การศึกษาการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ กรณีศึกษา: บริษัทกรุงเทพประกันชีวิต

Factors Affecting Purchase Behavior of Endowment Life Insurance Case study: Bangkoklife Assurance

ขวัญรัตน์ ลีละเศรษฐกุล[1]
สนิทนุช นิยมศิลป์[2]

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตแบบ สะสมทรัพย์ สำหรับผู้ที่สนใจทำประกันชีวิตกับบริษัทกรุงเทพประกันชีวิต ด้วยวิธีของเทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม (Conjoint Analysis) เพื่อให้ทราบถึงคุณลักษณะที่ต้องการในประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ และเพื่อทราบถึงแนวทางในการออกแบบแบบประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ ของบริษัทกรุงเทพประกันชีวิต กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือผู้ที่สนใจทำประกันชีวิตกับบริษัทกรุงเทพประกันชีวิต จำนวน 150 คน เครื่องมือในการวิจัย เป็นแบบสอบถามในรูปแบบประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ จำนวน 14 รูปแบบ ทุกรูปแบบจะประกอบด้วยคุณลักษณะ(Attribute) และค่าระดับ(level) ซึ่งได้มาจากการสัมภาษณ์ตัวแทนและนายหน้า ในสังกัด บริษัท กรุงเทพประกันชีวิต 5 คน ผลการวิจัยออกมาดังนี้ คุณลักษณะที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ คือคุณลักษณะด้านเงินปันผล มีผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 35.88 ตามด้วย คุณลักษณะงวดการชำระเบี้ย คิดเป็นร้อยละ 20.86 ระยะความคุ้มครอง คิดเป็นร้อยละ 18.68 ความคุ้มครองชีวิต คิดเป็นร้อยละ 12.96 และงวดการชำระ คิดเป็นร้อยละ 11.62

คำสำคัญ: การตัดสินใจซื้อประกันชีวิต ประกันชีวิตสะสมทรัพย์ เทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม

---

[1]นักศึกษาโครงการหลักสูตรพิเศษ หลักสตูรบริหารธุรกิจ บัณฑิต (IT-Smart Program) มหาวิทยาลัยรามคาแหง
อาจารย์ประจำ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง

บทนำ

ปัจจุบันความต้องการในการทำประกันชีวิตมีมากขึ้น การซื้อประกันชีวิต เป็นการสร้างความมั่นคงทางการเงินอย่างหนึ่ง นอกจากการทำประกันเพื่อชดเชยเมื่อเกิดเหตุไม่คาดฝันแล้ว ยังมีปัจจัยอื่นๆอีก เช่น เพื่อเป็นหลักประกันให้กับครอบครัว หรือเพื่อใช้สิทธิ์ในการลดหย่อนภาษี ประกอบกับผู้บริโภคคนสมัยนี้ มีการศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับประกันชีวิต และการลงทุนในรูปแบบต่าง ๆ เช่น ผลตอบแทนIRR (Internal Rate of Return) ของประกันชีวิต ที่มากกว่าเงินฝากธนาคาร การไม่ต้องเสียภาษีมรดกจาก การรับผลประโยชน์จากกรมธรรม์ประกันชีวิต การเผชิญหน้ากับสภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอย ไปจนถึงการเกิดและแพร่กระจายตัวของโรคอุบัติใหม่ หรือCOVID-19 สิ่งเหล่านี้จะเป็นอีกปัจจัย ที่ทำให้ผู้บริโภคหันมาให้ความสำคัญต่อการวางแผนคุ้มครองชีวิตและสุขภาพ การบริหารความเสี่ยง

ดังนั้น เพื่อให้เกิดแบบประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ที่ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค บริษัทมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องศึกษาเกี่ยวกับความสนใจและความต้องการของผู้บริโภคประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ ซึ่งผลของการศึกษา จะได้มาซึ่งข้อมูลที่สามารถนำไปเป็นแนวทางในการออกแบบประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ บริษัทกรุงเทพประกันชีวิต

วัตถุประสงค์การวิจัย

1.เพื่อศึกษาการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ ของผู้ที่สนใจทำประกันชีวิต ด้วยเทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม (Conjoint Analysis)

2.เพื่อศึกษาคุณลักษณะในการออกแบบแบบประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ ของบริษัทกรุงเทพประกันชีวิต

ขอบเขตการวิจัย

ขอบเขตกลุ่มตัวอย่าง การศึกษานี้ จะทำการศึกษาความต้องการของผู้ที่สนใจทำประกันชีวิตกับ บริษัทกรุงเทพประกันชีวิต จำนวน 150 คน

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผู้วิจัยสามารถนำผลการวิจัยไปเป็นแนวทางในการออกแบบแบบประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ ของบริษัทกรุงเทพประกันชีวิต เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า

การทบทวนวรรณกรรม

ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ (Endowment) เป็นการประกันชีวิตที่เป็นส่วนผสมของการคุ้มครองชีวิตและการออมทรัพย์ ส่วนของการออมทรัพย์ บริษัท จะจ่ายเงินเอาประกันภัย เมื่อผู้เอาประกันภัยมีชีวิตอยู่ครบกำหนดสัญญา โดยบริษัทจ่ายเงินเอาประกันภัยให้กับผู้เอาประกันภัย หรือจ่ายเงินให้กับผู้รับผลประโยชน์เมื่อผู้เอาประกันเสียชีวิตภายในระยะเวลาเอาประกันภัย ทั้งนี้ผู้เอาประกันภัยต้องไม่ได้ยกเลิก เวนคืน และบอกล้างกรมธรรม์ก่อนครบกำหนดสัญญา

ประโยชน์ในการทำประกันชีวิต คือ ด้านการออม โดยจะเป็นการออมกึ่งบังคับ ผู้เอาประกันจะมีหน้าที่จ่ายเบี้ยประกันภัย ตามกำหนด และหากผู้เอาประกันภัยมีชีวิตจนครบกำหนดสัญญาตามที่กรมธรรม์กำหนดไว้ ก็จะได้เงินคืนตามสัญญา ซึ่งเป็นอีกหนึ่งเครื่องมือในการออมเงินไว้ใช้ในยามชรา หรือเป็นทุกการศึกษาของบุตรหลาน ทั้งนี้การออมกับการทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ ไม่สามารถถอนเงินคืนได้ แต่สามารถเวนคืน หรือกู้กรมธรรม์ แต่จะมีการหักค่าธรรมเนียมในการเวนคืนจำนวนหนึ่ง ด้านการสร้างความมั่นคงให้กับชีวิต เป็นการสร้างความมั่นคงทางรายได้ให้กับผู้เอาประกัน ถ้าผู้เอาประกันทำประกันคุ้มครองการเจ็บป่วย ประกันอุบัติเหตุ ตลอดจนเงินทดแทนเพื่อใช้ในการเลี้ยงเมื่อเกิดภาวะทุพพลภาพ ด้านการให้ความคุ้มครองและบรรเทาความเดือนร้อนให้กับผู้ที่อยู่ในอุปการะคุณ การทำ

ประกันจะช่วยบรรเทาความเดือดร้อนเรื่องการเงิน รวมค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น อันเนื่องมาจากการเสียชีวิตของบุคคลในครอบครัว ด้านสิทธิ์ประโยชน์ทางภาษี เนื่องจากการส่งเสริมธุรกิจประกันชีวิตจากรัฐบาล ผู้ที่ทำประกันชีวิต สามารถนำเบี้ยที่ชำระไปลดหย่อนภาษี ในการคำนวณภาษีเงินได้ส่วนบุคคลธรรมดา ตามจำนวนที่ใช้จ่ายจริงแต่ไม่เกิน 100,000 บาท และสุดท้าย ด้านอื่น ๆ การทำประกันชีวิตเปรียบเสมือนการเตรียมเงินไว้ใช้ยามฉุกเฉิน (สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย)

ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด 4P's (Marketing Mix) เป็นเครื่องมือทางการตลาดที่ใช้ในการวางแผนกลยุทธ์ เพื่อทำให้สำเร็จตามเป้าหมายของธุรกิจ และเป็นเครื่องมือที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า (Kotler, 2000p[p[) ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ (Product) หมายถึงสินค้าหรือการบริการ ราคา (Price) หมายถึงกลยุทธ์ในการตั้งราคาสินค้าและบริการ ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) หมายถึงสถานที่หรือช่องทางการกระจายสินค้า และ การส่งเสริมการตลาด (Promotion) หมายถึงการโฆษณา จัดโปรโมชั่นการขาย ไปจนถึงการประชาสัมพันธ์

เทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม Conjoint Analysis คือเทคนิควิเคราะห์ความชอบหรือความเอนเอียงที่จะชอบ ของกลุ่มคน เพื่อใช้ในการพัฒนาแนวความคิดผลิตภัณฑ์ และเพื่อหาคุณลักษณะ (Attribute) สำคัญ และค่าระดับ (Level) ที่เหมาะสม โดยมีขั้นตอนดังนี้ 1.กำหนดคุณลักษณะ (Attribute) และระดับของคุณลักษณะ (Level) โดยเอามากจากความต้องการของลูกค้า หรือความต้องการของบริษัท 2.กำหนดวิธีจัดเก็บข้อมูล 3.เสนอConcept Card โดยใช้ทุก Concept หรือนำมาบางส่วนของ Concept 4.กำหนดวิธีเสนอและแสดงลักษณะผลิตภัณฑ์ อาจจะอยู่ในรูปแบบของข้อความ รูปภาพ 5.ให้คะแนน โดยวิธีการให้คะแนน หรือจัดอันดับ 6.รวบรวมข้อมูล โดยใช้แบบสอบถาม และ 7.กำหนดตัวแบบ ในรูปของค่า Part-worth (มนตรี, 2555)

วิธีดำเนินการวิจัย

ในการศึกษาการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ กรณีศึกษา: บริษัทกรุงเทพประกันชีวิต ด้วยเทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม (Conjoint Analysis) ผู้วิจัยได้กำหนดวิธีการดำเนินการวิจัย โดยมีรายละเอียดดังนี้ ผู้วิจัยจึงกำหนดการสุ่มตัวอย่าง โดยไม่ใช้หลักความน่าจะเป็น (Non-Probability Sampling) และเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) ซึ่ง ประชากร คือผู้ที่สนใจทำประกันชีวิตกับบริษัทกรุงเทพประกันชีวิต เครื่องมือในการวิจัย ได้แก่ แบบสอบถาม (Questionnaire) โดยข้อมูลในแบบสอบถาม ได้มาจากการสัมภาษณ์ ตัวแทนของบริษัทกรุงเทพประกันชีวิต 2 คน และนายหน้าของบริษัทกรุงเทพประกันชีวิต จำนวน 3 คน จากนั้นนำข้อมูลมาวิเคราะห์เพื่อกำหนด ลักษณะ(Attribute) และ ค่าระดับ(Level) โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 1 กำหนดลักษณะและระดับของลักษณะ

คุณลักษณะ(Attribute)	ค่าระดับ(Level)
ระยะความคุ้มครอง	10 ปี 20 ปี
ความคุ้มครองชีวิต	เสียชีวิตโดยธรรมชาติ รับ 100% ของทุน เสียชีวิตโดยอุบัติเหตุ รับ 200% ของทุน เสียชีวิตโดยธรรมชาติ/อุบัติเหตุ รับ 100% ของทุน พบโรคร้ายแรง รับ 100% ของทุน
เบี้ยเริ่มต้นต่อปี	20,000 บาท 50,000 บาท
เงินปันผล	ไม่มี มีโอกาสรับเงินปันผล
รอบการชำระ	รายเดือน รายปี

จากนั้น นำลักษณะ(Attribute) และ ค่าระดับ(Level) ที่ได้ มาคำนวณ ได้ทั้งหมด 3*3*3*3*3 = 32 รูปแบบ ซึ่งเป็นจำนวนที่มากเกินไป จึงนำลักษณะ(Attribute) และ ค่าระดับ(Level) ที่ได้ มาเข้าโปรแกรมSPSS ผ่านเทคนิค Orthogonal Design ทำให้เหลือรูปแบบเพียง 14 รูปแบบ (12รูปแบบ, 2Holdout) และได้นำทั้ง 14 รูปแบบ มาทำเป็นแบบสอบถาม (Questionnaire) โดยจัดทำเป็นรูปภาพแบบประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ 14 แบบ และแบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 แบบประกัน 14 แบบ ซึ่งเป็นแบบสอบถามตามวิธีของเทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม (Conjoint Analysis) โดยลักษณะความสนใจจะแบ่งออกเป็น 0 – 10 โดยระดับ 0 หมายถึงไม่สนใจอย่างยิ่ง และ ระดับ 10 หมายถึง สนใจซื้ออย่างยิ่ง

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อ เป็นคำถามปลายปิด

ส่วนที่ 3 ข้อมูลส่วนตัวของผู้ตอบแบบสอบถาม เป็นข้อมูลเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ตอบแบบสอบถาม ประกอบด้วย อายุ เพศ สถานภาพ เป็นต้น

การตรวจสอบเครื่องมือวิจัย ผู้วิจัยได้นำแบบสอบถามไปทำการ Pretest ออนไลน์ กับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 10 คน เพื่อหาข้อบกพร่องของแบบสอบถาม และได้ทำการทดสอบ Pilot Test ออนไลน์ กับกลุ่มตัวอย่าง อีก 10 ราย และได้นำแบบสอบถามที่ผ่านการทดสอบแล้ว นำมาจัดทำเป็นแบบสอบถามออนไลน์ ในรูปแบบ Google Form เพื่อดำเนินการเก็บข้อมูลในขั้นตอนต่อไป ดังภาพที่ 1

ภาพที่ 1 รูปแบบประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ แบบที่ 5 ระยะความคุ้มครอง 10 ปี ความคุ้มครองชีวิต เสียชีวิตธรรมชาติรับ 100% ของทุน เสียชีวิตอุบัติเหตุรับ 200% ของทุน เบี้ยประกันเริ่มต้น 50,000 ยาท ต่อปี ชำระเบี้ยแบบรายปี และมีโอกาสรับเงินปันผล

การวิเคราะห์ผล ผู้วิจัยได้ทำการตรวจสอบความสมบูรณ์และความถูกต้องของแบบสอบถามเพื่อดำเนินการประมวลผลด้วยระบบคอมพิวเตอร์ โดยใช้โปรแกรมทางสถิติ SPSS และสถิติที่ใช้การวิเคราะห์ข้อมูล มีดังนี้ 1. สถิติวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Statistics Analysis) ใช้ค่าร้อยละ (Percentage) ความถี่ (Frequency) 2. การวิเคราะห์ข้อมูลแบบเทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม (Conjoint Analysis) โดยกำหนดรูปแบบและออกแบบชุดข้อมูลแบบประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ จำนวน 14 ชุด

ผลการวิจัย

ผลการวิจัยข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า **เพศ** เป็นเพศหญิง มีจำนวนทั้งสิ้น 105 คน คิดเป็นร้อยละ 70 เพศชาย จำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ **อายุ** ผู้ตอบแบบสอบถามจะมีอายุระหว่าง 21 – 74 ปี **สภาณภาพการสมรส** โดยส่วนใหญ่ สถานภาพโสด จำนวนทั้งสิ้น 82 คน คิดเป็นร้อยละ 54.60 สถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวนทั้งสิ้น 62 คน คิดเป็นร้อยละ 41.3 สถานภาพหย่า จำนวนทั้งสิ้น 4 คน คิดร้อยละ 2.6 สถานภาพหม้าย จำนวนทั้งสิ้น 2 คน คิดเป็นร้อยละ 1.33 **จำนวนบุตร** ของผู้ตอบแบบสอบถาม จากการสำรวจ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม ไม่มีบุตร จำนวนทั้งสิ้น 85 คน คิดเป็นร้อยละ 56 มีบุตร 2 คน จำนวนทั้งสิ้น 29 คน คิดเป็นร้อยละ 19.30 มีบุตร 1 คน จำนวนทั้งสิ้น 27 คน คิดเป็นร้อยละ 18 และผู้มีมีบุตรมากกว่า 2 คนขึ้นไป จำนวนทั้งสิ้น 9 คน คิดเป็นร้อยละ 6 **วุฒิการศึกษา** ของผู้ตอบแบบสอบถาม การศึกษา พบว่า โดยส่วนใหญ่ของผู้ตอบแบบสอบถาม จบการศึกษาระดับปริญญาตรี จำนวนทั้งสิ้น 86 คน คิดเป็นร้อยละ 57.33 และผู้ตอบแบบสอบถามที่จบการศึกษาสูงกว่าระดับปริญญาตรี จำนวนทั้งสิ้น 55 คน คิดเป็นร้อยละ 36 ต่ำกว่าปริญญาตรี จำนวนทั้งสิ้น 9 คน คิดเป็นร้อยละ 6 **อาชีพ** ของผู้ตอบแบบสอบถาม เป็นพนักงานบริษัทเอกชน จำนวนทั้งสิ้น 83 คน คิดเป็นร้อยละ 55.33 มีธุรกิจส่วนตัว จำนวนทั้งสิ้น 19 คน คิดเป็นร้อยละ 12.60 เกษียณอายุ จำนวนทั้งสิ้น 18 คน คิดเป็นร้อยละ 12 ข้าราชการหรือพนักงานรัฐวิสาหกิจ จำนวนทั้งสิ้น 14 คน คิดเป็นร้อยละ 9.33 รับจากทั่วไปหรือฟรีแลนซ์ จำนวนทั้งสิ้น 12 คน คิดเป็นร้อยละ 8 เป็นแม่บ้าน จำนวนทั้งสิ้น 3 คน คิดเป็นร้อยละ 2 และ อาชีพเกษตรกร จำนวนทั้งสิ้น 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.60 **รายได้เฉลี่ยต่อเดือน** ผลการวิจับพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีรายได้เฉลี่ยนต่อเดือน 25,001 - 41,500 บาท จำนวนทั้งสิ้น 48 คน คิดเป็นร้อยละ 32 รายได้เฉลี่ยนต่อเดือน 45,501 - 62,500 บาท จำนวนทั้งสิ้น 33 คน คิดเป็นร้อยละ 22 รายได้เฉลี่ยนต่อเดือน 83,001 - 165,000 บาท จำนวนทั้งสิ้น 19 คน คิดเป็นร้อยละ 12.66 รายได้เฉลี่ยนต่อเดือน 62,501 - 83,000 บาท จำนวนทั้งสิ้น 18 คน คิดเป็นร้อยละ 12 รายได้เฉลี่ยนต่อเดือน 12,501 - 25,000 บาท จำนวนทั้งสิ้น 15 คน คิดเป็นร้อยละ 10 รายได้เฉลี่ยนต่อเดือน ไม่เกิน 12,500 บาท จำนวนทั้งสิ้น 6 คน คิดเป็นร้อยละ 4 รายได้เฉลี่ยนต่อเดือน 165,001 - 416,000 บาท จำนวนทั้งสิ้น 6 คน คิดเป็นร้อยละ 4 รายได้เฉลี่ยนต่อเดือน 416,001 บาทขึ้นไป จำนวนทั้งสิ้น 5 คน คิดเป็นร้อยละ 3.33 **สิทธิ์ลดหย่อนภาษีจากการซื้อประกันชีวิต** ของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า ผู้ ตอบแบบสอบถามโดยส่วนมาก ใช้สิทธิ์ รถหย่อนภาษีจากการซื้อประกันชีวิตจำนวนทั้งสิ้น 115 คน คิดเป็นร้อยละ 76.66 และมีผู้ที่ไม่ได้ใช้สิทธิ์ จำนวนทั้งสิ้น 35 ราย คิดเป็นร้อยละ 23.33

ผลการวิจัยข้อมูลด้วยเทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม (Conjoint Analysis) ได้ผลการวิเคราะห์ความสำคัญของลักษณะทั้งหมด พบว่าลักษณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญมากที่สุดคือ เงินปันผล คิดเป็นร้อยละ 35.88 รองลงมาคือ เบี้ยประกันเริ่มต้นรายปี คิดเป็นร้อยละ 20.86 ระยะความคุ้มครอง คิดเป็นร้อยละ 18.67 ความคุ้มครองชีวิต คิดเป็นร้อยละ 12.96 และ งวดการชำระ คิดเป็นร้อยละ 11.62 ตามลำดับ ดังตารางที่ 2

ตารางที่ 2 ค่าความสำคัญของชุดคุณลักษณะ (Importance Value) และค่าระดับคุณค่า (Part-worth)

ลักษณะ Attribute	ระดับ Level	ค่า Part-worth	ค่า Importance Value
ระยะความคุ้มครอง	10 ปี	-0.076	18.68
	20 ปี	0.076	
ความคุ้มครองชีวิต	เสียชีวิตธรรมชาติ 100%ของทุน	0.095	12.96
	เสียชีวิตอุบัติเหตุ 200%ของทุน		
	เสียชีวิตทุกกรณี 100%ของทุน	-0.095	
	พบโรคร้ายแรง 100%ของทุน		
เบี้ยประกันเริ่มต้น	20,000 บาท	0.394	20.86
	50,000บาท	-0.394	
เงินปันผล	ไม่มี	-0.840	35.88
	มีโอกาสรับเงินปันผล	0.840	

ลักษณะ Attribute	ระดับ Level	ค่า Part-worth	ค่า Importance Value
งวดการชำระ	รายเดือน	-0.019	11.62
	รายปี	0.019	

จากผลการวิเคราะห์ค่าความสำคัญของคุณลักษณะในการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับ เงินปันผลมากที่สุด โดยมีค่า Part-worth เท่ากับ 0.840 รองลงมาคือ เบี้ยประกันเริ่มต้น 20,000 บาท ต่อปี โดยมีค่า Part-worth เท่ากับ 0.394 ระยะความคุ้มครอง 20 ปี มีค่า Part-worth เท่ากับ 0.076 ความคุ้มครองเสียชีวิต เสียชีวิตธรรมชาติ 100%ของทุน เสียชีวิตอุบัติเหตุ 200%ของทุน ค่า Part-worth เท่ากับ 0.095 และงวดการชำระ ที่มีค่า Part-worth เท่ากับ 0.019 จะได้สมการดังนี้

Y = β0 + (-.076)(ระยะความคุ้มครอง10ปี) + (0.076)(ระยะความคุ้มครอง20ปี) + (0.095)(ความคุ้มครองชีวิต เสียชีวิตธรรมชาติ 100%ของทุน เสียชีวิตอุบัติเหตุ 200%ของทุน) + (-0.095)(ความคุ้มครองชีวิตเสียชีวิตทุกกรณี 100%ของทุน พบโรคร้ายแรง 100%ของทุน) + (0.394)(เบี้ยประกันเริ่มต้น20,000 บาท) + (-0.394)(เบี้ยประกันเริ่มต้น50,000 บาท) + (-0.840)(ไม่มีเงินปันผล) + (-0.840)(มีโอกาสรับเงินปันผล) + (-0.019)(งวดการชำระราย เดือน)+(0.019)(งวดการชำระรายปี)

โดยที่ Y คือผลรวมของระดับคุณค่าความน่าสนใจ ค่า β คือ ค่าระดับความสนใจของ ระดับของแต่ละตัว Part-worth

สรุปผลการวิจัยและอภิปรายผล

ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัยครั้งนี้

จากผลการวิเคราะห์ สามารถนำมาใช้เป็นแนวทางการออกแบบประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ ของบริษัทกรุงเทพประกันชีวิต โดยมีลักษณะที่สำคัญดังนี้

รูปแบบประกันชีวิตที่มีอยู่ในตลาด ของบริษัทกรุงเทพประกันชีวิต

ระยะความคุ้มครอง	20 ปี
ความคุ้มครองชีวิต	เสียชีวิตธรรมชาติ 100%ของทุน เสียชีวิตอุบัติเหตุ 200%ของทุน
เบี้ยประกันเริ่มต้น	20,000 บาท ต่อปี
เงินปันผล	ไม่มี
งวดการชำระ	รายปี

จากรายละเอียดข้างต้น สามารถนำมาคำนวณเป็นสมการ เพื่อหาระดับคุณค่าความสนใจได้ดังนี้

Y = β0 + (0.076)(ระยะความคุ้มครอง20ปี) + (0.095)(ความคุ้มครองชีวิตเสียชีวิตธรรมชาติ 100%ของทุน เสียชีวิตอุบัติเหตุ 200%ของทุน) + (0.394)(เบี้ยประกันเริ่มต้น20,000 บาท) + (-0.840)(ไม่มีเงินปันผล) + (0.019)(งวดการชำระรายปี)

Y = -0.256

จากผลการวิเคราะห์คุณลักษณะ ปรากฏว่า ผู้บริโภค ให้ความสำคัญกับเงินปันผลมากที่สุด เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า สามารถออกแบบประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ได้ดังนี้

ระยะความคุ้มครอง	20 ปี
ความคุ้มครองชีวิต	เสียชีวิตธรรมชาติ 100%ของทุน เสียชีวิตอุบัติเหตุ 200%ของทุน
เบี้ยประกันเริ่มต้น	20,000 บาท ต่อปี
เงินปันผล	มีโอกาสรับเงินปันผล
งวดการชำระ	รายปี

จากรายละเอียดข้างต้น สามารถนำมาคำนวณเป็นสมการ เพื่อหาระดับคุณค่าความสนใจได้ดังนี้

Y = β0 + (0.076)(ระยะความคุ้มครอง20ปี) + (0.095)(ความคุ้มครองชีวิตเสียชีวิตธรรมชาติ 100%ของทุน เสียชีวิตอุบัติเหตุ 200%ของทุน) + (0.394)(เบี้ยประกันเริ่มต้น20,000 บาท) + (0.840)(มีโอกาสรับเงินปันผล) + (0.019)(งวดการชำระรายปี)

Y = 1.42

จากการเปรียบเทียบทั้ง 2 สมการจะพบว่า ระดับคุณค่าความสนใจเพิ่มขึ้น ความมีการปรับปรุงแบบประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ให้มีคุณลักษณะ ระยะความคุ้มครอง 20 ปี ความคุ้มครองชีวิตเสียชีวิตธรรมชาติ 100% ของทุน เสียชีวิตอุบัติเหตุ 200% ของทุน เบี้ยประกันเริ่มต้น 20,000 บาท ต่อปี มีโอกาสรับเงินปันผล และงวดการชำระรายปี

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

ในการศึกษาครั้งต่อไป ควรกำหนดค่าattribute ที่ระบุทุนประกันชีวิต และระยะการชำระเบี้ย เพื่อทำให้เกิดการเปรียบเทียบอย่างชัดเจน และตอบสนองตามความต้องการของผู้ที่ต้องการซื้อประกันชีวิต

เอกสารอ้างอิง

กนกพร ชนูนันท์. (2563). ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ ของ บริษัท ไทยสมุทรประกันชีวิต จำกัด (มหาชน). การค้นคว้าอิสระ หลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยรามคำแหง.

นัฏฐภัค ผลาชิต. (2560). ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ ผ่านช่องทางธนาคารกรุงไทยภายในสำนักงานเขตปทุมธานี. การค้นคว้าอิสระนี้ หลักสูตรเศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย.

มนตรี พิริยะกุล. (2555). Conjoint Analysis. ใน วารสารรามคำแหง. ปีที่ 29 ฉบับพิเศษ บทความวิชาการ. หน้า 252-254.

ลลิตา พุทธชาต. (2561). ปัจจัยส่วนประสมการตลาด (4P) ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ของผู้ฟังวิทยุกระจายเสียง ในเขตบางบอน จังหวัดกรุงเทพมหานคร. การค้นคว้าอิสระหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยสยาม

สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย. การประกันชีวิต. เข้าถึงเมื่อวันที่ 15 ตุลาคม 2564 จาก https://www.oic.or.th/th/consumer/การประกันชีวิต

Kotler,P. (2000). Marketing management : Millenium Edition (10th ed.). New Jersey : Prentice-Hall.