกำหนดผลประโยชน์มรณกรรมโดยอุบัติเหตุของกรมธรรม์นี้

ข้อยกเว้น ของการเสียชีวิตอันเนื่องมาจากอุบัติเหตุ ไม่คุ้มครองกรณีเสียชีวิตอันเกิดจากสาเหตุต่อไปนี้

1. การถูกฆ่า หรือมีการถูกทำร้ายร่างกายโดยเจตนา
2. สงคราม (ไม่ว่าจะประกาศหรือไม่ก็ตาม) การรุกราน สงครามการเมือง การปฏิวัติ การกบฏ นัดหยุดงาน การปฏิบัติของผู้ก่อการร้าย จราจล
3. การฆ่าตัวตายหรือการทำร้ายร่างกายตนเองในขณะที่รู้สึกชอบหรือวิกลจริตหรือไม่ก็ตาม
4. ขณะที่ผู้เอาประกันเข้าร่วมทะเลาะวิวาท หรือมีส่วนช่วย
5. ได้รับเชื้อโรค เว้นแต่การติดเชื้อโรค หรือบาดเจ็บหัก หรือโรคกลัวน้ำ ซึ่งเกิดขึ้นจากบาดแผลที่ได้รับอุบัติเหตุ
6. การแท้งลูก
8. ขณะที่ผู้เอาประกันภัยปฏิบัติหน้าที่เป็นทหาร ตำรวจ และปฏิบัติการสงคราม หรือเยี่ยงสงคราม
9. ขณะที่ผู้เอาประกันภัยมีการก่อให้เกิดอาชญากรรม หรือขณะถูกจับกุม หรือหลบหนีการจับกุม
10. การปวดหลังอันมีสาเหตุมาจากหมอนรองกระดูกสันหลังทับเส้นประสาท การที่กระดูกสันหลังเลื่อน (Spondylolisthesis) กระดูกสันหลังเสื่อม (Degeneration หรือ Spondylosis) กระดูกสันหลังอักเสบ (Spondylitis) เว้นแต่ มีการแตกหัก หรือ เคลื่อนของกระดูกสันหลังอันเนื่องมาจากอุบัติเหตุ

2.4.2.2 กรณีมีชีวิตอยู่ หากผู้เอาประกันภัยมีชีวิตอยู่ในวันครบรอบปีของกรมธรรม์ ประกันภัยที่เกิดขึ้นครั้งแรกหลังจากที่ผ่านพ้นวันเกิดครบ 90 ปี บริษัทจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัย ตามตารางกรมธรรม์ หรือบันทึกสลักหลัง (ถ้ามี) หากมีหนี้สินใด ๆ ที่ค้างชำระตามกรมธรรม์ ประกันภัยนี้ บริษัทมีสิทธิหักหนี้สินดังกล่าวออกจากจำนวนเงินที่เป็นผลประโยชน์ที่พึงจ่าย

2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สิริลักษณ์ ปานศรี (2553) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อประกัน สุขภาพของผู้บริโภค ในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่า การวิเคราะห์โดยใช้หลักของแนวคิดและทฤษฎี ที่เกี่ยวกับการวิเคราะห์ผู้บริโภค ในการซื้อและการใช้สินค้า ผลการวิเคราะห์กลุ่มตัวอย่างของ การศึกษา จำนวน 400 คน พบว่าผู้ซื้อประกันสุขภาพส่วนใหญ่มีอายุ 31-40 ปี ขึ้นไป มีอาชีพ พนักงานของบริษัท มีรายได้ส่วนใหญ่ในแต่ละเดือน ตั้งแต่ 20,000 - 30,000 บาท ผู้ตอบแบบสอบถาม มีการให้ความสำคัญเกี่ยวกับการบริการหลังการขายมาก และผลประโยชน์ที่พึงจะได้รับ ด้านชื่อเสียง ของบริษัทประกันภัยมีความน่าเชื่อถือ และสุดท้าย คือ ราคาเบี้ยประกันภัย จำนวนเบี้ยประกันภัยที่ ทำกับบริษัทรับทำประกัน มีจำนวนเงิน 10,001 - 20,000 บาท ส่วนใหญ่เป็นระยะเวลา 1-5 ปี ในด้าน ของมูลค่าของผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต ในรูปตัวเงิน และมีการกำหนดราคาให้เหมาะสม และ ยุติธรรม

กมลภัทร นิยมนา (2554) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยในการเลือกซื้อประกันชีวิตของผู้บริโภค ใน เขตเทศบาล นครราชสีมา 1) ปัจจัยส่วนบุคคลมีผลต่อพฤติกรรมการซื้อประกันชีวิต 2) ปัจจัยส่วนประสม ทางการตลาดที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการเลือกซื้อประกันชีวิต ซึ่งส่วนใหญ่เป็นสุภาพบุรุษ มี อายุ 20 - 30 ปี มีอาชีพรับราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ มีรายได้ต่อเดือน ประมาณ 10,001 - 20,000 บาท การศึกษาระดับปริญญาตรี และไม่โรคทางพันธุกรรม ที่ทำการตอบแบบสอบถาม สาเหตุที่ ผู้บริโภคซื้อประกันชีวิต โดยเหตุผลที่ผู้บริโภคเห็นว่าสำคัญที่สุด คือ 1. เพื่อเป็นเงินทุนในอนาคตที่ สามารถจัดการหลังเสียชีวิต 2. ซื้อเมื่อรู้สึกตัวเองไม่ปลอดภัย หรือจากการใช้ชีวิตประจำวัน และ แหล่งข้อมูลในการซื้อประกันที่ผู้บริโภคได้รับ คือ สื่อการโฆษณา สิ่งพิมพ์ต่าง ๆ ความคิดเห็นใน ด้านของราคาที่บริโภคยอมรับได้ จูงใจให้ลูกค้าสามารถจ่ายได้ และไม่กระทบต่อรายได้ของผู้บริโภค

อรุณ วิสุทพิพัฒน์สกุล (2552) ได้ศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ ประกันชีวิตผ่านธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทย จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 400 ตัวอย่าง ทราบว่า ค่าสัมประสิทธิ์ความเชื่อมั่นมีค่าอยู่ระหว่าง 0.73 - 0.94 การวิจัยนี้มีความน่าเชื่อถือ โดย ผลการวิจัยนี้ยังมีเกี่ยวเนื่องทางด้านปัจจัยส่วนบุคคล ได้แก่ เพศ อายุ การศึกษา อาชีพ หน้าที่การ

งาน และรายได้ต่อเดือน ซึ่งมีผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันภัยในทุกกลุ่ม ประกันชีวิตจัดอยู่ในกลุ่มสินค้าประเภทเจาะจงซื้อ (Specialty products) จะมีความเหมาะสมกับกลุ่มผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อ มีฐานะทางการเงินพอสมควร การบริการนั้นมีความสัมพันธ์ในการตัดสินใจเลือกซื้อประกันชีวิต การนำเสนอประกันชีวิตผ่านธนาคารพาณิชย์ มีการนำเสนอที่เป็นมาตรฐาน ต้องมีความน่าเชื่อถือ เพื่อส่งผลให้เกิดความต้องการในการทำประกันชีวิต ผู้บริโภคต้องการให้มีการฝึกอบรมพนักงานผู้ให้บริการ ต้องมีความรู้ความในผลิตภัณฑ์อย่างลึกซึ้ง มีความซื่อสัตย์ เอาใจใส่ดูแลผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง สิ่งเหล่านี้เป็นสิ่งที่ผู้บริโภคต้องการที่สุด

ศิริโรจน์ วงศ์กระจ่าง (2554) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตของข้าราชการในอำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีการศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมการทำประกันภัยของข้าราชการและการตัดสินใจที่จะการเลือกทำประกันชีวิต พบว่า ส่วนใหญ่ทำประกันชีวิตกับบริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด และถือกรมธรรม์ประกันชีวิตจำนวน 1 กรมธรรม์ โดยวิธีการสุ่มตัวอย่างจากข้าราชการใน อ.แม่แจ่ม จำนวนทั้งหมด 120 ตัวอย่าง ประกอบด้วย ข้าราชการที่ทำการปกครอง 10 ราย ข้าราชการในสถานีตำรวจภูธร 20 ราย ครู/บุคลากรของสังกัดกระทรวงศึกษาธิการ อ.แม่แจ่ม 60 ราย ครูโรงเรียนประชานุเคราะห์ 10 ราย ข้าราชการโรงพยาบาล 20 ราย พบว่ามีผู้ทำประกันชีวิต จำนวน 86 ราย คิดเป็นร้อยละ 71.67 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และผู้ที่ไม่ทำประกันชีวิต จำนวน 34 ราย คิดเป็นร้อยละ 28.33 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด กลุ่มผู้ทำประกันชีวิตส่วนมากอยู่ในกลุ่มช่วงอายุ 30 - 39 ปี รายได้/เดือน ระหว่าง 10,000 - 19,999 บาท ซึ่งมีจำนวน 37 ราย คิดเป็นร้อยละ 30.83 ซึ่งกลุ่มผู้ทำประกันชีวิตส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อันเนื่องมาจากเพศหญิงมีความต้องการความมั่นคงในชีวิต มีความคิดรอบคอบ

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

ในการศึกษาเรื่อง “การประกันชีวิตผู้สูงอายุในมุมมองของผู้สูงวัยในเขตกรุงเทพมหานคร” โดยมีการดำเนินงานดังต่อไปนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
3. การเก็บรวบรวมข้อมูล
4. วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ ซึ่งได้แก่ ประชากรที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัยที่มีอายุตั้งแต่ 50 ปีขึ้นไป ในเขตกรุงเทพมหานคร

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา คือ ผู้สูงวัยที่ซื้อประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร ที่มีอายุ ตั้งแต่ 50 ปีขึ้นไป เนื่องจากไม่ทราบถึงจำนวนของผู้ซื้อประกันที่แน่นอน ดังนั้นผู้ศึกษาได้กำหนดกลุ่มตัวอย่าง สูตรในการคำนวณแบบไม่ทราบถึงจำนวนประชากร โดยใช้สูตรของ William.G.Cochran ดังนี้ (พิมพา หิรัญกิตติ, 2552, น.136) หากกลุ่มตัวอย่าง ดังนี้

$$\text{สูตร } n = \frac{Z^2 pq}{e^2}$$

กำหนดให้

เมื่อ	n	แทน	จำนวนหรือขนาดตัวอย่าง
	p	แทน	สัดส่วนประชากรที่สนใจศึกษา
	q	แทน	1 - p
	Z	แทน	ค่าปกติมาตรฐานที่จากรางแจกแจงแบบปกติมาตรฐาน (Z score) ขึ้นอยู่กับระดับความเชื่อมั่น ณ ระดับความเชื่อมั่น 95% มีค่าเท่ากับ 1.96
	e	แทน	ระดับความคาดเคลื่อนที่ยอมรับให้เกิดขึ้น = 0.05

สำหรับการศึกษานี้ ผู้ศึกษากำหนดสัดส่วนประชากรที่มีความสนใจศึกษาเท่ากับ 50% หรือ 0.05 และต้องการที่ระดับความเชื่อมั่น 95% นั่นคือยอมให้มีความคลาดเคลื่อนได้ถึง 5% (0.05) ดังนั้นจึงแทนค่าได้ขนาดตัวอย่าง ดังนี้

$$n = \frac{(1.96)^2 (50 \times 50)}{10^2} = 384.16$$

$$n = 385 \text{ ตัวอย่าง}$$

ดังนั้นขนาดของกลุ่มตัวอย่าง ที่ใช้ของการวิจัยครั้งนี้ = 385 ตัวอย่าง ทั้งนี้ศึกษาได้มีการสำรองที่อาจจะเกิดความคลาดเคลื่อนไว้ 15 ตัวอย่าง จึงเท่ากับ 400 ตัวอย่าง

การเลือกตัวอย่าง ผู้ศึกษาใช้กลุ่มตัวอย่าง แบบหลายขั้นตอน (Multi-Stage Sampling) โดยมีการดำเนินการ ดังต่อไปนี้

ขั้นที่ 1 แบบการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) โดยเลือกเก็บข้อมูล โดยการแจกแบบสอบถามให้กับผู้สูงอายุที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในเขตกรุงเทพมหานครโดยมีการคัดเลือกธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำนวน 5 สาขา ของกรุงเทพมหานครที่ผู้บริโภคมารักษาเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ ได้แก่ ธนาคารกรุงศรีฯ สาขาตลาดวงศกร ธนาคารกรุงศรีฯ สาขาแฟชั่นไอส์แลนด์ ธนาคารกรุงศรีฯ สาขานนวิภาวดีรังสิต ธนาคารกรุงศรีฯ สาขาสะพานใหม่ (ดอนเมือง) ธนาคารกรุงศรีฯ สาขาบางเขน

ในการเลือกแจกแบบสอบถามที่ธนาคารกรุงศรีอยุธยา ทั้ง 5 สาขาดังกล่าว เนื่องจากเป็นสาขาเปิด 7 วันและผู้ศึกษาเป็นเจ้าของหน้าที่ของธนาคารกรุงศรีอยุธยา ซึ่งสามารถขออนุญาตเก็บข้อมูลในแต่ละสาขาที่กำหนด ในช่วงเวลาวันเสาร์/อาทิตย์ เพื่อความสะดวกในการเข้าถึงลูกค้าที่มาชำระค่าเบี้ยประกันชีวิตของบริษัทต่าง ๆ ผ่านทางเคาเตอร์ของธนาคาร นอกจากนี้ผู้ศึกษาใช้การเก็บตัวอย่างแบบออนไลน์กับกลุ่มผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุที่ใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ

ขั้นที่ 2 การสุ่มตัวอย่างแบบก้อนหิมะหรือแบบแนะนำต่อ (Snowball Sampling) ผู้ศึกษา มีการแจกแบบสอบถามในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากบุคคลที่หนึ่งแล้ว ก็จะให้บุคคลนั้นแนะนำบุคคลอื่น ๆ ต่อไปในกลุ่มผู้สูงอายุที่มีการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ

ขั้นที่ 3 การสุ่มตัวอย่างแบบตามความสะดวก (Convenience Sampling) ผู้ศึกษาใช้การแจกแบบสอบถามกับกลุ่มตัวอย่างที่กำหนด

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ แบบสอบถาม (Questionnaire) ซึ่งผู้ศึกษาได้ทำขึ้นเพื่อศึกษามุมของผู้สูงวัยที่มีต่อการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุในเขตกรุงเทพมหานคร แบบสอบถามมีทั้งหมด 3 ส่วน โดยมีรายละเอียดดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยมีแบบสอบถามทั้งหมดจำนวน 6 ข้อดังนี้

ข้อที่ 1 เพศ ระดับการวัดข้อมูลมาตรานามบัญญัติ (Nominal Scale) ลักษณะคำถามแบบปลายปิด มี 2 ตัวเลือก (Two – Way Question)

ข้อที่ 2 อายุ ระดับการวัดข้อมูลมาตราเรียงลำดับ (Ordinal Scale) มีลักษณะของคำถามปลายปิดให้เลือกคำตอบเพียงข้อเดียว (Multiple Choice Question)

ข้อที่ 3 อาชีพ ระดับการวัดข้อมูลมาตรานามบัญญัติ (Nominal Scale) ลักษณะของคำถามปลายปิดแบบเลือกตอบเพียงข้อเดียว (Multiple Choice Question)

ข้อที่ 4 รายได้ต่อเดือน ระดับการวัดข้อมูลมาตราเรียงลำดับ (Ordinal Scale) มีลักษณะคำถามปลายปิด เลือกตอบเพียงข้อเดียว (Multiple Choice Question)

ข้อที่ 5 ระดับการศึกษา ระดับการวัดข้อมูลมาตราเรียงลำดับ (Ordinal Scale) ลักษณะคำถามปลายปิด เลือกตอบเพียงข้อเดียว (Multiple Choice Question)

ข้อที่ 6 สถานภาพ ระดับการวัดข้อมูลมาตรานามบัญญัติ (Nominal Scale) ลักษณะคำถามปลายปิดเลือกตอบเพียงข้อเดียว (Multiple Choice Question)

ส่วนที่ 2 เป็นแบบสอบถามด้านพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย มีจำนวน 15 ข้อ ซึ่งแบบสอบถามมีลักษณะคำถามที่มีคำตอบให้เลือกหลายหลาย (Multiple Choice Question) ใช้ระดับการวัดข้อมูลแบบนามบัญญัติ (Nominal Scale) มีลักษณะคำถามแบบปลายเปิด (Open – ended Question) ใช้ระดับการวัดข้อมูลแบบอัตราส่วน (Ratio Scale) และลักษณะคำถามแบบปลายปิด (Close - ended Question) ใช้ระดับการวัดข้อมูลแบบอันตรภาคชั้น (Interval Scale) ซึ่งมีข้อมูลดังนี้

ข้อที่ 7 , 8 , 9 , 10 , 11 และ ข้อ 15 เป็นคำถามที่มีให้เลือกหลายคำตอบ ใช้ระดับการวัดข้อมูลนามบัญญัติ (Nominal Scale)

ข้อที่ 12 ระยะเวลาที่ท่านทำประกันชีวิตผู้สูงวัยกับบริษัทประกันชีวิตจนถึงปัจจุบันเป็นระยะเวลา.....ปี เป็นคำถามที่ใช้ระดับการวัดข้อมูลแบบอัตราส่วน (Ratio Scale)

ข้อที่ 13 ค่าเบี้ยประกันชีวิตที่ท่านได้ทำไว้กับบริษัทประกันภัย.....บาท เป็นคำถามที่ใช้ระดับการวัดข้อมูลแบบอัตราส่วน (Ratio Scale)

ข้อที่ 14 ระดับการวัดข้อมูลมาตรานามบัญญัติ (Nominal Scale) ลักษณะคำถามแบบปลายเปิด มี 2 ตัวเลือก (Two - Way Question)

ข้อที่ 16 - 21 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับการประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ มีจำนวน 6 ข้อ มีลักษณะคำถามแบบปลายปิด (Close - ended Question) ได้แก่ ด้านประโยชน์ของประกันชีวิตผู้สูงอายุ เป็นหลักประกันในการดำเนินชีวิต ความคุ้มครองด้านการรักษา ทางด้านการบริการของตัวแทน ใช้ระดับการวัดข้อมูลแบบอันตรภาคชั้น (Interval Scale) ลักษณะคำตอบใช้มาตรวัดไลเคิร์ต (Likert Scale) แบ่งเป็น 5 ระดับ มีการกำหนดคะแนน ดังนี้

ความหมาย	คะแนน
มากที่สุด	5
มาก	4
ปานกลาง	3
น้อย	2
น้อยที่สุด	1

สูตรการคำนวณช่วงกว้างระหว่างชั้น มีดังนี้ (ชูศรี วงศ์รัตน์, 2541, น.25)

$$\begin{aligned} \text{อันตรภาคชั้น Interval (I)} &= \frac{\text{พิสัย Range (R)}}{\text{จำนวนชั้น Class (C)}} \\ &= \frac{5 - 1}{5} \\ &= 0.8 \end{aligned}$$

โดยอภิปรายลักษณะแบบสอบถามที่ใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภทอันตรภาคชั้น (Interval Scale) มีช่วงคะแนนต่อไปนี้

คะแนนเฉลี่ยระหว่าง	4.21 - 5.00	หมายถึง	มีระดับความสำคัญมากที่สุด
คะแนนเฉลี่ยระหว่าง	3.41 - 4.20	หมายถึง	มีระดับความสำคัญมาก
คะแนนเฉลี่ยระหว่าง	2.61 - 3.40	หมายถึง	มีระดับความสำคัญปานกลาง
คะแนนเฉลี่ยระหว่าง	1.81 - 2.60	หมายถึง	มีระดับความสำคัญน้อย
คะแนนเฉลี่ยระหว่าง	1.00 - 1.80	หมายถึง	มีระดับความสำคัญน้อยที่สุด

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาดของผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ซึ่งมีลักษณะคำถามเป็นระดับการวัดข้อมูลอันดับ (Interval Scale) แบ่งเป็น 5 ระดับ

โดยมีการกำหนดระดับคะแนน ดังนี้

ความหมาย	คะแนน
มากที่สุด	5
มาก	4
ปานกลาง	3
น้อย	2
น้อยที่สุด	1

การแปลผลการอภิปรายผลการวิจัยลักษณะแบบสอบถามที่ใช้ในระดับการวัดข้อมูลประเภทอันดับ (Interval Scale) เป็นการวัดแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) คำถามแบบใช้สเกลสำคัญ (Importance Scale) ซึ่งผลจากการคำนวณโดยใช้สูตรการคำนวณความกว้างของอันดับ (Interval Scale) มีดังนี้ (พิมพา หิรัญกิตติ, 2552, น.98)

$$\begin{aligned} \text{จากสูตร ความกว้างของอันดับ} &= \frac{\text{ข้อมูลที่มีค่าสูงสุด} - \text{ข้อมูลที่มีค่าต่ำสุด}}{\text{จำนวนขั้น}} \\ &= \frac{5 - 1}{5} \\ &= 0.80 \end{aligned}$$

การแปลความหมายของคะแนนเฉลี่ยในแบบสอบถาม ดังนี้

คะแนนเฉลี่ยระหว่าง	4.21 - 5.00	หมายถึง	มีระดับความสำคัญมากที่สุด
คะแนนเฉลี่ยระหว่าง	3.41 - 4.20	หมายถึง	มีระดับความสำคัญมาก
คะแนนเฉลี่ยระหว่าง	2.61 - 3.40	หมายถึง	มีระดับความสำคัญปานกลาง
คะแนนเฉลี่ยระหว่าง	1.81 - 2.60	หมายถึง	มีระดับความสำคัญน้อย
คะแนนเฉลี่ยระหว่าง	1.00 - 1.80	หมายถึง	มีระดับความสำคัญน้อยที่สุด

การตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1. การทดสอบความตรง (Validity)

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาเชิงปริมาณ (Qualitative Research) ที่ใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูลซึ่งมีความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา โดยผู้ศึกษาได้นำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นให้อาจารย์ที่ปรึกษาตรวจสอบความถูกต้องและความสอดคล้องกับเนื้อหาที่ผู้วิจัยต้องการศึกษา จำนวน 30 ตัวอย่าง เพื่อนำมาปรับปรุงแก้ไขเพิ่มเติมในส่วนของเนื้อหาแบบสอบถามตามที่อาจารย์ที่ปรึกษาได้ให้คำแนะนำ และข้อเสนอแนะ

2. การทดสอบความเที่ยง (Reliability)

ผู้ศึกษาได้นำแบบสอบถามที่ผ่านการตรวจสอบจากอาจารย์ที่ปรึกษา ไปทดสอบกับกลุ่มตัวอย่างซึ่งได้แบบสอบถามที่สมบูรณ์ตอบกลับมาจำนวน 30 ตัวอย่าง จากนั้นจึงได้คำนวณหาค่าความเชื่อมั่น ของแบบสอบถาม โดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach' Alpha Coefficient) สามารถสรุปการคำนวณค่าความเที่ยงของแต่ละตัวแปรตามตารางที่ 3.1

ตารางที่ 3.1 แสดงค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แอลฟาของครอนบาค

พฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แอลฟาของครอนบาค
การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย	0.716
ส่วนประสมทางการตลาดของประกันชีวิตผู้สูงวัย	0.734

3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้ศึกษาได้ใช้แหล่งข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้ โดยใช้ข้อมูลดังนี้

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data) ซึ่งเป็นการศึกษาข้อมูลจากผู้ศึกษาได้จากแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างผู้สูงวัยที่ซื้อประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 400 ตัวอย่าง จากผู้ที่มาชำระค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุในธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำนวน 5 สาขา นอกจากนี้ผู้ศึกษาใช้การเก็บตัวอย่างแบบออนไลน์กับกลุ่มผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัยที่ใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data) ผู้ศึกษาได้ทำการค้นคว้าข้อมูลที่ใช้ประกอบการศึกษา ซึ่งผู้วิจัยได้รวบรวมข้อมูลจากเอกสารที่เกี่ยวข้องวิทยานิพนธ์ ตำราหนังสือเรียน บทความ ผลงานวิจัยต่าง ๆ ทางอินเทอร์เน็ต เป็นแนวทางในการศึกษาครั้งนี้

3.4 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้ศึกษาได้นำข้อมูลที่ได้จากกลุ่มตัวอย่างมาวิเคราะห์ โดยมีการใช้โปรแกรมสำหรับการวิจัยด้วยสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) และสถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics) โดยมีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 3.2 แสดงลักษณะการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา

รายงานข้อมูล	มาตรวัด	ตัวแปร	สถิติที่ใช้
ข้อมูลทั่วไป	Nominal	เพศ อาชีพ สถานภาพ	Frequency , Percentage
ข้อมูลทั่วไป	Ordinal	อายุ รายได้ การศึกษา	Frequency , Percentage
พฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ	Nominal	การเลือกบริษัทประกัน และรูปแบบประกัน	Frequency , Percentage
พฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ	Ratio	ระยะความคุ้มครอง ค่าเบี้ยประกัน	Mean, Standard deviation
การประเมินผลหลังการใช้บริการประกันชีวิตผู้สูงอายุ	Interval		Mean, Standard deviation
ส่วนประสมทางการตลาดของประกันชีวิตผู้สูงอายุ	Interval	ด้านผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด พนักงาน กระบวนการบริการ	Mean, Standard deviation

ตารางที่ 3.3 แสดงลักษณะการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงอนุมาน (ใช้ทดสอบสมมติฐานงานวิจัย)

สมมติฐาน	สถิติที่ใช้
1. ผู้บริโภคที่มีข้อมูลทั่วไปแตกต่างกัน มีพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ ระยะเวลาในการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ค่าเบี้ยประกัน และการประเมินผลหลังการใช้บริการประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่แตกต่างกัน	t-test , F-test
2. ข้อมูลทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ บริษัทที่เลือกทำประกัน ประเภทของประกันชีวิตผู้สูงอายุ เหตุผลที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ บุคคลที่รับผิดชอบในการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ และการเปลี่ยนประกันชีวิตผู้สูงอายุ	Chi-square
3. ส่วนประสมทางการตลาดของประกันชีวิตผู้สูงอายุ ได้แก่ ด้านลักษณะผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านพนักงาน ด้านกระบวนการบริการ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ ระยะเวลาในการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ค่าเบี้ยประกัน และการประเมินผลหลังการใช้บริการประกันชีวิตผู้สูงอายุ	Pearson Correlation

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์

การศึกษาเรื่อง การประกันชีวิตผู้สูงอายุในมุมมองของผู้สูงวัยในเขตกรุงเทพมหานคร เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ โดยผู้ศึกษาได้เก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 400 ตัวอย่าง โดยในการวิเคราะห์ข้อมูลและการแปลผลความหมายของการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้ศึกษาได้ทำการกำหนดสัญลักษณ์ต่าง ๆ ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ดังต่อไปนี้

n	แทน	ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง
\bar{X}	แทน	ค่าคะแนนเฉลี่ยหรือค่าเฉลี่ย
SD	แทน	ค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)
t	แทน	ค่าที่พิจารณาใน t - distribution
F	แทน	ค่าที่พิจารณาใน F - distribution
SS	แทน	ผลบวกกำลังสองของคะแนน (Sum of Square)
MS	แทน	ค่าคะแนนเฉลี่ยของผลบวกกำลังสองของคะแนน (Mean of Square)
df	แทน	องศาความเป็นอิสระ (Degree of Freedom)
r	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์
LSD	แทน	LSD Significant Difference
*	แทน	ค่าความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05
**	แทน	ค่าความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01
Sig.	แทน	ระดับนัยสำคัญทางสถิติจากการทดสอบที่โปรแกรมคำนวณได้ใช้ ในการสรุปผลการทดสอบสมมติฐาน
Pearson	แทน	ค่าความสัมพันธ์
Chi-square	แทน	ค่าความสัมพันธ์ของตัวแปรสองตัวขึ้นไป

4.1 การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูล ผู้ศึกษาได้นำเสนอตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย โดยแบ่งการนำเสนอออกเป็น 5 ส่วนตามลำดับ ดังนี้

ส่วนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ผลการวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ การประเมินผลการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุในเขตกรุงเทพมหานคร

ส่วนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของผู้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ

ส่วนที่ 4 ข้อมูลทั่วไปของผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุจนถึงปัจจุบัน และค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ

ส่วนที่ 5 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบสมมติฐาน

4.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ส่วนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 4.1 แสดงจำนวน (ความถี่) และค่าร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำนวนตามเพศ

เพศ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ชาย	156	39.0
หญิง	244	61.0
รวม	400	100

จากตารางที่ 4.1 แสดงให้เห็นถึงผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภคที่มีการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่ใช้เป็นกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาครั้งนี้ จำนวน 400 คน โดยจำแนกตามเพศได้ดังนี้

ผู้บริโภคที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุเพศชาย มีจำนวน 156 คน คิดเป็นร้อยละ 39 ผู้บริโภคที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุเพศหญิง มีจำนวน 244 คน คิดเป็นร้อยละ 61 โดยผู้ตอบแบบสอบถามในครั้งนี้ ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย ตามลำดับ

ตารางที่ 4.2 แสดงจำนวน (ความถี่) และค่าร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
50 - 60 ปี	220	55.0
61 - 65 ปี	93	23.3
66 - 70 ปี	52	13.0
71 - 75 ปี	30	7.4
76 ปีขึ้นไป	5	1.3
รวม	400	100

จากตารางที่ 4.2 แสดงให้เห็นถึงผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภคที่มีการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่ใช้เป็นกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาครั้งนี้ จำนวน 400 คน โดยจำแนกตามอายุได้ดังนี้

ผู้บริโภคที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุช่วงอายุ 50 - 60 ปี มีจำนวน 220 คน คิดเป็นร้อยละ 55.0 อายุ 61 - 65 ปี มีจำนวน 93 คน คิดเป็นร้อยละ 23.3 อายุ 66 - 70 ปี มีจำนวน 52 คน คิดเป็นร้อยละ 13.3 อายุ 71 - 75 ปี มีจำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 7.4 อายุ 76 ปีขึ้นไป มีจำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.3 โดยผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ในครั้งนี้นี้โดยส่วนใหญ่ มีอายุ 50 - 60 ปี รองลงมาคือ 61 - 65 ปี และ 66 - 70 ปี ตามลำดับ

ตารางที่ 4.3 แสดงจำนวน (ความถี่) และค่าร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
รับราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ	50	12.5
พนักงานบริษัทเอกชน	88	22.0
ธุรกิจส่วนตัว	96	24.0
พ่อบ้าน/แม่บ้าน	104	26.0
เกษียณ	62	15.5
รวม	400	100

จากตารางที่ 4.3 แสดงให้เห็นถึงผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภคที่มีการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่ใช้เป็นกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาครั้งนี้ จำนวน 400 คน โดยจำแนกตามอาชีพได้ดังนี้

อาชีพของผู้บริโภคที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ รับราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ มีจำนวน 50 คน คิดเป็นร้อยละ 12.5 พนักงานบริษัทเอกชน มีจำนวน 88 คน คิดเป็นร้อยละ 22.0 ธุรกิจส่วนตัว มีจำนวน 96 คน คิดเป็นร้อยละ 24.0 พ่อบ้าน/แม่บ้าน มีจำนวน 104 คน คิดเป็นร้อยละ 26.0 เกษียณ มีจำนวน 62 คน คิดเป็นร้อยละ 15.5 โดยผู้ตอบแบบสอบถามในครั้งนี้นี้อาชีพส่วนใหญ่มีอาชีพ พ่อบ้าน/แม่บ้าน รองลงมาคืออาชีพ ธุรกิจส่วนตัว และอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน ตามลำดับ

ตารางที่ 4.4 แสดงจำนวน (ความถี่) และค่าร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามรายได้

รายได้	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 15,000 หรือเทียบเท่า	110	27.5
15,001 - 30,000 บาท	112	28.0
30,001 - 45,000 บาท	105	26.3
45,001 - 60,000 บาท	42	10.5
60,001 - 75,000 บาท	20	5.0
75,001 ขึ้นไป	11	2.7
รวม	400	100

จากตารางที่ 4.4 แสดงให้เห็นถึงผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภคที่มีการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่ใช้เป็นกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาครั้งนี้ จำนวน 400 คน โดยจำแนกตามรายได้ได้ดังนี้

ระดับรายได้ของผู้บริโภคที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ รายได้ต่ำกว่า 15,000 หรือเทียบเท่า มีจำนวน 110 คน คิดเป็นร้อยละ 27.5 รายได้ 15,001 - 30,000 บาท มีจำนวน 112 คิดเป็นร้อยละ 28.0 รายได้ 30,001 - 45,000 บาท มีจำนวน 105 คน คิดเป็นร้อยละ 26.3 รายได้ 45,001 - 60,000 บาท มีจำนวน 42 คน คิดเป็นร้อยละ 10.5 รายได้ 60,001 - 75,000 บาท มีจำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 5.0 รายได้ 75,001 ขึ้นไป มีจำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 2.7 โดยผู้ตอบแบบสอบถามในครั้งนี้นี้อาชีพส่วนใหญ่ มีระดับรายได้ 15,001 - 30,000 บาท รองลงมาคือ 15,000 หรือเทียบเท่า และ 30,001 - 45,000 บาท ตามลำดับ

ตารางที่ 4.5 แสดงจำนวน (ความถี่) และค่าร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่าปริญญาตรี	245	61.3
ปริญญาตรี	132	33.0
สูงกว่าปริญญาตรี	23	5.7
รวม	400	100

จากตารางที่ 4.5 แสดงให้เห็นถึงผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภคที่มีการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่ใช้เป็นกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาครั้งนี้ จำนวน 400 คน โดยจำแนกตามระดับการศึกษาได้ดังนี้ระดับการศึกษาของผู้บริโภคที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ระดับต่ำกว่าปริญญาตรี มีจำนวน 245 คนคิดเป็นร้อยละ 61.3 ปริญญาตรี มีจำนวน 132 คน คิดเป็นร้อยละ 33.0 สูงกว่าปริญญาตรี มีจำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 5.7 โดยผู้ตอบแบบสอบถามในครั้งนี้นับว่ามีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี รองลงมาคือ ปริญญาตรี และสูงกว่าปริญญาตรี ตามลำดับ

ตารางที่ 4.6 แสดงจำนวน (ความถี่) และค่าร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามสถานภาพ

สถานภาพ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
โสด	74	18.5
สมรส	271	67.7
หย่า/หม้าย/แยกกันอยู่	55	13.8
รวม	400	100

จากตารางที่ 4.6 แสดงให้เห็นถึงผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภคที่มีการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่ใช้เป็นกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาครั้งนี้ จำนวน 400 คน โดยจำแนกตามสถานภาพ ได้ดังนี้

สถานภาพของผู้บริโภคที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ สถานภาพ โสด มีจำนวน 74 คน คิดเป็นร้อยละ 18.5 สมรส 271 คน คิดเป็นร้อยละ 67.7 หย่า/หม้าย/แยกกันอยู่ มีจำนวน 55 คน คิดเป็นร้อยละ 13.8 โดยผู้ตอบแบบสอบถามในครั้งนี้นับว่ามีสถานภาพ สมรส รองลงมาคือ โสด และหย่า/หม้าย/แยกกันอยู่ ตามลำดับ

ส่วนที่ 2 ผลการวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ

ตารางที่ 4.7 แสดงจำนวน (ความถี่) และค่าร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามจำนวนบริษัทที่ทำประกันชีวิต

จำนวนบริษัททั้งหมดที่ทำประกัน	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
1 บริษัท	328	82.0
2 บริษัท	63	15.7
3 บริษัท	9	2.3
รวม	400	100

จากตารางที่ 4.7 แสดงข้อมูลพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ เกี่ยวกับจำนวนบริษัทที่ผู้บริโภครู้จักได้มีการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุไว้ ผลการวิเคราะห์พบว่า

จำนวนบริษัทประกันชีวิตที่ผู้บริโภครู้จักได้มีการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ จำนวน 1 บริษัท มีจำนวน 328 คน คิดเป็นร้อยละ 82.0 2 บริษัท มีจำนวน 63 คน คิดเป็นร้อยละ 15.7 3 บริษัท มีจำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 2.3 โดยผู้ตอบแบบสอบถามในครั้งนี้นี้ส่วนใหญ่ ที่มีการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ส่วนใหญ่มีการทำกับ 1 บริษัท รองลงมาคือ 2 บริษัท และ 3 บริษัท ตามลำดับ

ตารางที่ 4.8 แสดงจำนวน (ความถี่) และค่าร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามที่ผู้บริโภครู้จักได้มีการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุไว้กับบริษัทประกันชีวิต

ชื่อบริษัทประกันชีวิต	จำนวน (คน)	ร้อยละ
บริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด	142	30.7
บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด	95	20.6
บริษัท อลิอันซ์ อยุธยา ประกันชีวิต จำกัด	48	10.4
บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด	93	20.1
บริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต จำกัด	78	16.9
อื่น ๆ เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส)	6	1.3
รวม	462	100

* ตอบได้มากกว่า 1 ชื่อ

จากตารางที่ 4.8 แสดงข้อมูลพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ เกี่ยวกับบริษัทที่ผู้บริโภครู้จักได้มีกรทำประกันชีวิตผู้สูงอายุไว้ ผลการวิเคราะห์พบว่า

บริษัทประกันชีวิตที่ผู้บริโภครู้จักได้มีกรทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ บริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด มีจำนวน 142 คน คิดเป็นร้อยละ 30.7 บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด มีจำนวน 95 คน คิดเป็นร้อยละ 20.6 บริษัท อลิอันซ์ อยุธยา ประกันชีวิต จำกัด มีจำนวน 48 คน คิดเป็นร้อยละ 10.4 บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด มีจำนวน 93 คน คิดเป็นร้อยละ 20.1 บริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต จำกัด มีจำนวน 78 คน คิดเป็นร้อยละ 16.9 บริษัท อื่น ๆ เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) มีจำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 1.3 โดยผู้ตอบแบบสอบถามในครั้งนี้อย่างใหญ่มีการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยกับ บริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด รองลงมาคือ บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด และบริษัทไทยประกันชีวิต จำกัด ตามลำดับ

ตารางที่ 4.9 แสดงจำนวน (ความถี่) และค่าร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามประเภทของประกันชีวิต

ประเภทของประกันชีวิต	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ประกันอุบัติเหตุ	122	21.9
ประกันชีวิตคุ้มครอง 10 โรคร้ายแรง	86	15.4
ประกันสุขภาพ	70	12.6
ประกันชีวิตกรณีเสียชีวิต	279	50.1
รวม	557	100

* ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 4.9 แสดงข้อมูลพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ เกี่ยวกับประเภทของประกันชีวิตที่ผู้บริโภครู้จักได้มีกรทำประกันชีวิตผู้สูงอายุไว้ ผลการวิเคราะห์พบว่า

การเลือกประเภทประกันชีวิตผู้สูงวัยที่ผู้บริโภครู้จักได้มีกรทำกับบริษัทประกันชีวิต ประกันอุบัติเหตุ มีจำนวน 122 คน คิดเป็นร้อยละ 21.9 ประกันชีวิตคุ้มครอง 10 โรคร้ายแรง มีจำนวน 86 คน คิดเป็นร้อยละ 15.4 ประกันสุขภาพ มีจำนวน 70 คน คิดเป็นร้อยละ 12.6 ประกันชีวิตกรณีเสียชีวิต 279 คน คิดเป็นร้อยละ 50.1 โดยผู้ตอบแบบสอบถามในครั้งนี้อย่างใหญ่มีการเลือกประเภทประกันชีวิตกรณีเสียชีวิต รองลงมาคือประกันอุบัติเหตุ และประกันคุ้มครอง 10 โรคร้ายแรงตามลำดับ

ตารางที่ 4.10 แสดงจำนวน (ความถี่) ค่าร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามเหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงวัยกับบริษัทประกันชีวิต

เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงวัย	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่ต้องตรวจสอบสุขภาพ/ตอบคำถามสุขภาพใดๆ	202	34.7
เบี้ยประกันชีวิตคงที่ตลอดสัญญา	123	21.1
คุ้มครองกรณีเฉพาะเสียชีวิต/อุบัติเหตุ	193	33.2
มีการแบ่งชำระเป็น รายปี 6 เดือน 3 เดือน รายเดือน	64	11.0
รวม	582	100

* ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 4.10 แสดงข้อมูลพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย เกี่ยวกับเหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตที่ผู้บริโภครู้จักได้มีการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยไว้ ผลการวิเคราะห์พบว่า

ผู้ตอบแบบสอบถามมีเหตุผลในการทำประกันชีวิตผู้สูงวัย ไม่ต้องตรวจสอบสุขภาพ/ตอบคำถามสุขภาพใด ๆ มีจำนวน 202 คน คิดเป็นร้อยละ 34.7 เบี้ยประกันชีวิตคงที่ตลอดสัญญา มีจำนวน 123 คน คิดเป็นร้อยละ 21.1 คุ้มครองกรณีเฉพาะเสียชีวิต/อุบัติเหตุ มีจำนวน 193 คน คิดเป็นร้อยละ 33.2 มีการแบ่งชำระเป็น รายปี 6 เดือน 3 เดือน รายเดือน มีจำนวน 64 คน คิดเป็นร้อยละ 11.0 โดยผู้ตอบแบบสอบถามในครั้งนี้นับว่ามีเหตุผลในการเลือกทำประกันชีวิตผู้สูงวัย ไม่ต้องตรวจสอบสุขภาพ/ตอบคำถามสุขภาพใด ๆ รองลงมาคือ คุ้มครองกรณีเฉพาะเสียชีวิต/อุบัติเหตุ และ เบี้ยประกันชีวิตคงที่ตลอดสัญญา ตามลำดับ

ตารางที่ 4.11 แสดงจำนวน (ความถี่) ค่าร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามบุคคลที่เป็นผู้จ่ายค่าประกันชีวิตผู้สูงวัย

บุคคลที่เป็นผู้จ่ายค่าประกัน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
บุตร	121	30.3
ตนเอง	232	58.0
หลาน	35	8.7
ญาติ	12	3.0
รวม	400	100

จากตารางที่ 4.11 แสดงข้อมูลพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ เกี่ยวกับบุคคลที่เป็นผู้จ่ายค่าประกันชีวิตที่ผู้บริโภครู้จักได้มีการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุไว้ ผลการวิเคราะห์พบว่า

บุคคลที่เป็นผู้จ่ายค่าประกันชีวิตผู้สูงอายุ บุตร มีจำนวน 121 คิดเป็นร้อยละ 30.3 ตนเอง จำนวน 232 คน คิดเป็นร้อยละ 58.0 หลาน มีจำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 8.7 ญาติ มีจำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 3.0 โดยผู้ตอบแบบสอบถามในครั้งนี้นี้ส่วนใหญ่ บุคคลที่เป็นผู้จ่ายค่าประกัน ตนเอง รองลงมาคือบุตร และหลาน ตามลำดับ

ตารางที่ 4.12 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง จำนวนระยะเวลา (จำนวนปี)ที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ

ระยะเวลาที่ทำประกัน	\bar{X}	SD	Min.	Max.
จำนวนปีที่ทำประกันจนถึงปัจจุบัน	5.46	2.84	1	15

จากตารางที่ 4.12 แสดงข้อมูลการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุในมุมมองของผู้สูงอายุ ในเขตกรุงเทพมหานคร เกี่ยวกับจำนวนปีที่ผู้สูงอายุที่ได้ทำประกันชีวิตผู้สูงวัยกับบริษัทประกันชีวิตจนถึงระยะเวลาปัจจุบัน (จำนวนปี) ผลการวิเคราะห์พบว่า ระยะเวลาที่ผู้สูงอายุได้มีการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยกับบริษัทประกันชีวิตในเขตกรุงเทพมหานคร ประมาณ 5.46 ปี หรือ หรือเท่ากับ 5 ปี

ตารางที่ 4.13 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง จำนวนค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัย

ค่าเบี้ยประกัน	\bar{X}	SD	Min.	Max.
ราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัย	15,800.18	7,561.38	5,000	41,000

จากตารางที่ 4.13 แสดงข้อมูลการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุในมุมมองของผู้สูงอายุ ในเขตกรุงเทพมหานคร เกี่ยวกับราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัยที่ได้ทำไว้กับบริษัทประกันชีวิตจนถึงปัจจุบัน (จำนวนบาท) ผลการวิเคราะห์พบว่า ราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัยที่ผู้บริโภครู้จักได้ทำไว้กับบริษัทประกันชีวิต ราคาค่าเบี้ยประกัน ประมาณ 15,000.18 บาท หรือประมาณ 15,800 บาท

ตารางที่ 4.14 แสดงจำนวน (ความถี่) ค่าร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตาม การเปลี่ยนไปทำกับ บริษัทอื่น

การเปลี่ยนบริษัทที่ทำประกันชีวิต	จำนวน (คน)	ร้อยละ
เปลี่ยน	22	5.5
ไม่เปลี่ยน	378	94.5
รวม	400	100

จากตารางที่ 4.14 แสดงข้อมูลพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ เกี่ยวกับการที่ผู้บริโภคมักมีการเปลี่ยน หรือไม่เปลี่ยน ในการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุไว้กับบริษัท ผลการวิเคราะห์พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามไม่เปลี่ยนบริษัทประกันชีวิต มากที่สุด มีจำนวน 378 คน คิดเป็นร้อยละ 94.5 รองลงมาคือ มีการเปลี่ยนการทำประกันชีวิตกับบริษัทอื่น ๆ มีจำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 5.5

ตารางที่ 4.15 แสดงจำนวน (ความถี่) ค่าร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามการเปลี่ยนบริษัท ประกันชีวิตเดิมไปทำประกันชีวิตกับบริษัทใหม่

บริษัทใหม่ที่ได้ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
บริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด	12	54.5
บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด	2	9.2
บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด	5	22.7
บริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต จำกัด	3	13.6
รวม	22	100

จากตารางที่ 4.15 แสดงข้อมูลพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ เกี่ยวกับการที่ผู้บริโภคไม่เปลี่ยนบริษัท และผู้บริโภครที่มีการเปลี่ยนบริษัทไปทำประกันชีวิตผู้สูงอายุกับบริษัทอื่น ๆ ผลการวิเคราะห์พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการเปลี่ยนบริษัทประกันชีวิตไปทำประกันชีวิตผู้สูงอายุกับบริษัทอื่น ๆ มากที่สุด บริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด มีจำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 54.5 รองลงมาคือ บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 22.7 และบริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต จำกัด มีจำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 13.6

ส่วนที่ 2 (ต่อ) การประเมินผลการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ

ตารางที่ 4.16 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามการรับรู้ถึงประโยชน์ของประกันชีวิตผู้สูงอายุและไม่ เป็นการสร้างภาระแก่คนรุ่นหลัง

รับรู้ถึงประโยชน์ของ ประกันชีวิตผู้สูงอายุ	ระดับความสำคัญ					\bar{X}	SD	แปลผล
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
ประกันชีวิตผู้สูงวัยนี้ มี ประโยชน์และไม่เป็นการ สร้างภาระแก่คนรุ่นหลัง	186 (46.5)	154 (38.5)	55 (13.8)	5 (1.3)		4.30	0.75	มาก ที่สุด

จากตารางที่ 4.16 แสดงข้อมูลพฤติกรรมการประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านการรับรู้ถึงประโยชน์ ในการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ผลการวิเคราะห์พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม คิดว่าการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยนี้มีประโยชน์ และไม่เป็นการสร้างภาระให้แก่คนรุ่นหลัง มีความสำคัญระดับมากที่สุด

ตารางที่ 4.17 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามการรับรู้ถึงการทำให้ประกันชีวิตไว้เป็นหลักประกัน

การทำประกันชีวิตไว้เป็น หลักประกัน	ระดับความสำคัญ					\bar{X}	SD	แปลผล
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
การทำประกันชีวิตผู้สูงวัย ถือเป็นหลักประกันให้กับตัว ท่านได้	177 (44.3)	147 (36.8)	73 (18.3)	3 (0.8)		4.25	0.77	มาก ที่สุด

จากตารางที่ 4.17 แสดงข้อมูลพฤติกรรมการประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ เกี่ยวกับการรับรู้ถึงการทำให้ประกันชีวิตผู้สูงวัยเพื่อเป็นหลักประกันให้กับตัวผู้บริโภคนั้น ผลการวิเคราะห์พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่าการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยนี้ถือว่าเป็นหลักประกัน ให้กับตัวผู้บริโภคนั้นได้ มีความสำคัญในระดับมากที่สุด

ตารางที่ 4.18 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามการรับรู้ถึงความคุ้มค่าด้านการรักษา

ความคุ้มค่าด้านการรักษา	ระดับความสำคัญ					\bar{X}	SD	แปลผล
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
จากประสบการณ์ที่ท่านได้ใช้สิทธิในความคุ้มครองด้านการรักษาที่ท่านรู้สึกถึงความคุ้มค่าหรือไม่	92	145	113	39	11	3.67	1.02	มาก
	(23.0)	(36.3)	(28.3)	(9.8)	(2.8)			

จากตารางที่ 4.18 แสดงข้อมูลพฤติกรรมการประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุเกี่ยวกับการรับรู้ถึงความคุ้มค่าในการใช้สิทธิในความคุ้มครองด้านการรักษาการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ผลการวิเคราะห์พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามได้รับรู้ถึงความคุ้มค่าของสิทธิในการรับความคุ้มครองทางด้านของการรักษา มีความสำคัญในระดับมาก

ตารางที่ 4.19 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามการรับรู้ถึงการทำให้ประกันชีวิตผู้สูงอายุเพื่อถือเป็นมรดก

การทำประกันชีวิตผู้สูงอายุเพื่อถือเป็นมรดก	ระดับความสำคัญ					\bar{X}	SD	แปลผล
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
การทำประกันชีวิตผู้สูงอายุนี้ถือเป็นมรดกไว้ให้กับครอบครัว	76	109	123	76	16	3.38	1.11	ปานกลาง
	(19.0)	(27.3)	(30.8)	(19.0)	(4.0)			

จากตารางที่ 4.19 แสดงข้อมูลพฤติกรรมการประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุเกี่ยวกับการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุเพื่อถือเป็นมรดกไว้ให้กับครอบครัว ผลการวิเคราะห์พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่าการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุนี้ สามารถถือเป็นมรดกไว้ให้กับครอบครัวของผู้บริโภคได้ มีความสำคัญในระดับปานกลาง

ตารางที่ 4.20 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามการรับรู้ถึงการบริการของตัวแทนขายประกัน

การบริการของตัวแทนขาย	ระดับความสำคัญ					\bar{X}	SD	แปลผล
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
ตัวแทนขายประกันที่ท่านได้ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุไว้ด้วย มีการบริการท่านเป็นอย่างไร	84	155	103	56	2	3.66	0.98	มาก

จากตารางที่ 4.20 แสดงข้อมูลพฤติกรรมกรรมการประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ เกี่ยวกับการบริการของตัวแทนขายประกันที่ผู้บริโภครู้จักได้ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ผลการวิเคราะห์พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีการรับรู้เกี่ยวกับการให้บริการของตัวแทนขายประกันชีวิตผู้สูงอายุ มีความสำคัญในระดับมาก

ตารางที่ 4.21 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามการรับรู้ถึงความเอาใจใส่ ให้ความช่วยเหลือของตัวแทนขายประกัน

ความเอาใจใส่ของตัวแทนขาย	ระดับความสำคัญ					\bar{X}	SD	แปลผล
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
ตัวแทนมีความกระตือรือร้น เอาใจใส่ อำนวยความสะดวก ให้ความช่วยเหลือ ยามที่ท่านขอความช่วยเหลือ	39	148	94	102	17	3.23	1.07	ปานกลาง

จากตารางที่ 4.21 แสดงข้อมูลพฤติกรรมกรรมการประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ เกี่ยวกับตัวแทนขายประกันชีวิตผู้สูงอายุมีความกระตือรือร้น เอาใจใส่ อำนวยความสะดวก ในยามที่ผู้บริโภคร้องขอความช่วยเหลือ ผลการวิเคราะห์พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีการรับรู้เกี่ยวกับการบริการของตัวแทนขายประกันชีวิตผู้สูงอายุในด้านของความกระตือรือร้น เอาใจใส่ อำนวยความสะดวก ให้ความช่วยเหลือในยามที่ผู้บริโภคร้องขอความช่วยเหลือ มีความสำคัญในระดับปานกลาง

ตารางที่ 4.22 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านการมีประโยชน์ การถือไว้เป็นหลักประกัน ความคุ้มค่า ด้านการรักษา การถือเป็นมรดก ด้านการบริการ ด้านความกระตือรือร้นเอาใจใส่

การประเมินผล	\bar{X}	SD	แปลผล	อันดับ
ประกันชีวิตผู้สูงอายุมีประโยชน์	4.30	0.75	มากที่สุด	1
การถือเป็นหลักประกัน	4.25	0.77	มากที่สุด	2
ความคุ้มค่าด้านการรักษา	3.67	1.02	มาก	3
การทำประกันชีวิตถือเป็นมรดก	3.38	1.11	ปานกลาง	5
การบริการของตัวแทน	3.66	0.98	มาก	4
ตัวแทนมีความกระตือรือร้นเอาใจใส่	3.23	1.07	ปานกลาง	6
รวม	3.74	0.95	มาก	

จากตารางที่ 4.22 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุที่มีผลต่อการประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ผลการวิเคราะห์พบว่า ภาพโดยรวมการประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ โดยรวมอยู่ในระดับมาก ซึ่ง ($\bar{X} = 3.74$) เมื่อพิจารณาแต่ละด้าน พบว่า

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด กับ การประกันชีวิตผู้สูงอายุมีประโยชน์ มี ($\bar{X} = 4.30$) รองลงมาคือ การถือเป็นหลักประกัน มี ($\bar{X} = 4.25$)

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก กับ ความคุ้มค่าด้านการรักษามี ($\bar{X} = 3.67$) รองลงมาคือ การบริการของตัวแทน มี ($\bar{X} = 3.66$)

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลาง กับ การทำประกันชีวิตเพื่อถือเป็นมรดก มี ($\bar{X} = 3.38$) รองลงมาคือ ตัวแทนมีความกระตือรือร้นเอาใจใส่ มี ($\bar{X} = 3.23$)

ส่วนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของประกันชีวิตผู้สูงอายุ

ตารางที่ 4.23 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านลักษณะผลิตภัณฑ์

ส่วนประสมทางการตลาด	ระดับความสำคัญ					\bar{X}	SD	แปลผล	อันดับ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด				
ด้านผลิตภัณฑ์									
1. การประกันชีวิตผู้สูงอายุ ได้รับความคุ้มครองชีวิตตลอด ชีพหรือครบอายุ 90 ปี	105 (26.3)	214 (53.5)	69 (17.3)	12 (3.0)	-	4.03	0.74	มาก	3
2. มีระยะเวลาคุ้มครองที่ เหมาะสมกับผู้สูงอายุที่มีอายุ ตั้งแต่อายุ 50 ปีแต่ไม่เกิน 75 ปี	147 (36.8)	162 (40.5)	85 (21.3)	6 (1.5)	-	4.13	0.79	มาก	2
3. ความคุ้มครองการ รับประกัน โดยไม่ต้องตรวจ สุขภาพหรือตอบคำถาม สุขภาพใดๆ	189 (47.3)	132 (33.0)	64 (16.0)	13 (3.3)	2 (0.5)	4.23	0.87	มากที่สุด	1
4. ได้รับความคุ้มครองกรณี เสียชีวิตสูง จึงไม่เป็นภาระแก่ คนข้างหลัง	127 (31.8)	160 (40.0)	85 (21.3)	26 (6.5)	2 (0.5)	3.10	0.91	ปานกลาง	5
5. ความคุ้มครองที่ได้รับ มากกว่าหรือเทียบเท่ากับ บริษัทประกันชีวิตอื่นๆ	51 (12.8)	106 (26.5)	135 (33.8)	94 (23.5)	14 (3.5)	3.22	1.05	ปานกลาง	4
6. เงื่อนไขในกรมธรรม์ ประกันชีวิตมีความชัดเจน เข้าใจง่าย	32 (8.0)	87 (21.8)	174 (43.5)	98 (24.5)	9 (2.3)	3.09	0.93	ปานกลาง	6
รวม						3.63	0.88	มาก	

จากตารางที่ 4.23 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของประกันชีวิต ผู้สูงวัย ผลการวิเคราะห์พบว่า ด้านผลิตภัณฑ์ พบว่า ภาพโดยรวมมีความสำคัญในระดับมาก ($\bar{X} = 3.63$)

เมื่อจำแนกตามส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ พบว่า

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด กับ ความคุ้มครองการรับประกัน โดยไม่ต้องตรวจสุขภาพหรือตอบคำถามสุขภาพใด ๆ มี ($\bar{X} = 4.23$)

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก กับ มีระยะความคุ้มครองที่เหมาะสมกับผู้สูงวัยที่มีอายุตั้งแต่อายุ 50 ปีแต่ไม่เกิน 75 ปี มี ($\bar{X} = 4.13$) รองลงมาคือ การประกันชีวิตผู้สูงอายุ ได้รับความคุ้มครองชีวิตตลอดชีพหรือครบอายุ 90 ปี มี ($\bar{X} = 4.03$)

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลางกับความคุ้มครองที่ได้รับมากกว่าหรือเทียบเท่ากับบริษัทประกันชีวิตอื่น ๆ มี ($\bar{X} = 3.22$) รองลงมาคือ ได้รับความคุ้มครองกรณีเสียชีวิตสูง จึงไม่เป็นภาระแก่คนข้างหลัง มี ($\bar{X} = 3.10$) และ เงื่อนไขในกรมธรรม์ประกันชีวิตมีความชัดเจนเข้าใจง่าย มี ($\bar{X} = 4.09$)

ตารางที่ 4.24 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามปัจจัย ส่วนประสมทางการตลาด ด้านราคา

ส่วนประสมทางการตลาด	ระดับความสำคัญ					\bar{X}	SD	แปลผล	อันดับ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด				
ด้านราคา									
1. ประกันชีวิตผู้สูงวัยมีราคาเหมาะสมกับความคุ้มครองที่ท่านได้รับกรณีเสียชีวิตสูงสุด	65 (16.3)	149 (37.3)	113 (28.3)	56 (14.0)	17 (4.3)	3.47	1.05	มาก	2
2. ระยะเวลาชำระเบี้ยประกันลูก้าสามารถกำหนดการแบ่งจ่ายได้เป็น งวดรายปี งวด 6 เดือน 3 เดือน และรายเดือน	139 (34.8)	173 (43.3)	71 (17.8)	17 (4.3)	-	4.09	0.83	มาก	1

ตารางที่ 4.24 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามปัจจัย ส่วนประสมทางการตลาด ด้านราคา (ต่อ)

ส่วนประสมทางการตลาด	ระดับความสำคัญ					\bar{X}	SD	แปล ผล	อันดับ
	มากที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด				
3.ทุนประกันภัยมีความ เหมาะสมกับค่าเบี้ยประกัน และผลประโยชน์ที่ท่านได้รับ ในกรณีต่างๆ	24 (6.0)	125 (31.3)	125 (31.3)	108 (27.0)	18 (4.5)	3.07	1.00	ปาน กลาง	3
รวม						3.54	0.96	มาก	

จากตารางที่ 4.24 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของประกันชีวิต ผู้สูงวัย ผลการวิเคราะห์พบว่า ด้านราคา พบว่า ภาพโดยรวมมีความสำคัญในระดับมาก ($\bar{X} = 3.54$) เมื่อจำแนกตามส่วนประสมทางการตลาด ด้านราคา พบว่า

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก กับ ระยะเวลาชำระเบี้ยประกันลูกค้า สามารถกำหนดการแบ่งจ่ายได้เป็น งวดรายปี งวด 6 เดือน 3 เดือน และรายเดือน มี ($\bar{X} = 4.09$) รองลงมาคือ ประกันชีวิตผู้สูงวัยมีราคาเหมาะสมกับความคุ้มครองที่ท่านได้รับกรณีเสียชีวิตสูงสุด มี ($\bar{X} = 3.47$)

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลาง กับ ทุนประกันภัยมีความเหมาะสมกับค่าเบี้ยประกันและผลประโยชน์ที่ท่านได้รับในกรณีต่าง ๆ มี ($\bar{X} = 3.07$)

ตารางที่ 4.25 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามปัจจัย ส่วนประสมทางการตลาด ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ส่วนประสมทางการตลาด	ระดับความสำคัญ					\bar{X}	SD	แปล ผล	อันดับ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด				
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย									
1. แต่ละเขตพื้นที่จะมีสำนักงานขายไว้ให้คำปรึกษาแนะนำ อธิบายเงื่อนไขของกรรมกรรมแต่ละรูปแบบ	52 (13.0)	182 (45.5)	149 (37.3)	16 (4.0)	1 (0.3)	3.67	0.76	มาก	2
2. มีพนักงานหรือตัวแทนขายที่มีบริการถึงที่บ้าน	96 (24.0)	168 (42.0)	123 (30.8)	11 (2.8)	2 (0.5)	3.86	0.83	มาก	1
3. บริษัทมีสาขาครอบคลุมทุกแหล่งชุมชนเพื่อสะดวกในการเดินทางมาติดต่อ	35 (8.8)	135 (33.8)	146 (36.5)	81 (20.3)	3 (0.8)	3.30	0.91	ปานกลาง	3
รวม						3.61	0.83	มาก	

จากตารางที่ 4.25 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดประกันชีวิตผู้สูงวัย ผลการวิเคราะห์พบว่า ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย พบว่า ภาพโดยรวมมีความสำคัญในระดับมาก ($\bar{X} = 3.61$) เมื่อจำแนกตามส่วนประสมทางการตลาด ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย พบว่า

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก กับ มีพนักงานหรือตัวแทนขายที่มีบริการถึงที่บ้าน มี ($\bar{X} = 3.86$) รองลงมาคือ แต่ละเขตพื้นที่จะมีสำนักงานขายไว้ให้คำปรึกษาแนะนำ อธิบายเงื่อนไขของกรรมกรรมแต่ละรูปแบบ มี ($\bar{X} = 3.67$)

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลาง กับ บริษัทมีสาขาครอบคลุมทุกแหล่งชุมชนเพื่อสะดวกในการเดินทางมาติดต่อ มี ($\bar{X} = 3.30$)

ตารางที่ 4.26 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามปัจจัย
ส่วนประสมทางการตลาด ด้านการส่งเสริมการตลาด

ส่วนประสมทางการตลาด	ระดับความสำคัญ					\bar{X}	SD	แปล ผล	อันดับ
	มากที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด				
ด้านการส่งเสริมการตลาด									
1. มีการโฆษณาที่แสดงถึง สิทธิประโยชน์ของผู้สูงวัยที่ จะได้รับในอนาคตจากการทำ ประกันชีวิต	133 (33.3)	150 (37.5)	105 (26.3)	10 (2.5)	2 (0.5)	4.01	0.86	มาก	1
2. มีการจัดสัมมนาเกี่ยวกับ การทำประกันชีวิต เพิ่มความ อุ่นใจคลายกังวลให้ผู้สูงอายุ ในการเลือกทำประกันชีวิต แบบต่าง ๆ	34 (8.5)	110 (27.5)	104 (26.0)	114 (28.5)	38 (9.5)	2.97	1.13	ปาน กลาง	2
รวม						3.49	1.00	มาก	

จากตารางที่ 4.26 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของประกันชีวิต
ผู้สูงวัย ผลการวิเคราะห์พบว่า ด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่าภาพโดยรวมมีความสำคัญในระดับ
มาก ($\bar{X} = 3.49$) เมื่อจำแนกตามส่วนประสมทางการตลาด ด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่า

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก กับ มีการโฆษณาที่แสดงถึงสิทธิ
ประโยชน์ของผู้สูงวัยที่จะได้รับในอนาคตจากการทำประกันชีวิต มี ($\bar{X} = 4.01$)

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลาง กับ การจัดสัมมนาเกี่ยวกับการทำ
ประกันชีวิต เพิ่มความอุ่นใจคลายกังวลให้กับผู้สูงอายุ ในการเลือกทำประกันชีวิตแบบต่าง ๆ
มี ($\bar{X} = 2.97$)

ตารางที่ 4.27 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามปัจจัย
ส่วนประสมทางการตลาด ด้านพนักงาน

ส่วนประสมทางการตลาด	ระดับความสำคัญ					\bar{X}	SD	แปล ผล	อัน ดับ
	มากที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด				
ด้านพนักงาน									
1.การให้ข้อมูลรายละเอียด ต่าง ๆ ด้านประกันชีวิต พนักงานต้องมีความ น่าเชื่อถือ ไม่หลอกลวง	140 (35.0)	185 (46.3)	67 (16.8)	4 (1.0)	4 (1.0)	4.14	0.79	มาก	2
2.พนักงานขาย หรือผู้ให้ ข้อมูล ต้องมีใบอนุญาต ตัวแทนประกันชีวิต	195 (48.8)	138 (34.5)	62 (15.5)	4 (1.0)	1 (0.3)	4.31	0.78	มากที่สุด	1
3. พนักงานมีมนุษย สัมพันธ์ดีและมีความเต็ม ใจในการให้บริการ	81 (20.3)	177 (44.3)	125 (31.3)	15 (3.8)	2 (0.5)	3.80	0.82	มาก	3
รวม						4.08	0.80	มาก	

จากตารางที่ 4.27 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดประกันชีวิตผู้สูงวัย ผลการวิเคราะห์พบว่า ด้านพนักงาน พบว่าภาพโดยรวมมีความสำคัญในระดับมาก ($\bar{X} = 4.08$) เมื่อ จำแนกตามส่วนประสมทางการตลาด ด้านพนักงาน พบว่า

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด กับ พนักงานขาย หรือผู้ให้ข้อมูล ต้องมีใบอนุญาตตัวแทนประกันชีวิต มี ($\bar{X} = 4.31$)

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก กับ การให้ข้อมูลรายละเอียดต่าง ๆ ด้าน ประกันชีวิต พนักงานต้องมีความน่าเชื่อถือ ไม่หลอกลวงเพื่อหวังผลประโยชน์ทางอ้อม มี ($\bar{X} = 4.14$) รองลงมาคือ พนักงานมีมนุษยสัมพันธ์ดีและมีความเต็มใจในการให้บริการ มี ($\bar{X} = 3.80$)

ตารางที่ 4.28 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามปัจจัย ส่วนประสมทางการตลาด ด้านกระบวนการบริการ

ส่วนประสมทางการตลาด	ระดับความสำคัญ					\bar{X}	SD	แปลผล	อันดับ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด				
ด้านกระบวนการบริการ									
1. เมื่อลูกค้าขอความช่วยเหลือ สามารถติดต่อได้อย่างสะดวก และมีการดำเนินการที่รวดเร็ว	63 (15.8)	129 (32.3)	135 (33.8)	55 (13.8)	18 (4.5)	3.41	1.05	มาก	3
2. ระยะเวลาในการส่งมอบกรมธรรม์ประกันชีวิตมีความรวดเร็ว เพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในสิทธิความคุ้มครอง	72 (18.0)	156 (39.0)	108 (27.0)	60 (15.0)	4 (1.0)	3.58	0.98	มาก	1
3. การชดใช้ค่าสินไหมทดแทนมีความรวดเร็ว ถูกต้องตามกรมธรรม์ระบุ	75 (18.8)	139 (34.8)	122 (30.5)	60 (15.0)	4 (1.0)	3.55	0.99	มาก	2
4. มีศูนย์บริการโทรสอบถามข้อมูลตลอด 24 ชั่วโมง	31 (7.8)	107 (26.8)	166 (41.5)	92 (23.0)	4 (1.0)	3.17	0.91	ปานกลาง	4
รวม						3.43	0.98	มาก	

จากตารางที่ 4.28 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดประกันชีวิตผู้สูงอายุ ผลการวิเคราะห์พบว่า ด้านกระบวนการบริการ พบว่า ภาพโดยรวมมีความสำคัญในระดับมาก ($\bar{X} = 3.43$) เมื่อจำแนกตามส่วนประสมทางการตลาด ด้านพนักงาน พบว่า

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก กับ ระยะเวลาในการส่งมอบกรมธรรม์ประกันชีวิตมีความรวดเร็ว เพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในสิทธิความคุ้มครอง มี ($\bar{X} = 3.58$) รองลงมา คือ การชดใช้ค่าสินไหมทดแทนมีความรวดเร็ว ถูกต้องตามกรมธรรม์ระบุ มี ($\bar{X} = 3.55$) และ เมื่อลูกค้าขอความช่วยเหลือ สามารถติดต่อได้อย่างสะดวก และมีการดำเนินการที่รวดเร็ว มี ($\bar{X} = 3.41$)

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลาง กับ มีศูนย์บริการโทรสอบถามข้อมูลตลอด 24 ชั่วโมง มี ($\bar{X} = 3.17$)

ตารางที่ 4.29 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานกลุ่มตัวอย่างปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด
ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด
ด้านพนักงาน ด้านกระบวนการบริการ

ส่วนประสมทางการตลาด	\bar{X}	SD	แปลผล	อันดับ
ด้านผลิตภัณฑ์	3.63	0.88	มาก	2
ด้านราคา	3.54	0.96	มาก	4
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	3.61	0.83	มาก	3
ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.49	1.00	มาก	5
ด้านพนักงาน	4.08	0.80	มาก	1
ด้านกระบวนการบริการ	3.43	0.98	มาก	6
รวม	3.63	0.91	มาก	

จากตารางที่ 4.29 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดประกันชีวิตผู้สูงอายุ ผลการวิเคราะห์ พบว่า ภาพโดยรวมปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.63$) เมื่อพิจารณาแต่ละด้าน พบว่า

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในระดับมาก กับ ด้านพนักงาน มี ($\bar{X} = 4.08$) รองลงมาคือ ด้านผลิตภัณฑ์ มี ($\bar{X} = 3.63$) และด้านช่องทางการจัดจำหน่าย มี ($\bar{X} = 3.61$) ตามลำดับ

ส่วนที่ 4 ข้อมูลทั่วไปของผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในด้านระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุจนถึงปัจจุบัน และค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ

ตารางที่ 4.30 ข้อมูลทั่วไปของผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในด้านระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุจนถึงปัจจุบัน และค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ จำแนกตามเพศ

เพศ	ระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ		ค่าเบี้ยประกัน	
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD
ชาย	5.40	2.944	17,037.37	8,297.340
หญิง	5.50	2.769	15,009.18	6,953.722

จากตารางที่ 4.30 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า ระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของเพศชายน้อยกว่าเพศหญิง ส่วนค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของเพศชายมากกว่าเพศหญิง

ตารางที่ 4.31 ข้อมูลทั่วไปของผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในด้านระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ จนถึงปัจจุบัน และค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ จำแนกตามอายุ

อายุ	ระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ		ค่าเบี้ยประกัน	
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD
50 - 60 ปี	4.16	2.340	15,425.64	7,741.865
61 - 65 ปี	6.33	2.388	14,065.16	6,353.900
66 - 70 ปี	7.52	2.271	17,359.04	6,919.378
71 - 75 ปี	8.37	2.988	19,390.00	7,796.964
76 ปีขึ้นไป	7.60	2.302	26,800.00	9,203.260

จากตารางที่ 4.31 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า ระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ผู้ใช้ประกันชีวิตในช่วงอายุ 71-75 ปี มีระยะเวลาการทำประกันชีวิตจนถึงปัจจุบันมากที่สุด รองลงมาคือ 76 ปีขึ้นไป 66-70 ปี 61-65 ปี และ 50-60 ปี ตามลำดับ ส่วนค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ ผู้ใช้ประกันชีวิตในช่วงอายุ 76 ปีขึ้นไป มีราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุมากที่สุด รองลงมา 71-75 ปี 66-70 ปี 50-60 ปี และ 61-65 ปี ตามลำดับ

ตารางที่ 4.32 ข้อมูลทั่วไปของผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในด้านระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ จนถึงปัจจุบัน และค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ จำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	ระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ		ค่าเบี้ยประกัน	
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD
รับราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ	4.68	2.436	13,549.20	4794.516
พนักงานบริษัทเอกชน	3.82	2.082	15,660.23	8,038.593
ธุรกิจส่วนตัว	4.78	2.580	17,434.06	8,873.783
พ่อบ้าน/แม่บ้าน	6.85	2.899	15,410.96	7,881.396
เกษียณ	7.15	2.408	15,937.10	5,212.634

จากตารางที่ 4.32 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า ระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ผู้ใช้ประกันชีวิตในกลุ่มอาชีพ เกษียณ มีระยะเวลาการทำประกันชีวิตจนถึงปัจจุบันมากที่สุด รองลงมาคือ พ่อบ้าน/แม่บ้าน ธุรกิจส่วนตัว รับราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ และพนักงานบริษัทเอกชน ส่วนค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ ผู้ใช้ประกันชีวิตในกลุ่มอาชีพ ธุรกิจส่วนตัว มีราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุมากที่สุด รองลงมาคือ เกษียณ พนักงานบริษัทเอกชน รับราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ และพ่อบ้าน/แม่บ้าน ตามลำดับ

ตารางที่ 4.33 ข้อมูลทั่วไปของผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในด้านระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงวัย จนถึงปัจจุบัน และค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัย จำแนกตามรายได้

รายได้	ระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงวัย		ค่าเบี้ยประกัน	
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD
ต่ำกว่า 15,000 หรือเทียบเท่า	6.75	2.928	14,588.64	7,269.743
15,001 - 30,000 บาท	5.44	2.750	13,751.43	6,466.206
30,001 - 45,000 บาท	4.38	2.387	14,728.19	5,216.757
45,001 - 60,000 บาท	4.74	2.450	18,359.52	6,673.503
60,001 - 75,000 บาท	5.70	2.886	27,205.00	9,841.666
75,001 บาทขึ้นไป	5.36	3.264	28,500.00	7,151.923

จากตารางที่ 4.33 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า ระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงวัย ผู้ใช้ประกันชีวิตในกลุ่มระดับรายได้ ต่ำกว่า 15,000 หรือเทียบเท่า มีระยะเวลาการทำประกันชีวิตจนถึงปัจจุบันมากที่สุด รองลงมาคือรายได้ 60,001 - 75,000 บาท 15,001 - 30,000 บาท 75,001 บาทขึ้นไป 45,001 - 60,000 บาท และ 30,001 - 45,000 บาท ส่วนค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัย ผู้ใช้ประกันชีวิตในกลุ่มรายได้ 75,001 บาทขึ้นไป มีราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตมากที่สุด รองลงมาคือ 60,000-75,000 บาท 45,001-60,000 บาท 30,001- 45,000 บาท ต่ำกว่า 15,000 หรือเทียบเท่า และ 15,001 - 30,000 บาท ตามลำดับ

ตารางที่ 4.34 ข้อมูลทั่วไปของผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในด้านระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงวัย จนถึงปัจจุบัน และค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัย จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	ระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงวัย		ค่าเบี้ยประกัน	
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD
ต่ำกว่า ปริญญาตรี	5.87	2.907	14,989.51	7,443.502
ปริญญาตรี	4.73	2.612	16,461.06	7,000.497
สูงกว่าปริญญาตรี	5.46	2.835	15,800.17	7,561.384

จากตารางที่ 4.34 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า ระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงวัย ผู้ใช้ประกันชีวิตในกลุ่มระดับการศึกษา ต่ำกว่าปริญญาตรี มีระยะเวลาการทำประกันชีวิตจนถึงปัจจุบันมากที่สุด รองลงมาคือ สูงกว่าปริญญาตรี และปริญญาตรี ส่วนค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัย ผู้ใช้ประกันชีวิตในกลุ่มระดับการศึกษา ปริญญาตรี มีราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัยมากที่สุด รองลงมาคือ สูงกว่าปริญญาตรี และต่ำกว่า ปริญญาตรี ตามลำดับ

ตารางที่ 4.35 ข้อมูลทั่วไปของผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในด้านระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงวัย จนถึงปัจจุบัน และค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัย จำแนกตามสถานภาพ

สถานภาพ	ระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงวัย		ค่าเบี้ยประกัน	
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD
โสด	4.27	2.325	14,736.49	7,831.733
สมรส	5.55	2.846	15,895.90	7,458.234
หย่า/หม้าย/แยกกันอยู่	6.60	2.878	16,759.64	7,673.237

จากตารางที่ 4.35 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า ระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงวัย ผู้ใช้ประกันชีวิตในกลุ่มสถานภาพหย่า/หม้าย/แยกกันอยู่ มีระยะเวลาการทำประกันชีวิตจนถึงปัจจุบันมากที่สุด รองลงมาคือ สมรส และ โสด ส่วนค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัย ผู้ใช้ประกันชีวิตในกลุ่มสถานภาพหย่า/หม้าย/แยกกันอยู่ มีราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัยมากที่สุด รองลงมาคือ สมรส และ โสด ตามลำดับ

ส่วนที่ 5 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงอนุมาน เพื่อทดสอบสมมติฐาน

1. การทดสอบสมมติฐาน โดยใช้สถิติการวิเคราะห์ผลค่า t (Independent sample t-test) โดยใช้ระดับความเชื่อมั่น 95% ดังนั้นจะปฏิเสธสมมติฐานก็ต่อเมื่อค่า Prob. มีค่าน้อยกว่า 0.05

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงอนุมาน เพื่อทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐานข้อที่ 1.1 เพศที่แตกต่างกัน มีพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในชื่อระยะเวลาในการทำประกันชีวิตผู้สูงวัย ค่าเบี้ยประกัน และการประเมินผลหลังการใช้บริการประกันชีวิตผู้สูงวัย ที่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.36 เพศที่แตกต่างกัน มีผลต่อระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยที่แตกต่างกัน

พฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย	ชาย		หญิง		t	Sig.
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
ระยะเวลาที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุจนถึงปัจจุบัน	5.40	2.944	5.50	2.769	-0.352	0.725

จากตารางที่ 4.36 ผลการทดสอบความแตกต่างของระยะเวลาที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัย จนถึงปัจจุบัน พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ 0.725 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 ไม่ยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า เพศที่แตกต่างกันมีระยะเวลาที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุจนถึงปัจจุบันไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.37 เพศที่แตกต่างกัน มีผลต่อราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุที่แตกต่างกัน

พฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ	ชาย		หญิง		t	Sig.
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
ราคาค่าเบี้ยประกัน	17,037.37	8,297.340	15,009.18	6,953.722	2.636	0.009**

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.37 ผลการทดสอบความแตกต่างด้านราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ พบว่า ได้ค่า Sig. เท่ากับ 0.009 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 ยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า เพศที่แตกต่างกันมีพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านของราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ แตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ตารางที่ 4.38 เพศที่แตกต่างกัน เห็นถึงประโยชน์ของการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุที่แตกต่างกัน

พฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ	ชาย		หญิง		t	Sig.
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
การเห็นถึงประโยชน์ของประกันชีวิตผู้สูงอายุ	4.282	0.785	4.315	0.727	-0.436	0.663

จากตารางที่ 4.38 ผลการทดสอบความแตกต่างด้านการเห็นถึงประโยชน์ของการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ พบว่า ได้ค่า Sig. เท่ากับ 0.663 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 ไม่ยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า เพศที่แตกต่างกันมีพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านการเห็นถึงประโยชน์ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.39 เพศที่แตกต่างกัน มีการทำประกันชีวิตเพื่อถือเป็นหลักประกันที่แตกต่างกัน

พฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ	ชาย		หญิง		t	Sig.
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
การทำประกันชีวิตเพื่อเป็นหลักประกัน	4.326	0.771	4.192	0.769	1.700	0.090

จากตารางที่ 4.39 ผลการทดสอบความแตกต่างด้านความคิดเห็นเกี่ยวกับการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุเพื่อถือเป็นหลักประกัน พบว่า ได้ค่า Sig. เท่ากับ 0.09 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 ไม่ยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า เพศที่แตกต่างกันมีพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านความคิดเห็นเกี่ยวกับการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุเพื่อถือเป็นหลักประกันไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.40 เพศที่แตกต่างกัน มีประสบการณ์ในการใช้สิทธิความคุ้มครองด้านการรักษาที่รู้สึกถึงความคุ้มค่าจากการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยที่แตกต่างกัน

พฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย	ชาย		หญิง		t	Sig.
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
ความรู้สึกถึงความคุ้มค่าจากประสบการณ์ด้านการรักษา	3.641	1.002	3.688	1.035	-0.453	0.651

จากตารางที่ 4.40 ผลการทดสอบความแตกต่างด้านความรู้สึกถึงความคุ้มค่าจากประสบการณ์ด้านการรักษา พบว่า ได้ค่า Sig. เท่ากับ 0.651 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 ไม่ยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า เพศที่แตกต่างกันมีพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ด้านประสบการณ์การใช้สิทธิความคุ้มครองด้านการรักษาที่รู้สึกถึงความคุ้มค่าจากการทำประกันชีวิต ไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.41 เพศที่แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยไว้เพื่อถือเป็นมรดกให้กับครอบครัว

พฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย	ชาย		หญิง		t	Sig.
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
ความคิดเห็นเกี่ยวกับการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยไว้เป็นมรดกให้กับครอบครัว	3.326	1.084	3.418	1.131	-0.798	0.425

จากตารางที่ 4.41 ผลการทดสอบความแตกต่างด้านความคิดเห็นเกี่ยวกับการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยเพื่อถือเป็นมรดกให้กับครอบครัว พบว่า ได้ค่า Sig. เท่ากับ 0.425 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 ไม่ยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า เพศที่แตกต่างกันมีพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัยด้านความคิดเห็นเกี่ยวกับการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยไว้เป็นมรดกให้กับครอบครัว ไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.42 เพศที่แตกต่างกัน มีความคิดเห็นด้านการบริการของตัวแทนขายประกันที่แตกต่างกัน

พฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย	ชาย		หญิง		t	Sig.
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
ความคิดเห็นด้านการบริการของตัวแทนขายประกันชีวิต	3.641	0.989	3.668	0.973	-0.269	0.788

จากตารางที่ 4.42 ผลการทดสอบความแตกต่างด้านความคิดเห็นด้านการบริการของตัวแทนชายประกันชีวิตผู้สูงอายุ พบว่า ได้ค่า Sig. เท่ากับ 0.788 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 ไม่ยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า เพศที่แตกต่างกันมีพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านความคิดเห็นด้านการบริการของตัวแทนชายประกันชีวิตไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.43 เพศที่แตกต่างกัน มีความคิดเห็นที่แตกต่างกันต่อตัวแทนชายประกัน ด้านความ

กระตือรือร้น เอาใจใส่ การอำนวยความสะดวกของตัวแทน เมื่อยามที่ขอความช่วยเหลือ

พฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ	ชาย		หญิง		t	Sig.
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
ความคิดเห็นต่อตัวแทน ด้านความกระตือรือร้น เอาใจใส่ เมื่อยามที่ขอความช่วยเหลือ	3.192	1.084	3.245	1.056	-0.490	0.625

จากตารางที่ 4.43 ผลการทดสอบความแตกต่างความคิดเห็นที่แตกต่างกันต่อตัวแทนชายประกัน ด้านความ กระตือรือร้น เอาใจใส่ การอำนวยความสะดวกของตัวแทน เมื่อยามที่ขอความช่วยเหลือ พบว่า ได้ค่า Sig. เท่ากับ 0.625 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 ไม่ยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า เพศที่แตกต่างกันมีพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านความคิดเห็นต่อตัวแทนชายประกัน ด้านความกระตือรือร้น เอาใจใส่ การอำนวยความสะดวกของตัวแทน เมื่อยามที่ขอความช่วยเหลือไม่แตกต่างกัน

การทดสอบสมมติฐาน โดยใช้สถิติค่าแปรปรวนทางเดียว (One - Way Analysis of Variance : One - Way ANOVA)

สมมติฐานที่ 1.2 อายุ อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ระดับการศึกษา สถานภาพ ที่แตกต่างกัน มีพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ ระยะเวลาในการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ค่าเบี้ยประกัน และการประเมินผลหลังการใช้บริการประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.44 อายุที่แตกต่างกัน มีผลต่อระยะเวลาทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ

รายการ		SS	df	MS	F	Sig.
ระยะเวลาที่ทำประกันชีวิตผู้สูง	ระหว่างกลุ่ม	940.114	4	235.029	40.947	0.000**
วิจัยจนถึงปัจจุบัน	ภายในกลุ่ม	2267.246	395	5.740		
	รวม	3207.360	399			

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.44 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเปรียบเทียบอายุที่แตกต่างกัน มีผลต่อระยะเวลาทำประกันชีวิตผู้สูงวัยจนถึงปัจจุบันที่แตกต่างกัน โดยใช้ความแปรปรวนทางเดียว (One - Way ANOVA) ในการทดสอบพบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.000 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงถึงการยอมรับสมมติฐานหมายความว่าการที่อายุที่แตกต่างกันมีผลต่อระยะเวลาที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัยจนถึงปัจจุบัน มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จึงได้ทำการทดสอบความแตกต่างเป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least Significant Difference) ปรากฏผลดังตารางที่ 4.45

ตารางที่ 4.45 แสดงข้อมูลเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในด้านระยะเวลา (จำนวนปี) ที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัยจนถึงปัจจุบัน จำแนกตามอายุ

อายุ		50-60 ปี	61-65 ปี	66-70 ปี	71-75 ปี	76 ปีขึ้นไป
	\bar{X}	4.16	6.33	7.52	8.37	7.60
50-60 ปี	4.16	-	-2.174 (0.000**)	-3.360 (0.000**)	-4.208 (0.000**)	-3.441 (0.002**)
61-65 ปี	6.33	-	-	-1.186 (0.004**)	-2.033 (0.000**)	-1.267 (0.250)
66-70 ปี	7.52	-	-	-	-0.847 (0.124)	-0.081 (0.943)
71-75 ปี	8.37	-	-	-	-	-0.767 (0.508)
76 ปีขึ้นไป	7.60	-	-	-	-	-

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.45 เมื่อทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ย ในด้านระยะเวลาที่ทำประกันชีวิต จำแนกตามอายุด้วยวิธี LSD พบว่า กลุ่มที่มีอายุแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ผู้ทำประกันชีวิตที่มีกลุ่มอายุ 61 - 65 ปี 66 - 70 ปี และ 76 ปีขึ้นไป มีระยะเวลาการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย มากกว่า ผู้ใช้ประกันชีวิตกลุ่มที่มีอายุ 50 - 60 ปี

ผู้ทำประกันชีวิต ที่มีกลุ่มอายุ 66 - 70 ปี 71 - 75 ปี มีระยะเวลาการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย มากกว่า ผู้ใช้ประกันชีวิตกลุ่มที่มีอายุ 61 - 65 ปี

ตารางที่ 4.46 อายุที่แตกต่างกัน มีผลต่อราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ

รายการ		SS	df	MS	F	Sig.
ราคาค่าเบี้ยประกัน	ระหว่างกลุ่ม	1428765702	4	357191425.6	6.598	0.000**
	ภายในกลุ่ม	21383868985	395	54136377.18		
รวม		22812634688	399			

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.46 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเปรียบเทียบอายุที่แตกต่างกัน มีผลต่อราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่แตกต่างกัน โดยใช้ความแปรปรวนทางเดียว (One - Way ANOVA) ในการทดสอบพบว่า มีค่า Sig. เท่ากับ 0.000 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงถึงการยอมรับสมมติฐานหมายความว่า อายุที่แตกต่างกันมีผลต่อราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุปัจจุบัน จึงได้ทำการทดสอบความแตกต่างเป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least Significant Difference) ปรากฏผลดังตารางที่ 4.47

ตารางที่ 4.47 แสดงข้อมูลเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในด้านราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุจนถึงปัจจุบันจำแนกตามอายุ

อายุ		50-60 ปี	61-65 ปี	66-70 ปี	71-75 ปี	76 ปีขึ้นไป
	\bar{X}	15,425.64	14,065.16	17,359.04	19,390.00	26,800.00
50-60 ปี	15,425.64	-	1,360.475 (0.136)	-1,933.402 (0.089)	-3,964.364 (0.006**)	-1,1374.364 (0.001**)
61-65ปี	14,065.16	-	-	-3,293.877 (0.010**)	-5,324.839 (0.001**)	-12,734.839 (0.000**)
66-70 ปี	17,359.04	-	-	-	-2,030.962 (0.229)	-9,440.962 (0.006**)
71-75 ปี	19,390.00	-	-	-	-	-7,410.000 (0.038)
76 ปีขึ้นไป	26,800.00	-	-	-	-	-

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.47 เมื่อทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ย ในด้านราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตจำแนกตามอายุด้วยวิธี LSD พบว่า กลุ่มที่มีอายุแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ผู้ใช้ประกันชีวิตที่มีกลุ่มอายุ 71 - 75 ปี 76 ปีขึ้นไป มีพฤติกรรมการจ่ายค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ มากกว่า ผู้ใช้ประกันชีวิตกลุ่มที่มีอายุ 50 - 60 ปี

ผู้ใช้ประกันชีวิตที่มีกลุ่มอายุ 66 - 70 ปี 71 - 75 ปี 76 ปีขึ้นไป มีพฤติกรรมการจ่ายค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ มากกว่า ผู้ใช้ประกันชีวิตกลุ่มที่มีอายุ 61-65 ปี

ผู้ใช้ประกันชีวิตที่มีกลุ่มอายุ 76 ปีขึ้นไป มีพฤติกรรมการจ่ายค่าเบี้ยประกันชีวิต มากกว่า ผู้ใช้ประกันชีวิตกลุ่มที่มีอายุ 66 - 70 ปี

ตารางที่ 4.48 อายุที่แตกต่างกัน มีความเห็นด้านการประเมินผลหลังการใช้บริการประกันชีวิตผู้สูงอายุ

รายการ		SS	df	MS	F	Sig.
เห็นถึงประโยชน์ของการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ	ระหว่างกลุ่ม	1.849	4	0.462	0.820	0.513
	ภายในกลุ่ม	222.549	395	0.563		
	รวม	224.398	399			
การทำประกันชีวิตเพื่อเป็นหลักประกัน	ระหว่างกลุ่ม	1.121	4	0.280	0.467	0.760
	ภายในกลุ่ม	236.869	395	0.600		
	รวม	237.990	399			
รู้สึกถึงความคุ้มค่าในสิทธิด้านการศึกษา	ระหว่างกลุ่ม	0.549	4	0.137	0.130	0.971
	ภายในกลุ่ม	415.891	395	1.053		
	รวม	416.440	399			
ทำประกันชีวิตเพื่อถือเป็นมรดก	ระหว่างกลุ่ม	2.587	4	0.647	0.519	0.722
	ภายในกลุ่ม	491.891	395	1.245		
	รวม	494.477	399			
การบริการของตัวแทน	ระหว่างกลุ่ม	5.003	4	1.251	1.310	0.265
	ภายในกลุ่ม	377.074	395	0.955		
	รวม	382.077	399			
ความกระตือรือร้นเอาใจใส่ของตัวแทน	ระหว่างกลุ่ม	2.136	4	0.534	0.467	0.760
	ภายในกลุ่ม	451.614	395	1.143		
	รวม	453.750	399			

จากตารางที่ 4.48 การวิเคราะห์เปรียบเทียบอายุที่แตกต่างกัน มีผลต่อการประเมินผลหลังการใช้บริการประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่แตกต่างกัน ด้านเห็นถึงประโยชน์ของการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ โดยใช้ความแปรปรวนทางเดียว (One - Way ANOVA) ในการทดสอบพบว่า มีค่า Sig. เท่ากับ 0.513 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อายุที่แตกต่างกันมีผลต่อการ

ตารางที่ 4.49 อาชีพที่แตกต่างกัน มีผลต่อระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุที่แตกต่างกัน

รายการ		SS	df	MS	F	Sig.
ระยะเวลาที่ทำประกันชีวิต	ระหว่างกลุ่ม	697.751	4	171.938	26.955	0.000**
ผู้สูงอายุจนถึงปัจจุบัน	ภายในกลุ่ม	2519.609	395	6.379		
	รวม	3207.360	399			

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.49 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเปรียบเทียบอาชีพที่แตกต่างกัน มีผลต่อระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุที่แตกต่างกัน โดยใช้ความแปรปรวนทางเดียว (One - Way ANOVA) ในการทดสอบพบว่า มีค่า Sig. เท่ากับ 0.000 มีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงถึงการยอมรับสมมติฐานหมายความว่ อาชีพที่แตกต่างกัน มีผลต่อระยะเวลาที่ทำประกันชีวิตจนถึงปัจจุบัน มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จึงได้ทำการทดสอบความแตกต่างเป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD ปรากฏผลดังตารางที่ 4.50

ตารางที่ 4.50 แสดงข้อมูลเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในด้านระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ (จำนวนปี) จนถึงปัจจุบันจำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	รับราชการ/ พนักงาน รัฐวิสาหกิจ	พนักงาน บริษัทเอกชน	ธุรกิจส่วนตัว	พ่อบ้าน / แม่บ้าน	เกษียณ	
	\bar{X}	4.68	3.82	4.78	6.85	7.15
รับราชการ/ พนักงาน รัฐวิสาหกิจ	4.68	-	0.862 (0.055)	-0.101 (0.818)	-2.166 (0.000**)	-2.465 (0.000**)
พนักงาน บริษัทเอกชน	3.82	-	-	-0.963 (0.010**)	-3.028 (0.000**)	-3.327 (0.000**)
ธุรกิจส่วนตัว	4.78	-	-	-	-2.065 (0.000**)	-2.364 (0.000**)
พ่อบ้าน /แม่บ้าน	6.85	-	-	-	-	-0.299 (0.461)
เกษียณ	7.15	-	-	-	-	-

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.50 เมื่อทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ย ในด้านระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ จำแนกตามอาชีพ ด้วยวิธี LSD พบว่า กลุ่มที่มีอายุแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ผู้ใช้ประกันชีวิตที่มีกลุ่มอาชีพ พ่อบ้าน/แม่บ้าน เกษียน มีระยะเวลาการทำประกันชีวิตมากกว่า ผู้ใช้ประกันชีวิตกลุ่มที่มีอาชีพ ราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ

ผู้ใช้ประกันชีวิตที่มีกลุ่มอาชีพ ธุรกิจส่วนตัว พ่อบ้าน/แม่บ้าน เกษียน มีระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ มากกว่า ผู้ใช้ประกันชีวิตกลุ่มที่มีอาชีพ พนักงานบริษัทเอกชน

ผู้ใช้ประกันชีวิตที่มีกลุ่มอาชีพ พ่อบ้าน/แม่บ้าน เกษียน มีระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ มากกว่า ผู้ใช้ประกันชีวิตกลุ่มที่มีอาชีพ ธุรกิจส่วนตัว

ตารางที่ 4.51 อาชีพที่แตกต่างกัน มีผลต่อราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ

รายการ		SS	df	MS	F	Sig.
ราคาค่าเบี้ยประกัน	ระหว่างกลุ่ม	528265427.4	4	132066356.9	2.341	0.055
	ภายในกลุ่ม	22284369260	395	56416124.71		
รวม		22812634688	399			

จากตารางที่ 4.51 การวิเคราะห์เปรียบเทียบอาชีพที่แตกต่างกัน มีผลต่อราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่แตกต่างกัน ด้านราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ โดยใช้ความแปรปรวนทางเดียว (One - Way ANOVA) ในการทดสอบพบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.055 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อาชีพที่แตกต่างกัน มีผลต่อราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ ไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.52 อาชีพที่แตกต่างกันมีความเห็นด้านการประเมินผลหลังการให้บริการประกันชีวิตผู้สูงอายุ

รายการ		SS	df	MS	F	Sig.
เห็นถึงประโยชน์ของการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ	ระหว่างกลุ่ม	.745	4	0.186	0.329	0.859
	ภายในกลุ่ม	223.653	395	0.566		
	รวม	224.398	399			
การทำประกันชีวิตเพื่อเป็นหลักประกัน	ระหว่างกลุ่ม	2.750	4	0.688	1.154	0.331
	ภายในกลุ่ม	235.240	395	0.596		
	รวม	237.990	399			
รู้สึกถึงความคุ้มค่าในสิทธิด้านการศึกษา	ระหว่างกลุ่ม	2.584	4	0.646	0.616	0.651
	ภายในกลุ่ม	413.856	395	1.048		
	รวม	416.440	399			
ทำประกันชีวิตเพื่อถือเป็นมารดก	ระหว่างกลุ่ม	.361	4	0.090	0.072	0.990
	ภายในกลุ่ม	494.116	395	1.251		
	รวม	494.477	399			
การบริการของตัวแทน	ระหว่างกลุ่ม	3.340	4	0.835	0.871	0.481
	ภายในกลุ่ม	378.737	395	0.959		
	รวม	382.078	399			
ความกระตือรือร้นเอาใจใส่ของตัวแทน	ระหว่างกลุ่ม	2.269	4	0.567	0.496	0.738
	ภายในกลุ่ม	451.481	395	1.143		
	รวม	453.750	399			

จากตารางที่ 4.52 การวิเคราะห์เปรียบเทียบอาชีพที่แตกต่างกัน มีผลต่อการประเมินผลหลังการให้บริการประกันชีวิตที่แตกต่างกัน ด้านการเห็นถึงประโยชน์ของการทำประกันชีวิต โดยใช้ความแปรปรวนทางเดียว (One - Way ANOVA) ในการทดสอบพบว่า มีค่า Sig. เท่ากับ 0.859 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อาชีพที่แตกต่างกันมีผลต่อการประเมินผลหลังการให้บริการประกันชีวิต ด้านการเห็นประโยชน์การทำประกันชีวิตไม่แตกต่างกัน

การวิเคราะห์เปรียบเทียบอาชีพที่แตกต่างกันมีผลต่อการประเมินผลหลังการให้บริการประกันชีวิตผู้สูงอายุที่แตกต่างกัน ด้านการทำประกันชีวิตเพื่อเป็นหลักประกัน โดยใช้ความแปรปรวนทางเดียว (One - Way ANOVA) ในการทดสอบพบว่า มีค่า Sig. เท่ากับ 0.331 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05

แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อาชีพที่แตกต่างกันมีผลต่อการประเมินผลหลังการใช้บริการประกันชีวิตผู้สูงวัย ด้านการทำประกันชีวิตเพื่อเป็นหลักประกัน ไม่แตกต่างกัน

วิเคราะห์เปรียบเทียบอาชีพที่แตกต่างกัน มีผลต่อการประเมินผลหลังการใช้บริการประกันชีวิตผู้สูงวัยที่แตกต่างกัน ด้านความรู้ถึงคุณค่าด้านการรักษา โดยใช้ความแปรปรวนทางเดียว (One - Way ANOVA) ในการทดสอบพบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.651 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึงการปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อาชีพที่แตกต่างกันมีผลต่อการประเมินผลหลังการใช้บริการประกันชีวิตผู้สูงวัย ด้านความรู้ถึงคุณค่าด้านการรักษา ไม่แตกต่างกัน

วิเคราะห์เปรียบเทียบอาชีพที่แตกต่างกัน มีผลต่อการประเมินผลหลังการใช้บริการประกันชีวิตผู้สูงวัยที่แตกต่างกัน ด้านการทำประกันชีวิตเพื่อถือเป็นมรดก โดยใช้ความแปรปรวนทางเดียว (One - Way ANOVA) ในการทดสอบพบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.990 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึงการปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อาชีพที่แตกต่างกันมีผลต่อการประเมินผลหลังการใช้บริการประกันชีวิตผู้สูงวัย ด้านการทำประกันชีวิตเพื่อถือเป็นมรดก ไม่แตกต่างกัน

วิเคราะห์เปรียบเทียบอาชีพที่แตกต่างกัน มีผลต่อการประเมินผลหลังการใช้บริการประกันชีวิตผู้สูงวัยที่แตกต่างกัน ด้านการบริการของตัวแทน โดยใช้ความแปรปรวนทางเดียว (One - Way ANOVA) ในการทดสอบพบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.481 แสดงถึงการปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อาชีพที่แตกต่างกันมีผลต่อการประเมินผลหลังการใช้บริการประกันชีวิตผู้สูงวัย ด้านการบริการของตัวแทน ไม่แตกต่างกัน

วิเคราะห์เปรียบเทียบอาชีพที่แตกต่างกัน มีผลต่อการประเมินผลหลังการใช้บริการประกันชีวิตผู้สูงวัยที่แตกต่างกัน ด้านความกระตือรือร้นเอาใจใส่ของตัวแทน โดยใช้ความแปรปรวนทางเดียว (One - Way ANOVA) ในการทดสอบพบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.738 แสดงถึงการปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อาชีพที่แตกต่างกันมีผลต่อการประเมินผลหลังการใช้บริการประกันชีวิตผู้สูงวัย ด้านความกระตือรือร้นเอาใจใส่ของตัวแทน ไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.53 รายได้ที่แตกต่างกันมีผลต่อระยะเวลา (จำนวนปี) การทำประกันชีวิตที่แตกต่างกัน

รายการ		SS	df	MS	F	Sig.
ระยะเวลาที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัยจนถึงปัจจุบัน	ระหว่างกลุ่ม	329.798	5	65.960	9.031	0.000**
	ภายในกลุ่ม	2877.562	394	7.303		
	รวม	3207.360	399			

* *มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.53 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเปรียบเทียบรายได้ที่แตกต่างกัน มีผลต่อระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุที่แตกต่างกัน โดยใช้ความแปรปรวนทางเดียว (One - Way ANOVA) ในการทดสอบพบว่า มีค่า Sig. เท่ากับ 0.000 มีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า รายได้ที่แตกต่างกัน มีผลต่อระยะเวลาที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุจนถึงปัจจุบัน มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จึงได้ทำการทดสอบความแตกต่างเป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least Significant Difference) ปราบกฏผลดังตารางที่ 4.54

ตารางที่ 4.54 แสดงข้อมูลเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในด้านระยะเวลาประกันชีวิตผู้สูงอายุ (จำนวนปี) จนถึงปัจจุบันจำแนกตามรายได้

รายได้	ต่ำกว่า 15,000 หรือเทียบเท่า	15,001 - 30,000 บาท	30,001- 45,000 บาท	45,001- 60,000 บาท	60,001- 75,000 บาท	75,001 บาท ขึ้นไป	
	\bar{X}	6.75	5.44	4.38	4.74	5.70	5.36
ต่ำกว่า 15,000 หรือเทียบเท่า	6.75	-	1.317 (0.000**)	2.374 (0.000**)	2.016 (0.000**)	1.055 (0.109)	1.391 (0.104)
15,001 - 30,000 บาท	5.44	-	-	1.057 (0.004**)	-0.699 (0.153)	-0.263 (0.689)	-0.074 (0.931)
30,001- 45,000 บาท	4.38	-	-	-	-0.357 (0.470)	-1.319 (0.046*)	-0.983 (0.252)
45,001- 60,000 บาท	4.74	-	-	-	-	-0.962 (0.191)	-0.626 (0.495)
60,001- 75,000 บาท	5.70	-	-	-	-	-	0.336 (0.740)
75,001 บาท ขึ้นไป	5.36	-	-	-	-	-	-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.54 เมื่อทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ย ในด้านระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ จำแนกตามรายได้ ด้วยวิธี LSD พบว่า กลุ่มที่มีรายได้แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ผู้ใช้ประกันชีวิตที่มีกลุ่มรายได้ 15,001-30,000 บาท 30,001-45,000 บาท 45,001-60,000 บาท มีระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ น้อยกว่า ผู้ใช้ประกันชีวิตกลุ่มที่มีรายได้ ต่ำกว่า 15,000 หรือเทียบเท่า

ผู้ใช้ประกันชีวิตที่มีกลุ่มรายได้ 30,001-45,000 บาท มีระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ น้อยกว่า ผู้ใช้ประกันชีวิตกลุ่มที่มีรายได้ 15,001-30,000 บาท

ผู้ใช้ประกันชีวิตที่มีกลุ่มรายได้ 60,001-75,000 บาท มีระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ มากกว่า ผู้ใช้ประกันชีวิตกลุ่มที่มีรายได้ 30,001-45,000 บาท

ตารางที่ 4.55 รายได้ที่แตกต่างกัน มีผลต่อราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ

รายการ		SS	df	MS	F	Sig.
ราคาค่าเบี้ยประกัน	ระหว่างกลุ่ม	5402879174	5	1080575835	24.455	0.000**
	ภายในกลุ่ม	17409755514	394	44187196.73		
	รวม	22812634688	399			

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.55 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเปรียบเทียบรายได้ที่แตกต่างกัน มีผลต่อราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุที่แตกต่างกัน โดยใช้ความแปรปรวนทางเดียว (One - Way ANOVA) ในการทดสอบพบว่า มีค่า Sig. เท่ากับ 0.000 มีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า รายได้ที่แตกต่างกัน มีผลต่อราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุจนถึงปัจจุบัน มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จึงได้ทำการทดสอบความแตกต่างเป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least Significant Difference) ปราบกฎผลดังตารางที่ 4.56

ตารางที่ 4.56 แสดงข้อมูลเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในด้านราคาค่าเบี้ยประกันชีวิต
ผู้สูงวัยจำแนกตามรายได้

รายได้	ต่ำกว่า	15,001 - 15,000	30,001- 30,000	45,001- 45,000	60,001- 60,000	75,001 บาทขึ้นไป	
	หรือเทียบเท่า	บาท	บาท	บาท	บาท		
\bar{X}	14588.64	13751.43	14728.19	18359.52	27205.00	28500.00	
ต่ำกว่า	14588.64	-	837.208	-139.554	-3770.887	-12616.364	-13911.364
15,000			(0.349)	(0.878)	(0.002**)	(0.000**)	(0.000**)
หรือเทียบเท่า							
15,001 -	13751.43	-	-	-976.762	-4608.095	-13453.571	-14748.571
30,000				(0.280)	(0.000**)	(0.000**)	(0.000**)
บาท							
30,001-	14728.19	-	-	-	-3631.333	-12476.810	-13771.810
45,000					(0.003**)	(0.000**)	(0.000**)
บาท							
45,001-	18359.52	-	-	-	-	-8845.476	-10140.476
60,000						(0.000**)	(0.000**)
บาท							
60,001-	27205.00	-	-	-	-	-	-1295.000
75,000							(0.604)
บาท							
75,001	28500.00	-	-	-	-	-	-
บาทขึ้นไป							

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.56 เมื่อทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ย ในด้านราคาค่าเบี้ยประกันชีวิต
ผู้สูงวัย จำแนกตามรายได้ ด้วยวิธี LSD พบว่า กลุ่มที่มีรายได้แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่
ระดับ 0.05

ผู้ใช้ประกันชีวิตที่มีกลุ่มรายได้ 45,001-60,000 บาท 60,001-75,000 บาท 75,001 บาทขึ้นไป
มีการจ่ายค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัย มากกว่า ผู้ใช้ประกันชีวิตกลุ่มที่มีรายได้ ต่ำกว่า 15,000 หรือ
เทียบเท่า

ผู้ใช้ประกันชีวิตที่มีกลุ่มรายได้ 45,001-60,000 บาท 60,001-75,000 บาท 75,001 บาทขึ้นไป
มีการจ่ายค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัย มากกว่า ผู้ใช้ประกันชีวิตกลุ่มที่มีรายได้ 15,001-30,000 บาท

ผู้ใช้ประกันชีวิตที่มีกลุ่มรายได้ 45,001- 60,000 บาท 60,001-75,000 บาท 75,001 บาทขึ้นไป มีการจ่ายค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ มากกว่า ผู้ใช้ประกันชีวิตกลุ่มที่มีรายได้ 30,001- 45,000 บาท
 ผู้ใช้ประกันชีวิตที่มีกลุ่มรายได้ 60,001-75,000 บาท 75,001 บาทขึ้นไป มีการจ่ายค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ มากกว่า ผู้ใช้ประกันชีวิตกลุ่มที่มีรายได้ 45,001- 60,000 บาท

ตารางที่ 4.57 รายได้ที่แตกต่างกัน มีความเห็นด้านการประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ

รายการ		SS	df	MS	F	Sig.
เห็นถึงประโยชน์ของการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ	ระหว่างกลุ่ม	3.156	5	0.631	1.124	0.347
	ภายในกลุ่ม	221.242	394	0.562		
	รวม	224.398	399			
การทำประกันชีวิตเพื่อเป็นหลักประกัน	ระหว่างกลุ่ม	6.433	5	1.287	2.189	0.055
	ภายในกลุ่ม	231.557	394	0.588		
	รวม	237.990	399			
รู้สึกถึงความคุ้มค่าในสิทธิด้านการศึกษา	ระหว่างกลุ่ม	3.003	5	0.601	0.572	0.721
	ภายในกลุ่ม	413.437	394	1.049		
	รวม	416.440	399			
ทำประกันชีวิตเพื่อถือเป็นมรดก	ระหว่างกลุ่ม	7.846	5	1.569	1.270	0.276
	ภายในกลุ่ม	486.632	394	1.235		
	รวม	494.477	399			
การบริการของตัวแทน	ระหว่างกลุ่ม	14.112	5	2.822	3.022	0.011*
	ภายในกลุ่ม	367.965	394	0.934		
	รวม	382.078	399			
ความกระตือรือร้นเอาใจใส่ของตัวแทน	ระหว่างกลุ่ม	15.916	5	3.183	2.865	0.015*
	ภายในกลุ่ม	437.834	394	1.111	.	
	รวม	453.750	399			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.57 การวิเคราะห์เปรียบเทียบรายได้ที่แตกต่างกัน มีผลต่อการประเมินผลหลังการใช้บริการประกันชีวิต ที่แตกต่างกัน ด้านเห็นถึงประโยชน์ของการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ โดยใช้ความแปรปรวนทางเดียว (One - Way ANOVA) ในการทดสอบพบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.347

ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า รายได้ที่แตกต่างกันมีผลต่อการ ประเมินผลหลังการให้บริการประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านการเห็นถึงประโยชน์ของการทำประกันชีวิต ผู้สูงอายุ ไม่แตกต่างกัน

การวิเคราะห์เปรียบเทียบรายได้ที่แตกต่างกัน มีผลต่อการประเมินผลหลังการให้บริการ ประกันชีวิตผู้สูงอายุที่แตกต่างกัน ด้านการทำประกันชีวิตเพื่อเป็นหลักประกัน โดยใช้ความแปรปรวน ทางเดียว (One - Way ANOVA) ในการทดสอบพบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.055 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า รายได้ที่แตกต่างกันมีผลต่อการประเมินผลหลังการใ้ บริการประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านการทำประกันชีวิตเพื่อเป็นหลักประกัน ไม่แตกต่างกัน

วิเคราะห์เปรียบเทียบรายได้ที่แตกต่างกัน มีผลต่อการประเมินผลหลังการให้บริการ ประกันชีวิตผู้สูงอายุที่แตกต่างกัน ด้านความรู้ถึงถึงความคุ้มค่าด้านการรักษา โดยใช้ความแปรปรวน ทางเดียว (One - Way ANOVA) ในการทดสอบพบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.721 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า รายได้ที่แตกต่างกันมีผลต่อการประเมินผลหลังการใ้ บริการประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านความรู้ถึงถึงความคุ้มค่าด้านการรักษา ไม่แตกต่างกัน

วิเคราะห์เปรียบเทียบรายได้ที่แตกต่างกัน มีผลต่อการประเมินผลหลังการให้บริการ ประกันชีวิตผู้สูงอายุที่แตกต่างกัน ด้านการทำประกันชีวิตเพื่อถือเป็นมรดก โดยใช้ความแปรปรวน ทางเดียว (One - Way ANOVA) ในการทดสอบพบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.276 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า รายได้ที่แตกต่างกันมีผลต่อการประเมินผลหลังการใ้ บริการประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านการทำประกันชีวิตเพื่อถือเป็นมรดก ไม่แตกต่างกัน

วิเคราะห์เปรียบเทียบรายได้ที่แตกต่างกัน มีผลต่อการประเมินผลหลังการให้บริการ ประกันชีวิตผู้สูงอายุที่แตกต่างกัน ด้านการบริการของตัวแทน โดยใช้ความแปรปรวนทางเดียว (One - Way ANOVA) ในการทดสอบพบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.011 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า รายได้ที่แตกต่างกัน มีผลต่อการประเมินผลหลังการให้บริการประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้าน การบริการของตัวแทน มีนัยสำคัญความสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จึงได้ทำการทดสอบความ ต่างต่างเป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least Significant Difference) ปรากฏผลดังตารางที่ 4.58

ตารางที่ 4.58 แสดงข้อมูลเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในด้านการบริการของตัวแทน
จำแนกตามรายได้

รายได้	ต่ำกว่า 15,000 หรือเทียบเท่า	15,001 - 30,000 บาท	30,001- 45,000 บาท	45,001- 60,000 บาท	60,001- 75,000 บาท	75,001 บาทขึ้นไป	
\bar{X}	3.5909	3.4554	3.7143	3.9048	4.1500	4.0000	
ต่ำกว่า 15,000 หรือเทียบเท่า	3.5909	-	0.13555 (0.297)	-0.12338 (0.350)	-0.31385 (0.074)	-0.55909 (0.018*)	-0.40909 (0.181)
15,001 - 30,000 บาท	3.4554	-	-	-0.25893 (0.049*)	-0.44940 (0.011*)	-0.69464 (0.003**)	-0.54464 (0.075)
30,001- 45,000 บาท	3.7143	-	-	-	0.19048 (0.281)	-0.43571 (0.065)	-0.28571 (0.351)
45,001- 60,000 บาท	3.9048	-	-	-	-	-0.24524 (0.351)	-0.09524 (0.771)
60,001- 75,000 บาท	4.1500	-	-	-	-	-	0.15000 (0.679)
75,001 บาท ขึ้นไป	4.0000	-	-	-	-	-	-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.58 เมื่อทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในด้านการบริการของตัวแทน
จำแนกตามรายได้ด้วยวิธี LSD พบว่า กลุ่มที่มีรายได้แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ผู้ใช้ประกันชีวิตที่มีกลุ่มรายได้ 60,001-75,000 บาท มีการประเมินผลหลังการใช้ประกัน
ชีวิตผู้สูงวัยเกี่ยวกับตัวแทนขาย มากกว่า ผู้ใช้ประกันชีวิตกลุ่มที่มีรายได้ ต่ำกว่า 15,000 หรือเทียบเท่า

ผู้ใช้ประกันชีวิตที่มีกลุ่มรายได้ 30,001-45,000 บาท 45,000-60,000 บาท 60,001-75,000
บาท มีการประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัยเกี่ยวกับตัวแทนขาย มากกว่า ผู้ใช้ประกันชีวิต
กลุ่มที่มีรายได้ 15,001-30,000 บาท

วิเคราะห์เปรียบเทียบรายได้ที่แตกต่างกัน มีผลต่อการประเมินผลหลังการใช้บริการ
ประกันชีวิตผู้สูงวัยที่แตกต่างกัน ด้านความกระตือรือร้น เอาใจใส่ของตัวแทนเมื่อขอความช่วยเหลือ

โดยใช้ความแปรปรวนทางเดียว (One - Way ANOVA) ในการทดสอบพบว่า มีค่า Sig. เท่ากับ 0.015 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า รายได้ที่แตกต่างกันมีผลต่อการประเมินผลหลังการใช้บริการ ด้านความเอาใจใส่ของตัวแทน มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จึงได้ทำการทดสอบความแตกต่างเป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least Significant Difference) ปรากฏผลดังตารางที่ 4.59

ตารางที่ 4.59 แสดงข้อมูลเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในด้านความกระตือรือร้น เอาใจใส่ของตัวแทนเมื่อขอความช่วยเหลือ จำแนกตามรายได้

รายได้	ต่ำกว่า 15,000 หรือเทียบเท่า	15,001 - 30,000 บาท	30,001- 45,000 บาท	45,001- 60,000 บาท	60,001- 75,000 บาท	75,001 บาทขึ้นไป	
\bar{X}	3.1273	3.0179	3.3048	3.5238	3.7000	3.5455	
ต่ำกว่า 15,000 หรือเทียบเท่า	3.1273	-	0.10942 (0.440)	-0.17749 (0.218)	-0.39654 (0.039*)	-0.57273 (0.026*)	-0.41818 (0.210)
15,001 - 30,000 บาท	3.0179	-	-	-0.28690 (0.046*)	-0.50595 (0.008**)	-0.68214 (0.008**)	-0.52760 (0.114*)
30,001- 45,000 บาท	3.3048	-	-	-	-0.21905 (0.056)	-0.39524 (0.125)	-0.24069 (0.472)
45,001- 60,000 บาท	3.5238	-	-	-	-	-0.17619 (0.539)	-0.02165 (0.952)
60,001- 75,000 บาท	3.7000	-	-	-	-	-	0.15455 (0.696)
75,001 บาท ขึ้นไป	3.5455	-	-	-	-	-	-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.59 เมื่อทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ย ในด้านความกระตือรือร้น เอาใจใส่ของตัวแทนเมื่อขอความช่วยเหลือ จำแนกตามรายได้ ด้วยวิธี LSD พบว่า กลุ่มที่มีรายได้แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ผู้ใช้ประกันชีวิตที่มีกลุ่มรายได้ 45,001- 60,000 บาท 60,001-75,000 บาท มีการประเมินผลหลังการใช้จ่ายประกันชีวิตผู้สูงวัยด้านความกระตือรือร้น เอาใจใส่ของตัวแทนเมื่อขอความช่วยเหลือมากกว่า ผู้ใช้ประกันชีวิตกลุ่มที่มีรายได้ต่ำกว่า 15,000 หรือเทียบเท่า

ผู้ใช้ประกันชีวิตที่มีกลุ่มรายได้ 30,001- 45,000 บาท 45,001- 60,000 บาท 60,001-75,000 บาท 75,001 บาทขึ้นไป มีการประเมินผลหลังการใช้จ่ายประกันชีวิตผู้สูงวัยด้านความกระตือรือร้น เอาใจใส่ของตัวแทนเมื่อขอความช่วยเหลือ มากกว่า ผู้ใช้ประกันชีวิตกลุ่มที่มีรายได้ 15,001-30,000 บาท

ตารางที่ 4.60 ระดับการศึกษาที่แตกต่างกัน มีผลต่อระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยที่แตกต่างกัน

รายการ		SS	df	MS	F	Sig.
ระยะเวลาที่ทำประกันชีวิต	ระหว่างกลุ่ม	110.216	2	55.108	7.064	0.001**
ผู้สูงวัยจนถึงปัจจุบัน	ภายในกลุ่ม	3097.144	397	7.801		
	รวม	3207.360	399			

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.60 การวิเคราะห์ข้อมูลเปรียบเทียบระดับการศึกษาที่แตกต่างกัน มีผลต่อระยะเวลาที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัย ที่แตกต่างกัน โดยใช้ความแปรปรวนทางเดียว (One - Way ANOVA) ในการทดสอบพบว่า มีค่า Sig. เท่ากับ 0.001 มีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า ระดับการศึกษาที่แตกต่างกัน มีผลต่อระยะเวลาที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัยจนถึงปัจจุบัน มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จึงได้ทำการทดสอบความแตกต่างเป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least Significant Difference) ปรากฏผลดังตารางที่ 4.61

ตารางที่ 4.61 แสดงข้อมูลเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในด้านระยะเวลา (จำนวนปี) ที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัย จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา		ต่ำกว่าปริญญาตรี	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
	\bar{X}	5.87	4.73	5.30
ต่ำกว่าปริญญาตรี	5.87	-	1.130 (0.000**)	.561 (0.358)
ปริญญาตรี	4.73	-	-	-0.569 (0.367)
สูงกว่าปริญญาตรี	5.30	-	-	-

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.61 เมื่อทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ย ในด้านระยะเวลา (จำนวนปี) ที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัยจนถึงปัจจุบัน จำแนกตามระดับการศึกษา ด้วยวิธี LSD พบว่า กลุ่มที่มีระดับการศึกษาแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ผู้ใช้ประกันชีวิตที่มีกลุ่มระดับการศึกษาปริญญาตรี มีระยะเวลา (จำนวนปี) ที่การทำประกันชีวิตจนถึงปัจจุบัน น้อยกว่า ผู้ใช้ประกันชีวิตกลุ่มที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 4.62 ระดับการศึกษาที่แตกต่างกัน มีผลต่อราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัย

รายการ		SS	Df	MS	F	Sig.
ราคาค่าเบี้ยประกัน	ระหว่างกลุ่ม	757992851.5	2	378996425.8	6.822	0.001**
	ภายในกลุ่ม	22054641836	397	55553254.00		
	รวม	22812634688	399			

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.62 การวิเคราะห์ข้อมูลเปรียบเทียบระดับการศึกษาที่แตกต่างกัน มีผลต่อราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตที่แตกต่างกัน โดยใช้ความแปรปรวนทางเดียว (One - Way ANOVA) ในการทดสอบพบว่า มีค่า Sig. เท่ากับ 0.001 มีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า ระดับการศึกษาที่แตกต่างกันมีผลต่อราคาค่าเบี้ยประกันชีวิต มีนัยสำคัญความสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จึงได้ทำการทดสอบความแตกต่างเป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least Significant Difference) ปรากฏผลดังตารางที่ 4.63

ตารางที่ 4.63 แสดงข้อมูลเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในด้านราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัย จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา		ต่ำกว่าปริญญาตรี	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
	\bar{X}	14,989.51	16,461.06	20,642.61
ต่ำกว่าปริญญาตรี	14,989.51	-	-1,471.550 (0.068)	-5,653.098 (0.001**)
ปริญญาตรี	16,461.06	-	-	-4,181.548 (0.013*)
สูงกว่าปริญญาตรี	20,642.61	-	-	-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.63 เมื่อทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ย ในด้านราคาค่าเบี้ยประกันชีวิต ผู้สูงวัยจนถึงปัจจุบัน จำแนกตามระดับการศึกษา ด้วยวิธี LSD พบว่า กลุ่มที่มีระดับการศึกษาแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ผู้ใช้ประกันชีวิตที่มีกลุ่มระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี มีการจ่ายค่าเบี้ยประกันชีวิตมากกว่า ผู้ใช้ประกันชีวิตกลุ่มที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าระดับปริญญาตรี

ผู้ใช้ประกันชีวิตที่มีกลุ่มระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี มีการจ่ายค่าเบี้ยประกันชีวิตมากกว่า ผู้ใช้ประกันชีวิตกลุ่มที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี

ตารางที่ 4.64 ระดับการศึกษาที่แตกต่างกัน มีการประเมินผลหลังการใช้บริการประกันชีวิตผู้สูงวัย

รายการ		SS	df	MS	F	Sig.
เห็นถึงประโยชน์ของการทำประกันชีวิตผู้สูงวัย	ระหว่างกลุ่ม	3.094	2	1.547	2.775	0.064
	ภายในกลุ่ม	331.304	397	0.557		
	รวม	224.398	399			
การทำประกันชีวิตเพื่อเป็นหลักประกัน	ระหว่างกลุ่ม	2.444	2	1.222	2.059	0.129
	ภายในกลุ่ม	235.546	397	0.593		
	รวม	237.990	399			
รู้สึกถึงความคุ้มค่าในสิทธิด้านการศึกษา	ระหว่างกลุ่ม	2.004	2	1.002	0.960	0.384
	ภายในกลุ่ม	414.436	397	1.044		
	รวม	416.440	399			
ทำประกันชีวิตเพื่อถือเป็นมารดก	ระหว่างกลุ่ม	3.812	2	1.906	1.542	0.215
	ภายในกลุ่ม	490.666	397	1.236		
	รวม	494.478	399			
การบริการของตัวแทน	ระหว่างกลุ่ม	8.591	2	4.296	4.566	0.011*
	ภายในกลุ่ม	373.486	397	0.941		
	รวม	382.078	399			
ความกระตือรือร้นเอาใจใส่ของตัวแทน	ระหว่างกลุ่ม	10.874	2	5.437	4.874	0.008**
	ภายในกลุ่ม	442.876	397	1.116		
	รวม	453.750	399			

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ผู้สูงวัย ด้านการบริการของตัวแทน มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จึงได้ทำการทดสอบความแตกต่างเป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least Significant Difference) ปรากฏผลดังตารางที่ 4.65

ตารางที่ 4.65 แสดงข้อมูลเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในด้านการบริการของตัวแทน จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา		ต่ำกว่าปริญญาตรี	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
	\bar{X}	3.5714	3.7273	4.1739
ต่ำกว่าปริญญาตรี	3.5714	-	-0.15584 (0.138)	-0.60248 (0.005**)
ปริญญาตรี	3.7273	-	-	-0.44664 (0.042*)
สูงกว่าปริญญาตรี	4.1739	-	-	-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.65 เมื่อทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ย ในด้านการบริการของตัวแทน จำแนกตามระดับการศึกษา ด้วยวิธี LSD พบว่า กลุ่มที่มีระดับการศึกษาแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ผู้ใช้ประกันชีวิตที่มีกลุ่มระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี มีความคิดเห็นด้านการบริการของตัวแทนประกันชีวิตผู้สูงวัย มากกว่า ผู้ใช้ประกันชีวิตกลุ่มที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าระดับปริญญาตรี

ผู้ใช้ประกันชีวิตที่มีกลุ่มระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี มีความคิดเห็นด้านการบริการของตัวแทนประกันชีวิตผู้สูงวัย มากกว่า ผู้ใช้ประกันชีวิตกลุ่มที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี

วิเคราะห์เปรียบเทียบระดับการศึกษาที่แตกต่างกัน มีผลต่อการประเมินผลหลังการใช้บริการประกันชีวิตผู้สูงวัยที่แตกต่างกัน ด้านความกระตือรือร้น เอาใจใส่ของตัวแทนเมื่อขอความช่วยเหลือ โดยใช้ความแปรปรวนทางเดียว (One - Way ANOVA) ในการทดสอบพบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.008 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่าระดับการศึกษาที่แตกต่างกัน มีผลต่อการประเมินผลหลังการใช้บริการประกันชีวิตผู้สูงวัย ด้านความกระตือรือร้น เอาใจใส่ของตัวแทนเมื่อขอความช่วยเหลือ มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จึงได้ทำการทดสอบความแตกต่างเป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least Significant Difference) ปรากฏผลดังตารางที่ 4.66

ตารางที่ 4.66 แสดงข้อมูลเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในด้านความกระตือรือร้น เอาใจใส่ของตัวแทนเมื่อขอความช่วยเหลือจำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา		ต่ำกว่าปริญญาตรี	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
	\bar{X}	3.1224	3.3182	3.7826
ต่ำกว่าปริญญาตรี	3.1224	-	-0.19573 (0.087)	-0.66016 (0.004**)
ปริญญาตรี	3.3182	-	-	-0.46443 (0.052)
สูงกว่าปริญญาตรี	3.7826	-	-	-

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.66 เมื่อทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ย ในด้านความกระตือรือร้น เอาใจใส่ของตัวแทนเมื่อขอความช่วยเหลือ จำแนกตามระดับการศึกษา ด้วยวิธี LSD พบว่า กลุ่มที่มีระดับการศึกษาแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ผู้ใช้ประกันชีวิตที่มีกลุ่มระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี มีความคิดเห็นด้านความกระตือรือร้น เอาใจใส่ของตัวแทนเมื่อขอความช่วยเหลือ มากกว่า ผู้ใช้ประกันชีวิตกลุ่มที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 4.67 สถานภาพที่แตกต่างกัน มีผลต่อระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยที่แตกต่างกัน

รายการ		SS	df	MS	F	Sig.
ระยะเวลาที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัยจนถึงปัจจุบัน	ระหว่างกลุ่ม	178.591	2	89.296	11.705	0.000**
	ภายในกลุ่ม	3028.769	397	7.629		
	รวม	3207.360	399			

* * มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.67 การวิเคราะห์ข้อมูลเปรียบเทียบสถานภาพที่แตกต่างกัน มีผลต่อระยะเวลาที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัยที่แตกต่างกัน โดยใช้ความแปรปรวนทางเดียว (One - Way ANOVA) ในการทดสอบพบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.000 มีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐานหมายความว่า ระดับการศึกษาที่แตกต่างกัน มีผลระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงวัย มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จึงได้ทำการทดสอบความแตกต่างเป็น รายคู่ด้วยวิธี LSD (Least Significant Difference) ปรากฏผลดังตารางที่ 4.68

ตารางที่ 4.68 แสดงข้อมูลเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในด้านระยะเวลา (จำนวนปี) ที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัยจนถึงปัจจุบัน จำแนกตามสถานภาพ

สถานภาพ		โสด	สมรส	หย่า/หม้าย/ แยกกันอยู่
	\bar{X}	4.27	5.55	6.60
โสด	4.27	-	-1.283 (0.000**)	-0.2330 (0.000**)
สมรส	5.55	-	-	-1.046 (0.011**)
หย่า/หม้าย/ แยกกันอยู่	6.60	-	-	-

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.68 เมื่อทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ย ในด้านระยะเวลา (จำนวนปี) ที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัยจนถึงปัจจุบัน จำแนกตามสถานภาพ ด้วยวิธี LSD พบว่า กลุ่มที่มีสถานภาพแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ผู้ใช้ประกันชีวิตที่มีกลุ่ม สถานภาพ สมรส หย่า/หม้าย/แยกกันอยู่ มีระยะเวลาทำประกันชีวิตผู้สูงวัยจนถึงปัจจุบัน มากกว่า ผู้ใช้ประกันชีวิตกลุ่มที่มีสถานภาพ โสด

ผู้ใช้ประกันชีวิตที่มีกลุ่มสถานภาพ หย่า/หม้าย/แยกกันอยู่ มีระยะเวลาทำประกันชีวิตผู้สูงวัยจนถึงปัจจุบัน มากกว่า ผู้ใช้ประกันชีวิตกลุ่มที่มีสถานภาพ สมรส

ตารางที่ 4.69 สถานภาพที่แตกต่างกัน มีผลต่อราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัย

รายการ		SS	df	MS	F	Sig.
ราคาค่าเบี้ยประกัน	ระหว่างกลุ่ม	136840655.0	2	68420327.52	1.198	0.303
	ภายในกลุ่ม	22675794033	397	57117869.10		
	รวม	22812634688	399			

จากตารางที่ 4.69 การวิเคราะห์เปรียบเทียบสถานภาพที่แตกต่างกัน มีผลต่อราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัย ที่แตกต่างกัน ด้านราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัย โดยใช้ความแปรปรวนทางเดียว (One - Way ANOVA) ในการทดสอบพบว่า มีค่า Sig. เท่ากับ 0.303 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05

แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า สถานภาพที่แตกต่างกัน มีผลต่อราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ ไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.70 สถานภาพที่แตกต่างกัน ความเห็นด้านการประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ

รายการ		SS	df	MS	F	Sig.
เห็นถึงประโยชน์ของการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ	ระหว่างกลุ่ม	0.131	2	0.065	0.116	0.891
	ภายในกลุ่ม	224.267	397	0.565		
	รวม	224.398	399			
การทำประกันชีวิตเพื่อเป็นหลักประกัน	ระหว่างกลุ่ม	0.051	2	0.026	0.043	0.958
	ภายในกลุ่ม	237.939	397	0.599		
	รวม	237.990	399			
รู้สึกถึงความคุ้มค่าในสิทธิด้านการศึกษา	ระหว่างกลุ่ม	7.933	2	3.967	3.855	0.022*
	ภายในกลุ่ม	408.507	397	1.029		
	รวม	416.440	399			
ทำประกันชีวิตเพื่อถือเป็นมรดก	ระหว่างกลุ่ม	3.355	2	1.677	1.356	0.259
	ภายในกลุ่ม	491.123	397	1.237		
	รวม	494.477	399			
การบริการของตัวแทน	ระหว่างกลุ่ม	3.170	2	1.585	1.661	0.191
	ภายในกลุ่ม	378.907	397	0.954		
	รวม	382.077	399			
ความกระตือรือร้นเอาใจใส่ของตัวแทน	ระหว่างกลุ่ม	6.409	2	3.205	2.844	0.059
	ภายในกลุ่ม	447.341	397	1.127		
	รวม	453.750	399			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.70 การวิเคราะห์เปรียบเทียบสถานภาพที่แตกต่างกัน มีผลต่อการประเมินผลหลังการใช้บริการประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่แตกต่างกัน ด้านเห็นถึงประโยชน์ของการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ โดยใช้ความแปรปรวนทางเดียว (One - Way ANOVA) ในการทดสอบพบว่าค่า Sig. เท่ากับ 0.891 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า สถานภาพที่แตกต่างกันมี

ผลต่อการประเมินผลหลังการให้บริการประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านการเห็นถึงประโยชน์ของการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ไม่แตกต่างกัน

การวิเคราะห์เปรียบเทียบสถานภาพที่แตกต่างกัน มีผลต่อการประเมินผลหลังการให้บริการประกันชีวิตผู้สูงอายุที่แตกต่างกัน ด้านการทำประกันชีวิตเพื่อเป็นหลักประกัน โดยใช้ความแปรปรวนทางเดียว (One - Way ANOVA) ในการทดสอบพบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.958 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า สถานภาพที่แตกต่างกันมีผลต่อการประเมินผลหลังการให้บริการประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านการทำประกันชีวิตเพื่อเป็นหลักประกัน ไม่แตกต่างกัน

การวิเคราะห์ข้อมูลเปรียบเทียบสถานภาพที่แตกต่างกัน มีผลต่อความรู้สึกถึงความคุ้มค่าด้านการรักษาที่แตกต่างกัน โดยใช้ความแปรปรวนทางเดียว (One - Way ANOVA) ในการทดสอบพบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.022 มีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า สถานภาพที่แตกต่างกัน มีผลระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จึงได้ทำการทดสอบความแตกต่างเป็น รายคู่ด้วยวิธี LSD (Least Significant Difference) ปรากฏผลดังตารางที่ 4.71

ตารางที่ 4.71 แสดงข้อมูลเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในด้านความรู้สึกถึงความคุ้มค่าด้านการรักษา จำแนกตามสถานภาพ

สถานภาพ	โสด	สมรส	หย่า/หม้าย/ แยกกันอยู่
\bar{X}	3.6081	3.7528	3.3455
โสด	3.6081	-0.14466 (0.278)	0.26265 (0.147)
สมรส	3.7528	-	0.40731 (0.007**)
หย่า/หม้าย/ แยกกันอยู่	3.3455	-	-

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.71 เมื่อทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ย ในด้านความรู้สึกถึงความคุ้มค่าด้านการรักษา จำแนกตามสถานภาพ ด้วยวิธี LSD พบว่า กลุ่มที่มีสถานภาพแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ผู้ใช้ประกันชีวิตที่มีกลุ่ม สถานภาพหย่า/หม้าย/แยกกันอยู่ มีความรู้สึกถึงความคุ้มค่าด้าน การรักษา น้อยกว่า ผู้ใช้ประกันชีวิตกลุ่มที่มีสถานภาพ โสด

วิเคราะห์เปรียบเทียบสถานภาพที่แตกต่างกัน มีผลต่อการประเมินผลหลังการให้บริการ ประกันชีวิตผู้สูงวัยที่แตกต่างกัน ด้านการทำประกันชีวิตเพื่อถือเป็นมรดก โดยใช้ความแปรปรวน ทางเดียว (One - Way ANOVA) ในการทดสอบพบว่า มีค่า Sig. เท่ากับ 0.259 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า สถานภาพที่แตกต่างกันมีผลต่อการประเมินผลหลังการ ใช้บริการประกันชีวิตผู้สูงวัย ด้านการทำประกันชีวิตเพื่อถือเป็นมรดก ไม่แตกต่างกัน

วิเคราะห์เปรียบเทียบสถานภาพที่แตกต่างกัน มีผลต่อการประเมินผลหลังการให้บริการที่ แตกต่างกัน ด้านการบริการของตัวแทน โดยใช้ความแปรปรวนทางเดียว (One - Way ANOVA) ใน การทดสอบพบว่า มีค่า Sig. เท่ากับ 0.19 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า สถานภาพที่ แตกต่างกันมีผลต่อการประเมินผลหลังการให้บริการ ด้านการบริการของตัวแทน ไม่แตกต่างกัน

วิเคราะห์เปรียบเทียบสถานภาพที่แตกต่างกัน มีผลต่อการประเมินผลหลังการให้บริการ ประกันชีวิตผู้สูงวัยที่แตกต่างกัน ด้านความกระตือรือร้นเอาใจใส่ของตัวแทน โดยใช้ความ แปรปรวนทางเดียว (One - Way ANOVA) ในการทดสอบพบว่า มีค่า Sig. เท่ากับ 0.59 แสดงถึง การ ปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า สถานภาพที่แตกต่างกันมีผลต่อการประเมินผลหลังการให้บริการ ประกันชีวิตผู้สูงวัย ด้านความกระตือรือร้นเอาใจใส่ของตัวแทน ไม่แตกต่างกัน

2. ข้อมูลทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิต สถิติที่ใช้ในการทดสอบ Chi-Square

สมมติฐานที่ 2 ข้อมูลทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ จำนวนบริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัย บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัย ประเภทประกันชีวิตผู้สูงวัย เหตุผลที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัย บุคคลที่รับผิดชอบ และการเปลี่ยนประกันชีวิตผู้สูงวัย

ตารางที่ 4.72 แสดงการทดสอบสมมติฐาน เพศมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิต ผู้สูงวัย ในข้อ จำนวนบริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัย

จำนวนบริษัทที่ทำ ประกัน	เพศ		รวม	Sig.
	ชาย	หญิง		
1 บริษัท	128	200	328	0.935
2 บริษัท	25	38	63	
3. บริษัท	3	6	9	
รวม	156	244	400	

จากตารางที่ 4.72 แสดงการทดสอบสมมติฐาน เพศมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ จำนวนบริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ผลการวิเคราะห์พบว่า มีค่า Sig. เท่ากับ 0.935 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า เพศไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ จำนวนบริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ

ตารางที่ 4.73 แสดงการทดสอบสมมติฐาน เพศมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ

บริษัทที่เลือกทำประกันชีวิต ผู้สูงอายุ		เพศ		รวม	Sig.
		ชาย	หญิง		
บริษัท เอ.ไอ.เอ	เลือก	54	88	142	0.768
	ไม่เลือก	102	156	258	
	รวม	156	244	400	
บริษัท เมืองไทยประกัน ชีวิต	เลือก	36	59	95	0.800
	ไม่เลือก	120	185	305	
	รวม	156	244	400	
บริษัท อลิอันส์ อูซุซา ประกันชีวิต	เลือก	17	31	48	0.587
	ไม่เลือก	139	213	352	
	รวม	156	244	400	
บริษัท ไทยประกันชีวิต	เลือก	34	59	93	0.582
	ไม่เลือก	122	185	307	
	รวม	156	244	400	
บริษัท ไทยสมุทรประกัน ชีวิต	เลือก	36	42	78	0.149
	ไม่เลือก	120	202	322	
	รวม	156	244	400	
อื่นๆ เช่น ธนาคารเพื่อ การเกษตรและสหกรณ์ (ธกส)	เลือก	4	2	6	0.162
	ไม่เลือก	152	242	394	
	รวม	156	244	400	

จากตารางที่ 4.73 แสดงการทดสอบสมมติฐาน เพศมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ผลการวิเคราะห์พบว่า

ค่า Sig. ของบริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.768 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า เพศไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.800 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า เพศไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท อลิอันซ์ อยุธยา ประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.587 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า เพศไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท อลิอันซ์ อยุธยา ประกันชีวิต จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.582 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า เพศไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต มีค่าเท่ากับ 0.149 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า เพศไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อบริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท ไทยสมุทร-ประกันชีวิต จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท อื่น ๆ เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ชกส) มีค่าเท่ากับ 0.162 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า เพศไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อบริษัทที่ทำประกันชีวิตของ บริษัท อื่น ๆ เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ชกส)

ตารางที่ 4.74 แสดงการทดสอบสมมติฐาน เพศมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิต
ผู้สูงวัย ด้านประเภทประกันชีวิตผู้สูงวัย

ประเภทประกันชีวิตผู้สูงวัย		เพศ		รวม	Sig.
		ชาย	หญิง		
ประกันอุบัติเหตุ	เลือก	57	65	122	0.036*
	ไม่เลือก	99	179	278	
	รวม	156	244	400	
ประกันชีวิตคุ้มครอง 10 โรคร้ายแรง	เลือก	34	52	86	0.909
	ไม่เลือก	122	192	314	
	รวม	156	244	400	
ประกันสุขภาพ	เลือก	27	43	70	0.935
	ไม่เลือก	129	201	330	
	รวม	156	244	400	
ประกันชีวิตกรณีเสียชีวิต	เลือก	107	172	279	0.686
	ไม่เลือก	49	72	121	
	รวม	156	244	400	

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.74 แสดงการทดสอบสมมติฐาน เพศมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ ประเภทประกันชีวิตผู้สูงวัย ผลการวิเคราะห์พบว่า

ค่า Sig. ของประกันชีวิตประเภท ประกันอุบัติเหตุ มีค่าเท่ากับ 0.036 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า เพศมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ ประเภทประกันชีวิตผู้สูงวัย ของประกันชีวิตประเภท ประกันอุบัติเหตุ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ค่า Sig. ของประกันชีวิตประเภท ประกันชีวิตคุ้มครอง 10 โรคร้ายแรง มีค่าเท่ากับ 0.909 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า เพศไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ ประเภทประกันชีวิตผู้สูงวัย ของประกันชีวิตประเภท ประกันชีวิตคุ้มครอง 10 โรคร้ายแรง

ค่า Sig. ของประกันชีวิตประเภท ประกันสุขภาพ มีค่าเท่ากับ 0.935 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า เพศไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ ประเภทประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของประกันชีวิตประเภท ประกันสุขภาพ

ค่า Sig. ของประกันชีวิตประเภท ประกันชีวิตกรณีเสียชีวิต มีค่าเท่ากับ 0.686 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า เพศไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ ประเภทประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของประกันชีวิตประเภท ประกันชีวิตกรณีเสียชีวิต

ตารางที่ 4.75 แสดงการทดสอบสมมติฐาน เพศมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ เหตุผลที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ

เหตุผลที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ		เพศ		รวม	Sig.
		ชาย	หญิง		
ไม่ต้องตรวจสอบสุขภาพ/ ตอบคำถามสุขภาพใดๆ	เลือก	81	121	202	0.649
	ไม่เลือก	75	123	198	
	รวม	156	244	400	
เบี้ยประกันชีวิตคงที่ ตลอดสัญญา	เลือก	48	75	123	0.995
	ไม่เลือก	108	169	277	
	รวม	156	244	400	
คุ้มครองกรณีเฉพาะ เสียชีวิต/อุบัติเหตุ	เลือก	71	122	193	0.381
	ไม่เลือก	85	122	207	
	รวม	156	244	400	
การแบ่งชำระเป็นงวดรายปี 6 เดือน 3เดือน รายเดือน	เลือก	30	34	64	0.159
	ไม่เลือก	126	210	366	
	รวม	156	244	400	

จากตารางที่ 4.75 แสดงการทดสอบสมมติฐาน เพศมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ เหตุผลที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ผลการวิเคราะห์พบว่า

ค่า Sig. ของเหตุผลที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่ไม่ต้องตรวจสอบสุขภาพ/ตอบคำถามสุขภาพใด ๆ มีค่าเท่ากับ 0.649 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า เพศไม่มี

ความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่ไม่ต้องตรวจสอบสุขภาพ/ตอบคำถามสุขภาพใด ๆ

ค่า Sig. ของเหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่มีค่าเบี้ยประกันชีวิตคงที่ตลอดสัญญา มีค่าเท่ากับ 0.995 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า เพศไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่มีค่าเบี้ยประกันชีวิตคงที่ตลอดสัญญา

ค่า Sig. ของเหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่มีความคุ้มครองกรณีเฉพาะเสียชีวิต/อุบัติเหตุ มีค่าเท่ากับ 0.381 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า เพศไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่มีความคุ้มครองกรณีเฉพาะเสียชีวิต/อุบัติเหตุ

ค่า Sig. ของเหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่สามารถแบ่งชำระเป็นรายปี 6 เดือน 3 เดือน รายเดือน มีค่าเท่ากับ 0.159 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า เพศไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่สามารถแบ่งชำระเป็นรายปี 6 เดือน 3 เดือน รายเดือน

ตารางที่ 4.76 แสดงการทดสอบสมมติฐาน เพศมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุในข้อ บุคคลที่เป็นผู้จ่ายค่าประกันชีวิตผู้สูงอายุ

บุคคลที่เป็นผู้จ่าย ค่าประกัน	เพศ		รวม	Sig.
	ชาย	หญิง		
บุตร	46	75	121	0.328
ตนเอง	96	136	232	
หลาน	12	23	35	
ญาติ	2	10	12	
รวม	156	244	400	

จากตารางที่ 4.76 แสดงการทดสอบสมมติฐาน เพศมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ บุคคลที่เป็นผู้จ่ายค่าประกันชีวิตผู้สูงอายุ ผลการวิเคราะห์พบว่า มีค่า Sig. เท่ากับ 0.328 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า เพศไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ บุคคลที่เป็นผู้จ่ายค่าประกันชีวิตผู้สูงอายุ

ตารางที่ 4.77 แสดงการทดสอบสมมติฐาน เพศมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิต
ผู้สูงวัยในข้อ การเปลี่ยนบริษัทประกันชีวิต

การเปลี่ยนบริษัท ประกันชีวิต	เพศ		รวม	Sig.
	ชาย	หญิง		
เปลี่ยน	7	15	22	0.477
ไม่เปลี่ยน	149	229	378	
รวม	156	244	400	

จากตารางที่ 4.77 แสดงการทดสอบสมมติฐาน เพศมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทประกันชีวิต ผลการวิเคราะห์พบว่า มีค่า Sig. เท่ากับ 0.477 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า เพศไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทประกันชีวิต

ตารางที่ 4.78 แสดงการทดสอบสมมติฐาน เพศมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิต
ผู้สูงวัยในข้อ การเปลี่ยนบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต

บริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต ผู้สูงวัย	เพศ		รวม	Sig.
	ชาย	หญิง		
บริษัท เอ.ไอ.เอ	เลือก	3	9	0.313
	ไม่เลือก	153	235	
	รวม	156	244	
บริษัท เมืองไทยประกัน ชีวิต	เลือก	0	2	0.257
	ไม่เลือก	156	242	
	รวม	156	244	
บริษัท ไทยประกันชีวิต	เลือก	2	3	0.963
	ไม่เลือก	154	241	
	รวม	156	244	
บริษัท ไทยสมุทร ประกันชีวิต	เลือก	2	1	0.324
	ไม่เลือก	154	243	
	รวม	156	244	

จากตารางที่ 4.78 แสดงการทดสอบสมมติฐาน เพศมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต ผลการวิเคราะห์พบว่า

ค่า Sig. ของบริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.313 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า เพศไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต ของบริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.257 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า เพศไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต ของบริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.324 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า เพศไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต ของบริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.159 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า เพศไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต ของบริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต จำกัด

ตารางที่ 4.79 แสดงการทดสอบสมมติฐาน อายุมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุในข้อ จำนวนบริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ

จำนวนบริษัทที่ ทำประกัน	อายุ					รวม	Sig.
	50-60 ปี	61-65 ปี	66-70 ปี	71-75 ปี	76 ปีขึ้นไป		
1 บริษัท	177	72	46	28	5	328	0.336
2 บริษัท	36	20	5	2	0	63	
3. บริษัท	7	1	1	0	0	9	
รวม	220	93	52	30	5	400	

จากตารางที่ 4.79 แสดงการทดสอบสมมติฐาน อายุมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ จำนวนบริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ผลการวิเคราะห์พบว่า มีค่า Sig. เท่ากับ 0.336 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อายุไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ จำนวนบริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ

ตารางที่ 4.80 แสดงการทดสอบสมมติฐาน อายุมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิต
ผู้สูงวัยในข้อ บริษัทที่เลือกทำประกันชีวิตผู้สูงวัย

บริษัทที่เลือกทำ ประกันชีวิตผู้สูงวัย		อายุ					รวม	Sig.
		50- 60ปี	61-65 ปี	66-70 ปี	71-75 ปี	76 ปี ขึ้นไป		
บริษัท เอ.ไอ.เอ	เลือก	90	28	15	7	2	142	0.137
	ไม่เลือก	130	65	37	23	3	258	
	รวม	220	93	52	30	50	400	
บริษัท เมืองไทย ประกันชีวิต	เลือก	54	23	15	2	1	95	0.219
	ไม่เลือก	166	70	37	28	4	305	
	รวม	220	93	52	30	5	400	
บริษัท อลิอันส์ อยุธยา ประกันชีวิต	เลือก	28	7	9	4	0	48	0.407
	ไม่เลือก	192	86	43	26	5	352	
	รวม	220	93	52	30	5	400	
บริษัท ไทยประกัน ชีวิต	เลือก	56	18	9	9	1	93	0.523
	ไม่เลือก	164	75	43	21	4	307	
	รวม	220	93	52	30	5	400	
บริษัท ไทยสมุทร ประกันชีวิต	เลือก	25	33	10	90	1	78	0.000**
	ไม่เลือก	195	60	42	21	4	322	
	รวม	220	93	52	30	5	400	
อื่น ๆ เช่น ธนาคาร เพื่อการเกษตรและ สหกรณ์ (ธกส)	เลือก	5	0	0	1	0	6	0.426
	ไม่เลือก	215	93	52	29	5	394	
	รวม	220	93	52	30	5	400	

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.80 แสดงการทดสอบสมมติฐาน อายุมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ผลการวิเคราะห์พบว่า

ค่า Sig. ของบริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.137 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึงการปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อายุไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.219 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึงการปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อายุไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท อลิอันซ์ อยุธยา ประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.407 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึงการปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อายุไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท อลิอันซ์ อยุธยา ประกันชีวิต จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.523 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึงการปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อายุไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท ไทย-ประกันชีวิต จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต มีค่าเท่ากับ 0.000 ซึ่งมีความน้อยกว่า 0.05 แสดงถึงการยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า อายุมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท ไทยสมุทร-ประกันชีวิต จำกัด อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ค่า Sig. ของบริษัท อื่น ๆ เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ธกส) มีค่าเท่ากับ 0.426 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึงการปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อายุไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิต ของบริษัท อื่น ๆ เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ธกส)

ตารางที่ 4.81 แสดงการทดสอบสมมติฐาน อายุมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิต ผู้สูงวัยในข้อ ประเภทของประกันชีวิตผู้สูงวัย

ประเภทประกัน ชีวิต	ผู้สูงวัย	อายุ					รวม	Sig.
		50-60 ปี	61-65 ปี	66-70 ปี	71-75 ปี	76 ปี ขึ้นไป		
ประกันอุบัติเหตุ	เลือก	80	26	8	7	1	122	0.034*
	ไม่เลือก	140	67	44	23	4	278	
	รวม	220	93	52	30	5	400	
ประกันชีวิต คุ้มครอง 10 โรคร้ายแรง	เลือก	51	19	10	5	1	86	0.908
	ไม่เลือก	169	74	42	25	4	314	
	รวม	220	93	52	30	5	400	
ประกันสุขภาพ	เลือก	45	17	5	1	2	70	0.049*
	ไม่เลือก	175	76	47	29	3	330	
	รวม	220	93	52	30	5	400	
ประกันชีวิตกรณี เสียชีวิต	เลือก	152	65	37	23	2	279	0.579
	ไม่เลือก	68	28	15	7	3	121	
	รวม	220	93	52	30	5	400	

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.81 แสดงการทดสอบสมมติฐาน อายุมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ ประเภทประกันชีวิตผู้สูงวัย ผลการวิเคราะห์พบว่า

ค่า Sig. ของประกันชีวิตประเภท ประกันอุบัติเหตุ มีค่าเท่ากับ 0.034 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า อายุมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ ประเภทประกันชีวิตผู้สูงวัย ของประกันชีวิตประเภท ประกันอุบัติเหตุ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ค่า Sig. ของประกันชีวิตประเภท ประกันชีวิตคุ้มครอง 10 โรคร้ายแรง มีค่าเท่ากับ 0.908 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อายุไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ ประเภทประกันชีวิตผู้สูงวัย ของประกันชีวิตประเภท ประกันชีวิตคุ้มครอง 10 โรคร้ายแรง

ค่า Sig. ของประกันชีวิตประเภท ประกันสุขภาพ มีค่าเท่ากับ 0.049 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า อายุมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ ประเภทประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของประกันชีวิตประเภท ประกันสุขภาพ

ค่า Sig. ของประกันชีวิตประเภท ประกันชีวิตกรณีเสียชีวิต มีค่าเท่ากับ 0.579 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อายุไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ ประเภทประกันชีวิตผู้สูงอายุ

ตารางที่ 4.82 แสดงการทดสอบสมมติฐาน อายุมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุในข้อ เหตุผลที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ

เหตุผลที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ	อายุ	รวม					Sig.
		50-60 ปี	61-65 ปี	66-70 ปี	71-75 ปี	76 ปีขึ้นไป	
ไม่ต้องตรวจสอบสุขภาพ/ ตอบคำถามสุขภาพใด ๆ	เลือก	104	49	27	20	2	0.343
	ไม่เลือก	116	44	25	10	3	
	รวม	220	93	52	30	5	
เบี้ยประกันชีวิตคงที่ ตลอดสัญญา	เลือก	64	30	20	7	2	0.590
	ไม่เลือก	156	63	32	23	3	
	รวม	220	93	52	30	5	
คุ้มครองกรณีเฉพาะ เสียชีวิต/อุบัติเหตุ	เลือก	113	45	21	11	3	0.405
	ไม่เลือก	107	48	31	19	2	
	รวม	220	93	52	30	5	
การแบ่งชำระเป็นงวด รายปี/6เดือน 3เดือนรายเดือน	เลือก	50	8	4	2	0	0.002**
	ไม่เลือก	170	85	48	28	5	
	รวม	220	93	52	30	5	

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.82 แสดงการทดสอบสมมติฐาน อายุมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ เหตุผลที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ผลการวิเคราะห์พบว่า

ค่า Sig. ของเหตุผลที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่ไม่ต้องตรวจสอบสุขภาพ/ตอบคำถามสุขภาพใด ๆ มีค่าเท่ากับ 0.343 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อายุไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ เหตุผลที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่ไม่ต้องตรวจสอบสุขภาพ/ตอบคำถามสุขภาพใด ๆ

ค่า Sig. ของเหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ที่มีค่าเบี้ยประกันชีวิตคงที่ตลอดสัญญา มีค่าเท่ากับ 0.590 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อายุไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิต ที่มีค่าเบี้ยประกันชีวิตคงที่ตลอดสัญญา

ค่า Sig. ของเหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ที่มีความคุ้มครองกรณีเฉพาะเสียชีวิต/อุบัติเหตุ มีค่าเท่ากับ 0.405 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อายุไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ที่มีความคุ้มครองกรณีเฉพาะเสียชีวิต/อุบัติเหตุ

ค่า Sig. ของเหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ที่สามารถแบ่งชำระเป็นรายปี 6 เดือน 3 เดือน รายเดือน มีค่าเท่ากับ 0.002 ซึ่งมีความน้อยกว่า 0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า อายุมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ที่สามารถแบ่งชำระเป็นรายปี 6 เดือน 3 เดือน รายเดือน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ตารางที่ 4.83 แสดงการทดสอบสมมติฐาน อายุมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัยในข้อ บุคคลที่เป็นผู้จ่ายค่าประกันชีวิตผู้สูงวัย

บุคคลที่เป็นผู้จ่าย ค่าประกัน	อายุ					รวม	Sig.
	50-60 ปี	61-65 ปี	66-70 ปี	71-75 ปี	76 ปีขึ้นไป		
บุตร	26	46	28	17	4	121	0.000**
ตนเอง	189	28	11	3	1	232	
หลาน	4	14	11	6	0	35	
ญาติ	1	5	2	4	0	12	
รวม	220	93	52	30	5	400	

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.83 แสดงการทดสอบสมมติฐาน อายุมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ บุคคลที่เป็นผู้จ่ายค่าประกันชีวิตผู้สูงวัย ผลการวิเคราะห์พบว่า มีค่า Sig. เท่ากับ 0.000 ซึ่งมีความน้อยกว่า 0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า อายุมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ บุคคลที่เป็นผู้จ่ายค่าประกันชีวิตผู้สูงวัย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ตารางที่ 4.84 แสดงการทดสอบสมมติฐาน อายุมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิต
ผู้สูงวัยในข้อ การเปลี่ยนบริษัทประกันชีวิตผู้สูงวัย

การเปลี่ยนบริษัท ประกันชีวิต	อายุ					รวม	Sig.
	50-60 ปี	61-65 ปี	66-70 ปี	71-75 ปี	76 ปีขึ้นไป		
เปลี่ยน	14	7	1	0	0	22	0.358
ไม่เปลี่ยน	206	86	51	30	5	378	
รวม	220	93	52	30	5	400	

จากตารางที่ 4.84 แสดงการทดสอบสมมติฐาน อายุมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทประกันชีวิตผู้สูงวัย ผลการวิเคราะห์พบว่า มีค่า Sig. เท่ากับ 0.358 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อายุไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทประกันชีวิตผู้สูงวัย

ตารางที่ 4.85 แสดงการทดสอบสมมติฐาน อายุมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิต
ผู้สูงวัยในข้อ บริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัย

บริษัทใหม่ที่ทำ ประกันชีวิตผู้สูงวัย		อายุ					รวม	Sig.
		50-60 ปี	61-65 ปี	66-70 ปี	71-75 ปี	76 ปีขึ้นไป		
บริษัท เอ.ไอ.เอ	เลือก	8	4	0	0	0	12	0.472
	ไม่เลือก	212	89	52	30	5	388	
	รวม	220	93	52	30	5	400	
บริษัท เมืองไทย ประกันชีวิต	เลือก	0	2	0	0	0	2	0.156
	ไม่เลือก	220	91	52	30	5	398	
	รวม	220	93	52	30	5	400	
บริษัท ไทยประกัน ชีวิต	เลือก	4	0	1	0	0	5	0.665
	ไม่เลือก	216	93	51	30	5	395	
	รวม	220	93	52	30	5	400	
บริษัท ไทยสมุทร ประกันชีวิต	เลือก	2	1	0	0	0	3	0.930
	ไม่เลือก	218	92	52	30	5	397	
	รวม	220	93	52	30	5	400	

จากตารางที่ 4.85 แสดงการทดสอบสมมติฐาน อายุมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต ผลการวิเคราะห์พบว่า

ค่า Sig. ของบริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.472 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อายุไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต ของบริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.156 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อายุไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต ของบริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.665 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อายุไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต ของบริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.930 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อายุไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต ของบริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต จำกัด

ตารางที่ 4.86 แสดงการทดสอบสมมติฐาน อาชีพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุในข้อ จำนวนบริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ

จำนวนบริษัท ที่ทำประกัน	อาชีพ					รวม	Sig.
	รับราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	พนักงาน บริษัทเอกชน	ธุรกิจ ส่วนตัว	พ่อบ้าน/ แม่บ้าน	เกษียณ		
1 บริษัท	35	72	75	93	53	328	0.103
2 บริษัท	12	13	19	11	8	63	
3. บริษัท	3	3	2	0	1	9	
รวม	50	88	96	104	62	400	

จากตารางที่ 4.86 แสดงการทดสอบสมมติฐาน อาชีพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ จำนวนบริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ผลการวิเคราะห์พบว่า มีค่า Sig. เท่ากับ 0.103 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อาชีพไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ จำนวนบริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ

ตารางที่ 4.87 แสดงการทดสอบสมมติฐาน อาชีพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิต
ผู้สูงวัยในข้อ บริษัทที่เลือกทำประกันชีวิตผู้สูงวัย

บริษัทที่เลือกทำ ประกันชีวิต ผู้สูงวัย		อาชีพ					รวม	Sig.
		รับราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	พนักงาน บริษัทเอกชน	ธุรกิจ ส่วนตัว	พ่อบ้าน/ แม่บ้าน	เกษียณ		
บริษัท เอ.ไอ.เอ	เลือก	19	36	41	32	14	142	0.062
	ไม่เลือก	31	52	55	72	48		
	รวม	50	88	96	104	62		
บริษัท เมืองไทย ประกันชีวิต	เลือก	12	23	27	16	17	95	0.217
	ไม่เลือก	38	65	69	88	45		
	รวม	50	88	96	104	62		
บริษัท อลิอันส์ อยุธยาประกันชีวิต	เลือก	5	13	13	9	8	48	0.700
	ไม่เลือก	45	75	83	95	54		
	รวม	50	88	96	104	62		
บริษัท ไทย ประกันชีวิต	เลือก	19	18	20	23	13	93	0.133
	ไม่เลือก	31	70	76	81	49		
	รวม	50	88	96	104	62		
บริษัท ไทยสมุทร ประกันชีวิต	เลือก	6	8	14	33	17	78	0.000**
	ไม่เลือก	44	80	82	71	45		
	รวม	50	88	96	104	62		
อื่น ๆ ธนาคารเพื่อ การเกษตรและ สหกรณ์ (ธกส)	เลือก	2	2	1	0	1	6	0.380
	ไม่เลือก	48	86	95	104	61		
	รวม	50	88	96	104	62		

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.87 แสดงการทดสอบสมมติฐาน อาชีพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้
ประกันชีวิตผู้สูงวัย ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัย ผลการ
วิเคราะห์พบว่า

ค่า Sig. ของบริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.062 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึงการปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อาชีพไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.217 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึงการปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อาชีพไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท เมืองไทย-ประกันชีวิต จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท อลิอันซ์ อยุธยา ประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.700 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึงการปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อาชีพไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท อลิอันซ์ อยุธยา ประกันชีวิต จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.133 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึงการปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อาชีพไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท ไทย-ประกันชีวิต จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต มีค่าเท่ากับ 0.000 ซึ่งมีความน้อยกว่า 0.05 แสดงถึงการยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า อาชีพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท ไทยสมุทร-ประกันชีวิต จำกัด อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ค่า Sig. ของบริษัท อื่น ๆ เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ธกส) มีค่าเท่ากับ 0.380 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึงการปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อาชีพไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท อื่น ๆ เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ธกส)

ตารางที่ 4.88 แสดงการทดสอบสมมติฐาน อาชีพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิต
ผู้สูงวัยในข้อ ประเภทประกันชีวิตผู้สูงวัย

ประเภท ประกันชีวิต ผู้สูงวัย		อาชีพ					รวม	Sig.
		รับราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	พนักงาน บริษัทเอกชน	ธุรกิจ ส่วนตัว	พ่อบ้าน/ แม่บ้าน	เกษียณ		
ประกัน อุบัติเหตุ ผู้สูงวัย	เลือก	13	39	38	23	9	122	0.000**
	ไม่เลือก	37	49	58	81	53	278	
	รวม	50	88	96	104	62	400	
ประกันชีวิต คุ้มครอง 10 ไร่ ร้ายแรง	เลือก	12	22	22	13	17	86	0.125
	ไม่เลือก	38	66	74	91	45	314	
	รวม	50	88	96	104	62	400	
ประกัน สุขภาพ	เลือก	14	13	23	14	6	70	0.028*
	ไม่เลือก	36	75	73	90	56	330	
	รวม	50	88	96	104	62	400	
ประกันชีวิต กรณี เสียชีวิต	เลือก	39	54	65	79	42	279	0.149
	ไม่เลือก	11	34	31	25	20	121	
	รวม	50	88	96	104	62	400	

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.89 แสดงการทดสอบสมมติฐาน อาชีพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้
ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ ประเภทประกันชีวิตผู้สูงวัย ผลการวิเคราะห์พบว่า

ค่า Sig. ของประกันชีวิตประเภท ประกันอุบัติเหตุ มีค่าเท่ากับ 0.000 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า
0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า อาชีพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกัน
ชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ ประเภทประกันชีวิตผู้สูงวัย ของประกันชีวิตประเภท ประกันอุบัติเหตุ อย่างมี
นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ค่า Sig. ของประกันชีวิตประเภท ประกันชีวิตคุ้มครอง 10 โรคร้ายแรง มีค่าเท่ากับ 0.125 ซึ่ง มีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อาชีพไม่มีความสัมพันธ์กับ พฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ ประเภทประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของประกันชีวิตประเภท ประกันชีวิตคุ้มครอง 10 โรคร้ายแรง

ค่า Sig. ของประกันชีวิตประเภท ประกันสุขภาพ มีค่าเท่ากับ 0.028 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐานหมายความว่า อาชีพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิต ผู้สูงอายุ ในข้อ ประเภทประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของประกันชีวิตประเภท ประกันสุขภาพ อย่างมี นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ค่า Sig. ของประกันชีวิตประเภท ประกันชีวิตกรณีเสียชีวิต มีค่าเท่ากับ 0.149 ซึ่งมีค่า มากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อาชีพไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรร มการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ ประเภทประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของประกันชีวิตประเภท ประกัน ชีวิตกรณีเสียชีวิต

ตารางที่ 4.89 แสดงการทดสอบสมมติฐาน อาชีพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิต ผู้สูงอายุในข้อ เหตุผลทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ

เหตุผลที่ทำให้ ประกันชีวิตผู้ สูงอายุ	อาชีพ	รวม	Sig.					
				รับราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	พนักงาน บริษัทเอกชน	ธุรกิจ ส่วนตัว	พ่อบ้าน/ แม่บ้าน	เกษียณ
ไม่ต้องตรวจ สุขภาพ/ ตอบคำถาม สุขภาพใด ๆ	เลือก	23	36	52	56	35	202	0.239
	ไม่เลือก	27	52	44	48	27		
	รวม	50	88	96	104	62	400	
เบี้ยประกัน ชีวิตคงที่ ตลอดสัญญา	เลือก	13	28	28	30	24	123	0.607
	ไม่เลือก	37	60	68	74	38		
	รวม	50	88	96	104	62	400	

ตารางที่ 4.89 แสดงการทดสอบสมมติฐาน อาชีพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิต ผู้สูงวัยในข้อ เหตุผลทำประกันชีวิตผู้สูงวัย (ต่อ)

เหตุผลที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัย		อาชีพ					รวม	Sig.
		รับราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	พนักงาน บริษัทเอกชน	ธุรกิจ ส่วนตัว	พ่อบ้าน/ แม่บ้าน	เกษียณ		
คุ้มครองกรณี เฉพา	เลือก	27	48	49	51	18	193	0.021*
	ไม่เลือก	23	40	47	53	44	207	
เสียชีวิต/ อุบัติเหตุ	รวม	50	88	96	104	62	400	
	การแบ่งชำระ เป็นงวด รายปี 6 เดือน 3เดือน รายเดือน	เลือก	16	18	16	6	8	64
ไม่เลือก	34	70	80	98	54	336		
	รวม	50	88	96	104	62	400	

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.89 แสดงการทดสอบสมมติฐาน อาชีพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ เหตุผลที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัย ผลการวิเคราะห์พบว่า

ค่า Sig. ของเหตุผลที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัย ที่ไม่ต้องตรวจสอบสภาพ/ตอบคำถามสภาพใด ๆ มีค่าเท่ากับ 0.239 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อาชีพไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ เหตุผลที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัย ที่ไม่ต้องตรวจสอบสภาพ/ตอบคำถามสภาพใด ๆ

ค่า Sig. ของเหตุผลที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัย ที่มีค่าเบี้ยประกันชีวิตคงที่ตลอดสัญญา มีค่าเท่ากับ 0.607 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อาชีพไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ เหตุผลที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัย ที่มีค่าเบี้ยประกันชีวิตคงที่ตลอดสัญญา

ค่า Sig. ของเหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่มีความคุ้มครองกรณีเฉพาะเสียชีวิต/อุบัติเหตุ มีค่าเท่ากับ 0.021 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า อาชีพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่มีความคุ้มครองกรณีเฉพาะเสียชีวิต/อุบัติเหตุ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ค่า Sig. ของเหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่สามารถแบ่งชำระเป็นรายปี 6 เดือน 3 เดือน รายเดือน มีค่าเท่ากับ 0.001 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า อาชีพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่สามารถแบ่งชำระเป็นรายปี 6 เดือน 3 เดือน รายเดือน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ตารางที่ 4.90 แสดงการทดสอบสมมติฐาน อาชีพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุในข้อ บุคคลที่เป็นผู้จ่ายค่าประกันชีวิตผู้สูงอายุ

บุคคลที่เป็นผู้ จ่าย ค่าประกัน	อาชีพ					รวม	Sig.
	รับ ราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	พนักงาน บริษัทเอกชน	ธุรกิจ ส่วนตัว	พ่อบ้าน/ แม่บ้าน	เกษียณ		
บุตร	8	6	10	60	37	121	0.000**
ตนเอง	39	79	85	16	13	232	
หลาน	1	3	0	21	10	35	
ญาติ	2	0	1	7	2	12	
รวม	50	88	96	104	62	400	

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.90 แสดงการทดสอบสมมติฐาน อาชีพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ บุคคลที่เป็นผู้จ่ายค่าประกันชีวิตผู้สูงอายุ ผลการวิเคราะห์พบว่า มีค่า Sig. เท่ากับ 0.000 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า อาชีพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ บุคคลที่เป็นผู้จ่ายค่าประกันชีวิตผู้สูงอายุ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ตารางที่ 4.91 แสดงการทดสอบสมมติฐาน อาชีพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิต ผู้สูงวัยในข้อ การเปลี่ยนบริษัทประกันชีวิต

การเปลี่ยน บริษัทประกัน	อาชีพ					รวม	Sig.
	รับราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	พนักงาน บริษัทเอกชน	ธุรกิจ ส่วนตัว	พ่อบ้าน/ แม่บ้าน	เกษียณ		
เปลี่ยน	4	6	3	7	2	22	0.582
ไม่เปลี่ยน	46	82	93	97	60	378	
รวม	50	88	96	104	62	400	

จากตารางที่ 4.91 แสดงการทดสอบสมมติฐาน อาชีพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทประกันชีวิตผู้สูงวัย ผลการวิเคราะห์พบว่า มีค่า Sig. เท่ากับ 0.582 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อาชีพไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทประกันชีวิตผู้สูงวัย

ตารางที่ 4.92 แสดงการทดสอบสมมติฐาน อาชีพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิต ผู้สูงวัยในข้อ บริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัย

บริษัทใหม่ที่ทำ ประกันชีวิต		อาชีพ					รวม	Sig.
		รับราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	พนักงาน บริษัทเอกชน	ธุรกิจ ส่วนตัว	พ่อบ้าน/ แม่บ้าน	เกษียณ		
บริษัท เอ.ไอ.เอ	เลือก	1	3	3	3	2	12	0.993
	ไม่เลือก	49	85	93	101	60	388	
	รวม	50	88	96	104	62	400	
บริษัท เมืองไทย ประกันชีวิต	เลือก	0	0	0	2	0	2	0.221
	ไม่เลือก	50	88	96	102	62	398	
	รวม	50	88	96	104	62	400	
บริษัท ไทย	เลือก	2	2	0	1	0	5	0.208
	ไม่เลือก	48	86	96	103	62	395	
	รวม	50	88	96	104	62	400	
บริษัท ไทยสมุทร ประกันชีวิต	เลือก	1	1	0	1	0	3	0.648
	ไม่เลือก	49	87	96	103	62	397	
	รวม	50	88	96	104	62	400	

จากตารางที่ 4.92 แสดงการทดสอบสมมติฐาน อาชีพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต ผลการวิเคราะห์พบว่า

ค่า Sig. ของบริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.993 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อาชีพไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต ของบริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.221 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อาชีพไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต ของบริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.208 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อาชีพไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต ของบริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.648 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า อาชีพไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต ของบริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต จำกัด

ตารางที่ 4.93 แสดงการทดสอบสมมติฐาน รายได้เฉลี่ยต่อเดือนมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ จำนวนบริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ

จำนวนบริษัทที่ทำประกัน	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน						รวม	Sig.
	ต่ำกว่า 15,000	15,001-30,000	30,001-45,000	45,001-60,000	60,001-75,000	75,001 ขึ้นไป		
1 บริษัท	102	96	86	27	12	5	328	0.000**
2 บริษัท	8	15	18	12	6	4	63	
3. บริษัท	0	1	1	3	2	2	9	
รวม	110	112	105	42	20	11	400	

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.93 แสดงการทดสอบสมมติฐาน รายได้เฉลี่ยต่อเดือนมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ จำนวนบริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ผลการวิเคราะห์พบว่า มีค่า Sig. เท่ากับ 0.000 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า

รายได้เฉลี่ยต่อเดือนมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อจำนวนบริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ตารางที่ 4.94 แสดงการทดสอบสมมติฐาน รายได้เฉลี่ยต่อเดือนมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ บริษัทที่เลือกทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ

บริษัทที่เลือก	ทำประกันชีวิต	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน						รวม	Sig
		ต่ำกว่า 15,000	15,001-30,000	30,001-45,000	45,001-60,000	60,001-75,000	75,001 บาทขึ้นไป		
บริษัท เอ.ไอ.เอ	เลือก	32	46	37	15	7	5	142	0.553
	ไม่เลือก	78	66	68	27	13	6	258	
	รวม	110	112	105	42	20	11	400	
บริษัท เมืองไทย	เลือก	21	21	25	12	11	5	95	0.004**
ประกันชีวิต	ไม่เลือก	89	91	80	30	9	6	305	
	รวม	110	112	105	42	20	11	400	
บริษัท อลิอันส์	เลือก	8	6	23	8	3	0	48	0.001**
อยุธยาประกันชีวิต	ไม่เลือก	102	106	82	34	17	11	352	
	รวม	110	112	105	42	20	11	400	
บริษัท ไทยประกันชีวิต	เลือก	23	25	22	12	4	7	93	0.042*
	ไม่เลือก	87	87	83	30	16	4	307	
	รวม	110	112	105	42	20	11	400	
บริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต	เลือก	32	23	12	7	4	0	78	0.017*
	ไม่เลือก	78	89	93	35	16	11	322	
	รวม	110	112	105	42	20	11	400	
อื่น ๆ เช่น (ธกส)	เลือก	0	2	2	0	1	1	6	0.134
	ไม่เลือก	110	110	103	42	19	10	394	
	รวม	110	112	105	42	20	11	400	

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.94 แสดงการทดสอบสมมติฐาน รายได้เฉลี่ยต่อเดือนมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อบริษัทที่ทำประกันชีวิต ผลการวิเคราะห์พบว่า

ค่า Sig. ของบริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.553 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึงการปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า รายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.004 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงถึงการยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า รายได้เฉลี่ยต่อเดือนมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ค่า Sig. ของบริษัท อลิอันซ์ อยุธยา ประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.001 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงถึงการยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า รายได้เฉลี่ยต่อเดือนมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท อลิอันซ์ อยุธยา ประกันชีวิต จำกัด อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ค่า Sig. ของบริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.042 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงถึงการยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า รายได้เฉลี่ยต่อเดือนมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ค่า Sig. ของบริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต มีค่าเท่ากับ 0.017 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงถึงการยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า รายได้เฉลี่ยต่อเดือนมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต จำกัด อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ค่า Sig. ของบริษัท อื่น ๆ เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ชกส) มีค่าเท่ากับ 0.134 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า รายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท อื่น ๆ เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ชกส)

ตารางที่ 4.95 แสดงการทดสอบสมมติฐาน รายได้เฉลี่ยต่อเดือนมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ ประเภทประกันชีวิตผู้สูงอายุ

ประเภท		รายได้เฉลี่ยต่อเดือน						รวม	Sig.
		ต่ำกว่า 15,000 หรือเทียบ เท่า	15,001- 30,000 บาท	30,001- 45,000 บาท	45,001- 60,000 บาท	60,001- 75,000 บาท	75,001 ขึ้นไป		
ประกัน ชีวิต ผู้สูงอายุ	เลือก	27	35	37	13	5	5	122	0.489
	ไม่เลือก	83	77	68	29	15	6	278	
	รวม	110	112	105	42	20	11	400	
ประกันชีวิต คุ้มครอง 10 โฉก ร้ายแรง	เลือก	16	23	24	13	8	2	86	0.085
	ไม่เลือก	94	89	81	29	12	9	314	
	รวม	110	112	105	42	20	11	400	
ประกัน สุขภาพ	เลือก	12	22	18	6	5	7	70	0.001**
	ไม่เลือก	98	90	87	36	15	4	330	
	รวม	110	112	105	42	20	11	400	
ประกันชีวิต กรณีเสียชีวิต	เลือก	81	71	72	29	18	8	279	0.225
	ไม่เลือก	29	41	33	13	2	3	121	
	รวม	110	112	105	42	20	11	400	

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.95 แสดงการทดสอบสมมติฐาน รายได้เฉลี่ยต่อเดือนมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ ประเภทประกันชีวิตผู้สูงอายุ ผลการวิเคราะห์พบว่า

ค่า Sig. ของประกันชีวิตประเภท ประกันอุบัติเหตุ มีค่าเท่ากับ 0.489 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า รายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ ประเภทประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของประกันชีวิตประเภท ประกันอุบัติเหตุ

ค่า Sig. ของประกันชีวิตประเภท ประกันชีวิตคุ้มครอง 10 โรคร้ายแรง มีค่าเท่ากับ 0.085 ซึ่ง มีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า รายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ ประเภทประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของประกันชีวิตประเภท ประกันชีวิตคุ้มครอง 10 โรคร้ายแรง

ค่า Sig. ของประกันชีวิตประเภท ประกันสุขภาพ มีค่าเท่ากับ 0.001 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า รายได้เฉลี่ยต่อเดือนมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ ประเภทประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของประกันชีวิตประเภท ประกันสุขภาพ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ค่า Sig. ของประกันชีวิตประเภท ประกันชีวิตกรณีเสียชีวิต มีค่าเท่ากับ 0.225 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า รายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ ประเภทประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของประกันชีวิตประเภท ประกันชีวิตกรณีเสียชีวิต

ตารางที่ 4.96 แสดงการทดสอบสมมติฐาน รายได้เฉลี่ยต่อเดือนมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ

เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ		รายได้เฉลี่ยต่อเดือน						รวม	Sig.
		ต่ำกว่า 15,000 หรือเทียบเท่า	15,001-30,000 บาท	30,001-45,000 บาท	45,001-60,000 บาท	60,001-75,000 บาท	75,001 บาทขึ้นไป		
ไม่ต้องตรวจสอบภาพ/ตอบคำถามสุขภาพใด ๆ	เลือก	56	54	50	25	11	7	202	0.718
	ไม่เลือก	55	58	55	17	9	4	198	
	รวม	110	112	105	42	20	11	400	
เบี้ยประกันชีวิตคงที่ตลอดสัญญา	เลือก	32	39	33	11	4	4	123	0.747
	ไม่เลือก	78	73	72	31	16	7	277	
	รวม	110	112	105	42	20	11	400	
คุ้มครองกรณีเฉพาะเสียชีวิต/อุบัติเหตุ	เลือก	53	51	50	21	11	7	193	0.875
	ไม่เลือก	57	61	55	21	9	4	207	
	รวม	110	112	105	42	20	11	400	
การแบ่งชำระเป็นงวด รายปี 6 เดือน 3 เดือน รายเดือน	เลือก	8	15	21	6	10	4	64	0.000**
	ไม่เลือก	102	97	84	36	10	7	336	
	รวม	110	112	105	42	20	11	400	

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.96 แสดงการทดสอบสมมติฐาน รายได้เฉลี่ยต่อเดือนมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ผลการวิเคราะห์พบว่า

ค่า Sig. ของเหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่ไม่ต้องตรวจสอบภาพ/ตอบคำถามสุขภาพใด ๆ มีค่าเท่ากับ 0.718 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า รายได้เฉลี่ย

ต่อเดือน ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่ไม่ต้องตรวจสอบสุขภาพ/ตอบคำถามสุขภาพใด ๆ

ค่า Sig. ของเหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่มีค่าเบี้ยประกันชีวิตคงที่ตลอดสัญญา มีค่าเท่ากับ 0.747 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่มีค่าเบี้ยประกันชีวิตคงที่ตลอดสัญญา

ค่า Sig. ของเหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่มีความคุ้มครองกรณีเฉพาะเสียชีวิต/อุบัติเหตุ มีค่าเท่ากับ 0.875 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่มีความคุ้มครองกรณีเฉพาะเสียชีวิต/อุบัติเหตุ

ค่า Sig. ของเหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่สามารถแบ่งชำระเป็นรายปี 6 เดือน 3 เดือน รายเดือน มีค่าเท่ากับ 0.000 ซึ่งมีความน้อยกว่า 0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า รายได้เฉลี่ยต่อเดือนมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิต ที่สามารถแบ่งชำระเป็นรายปี 6 เดือน 3 เดือน รายเดือน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ตารางที่ 4.97 แสดงการทดสอบสมมติฐาน รายได้เฉลี่ยต่อเดือนมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ บุคคลที่เป็นผู้จ่ายค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ

บุคคลที่เป็นผู้จ่ายค่าประกัน	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน						รวม	Sig.
	ต่ำกว่า 15,000	15,001- 30,000 บาท	30,001- 45,000 บาท	45,001- 60,000 บาท	60,001- 75,000 บาท	75,001 บาทขึ้นไป		
บุตร	66	38	11	4	2	0	121	0.000**
ตนเอง	21	58	91	34	17	11	232	
หลาน	17	13	2	2	1	0	35	
ญาติ	6	3	1	2	0	0	12	
รวม	110	112	105	42	20	11	400	

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.97 แสดงการทดสอบสมมติฐาน รายได้เฉลี่ยต่อเดือนมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ บุคคลที่เป็นผู้จ่ายค่าประกันชีวิตผู้สูงอายุ ผลการวิเคราะห์พบว่า มีค่า Sig. เท่ากับ 0.000 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า รายได้เฉลี่ยต่อเดือนมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ บุคคลที่เป็นผู้จ่ายค่าประกันชีวิตผู้สูงอายุ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ตารางที่ 4.98 แสดงการทดสอบสมมติฐาน รายได้เฉลี่ยต่อเดือนมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทประกันชีวิต

การเปลี่ยนบริษัทประกันชีวิต	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน						รวม	Sig.
	ต่ำกว่า 15,000 หรือเทียบเท่า	15,001- 30,000 บาท	30,001- 45,000 บาท	45,001- 60,000 บาท	60,001- 75,000 บาท	75,001 บาทขึ้นไป		
เปลี่ยน	7	8	6	0	0	1	22	0.463
ไม่เปลี่ยน	103	104	99	42	20	10	378	
รวม	110	112	105	42	20	11	400	

จากตารางที่ 4.98 แสดงการทดสอบสมมติฐาน รายได้เฉลี่ยต่อเดือนมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทประกันชีวิตผู้สูงอายุ ผลการวิเคราะห์พบว่า มีค่า Sig. เท่ากับ 0.463 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า รายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทประกันชีวิตผู้สูงอายุ

ตารางที่ 4.99 แสดงการทดสอบสมมติฐาน รายได้เฉลี่ยต่อเดือนมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทประกันชีวิต

บริษัทใหม่ ที่ทำประกัน ชีวิต ผู้สูงอายุ		รายได้เฉลี่ยต่อเดือน					รวม	Sig.
		ต่ำกว่า 15,000	15,001- 30,000	30,001- 45,000	45,001- 60,000	60,001- 75,000		
บริษัท เอ.ไอ.เอ	เลือก	4	4	4	0	0	0	0.735
	ไม่เลือก	106	108	101	42	20	11	
	รวม	110	112	105	42	20	11	
บริษัท เมือง ไทยประกัน ชีวิต	เลือก	2	0	0	0	0	0	0.380
	ไม่เลือก	108	112	105	42	20	11	
	รวม	110	112	105	42	20	11	
บริษัท ไทย ประกันชีวิต	เลือก	1	2	1	0	0	1	0.244
	ไม่เลือก	109	110	104	42	20	10	
	รวม	110	112	105	42	20	11	
บริษัท ไทย สมุทร ประกันชีวิต	เลือก	0	2	1	0	0	0	0.692
	ไม่เลือก	110	110	104	42	20	11	
	รวม	110	112	105	40	20	11	

จากตารางที่ 4.99 แสดงการทดสอบสมมติฐาน รายได้เฉลี่ยต่อเดือนมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต ผลการวิเคราะห์พบว่า

ค่า Sig. ของบริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.735 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึงการปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า รายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต ของบริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.380 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึงการปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า รายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต ของบริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.244 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า รายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต ของบริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.692 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า รายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต ของ บริษัทไทยสมุทรประกันชีวิต จำกัด

ตารางที่ 4.100 แสดงการทดสอบสมมติฐาน ระดับการศึกษามีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ จำนวนบริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัย

จำนวนบริษัทที่ ทำประกัน	ระดับการศึกษา			รวม	Sig.
	ต่ำกว่าปริญญาตรี	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี		
1 บริษัท	216	100	12	328	0.000**
2 บริษัท	27	27	9	63	
3. บริษัท	2	5	2	9	
รวม	245	132	23	400	

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.100 แสดงการทดสอบสมมติฐาน ระดับการศึกษามีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ จำนวนบริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัย ผลการวิเคราะห์พบว่า มีค่า Sig. เท่ากับ 0.000 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า ระดับการศึกษามีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อจำนวนบริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ตารางที่ 4.101 แสดงการทดสอบสมมติฐาน ระดับการศึกษาที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ บริษัทที่เลือกทำประกันชีวิต

บริษัทที่เลือกทำ ประกันชีวิต		ระดับการศึกษา			รวม	Sig.
		ต่ำกว่าปริญญาตรี	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี		
บริษัท เอ.ไอ.เอ	เลือก	82	51	9	142	0.565
	ไม่เลือก	163	81	14	258	
	รวม	245	132	23	400	
บริษัท เมืองไทย ประกันชีวิต	เลือก	52	37	6	95	0.322
	ไม่เลือก	193	95	17	305	
	รวม	245	132	23	400	
บริษัท อลิอันซ์ อยุธยาประกัน ชีวิต	เลือก	23	19	6	48	0.036*
	ไม่เลือก	222	113	17	352	
	รวม	245	132	23	400	
บริษัท ไทย ประกันชีวิต	เลือก	52	34	7	93	0.429
	ไม่เลือก	193	98	16	307	
	รวม	245	132	23	400	
บริษัท ไทย สมุทรประกัน ชีวิต	เลือก	59	15	4	78	0.012*
	ไม่เลือก	186	117	19	322	
	รวม	245	132	23	400	
อื่น ๆ เช่น ธนาคารเพื่อ การเกษตรและ สหกรณ์ (ชกส)	เลือก	3	2	1	6	0.499
	ไม่เลือก	242	130	22	394	
	รวม	245	132	23	400	

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.101 แสดงการทดสอบสมมติฐาน ระดับการศึกษาที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ผลการวิเคราะห์พบว่า

ค่า Sig. ของบริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.565 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า ระดับการศึกษาไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.322 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า ระดับการศึกษาไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท อลิอันซ์ อยุธยา ประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.036 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า ระดับการศึกษาที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท อลิอันซ์ อยุธยา ประกันชีวิต จำกัด อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ค่า Sig. ของบริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.429 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า ระดับการศึกษาไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต มีค่าเท่ากับ 0.012 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า ระดับการศึกษาที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต จำกัด อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ค่า Sig. ของบริษัท อื่น ๆ เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ชกส) มีค่าเท่ากับ 0.449 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า ระดับการศึกษาไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท อื่น ๆ เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ชกส)

ตารางที่ 4.102 แสดงการทดสอบสมมติฐาน ระดับการศึกษาที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ ประเภทประกันชีวิต

ประเภท ประกันชีวิตผู้ สูงวัย	ประเภท	ระดับการศึกษา			รวม	Sig.
		ต่ำกว่าปริญญา ตรี	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญา ตรี		
ประกัน อุบัติเหตุ	เลือก	76	40	6	122	0.885
	ไม่เลือก	169	92	17	278	
	รวม	245	132	23	400	
ประกันชีวิต คุ้มครอง 10 โรคร้ายแรง	เลือก	41	35	10	86	0.003**
	ไม่เลือก	204	97	13	314	
	รวม	245	132	23	400	
ประกัน สุขภาพ	เลือก	37	23	10	70	0.003**
	ไม่เลือก	208	109	13	330	
	รวม	245	132	23	400	
ประกันชีวิต กรณี เสียชีวิต	เลือก	171	93	15	279	0.880
	ไม่เลือก	74	39	8	121	
	รวม	245	132	23	400	

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.102 แสดงการทดสอบสมมติฐาน ระดับการศึกษาที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ ประเภทประกันชีวิตผู้สูงวัย ผลการวิเคราะห์พบว่า

ค่า Sig. ของประกันชีวิตประเภท ประกันอุบัติเหตุ มีค่าเท่ากับ 0.885 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า ระดับการศึกษาไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ ประเภทประกันชีวิตผู้สูงวัย ของประกันชีวิตประเภท ประกันอุบัติเหตุ

ค่า Sig. ของประกันชีวิตประเภท ประกันชีวิตคุ้มครอง 10 โรคร้ายแรง มีค่าเท่ากับ 0.003 ซึ่ง มีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า ระดับการศึกษาที่มีความสัมพันธ์

กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ ประเภทประกันชีวิตผู้สูงวัย ของประกันชีวิตประเภท
ประกันชีวิตคุ้มครอง 10 ไร่ร้ายแรง

ค่า Sig. ของประกันชีวิตประเภท ประกันสุขภาพ มีค่าเท่ากับ 0.003 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05
แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า ระดับการศึกษามีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้
ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ ประเภทประกันชีวิตผู้สูงวัย ของประกันชีวิตประเภท ประกันสุขภาพ
อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ค่า Sig. ของประกันชีวิตประเภท ประกันชีวิตกรณีเสียชีวิต มีค่าเท่ากับ 0.880 ซึ่งมีค่า
มากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า ระดับการศึกษาไม่มีความสัมพันธ์กับ
พฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ ประเภทประกันชีวิตผู้สูงวัย ของประกันชีวิตประเภท
ประกันชีวิตกรณีเสียชีวิต

ตารางที่ 4.103 แสดงการทดสอบสมมติฐาน ระดับการศึกษาที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้
ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ เหตุผลที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัย

เหตุผลที่ทำ ประกันชีวิต ผู้สูงวัย		ระดับการศึกษา			รวม	Sig.
		ต่ำกว่าปริญญา ตรี	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญา ตรี		
ไม่ต้องตรวจ สุขภาพ/ ตอบคำถาม สุขภาพใด ๆ	เลือก	122	64	16	202	0.165
	ไม่เลือก	123	68	7	198	
	รวม	245	132	23	400	
เบี้ยประกันชีวิต คงที่ตลอด สัญญา	เลือก	70	47	6	123	0.326
	ไม่เลือก	175	85	17	277	
	รวม	245	132	23	400	
คุ้มครองกรณี เฉพาะเสียชีวิต/ อุบัติเหตุ	เลือก	124	59	10	193	0.491
	ไม่เลือก	121	73	13	207	
	รวม	245	132	23	400	

ตารางที่ 4.103 แสดงการทดสอบสมมติฐาน ระดับการศึกษาที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้
ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ (ต่อ)

เหตุผลที่ทำ ประกันชีวิตผู้สูง วัย	ระดับการศึกษา			รวม	Sig.	
	ต่ำกว่าปริญญา ตรี	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญา ตรี			
การแบ่งชำระเป็น งวดรายปี 6 เดือน 3เดือน รายเดือน	เลือก	23	33	8	64	0.000**
	ไม่เลือก	222	99	15		
	รวม	245	132	23	400	

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.103 แสดงการทดสอบสมมติฐาน ระดับการศึกษาที่มีความสัมพันธ์กับ
พฤติกรรมการใช้ ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ผลการวิเคราะห์พบว่า

ค่า Sig. ของเหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่ไม่ต้องตรวจสอบสุขภาพ/ตอบคำถามสุขภาพใด ๆ
มีค่าเท่ากับ 0.165 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า ระดับ
การศึกษาไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิต
ผู้สูงอายุ ที่ไม่ต้องตรวจสอบสุขภาพ/ตอบคำถามสุขภาพใด ๆ

ค่า Sig. ของเหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่มีค่าเบี้ยประกันชีวิตคงที่ตลอดสัญญา มีค่า
เท่ากับ 0.326 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า ระดับการศึกษาไม่ม
ีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่มีค่าเบี้ย
ประกันชีวิตคงที่ตลอดสัญญา

ค่า Sig. ของเหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่มีความคุ้มครองกรณีเฉพาะเสียชีวิต/อุบัติเหตุ
มีค่าเท่ากับ 0.491 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า ระดับ
การศึกษาไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิต
ผู้สูงอายุ ที่มีความคุ้มครองกรณีเฉพาะเสียชีวิต/อุบัติเหตุ

ค่า Sig. ของเหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่สามารถแบ่งชำระเป็นรายปี 6 เดือน 3 เดือน
รายเดือน มีค่าเท่ากับ 0.000 ซึ่งมีความน้อยกว่า 0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า
ระดับการศึกษาที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิต
ผู้สูงอายุ ที่สามารถแบ่งชำระเป็นรายปี 6 เดือน 3 เดือน รายเดือน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ตารางที่ 4.104 แสดงการทดสอบสมมติฐาน ระดับการศึกษาที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ บุคคลที่เป็นผู้จ่ายค่าเบี้ยประกันชีวิต

บุคคลที่เป็นผู้ จ่าย ค่าประกัน	ระดับการศึกษา			รวม	Sig
	ต่ำกว่าปริญญาตรี	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญา ตรี		
บุตร	98	18	5	121	0.000**
ตนเอง	110	105	17	232	
หลาน	27	7	1	35	
ญาติ	10	2	0	12	
รวม	245	132	23	400	

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.104 แสดงการทดสอบสมมติฐาน ระดับการศึกษาที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ บุคคลที่เป็นผู้จ่ายค่าประกันชีวิตผู้สูงวัย ผลการวิเคราะห์พบว่า มีค่า Sig. เท่ากับ 0.000 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า ระดับการศึกษาที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ บุคคลที่เป็นผู้จ่ายค่าประกันชีวิตผู้สูงวัย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ตารางที่ 4.105 แสดงการทดสอบสมมติฐาน ระดับการศึกษาที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทประกันชีวิต

การเปลี่ยนบริษัท ประกันชีวิต	ระดับการศึกษา			รวม	Sig.
	ต่ำกว่าปริญญาตรี	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี		
เปลี่ยน	17	4	1	22	0.275
ไม่เปลี่ยน	228	128	22	378	
รวม	245	132	23	400	

จากตารางที่ 4.105 แสดงการทดสอบสมมติฐาน ระดับการศึกษาที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทประกันชีวิตผู้สูงวัย ผลการวิเคราะห์พบว่า มีค่า Sig. เท่ากับ 0.275 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า ระดับการศึกษาไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทประกันชีวิตผู้สูงวัย

ตารางที่ 4.106 แสดงการทดสอบสมมติฐาน ระดับการศึกษาที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ บริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต

บริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต	ผู้สูงอายุ	ระดับการศึกษา			รวม	Sig.
		ต่ำกว่าปริญญาตรี	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี		
บริษัท เอ.ไอ.เอ	เลือก	9	2	1	12	0.466
	ไม่เลือก	236	130	22	388	
	รวม	245	132	23	400	
บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต	เลือก	2	0	0	2	0.529
	ไม่เลือก	243	132	23	398	
	รวม	245	132	23	400	
บริษัท ไทยประกันชีวิต	เลือก	3	2	0	5	0.832
	ไม่เลือก	242	130	23	395	
	รวม	245	132	23	400	
บริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต	เลือก	3	0	0	3	0.384
	ไม่เลือก	242	132	23	397	
	รวม	245	132	23	400	

จากตารางที่ 4.106 แสดงการทดสอบสมมติฐาน ระดับการศึกษาที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต ผลการวิเคราะห์พบว่า

ค่า Sig. ของบริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.466 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึงการปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า ระดับการศึกษาไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต ของบริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.529 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึงการปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า ระดับการศึกษาไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต ของบริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด

ใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต ของบริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.832 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า ระดับการศึกษาไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต ของบริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.384 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า ระดับการศึกษาไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิต ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต ของบริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต จำกัด

ตารางที่ 4.107 แสดงการทดสอบสมมติฐาน สถานภาพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ จำนวนบริษัทที่ทำประกันชีวิต

จำนวนบริษัทที่ ทำประกัน	สถานภาพ			รวม	Sig.
	โสด	สมรส	หย่า/หม้าย/ แยกกันอยู่		
1 บริษัท	66	214	48	328	0.187
2 บริษัท	7	49	7	63	
3. บริษัท	1	8	0	9	
รวม	71	271	55	400	

จากตารางที่ 4.107 แสดงการทดสอบสมมติฐาน สถานภาพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ จำนวนบริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ผลการวิเคราะห์พบว่า มีค่า Sig. เท่ากับ 0.187 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า สถานภาพไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ จำนวนบริษัทที่ทำประกันชีวิต

ตารางที่ 4.108 แสดงการทดสอบสมมติฐาน สภาพภาพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ บริษัทที่เลือกทำประกันชีวิต

บริษัทที่เลือกทำ ประกันชีวิตผู้สูง วัย		สถานภาพ			รวม	Sig.
		โสด	สมรส	หย่า/หม้าย/ แยกกันอยู่		
บริษัท เอ.ไอ.เอ	เลือก	35	90	17	142	0.060
	ไม่เลือก	39	181	38	258	
	รวม	71	271	55	400	
บริษัท เมืองไทย ประกันชีวิต	เลือก	13	70	12	95	0.313
	ไม่เลือก	61	201	43	305	
	รวม	71	271	55	400	
บริษัท อลิอันส์ อยุธยาประกัน ชีวิต	เลือก	8	35	5	48	0.686
	ไม่เลือก	66	236	50	352	
	รวม	74	271	55	400	
บริษัท ไทย ประกันชีวิต	เลือก	19	63	11	93	0.752
	ไม่เลือก	55	208	44	307	
	รวม	74	271	55	400	
บริษัท ไทย สมุทรประกัน ชีวิต	เลือก	6	59	13	78	0.022*
	ไม่เลือก	68	212	42	322	
	รวม	74	271	55	400	
อื่น ๆ เช่น ธนาคารเพื่อ การเกษตรและ สหกรณ์ (ชกส)	เลือก	1	5	0	6	0.587
	ไม่เลือก	73	266	55	394	
	รวม	74	271	55	400	

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.108 แสดงการทดสอบสมมติฐาน สถานภาพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิต ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ผลการวิเคราะห์พบว่า

ค่า Sig. ของบริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.060 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึงการปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า สถานภาพไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.313 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึงการปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า สถานภาพไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ค่า Sig. ของบริษัท อลิอันซ์ อยุธยา ประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.686 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึงการปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า สถานภาพไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท อลิอันซ์ อยุธยา ประกันชีวิต จำกัด อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ค่า Sig. ของบริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.752 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึงการยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า สถานภาพไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ค่า Sig. ของบริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต มีค่าเท่ากับ 0.022 ซึ่งมีความน้อยกว่า 0.05 แสดงถึงการยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า สถานภาพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต จำกัด อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ค่า Sig. ของบริษัท อื่น ๆ เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ธกส) มีค่าเท่ากับ 0.587 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงถึงการปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า สถานภาพไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านบริษัทที่เลือกทำประกัน ในข้อ บริษัทที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของบริษัท อื่น ๆ เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ธกส)

ตารางที่ 4.109 แสดงการทดสอบสมมติฐาน สถานภาพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้
ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ ประเภทประกันชีวิต

ประเภท	ประกันชีวิตผู้สูงวัย	สถานภาพ			รวม	Sig.
		โสด	สมรส	หย่า/หม้าย/ แยกกันอยู่		
ประกันอุบัติเหตุ	เลือก	29	81	12	122	0.098
	ไม่เลือก	45	190	43	278	
	รวม	74	271	55	400	
ประกันชีวิต คุ้มครอง 10 โรคร้ายแรง	เลือก	14	65	7	86	0.150
	ไม่เลือก	60	206	48	314	
	รวม	74	271	55	400	
ประกันสุขภาพ	เลือก	14	48	8	70	0.801
	ไม่เลือก	60	233	47	330	
	รวม	74	271	55	400	
ประกันชีวิตกรณี เสียชีวิต	เลือก	42	197	40	279	0.026*
	ไม่เลือก	32	74	15	121	
	รวม	74	271	55	400	

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.109 แสดงการทดสอบสมมติฐาน สถานภาพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรม
การใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ ประเภทประกันชีวิตผู้สูงวัย ผลการวิเคราะห์พบว่า

ค่า Sig. ของประกันชีวิตประเภท ประกันอุบัติเหตุ มีค่าเท่ากับ 0.098 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05
แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า สถานภาพไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้
ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ ประเภทประกันชีวิตผู้สูงวัย ของประกันชีวิตประเภท ประกันอุบัติเหตุ

ค่า Sig. ของประกันชีวิตประเภท ประกันชีวิตคุ้มครอง 10 โรคร้ายแรง มีค่าเท่ากับ 0.150
ซึ่ง มีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า สถานภาพไม่มีความสัมพันธ์กับ
พฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ ประเภทประกันชีวิตผู้สูงวัย ของประกันชีวิตประเภท
ประกันชีวิตคุ้มครอง 10 โรคร้ายแรง

ค่า Sig. ของประกันชีวิตประเภท ประกันสุขภาพ มีค่าเท่ากับ 0.801 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า สถานภาพไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ ประเภทประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของประกันชีวิตประเภท ประกันสุขภาพ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ค่า Sig. ของประกันชีวิตประเภท ประกันชีวิตกรณีเสียชีวิต มีค่าเท่ากับ 0.026 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า สถานภาพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ ประเภทประกันชีวิตผู้สูงอายุ ของประกันชีวิตประเภท ประกันชีวิตกรณีเสียชีวิต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.110 แสดงการทดสอบสมมติฐาน สถานภาพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิต

เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ		สถานภาพ			รวม	Sig.
		โสด	สมรส	หย่า/หม้าย/ แยกกันอยู่		
ไม่ต้องตรวจสุขภาพ/ ตอบคำถามสุขภาพ ใดๆ	เลือก	34	140	28	202	0.683
	ไม่เลือก	40	131	27	198	
	รวม	74	271	55	400	
เบี้ยประกันชีวิต คงที่ตลอดสัญญา	เลือก	12	95	16	123	0.008**
	ไม่เลือก	62	176	39	277	
	รวม	74	271	55	400	
คุ้มครองกรณี เฉพาะเสียชีวิต/ อุบัติเหตุ	เลือก	44	119	30	193	0.036*
	ไม่เลือก	30	152	25	207	
	รวม	74	271	55	400	

ตารางที่ 4.110 แสดงการทดสอบสมมติฐาน สถานภาพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้
ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิต (ต่อ)

เหตุผลที่ทำให้ ประกันชีวิต ผู้สูงวัย		สถานภาพ			รวม	Sig.
		โสด	สมรส	หย่า/หม้าย/ แยกกันอยู่		
การแบ่งชำระ	เลือก	9	51	4	64	0.063
งดรายปี 6 เดือน 3เดือน รายเดือน	ไม่เลือก	65	220	51		
	รวม	74	271	55	400	

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ตารางที่ 4.110 แสดงการทดสอบสมมติฐาน สถานภาพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้
ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ผลการวิเคราะห์พบว่า

ค่า Sig. ของเหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ที่ไม่ต้องตรวจสอบสุขภาพ/ตอบคำถามสุขภาพใด ๆ
มีค่าเท่ากับ 0.683 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า สถานภาพไม่
มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ที่ไม่
ต้องตรวจสอบสุขภาพ/ตอบคำถามสุขภาพใด ๆ

ค่า Sig. ของเหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ที่มีค่าเบี้ยประกันชีวิตคงที่ตลอดสัญญา มีค่า
เท่ากับ 0.008 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า สถานภาพมี
ความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ที่มีค่าเบี้ย
ประกันชีวิตคงที่ตลอดสัญญา อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ค่า Sig. ของเหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ที่มีความคุ้มครองกรณีเฉพาะเสียชีวิต/อุบัติเหตุ
มีค่าเท่ากับ 0.036 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า สถานภาพมี
ความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ที่มีความ
คุ้มครองกรณีเฉพาะเสียชีวิต/อุบัติเหตุ

ค่า Sig. ของเหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ที่สามารถแบ่งชำระเป็นรายปี 6 เดือน 3 เดือน
รายเดือน มีค่าเท่ากับ 0.063 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า
สถานภาพไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ เหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิต
ผู้สูงวัย ที่สามารถแบ่งชำระเป็นรายปี 6 เดือน 3 เดือน รายเดือน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ตารางที่ 4.111 แสดงการทดสอบสมมติฐาน สถานภาพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ บุคคลที่เป็นผู้จ่ายค่าประกันชีวิต

บุคคลที่เป็นผู้ จ่าย ค่าประกัน	สถานภาพ			รวม	Sig.
	โสด	สมรส	หย่า/หม้าย/ แยกกันอยู่		
บุตร	6	92	23	121	0.000**
ตนเอง	63	155	14	232	
หลาน	4	17	14	35	
ญาติ	1	7	4	12	
รวม	74	271	55	400	

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.111 แสดงการทดสอบสมมติฐาน สถานภาพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ บุคคลที่เป็นผู้จ่ายค่าประกันชีวิตผู้สูงวัย ผลการวิเคราะห์พบว่า มีค่า Sig. เท่ากับ 0.000 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า สถานภาพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ บุคคลที่เป็นผู้จ่ายค่าประกันชีวิตผู้สูงวัย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ตารางที่ 4.112 แสดงการทดสอบสมมติฐาน สถานภาพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทประกันชีวิต

การเปลี่ยน บริษัทประกัน ชีวิต	สถานภาพ			รวม	Sig.
	โสด	สมรส	หย่า/หม้าย/ แยกกันอยู่		
เปลี่ยน	2	15	5	22	0.289
ไม่เปลี่ยน	72	256	50	378	
รวม	74	27	55	400	

จากตารางที่ 4.112 แสดงการทดสอบสมมติฐาน สถานภาพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทประกันชีวิตผู้สูงวัย ผลการวิเคราะห์พบว่า มีค่า Sig. เท่ากับ 0.289 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า สถานภาพไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทประกันชีวิตผู้สูงวัย

ตารางที่ 4.113 แสดงการทดสอบสมมติฐาน สถานภาพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในชื่อ บริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัย

บริษัทใหม่ที่ ทำประกันชีวิต ผู้สูงอายุ		ระดับการศึกษา			รวม	Sig.
		โตด	สมรส	หย่า/หม้าย/ แยกกันอยู่		
บริษัท เอ.ไอ. เอ	เลือก	2	8	2	12	0.951
	ไม่เลือก	72	263	53		
	รวม	74	271	55		
บริษัท เมืองไทย ประกันชีวิต	เลือก	0	1	1	2	0.303
	ไม่เลือก	74	270	54		
	รวม	74	271	55		
บริษัท ไทย ประกันชีวิต	เลือก	0	3	2	5	0.172
	ไม่เลือก	74	268	53		
	รวม	74	271	55		
บริษัท ไทย สมุทรประกันชีวิต	เลือก	0	3	0	3	0.487
	ไม่เลือก	74	268	55		
	รวม	74	271	55		

จากตารางที่ 4.113 แสดงการทดสอบสมมติฐาน สถานภาพศึกษาที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในชื่อ การเปลี่ยนบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต ผลการวิเคราะห์พบว่า

ค่า Sig. ของบริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.951 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึงการปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า สถานภาพไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในชื่อ การเปลี่ยนบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต ของบริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.303 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึงการปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า สถานภาพไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในชื่อการเปลี่ยนบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต ของบริษัทเมืองไทยประกันชีวิต

ค่า Sig. ของบริษัทไทยประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.172 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึงการปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า สถานภาพไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในชื่อ การเปลี่ยนบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต ของบริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด

ค่า Sig. ของบริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต จำกัด มีค่าเท่ากับ 0.487 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า สถานภาพไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิต ในข้อ การเปลี่ยนบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต ของบริษัทไทยสมุทรประกันชีวิต จำกัด

4. การทดสอบสมมติฐาน โดยใช้ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน (Test of Association : Pearson Product Moment Correlation Coefficient)

สมมติฐานที่ 3 ส่วนประสมทางการตลาดของประกันชีวิตผู้สูงอายุ ได้แก่ ด้านลักษณะผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านพนักงาน ด้านกระบวนการบริการ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ ระยะเวลาในการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ค่าเบี้ยประกัน และการประเมินผลหลังการใช้บริการประกันชีวิตผู้สูงอายุ

ตารางที่ 4.114 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ

รายการ	ส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์			
	Pearson Correlation	Sig.	ระดับความสัมพันธ์	ทิศทาง
1. ระยะเวลาที่ทำประกันชีวิต	0.058	0.243	ไม่มีความสัมพันธ์	-
2. ค่าเบี้ยประกัน	-0.022	0.665	ไม่มีความสัมพันธ์	-
3. การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ				
3.1 การเห็นประโยชน์ของการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ	0.215	0.000**	มีความสัมพันธ์กัน	เดียวกัน
3.2 การทำประกันชีวิตผู้สูงอายุเพื่อถือเป็นหลักประกัน	0.104	0.038*	มีความสัมพันธ์กัน	เดียวกัน
3.3 ความคุ้มค่าด้านการรักษา	0.262	0.000**	มีความสัมพันธ์กัน	เดียวกัน
3.4 ถือเป็นมรดก	0.318	0.000**	มีความสัมพันธ์กัน	เดียวกัน
3.5 การบริการของตัวแทน	0.217	0.000**	มีความสัมพันธ์กัน	เดียวกัน
3.6 ความกระตือรือร้น เอาใจใส่ของตัวแทน	0.313	0.000**	มีความสัมพันธ์กัน	เดียวกัน

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.114 แสดงถึงระยะเวลาที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัยจนถึงปัจจุบัน พบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.243 ซึ่งมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า ระยะเวลา (จำนวนปี) ที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัยจนถึงปัจจุบัน ไม่มีความสัมพันธ์กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์

ราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัย พบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.665 ซึ่งมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า ราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัย ไม่มีความสัมพันธ์กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์

การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ด้านการเห็นประโยชน์ของการทำประกันชีวิตผู้สูงวัย การทำประกันชีวิตผู้สูงวัยเพื่อถือเป็นหลักประกัน ความคุ้มค่าด้านการรักษา การถือเป็นมรดก การบริการของตัวแทนขาย ความกระตือรือร้น เอาใจใส่ของตัวแทน พบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.000 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.01 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ด้านการเห็นประโยชน์ของการทำประกันชีวิตผู้สูงวัย การทำประกันชีวิตผู้สูงวัยเพื่อถือเป็นหลักประกัน ความคุ้มค่าด้านการรักษา การถือเป็นมรดก การบริการของตัวแทน ความกระตือรือร้น เอาใจใส่ของตัวแทน มีความสัมพันธ์กับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์

ตารางที่ 4.115 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านราคา มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย

รายการ	ส่วนประสมทางการตลาด ด้านราคา			ทิศทาง
	Pearson Correlation	Sig.	ระดับความสัมพันธ์	
1. ระยะเวลาที่ทำประกันชีวิต	0.029	0.559	ไม่มีความสัมพันธ์	-
2. ค่าเบี้ยประกัน	-0.071	0.154	ไม่มีความสัมพันธ์	-
3. การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย				
3.1 การเห็นประโยชน์ของการทำประกันชีวิตผู้สูงวัย	0.097	0.052	ไม่มีความสัมพันธ์	-
3.2 การทำประกันชีวิตเพื่อถือเป็นหลักประกัน	0.050	0.314	ไม่มีความสัมพันธ์	-
3.3 ความคุ้มค่าด้านการรักษา	0.197	0.000**	มีความสัมพันธ์	เดียวกัน

ตารางที่ 4.115 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านราคา มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้
ประกันชีวิตผู้สูงอายุ (ต่อ)

รายการ	ส่วนประสมทางการตลาด ด้านราคา			
	Pearson Correlation	Sig.	ระดับ ความสัมพันธ์	ทิศทาง
3.4 ถือเป็นมรดก	0.234	0.000**	มีความสัมพันธ์	เดียวกัน
3.5 การบริการของ ตัวแทน	0.127	0.011*	มีความสัมพันธ์	เดียวกัน
3.6 ความกระตือรือร้น เอาใจใส่ของตัวแทน	0.214	0.000**	มีความสัมพันธ์	เดียวกัน

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.115 แสดงถึงระยะเวลาที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุจนถึงปัจจุบันพบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.559 ซึ่งมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมุติฐาน หมายความว่า ระยะเวลา (จำนวนปี) ที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุจนถึงปัจจุบัน ไม่มีความสัมพันธ์กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านราคา

ราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ พบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.154 ซึ่งมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมุติฐาน หมายความว่า ราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ ไม่มีความสัมพันธ์กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านราคา

การเห็นถึงประโยชน์ของการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ พบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.052 ซึ่งมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมุติฐาน หมายความว่า การเห็นถึงประโยชน์ของการทำประกันชีวิต ไม่มีความสัมพันธ์กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านราคา

การทำประกันชีวิตผู้สูงอายุไว้เพื่อเป็นหลักประกัน พบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.314 ซึ่งมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมุติฐาน หมายความว่า การทำประกันชีวิตผู้สูงอายุไว้เพื่อเป็นหลักประกัน ไม่มีความสัมพันธ์กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านราคา

การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านความคุ้มค่าด้านการรักษา พบว่าค่า Sig. เท่ากับ 0.000 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.01 แสดงถึง การยอมรับสมมุติฐาน การถือเป็นมรดก พบว่าค่า Sig. เท่ากับ 0.000 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.01 แสดงถึง การยอมรับสมมุติฐาน การบริการของตัวแทนขาย พบว่าค่า Sig. เท่ากับ 0.011 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมุติฐาน ความกระตือรือร้นเอาใจใส่ของตัวแทน พบว่าค่า Sig. เท่ากับ 0.000 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.01 แสดงถึง การยอมรับสมมุติฐาน

หมายความว่า การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านความคุ้มค่าด้านการรักษา การถือ
เป็นมรดก การบริการของตัวแทน ความกระตือรือร้นเอาใจใส่ของตัวแทน มีความสัมพันธ์กับ
ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านราคา

ตารางที่ 4.116 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย มีความสัมพันธ์กับ
พฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ

รายการ	ส่วนประสมทางการตลาด ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย			
	Pearson Correlation	Sig.	ระดับ ความสัมพันธ์	ทิศทาง
1. ระยะเวลาที่ทำประกันชีวิต	0.005	0.923	ไม่มีความสัมพันธ์	-
2. ค่าเบี้ยประกัน	-0.024	0.633	ไม่มีความสัมพันธ์	-
3. การประเมินผลหลังการใช้ ประกันชีวิตผู้สูงอายุ				
3.1 การเห็นประโยชน์ของ การทำประกันชีวิต	0.120	0.016*	มีความสัมพันธ์	เดียวกัน
3.2 การทำประกันชีวิตเพื่อ ถือเป็นหลักประกัน	0.046	0.359	ไม่มีความสัมพันธ์	-
3.3 ความคุ้มค่าด้านการ รักษา	0.209	0.000**	มีความสัมพันธ์กัน	เดียวกัน
3.4 ถือเป็นมรดก	0.181	0.000**	มีความสัมพันธ์กัน	เดียวกัน
3.5 การบริการของตัวแทน	0.220	0.000**	มีความสัมพันธ์กัน	เดียวกัน
3.6 ความกระตือรือร้น เอา ใจใส่ของตัวแทน	0.314	0.000**	มีความสัมพันธ์กัน	เดียวกัน

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.116 แสดงถึงระยะเวลาที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุจนถึงปัจจุบัน พบว่ามีค่า Sig.
เท่ากับ 0.923 ซึ่งมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมุติฐาน หมายความว่า ระยะเวลา (จำนวนปี)
ที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุจนถึงปัจจุบัน ไม่มีความสัมพันธ์กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านช่องทาง
การจัดจำหน่าย

ราคาค่าเบี่ยงแปรกันชีวิตผู้สูงวัย พบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.663 ซึ่งมากกว่า 0.05 แสดงถึงการปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า ราคาค่าเบี่ยงแปรกันชีวิตผู้สูงวัย ไม่มีความสัมพันธ์กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ด้านการเห็นถึงประโยชน์ของการทำประกันชีวิตผู้สูงวัย พบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.016 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 แสดงถึงการยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ด้านการเห็นถึงประโยชน์ของการทำประกันชีวิตผู้สูงวัย มีความสัมพันธ์กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ด้านการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยไว้เพื่อเป็นหลักประกัน พบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.359 ซึ่งมากกว่า 0.05 แสดงถึงการปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ด้านการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยไว้เพื่อเป็นหลักประกัน ไม่มีความสัมพันธ์กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ด้านความคุ้มค่าด้านการรักษา การถือเป็นมรดก การบริการของตัวแทนขาย ความกระตือรือร้น เอาใจใส่ของตัวแทน พบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.000 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.01 แสดงถึงการยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ด้านความคุ้มค่าด้านการรักษา การถือเป็นมรดก การบริการของตัวแทน ความกระตือรือร้น เอาใจใส่ของตัวแทน มีความสัมพันธ์กับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ตารางที่ 4.117 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านการส่งเสริมการตลาด มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย

รายการ	ส่วนประสมทางการตลาด		ด้านการส่งเสริมการตลาด	
	Pearson Correlation	Sig.	ระดับความสัมพันธ์	ทิศทาง
1. ระยะเวลาที่ทำประกันชีวิต	-0.051	0.305	ไม่มีความสัมพันธ์	-
2. ค่าเบี่ยงแปรกัน	-0.077	0.125	ไม่มีความสัมพันธ์	-
3. การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย				
3.1 การเห็นประโยชน์ของการทำประกันชีวิตผู้สูงวัย	0.149	0.003**	มีความสัมพันธ์	เดียวกัน

ตารางที่ 4.117 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านการส่งเสริมการตลาด มีความสัมพันธ์กับ
พฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย (ต่อ)

รายการ	ส่วนประสมทางการตลาด ด้านการส่งเสริมการตลาด			
	Pearson Correlation	Sig.	ระดับ ความสัมพันธ์	ทิศทาง
3.2 การทำประกันชีวิต ผู้สูงวัยเพื่อถือเป็นหลักประกัน	0.138	0.006**	มีความสัมพันธ์	เดียวกัน
3.3 ความคุ้มค่าด้านการ รักษา	0.100	0.045*	มีความสัมพันธ์	เดียวกัน
3.4 ถือเป็นมรดก	0.215	0.000**	มีความสัมพันธ์	เดียวกัน
3.5 การบริการของ ตัวแทน	0.146	0.003**	มีความสัมพันธ์	เดียวกัน
3.6 ความกระตือรือร้น เอาใจใส่ของตัวแทน	0.226	0.000**	มีความสัมพันธ์	เดียวกัน

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.117 แสดงถึงระยะเวลาที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัยจนถึงปัจจุบัน พบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.305 ซึ่งมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมุติฐาน หมายความว่า ระยะเวลา (จำนวนปี) ที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัยจนถึงปัจจุบัน ไม่มีความสัมพันธ์กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านการส่งเสริมการตลาด

ราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัย พบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.125 ซึ่งมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมุติฐาน หมายความว่า ราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัย ไม่มีความสัมพันธ์กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านการส่งเสริมการตลาด

การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ด้านการเห็นถึงประโยชน์ของการทำประกันชีวิตผู้สูงวัย พบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.003 ซึ่งน้อยกว่า 0.01 แสดงถึง การยอมรับสมมุติฐาน หมายความว่า การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ด้านการเห็นถึงประโยชน์ของการทำประกันชีวิตผู้สูงวัย มีความสัมพันธ์กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านการส่งเสริมการตลาด

การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย การทำประกันชีวิตผู้สูงวัยเพื่อถือเป็นหลักประกัน พบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.006 ซึ่งน้อยกว่า 0.01 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ด้านการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยเพื่อถือเป็นหลักประกัน มีความสัมพันธ์กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านการส่งเสริมการตลาด

การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย การรู้สึกถึงความคุ้มค่าด้านการรักษา พบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.045 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ด้านการรู้สึกถึงความคุ้มค่าด้านการรักษา มีความสัมพันธ์กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านการส่งเสริมการตลาด

การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย การทำประกันชีวิตผู้สูงวัยเพื่อเป็นมรดก พบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.000 ซึ่งน้อยกว่า 0.01 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ด้านการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยเพื่อเป็นมรดก มีความสัมพันธ์กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านการส่งเสริมการตลาด

การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย การบริการของตัวแทนขาย พบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.003 ซึ่งน้อยกว่า 0.01 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ด้านการบริการของตัวแทนขาย มีความสัมพันธ์กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านการส่งเสริมการตลาด

การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ความกระตือรือร้น เอาใจใส่ของตัวแทนขาย พบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.000 ซึ่งน้อยกว่า 0.01 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ความกระตือรือร้น เอาใจใส่ของตัวแทนขาย มีความสัมพันธ์กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านการส่งเสริมการตลาด

ตารางที่ 4.118 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านพนักงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ

รายการ	ส่วนประสมทางการตลาด ด้านพนักงาน			
	Pearson Correlation	Sig.	ระดับความสัมพันธ์	ทิศทาง
1. ระยะเวลาที่ทำประกันชีวิต	-0.070	0.161	ไม่มีความสัมพันธ์	-
2. ค่าเบี้ยประกัน	0.022	0.658	ไม่มีความสัมพันธ์	-
3. การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ				
3.1 การเห็นประโยชน์ของการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ	0.060	0.232	ไม่มีความสัมพันธ์	-
3.2 การทำประกันชีวิตผู้สูงอายุเพื่อถือเป็นหลักประกัน	-0.002	0.965	ไม่มีความสัมพันธ์	-
3.3 ความคุ้มค่าด้านการรักษา	0.061	0.222	ไม่มีความสัมพันธ์	-
3.4 ถือเป็นมรดก	-0.027	0.589	ไม่มีความสัมพันธ์	-
3.5 การบริการของตัวแทน	0.016	0.751	ไม่มีความสัมพันธ์	-
3.6 ความกระตือรือร้น เอาใจใส่ของตัวแทน	0.034	0.502	ไม่มีความสัมพันธ์	-

จากตารางที่ 4.118 แสดงถึงระยะเวลาที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุจนถึงปัจจุบัน พบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.161 ซึ่งมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมุติฐาน หมายความว่า ระยะเวลา (จำนวนปี) ที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุจนถึงปัจจุบัน ไม่มีความสัมพันธ์กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านพนักงาน

ราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ พบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.658 ซึ่งมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมุติฐาน หมายความว่า ราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ ไม่มีความสัมพันธ์กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านพนักงาน

การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านการเห็นถึงประโยชน์ของการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ พบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.232 ซึ่งมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านการเห็นถึงประโยชน์ของการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ไม่มีความสัมพันธ์กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านพนักงาน

การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ การทำประกันชีวิตผู้สูงอายุเพื่อถือเป็นหลักประกัน พบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.965 ซึ่งมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุเพื่อถือเป็นหลักประกัน ไม่มีความสัมพันธ์กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านพนักงาน

การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ การรู้ลึกถึงความคุ้มค่าด้านการรักษา พบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.222 ซึ่งมากกว่า 0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านการรู้ลึกถึงความคุ้มค่าด้านการรักษา ไม่มีความสัมพันธ์กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านพนักงาน

การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ การทำประกันชีวิตผู้สูงอายุเพื่อเป็นมรดก พบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.589 ซึ่งมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้าน การทำประกันชีวิตผู้สูงอายุเพื่อเป็นมรดก ไม่มีความสัมพันธ์กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านพนักงาน

การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ การบริการของตัวแทนขาย พบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.751 ซึ่งมากกว่า 0.05 แสดงถึง การยอมรับสมมติฐาน หมายความว่า การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านการบริการของตัวแทนขาย ไม่มีความสัมพันธ์กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านพนักงาน

การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ความกระตือรือร้น เอาใจใส่ของตัวแทนขาย พบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.502 ซึ่งมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมติฐาน หมายความว่า การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านความกระตือรือร้น เอาใจใส่ของตัวแทนขาย ไม่มีความสัมพันธ์กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านพนักงาน

ตารางที่ 4.119 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านกระบวนการบริการมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ

รายการ	ส่วนประสมทางการตลาด ด้านกระบวนการบริการ			
	Pearson Correlation	Sig.	ระดับความสัมพันธ์	ทิศทาง
1. ระยะเวลาที่ทำประกันชีวิต	0.005	0.914	ไม่มีความสัมพันธ์	-
2. ค่าเบี้ยประกัน	-0.121	0.016*	มีความสัมพันธ์	เดียวกัน
3. การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ				
3.1 การเห็นประโยชน์ของการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ	0.116	0.020*	มีความสัมพันธ์	เดียวกัน
3.2 การทำประกันชีวิตผู้สูงอายุเพื่อถือเป็นหลักประกัน	0.010	0.849	ไม่มีความสัมพันธ์	-
3.3 ความคุ้มค่าด้านการรักษา	0.233	0.000**	มีความสัมพันธ์	เดียวกัน
3.4 ถือเป็นมรดก	0.225	0.000**	มีความสัมพันธ์	เดียวกัน
3.5 การบริการของตัวแทน	0.197	0.000**	มีความสัมพันธ์	เดียวกัน
3.6 ความกระตือรือร้น เอาใจใส่ของตัวแทน	0.279	0.000**	มีความสัมพันธ์	เดียวกัน

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.119 แสดงถึงระยะเวลาที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุจนถึงปัจจุบัน พบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.914 ซึ่งมากกว่า 0.05 แสดงถึง การปฏิเสธสมมุติฐาน หมายความว่า ระยะเวลา (จำนวนปี) ที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุจนถึงปัจจุบัน ไม่มีความสัมพันธ์กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านกระบวนการบริการ

ราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ พบว่ามีค่า Sig. เท่ากับ 0.016 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 แสดงถึงการยอมรับสมมุติฐาน หมายความว่า ราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ มีความสัมพันธ์กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านกระบวนการบริการ

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย การอภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้ศึกษาได้ทำการศึกษาเรื่อง การประกันชีวิตผู้สูงอายุในมุมมองของผู้สูงอายุในเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งข้อมูลได้จากผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุที่เป็นผู้สูงอายุ ในเขตกรุงเทพมหานคร สามารถนำไปเป็นแนวทางในการปรับปรุงและวางแผนด้านการตลาดให้มีความสอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายได้อย่างเหมาะสม

5.1 สรุปผลการวิจัย

ผลการศึกษาเกี่ยวกับ การประกันชีวิตผู้สูงอายุในมุมมองของผู้สูงอายุในเขตกรุงเทพมหานคร

ส่วนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผู้ตอบแบบสอบถามเป็น เพศชายคิดเป็นร้อยละ 39.0 และเพศหญิงคิดเป็นร้อยละ 61.0 โดยผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย อายุ 50-60 ปี คิดเป็นร้อยละ 55.0 อายุ 61-65 ปี คิดเป็นร้อยละ 23.3 อายุ 66-70 ปี คิดเป็นร้อยละ 13.0 อายุ 71-75 ปี คิดเป็นร้อยละ 7.5 และอายุ 76 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 1.3 โดยผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุส่วนใหญ่มีอายุ 50-60 ปี รองลงมาคือ อายุ 61-65 ปี และ อายุ 66-70 ปี ตามลำดับ อาชีพรับราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ คิดเป็นร้อยละ 12.5 อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน คิดเป็นร้อยละ 22.0 อาชีพธุรกิจส่วนตัว คิดเป็นร้อยละ 24.0 อาชีพพ่อบ้าน/แม่บ้าน คิดเป็นร้อยละ 26.0 อาชีพเกษียณ คิดเป็นร้อยละ 15.5 โดยผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพ พ่อบ้าน/แม่บ้าน รองลงมาคือ อาชีพธุรกิจส่วนตัว และอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน ตามลำดับ รายได้ต่ำกว่า 15,000 หรือเทียบเท่า คิดเป็นร้อยละ 27.5 รายได้ 15,001 - 30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 28.0 รายได้ 30,001 - 45,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 26.3 รายได้ 45,001 - 60,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 10.5 รายได้ 60,001 - 75,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 5.0 รายได้ 75,001 ขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 2.7 โดยผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุส่วนใหญ่มีรายได้ 15,001 - 30,000 บาท รองลงมาคือ รายได้ต่ำกว่า 15,000 หรือเทียบเท่า และ รายได้ 30,001 - 45,000 บาท ระดับการศึกษา ระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 61.3 ระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 33.0 สูงกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 5.7 ผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี รองลงมาคือ ปริญญาตรี และสูงกว่าปริญญาตรี ตามลำดับ สถานภาพโสด คิดเป็นร้อยละ 18.5 สถานภาพสมรส คิดเป็นร้อยละ 67.7 สถานภาพ หย่า/หม้าย/แยกกันอยู่ คิดเป็นร้อยละ 13.8 โดยผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ

ส่วนใหญ่ผู้มีสถานภาพ สมรส รองลงมาคือ สถานภาพโสด และสถานภาพหย่า/หม้าย/แยกกันอยู่ตามลำดับ

ส่วนที่ 2 ผลการวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในเขตกรุงเทพมหานคร

จำนวนบริษัทที่มีการทำประกันชีวิตผู้สูงวัย มีการทำประกันชีวิตผู้สูงวัย 1 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 82.0 จำนวน 2 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 15.7 จำนวน 3 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 2.3 โดยผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัยส่วนใหญ่มีการทำประกันชีวิตผู้สูงวัย จำนวน 1 บริษัท รองลงมาคือจำนวน 2 บริษัท และ จำนวน 3 บริษัท ตามลำดับ บริษัทประกันชีวิต ผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัยมีการทำประกันกับบริษัทประกันชีวิต บริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด คิดเป็นร้อยละ 30.7 บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด คิดเป็นร้อยละ 20.6 บริษัท อลิอันซ์ อยุธยา ประกันชีวิต จำกัด คิดเป็นร้อยละ 10.4 บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด คิดเป็นร้อยละ 20.1 บริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต จำกัด คิดเป็นร้อยละ 16.9 บริษัทอื่น ๆ เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส) คิดเป็นร้อยละ 1.3 ผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัยส่วนใหญ่มีการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยกับบริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด รองลงมาคือ บริษัทเมืองไทยประกันชีวิต จำกัด และ บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด ตามลำดับ ประเภทประกันชีวิตผู้สูงวัย ประเภทประกันอุบัติเหตุ คิดเป็นร้อยละ 21.9 ประเภทประกันชีวิตคุ้มครอง 10 โรคร้ายแรง คิดเป็นร้อยละ 15.4 ประเภทประกันสุขภาพ คิดเป็นร้อยละ 12.6 ประเภทประกันชีวิตกรณีเสียชีวิต คิดเป็นร้อยละ 50.1 โดยผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัยส่วนใหญ่มีการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยประเภทประกันชีวิตกรณีเสียชีวิต รองลงมาคือ ประกันอุบัติเหตุ และประกันชีวิตคุ้มครอง 10 โรคร้ายแรง ตามลำดับ ส่วนเหตุผลที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัย ไม่ต้องตรวจสอบสุขภาพ/ตอบคำถามสุขภาพใด ๆ คิดเป็นร้อยละ 34.7 เบี้ยประกันชีวิตคงที่ตลอดสัญญา คิดเป็นร้อยละ 21.1 คุ้มครองกรณีเฉพาะเสียชีวิต/อุบัติเหตุ คิดเป็นร้อยละ 33.2 มีการแบ่งชำระเป็น รายปี 6 เดือน 3 เดือน และรายเดือน คิดเป็นร้อยละ 11.0 โดยผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัยส่วนใหญ่มีเหตุผลที่ทำประกันคือ ไม่ต้องตรวจสอบสุขภาพ/ตอบคำถามสุขภาพใด ๆ รองลงมาคือ คุ้มครองกรณีเฉพาะเสียชีวิต/อุบัติเหตุ และ เบี้ยประกันชีวิตคงที่ตลอดสัญญา ตามลำดับ บุคคลที่เป็นผู้จ่ายค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัย บุตร คิดเป็นร้อยละ 30.3 ตนเอง คิดเป็นร้อยละ 58.0 หลาน คิดเป็นร้อยละ 8.7 ญาติ คิดเป็นร้อยละ 3.0 โดยผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัยส่วนใหญ่ผู้ที่เป็นผู้จ่ายค่าเบี้ยประกัน คือ ตนเอง รองลงมาคือ บุตร และ หลาน ตามลำดับ ระยะเวลาที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัย จนถึงปัจจุบัน จำนวนปีที่ผู้สูงอายุมีการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยกับบริษัทประกันชีวิตจนถึงระยะเวลาปัจจุบัน ประมาณ 5 ปี จำนวนค่าเบี้ยประกันชีวิต ราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัยที่ได้ทำกับบริษัทประกันชีวิตจนถึงปัจจุบัน ราคาค่าเบี้ยประกันประมาณ 15,800 บาทต่อปี การเปลี่ยนบริษัทประกันชีวิตของผู้สูงวัย ผู้บริโภคที่มีเปลี่ยนบริษัทประกันชีวิต คิดเป็นร้อยละ 5.5 ผู้บริโภคที่ไม่เปลี่ยนบริษัท

ประกันชีวิต คิดเป็นร้อยละ 94.5 โดยผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัยส่วนใหญ่ไม่เปลี่ยนบริษัทประกันชีวิต รองลงมาคือ มีการเปลี่ยนบริษัทประกันชีวิต การเปลี่ยนบริษัทไปทำกับบริษัทประกันชีวิตใหม่ บริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด คิดเป็นร้อยละ 54.5 บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด คิดเป็นร้อยละ 9.2 บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด คิดเป็นร้อยละ 22.7 บริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต จำกัด คิดเป็นร้อยละ 13.6 โดยผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัยที่มีการเปลี่ยนบริษัท ส่วนใหญ่เปลี่ยนไปทำกับบริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด รองลงมาคือ บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด และ บริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต จำกัด ตามลำดับ

การประเมินผลการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ในเขตกรุงเทพมหานคร

การรับรู้ถึงประโยชน์ของประกันชีวิตของผู้สูงวัย ผู้ใช้ประกันชีวิตให้ความสำคัญกับการประเมินผลการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ด้านการรับรู้ถึงประโยชน์ของประกันชีวิตของผู้สูงวัย โดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.30 การทำประกันชีวิตผู้สูงวัยเพื่อเป็นหลักประกัน ผู้ใช้ประกันชีวิตให้ความสำคัญกับการประเมินผลการใช้ประกันชีวิต ด้านการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยเพื่อเป็นหลักประกัน โดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.25 การรับรู้ถึงความคุ้มค่าด้านการรักษา ผู้ใช้ประกันชีวิตให้ความสำคัญกับการประเมินผลการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ด้านการรับรู้ถึงความคุ้มค่าด้านการรักษา โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.67 การทำประกันชีวิตผู้สูงวัยเพื่อถือเป็นมรดก ผู้ใช้ประกันชีวิตให้ความสำคัญกับการประเมินผลการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ด้านการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยเพื่อถือเป็นมรดก โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.38 การบริการของตัวแทนขายประกัน ผู้ใช้ประกันชีวิตให้ความสำคัญกับการประเมินผลการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ด้านการบริการของตัวแทนขายประกัน โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.66 ความเอาใจใส่ของตัวแทนขาย เมื่อยามที่ท่านขอความช่วยเหลือ ผู้ใช้ประกันชีวิตให้ความสำคัญกับการประเมินผลการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ด้านความเอาใจใส่ของตัวแทนขาย เมื่อยามที่ท่านขอความช่วยเหลือ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.23

ส่วนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของประกันชีวิตผู้สูงวัย

ด้านผลิตภัณฑ์ของประกันชีวิตผู้สูงวัย ผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัยให้ความสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ของประกันชีวิตผู้สูงวัย โดยรวมอยู่ในระดับมาก

ด้านราคา ผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัยให้ความสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัยให้ความสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย โดยรวมอยู่ในระดับมาก

ด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัยให้ความสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านการส่งเสริมการตลาด โดยรวมอยู่ในระดับมาก

ด้านพนักงาน ผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัยให้ความสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านพนักงาน โดยรวมอยู่ในระดับมาก

ด้านกระบวนการบริการ ผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัยให้ความสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านกระบวนการบริการ โดยรวมอยู่ในระดับมาก

ส่วนที่ 4 ข้อมูลทั่วไปของผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ด้านระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยจนถึงปัจจุบัน และค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัย

ข้อมูลเกี่ยวกับเพศ ในด้านระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยและค่าเบี้ยประกันชีวิตพบว่า เพศชายมีระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยน้อยกว่าเพศหญิง ส่วนค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัยของเพศชายจะมากกว่าเพศหญิง

ข้อมูลเกี่ยวกับอายุ ในด้านระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยและค่าเบี้ยประกันชีวิตพบว่า ระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงวัย ผู้ใช้ประกันชีวิตในช่วงอายุ 71-75 ปี มีระยะเวลาการทำประกันชีวิตจนถึงปัจจุบันมากที่สุด รองลงมาคือ 66-70 ปี 61-65 ปี และ 50-60 ปี ตามลำดับ ส่วนค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัย ผู้ใช้ประกันชีวิตในช่วงอายุ 76 ปีขึ้นไป มีราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัยมากที่สุด รองลงมา 71-75 ปี 66-70 ปี 50-60 ปี และ 61-65 ปี ตามลำดับ

ข้อมูลเกี่ยวกับอาชีพ ในด้านระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยและค่าเบี้ยประกันชีวิตพบว่า ระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงวัย ผู้ใช้ประกันชีวิตในกลุ่มอาชีพ เกษียณ มีระยะเวลาการทำประกันชีวิตจนถึงปัจจุบันมากที่สุด รองลงมาคือ พ่อบ้าน/แม่บ้าน ธุรกิจส่วนตัว รับราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ และพนักงานบริษัทเอกชน ส่วนค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัย ผู้ใช้ประกันชีวิตในกลุ่มอาชีพ ธุรกิจส่วนตัว มีราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัยมากที่สุด รองลงมาคือ เกษียณ พนักงานบริษัทเอกชน รับราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ และพ่อบ้าน/แม่บ้าน ตามลำดับ

ข้อมูลเกี่ยวกับรายได้ ในด้านระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยและค่าเบี้ยประกันชีวิตพบว่า ระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงวัย ผู้ใช้ประกันชีวิตในกลุ่มระดับรายได้ ต่ำกว่า 15,000 หรือเทียบเท่า มีระยะเวลาการทำประกันชีวิตจนถึงปัจจุบันมากที่สุด รองลงมาคือรายได้ 60,001-75,000 บาท และรายได้ 15,000-30,000 บาทตามลำดับ ส่วนค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัย ผู้ใช้ประกันชีวิตในกลุ่มรายได้ 75,001 บาทขึ้นไป มีราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงวัยมากที่สุด รองลงมาคือ รายได้ 60,000-75,000 บาท และรายได้ 45,001-60,000 บาท ตามลำดับ

ข้อมูลเกี่ยวกับระดับการศึกษา ในด้านระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุและค่าเบี้ยประกันชีวิต พบว่า ระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ผู้ใช้ประกันชีวิตในกลุ่มระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี มีระยะเวลาการทำประกันชีวิตจนถึงปัจจุบันมากที่สุด รองลงมาคือ สูงกว่าปริญญาตรี และปริญญาตรี ส่วนค่าเบี้ยประกันชีวิต ผู้ใช้ประกันชีวิตในกลุ่มระดับการศึกษา ปริญญาตรี มีราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุมากที่สุด รองลงมาคือ สูงกว่าปริญญาตรี และต่ำกว่า ปริญญาตรี ตามลำดับ

ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพ ในด้านระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุและค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ พบว่า ระยะเวลาการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ผู้ใช้ประกันชีวิตในกลุ่มสถานภาพหย่า/หม้าย/แยกกันอยู่ มีระยะเวลาการทำประกันชีวิตจนถึงปัจจุบันมากที่สุด รองลงมาคือ สมรส และ โสด ส่วนค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ ผู้ใช้ประกันชีวิตในกลุ่มสถานภาพ หย่า/หม้าย/แยกกันอยู่ มีราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุมากที่สุด รองลงมาคือ สมรส และ โสด ตามลำดับ

ส่วนที่ 5 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงอนุมาน

สมมติฐานข้อที่ 1 เพศ อายุ อาชีพ รายได้ ระดับการศึกษา สถานภาพ ที่แตกต่างกัน มีพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ ระยะเวลาในการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ค่าเบี้ยประกัน และการประเมินผลหลังการใช้บริการประกันชีวิตผู้สูงอายุ ที่แตกต่างกัน

ตารางที่ 5.1 แสดงภาพรวมความแตกต่างของการทดสอบ t-test และ ANOVA

ข้อมูลทั่วไป	พฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ							
	ระยะเวลาที่ทำการประกัน	ราคาค่าเบี้ยประกัน	การเห็นถึงประโยชน์	เพื่อถือหลักประกัน	ความคุ้มค่าด้านการรักษา	เพื่อเป็นมรดก	การบริการของตัวแทน	ความเอาใจใส่ของตัวแทน
เพศ	-	**	-	-	-	-	-	-
อายุ	**	**	-	-	-	-	-	-
อาชีพ	**	-	-	-	-	-	-	-
รายได้	**	**	-	-	-	-	*	*
ระดับการศึกษา	**	**	-	-	-	-	*	**
สถานภาพ	**	-	-	-	*	-	-	-

หมายเหตุ * แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

- ไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานข้อที่ 2 ข้อมูลทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุของบริษัทที่เลือกทำประกัน ประเภทของประกันชีวิตผู้สูงอายุ เหตุผลที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ บุคคลที่รับผิดชอบในการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ และการเปลี่ยนประกันชีวิตผู้สูงอายุ

ตารางที่ 5.2 แสดงภาพรวมความสัมพันธ์ของข้อมูลทั่วไปของการทดสอบ Chi-Square

พฤติกรรมการใช้ ประกันชีวิตผู้สูงอายุ	ข้อมูลทั่วไป					
	เพศ	อายุ	อาชีพ	รายได้	ระดับ การศึกษา	สถานภาพ
1.จำนวนบริษัทที่เลือกทำประกัน	-	-	-	**	**	-
2.บริษัทที่เลือกทำประกัน						
- บริษัท เอ.ไอ.เอ	-	-	-	-	-	-
- บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต	-	-	-	**	-	-
- บริษัท อลิอันซ์ อยุธยา ประกัน ชีวิต	-	-	-	**	*	-
- บริษัท ไทยประกันชีวิต	-	-	-	*	-	-
- บริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต	-	**	**	*	*	*
- อื่นๆ เช่น ธนาคารเพื่อ การเกษตรและสหกรณ์ (ธกส)	-	-	-	-	-	-
3.ประเภทประกันชีวิตผู้สูงอายุ						
- ประกันอุบัติเหตุ	*	*	**	-	-	-
- ประกันชีวิตคุ้มครอง10 ไร่	-	-	-	-	**	-
ร้ายแรง						
- ประกันสุขภาพ	-	-	*	**	**	-
- ประกันชีวิตกรณีเสียชีวิต	-	-	-	-	-	*
4.เหตุผลที่ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ						
- ไม่ต้องตรวจสอบสุขภาพ/ ตอบคำถามสุขภาพใดๆ	-	-	-	-	-	-

ตารางที่ 5.2 แสดงภาพรวมความสัมพันธ์ของข้อมูลทั่วไปของการทดสอบ Chi-Square (ต่อ)

พฤติกรรมการใช้ ประกันชีวิตผู้สูงอายุ	ข้อมูลทั่วไป					
	เพศ	อายุ	อาชีพ	รายได้	ระดับ การศึกษา	สถานภาพ
- เบี้ยประกันชีวิตคงที่	-	-	-	-	-	**
ตลอดสัญญา						
- กลุ่มครองกรณีเฉพาะ	-	-	*	-	-	*
เสียชีวิต/อุบัติเหตุ						
- การแบ่งชำระเป็นงวดรายปี	-	**	**	**	**	-
6 เดือน 3เดือน รายเดือน						
5. บุคคลที่เป็นผู้จ่ายค่าประกัน	-	**	**	**	**	**
6. การเปลี่ยนบริษัทประกันชีวิต	-	-	-	-	-	-
7. บริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต						
ผู้สูงอายุ						
- บริษัท เอ.ไอ.เอ	-	-	-	-	-	-
- บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต	-	-	-	-	-	-
- บริษัท ไทยประกันชีวิต	-	-	-	-	-	-
- บริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต	-	-	-	-	-	-

หมายเหตุ * มีความสัมพันธ์กัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีความสัมพันธ์กัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

- ไม่สัมพันธ์

สมมติฐานที่ 3 ส่วนประสมทางการตลาดของประกันชีวิตผู้สูงอายุ ได้แก่ ด้านลักษณะผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านพนักงาน ด้านกระบวนการบริการ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในข้อ ระยะเวลาในการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ ค่าเบี้ยประกัน และการประเมินผลหลังการใช้บริการประกันชีวิตผู้สูงอายุ

ตารางที่ 5.3 แสดงภาพรวมความสัมพันธ์ของส่วนประสมการตลาดกับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ

ส่วนประสม ทางการตลาด	พฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ							
	ระยะเวลา ที่ทำ ประกัน	ราคา เบี้ย ประกัน	การเห็นถึง ประโยชน์	เพื่อถือ หลัก ประกัน	ความคุ้ม ค่าด้าน การรักษา	เพื่อ เป็น มรดก	การ บริการ ของ ตัวแทน	ความเอา ใจใส่ของ ตัวแทน
1. ด้านผลิตภัณฑ์	-	-	**	*	**	**	**	**
2. ด้านราคา	-	-	-	-	**	**	*	**
3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	-	-	*	-	**	**	**	**
4. ด้านการส่งเสริมการตลาด	-	-	**	**	*	**	**	**
5. ด้านพนักงาน	-	-	-	-	-	-	-	-
6. ด้านกระบวนการบริการ	-	*	*	-	**	**	**	**

หมายเหตุ * มีความสัมพันธ์กัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีความสัมพันธ์กัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

- ไม่สัมพันธ์

5.2 การอภิปรายผลการวิจัย

การศึกษาเรื่อง การประกันชีวิตผู้สูงอายุในมุมมองของผู้สูงอายุในเขตกรุงเทพมหานคร นำมาอภิปรายดังนี้

5.2.1 ผู้ใช้ประกันชีวิตที่ตอบแบบสอบถาม จำนวน 400 คน พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง โดยมีอายุ 50 - 60 ปี ประกอบอาชีพ พ่อบ้าน/แม่บ้าน มีรายได้ต่อเดือน 15,001-30,000 บาท การศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี มีสถานภาพสมรส ซึ่งไม่สอดคล้องกับผลงานวิจัย สิริโรจน์ วงศ์กระจ่าง (2554) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตของข้าราชการในอำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่ กล่าวว่า กลุ่มผู้ทำประกันชีวิตส่วนมากอยู่ในกลุ่มช่วงอายุ 30 - 39 ปี รายได้/เดือนระหว่าง 10,000 - 19,999 บาท และ กมลภัทร นิยมณา (2554) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยในการเลือกซื้อประกันชีวิตของผู้บริโภค ในเขตเทศบาลนครราชสีมา กล่าวว่า ส่วนใหญ่เป็นสุภาพบุรุษ มีอายุ 20 - 30 ปี มีอาชีพรับราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ มีรายได้ต่อเดือน ประมาณ 10,001- 20,000

บาท การศึกษาระดับปริญญาตรี และไม่โรคทางพันธุกรรม ที่ทำการตอบแบบสอบถามดังกล่าว เกี่ยวกับการทำประกันชีวิตด้านประกันสุขภาพ

5.2.2 ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับผลการวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้ ประกันชีวิตผู้สูงอายุ การประเมินผลการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ในเขตกรุงเทพมหานคร ส่วนใหญ่มี การทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ จำนวน 1 บริษัท และทำกับ บริษัท เอ.ไอ.เอ เป็นส่วนมาก ประเภทของ ประกันชีวิตผู้สูงอายุที่นิยมทำเป็นประกันชีวิตกรณีเสียชีวิต เหตุผลที่เลือกทำประกันชีวิตผู้สูงอายุเพราะ ไม่ต้องตรวจสุขภาพ/ตอบคำถามสุขภาพใดๆ ส่วนใหญ่ตนเองจะเป็นผู้จ่ายค่าเบี้ยประกัน จำนวนปีที่ ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุจนถึงปัจจุบันส่วนใหญ่จะอยู่ประมาณ 5 ปี มีจำนวนราคาค่าเบี้ยประกัน ประมาณ 15,800 บาท ส่วนใหญ่จะไม่มีการเปลี่ยนบริษัทไปทำกับบริษัทอื่น ถ้าหากมีการเปลี่ยนจาก บริษัทประกันชีวิตเดิมมาทำกับบริษัทประกันชีวิตใหม่ ส่วนใหญ่จะเปลี่ยนไปทำกับบริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัย สิริโรจน์ วงศ์กระจ่าง (2554) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการ ตัดสินใจทำประกันชีวิตของข้าราชการในอำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่ กล่าวว่า ส่วนใหญ่ทำ ประกันชีวิตกับบริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด และถือกรมธรรม์ประกันชีวิตจำนวน 1 กรมธรรม์ และ สอดคล้องกับผลการวิจัย สิริลักษณ์ ปานศรี (2553) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรม การซื้อประกันสุขภาพของผู้บริโภค ในเขตกรุงเทพมหานคร กล่าวว่า ราคาค่าเบี้ยประกันภัย จำนวน เบี้ยประกันภัยที่ทำกับบริษัท มีจำนวนเงิน 10,001 - 20,000 บาท ส่วนใหญ่เป็นระยะเวลา 1-5 ปี และ ส่วนใหญ่มีการทำประกันกับบริษัท เอ.ไอ.เอ จำกัด

5.2.3 ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับผลการวิเคราะห์ปัจจัยส่วนประสม ทางการตลาดของประกันชีวิตผู้สูงอายุ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการ ส่งเสริมการตลาด ด้านพนักงาน ด้านกระบวนการบริการ ให้ความสำคัญในระดับมาก ซึ่งสอดคล้อง กับผลงานวิจัย สิริลักษณ์ ปานศรี (2553) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมซื้อประกัน สุขภาพของผู้บริโภค ในเขตกรุงเทพมหานคร กล่าวว่า ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัด จำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านกระบวนการบริการ ด้านพนักงาน ด้านการสร้างและ นำเสนอลักษณะทางกายภาพ มีการแปลผลอยู่ในระดับมาก

5.2.4 เพศที่แตกต่างกัน มีผลต่อราคาค่าเบี้ยประกันชีวิตผู้สูงอายุ ซึ่งสอดคล้องกับผลงานวิจัย สิริลักษณ์ ปานศรี (2553) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมซื้อประกันสุขภาพของ ผู้บริโภค ในเขตกรุงเทพมหานคร กล่าวว่า เพศที่แตกต่างกันมีพฤติกรรมซื้อประกันชีวิตด้านเบี้ย ประกันแตกต่างกัน ซึ่งเพศชายจ่ายค่าเบี้ยประกันมากกว่าเพศหญิง ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

5.2.5 อายุที่แตกต่างกัน มีผลต่อระยะเวลาที่ทำประกันชีวิต และราคาค่าเบี้ยประกัน ซึ่งสอดคล้องกับผลงานวิจัย สิริลักษณ์ ปานศรี (2553) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อประกันสุขภาพของผู้บริโภค ในเขตกรุงเทพมหานคร กล่าวว่า อายุที่แตกต่างกันมีพฤติกรรมการซื้อประกันชีวิตด้านระยะเวลาที่ทำประกันชีวิต และราคาค่าเบี้ยประกันแตกต่างกัน และสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

5.2.6 อาชีพที่แตกต่างกัน มีผลต่อระยะเวลาที่ทำประกันชีวิต ซึ่งสอดคล้องกับผลงานวิจัย สิริลักษณ์ ปานศรี (2553) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อประกันสุขภาพของผู้บริโภค ในเขตกรุงเทพมหานคร กล่าวว่า อาชีพที่แตกต่างกันมีระยะเวลาการทำประกันชีวิตแตกต่างกัน และสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

5.2.7 รายได้ที่แตกต่างกัน มีผลต่อระยะเวลาที่ทำประกันชีวิต ราคาค่าเบี้ยประกัน การบริการของตัวแทน ความกระตือรือร้นเอาใจใส่ของตัวแทน ซึ่งสอดคล้องกับผลงานวิจัย สิริลักษณ์ ปานศรี (2553) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อประกันสุขภาพของผู้บริโภค ในเขตกรุงเทพมหานคร กล่าวว่า รายได้ที่แตกต่างกันมีพฤติกรรมการซื้อประกันชีวิตด้านระยะเวลาที่ทำประกันชีวิต และราคาค่าเบี้ยประกันแตกต่างกัน และสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

5.2.8 ระดับการศึกษาที่แตกต่างกัน มีผลต่อระยะเวลาที่ทำประกันชีวิต ราคาค่าเบี้ยประกัน การบริการของตัวแทน ความกระตือรือร้นเอาใจใส่ของตัวแทน ซึ่งสอดคล้องกับผลงานวิจัย สิริลักษณ์ ปานศรี (2553) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อประกันสุขภาพของผู้บริโภค ในเขตกรุงเทพมหานคร กล่าวว่า ระดับการศึกษาที่แตกต่างกันมีพฤติกรรมการซื้อประกันชีวิตด้านระยะเวลาที่ทำประกันชีวิต และราคาค่าเบี้ยประกันแตกต่างกัน และสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

5.2.9 สถานภาพที่แตกต่างกัน มีผลต่อระยะเวลาที่ทำประกันชีวิต และการทำประกันชีวิต เพื่อเป็นมรดก ซึ่งสอดคล้องกับผลงานวิจัย สิริลักษณ์ ปานศรี (2553) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อประกันสุขภาพของผู้บริโภค ในเขตกรุงเทพมหานคร กล่าวว่า สถานภาพที่แตกต่างกันมีพฤติกรรมการซื้อประกันชีวิตด้านระยะเวลาที่ทำประกันชีวิต และสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

5.2.10 จำนวนบริษัทที่ทำประกันชีวิต ด้านเพศ อายุ อาชีพ สถานภาพ ที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตที่ไม่แตกต่างกัน ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจำนวนบริษัทที่ทำประกันชีวิตซึ่งเกี่ยวกับรายได้ ระดับการศึกษา มีผลต่อพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตที่แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

5.2.11 บริษัทที่เลือกทำประกันชีวิตผู้สูงวัย บริษัท เอ.ไอ.เอ และบริษัทอื่น ๆ เช่น ธนาकर เพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ชกส) ที่แตกต่างกัน มีผลต่อการเลือกบริษัทประกันชีวิตที่ไม่แตกต่างกัน ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐาน และ บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต บริษัท อลิอันซ์ อยุธยา ประกันชีวิต บริษัท ไทยประกันชีวิต บริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต มีผลต่อการเลือกบริษัทประกันชีวิตที่แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

5.2.12 ประเภทประกันชีวิตผู้สูงวัย ประกันอุบัติเหตุ ประกันชีวิตคุ้มครอง 10 โรคร้ายแรง ประกันสุขภาพ ประกันชีวิตกรณีเสียชีวิต มีผลต่อการเลือกประเภทประกันชีวิตผู้สูงวัยที่แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

5.2.13 เหตุผลที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัย ไม่ต้องตรวจสอบสุขภาพหรือตอบคำถามสุขภาพใด ๆ มีเหตุผลที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัยที่ไม่แตกต่างกัน ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และเหตุผลที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัย เบี้ยประกันชีวิตคงที่ตลอดสัญญา คุ้มครองกรณีเฉพาะเสียชีวิต/อุบัติเหตุ การแบ่งชำระเป็นงวดรายปี ราย 6 เดือน ราย 3 เดือน และรายเดือน มีเหตุผลที่ทำประกันชีวิตผู้สูงวัยที่แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

5.2.14 บุคคลที่เป็นผู้จ่ายค่าประกันชีวิต ด้านเพศที่แตกต่างกัน มีผลต่อผู้ที่เป็นคนจ่ายค่าประกันชีวิตผู้สูงวัยไม่แตกต่างกัน ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และบุคคลที่เป็นผู้จ่ายค่าประกันชีวิต ด้านอายุ อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ระดับการศึกษา สถานภาพ ซึ่งเกี่ยวกับบุคคลที่เป็นผู้จ่ายค่าประกันชีวิตที่แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

5.2.15 การเปลี่ยนบริษัทใหม่ในการทำประกันชีวิต ที่แตกต่างกัน มีผลต่อการเปลี่ยนบริษัทประกันชีวิตที่ไม่แตกต่างกัน ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

5.2.16 บริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิต ที่แตกต่างกัน มีผลต่อบริษัทใหม่ที่ทำประกันชีวิตที่ไม่แตกต่างกัน ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

5.2.17 ส่วนประสมทางการตลาด ด้านพนักงาน ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

5.2.18 พฤติกรรมการใช้ประกันชีวิต ด้านระยะเวลาในการทำประกันชีวิตจนถึงปัจจุบัน ไม่มีความสัมพันธ์กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านพนักงาน ด้านกระบวนการบริการ ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

5.2.19 ส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านกระบวนการบริการ ที่แตกต่างกันมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย ด้านราคาค่าเบี้ยประกัน ด้านการเห็นถึงประโยชน์ ด้านการทำประกันชีวิตเพื่อ

เป็นหลักประกัน ด้านความคุ้มครองด้านการรักษา ด้านการถือเป็นมรดก ด้านการบริการของตัวแทน ด้านความเอาใจใส่ของตัวแทน ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

5.3 ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัย

5.3.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ

จากการศึกษาพบว่า ผู้ใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ที่มีอายุ 50-60 ปี สถานภาพสมรส ที่มีการซื้อประกันชีวิตผู้สูงอายุกับบริษัทประกันชีวิตมากกว่าเพศชาย ซึ่งถือได้ว่า ผู้บริโภคที่ซื้อประกันชีวิตผู้สูงอายุกลุ่มนี้เป็นกลุ่มเป้าหมายหลักของบริษัทประกันชีวิต ดังนั้น บริษัทประกันชีวิตจึงควรมีการวางแผนเกี่ยวกับทางด้านกิจกรรมประกันชีวิตผู้สูงอายุให้มีความเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายให้มากที่สุด โดยอาจมีการเพิ่มสิทธิประโยชน์และกล่าวถึงคุณประโยชน์ที่สำคัญเพื่อเพิ่มกลุ่มเป้าหมายที่เป็นเพศชายในช่วงอายุ 50-60 ให้มีจำนวนมากขึ้นในการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุ เพราะบุคคลกลุ่มนี้ยังอยู่ในวัยทำงานและมีรายได้ในระดับสูง

5.3.2 การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ บริษัทประกันชีวิตควรมีตัวแทนที่มีความกระตือรือร้น อำนวยความสะดวกให้ความช่วยเหลือในยามที่ผู้ซื้อประกันชีวิตขอความช่วยเหลือ โดยที่บริษัทประกันชีวิตต้องมีการอบรมพนักงาน เพื่อให้พนักงานเกิดประสิทธิภาพในการทำงาน และสร้างการบริการที่ดี ตัวแทนหรือพนักงานของบริษัทประกันชีวิตต้องให้ความช่วยเหลือเมื่อยามที่ลูกค้าขอความช่วยเหลือ โดยทันที เพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจในการบริการ

5.3.3 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของประกันชีวิตผู้สูงอายุ

ด้านผลิตภัณฑ์ บริษัทประกันชีวิตที่มีการรับทำประกันชีวิตผู้สูงอายุควรมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีระยะเวลาของความคุ้มครองที่เหมาะสมหรือมีการคุ้มครองมากกว่าหรือเทียบเท่าบริษัทอื่น ๆ เมื่อมีการเปรียบเทียบ

ด้านราคา บริษัทประกันควรมีการส่งเสริมการขายโดยการออกสิทธิพิเศษสำหรับลูกค้าเมื่อชำระค่าเบี้ยประกันชีวิตด้วยบัตรเครดิตของธนาคารต่าง ๆ เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย บริษัทประกันชีวิตควรมีสถานงานขายตามแต่ละเขตพื้นที่ให้ครอบคลุมเพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกและให้คำปรึกษาอธิบายรายละเอียดต่าง ๆ เกี่ยวกับกิจกรรมประกันชีวิตให้กับผู้ที่สนใจ

ด้านการส่งเสริมการตลาด บริษัทประกันชีวิตควรมีการแจ้งข่าวสาร มีการประชาสัมพันธ์ต่าง ๆ ของบริษัทให้ลูกค้าทราบอย่างทั่วถึง เช่น มีการจัดสัมมนาเกี่ยวกับประกันชีวิตในรูปแบบต่าง ๆ

ด้านพนักงาน บริษัทประกันควรมีการฝึกอบรมพนักงานหรือตัวแทนทุกคนที่เป็นพนักงานของบริษัทประกัน ที่ทำหน้าที่ในการให้ข้อมูลลูกค้า และมีการจัดการสอบเพื่อรับใบอนุญาตตัวแทนประกันชีวิต เพื่อเป็นการแสดงถึงพนักงานมีความรู้ในรายละเอียดของประกันชีวิตเป็นอย่างดี

ด้านกระบวนการบริการ บริษัทประกันชีวิตต้องมีความรับผิดชอบในการส่งเสริมกรรมธรรม์ประกันชีวิตให้ลูกค้าโดยเร็วที่สุดเพื่อลูกค้าจะได้รับรู้ถึงการได้รับความคุ้มครองเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

5.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องในอนาคต

5.4.1 การศึกษาครั้งต่อไป ควรศึกษาวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้สูงอายุในการซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตประเภทต่าง ๆ ของผู้ที่เป็นผู้สูงวัยใกล้เคียงเกษียณ เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตสำหรับผู้อาวุโส ให้มีความเหมาะสมตรงตามความต้องการสำหรับผู้สูงอายุต่อไป

5.4.2 มีการเปรียบเทียบบริษัทประกันชีวิตต่างๆที่มีการขายประกันชีวิตผู้สูงอายุ ว่าแต่ละบริษัทมีจุดเด่นของกรรมธรรม์ประกันชีวิตผู้สูงอายุ และสิทธิประโยชน์ที่มอบให้กับลูกค้ามากน้อยเพียงใดของ แต่ละบริษัทประกัน ซึ่งสิ่งเหล่านี้จะมีอิทธิพลในการเลือกซื้อประกันชีวิตของผู้สูงอายุ

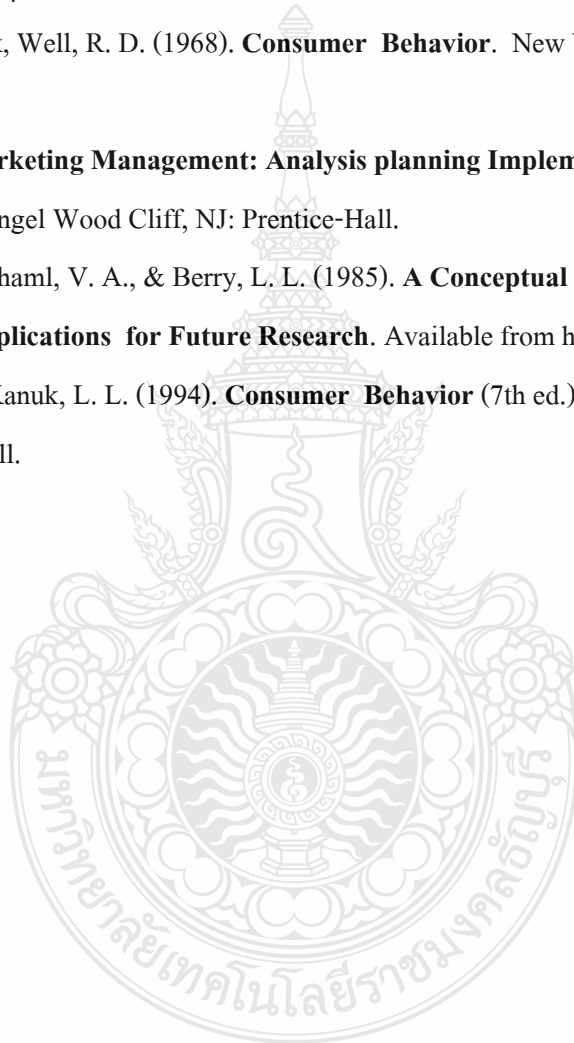
5.4.3 ควรมีการศึกษาเรื่องเดิม แต่มีการขยายขอบเขตการศึกษาไปยังกลุ่มนอกเขตกรุงเทพมหานครเพิ่มขึ้น เพื่อจะได้ทราบถึงข้อมูลการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุของผู้บริโภคในพื้นที่ต่าง ๆ ทราบถึงข้อมูลการซื้อกรรมธรรม์ผู้สูงอายุในรูปแบบอื่น ๆ ของบริษัทที่มีความหลากหลายยิ่งขึ้น เพื่อจะได้นำมาพัฒนา กลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัทประกันชีวิตให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

บรรณานุกรม

- กมลภัทร นิยมนา. (2554). **ปัจจัยในการเลือกซื้อประกันชีวิตของผู้บริโภคในเขตเทศบาล นครราชสีมา.** (การศึกษาค้นคว้าอิสระ ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี).
- นิตยาพร เสมอใจ และมัทนีข้าสมมิ. (2545). **พฤติกรรมผู้บริโภค.** กรุงเทพฯ : เอ็กซ์ เปรอร์เนท.
- นิรมล ผิวหุม. (2553). **ปัจจัยและพฤติกรรมในการเลือกซื้อโคขุนโพนยางคำของผู้ซื้อ ในจังหวัด สกลนคร.** (การศึกษาค้นคว้าอิสระ ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี).
- พิมพา หิรัญกิตติ. (2552). **การวิจัยการตลาด.** กรุงเทพฯ : ธรรมสาร จำกัด.
- เรวัตร์ ชาตรีวิศิษฐ์. (2549). **การจัดการการตลาด.** กรุงเทพฯ : อิมเมจ เอ็นเตอร์ไพรส์.
- ศิริโรจน์ วงศ์กระจ่าง. (2554). **ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตของข้าราชการในอำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่.** (แบบฝึกหัดการวิจัยปัญหาเศรษฐกิจปัจจุบัน คณะเศรษฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่).
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ. (2546). **หลักการตลาด.** กรุงเทพฯ : ชีระฟิล์มและไซเท็กซ์ จำกัด.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2548). **พฤติกรรมผู้บริโภค.** กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์วิสิทธิ์พัฒนา.
- ศุภร เสรีรัตน์. (2537). **พฤติกรรมผู้บริโภค.** กรุงเทพฯ : ดอกหญ้า.
- ศุภร เสรีรัตน์. (2544). **พฤติกรรมผู้บริโภค. (พิมพ์ครั้งที่ 3).** กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์เอ อาร์ บีเนตส.
- สิริลักษณ์ ปานศรี. (2553). **ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อประกันสุขภาพของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร.** (การศึกษาค้นคว้าอิสระ ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี).
- สุดาวง เรืองรุจิระ. (2543). **หลักการตลาด. (พิมพ์ครั้งที่ 9).** กรุงเทพฯ : ประกายพริก.
- สุวัฒน์ ศิรินิรันดร์ และ ภาวนา สายชู. (2548). **พฤติกรรมผู้บริโภค.** กรุงเทพฯ : โอเดียนสโตร์.
- เสรี วงษ์มณฑา. (2542). **กลยุทธ์การตลาด.** กรุงเทพฯ : ชีระฟิล์มและไซเท็กซ์ จำกัด.
- หทัยภัทร อินทร์คำ. (2554). **ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อสินค้าของพ่อค้าคนกลางในตลาดโรงเกลือ จังหวัดสระแก้ว.** (การศึกษาค้นคว้าอิสระ ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี).
- อดุลย์ จาตุรงค์กุล. (2545). **พฤติกรรมผู้บริโภค.** กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

บรรณานุกรม (ต่อ)

- อรุณ วิสุทพิพัฒน์สกุล. (2552). ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตผ่าน
ธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทย. (การค้นคว้าอิสระ ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัย
เทคโนโลยีสุรนารี).
- Kollet, D. T., & Black, Well, R. D. (1968). **Consumer Behavior**. New York: Holt, Rinehart and
Winston.
- Kotler, P. (1994). **Marketing Management: Analysis planning Implementation and control**
(8th ed.). Engel Wood Cliff, NJ: Prentice-Hall.
- Parasuraman, A., Zeithaml, V. A., & Berry, L. L. (1985). **A Conceptual Model of Service Quality
and Its Implications for Future Research**. Available from <http://www.tpa.or.th>
- Schiffman, L. G., & Kanuk, L. L. (1994). **Consumer Behavior** (7th ed.). New Jersey:
Prantice-hall.



ภาคผนวก



แบบสอบถาม

การประกันชีวิตผู้สูงอายุในมุมมองของผู้สูงอายุ ในเขต กรุงเทพมหานคร

คำชี้แจง แบบสอบถามนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อการศึกษา การประกันชีวิตผู้สูงอายุในมุมมองของผู้สูงอายุ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาวิชาการค้นคว้าอิสระ หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขา การตลาด มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี มีทั้งหมด 3 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 พฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ ,
การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ

ตอนที่ 3 ส่วนประสมทางการตลาดของประกันชีวิตผู้สูงอายุ

ข้อมูลและความคิดเห็นของท่าน ผู้วิจัยจะเก็บไว้เป็นความลับโดยไม่ส่งผลการใดต่อท่าน และจะนำไปใช้ประโยชน์ เพื่อนำเสนอภาพรวมสำหรับการวิจัยในครั้งนี้เท่านั้น ผู้วิจัยจึงใคร่ขอขอบพระคุณทุกท่านเป็นอย่างยิ่ง ที่เสียสละเวลาในการตอบแบบสอบถาม

อภิญญา ช่างยิ้ม

(นักศึกษาปริญญาโท คณะบริหารธุรกิจ)

เรื่อง การประกันชีวิตผู้สูงอายุในมุมมองของผู้สูงวัย ในเขตกรุงเทพมหานคร

ตอนที่1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน [] หน้าข้อความที่ตรงกับข้อมูลส่วนตัวของท่าน

1. เพศ

1. [] ชาย

2. [] หญิง

2. อายุ

1. [] 50 – 60 ปี

2. [] 61 – 65 ปี

3. [] 66 – 70 ปี

4. [] 71 – 75 ปี

5. [] 76 ปีขึ้นไป

3. อาชีพ

1. [] รับราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ

2. [] พนักงานบริษัทเอกชน

3. [] ธุรกิจส่วนตัว

4. [] พ่อบ้าน / แม่บ้าน

5. [] เกษียณ

6. [] อื่นๆ โปรดระบุ.....

4. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

1. [] ต่ำกว่า15,000 หรือเทียบเท่า

2. [] 15,001- 30,000 บาท

3. [] 30,001- 45,000 บาท

4. [] 45,001- 60,000 บาท

5. [] 60,001 – 75,000 ปี

6. [] 75,001 บาทขึ้นไป

5. ระดับการศึกษา

1. [] ต่ำกว่าปริญญาตรี

2. [] ปริญญาตรี

3. [] สูงกว่าปริญญาตรี

6. สถานภาพ

1. [] โสด

2. [] สมรส

3. [] หย่า / หม้าย / แยกกันอยู่

ตอนที่ 2 พฤติกรรมการใช้ประกันชีวิตผู้สูงอายุ

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน [] หน้าข้อความที่ตรงกับข้อมูลส่วนตัวของท่าน

7. ปัจจุบันท่านได้ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุไว้ทั้งหมดกี่บริษัท

1. [] 1 บริษัท

2. [] 2 บริษัท

3. [] 3 บริษัท

4. [] 4 บริษัทขึ้นไป

8. จากคำถามข้อ 7 ท่านได้ทำประกันชีวิตผู้สูงอายุอยู่กับบริษัทใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. [] บริษัท เอ.ไอ.เอ

2. [] บริษัทเมืองไทยประกันชีวิต

3. [] บริษัท อลิอันซ์ ออยุธยา ประกันชีวิต

4. [] บริษัทไทยประกันชีวิต

5. [] บริษัทไทยสมุทรประกันชีวิต

6. [] อื่นๆ (โปรดระบุ).....

9. ประเภทของประกันชีวิตผู้สูงอายุใดบ้างที่ท่านได้ทำไว้กับบริษัทประกันชีวิต (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. [] ประกันอุบัติเหตุ

2. [] ประกันชีวิตคุ้มครอง 10

โรคร้ายแรง

3. [] ประกันสุขภาพ

4. [] ประกันชีวิตกรณีเสียชีวิต

5. [] อื่นๆ (โปรดระบุ).....

10. เหตุผลใดที่ท่านทำประกันผู้สูงวัยกับบริษัทรับทำประกันชีวิต (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. [] ไม่ต้องตรวจสอบสุขภาพ/ตอบคำถามสุขภาพใดๆ

2. [] เบี้ยประกันชีวิตคงที่ตลอดอายุสัญญา

3. [] คุ้มครองกรณีเฉพาะเสียชีวิต/อุบัติเหตุ

4. [] มีการแบ่งชำระโดยแบ่งเป็นงวด

รายปี งวด 6 เดือน 3 เดือน หรือรายเดือน

11. บุคคลใดเป็นผู้จ่ายค่าประกันชีวิตผู้สูงอายุให้กับท่าน

1. บุตร
2. ตนเอง
3. หลาน
4. ญาติ
5. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

12. ระยะเวลาที่ท่านทำประกันชีวิตผู้สูงวัยกับบริษัทประกันชีวิตจนถึงปัจจุบันเป็นระยะเวลา.....ปี

13. ค่าเบี้ยประกันชีวิตที่ท่านได้ทำไว้กับบริษัทประกันภัย.....บาท

14. ท่านมีการเปลี่ยนไปทำประกันชีวิตผู้สูงวัย กับบริษัทอื่นหรือไม่

1. เปลี่ยน
2. ไม่เปลี่ยน

15. จากข้อ 14 ถ้าเปลี่ยนแล้วท่านเปลี่ยนไปทำประกันชีวิตผู้สูงวัยกับบริษัทใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. บริษัท เอ.ไอ.เอ
2. บริษัทเมืองไทยประกันชีวิต
3. บริษัท อลิอันซ์ อยุธยา ประกันชีวิต
4. บริษัทไทยประกันชีวิต
5. บริษัทไทยสมุทรประกันชีวิต
6. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

การประเมินผลหลังการใช้ประกันชีวิตผู้สูงวัย

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน หน้าข้อความที่ตรงกับข้อมูลส่วนตัวของท่าน
มากที่สุด = 5 มาก = 4 ปานกลาง = 3 น้อย = 2 น้อยที่สุด = 1

16. ท่านคิดว่าการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยนี้ มีประโยชน์และไม่เป็นการสร้างภาระแก่คนรุ่นหลัง

มีประโยชน์ ไม่มีประโยชน์
5 4 3 2 1

17. ท่านคิดว่าการทำประกันชีวิตผู้สูงอายุถือเป็นหลักประกันให้กับตัวท่านได้

เป็นหลักประกันได้ เป็นหลักประกันไม่ได้
5 4 3 2 1

18. จากประสบการณ์ที่ท่านได้ใช้สิทธิในความคุ้มครองด้านการรักษาท่านรู้สึกถึงความคุ้มค่าหรือไม่

คุ้มค่า ไม่คุ้มค่า
5 4 3 2 1

19. ท่านคิดว่าการทำประกันชีวิตผู้สูงวัยนี้ ถือเป็นมรดกไว้ให้กับครอบครัว

ถือเป็นมรดก ไม่ถือเป็นมรดก
5 4 3 2 1

20. ตัวแทนขายประกันที่ท่านได้ทำประกันชีวิตผู้สูงวัยไว้ด้วย มีการบริการท่านเป็นอย่างไร

ตัวแทนบริการดี ตัวแทนบริการไม่ดี
5 4 3 2 1

21. ตัวแทนมีความกระตือรือร้น เอาใจใส่ อำนวยความสะดวก ให้ความช่วยเหลือ ยามที่ท่านขอความช่วยเหลือ

ตัวแทนเอาใจใส่ ตัวแทนไม่เอาใจใส่
5 4 3 2 1

ตอนที่ 3 ส่วนประสมทางการตลาดของประกันชีวิตผู้สูงอายุ

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน [] หน้าข้อความที่ตรงกับความคิดเห็นของท่าน

มากที่สุด = 5 มาก = 4 ปานกลาง = 3 น้อย = 2 น้อยที่สุด = 1

22. ส่วนประสมทางการตลาดของประกันชีวิตผู้สูงอายุ ท่านให้ความสำคัญในระดับใด

ส่วนประสมทางการตลาดของประกันชีวิตผู้สูงอายุ	ระดับความสำคัญ				
	5	4	3	2	1
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ด้านลักษณะผลิตภัณฑ์					
22.1 การประกันชีวิตผู้สูงอายุได้รับความคุ้มครองชีวิตตลอดชีพหรือครบอายุ 90 ปี					
22.2 มีระยะเวลาคุ้มครองที่เหมาะสมกับผู้สูงอายุ ที่มีอายุตั้งแต่อายุ 50 ปี แต่ไม่เกิน 75 ปี					
22.3 ความคุ้มครองการรับประกัน โดยไม่ต้องตรวจสอบสุขภาพหรือตอบคำถามสุขภาพใดๆ					
22.4 ได้รับความคุ้มครองกรณีเสียชีวิตสูง จึงไม่เป็นภาระแก่คนข้างหลัง					
22.5 ความคุ้มครองที่ได้รับมากกว่าหรือเทียบเท่ากับบริษัทประกันชีวิตอื่นๆ					
22.6 เงื่อนไขในกรมธรรม์ประกันชีวิตมีความชัดเจน เข้าใจง่าย					
ด้านราคา					
22.7 ประกันชีวิตผู้สูงอายุมีราคาเหมาะสมกับความคุ้มครองที่ท่านได้รับกรณีเสียชีวิตสูงสุด					
22.8 ระยะเวลาชำระเบี้ยประกันลูกค้าสามารถกำหนดการแบ่งจ่ายได้เป็น งวดรายปี งวด 6 เดือน 3 เดือน และรายเดือน เพื่อเพิ่มความสะดวกในการชำระของลูกค้า					
22.9 ทุนประกันภัยมีความเหมาะสมกับค่าเบี้ยประกันและผลประโยชน์ที่ท่านได้รับในกรณีต่างๆ					

ส่วนประสมทางการตลาดของประกันชีวิตผู้สูงอายุ	ระดับความสำคัญ				
	5	4	3	2	1
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย					
22.10 แต่ละเขตพื้นที่จะมีสำนักงานขายไว้ให้ คำปรึกษา แนะนำ อธิบายเงื่อนไขของกรมธรรม์แต่ ละรูปแบบ					
22.11 มีพนักงานหรือตัวแทนขายที่มีการให้บริการ ถึงที่บ้าน					
22.12 บริษัทมีสาขาครอบคลุมทุกแหล่งชุมชนเพื่อ สะดวกในการเดินทางมาติดต่อ					
ด้านการส่งเสริมการตลาด					
22.13 มีการโฆษณาที่แสดงถึงสิทธิประโยชน์ของผู้ สูงอายุที่จะได้รับในอนาคตจากการทำประกันชีวิต					
22.14 มีการจัดสัมมนาเกี่ยวกับการทำประกันชีวิต เพิ่มความเข้าใจคลายกังวลให้ผู้สูงอายุ ในการเลือกทำ ประกันชีวิตแบบต่างๆ					
ด้านพนักงาน					
22.15 การให้ข้อมูลรายละเอียดต่างๆ ด้านประกัน ชีวิต พนักงานต้องมีความน่าเชื่อถือ ไม่หลอกลวงเพื่อ หวังผลประโยชน์ทางอ้อม					
22.16 พนักงานขาย หรือผู้ให้ข้อมูล ต้องมีใบอนุญาต ตัวแทนประกันชีวิต					
22.17 พนักงานมีมนุษยสัมพันธ์ดีและมีความเต็มใจ ในการให้บริการ					

ส่วนประสมทางการตลาดของประกันชีวิตผู้สูงวัย	ระดับความสำคัญ				
	5	4	3	2	1
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ด้านกระบวนการบริการ					
22.18 เมื่อลูกค้าขอความช่วยเหลือ สามารถติดต่อได้อย่างสะดวก และมีการดำเนินการที่รวดเร็ว					
22.19 ระยะเวลาในการส่งมอบกรมธรรม์ประกันชีวิตมีความรวดเร็ว เพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในสิทธิความคุ้มครอง					
22.20 การชดใช้ค่าสินไหมทดแทนมีความรวดเร็ว ถูกต้องตามกรมธรรม์ระบุ					
22.21 มีศูนย์บริการโทรสอบถามข้อมูลตลอด 24 ชั่วโมง					

*** ขอขอบคุณที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม ***



ประวัติผู้เขียน

ชื่อ - นามสกุล	นางสาวอภิญญา ช่างยิ้ม
วัน เดือน ปีเกิด	1 มิถุนายน 2531
วุฒิการศึกษาเดิม	สำเร็จการศึกษาคณะบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาการจัดการ - การจัดการสำนักงาน ปีการศึกษา 2552 มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี
ประสบการณ์การทำงาน	พ.ศ. 2553 - 2555 ตำแหน่ง พนักงานธนกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) พ.ศ. 2555 - ปัจจุบัน ตำแหน่ง เจ้าหน้าที่บริการธุรกิจ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)
ที่อยู่ปัจจุบัน	25 หมู่ 1 ตำบลบ่อเงิน อำเภอลาดหลุมแก้ว จังหวัดปทุมธานี 12140
E-mail Address	minny_nanzy1@hotmail.com

