

สำนักหอสมุดกลาง พระจอมเกล้าลาดกระบัง



เรื่อง

การสำรวจทัศนคติของลูกจ้างในสภาพประกอบการในเขตกรุงเทพฯ ที่มีต่อการทำประกันชีวิต

โดย

นางสาวนพिता สุขจิระ

นางสาวปริยารัตน์ นาคสุวรรณ

นายสุทิน ศุภโรจน์

612528407

วพ.

๒๖/๗/๖๖

๑๕๖/

เลขหมู่

เลขทะเบียน

วัน,เดือน,ปี

ปัญหาพิเศษนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรวิทยาศาสตรบัณฑิต

สาขาสถิติประยุกต์ ภาควิชาสถิติประยุกต์

คณะวิทยาศาสตร์

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ปีการศึกษา 2531

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้เผยแพร่สู่สาธารณะโดยไม่ได้รับอนุญาต
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นางสาวนพिता สุขจิระ
นางสาวปริยารัตน์ นาคสุวรรณ
นายสุทิน ศุภโรจน์

19, 20, 3, 4, 6, 7, 52, 76

บทคัดย่อปัญหาพิเศษ

นายสุทิน ศุภโรจน์	วิทยาศาสตร์บัณฑิต (สถิติประยุกต์)
นางสาวพนิดา สุขจิระ	วิทยาศาสตร์บัณฑิต (สถิติประยุกต์)
นางสาวปริยารัตน์ นาคสุวรรณ	วิทยาศาสตร์บัณฑิต (สถิติประยุกต์)

ภาควิชาสถิติประยุกต์

ผลการวิจัยเรื่อง "การสำรวจทัศนคติของลูกจ้างในสถานประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครที่มีต่อการทำประกันชีวิต" พบว่าลูกจ้างส่วนใหญ่ยังไม่ทำประกันชีวิต มีเพียงส่วนน้อยเท่านั้นที่ทำประกันชีวิตแล้ว เหตุจูงใจที่สำคัญที่สุดในการตัดสินใจทำประกันชีวิตคือต้องการความมั่นคงสำหรับครอบครัว ส่วนสาเหตุสำคัญที่ทำให้ลูกจ้างโดยทั่วไปยังไม่ทำประกันชีวิตเป็นเพราะยังไม่เห็นความจำเป็นสำหรับตนเองและครอบครัว ลูกจ้างส่วนใหญ่เห็นว่าการทำงานประกันชีวิตก็คือ การสร้างความมั่นคงให้กับครอบครัวภายหลังการตาย ส่วนบริษัทที่อยู่ในความสนใจของลูกจ้างและคิดว่าจะทำประกันชีวิตด้วยคือ บริษัทอเมริกันอินเตอร์เนชั่นแนลแอสซิวรันซ์ จำกัด รองลงมาคือ บริษัทไทยประกันชีวิต จำกัด ในด้านตัวแทนประกันชีวิตนั้น ลูกจ้างทั้งที่ทำประกันชีวิตแล้วและที่ยังไม่ทำประกันชีวิตต่างมีความเห็นเหมือนกันว่าตัวแทนประกันชีวิตไม่มีความจริงใจต่อลูกค้า ประเภทของการประกันชีวิตที่ลูกจ้างนิยมทำประกันชีวิตมากที่สุดคือ แบบสะสมทรัพย์ รองลงมาคือแบบชั่วระยะเวลาและแบบตลอดชีพ ส่วนในด้านตัวบริษัทนั้น ลูกจ้างมีความเห็นว่ามีฐานะมั่นคง และยังพบว่าเพศชายนิยมทำประกันชีวิตมากกว่าเพศหญิง ผู้มีรายได้สูงนิยมทำประกันชีวิตมากกว่าและมีตัวแทนประกันชีวิตมาชักชวนให้ทำประกันชีวิตบ่อยกว่าผู้มีรายได้ต่ำอีกด้วย ผู้ที่มีระดับการศึกษาสูงนิยมทำประกันชีวิตมากกว่าผู้มีระดับการศึกษาต่ำ และผู้ที่มีครอบครัวแล้วจะทำประกันชีวิตมากกว่าผู้ที่ยังไม่ทำประกันชีวิต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กิติกรรมประกาศ

ปัญหาพิเศษนี้สำเร็จลงได้ก็เนื่องมาจากได้รับความอนุเคราะห์จากบุคคลอันได้แก่ท่านอาจารย์ที่ให้คำปรึกษา หน่วยราชการบางแห่งที่ให้คำปรึกษาแนะนำและเอื้อเฟื้อข้อมูลต่างๆ รวมทั้งบริษัทต่างๆ ที่กรุณาให้ข้อมูล

ขอขอบพระคุณ ผศ. นพทัย ราตรี เป็นอย่างสูงที่กรุณาสละเวลาอันมีค่าเพื่อเป็นกำลังใจ ให้คำปรึกษาและแนะนำการวางแผนรวมทั้งช่วยชี้แนะแนวทางการดำเนินงานที่ดีและมีหลักการ

ขอขอบพระคุณอาจารย์วิชา ศิริโยธิน เป็นอย่างสูงที่กรุณาสละเวลาอันมีค่าเพื่อให้คำปรึกษา ชี้แนะแนวคำถามคำตอบที่เกี่ยวกับการประกันชีวิตในอันที่จะเป็นประโยชน์ต่อการทำแบบสอบถาม ซึ่งมีผลทำให้ได้แบบสอบถามที่ดีมีเนื้อหาสาระครอบคลุมรายละเอียดทั้งหมดครบถ้วนรวมทั้งยังเอื้อเฟื้อหนังสืออ้างอิง เกี่ยวกับการประกันชีวิตอีกด้วย

ขอขอบพระคุณอาจารย์บุญยสิทธิ์ วรจันทร์ ที่ได้กรุณาให้คำแนะนำและช่วยเหลือในด้านการวิเคราะห์ข้อมูลที่ต้องใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการคำนวณทางสถิติจนได้ข้อมูลออกมาถูกต้องและรวดเร็วทันตามกำหนด

ขอขอบคุณกองสถิติกระทรวงพาณิชย์และกรมแรงงานกระทรวงมหาดไทยเป็นอย่างสูงที่กรุณาเอื้อเฟื้อข้อมูลทางสถิติเกี่ยวกับตัวเลขของจำนวนสถานประกอบการ และจำนวนลูกจ้างในสถานประกอบการทั้งหมดในเขตกรุงเทพมหานคร

ขอขอบคุณสถานประกอบการที่ให้ความร่วมมืออนุญาติให้ลูกจ้างได้กรอกแบบสอบถามและขอขอบพระคุณลูกจ้างในสถานประกอบการทุกท่านที่กรุณาให้ความร่วมมือสละเวลากรอกแบบสอบถามเป็นอย่างดี

ขอขอบคุณน้องๆ และเพื่อนๆ คณะวิทยาศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ที่คอยสนับสนุนช่วยเหลือในการแจกแบบสอบถามและ เป็นกำลังใจมาโดยตลอด

ปัญหาพิเศษนี้จะไม่อาจสำเร็จลุล่วงได้เสียหากไม่ได้รับความร่วมมือและความอนุเคราะห์จากทุกท่านที่กล่าวมา

ผู้จัดทำ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อปัญหาพิเศษ.....	ก
กิตติกรรมประกาศ.....	ข
สารบัญ.....	ค
สารบัญตาราง.....	ง
บทที่	

1. บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญทางปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์.....	3
1.3 คำจำกัดความในปัญหาพิเศษ.....	5
1.4 ขอบเขตของปัญหา.....	5
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	6

2. ผลการวิจัยที่เกี่ยวข้อง..... 8

3. วิธีการวิจัย

3.1 ประชากร.....	10
3.2 การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง.....	11
3.3 วิธีเก็บรวบรวมข้อมูล.....	12
3.4 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล.....	12
3.5 วิธีดำเนินการสร้างแบบสอบถามและ ลักษณะแบบสอบถาม.....	13
3.6 การทดสอบแบบสอบถาม (Pre-Test).....	14
3.7 วิธีดำเนินการส่งแบบสอบถามและสัมภาษณ์.....	15
3.8 จำนวนแบบสอบถามที่ได้รับคืน.....	16
3.9 การวิเคราะห์ข้อมูล.....	18
3.10 สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล.....	19

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 3.10 สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล..... 19
 ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4. ผลการวิจัยและการวิเคราะห์ข้อมูล	หน้า
4.1 การวิเคราะห์รายละเอียดเกี่ยวกับผู้ตอบ	
แบบสอบถาม.....	21
4.2 การทดสอบสมมติฐาน.....	62
5. สรุปผลและข้อเสนอแนะ.....	77
บรรณานุกรม.....	84
ภาคผนวก	
ก. การเลือกตัวอย่าง โดยวิธีเลือกตัวอย่าง	
โดยไม่ใช้ทฤษฎีความน่าจะเป็น.....	86
ข. ความหมายของการประกันชีวิต.....	89
ค. ประวัติศาสตร์การประกันชีวิต.....	95
ง. ปัญหาและสิ่งที่ควรทำความเข้าใจเกี่ยวกับ	
การประกันชีวิต.....	123
จ. ประกันชีวิตร่วมแผนกพัฒนาการ เศรษฐกิจและ	
สังคม.....	129
ฉ. แบบสอบถาม.....	132
ช. การประมาณขนาดตัวอย่างสุ่ม (n) จากประชากร	
ขนาด N ณ ช่วงความเชื่อมั่น 95 เปอร์เซนต์.....	141
ซ. ตารางแสดงค่าวิกฤตของการแจกแจงไคสแควร์.....	145

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง

การวิเคราะห์รายละเอียดต่างๆ จากผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่	หน้า
1 การแจกแจงทางด้านเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	22
2 การแจกแจงทางด้านอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	23
3 การแจกแจงตามสถานภาพสมรสของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	24
4 การแจกแจงตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	25
5 การแจกแจงตามระดับการศึกษาชั้นสูงสุดของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	26
6 ความคิดเห็นของลูกจ้างในสถานประกอบการต่อการ ประกันชีวิต.....	27
7 การเก็บออมของลูกจ้างเรียงตามลำดับ.....	28
8 ความคุ้นเคยที่ลูกจ้างมีต่อการประกันชีวิต.....	29
9 สื่อกลางที่ทำให้ลูกจ้างรู้จักการประกันชีวิต.....	30
10 ชนิดของประชาสัมพันธ์หรือโฆษณาที่ทำให้ ลูกจ้างรู้จักการประกันชีวิต.....	31
11 ความรู้จักของลูกจ้างที่มีต่อการประกันชีวิต.....	32
12 ความคิดเห็นเกี่ยวกับช่วงอายุที่ควรทำประกันชีวิต.....	33
13 เพศใดควรทำประกันชีวิตมากกว่ากัน.....	34
14 ความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณสมบัติของตัวแทนในด้านเพศ.....	35
15 ความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณสมบัติของตัวแทนในด้านอายุ.....	36
16 ความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณสมบัติของตัวแทนในด้าน บุคลิกภาพ.....	37
17 ความคิดเห็นที่มีต่อภาพพจน์ของตัวแทนประกันชีวิต.....	38
18 จำนวนครั้งของลูกจ้างที่ได้พบตัวแทนประกันชีวิต.....	39
19 ความต้องการของลูกจ้างต่อบริการของบริษัทประกันชีวิต.....	40
20 ความคิดเห็นของลูกจ้างต่อบริษัทประกันชีวิตในปัจจุบัน.....	41

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

	หน้า	
21	ความคิดเห็นของลูกจ้างที่มีต่อบริษัทประกันชีวิตในกรณี ที่มีข่าวทำนองที่ทำให้บริษัทประกันชีวิตเสียหายพจน์.....	42
22	ความคิดเห็นของลูกจ้างเกี่ยวกับบุคคลที่มีอิทธิพลต่อ การทำประกันชีวิต.....	43
23	ความคิดเห็นของลูกจ้างต่อเหตุผลที่ทำให้ประกันชีวิต.....	44
24	บริษัทประกันชีวิตที่ลูกจ้างจะเลือกทำประกันชีวิตด้วย.....	46
25	จำนวนความแตกต่างระหว่างลูกจ้างที่เคยทำและ ไม่เคยทำประกันชีวิต.....	48
26	เหตุผลที่ยังไม่ทำประกันชีวิต.....	49
27	ระดับความมั่นใจในการตัดสินใจทำประกันชีวิตในอนาคต.....	50
28	ประเภทของการประกันชีวิตที่ลูกจ้างเคยทำ.....	51
29	ผลบังคับใช้ของกรมธรรม์สำหรับผู้ที่เคยทำประกันชีวิตแล้ว.....	52
30	สาเหตุที่ลูกจ้างเลิกทำประกันชีวิต (จากตารางที่ 29).....	53
31	ระดับอิทธิพลของตัวแทนประกันชีวิตที่มีต่อการตัดสินใจ ทำประกันชีวิต.....	54
32	ความคิดเห็นของอัตราดอกเบี้ยที่ได้รับ.....	55
33	ความคิดเห็นเกี่ยวกับระดับประโยชน์ของการทำประกันชีวิต.....	56
34	วิธีที่จะจูงใจลูกจ้างให้มาทำประกันชีวิต.....	57
35	ความคิดเห็นเกี่ยวกับสิ่งที่ควรปรับปรุงในธุรกิจประกันชีวิต.....	58
36	จำนวนลูกจ้างที่ทำประกันชีวิตแล้วกับบริษัทประกันชีวิตต่างๆ	59
37	บริษัทประกันชีวิตที่ลูกจ้างจะนึกถึงเป็นแห่งแรก.....	60
38	ความคิดเห็นของลูกจ้างต่ออาชีพที่ควรทำประกันชีวิต.....	61

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การทดสอบสมมติฐาน

ตารางที่	หน้า
1 การแจกแจงผู้ที่ทำและไม่ทำประกันชีวิตจำแนกตามรายได้.....	62
2 การแจกแจงผู้ที่ทำและไม่ทำประกันชีวิตจำแนกตาม ระดับการศึกษา.....	64
3 การแจกแจงผู้ที่ทำและไม่ทำประกันชีวิตจำแนกตาม สถานภาพสมรส.....	66
4 การแจกแจงผู้ที่ทำและไม่ทำประกันชีวิตจำแนกตามอายุ.....	68
5 การแจกแจงผู้ที่ทำและไม่ทำประกันชีวิตจำแนกตามเพศ.....	70
6 การแจกแจงผู้มีรายได้กับความถี่ในการชักชวนให้ทำประกันชีวิต ของตัวแทน.....	71
7 การแจกแจงผู้มีรายได้กับความถี่ในการชักชวนให้ทำประกันชีวิต ของตัวแทน (เมื่อรวมความถี่ใน Combination ที่น้อยกว่า 5 เข้ากับ Combination ที่ใกล้เคียง).....	72
8 การแจกแจงผู้ที่ทำและไม่ทำประกันชีวิตจำแนกตามความคิดเห็น ที่มีต่อบริษัทประกันชีวิต.....	73
9 การแจกแจงผู้ที่ทำและไม่ทำประกันชีวิตจำแนกตามความคิดเห็น ที่มีต่อตัวแทนประกันชีวิต.....	75

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 1

บทนำ

ที่มาและความสำคัญของปัญหา

ในปัจจุบันธุรกิจการทำประกันชีวิตได้ขยายตัวมีการแข่งขันกันมากขึ้น จึงมีผู้นิยมการทำประกันชีวิตกันเพิ่มมากขึ้น การทำประกันชีวิตจึงมีแนวโน้มสูงขึ้นด้วย ปัญหาที่คณะผู้จัดทำปัญหาพิเศษสนใจขณะนี้จึงอยู่ที่ว่าปัจจัยใดมีอิทธิพลต่อการทำประกันชีวิตมากกว่ากันตามลำดับ เพื่อที่จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่เกี่ยวข้องอยู่กับธุรกิจประกันชีวิตนี้ และบุคคลทั่วไปที่สนใจ

ธุรกิจประกันชีวิตเริ่มเข้ามาในประเทศไทยตั้งแต่เมื่อใดนั้นไม่ปรากฏหลักฐานแน่ชัด บริษัทประกันชีวิตในประเทศไทยในระยะเริ่มแรกดำเนินงานโดยชาวต่างชาติทั้งสิ้น ตามหลักฐานเก่าแก่ที่สุดเท่าที่ค้นคว้าได้คือ บริษัทเกรทอีสเทอร์น ไลฟ์ แอสซัวร์นซ์ คัมปานี ลิมิเตด (Great Eastern Life Assurance Company Limited) เป็นบริษัทประกันชีวิตบริษัทแรกที่เข้ามาดำเนินงานกิจการในประเทศไทย เริ่มดำเนินงานเมื่อ 31 พ.ค. 2473 ธุรกิจประกันชีวิตยุคแรกๆ ในประเทศไทยก็ได้ประสบผลสำเร็จมากนัก เพราะปัจจัยแวดล้อมต่างๆ ไม่อำนวยการประกันชีวิตอยู่ในวงแคบมิได้ทำการขยายงานไปทั่วประเทศ จนกระทั่งเกิดสงครามโลกครั้งที่ 2 บริษัทประกันชีวิตซึ่งมีอยู่ในเวลานั้นได้เลิกล้มกิจการเงินเบี้ยประกันออกนอกประเทศจนหมดสิ้น

ธุรกิจประกันชีวิตเริ่มมีบทบาทอย่างจริงจังในประเทศไทยเมื่อหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 ซึ่งในเวลานั้นมีบริษัทประกันชีวิตที่ดำเนินงานโดยคนไทยและโดยชาวต่างชาติรวมทั้งสิ้น 11 บริษัท แต่โดยเหตุที่บริษัทต่างๆ เหล่านี้ดำเนินการโดยขาดการควบคุมที่รัดกุม ธุรกิจการประกันชีวิตจึงดำเนินไปอย่างลุ่มๆ ดอนๆ และไม่มีความมั่นคง บางบริษัทจึงต้องเลิกล้มกิจการไปในที่สุด

ผลจากการเลิกล้มกิจการของบริษัทประกันชีวิตที่ดำเนินงานกิจการในประเทศไทย

ผ่านๆ มาได้สร้างภาพพจน์ที่ไม่ควรคร่ำคร่าต่อประชาชน ประชาชนส่วนใหญ่ไม่มีความไว้วางใจที่จะใช้บริษัทประกันชีวิตเป็นหลักประกันเพื่อความมั่นคงในอนาคตของตน

ไม่วางใจใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งยังมีเหตุขัดแย้งของเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ต่อมาในปี พ.ศ. 2510 ได้มีการตราพระราชบัญญัติการประกันชีวิตขึ้นใช้บังคับกิจการประกันชีวิตในประเทศไทย เพื่อให้บริษัทประกันชีวิตปฏิบัติต่อผู้เอาประกันอย่างมีความรับผิดชอบและอยู่ในกรอบที่กฎหมายกำหนด ผลของการประกาศใช้พระราชบัญญัติฉบับนี้ ทำให้บริษัทประกันชีวิตมีความน่าเชื่อถือมากขึ้นในสายตาของประชาชนโดยทั่วไป ประชาชนให้ความสนใจทำประกันชีวิตมากขึ้นเป็นลำดับ แต่ก็ยังไม่เป็นที่นิยมเท่าที่ควร ดังจะเห็นได้จากตัวเลขในรายงานธุรกิจประกันภัย พ.ศ. 2527 ของสำนักงานประกันภัยรายงานว่ามีผู้ถือกรมธรรม์ประกันชีวิตเพียงอัตราร้อยละ 3.6 ของจำนวนประชากรทั้งประเทศ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าธุรกิจประกันชีวิตเป็นธุรกิจที่ขายสินค้าประเภทบริการ บริการของการประกันชีวิตมีลักษณะแตกต่างไปจากสินค้าและบริการของธุรกิจทั่วไปที่ผู้บริโภคมองเห็นคุณค่าความจำเป็นหรือผลประโยชน์ที่จะได้รับโดยตรงจนต้องหาชื่อมาบริโภค การทำประกันชีวิตเป็นการขายสินค้าหรือบริการที่มองไม่เห็น จำเป็นต้องมีการอธิบายให้ผู้บริโภคเกิดความรู้ความเข้าใจ ผู้บริโภคจึงจะเห็นคุณค่าและความจำเป็นตลอดจนผลประโยชน์ที่จะได้รับแล้วจึงตัดสินใจบริโภคหรือซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตนั้น เมื่อผู้บริโภคไม่ตระหนักถึงความจำเป็นที่จะต้องทำประกันชีวิตจึงไม่คิดที่จะติดต่อสอบถามกับบริษัทโดยตรง การติดต่อโดยตรงระหว่างบริษัทกับผู้บริโภคจึงค่อนข้างมีน้อยโดยเฉพาะช่วงระยะเวลาก่อนที่จะทำประกันชีวิตหรือซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิต บริษัทประกันชีวิตไม่สามารถจะรอให้มีผู้บริโภคหรือลูกค้าเดินเข้ามาหาเองได้ เหตุผลสำคัญประการหนึ่งคือ สินค้าหรือกรมธรรม์ประกันชีวิตในประเทศไทยไม่สามารถขยายตัวเองได้เหมือนสินค้าหรือบริการประเภทอื่น การเข้าตลาดจึงจำเป็นต้องมีพนักงานโดยตรงหรือที่เรียกว่า ตัวแทนประกันชีวิตซึ่งเป็นผู้ที่ได้รับมอบหมายจากบริษัทให้ทำการชักชวนบุคคลให้ทำสัญญาประกันชีวิตกับบริษัท โดยปกติตัวแทนประกันชีวิตจะมีหน้าที่ออกไปพบกับผู้บริโภคหรือลูกค้า เพื่อชี้แจงให้ผู้บริโภคได้เข้าใจและเห็นผลประโยชน์ของการทำประกันชีวิต จนเกิดความสนใจที่จะซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิต ตัวแทนประกันชีวิตเป็นผู้ที่ให้บริการแก่ผู้บริโภคในด้านต่างๆ ตามเอกลักษณ์เงื่อนไขและผลประโยชน์ต่างๆ ในกรมธรรม์ประกันชีวิตที่ผู้ซื้อสมควรจะได้รับ นอกจากนี้ตัวแทนประกันชีวิตยังต้องระมัดระวังการติดต่อกับผู้บริโภค ไม่ให้เกิดความเสียหายหรือเกิดภาพพจน์ที่ไม่ดีขึ้น ฉะนั้นตัวแทนประกันชีวิตของบริษัทจึงเป็นบุคคลที่มีบทบาทสำคัญในการติดต่อกับผู้บริโภคที่ทำประกันชีวิต และ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิต ทั้งยังสามารถทำให้ธุรกิจนี้มีภาพพจน์ที่ดีหรือไม่ดีในสายตาผู้บริโภคไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมีเหตุดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ทั่วไปได้ เพราะฉะนั้นจะเห็นได้ว่าถ้าหากตัวแทนประกันชีวิตขาดความรู้ที่ดีหรือมีความรู้ในเรื่องการทำประกันชีวิตไม่เพียงพอแล้วไปอธิบายหรือชี้แจงในหลักการที่สำคัญของการทำประกันชีวิตให้ลูกค้าผิดพลาด ย่อมเป็นเหตุให้ผู้บริโภคเกิดความเข้าใจผิดพลาดและอาจเกิดกรณีโต้แย้งขึ้น อันเป็นเหตุให้ผู้บริโภคที่ได้ทำประกันชีวิตไว้คิดว่าตนจะสูญเสียผลประโยชน์ที่ควรจะได้รับ อาจจะทำให้ลูกค้าคนอื่นที่ได้ทราบเรื่อง เกิดความรู้สึกหรือเกิดภาพพจน์ที่ไม่ดีขาดความเชื่อมั่นในธุรกิจประกันชีวิตไปด้วย ผู้บริโภคอาจคิดว่าธุรกิจประกันชีวิตเป็นธุรกิจที่หลอกลวงประชาชน ซึ่งเป็นเรื่องที่ยากแก่การที่จะแก้ไขภาพพจน์ให้ดีขึ้นได้ดังเดิม

เนื่องจากปัญหาในเรื่องของช่องทางการติดต่อสื่อสารระหว่างบริษัทประกันชีวิตกับผู้บริโภคที่จะทำประกันชีวิต ธุรกิจประกันชีวิตจึงยังคงจำเป็นที่จะต้องใช้ระบบตัวแทนประกันชีวิตในการขายสินค้าคือ กรมธรรม์ประกันชีวิต โดยการชักชวนผู้บริโภคให้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิต การปฏิบัติดังกล่าวสะท้อนให้เห็นถึงปัญหาสองประการใหญ่ๆ คือ ปัญหาในด้านของบริษัทประกันชีวิตในประเทศไทยยังมีการพัฒนาไม่เจริญเท่าที่ควร โดยเฉพาะบริษัทประกันชีวิตขาดการศึกษาถึงความต้องการของผู้บริโภคที่จะนำมาวางแผนดำเนินงาน และปัญหาในด้านตัวผู้บริโภคเองส่วนใหญ่ก็ยังมองไม่เห็นถึงความจำเป็นในการทำประกันชีวิตจนถึงขนาดที่จะซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตหรือทำประกันชีวิตเอง ต้องรอให้มีผู้มาชักชวนให้ทำก่อนจึงจะตัดสินใจทำประกันชีวิต ซึ่งปัญหาข้อหลังนี้นับว่าเป็นเรื่องที่น่าสนใจศึกษาถึงความคิดเห็นของผู้บริโภคว่ามีความคิดเห็นอย่างไรเกี่ยวกับการทำประกันชีวิต นอกจากนี้หากได้ทราบถึงเหตุผลใจในการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของผู้ที่เคยทำประกันชีวิต และเหตุที่ยังไม่ทำประกันชีวิตของผู้บริโภคโดยทั่วไปที่ไม่ทำประกันชีวิตก็จะสามารถทำให้ได้ข้อมูลอันจะเป็นประโยชน์ต่อการขยายตลาดของธุรกิจประกันชีวิตต่อไป ดังนั้น เพื่อให้เกิดความกระจ่างในประเด็นดังกล่าว ผู้วิจัยจึงได้ศึกษาความคิดเห็นของลูกค้าในสถานประกอบการในกรุงเทพมหานครที่มีต่อการทำประกันชีวิตเพื่อให้ได้ข้อมูลอันจะเป็นประโยชน์ต่อบุคคลที่เกี่ยวข้องในการวางแผนและพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาดของธุรกิจประกันชีวิตต่อไป

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. ศึกษาพฤติกรรมและความคิดเห็นในด้านการประกันชีวิต รวมทั้งศึกษาถึง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า อธิปไตยของปัจเจกบุคคลบางอย่างที่อาจมีต่อการทำประกันชีวิต เช่น อัตราดอกเบี้ย ไม่สามารถใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การโฆษณาทางสื่อมวลชนและตัวแทนประกันชีวิต เป็นต้น

2. ศึกษาเหตุผลหรือปัจจัยที่จะชักนำหรือเป็นสาเหตุให้บุคคลทำประกันชีวิต และลำดับความสำคัญของปัจจัยเหล่านั้น รวมทั้งพิจารณาเหตุผลสำคัญที่ทำให้บุคคลทำประกันชีวิตกับบริษัทแต่ละแห่งและหาบริษัทที่อยู่ในความนิยมของบุคคลทั่วไป

โดยจะสุ่มตัวอย่างสถานประกอบการและลูกจ้างในสถานประกอบการ เพื่อนำมาเป็นตัวอย่าง โดยใช้การสุ่มประเภท non-probability sampling แบบ quota sampling

แนวเหตุผลหรือทฤษฎีสम्मติฐาน

การศึกษานี้ไม่ว่าจะเป็น การศึกษาปัญหาเรื่องใดก็ตาม สิ่งที่สำคัญคือ จะต้องกำหนดให้เด่นชัดว่าสนใจในปัญหาที่เกี่ยวข้องกับสิ่งใด ด้วยเรื่องอะไร และรายละเอียดต่างๆ ของสิ่งที่เราสนใจควรจะอธิบายหรือแสดงให้เห็นถึงปัญหาที่จะศึกษาได้อย่างชัดเจนจากเหตุผลดังกล่าว ในการศึกษานี้จึงได้วางแนวสมมติฐานไว้ดังนี้

แนวสมมติฐาน

1. ผู้ที่มีรายได้สูงจะนิยมทำประกันชีวิตมากกว่าผู้ที่มีรายได้ต่ำ
2. ผู้มีการศึกษาสูงจะนิยมทำประกันชีวิตมากกว่าผู้ที่มีการศึกษาต่ำ
3. ผู้ที่มีครอบครัวแล้วจะนิยมทำประกันชีวิตมากกว่าผู้ที่ยังไม่มีครอบครัว
4. ผู้สูงอายุจะนิยมทำประกันชีวิตมากกว่าวัยกลางคน
5. เพศหญิงจะนิยมทำประกันชีวิตน้อยกว่าเพศชาย
6. ผู้ที่ทำประกันชีวิตและผู้ที่ยังไม่ทำประกันชีวิตมีความคิดเห็นต่อบริษัททำประกันชีวิตแตกต่างกัน
7. ผู้ที่ทำประกันชีวิตและผู้ที่ยังไม่ทำประกันชีวิตมีความเห็นต่อตัวแทนประกันชีวิตแตกต่างกัน
8. ผู้ที่มีรายได้สูงจะมีตัวแทนประกันชีวิตมาชักชวนให้ทำประกันชีวิตบ่อยกว่าผู้ที่มีรายได้ต่ำ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คำจำกัดความในปัญหาพิเศษ

1. ทัศนคติ คือ แนวความคิดเห็น ซึ่งในปัญหาพิเศษนี้ ทัศนคติ คือ แนวความคิดเห็นของลูกจ้างในสถานประกอบการในกรุงเทพมหานคร
2. สถานประกอบการ หมายถึง บริษัทที่จดทะเบียนกับกรมแรงงาน กระทรวงมหาดไทย โดยจดทะเบียนครั้งล่าสุดในปี พ.ศ. 2530 และขาดการติดต่อกับกรมแรงงาน กระทรวงมหาดไทย ไม่เกินระยะเวลา 5 ปี ซึ่งในที่นี้ได้แก่ บริษัทจำกัด เท่านั้น ไม่รวมรวมถึงห้างหุ้นส่วนจำกัด ห้างหุ้นส่วนนิติบุคคล ห้างร้าน ร้านค้าปลีก ร้านค้าส่ง โรงแรม ภัตตาคารและร้านอาหาร
3. ลูกจ้างในสถานประกอบการ หมายถึง พนักงานของบริษัท ซึ่งจะเป็นบุคคลในระดับตำแหน่ง หน้าที่ใดก็ได้ที่ทำงานอยู่ในบริษัทจำกัดนั้นๆ
4. กรุงเทพมหานคร หมายถึง พื้นที่ในจังหวัดกรุงเทพมหานครทั้งหมดซึ่งมีอยู่ด้วยกัน 24 เขต
5. การประกันชีวิต คือ แผนการของสังคมที่ร่วมกันเฉลี่ย ความเสียหายของบุคคลหนึ่ง หรือกลุ่มหนึ่งถึงแก่ความตายก่อนเวลาอันสมควร อันเป็นแผนสงเคราะห์สังคม หรือ คือ การประกันความมั่นคงของรายได้ นั้นเอง ซึ่งมีกล่าวไว้ในภาคผนวก ข ของปัญหาพิเศษเล่มนี้
6. ตัวแทนประกันชีวิต หมายถึง คนกลางซึ่งเชื่อมระหว่างผู้เอาประกันกับบริษัทประกันชีวิต ซึ่งตัวแทนจะได้รับอำนาจจากบริษัทให้กระทำการแทนบริษัทในขอบเขตที่บริษัทกำหนดไว้ เช่น หาลูกค้า เก็บเบี้ยประกัน เสมือนหนึ่งทำการแทนบริษัทโดยจะต้องสังกัดบริษัทและบริษัทมีใบรับรอง

ขอบเขตของปัญหา

เนื่องจากมีข้อจำกัดในด้านทุนทรัพย์ กำลังคน เวลาที่ใช้ในการศึกษารวมทั้งความร่วมมือของสถานประกอบการต่างๆ ที่จะอนุญาตให้พนักงานกรอกแบบสอบถาม จึงทำให้การศึกษาไม่สามารถกระทำได้อย่างกว้างขวางและสมบูรณ์เต็มที่นัก จำเป็นต้องมีการเลือกวิธีการสุ่มตัวอย่างที่เหมาะสมและมีข้อมูลเพียงพอที่จะใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จำกัดขอบเขตของการศึกษาไว้ ดังนี้

1. ในการศึกษาปัญหาพิเศษนี้ จะศึกษาถึงทัศนคติเท่านั้น ดังนั้นข้อมูลส่วนใหญ่จึงมักเป็นข้อมูลเชิงคุณภาพซึ่งเกี่ยวกับความคิดเห็น และไม่ค่อยใช้ข้อมูลเชิงปริมาณ เพราะข้อมูลเกี่ยวกับการทำประกันชีวิตส่วนใหญ่จะมีการรวบรวมจัดทำไว้แล้วทุกปีโดยสำนักงานประกันภัย หรือสมาคมประกันชีวิตไทย

2. ศึกษาถึงทัศนคติของลูกจ้างในสถานประกอบการ ซึ่งสถานประกอบการในที่นี้จะคิดเฉพาะบริษัทที่จดทะเบียนไว้กับกระทรวงพาณิชย์เท่านั้นและยังติดตามจดทะเบียนกับกรมแรงงาน กระทรวงมหาดไทยจนถึงปี พ.ศ. 2530 โดยไม่รวมถึงบริษัทที่ขาดการติดต่อเกินกว่า 5 ปี เพราะบริษัทเหล่านั้นอาจล้มเลิกกิจการเหล่านั้น โดยทั่วไปมักเป็นบริษัทเล็ก ๆ เท่านั้น ในที่นี้จะคิดเฉพาะบริษัทจำกัดเท่านั้น โดยไม่รวมถึงห้างหุ้นส่วนจำกัด ร้านค้าปลีก ร้านค้าส่ง โรงแรม ห้างร้าน กวดตาคร และร้านอาหาร ทั้งนี้เนื่องจากข้อจำกัดของงบประมาณและ เวลาที่ไม่เอื้ออำนวยให้กำหนดขอบเขตกว้างกว่านี้ได้

3. ศึกษาเฉพาะลูกจ้างซึ่งก็คือ พนักงานของบริษัท จำกัด จะเป็นพนักงานคนใดหรืออยู่ในระดับตำแหน่งใดก็ได้ที่ทำงานอยู่ในบริษัทนั้น ๆ โดยไม่มีการระบุแน่นอนตายตัวว่าต้องเป็นพนักงานที่มีคุณสมบัติอย่างไร โดยอย่างหนึ่ง

4. ศึกษาเฉพาะบริษัทจำกัดที่ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร เท่านั้น

5. ศึกษาเฉพาะประเภทของการประกันชีวิต มิได้รวมถึงการประกันวินาศภัย หรือการประกันแบบอื่น ทั้งนี้เพราะการประกันชีวิตก็มีขอบเขตที่กว้างขวางอยู่แล้ว และเป็นรูปแบบการประกันที่ใกล้ตัวมนุษย์มากที่สุด จึงเป็นเรื่องที่น่าสนใจที่จะนำมาศึกษา

6. ระยะเวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูล จะใช้ช่วงระยะเวลาที่ยาวนานพอสมควร คือระหว่างวันที่ 12 ธันวาคม 2531 ถึงวันที่ 20 มกราคม 2532

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบถึงความคิดเห็นและพฤติกรรมของลูกจ้างในสถานประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครในทุกๆ ด้านเกี่ยวกับการประกันชีวิต อาทิเช่น บริษัทประกันชีวิต ตัวแทนประกันชีวิต และการทำประกันชีวิต เป็นต้น นอกจากนี้ ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น ทำให้ทราบถึงปัญหาและอุปสรรคในการทำประกันชีวิตของลูกจ้างในสัปดาห์หน้าไปใช้

ประกอบการต่างๆ ซึ่งเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้ธุรกิจประกันชีวิตยังไม่ขยายตัวเพื่อให้บรรลุเป้าหมายอันสูงสุด

3. เพื่อเป็นแนวทางในการปรับปรุงและวางแผนการดำเนินธุรกิจประกันชีวิตของบริษัทประกันชีวิตโดยทั่วไป เพื่อให้สอดคล้องต่อความต้องการของผู้ที่ได้ทำประกันชีวิตแล้วและผู้ที่ต้องการทำประกันชีวิตในอนาคตซึ่งจะเป็นส่วนที่ส่งเสริมและสนับสนุนให้ธุรกิจประกันชีวิตเจริญก้าวหน้ายิ่งขึ้น

4. เพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้สนใจหรือต้องการศึกษาค้นคว้าวิจัยเพิ่มเติมในเรื่องที่เกี่ยวข้องต่อไป



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 2

ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จากการศึกษาปัญหาพิเศษดังกล่าว ได้มีการศึกษาจากผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังต่อไปนี้

จาก สมพร สิ้นสมบุรณ์ (2525) พบว่า ปัจจุบันสังคมไทยได้เปลี่ยนแปลงไปทุกด้าน โดยเฉพาะชีวิตความเป็นอยู่ของคนในสังคมซึ่งต้องมีการดิ้นรน แข่งแย่ง กันเป็นส่วนใหญ่ เป็นสิ่งที่แน่นอนว่ามนุษย์ทุกคนย่อมกลัวความตาย ถึงแม้ว่าทุกคนจะต้องเผชิญกับมันก็ตาม ดังนั้นจึงมีหน่วยงาน เข้ามาให้ความช่วยเหลือ เกี่ยวกับการตายของหัวหน้าครอบครัวชั้นใน ส่วนรัฐบาลในรูปสมาคมฌาปนกิจสงเคราะห์ในด้านเอกชนในรูปของการประกันชีวิต ลักษณะการประกันมรณภาพในประเทศไทย รัฐบาลจะเป็นผู้ดำเนินการและที่สำคัญควรจะออกกฎหมายบังคับให้ประชาชนทุกคนเข้าร่วมในโครงการ สิ่งที่สำคัญของการประกันมรณภาพคือ ผู้ประกันตนจะไม่ได้รับประโยชน์ทดแทนโดยตรง แต่ผู้ที่ได้รับประโยชน์ทดแทนคือครอบครัวผู้ตาย จึงถือได้ว่าเป็นการจัดสวัสดิการสังคมอย่างหนึ่งให้กับครอบครัวผู้ตาย ซึ่งเป็นการป้องกันครอบครัวผู้ตายไม่ให้กลายเป็นปัญหาของสังคมอีกต่อไป

จาก วารุณี อันทนปสรณ์ (2526) พบว่า ธุรกิจประกันชีวิต มีบทบาทสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศโดยเป็นแหล่งระดมเงินทุนจากประชาชนมาเสริมสร้างการขยายตัวของระบบเศรษฐกิจในภาคกิจกรรมต่างๆ เพราะมีระยะเวลาในการชดใช้คิณานานกว่าแหล่งเงินทุนประเภทอื่นๆ นอกจากนี้ธุรกิจประกันชีวิตยังมีบทบาทสำคัญต่อชีวิตความเป็นอยู่ของประชาชน เพราะการประกันชีวิตเป็นการออมทรัพย์ที่บังเกิดผลแน่นอน ซึ่งจะช่วยให้ผู้ออมทรัพย์โดยการประกันชีวิตได้รับประโยชน์ในวัยชรา หรือช่วยให้ครอบครัวของผู้ทำสัญญาประกันภัยไม่เดือดร้อนเมื่อผู้นั้นถึงแก่กรรม สัญญาประกันชีวิตเป็น เอกเทศสัญญาที่มีลักษณะแตกต่างจากเอกเทศสัญญาอื่นๆ ทัวไป ทั้งในด้านวิธีดำเนินการและในด้าน

เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์ของสถาบันวิจัยและพัฒนาประกันชีวิตภาคใต้ ซึ่งได้ดำเนินการค้าไม่ทางตรงก็ทางอ้อมให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงที่มาของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้ ประกันชีวิตจะเป็นผู้ชักชวน ให้บุคคลหนึ่งบุคคลใด เข้าทำสัญญาประกันชีวิตกับผู้รับประกันภัย

โดยกรอกข้อความลงในเอกสารซึ่งผู้รับประกันภัยจัดเตรียมไว้ และเมื่อคู่สัญญาได้ทำสัญญาประกันชีวิตแล้วผู้รับประกันภัยจะลอกเอกสารที่เรียกว่ากรมธรรม์ประกันภัยให้ผู้เอาประกันภัยเก็บไว้เป็นหลักฐาน จากเหตุที่วิธีดำเนินธุรกิจและกฎหมายที่ใช้บังคับในสัญญาประกันชีวิต มีลักษณะที่แตกต่างจากเอกเทศสัญญาอื่นดังกล่าวแล้ว ส่งผลให้เกิดปัญหาคือ การเกิดและผลบังคับของสัญญาประกันชีวิตแตกต่างจากสัญญาอื่นๆ ในบางกรณี ทำให้ผู้เกี่ยวข้องกับสัญญาประกันชีวิตได้รับความเสียหาย ซึ่งในวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ผู้เขียนจะชี้ให้เห็นถึงปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้น และแนวทางแก้ไขปัญหาดังกล่าวให้เหมาะสมกับสภาพการณ์ในประเทศไทย โดยใช้หลักกฎหมายไทยเปรียบเทียบกับหลักกฎหมายของต่างประเทศ เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมต่อผู้เกี่ยวข้องกับสัญญาประกันชีวิต และท้ายที่สุดเพื่อให้ธุรกิจการประกันชีวิตเจริญรุดหน้าต่อไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 3

วิธีการวิจัย

กลุ่มประชากร

ประชากรของงานวิจัยนี้ คือ ลูกจ้างในสถานประกอบการในเขตกรุงเทพมหานคร ลูกจ้างในสถานประกอบการก็คือ พนักงานของบริษัทจำกัดต่างๆ นั่นเอง ทั้งนี้ เนื่องจากมีข้อจำกัดอยู่หลายประการ อาทิเช่น ค่าใช้จ่าย แรงงานและเวลา ซึ่งเป็นปัจจัยที่สำคัญอย่างยิ่งที่ทำให้การศึกษาปัญหาพิเศษนี้ไม่เป็นไปอย่างกว้างขวางเท่าที่ควร ส่วนจำนวนประชากรทั้งหมดแสดงไว้ในตาราง

ตารางแสดงจำนวนลูกจ้างและจำนวนสถานประกอบการในเขตกรุงเทพมหานคร

สถานประกอบการ	จำนวนแห่ง	จำนวนลูกจ้าง
บริษัทจำกัด ห้างหุ้นส่วนจำกัด ห้างหุ้นส่วน นิติบุคคล ร้านค้าส่ง ร้านค้าปลีก ร้านอาหาร ภัตตาคารและโรงแรม	23260	262688

ที่มา : กรมแรงงาน กระทรวงมหาดไทย ปี 2530

โดยสามารถแบ่งประเภทของสถานประกอบการโดยจำแนกตามจำนวนลูกจ้าง
ในสถานประกอบการ ดังนี้

1. สถานประกอบการขนาดเล็ก ซึ่งมีจำนวนลูกจ้าง 1-49 คน มีอยู่จำนวน
22456 แห่ง จำนวนลูกจ้างทั้งหมด 132854 คน

2. สถานประกอบการขนาดกลาง ซึ่งมีจำนวนลูกจ้าง 50-499 คน มีอยู่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
จำนวน 756 แห่ง จำนวนลูกจ้างทั้งหมด 84232 คน
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. สถานประกอบการขนาดใหญ่ ซึ่งมีจำนวนลูกจ้างตั้งแต่ 500 คน ขึ้นไป มีจำนวน 48 แห่ง จำนวนลูกจ้างทั้งหมด 45602 คน

แต่ประชากรที่เราสนใจ คือ บริษัทจำกัดเท่านั้น ซึ่งมีอยู่เพียงประมาณ 42% เท่านั้น ดังนั้นเราสามารถประมาณจำนวนประชากรได้ดังนี้ คือ

จำนวนบริษัทจำกัดทั้งหมดประมาณ $23260 (0.42) = 977$ แห่ง

จำนวนลูกจ้างทั้งหมดประมาณ $2626666 (0.42) = 112009$ คน

- จำนวนสถานประกอบการขนาดเล็กประมาณ $22456 (0.42) = 9432$ แห่ง

มีจำนวนลูกจ้างประมาณ $132854 (0.42) = 55799$ คน

- จำนวนสถานประกอบการขนาดกลางประมาณ $756 (0.42) = 318$ แห่ง

มีจำนวนลูกจ้างประมาณ $84232 (0.42) = 35377$ คน

- จำนวนสถานประกอบการขนาดใหญ่ประมาณ $48 (0.42) = 20.16$ แห่ง

มีจำนวนลูกจ้างประมาณ $45602 (0.42) = 19153$ คน

การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง

สำหรับปัญหาพิเศษนี้ใช้การคัดเลือกตัวอย่างโดยวิธีสุ่ม โดยคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างโดยไม่ใช้ความน่าจะเป็น (Non-Probability Sampling) ซึ่งมีวิธีการเลือกได้หลายชนิด (ดูรายละเอียดในภาคผนวก ก) และจำนวนตัวอย่างที่จะต้องใช้คือ 270 คน ซึ่งวิธีประมาณค่าขนาดตัวอย่างสามารถดูได้จากตารางการประมาณขนาดตัวอย่าง ดังรายละเอียดในภาคผนวก ข

ในการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างจากประชากรในปัญหาพิเศษนี้จะคิดเป็นสัดส่วนได้ดังนี้ คือ

- บริษัทขนาดเล็ก จะสุ่มตัวอย่างเป็นจำนวน $55799 (270/112009) = 138$ คน

- บริษัทขนาดกลาง จะสุ่มตัวอย่างเป็นจำนวน $35377 (270/112009) = 86$ คน

- บริษัทขนาดใหญ่ จะสุ่มตัวอย่างเป็นจำนวน $19153 (270/112009) = 46$ คน

ในที่นี้จะสุ่มตัวอย่างมากกว่าจำนวนที่กำหนดไว้ กล่าวคือ

- บริษัทขนาดเล็ก จะสุ่มตัวอย่างจริงเป็นจำนวน 200 คน

- บริษัทขนาดกลาง จะสุ่มตัวอย่างจริงเป็นจำนวน 120 คน

- บริษัทขนาดใหญ่ จะสุ่มตัวอย่างจริงเป็นจำนวน 80 คน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับงานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งยังมีให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

วิธีเก็บรวบรวมข้อมูล

ชนิดและแหล่งที่มาของข้อมูลเพื่อประกอบการศึกษานี้ แบ่งได้เป็น

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data)
2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data)

1. **ข้อมูลปฐมภูมิ** เป็นข้อมูลที่เก็บจากแหล่งข้อมูลโดยตรง โดยการออกแบบสอบถามแล้วส่งให้ลูกจ้างในสถานประกอบการตัวอย่างเป็นผู้กรอก

แบบสอบถามที่สร้างขึ้นมานั้น ได้มีการศึกษาจากตำราการวิจัยสนาม การวิจัยตลาด หนังสือ บทความ และวารสารต่างๆ (พร้อมทั้งขอคำแนะนำจากอาจารย์ที่ปรึกษา เพื่อเป็นแนวทางในการร่างแบบสอบถาม) โดยมีการนำแบบสอบถามไปทดสอบก่อน (Pre-Test) เพื่อนำมาแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ และทดสอบจนแน่ใจว่าเป็นแบบสอบถามที่ผู้ตอบสามารถเข้าใจได้ จึงนำไปเป็นแบบสอบถามถาวรที่ใช้ต่อไป จากนั้นก็นำแบบสอบถามนี้ไปแจกให้กับลูกจ้างในสถานประกอบการ แล้วเปิดโอกาสให้กรอกข้อมูลได้อย่างเต็มที่

2. **ข้อมูลทุติยภูมิ** เป็นข้อมูลที่มีได้เก็บมาจากแหล่งกำเนิดโดยตรง แต่เป็นการเก็บข้อมูลจากแหล่งอื่นที่เก็บข้อมูลไว้ก่อนแล้ว การเก็บรวบรวมข้อมูลนี้ทำโดยการศึกษาค้นคว้าจากหนังสือ เอกสาร และบทความต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการศึกษานี้ เพื่อให้ผลของการศึกษาครั้งนี้ได้รับประโยชน์สมบูรณ์ยิ่งขึ้น ข้อมูลทุติยภูมิที่ปรากฏในการศึกษาครั้งนี้ คือ จำนวนสถานประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครและจำนวนลูกจ้างในสถานประกอบการทั้งหมด ทฤษฎีต่างๆ ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล และเนื้อความต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการศึกษา

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาปัญหานี้ เป็นแบบสอบถามที่จัดทำขึ้นเองตั้งที่กล่าวในหัวข้อที่แล้วมา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

วิธีดำเนินการสร้างแบบสอบถาม

1. ทำการศึกษาค้นคว้าหนังสือที่เกี่ยวข้องกับการประกันชีวิตให้กว้างขวางมากที่สุด เพื่อให้มีความรู้พื้นฐานและเป็นแนวทางในการร่างแบบสอบถาม
2. พิจารณาปัญหาพิเศษที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้เกิดแนวความคิดที่กว้างขวางขึ้น
3. พิจารณาว่าจะใช้คำถามชนิดใดกับข้อคำถามเหล่านั้น
4. ลงมือร่างแบบสอบถาม โดยใช้หลักที่ว่า พยายามถามให้อยู่ในข่ายของเรื่องที่ศึกษาโดยคำถามที่ใช้จะเป็นคำถามที่สั้นและชัดเจน หลีกเลี่ยงคำถามที่ทำให้ผู้ตอบไม่พอใจ ไม่ใช่คำถามที่มีลักษณะเป็นการชักจูงหรือใช้อำนาจบังคับ เป็นต้น
5. ทำการตรวจสอบร่างแบบสอบถามด้วยตนเอง และตรวจสอบโดยท่านอาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ และท่านอาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษร่วม เพื่อให้ท่านได้วิจารณ์และเสนอแนะ เพื่อเป็นแนวทางในการปรับปรุงแก้ไข

ลักษณะของแบบสอบถาม

1. กำหนดคำตอบไว้เรียบร้อย และคำตอบที่กำหนดไว้นี้เป็นคำตอบที่แน่นอน
- 2 คำตอบ (Dichotomous)
2. กำหนดคำตอบไว้เรียบร้อย และคำตอบที่กำหนดไว้นั้นมีมากกว่า 2 คำตอบ (Multiple Choices) ให้ผู้ตอบเลือกคำตอบเดียวที่ตรงกับความคิดเห็นมากที่สุด
3. แบบเลือกได้หลายคำตอบ (Check List) คำถามจะมีคำตอบให้เลือกหลายคำตอบ ผู้ตอบสามารถเลือกตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ
4. แบบให้จัดลำดับ (Ranking) มีคำตอบให้หลาย ๆ คำตอบ แต่ผู้ตอบจะต้องจัดลำดับความสำคัญ เหตุผลอันดับที่ 1 อันดับี่ 2 อันดับี่ 3 เป็นต้น
5. แบบได้ตอบโดยเสรี (free Response) เป็นคำถามที่มีได้กำหนดคำตอบไว้แต่ให้ตอบโดยอิสระ หรือเรียกว่าปลายเปิด (Open Ended) คำตอบลักษณะนี้จะให้ผู้ตอบตอบคำถามตามความคิดเห็นของตน โดยจะเว้นที่ว่างไว้ให้ตอบ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การทดสอบแบบสอบถาม

การทดสอบแบบสอบถาม คือ การนำคำถามไปให้กลุ่มประชากรที่มีลักษณะคล้ายคลึงกันที่จะทำการศึกษาเพื่อตรวจสอบว่า แบบสอบถามที่ได้ร่างใช้นั้น เมื่อนำไปปฏิบัติ สอบถามเข้าจริง ๆ จะมีการเข้าใจถูกต้อง มีข้อควรเพิ่มเติมแก้ไขอย่างไรบ้างหรือไม่ ซึ่งในการศึกษาปัญหาพิเศษนี้ ได้ทำการทดสอบแบบสอบถามกับพนักงานในสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า เจ้าคุณทหารลาดกระบัง ทั้งนี้ก็เพื่อความสะดวก รวมทั้งประหยัดเวลา ค่าใช้จ่าย และแรงงาน รวมทั้งสิ้น 50 ชุด ซึ่งการทดสอบแบบสอบถามที่ทำไปนั้น ได้ยึดหลักดังนี้

1. หาความถูกต้องสมบูรณ์ (Validity) และความเชื่อถือได้ (Reliability) ของแบบสอบถามว่า สามารถใช้วัดความรู้สึกนึกคิดของประชากรหรือได้ข้อมูลตรงกันหรือไม่เพียงไร
2. ตรวจสอบว่าคำถามนั้นครบตามวัตถุประสงค์ที่วางไว้หรือไม่
3. ตรวจสอบว่าคำถามใดบ้างที่เกินความจำเป็น ไม่ควรจะซ้ำกัน
4. ตรวจสอบว่าคำถามใดบ้างที่กำกวม มีความหมายหลายนัย หรือใช้ภาษายากเกินไป รวมทั้งดูว่าผู้ตอบเข้าใจคำถามหรือไม่
5. ตรวจสอบว่ามีคำถามใดบ้างที่ทำให้ผู้ตอบรู้สึกอึดอัดใจ
6. ตรวจสอบว่าคำถามสามารถทดสอบข้อเท็จจริงในตัวเองได้หรือไม่ เช่นถามรายได้ ถ้ารายได้มากก็ควรมีเงินออมเป็นต้น

เมื่อตรวจสอบแล้วและพบข้อผิดพลาดก็ได้ทำการปรับปรุงแก้ไข เพื่อให้ได้แบบสอบถามที่ถาวรพร้อมที่จะใช้ต่อไป



วิธีดำเนินการส่งแบบสอบถาม

เมื่อได้ทำการทดสอบแบบสอบถามแล้ว และได้ทำการปรับปรุงแก้ไขจนเป็นที่พอใจแล้วก็ดำเนินการส่งแบบสอบถาม เป็น 2 รูปแบบดังนี้คือ

1. ส่งแบบสอบถามด้วยตนเอง เนื่องจากเป็นการสุ่มประเภท Quota Sampling จึงดำเนินการแจกแบบสอบถามให้นักงานบริษัทตามเขตต่างๆ โดยกระจายอย่างทั่วถึง ทั้งนี้ก็เพื่อจะได้เกิดตัวอย่างที่เป็นตัวแทนที่ดีของประชากร และพยายามให้เกิดการ bias น้อยที่สุด ในการส่งแบบสอบถามด้วยวิธีนี้จะเริ่มต้นด้วยการประสานงานกับฝ่ายบุคคลของบริษัทโดยใช้จดหมายขอความร่วมมือจากทางภาควิชาสถิติประยุกต์ซึ่งถ้าได้รับความร่วมมือก็จะทำการจดบันทึกไว้ว่าเป็นบริษัทขนาดใด (เล็ก กลาง ใหญ่) และถ้าบริษัทใดอนุญาตให้มีการสัมภาษณ์ได้ในระหว่างกรอกแบบสอบถามก็จะดำเนินการทันที แต่ส่วนใหญ่บริษัทมักจะอนุญาตให้ยื่นแบบสอบถามไว้เป็นเวลา 2 สัปดาห์ แล้วจึงมารับคืนในภายหลัง

2. ส่งแบบสอบถามให้นักศึกษาในสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ที่มีผู้ปกครองหรือญาติหรือบุคคลรู้จักทำงานอยู่ในบริษัทจำกัดใดๆ ก็ได้ เพื่อให้บุคคลเหล่านั้นกรอกแบบสอบถามพร้อมทั้งให้ระบุมาพร้อมกับแบบสอบถามด้วยว่าบริษัทที่ตนทำงานอยู่นั้นเป็นบริษัทที่มีจำนวนลูกจ้างทั้งหมดเท่าใด เพื่อให้สะดวกต่อการแยกประเภทของบริษัทว่าเป็นบริษัทขนาดเล็ก กลาง หรือขนาดใหญ่ วิธีการนี้ง่าย สะดวกและไม่เปลืองเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทางมากนัก และส่วนใหญ่มักจะได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดี

ในการส่งแบบสอบถามทั้ง 2 วิธี ดังกล่าวนี้นี้ ได้พยายามส่งแบบสอบถามให้ได้ตรงตามสัดส่วนที่ได้คำนวณไว้ก่อนหน้านี้นี้แล้วว่าต้องการสุ่มบริษัทขนาดเล็ก กลาง ใหญ่ ด้วยสัดส่วนประมาณเท่าใด

จำนวนแบบสอบถามที่ได้รับคืน

เนื่องจากในช่วงที่ดำเนินการส่งแบบสอบถามและสัมภาษณ์คือ ช่วงวันที่ 12 ธันวาคม 2531 ถึง วันที่ 20 มกราคม 2532 เป็นช่วงที่สถานประกอบการต่างๆ กำลังปิดบัญชีสิ้นปี รวมทั้งมีเทศกาลสำคัญต่างๆ จึงทำให้พนักงานไม่มีเวลาในการกรอกแบบสอบถามจึงทำให้แบบสอบถามที่ได้รับคืนไม่มากเท่าที่ควร นั่นคือได้รับแบบสอบถามคืนกลับมาเพียง 264 ฉบับจากที่แจกไปทั้งหมด 400 ฉบับ คิดเป็น 66 % หมายความว่า ได้เกิดความคลาดเคลื่อนขึ้นแล้วในระหว่างการรวบรวมข้อมูล ในการรวบรวมข้อมูลหรือเก็บข้อมูล อาจเกิดความคลาดเคลื่อน (error) ขึ้นได้เสมอ ไม่ว่าจะรวบรวมโดยการสำรวจอย่างสมบูรณ์ (Complete Enumerator) หรือการสำรวจด้วยตัวอย่าง หรือแม้จากการทดลอง ซึ่งอาจสรุปสาเหตุต่างๆ ที่ทำให้เกิดความคลาดเคลื่อนได้ดังนี้

1. เกิดจากการไม่นิยามปัญหาที่ต้องการจะศึกษาอย่างถูกต้องและรัดกุม ไม่สอดคล้องตามขอบข่ายการสถิติที่จะใช้วิเคราะห์
2. เกิดจากความล้มเหลวของการใช้แบบสอบถาม ในการสำรวจที่ใช้แบบสอบถามในงานสำคัญๆ จะต้องมีส่วนผู้เชี่ยวชาญในเรื่องนี้โดยเฉพาะ
3. เกิดจากการตัดสินใจใช้ขอบข่ายการเก็บข้อมูลผิด โดยไม่คำนึงความแตกต่างในวิธีการต่างๆ เช่น การส่งทางไปรษณีย์ การใช้โทรศัพท์ โทรเลข การสัมภาษณ์เองโดยตรง การใช้คนสัมภาษณ์ต่างกัน การใช้ระยะเวลาต่างกัน การใช้คำถามต่างกัน
4. เกิดจากการนิยามประชากรไม่ชัดเจน
5. เกิดจากการใช้คำจำกัดความตลอดจนวิธีการที่นำมาใช้ผิด
6. เกิดเพราะได้คำตอบไม่ครบ (Nonresponse result) เช่น ที่อยู่ไม่ชัดเจน ผู้ตอบไม่ตอบคำถาม การล่าเอียงเนื่องจากการได้คำตอบล่าช้า (ไม่ serious เท่า nonresponse)
7. การตอบผิด ไม่ตรงคำถาม ทั้งที่ตั้งใจและไม่ตั้งใจ เช่น ปัญหาเรื่องกฎหมาย ความซื่อสัตย์ นอกจากนี้ การถามเกี่ยวกับความจำ การประมาทอาจจำผิด หรือ เคาเอง ไม่เข้าใจคำถาม ปฏิเสธที่จะตอบคำถาม

เอกสารนี้เป็นเอกสารลับของผู้นิยาม (บุคคลิก, การพูด) ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

9. การลำเอียงของผู้ตอบ เช่นในเรื่องเดียวกัน ผู้ตอบคนละอาชีพ อาจคิดเห็นต่างกัน หรือปัญหาที่ถามเกี่ยวกับรายได้ การว่างงาน การเสียภาษี

10. ความเข้าใจผิดของผู้สัมภาษณ์ เช่น ไม่เข้าใจคำถาม หรือวิธีประสานงาน

11. การทดลองผิดพลาด แผนทดลองไม่ดี

12. การวัด การนับ การสังเกตผิดพลาด

13. การจัดทำข้อมูลผิด การนำเสนอผิด

14. การคำนวณ การให้ Code หรือชบวนการวิเคราะห์ผิด

จะเห็นได้ว่าความผิดพลาดทั้งหมดที่เกิดขึ้น ที่กล่าวข้างต้น อาจเกิดได้ทั้งการรวบรวมข้อมูลโดยสำรวจประชากร หรือ การเลือกตัวอย่าง แต่น่าสังเกตว่า ความคลาดเคลื่อนทั้งหลายข้างต้นนี้ เราไม่อาจกำหนดหรือทราบล่วงหน้าได้ และอาจเชื่อได้ว่าการรวบรวมข้อมูลโดยการสำรวจสำมะโน น่าจะเกิดความคลาดเคลื่อนต่างๆ ได้ดี ขนาดใหญ่กว่าการสำรวจด้วยตัวอย่าง อย่างไรก็ตาม ความคลาดเคลื่อนชนิดนี้ เรียกว่า Non-Sampling Error

นอกจากนี้ จะมีความคลาดเคลื่อนอีกอย่างหนึ่ง เรียกว่า Sampling Error ซึ่งนิยามเป็นความแตกต่าง ที่ค่าสถิติจากตัวอย่าง จะต่างไปจากพารามิเตอร์ของประชากร ซึ่งความคลาดเคลื่อนชนิดนี้สามารถกำหนดไว้ล่วงหน้าได้และจะเป็นประโยชน์ในการหาขนาดตัวอย่างที่จะเลือกได้ด้วย

การวิเคราะห์ข้อมูล

1. การจำแนกข้อมูล

ในการพิจารณาผลของการสำรวจทัศนคติของลูกจ้างในสถานประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครที่มีต่อการทำประกันชีวิต สามารถจำแนกข้อมูลตามลักษณะการทำหรือไม่ทำประกันชีวิต

ข้อมูลที่เกี่ยวข้องสามารถจำแนกได้ดังนี้

1. ข้อมูลที่เป็นรายละเอียดของผู้ตอบแบบสอบถาม (Bio Data)

- ก. เพศ
- ข. อายุ
- ค. สถานภาพสมรส
- ง. ระดับการศึกษาสูงสุด
- จ. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

2. ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมและความคิดเห็นของลูกจ้างต่อการทำประกันชีวิต

- ก. ความเข้าใจถึงความหมายของการทำประกันชีวิต
- ข. วิธีการเก็บออมซึ่งนอกเหนือจากการฝากธนาคารพาณิชย์
- ค. สื่อที่ทำให้รู้จักการทำประกันชีวิต
- ง. ความรู้สึกต่อการทำประกันชีวิต (สมควรหรือไม่สมควรทำ)
- จ. บริษัทที่อยู่ในความสนใจและนึกถึง เป็นแห่งแรก
- ฉ. ความคิดเห็นเกี่ยวกับอายุและ เพศของผู้ที่ควรทำประกันชีวิต
- ช. ความคิดเห็นต่อตัวแทนประกันชีวิตในเรื่องอายุ เพศ บุคลิกภาพ

และภาพพจน์ของตัวแทนที่ควรจะเป็น

- ช. จำนวนครั้งที่ตัวแทนประกันชีวิต เข้าพบ
- ฉ. ผู้ที่มีอิทธิพลในการทำประกันชีวิต
- ญ. ปัจจัยที่จะชักนำหรือ เป็นสาเหตุให้ทำประกันชีวิต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับกรใช้เฉพาะเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่ควรนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- ฎ. วิธีที่จะจูงใจให้ประชาชนหันมาทำประกันชีวิต

ฐ. สิ่งที่ต้องการปรับปรุงสำหรับธุรกิจประกันชีวิต

3. ข้อมูลสำหรับผู้ที่ทำประกันชีวิตแล้ว

ก. บริษัทที่ทำประกันชีวิตด้วย

ข. เหตุผลที่ทำประกันกับบริษัทดังกล่าว

ค. ประเภทของการประกันชีวิตที่ทำอยู่

ง. ผลบังคับใช้ของกรมธรรม์ในปัจจุบัน

จ. ตัวแทนประกันชีวิตมีอิทธิพลในการทำประกันชีวิตมากน้อยเพียงใด

ฉ. ความคิดเห็นเกี่ยวกับอัตราดอกเบี้ย

2. สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

จากข้อมูลที่ได้จากการสำรวจ จะนำมาหาค่าต่างๆ โดยใช้หลักทางสถิติมาช่วยในการวิเคราะห์ ดังนี้

2.1 ค่าร้อยละ โดยการหาค่าร้อยละของข้อมูลที่สำรวจมาได้ ในหัวข้อเรื่องต่างๆ

$$\text{ค่าร้อยละ} = (\text{ความถี่ของข้อมูล} \times 100) / \text{ความถี่รวม}$$

2.2 การทดสอบสมมติฐาน

การทดสอบสมมติฐานจะใช้การทดสอบแบบไคส์แควร์ สามารถใช้กับข้อมูลที่มีมาตราวัดแบบนามบัญญัติ เมื่อข้อมูลมาจากประชากร 2 กลุ่มที่เป็นอิสระกัน และภายในกลุ่มมีลักษณะย่อย เก็บข้อมูลเป็นความถี่จากตัวอย่าง 2 กลุ่มนั้น

โดยวิธีการทดสอบจะใช้หลักการ เปรียบเทียบความถี่สัมพัทธ์ (Relative Frequency) ของแต่ละลักษณะย่อยใน 2 กลุ่มตัวอย่างนั้น ฉะนั้นจึงเป็นการเปรียบเทียบความถี่ที่ได้จากการสังเกตกับความถี่ที่คาดหวังไว้นั้นเอง วิธีการวิเคราะห์จึงใช้การทดสอบไคส์แควร์ การทดสอบแบบนี้ เรียกว่า การทดสอบไคส์แควร์สำหรับกลุ่มตัวอย่าง 2 กลุ่มที่เป็นอิสระกัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การทดสอบสมมติฐานสำหรับกลุ่มตัวอย่าง 2 กลุ่มที่เป็นอิสระกัน

ข้อมูล ประกอบด้วยความถี่ที่สังเกตได้จากข้อมูลตัวอย่าง 2 ชุด จำนวนทั้งหมด N และจัดความถี่ลงในตารางการจรณ์ (Contingency Table) ชนิด $2 \times c$ หรือ $r \times 2$ ก็ได้ โดยที่ 2 แถวนอนหรือ 2 แถวดิ่ง แทนกลุ่มตัวอย่าง 2 กลุ่มที่เป็นอิสระกัน

สมมติฐาน จะทดสอบว่ามีความแตกต่างระหว่างกลุ่มตัวอย่าง 2 กลุ่มนี้หรือไม่

H_0 : ไม่มีความแตกต่างระหว่างความถี่ที่ได้จากการสังเกตและความถี่คาดหวังตามทฤษฎี

H_a : มีความแตกต่างระหว่างความถี่ที่ได้จากการสังเกตและความถี่คาดหวังตามทฤษฎี

ตัวสถิติที่ใช้ทดสอบ

$$X^2 = \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

เมื่อ O_{ij} คือค่าความถี่จากการสังเกตที่ได้จากลักษณะที่ i ของลักษณะแรก และลักษณะที่ j ของลักษณะที่สอง

E_{ij} คือค่าความถี่คาดหวังที่ได้จากลักษณะที่ i ของลักษณะแรกและระดับที่ j ของลักษณะที่สอง ซึ่งมีค่าเท่ากับ $n_{i.} \cdot n_{.j} / n_{..}$

$n_{i.}$ แทนความถี่ของลักษณะที่ i ของลักษณะแรก และทุกระดับของลักษณะที่สอง

$n_{.j}$ แทนความถี่รวมของทุกระดับของลักษณะแรกและระดับที่ j ของลักษณะที่สอง

$n_{..}$ แทนความถี่รวมทั้งหมด

การตัดสินใจ : จะปฏิเสธ H_0 เมื่อ $X^2_{\text{computed}} > X^2_{\text{table}}$ ที่ $(r-1)(c-1)$ degree of freedom ที่ระดับนัยสำคัญหนึ่ง

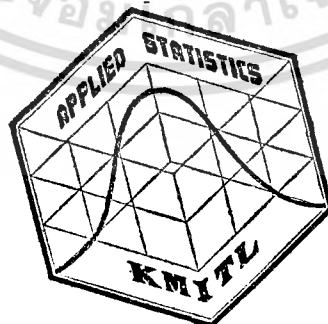
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 4

ผลการวิจัยและวิเคราะห์ข้อมูล

ในการศึกษาปัญหาครั้งนี้ มีการเสนอผลการวิเคราะห์ในรูปตารางประกอบคำอธิบาย ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

1. การวิเคราะห์รายละเอียดเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม ดูจากตารางที่ 1 ถึงตารางที่ 5
2. วิเคราะห์รายละเอียดเกี่ยวกับความคิดเห็นของลูกค้าในสถานประกอบการในเขตกรุงเทพมหานคร ดูจากตารางที่ 6 ถึงตารางที่ 38
4. การทดสอบสมมติฐาน ดูจากตารางสมมติฐานที่ 1 ถึงตารางสมมติฐานที่ 9



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 1 การแจกแจงตามเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	100	37.9
หญิง	164	62.1
รวม	264	100.0

จากตารางจะเห็นได้ว่า จากการแจกแจงแบบสอบถาม ได้รับกลับคืนเป็นจำนวน 264 ราย โดยลูกจ้างในสถานประกอบการที่ตอบแบบสอบถามเป็นผู้ชาย 100 คน คิดเป็นร้อยละ 37.9 และเป็นหญิง 164 ราย คิดเป็นร้อยละ 62.1

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 2 การแจกแจงตามอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
< 30 ปี	162	61.4
30-50 ปี	90	34.1
> 50 ปี	12	4.5
รวม	264	100.0

จากตารางจะเห็นได้ว่า โดยส่วนใหญ่อายุของผู้ที่ตอบแบบสอบถามจะอยู่ในช่วงอายุต่ำกว่า 30 ปี ซึ่งมีจำนวน 162 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 61.4 และอายุของผู้ที่ตอบแบบสอบถามในช่วง 30-50 ปี และ 50 ปีขึ้นไป ที่ตอบแบบสอบถามมีจำนวน 90 คน และ 12 คน คิดเป็นร้อยละ 34.1 และร้อยละ 4.5 ตามลำดับ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 3 การแจกแจงตามสถานภาพสมรส

สถานภาพสมรส	จำนวน	ร้อยละ
โสด	196	74.3
สมรส	51	19.3
หย่าร้าง	17	6.4
หม้าย	-	-
รวม	264	100.0

จากตารางจะเห็นได้ว่า โดยส่วนใหญ่สถานภาพสมรสของลูกจ้างที่ตอบแบบสอบถามมีสถานภาพสมรสเป็นโสด จำนวน 196 คน คิดเป็นร้อยละ 74.3 และสถานภาพสมรสของลูกจ้างที่สมรสแล้วมีจำนวน 51 คน และที่เป็นหม้ายมีจำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 19.3 และ 6.4 ตามลำดับ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4 การแจกแจงตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

รายได้(บาท/เดือน)	จำนวน	ร้อยละ
< 3000	30	11.9
3001-5000	72	28.7
5001-8000	90	35.9
8001-10000	13	5.2
> 10000	46	18.3
รวม	251	100.0

หมายเหตุ มีผู้ไม่ตอบแบบสอบถามจำนวน 13 ราย

จากตารางจะเห็นว่า รายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือนของลูกจ้างส่วนใหญ่อยู่ระหว่างเดือนละ 5001-8000 บาท คิดเป็นร้อยละ 35.9 รองลงมาคือระหว่างเดือนละ 3001-5000 บาท คิดเป็นร้อยละ 28.7

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5 การแจกแจงตามระดับการศึกษาระดับสูงสุด

ระดับการศึกษาระดับสูงสุด	จำนวน	ร้อยละ
ประถมศึกษาหรือต่ำกว่า	4	1.5
มัธยมหรือเทียบเท่า	28	10.5
อาชีวศึกษา	79	30.0
ปริญญาตรี	134	50.8
ปริญญาโท	18	6.8
ปริญญาเอก	1	0.4
รวม	263	100.0

จากตารางจะเห็นว่า โดยส่วนใหญ่ลูกจ้างจะมีระดับการศึกษาระดับสูงสุดคือ ปริญญาตรี โดยมีจำนวน 134 คน คิดเป็นร้อยละ 50.8 และรองลงมาคืออาชีวศึกษาและมัธยมศึกษาหรือเทียบเท่า โดยคิดเป็นร้อยละ 30.9 และ 10.7 ตามลำดับ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 6 ความคิดเห็นของลูกจ้างในสถานประกอบการต่อการทำประกันชีวิต

ความคิดเห็น	จำนวน	ร้อยละ
-การสร้างความมั่นคงและหลักประกันในครอบครัว	185	44.1
-การออมทรัพย์อย่างหนึ่ง	149	35.6
-การลงทุนที่ต้องใช้ระยะเวลานานกว่าจะได้ รับผลประโยชน์	85	20.3
-การหลอกลวง	3	0.7
-การแข่งขันตัวเอง	5	1.2
-อื่นๆ	5	1.2
รวม	419	100.0

จากตารางจะเห็นว่าส่วนใหญ่ลูกจ้างมีความคิดเห็นว่าการทำประกันชีวิต คือ การสร้างความมั่นคงและหลักประกันให้กับครอบครัว มีจำนวน 185 คน คิดเป็นร้อยละ 44.1 รองลงมาคือ คิดว่าเป็นการออมทรัพย์อย่างหนึ่งและการลงทุนที่ต้องใช้ระยะเวลานานกว่าจะได้รับผลประโยชน์ ซึ่งมีจำนวน 149 และ 85 คน คิดเป็นร้อยละ 35.6 และ 20.3 ตามลำดับ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 7 การเก็บออมของลูกจ้างเรียงตามลำดับ

วิธีการเก็บออม	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
-ซื้อสลากออมสินหรือ พันธบัตรรัฐบาล	31	28.7	24	24.7	11	12.9
-เล่นแชร์	16	14.8	13	13.4	10	11.8
-ออกเงินกู้	7	6.5	6	6.2	10	11.8
-เก็บไว้กับตัวเอง	11	10.2	10	10.3	11	12.9
-ซื้อของมีค่า (เพชร, ทอง)	23	21.3	13	13.4	20	23.5
-ทำประกันชีวิต	11	10.2	16	14.5	8	9.4
-ซื้อหุ้น	7	6.5	12	12.4	12	14.1
-ไม่มีเงินเก็บ	-	-	1	1.0	-	-
-อื่นๆ	2	1.9	2	2.1	3	3.5
รวม	108	100.0	97	100.0	85	100.0

จากตารางจะเห็นว่าอันดับของการเก็บออมของลูกจ้างเป็นดังนี้

อันดับที่ 1 หมายถึงการเก็บออมที่ลูกจ้างนิยมเก็บออมสูงสุด ได้แก่ การซื้อพันธบัตรรัฐบาลหรือสลากออมสินโดยมีจำนวนผู้ตอบ 31 คน คิดเป็นร้อยละ 28.7

อันดับที่ 2 ได้แก่การซื้อพันธบัตรรัฐบาลหรือซื้อสลากออมสิน โดยมีจำนวนผู้ตอบ 24 คน คิดเป็นร้อยละ 24.7

อันดับที่ 3 ได้แก่การซื้อหุ้น โดยมีจำนวนผู้ตอบ 12 คน คิดเป็นร้อยละ 14.1

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 8 ความคุ้นเคยที่ลูกจ้างมีต่อการทำประกันชีวิต

ความคุ้นเคย	จำนวน	ร้อยละ
รู้จักเป็นอย่างดี	60	22.7
เคยได้ยินมาบ้าง	197	74.7
ไม่เคยรู้จักเลย	7	2.6
รวม	264	100.0

จากตารางจะเห็นว่าลูกจ้างส่วนใหญ่จะรู้จักการทำประกันชีวิตบ้างเล็กน้อยซึ่งมีจำนวน 197 คน คิดเป็นร้อยละ 74.7 และลูกจ้างที่รู้จักการทำประกันชีวิตเป็นอย่างดีมีจำนวน 60 คน คิดเป็นร้อยละ 22.7 และมีลูกจ้างที่ไม่เคยรู้จักการประกันชีวิตเลยมีเพียงส่วนน้อย คือมีเพียงร้อยละ 2.6

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 9 สื่อกลางที่ทำให้ลูกจ้างรู้จักการทำประกันชีวิต

สื่อกลาง	จำนวน	ร้อยละ
- การประชาสัมพันธ์ หรือโฆษณา	104	28.8
- เพื่อนหรือญาติ	91	25.2
- ตัวแทนประกันชีวิต	108	29.9
- วารสารต่างๆ	42	11.6
- อื่นๆ *	16	4.4
รวม	361	100.0

หมายเหตุ * จาตารางมีรายละเอียด ดังนี้

- การอบรม ร้อยละ 1.38
- หลักสูตรการศึกษา ร้อยละ 1.93
- สถานที่ทำงาน ร้อยละ 1.1

จากตารางจะเห็นว่าลูกจ้างได้รู้จักการทำประกันชีวิตจากสื่อจากตัวแทนประกันชีวิตหรือนายหน้าขายประกันซึ่งมีจำนวน 108 คน คิดเป็นร้อยละ 29.92 รองลงมาคือรู้จักจากการประชาสัมพันธ์หรือโฆษณา คิดเป็นร้อยละ 28.81 และเพื่อนหรือญาติ คิดเป็นร้อยละ 25.21 ตามลำดับ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 10 ชนิดของประชาสัมพันธ์หรือโฆษณาที่ทำให้ลูกจ้างรู้จักการทำ
ประกันชีวิต

ชนิด	จำนวน	ร้อยละ
วิทยุ	25	16.7
โทรทัศน์	81	54.0
หนังสือพิมพ์	44	29.3
รวม	150	100.0

จากตารางจะเห็นว่าชนิดของการประชาสัมพันธ์หรือโฆษณาที่ทำให้ลูกจ้างรู้จัก
การประกันชีวิตมากที่สุด คือ จากโทรทัศน์ มีจำนวน 71 คน คิดเป็นร้อยละ 46.1 รองลง
มาคือ หนังสือพิมพ์ มีจำนวน 39 คน คิดเป็นร้อยละ 25.3

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 11 แสดงความรู้สึกของลูกจ้างที่มีต่อการทำประกันชีวิต

ความรู้สึก	จำนวน	ร้อยละ
-สมควรทำเพราะเป็นการเพิ่มความมั่นคงให้กับครอบครัว	117	42.2
- เป็นสิ่งที่ดี แต่ไม่จำเป็นต้องทำ	94	33.9
-ไม่ค่อยน่าสนใจ ควรนำเงินไปใช้ด้านอื่น	33	11.9
-ไม่น่าสนใจเลยเพราะไม่มีประโยชน์สำหรับตัวเรา	4	1.5
-อื่นๆ *	29	10.5
รวม	277	100.0

หมายเหตุ * จากตารางมีรายละเอียด ดังนี้

- จำเป็นต้องทำ เพราะ เป็นสวัสดิการของที่ทำงานร้อยละ 1.08
- สมควรทำเมื่อมีครอบครัวร้อยละ 3.62
- สมควรทำเมื่อมีเงินออมร้อยละ 2.9
- ไม่ค่อยมั่นใจในเงื่อนไขของบริษัทมีให้ร้อยละ 1.08
- ไม่ควรทำเพราะเคยมีเหตุการณ์ที่ลูกค้าถูกบิดพลิ้วร้อยละ 1.8

จากตารางจะเห็นว่าความรู้สึกของลูกจ้างต่อการประกันชีวิตส่วนใหญ่จะมีความรู้สึกว่าการประกันชีวิตนั้น สมควรทำ เพราะเป็นการเพิ่มความมั่นคงให้กับครอบครัว ซึ่งมีจำนวน 117 คน คิดเป็นร้อยละ 42.2 รองลงมาคือ มีความรู้สึกว่าเป็นสิ่งที่ดี แต่ไม่จำเป็นต้องทำ มีจำนวน 94 คน คิดเป็นร้อยละ 33.9

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 12 ความคิดเห็นถึงช่วงอายุที่ควรทำประกันชีวิต

ช่วงอายุ	จำนวน	ร้อยละ
แรกเกิด ถึง 20 ปี	17	6.4
21 ถึง 35 ปี	79	29.8
36 ถึง 50 ปี	143	54.2
51 ปี ขึ้นไป	25	9.6
รวม	264	100.0

จากตารางจะเห็นว่าลูกจ้างมีความคิดเห็นเป็นส่วนใหญ่ว่าบุคคลควรทำประกันชีวิตในช่วงอายุ 36-50 ปี ซึ่งมีจำนวน 143 คน คิดเป็นร้อยละ 54.2 รองลงมาคือช่วงอายุ 21-35 ปี มีจำนวน 79 คน คิดเป็นร้อยละ 29.8

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 13 เพศที่ควรจะทำประกันชีวิตมากกว่า

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	86	32.6
หญิง	5	1.9
ในอัตราเท่ากัน	173	65.6
รวม	264	100.0

จากตารางจะเห็นว่าลูกจ้างส่วนใหญ่มีความคิดเห็นว่าเพศใดก็ตามที่ทำงานได้หรือทำได้ในอัตราเท่ากัน ซึ่งมีจำนวน 163 คน คิดเป็นร้อยละ 65.6 และลูกจ้างที่มีความคิดเห็นว่าเฉพาะเพศชายควรทำประกันชีวิตมากกว่ามีอยู่ร้อยละ 32.6 ส่วนความคิดเห็นว่าเฉพาะเพศหญิงนั้นเมื่อน้อยมาก คือเพียงร้อยละ 2 เท่านั้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 14 ความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณสมบัติของตัวแทนในด้านเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	18	6.8
หญิง	5	1.9
เพศใดก็ได้	241	91.3
รวม	264	100.0

จากตารางจะเห็นว่าลูกจ้างส่วนใหญ่มีความคิดเห็นว่าตัวแทนประกันชีวิตนั้นจะเป็นเพศใดก็ได้ซึ่งมีผู้ตอบจำนวน 241 คน คิดเป็นร้อยละ 91.3

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 15 ความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณสมบัติของตัวแทนประกันชีวิตในด้านอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
< 20 ปี	3	1.1
20-30 ปี	131	48.9
31-40 ปี	126	47.0
> 40 ปี	8	3.0
รวม	268	100.0

จากตารางจะเห็นว่าลูกจ้างส่วนใหญ่มีความคิดเห็นว่าตัวแทนประกันชีวิตควรมีอายุอยู่ในช่วง 20-40 ปี โดยมีจำนวนผู้ตอบว่าควรอยู่ในช่วงอายุ 20-30 ปี และผู้ที่ตอบว่าควรอยู่ในช่วงอายุ 31-40 ปี มีจำนวนเกือบเท่ากัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 16 ความคิดเห็นของลูกจ้างเกี่ยวกับคุณสมบัติของตัวแทนด้านบุคคลิกภาพ

บุคคลิกภาพ	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
-แต่งกายสุภาพเรียบร้อย	24	24.6	13	7.2	7	12.3
-มีความจริงใจ	19	19.4	12	7.8	11	7.8
-พูดจาสุภาพอ่อนโยน	2	2.0	14	6.7	16	5.4
-มีมนุษยสัมพันธ์ดี	19	19.4	18	5.2	10	8.6
-มีความรู้ในเรื่องการประ กันชีวิตเป็นอย่างดี	29	29.6	16	17.0	17	19.8
-ให้ความสนใจลูกค้า	2	2.0	10	10.6	9	10.5
-พูดเก่งและมีหลักการ	1	1.0	2	2.1	3	3.5
-รูปร่างหน้าตาดี	-	-	-	-	1	1.1
รวม	98	100.0	94	100.0	86	100.0

จากตารางจะเห็นว่าลูกจ้างส่วนใหญ่มีความคิดเห็นว่าบุคคลิกภาพของตัวแทนประกันชีวิตอันดับที่ 1 ควรเป็นคนที่มีความรู้ในเรื่องประกันชีวิตเป็นอย่างดีโดยมีผู้ตอบจำนวน 29 คน คิดเป็นร้อยละ 29.6 อันดับ 2 คือควรสุภาพเรียบร้อย มีจำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 24.6 และอันดับที่ 3 คือ ควรเป็นคนที่มีความรู้ในเรื่องการประกันชีวิตเป็นอย่างดี เช่นเดียวกับอันดับที่ 1 โดยมีจำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 19.8

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 17 ความคิดเห็นที่มีต่อภาพจน์ของตัวแทนประกันชีวิต

ความคิดเห็น	จำนวน	ร้อยละ
- ช่วยส่งเสริมการบริการในสังคม	71	25.6
- เป็นคนที่มีความสามารถสูง	42	15.2
- ไม่มีความจริงใจต่อลูกค้า	46	16.6
- ทำเป็นงานอดิเรกเท่านั้น	99	35.7
- อื่นๆ *	19	6.9
รวม	277	100.0

หมายเหตุ * จากตารางมีรายละเอียดดังนี้

- มีความอดทนสูง ร้อยละ 0.73
- มีจรรยาบรรณ ร้อยละ 0.36
- นำเบื้อ ไม่อยากพบ ร้อยละ 2.9
- ไม่นำเบื้อถือ ร้อยละ 1.45
- บังคับให้ซื้อ ร้อยละ 1.45

จากตารางจะเห็นว่าลูกจ้างส่วนใหญ่มองภาพจน์ของตัวแทนประกันชีวิตว่าทำ
เป็นงานอดิเรกเท่านั้น มีจำนวน 99 คน คิดเป็นร้อยละ 35.7 รองลงมาคือ ช่วงส่งเสริม
บริการในสังคม คิดเป็นร้อยละ 25.6

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 18 จำนวนครั้งของลูกจ้างที่ได้พบตัวแทนประกันชีวิต

จำนวนครั้ง	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มีเลย	48	17.4
1-2 ครั้ง	88	33.3
มากกว่า 2 ครั้ง	128	48.5
รวม	264	100.0

จากตารางจะเห็นว่าส่วนใหญ่แล้วลูกจ้างเคยถูกชักชวนให้ทำประกันชีวิตบ่อยๆ มีจำนวน 128 คน คิดเป็นร้อยละ 48.5 และที่เคยถูกชักชวน 1-2 ครั้งมีจำนวน 88 คน คิดเป็นร้อยละ 33.3

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 19 ความต้องการของลูกค้าต่อการบริการของตัวแทนประกันชีวิต

บริการที่ต้องการ	จำนวน	ร้อยละ
-อธิบายหลักการประกันชีวิตโดยละเอียดก่อนซื้อ กรมธรรม์	167	29.0
-อธิบายถึงประโยชน์ของการให้บริการของบริษัท ประกันชีวิต	161	28.0
-รับประกันในการเก็บเบี้ยประกันจากลูกค้าให้กับบริษัท	94	16.3
-มีการเยี่ยมเยียนติดต่อให้บริการลูกค้าหลังส่งมอบ กรมธรรม์แล้ว	142	24.7
-อื่นๆ	12	2.1
รวม	585	100.0

จากตารางจะเห็นว่าส่วนใหญ่แล้วลูกค้าต้องการให้ตัวแทนประกันชีวิตบริการ โดยการอธิบายหลักการประกันชีวิตโดยละเอียดให้ลูกค้าก่อนซื้อกรมธรรม์ ซึ่งมีจำนวน 167 คน และบริการที่ต้องการรองลงมาคือ มีการเยี่ยมเยียนลูกค้าหลังจากส่งมอบกรมธรรม์แล้ว ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 24.7

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 20 ความคิดเห็นของลูกจ้างต่อบริษัทประกันชีวิตในปัจจุบัน

ความคิดเห็น	จำนวน	ร้อยละ
-มีฐานะมั่นคง	101	37.8
-ชอบเอาเปรียบลูกค้า	88	33.0
-ไม่ค่อยเป็นที่รู้จัก	41	15.1
-ดำเนินธุรกิจอย่างเป็นธรรม	22	8.2
-อื่นๆ *	15	5.6
รวม	267	100.0

หมายเหตุ

* จากตารางมีรายละเอียดดังนี้

- ดำเนินธุรกิจแบบการค้ามากเกินไป ร้อยละ 0.75
- ไม่มีมั่นคง ร้อยละ 2.99
- มั่นคงเฉพาะบริษัทใหญ่ๆ เท่านั้น ร้อยละ 1.12
- ไม่สามารถให้คำตอบได้ ร้อยละ 0.75

จากตารางจะเห็นว่าลูกจ้างส่วนใหญ่มีความคิดเห็นต่อบริษัทประกันชีวิตว่ามีฐานะมั่นคง ซึ่งมีจำนวน 101 คน คิดเป็นร้อยละ 37.8 รองลงมาคือคิดว่าชอบเอาเปรียบลูกค้า มีจำนวน 88 คน คิดเป็นร้อยละ 33

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 21 ความคิดเห็นของลูกจ้างที่มีต่อบริษัทประกันชีวิตในกรณีที่มีข่าวตนเองที่
ทำให้บริษัทประกันชีวิตเสียหายพจน์

ความคิดเห็นต่อสาเหตุที่เกิด	จำนวน	ร้อยละ
-ตัวบริษัทเอง	62	19.7
-ความไม่เข้าใจของลูกค้าถึงขอบเขตความรับผิดชอบ ของบริษัท	83	26.4
-ตัวแทนที่ไปเสนอขายได้ให้ข้อมูลที่ไม่ต้องแก่ลูกค้า	160	51.0
-อื่นๆ	9	2.9
รวม	314	100.0

จากตารางจะเห็นว่ากรณีที่มีข่าวในตนเองที่ทำให้บริษัทประกันชีวิตเสียหาย
พจน์นั้น ลูกจ้างส่วนใหญ่จำนวน 160 คน หรือร้อยละ 51 มีความคิดเห็นที่เกิดจากตัวแทน
ที่ไปเสนอขายประกันได้ให้ข้อมูลไม่ต้องแก่ลูกค้า และประมาณร้อยละ 19.7 เห็นว่าเป็น
เพราะตัวบริษัทเอง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 22 ความคิดเห็นของลูกจ้างเกี่ยวกับบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการทำ
ประกันชีวิต

บุคคลที่มีผลในการตัดสินใจ	จำนวน	ร้อยละ
- คู่สมรส	84	27.0
- บุตร	36	11.6
- ญาติพี่น้อง	63	20.3
- ผู้ร่วมงาน	19	6.1
- เพื่อน	27	8.6
- คนที่ทำงานประกันชีวิตกับบริษัทนั้นอยู่ก่อน	51	16.4
- อื่นๆ *	31	10.0
รวม	327	100.0

หมายเหตุ * มีรายละเอียดดังนี้

- ไม่มีใครมีอิทธิพล ร้อยละ 3.55
- นายหน้าขายประกัน ร้อยละ 6.45

จากตารางจะเห็นว่าบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการทำประกันชีวิตของลูกจ้างมากที่สุด
คือ คู่สมรส ซึ่งมีจำนวน 84 คน คิดเป็นร้อยละ 27.0 รองลงมาคือ ญาติพี่น้อง มีจำนวน
63 คน คิดเป็นร้อยละ 20.3

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 23 ความคิดเห็นของลูกจ้างต่อเหตุผลที่กำปรักันชีวิต

เหตุผล	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
-การโฆษณาทางสื่อมวลชน	7	6.5	8	9.0	8	9.3
-คำชักชวนจากนายหน้าขายประกันหรือพนักงานบริษัท	12	11.1	11	12.4	8	9.3
-ความมั่นคงของบริษัท						
ประกันชีวิต	27	25.0	17	19.1	16	18.6
-อัตราดอกเบี้ยที่ได้รับ	12	11.1	14	15.7	19	22.1
-ความมั่นคงของครอบครัว						
ภายหลังการตาย	23	21.3	13	14.6	12	14.0
-ระเบียบข้อบังคับของหน่วยงานที่ทำงานสังกัดอยู่	7	6.5	6	6.7	3	3.5
-การสนับสนุนของสมาชิกในครอบครัว	10	9.3	10	11.2	11	12.8
-การชักชวนจากบุคคลที่ทำประกันชีวิตแล้ว	5	4.6	9	10.1	7	8.1
-อื่นๆ	5	4.6	1	1.1	2	2.3
รวม	108	100.0	89	100.0	86	100.0

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากตารางจะเห็นว่าลูกจ้างส่วนใหญ่มีเหตุผลในการทำประกันชีวิตเรียงตาม
อันดับดังนี้ คือ

อันดับที่ 1 ลูกจ้างจะคำนึงถึงความมั่นคงของครอบครัวภายหลังการตายเป็นหลัก
โดยมีจำนวน 27 คน คิดเป็นร้อยละ 25

อันดับที่ 2 ลูกจ้างส่วนใหญ่ก็ยังคงดูที่ความมั่นคงของครอบครัวภายหลังการ
ตายเป็นหลักเช่นเดียวกัน โดยมีจำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 19.1

อันดับที่ 3 ลูกจ้างส่วนใหญ่จะดูที่อัตราดอกเบี้ยที่จะได้รับจากบริษัทว่าให้มาก
น้อยเพียงใด มีจำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 22.1



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 24 อันดับบริษัทประกันชีวิตที่ลูกจ้างจะเลือกทำประกันชีวิตด้วย

บริษัทประกันชีวิต	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
-อเมริกันอินเตอร์เนชันแนล แอสชูรันซ์ จำกัด	43	39.5	21	20.6	5	5.8
-ไทยประกันชีวิตจำกัด	24	22.0	12	11.8	12	13.8
-ไทยสมุทรพาณิชย์ประกันภัย จำกัด	13	11.9	14	13.7	12	13.8
-เมืองไทยประกันชีวิตจำกัด	2	1.8	13	12.8	12	13.8
-อาคเนย์ประกันภัย จำกัด	13	11.9	14	13.7	11	12.9
-ไทยประสิทธิ์ประกันภัย จำกัด	2	1.8	6	5.9	8	9.2
-อินเตอร์ไลน์ประกันภัย จำกัด	2	1.8	4	3.9	6	6.9
-ประกันชีวิตศรีอยุธยาจำกัด	8	7.2	11	10.7	10	11.5
-กรุงเทพประกันชีวิต จำกัด	2	1.8	7	6.9	11	12.6
-ไชน่ายูเนียนไลฟ์อินชัวร์รันซ์ จำกัด	-	-	-	-	-	-
-ไทยพาณิชย์ประกันชีวิตจำกัด	-	-	-	-	-	-
-ไทยเศรษฐกิจประกันชีวิต จำกัด	-	-	-	-	-	-
รวม	109	100.0	102	100.0	87	100.0

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่ควรเอาไปเผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาต
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากตารางจะเห็นว่าอันดับบริษัทที่ลูกจ้างส่วนใหญ่จะทำประกันชีวิตด้วย มีดังนี้
คือ

อันดับที่ 1 ได้แก่บริษัทอเมริกันอินเตอร์เนชั่นแนลแอสซิวรันซ์ จำกัด ซึ่งมีผู้
ตอบจำนวน 43 คน คิดเป็นร้อยละ 39.5

อันดับที่ 2 ได้แก่บริษัทก็ได้แก่บริษัทอเมริกันอินเตอร์เนชั่นแนลแอสซิวรันซ์
จำกัด เช่นกัน โดยมีผู้ตอบจำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 20.6

อันดับที่ 3 ได้แก่บริษัทไทยประสิทธิ์ประกันชีวิต จำกัด บริษัทไทยสมุทรมาเชียรี่
ประกันภัย จำกัด และบริษัทเมืองไทยประกันชีวิต จำกัด ซึ่งทั้ง 3 บริษัท มีผู้ตอบในจำนวน
เท่ากัน คือ บริษัทละ 12 คน คิดเป็นร้อยละของแต่ละบริษัท คือ 13.8

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 25 จำนวนความแตกต่างระหว่างลูกจ้างที่เคยทำและไม่เคยทำ
ประกันชีวิต

ความแตกต่าง	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เคยทำประกันชีวิต	179	67.8
เคยทำประกันชีวิต	85	32.2
รวม	264	100.0

จากตารางจะเห็นว่าลูกจ้างส่วนใหญ่จะยังไม่เคยทำประกันชีวิต ซึ่งมีจำนวน
179 คน คิดเป็นร้อยละ 67.5 และอีกร้อยละ 32.2 คือลูกจ้างที่เคยทำประกันชีวิตแล้ว

ตารางที่ 26 เหตุผลที่ยังไม่ทำประกันชีวิต

เหตุผล	จำนวน	ร้อยละ
-ยังไม่เห็นความจำเป็นสำหรับตัวเองและครอบครัว	100	35.1
-เอาเงินไปลงทุนด้านอื่นดีกว่า	53	18.6
-คิดว่าสุขภาพตัวเองยังแข็งแรง	24	8.4
-ไม่มีตัวแทนไปเสนอขาย	11	3.9
-ไม่เชื่อถือในตัวบริษัท	10	3.5
-ไม่เชื่อถือตัวแทนที่มาติดต่อ	14	4.9
-ไม่มีเงินออม	61	21.4
-อื่นๆ *	12	4.2
รวม	285	100.0

หมายเหตุ * จากตารางมีรายละเอียดดังนี้

- ไม่ชอบการเอาเปรียบของบริษัทประกันชีวิต ร้อยละ 2.8
- สุขภาพเป็นข้อจำกัดในการทำประกันชีวิต ร้อยละ 1.4

จากตารางจะเห็นว่าเหตุผลของลูกค้าส่วนใหญ่ที่ยังไม่ทำประกันชีวิตเพราะยังไม่เห็นความจำเป็นสำหรับตัวเองและครอบครัว มีจำนวน 100 คน คิดเป็นร้อยละ 35.1 รองลงมาคือเพราะว่าไม่มีเงินออม มีจำนวน 61 คน คิดเป็นร้อยละ 21.4

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 27 ระดับความมั่นใจในการตัดสินใจทำประกันชีวิตในอนาคต

ระดับความมั่นใจ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่ทำ	21	11.7
ไม่แน่ใจ	101	56.5
ต้องทำแน่นอน	59	31.8
รวม	179	100.0

จากตารางจะเห็นว่าลูกจ้างที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิตส่วนใหญ่ไม่ค่อยแน่ใจว่าจะทำประกันชีวิตในอนาคตซึ่งมีจำนวน 101 คน คิดเป็นร้อยละ 56.5 และที่จะทำแน่นอนจำนวน 57 คน คิดเป็นร้อยละ 31.8 ส่วนลูกจ้างที่ไม่ทำประกันชีวิตในอนาคตมีจำนวน 21 คน คิดเป็น ร้อยละ 11.7

ตารางที่ 28 ประเภทของการประกันชีวิตที่ลูกจ้างเคยทำ

ประเภท	จำนวน	ร้อยละ
-ตลอดชีพ	19	21.8
-ชั่วระยะเวลา	20	23.0
-สะสมทรัพย์	41	47.1
-เลื่อนกำหนดระยะเวลาคุ้มครอง	-	-
-แบบเพิ่มค่า	1	1.1
-อื่นๆ *	6	6.9
รวม	87	100.0

หมายเหตุ * แบบอื่นๆ ที่ต่อมาเป็นการประกันภัยซึ่งไม่ใช่การประกันชีวิต
 จากตารางจะเห็นว่าสำหรับลูกจ้างที่เคยทำประกันชีวิตแล้วนั้นส่วนใหญ่จะทำ
 ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เป็นส่วนใหญ่ โดยมีจำนวน 41 คน คิดเป็นร้อยละ 47.1 รอง
 ลงมาคือแบบชั่วระยะเวลาและแบบตลอดชีพ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 23 และ 21.8 ตามลำดับ

ตารางที่ 29 ผลบังคับใช้ของกรรมธรรม์สำหรับผู้ที่เคยทำประกันชีวิตแล้ว

ผลบังคับ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มีผลบังคับใช้	23	26.4
มีผลบังคับใช้	64	73.6
รวม	87	100.0

จากตารางจะเห็นว่าลูกจ้างส่วนใหญ่ที่ทำประกันชีวิตแล้วกรรมธรรม์ยังมีผล
บังคับใช้ซึ่งมีจำนวน 64 คน คิดเป็นร้อยละ 73.6 และที่ไม่มีผลบังคับใช้แล้วจำนวน 23
คน คิดเป็นร้อยละ 26.4

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 30 สาเหตุที่ลูกจ้างเลิกทำประกันชีวิต (จากตารางที่ 29)

สาเหตุ	จำนวน
-การส่งเบี้ยประกันเป็นภาระที่หนักเกินไป	3
-มีตัวแทนอื่นมาชักนำให้ทำประกันชีวิตแบบใหม่	2
-เกิดความไม่มั่นใจในฐานะทางการเงินหรือชื่อเสียงของบริษัท	1
-ฐานะทางการเงินเปลี่ยนจึงไม่สามารถชำระเงินได้	3
-คิดว่าสุขภาพแข็งแรงถ้าส่งเบี้ยประกันไปจะสูญเปล่า	2
-อื่นๆ *	12
รวม	23

หมายเหตุ * มีรายละเอียดดังนี้ กรมธรรม์หมดอายุสัญญาซึ่งอาจเนื่องมาจากการสิ้นสุดกำหนดระยะเวลาหรือลาออกจากที่ทำงานที่ทำอยู่เดิม

จากตารางจะเห็นว่า สาเหตุที่ลูกจ้างเลิกทำประกันชีวิต ส่วนใหญ่เนื่องมาจากได้ลาออกจากที่ทำงานที่ทำอยู่เดิมซึ่งเคยทำประกันชีวิตให้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 31 ระดับอิทธิพลของตัวแทนประกันชีวิตที่มีต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต

ระดับอิทธิพล	จำนวน	ร้อยละ
มาก	23	27.1
ปานกลาง	31	36.5
น้อย	12	14.1
น้อยมาก	6	7.1
ไม่มีเลย	13	15.2
รวม	85	100.0

จากตารางจะเห็นว่าส่วนใหญ่แล้วตัวแทนประกันชีวิตมีผลต่อการตัดสินใจของลูกจ้างอยู่ในระดับปานกลาง คือมีจำนวนผู้ที่ตอบปานกลาง 31 คน คิดเป็นร้อยละ 36.5 และมีผู้ที่ตอบว่าตัวแทนมีผลต่อการทำประกันชีวิตของลูกจ้างมากจำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 27.1

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 32 ความคิดเห็นของอัตราดอกเบี้ยที่ได้รับ

ระดับความคิดเห็น	จำนวน	ร้อยละ
มากไป	7	8.2
น้อยไป	56	75.9
เหมาะสมแล้ว	22	25.9
รวม	85	100.0

หมายเหตุ มีผู้ไม่ตอบแบบสอบถามจำนวน 14 คน จากตารางจะเห็นว่าลูกจ้างส่วนใหญ่ร้อยละ 65.9 หรือจำนวน 56 คน มีความคิดเห็นว่าอัตราดอกเบี้ยที่ได้รับน้อยไป และ 22 คน หรือร้อยละ 25.9 มีความคิดเห็นว่าเหมาะสมแล้ว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 33 ความคิดเห็นเกี่ยวกับระดับประโยชน์ของการทำประกันชีวิต

ระดับประโยชน์	จำนวน	ร้อยละ
มาก	51	22.2
ปานกลาง	140	60.9
น้อย	23	10.0
น้อยมาก	14	6.1
ไม่มีประโยชน์เลย	2	0.9
รวม	230	100.0

หมายเหตุ มีผู้ไม่ตอบแบบสอบถาม 34 ราย

ส่วนใหญ่ลูกจ้างจะเห็นว่า การประกันชีวิตมีประโยชน์ปานกลาง ซึ่งมีจำนวน 140 คน คิดเป็นร้อยละ 60.9 รองลงมาคือ เห็นว่ามีประโยชน์มาก ซึ่งมีจำนวน 51 คน คิดเป็นร้อยละ 22.2

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 34 วิธีที่จะจูงใจลูกจ้างให้มาทำประกันชีวิต

วิธี	จำนวน	ร้อยละ
-จัดส่ง เอกสารประกันชีวิตมาให้	44	18.8
-จัดนิทรรศการประกันชีวิต	36	15.4
-ส่งพนักงานไปให้คำแนะนำและชักชวน	55	23.5
-เพิ่มการประชาสัมพันธ์ทางสื่อมวลชนให้มากขึ้น	76	32.5
-อื่นๆ *	23	9.8
รวม	234	100.0

หมายเหตุ มีผู้ไม่ตอบแบบสอบถามจำนวน 30 ราย

* จากตาราง มีรายละเอียดดังนี้

- พยายามอย่าให้มีข่าวในทำนองที่บริษัทประกัน ไม่ให้ความเป็นธรรมแก่ลูกค้า

ร้อยละ 0.43

- ชี้ให้เห็นว่าประโยชน์ของการทำประกันชีวิตคุ้มค่ากว่าการลงทุนหรือการ

เก็บออมโดยวิธีอื่น ร้อยละ 4.26

- สร้างความเชื่อถือในตัวพนักงานและตัวแทนประกันชีวิตให้มากยิ่งขึ้น

ร้อยละ 5.11

ลูกจ้างมีความเห็นว่าวิธีที่จะจูงใจประชาชนให้หันมาทำประกันชีวิตมากขึ้นนั้น

คือการเพิ่มการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ทางสื่อมวลชนให้มากขึ้น โดยมีจำนวน 75 คน คิด

เป็นร้อยละ 32.5 รองลงมาคือ ส่งพนักงานไปให้คำแนะนำและชักชวน คิดเป็นร้อยละ

23.5 และจัดนิทรรศการการประกันชีวิต ร้อยละ 15.4 ตามลำดับ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 35 ความคิดเห็นเกี่ยวกับสิ่งที่ควรปรับปรุงในธุรกิจประกันชีวิต

ความคิดเห็น	จำนวน	ร้อยละ
-บริษัทประกันชีวิต	24	10.7
-ตัวแทนประกันชีวิต	84	28.7
-ประเภทของการทำประกันชีวิต	59	20.1
-การโฆษณาทางสื่อมวลชน	75	25.5
-อัตราดอกเบี้ย	33	11.3
-อื่นๆ *	18	6.3
รวม	293	100.0

หมายเหตุ มีผู้ไม่ตอบแบบสอบถามจำนวน 38 คน

* จากตารางมีรายละเอียดดังนี้

- การเพิ่มแหล่งข้อมูลที่สามารถศึกษาด้วยตนเองได้ ร้อยละ 1.05
- การเพิ่มผลประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับ ร้อยละ 2.1
- วงเงินในการทำประกันแต่ละประเภท ร้อยละ 0.7
- เงื่อนไขในการได้รับความคุ้มครอง ร้อยละ 0.7
- ความพร้อมในการจ่ายค่าสินไหมทดแทน ร้อยละ 1.05
- ความรวดเร็วในการบริการ ร้อยละ 0.7

จากตารางจะเห็นว่าลูกจ้างมีความคิดเห็นว่สิ่งที่ควรปรับปรุงในธุรกิจประกัน

ชีวิตคือ ตัวแทนประกันชีวิต โดยผู้ตอบ 84 คน คิดเป็นร้อยละ 28.7 รองลงมาคือการ

โฆษณาทางสื่อมวลชน มีผู้ตอบร้อยละ 25.5

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 36 จำนวนของลูกจ้างที่ทำประกันชีวิตแล้วกับบริษัทประกันชีวิตต่างๆ

บริษัทประกันชีวิต	จำนวน	ร้อยละ
-อเมริกันอินเตอร์เนชั่นแนลแอลซีวีวีวี จำกัด	32	35.16
-ไทยประกันชีวิต จำกัด	25	27.47
-ไทยสมุทรพาณิชย์ประกันภัยภัย จำกัด	5	5.49
-เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด	3	3.03
-อาคเนย์ประกันภัย จำกัด	7	7.69
-ไทยประสิทธิ์ประกันภัย จำกัด	-	-
-อินเตอร์ไลฟ์ประกันภัย จำกัด	-	-
-ประกันชีวิตศรีอยุธยา จำกัด	6	6.59
-กรุงเทพประกันชีวิต จำกัด	1	1.10
-ไชน่ายูเนียนไลฟ์อินชัวร์รันซ์ จำกัด	-	-
-ไทยพาณิชย์ประกันชีวิต จำกัด	-	-
-ไทยเศรษฐกิจประกันชีวิต จำกัด	2	2.20
รวม	91	100.00

จากตารางจะเห็นว่าบริษัทที่ลูกจ้างนิยมทำประกันชีวิตมากที่สุดคือบริษัทอเมริกัน
 อินเตอร์เนชั่นแนลแอลซีวีวีวี จำกัด มีลูกจ้างทำประกันชีวิต 32 คน คิดเป็นร้อยละ 35.16
 รองลงมาคือบริษัทไทยประกันชีวิต จำกัด มีลูกจ้างทำประกันชีวิตจำนวน 25 คน คิดเป็น
 ร้อยละ 27.47

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 37 บริษัทประกันชีวิตที่ลูกจ้างจะนึกถึงเป็นแห่งแรก

บริษัทประกันชีวิต	จำนวน	ร้อยละ
-อเมริกันอินเตอร์เนชั่นแนลแอสซิวรันซ์ จำกัด	131	54.58
-ไทยประกันชีวิต จำกัด	60	25.0
-ไทยสมุทรพาณิชย์ประกันภัยภัย จำกัด	19	7.92
-เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด	2	0.83
-อาคเนย์ประกันภัย จำกัด	20	8.33
-ไทยประสิทธิ์ประกันภัย จำกัด	1	0.42
-อินเตอร์ไลน์ประกันภัย จำกัด	1	0.42
-ประกันชีวิตศรีอยุธยา จำกัด	8	3.33
-กรุงเทพประกันชีวิต จำกัด	1	0.42
-ไชน่ายูเนียนไลฟ์อินชัวร์นซ์ จำกัด	-	-
-ไทยพาณิชย์ประกันชีวิต จำกัด	-	-
-ไทยเศรษฐกิจประกันชีวิต จำกัด	1	0.42
รวม	240	100.0

จากตารางจะเห็นว่าบริษัทที่ลูกจ้างในสถานประกอบการจะนึกถึงเป็นแห่งแรกมากที่สุด ได้แก่ บริษัทอเมริกันอินเตอร์เนชั่นแนลแอสซิวรันซ์ จำกัด ซึ่งมีจำนวน 131 คน คิดเป็นร้อยละ 54.6 อันดับที่ 2 คือ บริษัทไทยประกันชีวิต จำกัด ซึ่งมีจำนวน 60 คน คิดเป็นร้อยละ 25 และอันดับที่ 3 คือบริษัทอาคเนย์ประกันภัย จำกัด มีจำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 8.33 อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 38 ความคิดเห็นของลูกจ้างต่ออาชีพที่ควรทำประกันชีวิต

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
ทหาร ตำรวจและข้าราชการทั่วไป	55	14.71
พ่อค้าและนักธุรกิจ	80	21.39
ทำงานบนเครื่องบิน	25	6.68
วิศวกร ช่างก่อสร้าง ช่างไฟฟ้า	52	13.90
พนักงานขับรถ	61	16.31
ผู้ใช้แรงงาน ได้แก่ กรรมกร ลูกจ้างในโรงงาน	101	27.00
รวม	374	100.00

จากตารางจะเห็นว่าอาชีพที่ลูกจ้างในสถานประกอบการเห็นว่าสมควรทำประกันชีวิตมากที่สุด คือ ผู้ใช้แรงงาน ได้แก่ กรรมกรและลูกจ้างในโรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งมีจำนวน 101 คน คิดเป็นร้อยละ 27 รองลงมาคือพ่อค้าและนักธุรกิจซึ่งมีจำนวน 80 คน คิดเป็นร้อยละ 21.39 และพนักงานขับรถคิดเป็นร้อยละ 16.31

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สมมติฐานที่ 1

H_0 : รายได้ของลูกจ้างไม่มีความสัมพันธ์ต่อการทำประกันชีวิต

H_a : รายได้ของลูกจ้างมีความสัมพันธ์ต่อการทำประกันชีวิต

รายได้ (บาท)	ไม่ทำประกันชีวิต	ทำประกันชีวิต	รวม
< 3000	27	3	30
3001-5000	53	19	72
5001-8000	64	26	90
8001-10000	7	6	13
> 10000	15	31	46
รวม	166	85	251

ตารางที่ 1

การแจกแจงผู้ที่ทำและไม่ทำประกันชีวิตจำแนกตามรายได้

ค่าความถี่คาดหวัง เป็นดังนี้

$$E_{11} = 19.84 \quad E_{12} = 10.16$$

$$E_{21} = 47.62 \quad E_{22} = 24.38$$

$$E_{31} = 59.52 \quad E_{32} = 30.48$$

$$E_{41} = 8.60 \quad E_{42} = 4.40$$

$$E_{51} = 30.42 \quad E_{52} = 15.58$$

ค่าไคสแควร์จากการคำนวณ = 34.383

ค่าไคสแควร์จากตารางที่ Degree of Freedom = 4 ณ ระดับความเชื่อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มัน 95% = 9.49

จะเห็นว่าค่าไคสแควร์จากการคำนวณมากกว่าค่าไคสแควร์จากตาราง ดังนั้น จะปฏิเสธสมมติฐานหลัก นั่นคือ รายได้ของลูกค้าจ้างในสถานประกอบการมีความสัมพันธ์ต่อ การทำประกันชีวิต



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สมมติฐานที่ 2

H_0 : ระดับการศึกษาไม่มีความสัมพันธ์ต่อการทำประกันชีวิต

H_a : ระดับการศึกษามีความสัมพันธ์ต่อการทำประกันชีวิต

ระดับการศึกษา	ไม่ทำประกันชีวิต	ทำประกันชีวิต	รวม
มัธยมศึกษาหรือต่ำกว่า	23	9	32
อาชีวศึกษา	47	32	79
ปริญญาตรี	100	34	134
ปริญญาโทขึ้นไป	9	10	19
รวม	179	85	264

ตารางที่ 2

การแจกแจงผู้ที่ทำและไม่ทำประกันชีวิตจำแนกตามระดับการศึกษา

ค่าความถี่คาดหวังเป็นดังนี้

$$E_{11} = 21.70 \quad E_{12} = 10.30$$

$$E_{21} = 53.56 \quad E_{22} = 25.44$$

$$E_{31} = 90.86 \quad E_{32} = 43.14$$

$$E_{41} = 12.88 \quad E_{42} = 6.12$$

ค่าไคสแควร์จากการคำนวณ = 9.234

ค่าไคสแควร์จากตารางที่ Degree of Freedom = 3 ณ ระดับความเชื่อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

วันที่ 95% = 7.81

จะเห็นว่าค่า ไคสแควร์จากการคำนวณมากกว่าค่า ไคสแควร์จากตาราง ดังนั้น
จะปฏิเสธสมมติฐานหลัก นั่นคือ การศึกษาของลูกจ้างในสถานประกอบการมีความสัมพันธ์
ต่อการทำประกันชีวิต



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สมมติฐานที่ 3

Ho : สถานภาพสมรสไม่มีผลต่อการทำประกันชีวิต

Ha : สถานภาพสมรสมีผลต่อการทำประกันชีวิต

สถานภาพสมรส	ไม่ทำประกันชีวิต	ทำประกันชีวิต	รวม
โสด	143	53	196
สมรส	27	24	51
หย่าร้าง	9	8	17
รวม	179	85	264

ตารางที่ 3

การแจกแจงผู้ที่ทำและไม่ทำประกันชีวิตจำแนกตามสถานภาพสมรส

ค่าความถี่คาดหวังเป็นดังนี้

$$E_{11} = 132.89 \quad E_{12} = 63.11$$

$$E_{21} = 34.58 \quad E_{22} = 16.42$$

$$E_{31} = 11.53 \quad E_{32} = 5.47$$

ค่าไคสแควร์จากการคำนวณ = 9.267

ค่าไคสแควร์จากตารางที่ Degree of Freedom = 2 df ระดับความเชื่อ

มั่น 95% = 5.99

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จะเห็นว่าค่าไคสแควร์จากการคำนวณมากกว่าค่าไคสแควร์จากตาราง ดังนั้น จะปฏิเสธสมมติฐานหลัก นั่นคือ สถานภาพสมรสของลูกค้าจ้างในสถานประกอบการมีความสัมพันธ์ต่อการทำประกันชีวิต

หมายเหตุ ไม่มีลูกค้าจ้างคนใดที่มีสถานภาพสมรสที่เป็น "หม้าย"



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สมมติฐานที่ 4

H_0 : อายุของลูกจ้าง ไม่มีความสัมพันธ์ต่อการทำประกันชีวิต

H_a : อายุของลูกจ้างมีความสัมพันธ์ต่อการทำประกันชีวิต

อายุ(ปี)	ไม่ทำประกันชีวิต	ทำประกันชีวิต	รวม
น้อยกว่า 30	125	37	162
30-50	49	41	90
มากกว่า 50	5	7	12
รวม	179	85	264

ตารางที่ 4

ตารางแสดงการแจกแจงผู้ที่ทำและไม่ทำประกันชีวิตจำแนกตามอายุ

ค่าความถี่คาดหวังเป็นดังนี้

$$E_{11} = 109.84 \quad E_{12} = 52.16$$

$$E_{21} = 61.02 \quad E_{22} = 28.98$$

$$E_{31} = 8.14 \quad E_{32} = 3.86$$

ค่าไคสแควร์จากการคำนวณ = 17.61

ค่าไคสแควร์จากตารางที่ Degree of Freedom = 2 ณ ระดับความเชื่อ

มั่น 95% = 5.99

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จะเห็นว่าค่าโกลเดวอร์จากการคำนวณมากกว่าค่าโกลเดวอร์จากราง ดังนั้น
 จะปฏิเสธสมมติฐานหลัก นั่นคือ อายุของลูกจ้างในสถานประกอบการมีความสัมพันธ์ต่อการ
 ทำประกันชีวิต



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่ากรณีใดๆ ซึ่งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สมมติฐานที่ 5

H_0 : เพศของลูกจ้าง ไม่มีความสัมพันธ์ต่อการทำประกันชีวิต

H_a : เพศของลูกจ้างมีความสัมพันธ์ต่อการทำประกันชีวิต

เพศ	ไม่ทำประกันชีวิต	ทำประกันชีวิต	รวม
ชาย	52	48	100
หญิง	127	37	164
รวม	179	85	264

ตารางที่ 5

การแจกแจงผู้ที่ทำและไม่ทำประกันชีวิตจำแนกตามเพศ

ค่าความถี่คาดหวังเป็นดังนี้

$$E_{11} = 67.80$$

$$E_{12} = 32.20$$

$$E_{21} = 111.20$$

$$E_{22} = 52.80$$

$$\text{ค่าไคสแควร์จากการคำนวณ} = 17.268$$

ค่าไคสแควร์จากตารางที่ Degree of Freedom = 1 ณ ระดับความเชื่อ

$$\text{มั่น } 95\% = 3.84$$

จะเห็นว่าค่าไคสแควร์จากการคำนวณมากกว่าค่าไคสแควร์จากตาราง ดังนั้น

จะปฏิเสธสมมติฐานหลัก นั่นคือ เพศของลูกจ้างในสถานประกอบการมีความสัมพันธ์ต่อการ

เอกสวรษนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ทำประกันชีวิต
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สมมติฐานที่ 6

H₀ : รายได้ของลูกจ้างไม่มีความสัมพันธ์ต่อความถี่ในการชักชวนให้ทำ
ประกันชีวิตของตัวแทน

H_a : รายได้ของลูกจ้างมีความสัมพันธ์ต่อความถี่ในการชักชวนให้ทำประกัน
ชีวิตของตัวแทน

รายได้ \ ความถี่	ไม่มีเลย	1-2 ครั้ง	มากกว่า 2 ครั้ง	รวม
< 3000	15	10	5	30
3001-5000	16	33	23	72
5001-8000	13	32	45	90
8001-10000	1	2	10	13
> 10000	-	8	38	46
รวม	45	85	121	251

ตารางที่ 6

การแจกแจงของผู้มีรายได้กับความถี่ในการชักชวนให้ทำประกันชีวิตของตัวแทน

จะเห็นว่า ความถี่ในบาง combination มีค่าน้อยกว่า 5 จึงทำการรวม
ความถี่ใน combination นั้นเข้ากับ combination ที่อยู่เหนือขึ้นไปได้ดังนี้

รายได้ \ ความถี่	ไม่มีเลย	1-2 ครั้ง	มากกว่า 2 ครั้ง	รวม
< 3000	15	10	5	30
3001-5000	16	33	23	72
> 5000	14	42	93	149
รวม	45	85	121	251

ตารางที่ 7

การแจกแจงของผู้มีรายได้กับความถี่ในการชักชวนให้ทำประกันชีวิตของตัวแทน
(เมื่อรวมความถี่ใน combination ที่น้อยกว่า 5 เข้ากับ combination ที่ใกล้เคียง)

ค่าความถี่คาดหวังเป็นดังนี้

$$E_{11} = 5.38 \quad E_{12} = 10.16 \quad E_{13} = 14.46$$

$$E_{21} = 12.91 \quad E_{22} = 24.38 \quad E_{23} = 34.71$$

$$E_{31} = 26.71 \quad E_{32} = 50.46 \quad E_{33} = 71.83$$

$$\text{ค่าไคลเควร์จากการคำนวณ} = 44.85$$

$$\text{ค่าไคลเควร์จากตารางที่ Degree of Freedom} = 4 \text{ ณ ระดับความเชื่อ}$$

$$\text{มั่น } 95\% = 9.49$$

จะเห็นว่าค่าไคลเควร์จากการคำนวณมากกว่าค่าไคลเควร์จากตาราง ดังนั้น
จะปฏิเสธสมมติฐานหลัก นั่นคือ รายได้ของลูกค้าในสถานประกอบการมีความสัมพันธ์ต่อ
ความถี่ในการชักชวนให้ทำประกันชีวิตของตัวแทน

สมมติฐานที่ 7

H₀ : ผู้ที่ทำและไม่ทำประกันชีวิตมีความคิดเห็นต่อบริษัทประกันชีวิตไม่แตกต่างกัน

H_a : ผู้ที่ทำและไม่ทำประกันชีวิตมีความคิดเห็นต่อบริษัทประกันชีวิตแตกต่างกัน

เงื่อนไข	ความคิดเห็น					รวม
	ฐานะมั่นคง	เอาเปรียบลูกค้ำ	ไม่คอยรู้จัก	ดำเนินธุรกิจอย่างเป็นธรรม	อื่นๆ	
ไม่ทำประกันชีวิต	58	69	33	13	9	182
ทำประกันชีวิต	43	19	8	9	6	85
รวม	101	88	41	22	15	267

ตารางที่ 8

การแจกแจงผู้ที่ทำและไม่ทำประกันชีวิตจำแนกตามความคิดเห็นที่มีต่อบริษัทประกันชีวิต

ค่าความถี่คาดหวังเป็นดังนี้

$$E_{11} = 68.85 \quad E_{21} = 32.15$$

$$E_{12} = 59.99 \quad E_{22} = 28.01$$

$$E_{13} = 27.95 \quad E_{23} = 13.05$$

$$E_{14} = 15.00 \quad E_{24} = 7.00$$

$$E_{15} = 10.22 \quad E_{25} = 4.78$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ค่าไคสแควร์จากการคำนวณ = 13.788

ค่าไคสแควร์จากตารางที่ Degree of Freedom = 4 ณ ระดับความเชื่อมั่น 95% = 9.49

จะเห็นว่าค่าไคสแควร์จากการคำนวณมากกว่าค่าไคสแควร์จากตาราง ดังนั้นจะปฏิเสธสมมติฐานหลัก นั่นคือ ผู้ที่ทำและไม่ทำประกันชีวิตมีความคิดเห็นต่อบริษัทประกันชีวิตแตกต่างกัน



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สมมติฐานที่ 8

Ho : ผู้ที่ทำและไม่ทำประกันชีวิตมีความคิดเห็นต่อตัวแทนประกันชีวิตไม่แตกต่างกัน

Ha : ผู้ที่ทำและไม่ทำประกันชีวิตมีความคิดเห็นต่อตัวแทนประกันชีวิตแตกต่างกัน

เงื่อนไข / ความคิดเห็น	ไม่ทำประกันชีวิต	ทำประกันชีวิต	รวม
-ช่วยส่งเสริมการบริการ ในสังคม	53	18	71
-เป็นคนที่มีความสามารถสูง	27	15	42
-ไม่มีความจริงใจต่อลูกค้า	27	19	46
-ทำเป็นงานอดิเรกเท่านั้น	68	31	99
-อื่นๆ	13	6	19
รวม	188	89	277

ตารางที่ 9

การแจกแจงผู้ที่ทำและไม่ทำประกันชีวิตจำแนกตามความคิดเห็นที่มีต่อตัวแทนประกันชีวิต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ค่าความถี่คาดหวังเป็นดังนี้

$$E_{11} = 48.19 \quad E_{12} = 22.81$$

$$E_{21} = 28.51 \quad E_{22} = 13.49$$

$$E_{31} = 31.22 \quad E_{32} = 14.78$$

$$E_{41} = 67.19 \quad E_{42} = 31.81$$

$$E_{51} = 12.90 \quad E_{52} = 6.10$$

ค่าไคสแควร์จากการคำนวณ = 3.552

ค่าไคสแควร์จากตารางที่ Degree of Freedom = 4 ณ ระดับความเชื่อมั่น 95% = 9.49

จะเห็นว่าค่าไคสแควร์จากการคำนวณน้อยกว่าค่าไคสแควร์จากตาราง ดังนั้น จะยอมรับสมมติฐานหลัก นั่นคือ ผู้ที่ทำและไม่ทำประกันชีวิตมีความคิดเห็นต่อตัวแทนประกันชีวิตไม่แตกต่างกัน



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 5

สรุปผลและข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ ได้รับแบบสอบถามกลับคืนมาทั้งหมด 264 ชุด จากที่ได้ทำการแจกไปทั้งหมด 400 ชุด โดยส่วนใหญ่จะเป็นเพศหญิง อายุอยู่ในช่วงน้อยกว่า 30 ปีและส่วนมากจะเป็นโสด รายได้อยู่ระหว่างเดือนละ 5001 - 8000 บาท และมีระดับการศึกษาชั้นสูงสุดคือปริญญาตรี ส่วนในด้านความคิดเห็นที่มีต่อการทำประกันชีวิตนั้น ส่วนใหญ่รู้จักการทำประกันชีวิตเพียงเล็กน้อยเท่านั้นและคิดว่าการทำประกันชีวิตก็คือ การสร้างความมั่นคงและหลักประกันให้กับครอบครัวรวมทั้งเป็นการออมทรัพย์อย่างหนึ่ง และเมื่อใดก็ตาม ที่ลูกจ้างในสถานประกอบการต้องการออมทรัพย์ที่นอกเหนือจากการฝากธนาคาร มักจะเก็บออมโดยวิธีซื้อพันธบัตรรัฐบาลหรือสลากออมสินมากกว่าที่จะทำประกันชีวิต สื่อกลางที่ทำให้ลูกจ้างในสถานประกอบการส่วนใหญ่รู้จักการทำประกันชีวิตคือตัวแทนประกันชีวิตหรือตัวแทนขายประกัน เพื่อนๆ หรือญาติ การโฆษณาทางโทรทัศน์และหนังสือพิมพ์ นั้นเอง ส่วนใหญ่แล้วลูกจ้างในสถานประกอบการมีความรู้สึกว่าการทำประกันชีวิตนั้นสมควรทำ เพราะเป็นการเพิ่มความมั่นคงให้กับครอบครัว บ้างก็คิดว่าการทำประกันชีวิตเป็นสิ่งที่ดีแต่ไม่จำเป็นต้องทำ โดยช่วงอายุที่สมควรทำประกันชีวิตก็คือ 36-50 ปี รองลงมาคือบุคคลในช่วงอายุ 21-35 ปี ซึ่งทั้งหญิงและชายควรจะทำประกันชีวิตในอัตราที่เท่าๆ กัน ส่วนความเห็นในเรื่องตัวแทนประกันชีวิตนั้น ส่วนใหญ่มีความเห็นว่า ตัวแทนประกันชีวิตจะเป็นเพศใดก็ได้ ซึ่งอยู่ในช่วงอายุ 20-40 ปี และมีบุคคลิกานที่สำคัคือ ต้องมีความรู้ในเรื่องการประกันชีวิตเป็นอย่างดีและต้องสุภาพเรียบร้อย

ลูกจ้างส่วนใหญ่มักจะมองภาพงานฉันทน์ของตัวแทนประกันชีวิตว่าทำเป็นงานอดิเรก เท่านั้นแต่ก็เป็นการส่งเสริมการบริการในสังคมด้วย จำนวนครั้งโดยเฉลี่ยที่ลูกจ้างได้พบตัวแทนประกันชีวิตก็คือ มากกว่า 2 ครั้ง และลูกจ้างมักต้องการให้ตัวแทนบริการโดยการอธิบายหลักการประกันชีวิตโดยละเอียดก่อนซื้อกรมธรรม์ และ เยี่ยมเยียนหลังจากส่งมอบ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้ทำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
กรมธรรม์แล้ว ส่วนภาพฉันทน์ของบริษัทประกันชีวิตนั้นลูกจ้างส่วนใหญ่มีความเห็นว่ามีฐานะมั่นคง
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งยังมีให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คง ร่องลง ไปก็คือชอบเอาเปรียบลูกค้า และการที่มีข่าวที่ทำให้บริษัทประกันชีวิตเสียภาพ
 พจน์มักเกิดจากตัวแทนที่ไปเสนอขายได้ให้ข้อมูลที่ไม่ถูกต้องแก่ลูกค้า และบุคคลที่มีอิทธิพลใน
 การตัดสินใจทำประกันชีวิตของลูกค้าส่วนใหญ่ก็คือ คู่สมรสและญาติพี่น้อง ส่วนเหตุผลที่จะ
 เป็นสาเหตุหรือชักนำให้ลูกค้าทำประกันชีวิตก็คือ คำนึงถึงความมั่นคงของครอบครัวภาย
 หลังการตายเป็นหลัก จากการศึกษาวิจัยนี้พบว่าลูกค้าส่วนใหญ่ยังไม่ทำประกันชีวิต มีเพียง
 ส่วนน้อยเท่านั้นที่ทำประกันชีวิตแล้ว และบริษัทที่ลูกค้าในสถานประกอบการคิดจะทำประกัน
 ชีวิตด้วยมากที่สุดคือ บริษัทอเมริกันอินเตอร์เนชันแนลเอสชัวรันซ์ จำกัด สำหรับผู้ที่ยังไม่ทำ
 ประกันชีวิตนั้นเป็นเพราะยังไม่เห็นความจำเป็นสำหรับตนเองและครอบครัวหรือยังไม่มีเงิน
 ออม และส่วนใหญ่ยังไม่แน่ใจว่าจะทำประกันชีวิตในอนาคต สำหรับผู้ที่ทำประกันชีวิตแล้ว
 มักทำประเภทสะสมทรัพย์ ร่องลงมากคือแบบชั่วระยะเวลาและแบบตลอดชีพตามลำดับ
 ซึ่งขณะนี้กรมธรรม์ยังมีผลบังคับอยู่ และในช่วงเวลาที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตไปนั้น
 ตัวแทนประกันชีวิตมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจอยู่ในระดับปานกลางจนถึงมาก และประโยชน์ที่
 จะได้รับจากการทำประกันชีวิตก็มีในระดับปานกลางจนถึงมากเช่นเดียวกัน และวิธีที่จะจูง
 ใจลูกค้าให้ทำประกันชีวิตก็คือ ควรมีการเพิ่มการประชาสัมพันธ์ทางสื่อมวลชนให้มากขึ้น
 และส่งพนักงานไปให้คำแนะนำและชักชวน จากการศึกษาพบว่าลูกค้าในสถานประกอบการ
 มีข้อเสนอแนะที่ต้องการจะให้ปรับปรุงธุรกิจประกันชีวิตในทุกๆ ด้าน อาทิเช่น ปรับปรุง
 บริษัทประกันชีวิต ตัวแทนประกันชีวิต ประเภทของการประกันชีวิต การโฆษณาประชาสัมพันธ์ทาง
 สื่อมวลชน วัตถุประสงค์ทางสื่อมวลชน วัตถุประสงค์ และอื่นๆ เป็นต้น ซึ่งส่วนใหญ่ต้องการให้ปรับปรุงทาง
 ด้านตัวแทนประกันชีวิตมากที่สุด ร่องลงมากก็คือ ต้องการให้ปรับปรุงทางด้าน การโฆษณาทาง
 สื่อมวลชน ซึ่งรายละเอียดในการปรับปรุงด้านต่างๆ เป็นดังนี้

1. ด้านตัวแทนประกันชีวิต

- 1.1 ควรยึด เป็นอาชีพหลักมีการทำงานอย่างเต็มเวลา
- 1.2 ตัวแทนประกันชีวิตควรมีจรรยาบรรณและความจริงใจต่อการทำงาน
- 1.3 ตัวแทนประกันชีวิตควรมีความรู้ความเข้าใจในเรื่องการทำประกันชีวิตเป็นอย่างดี สามารถอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจได้อย่างถูกต้อง ไม่ทำให้เกิดปัญหาขัดแย้งได้ภายหลัง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้ส่วนบุคคลเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้ไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 1.4 ตัวแทนประกันชีวิตควรมีจิตตวิริยอุตสาหะให้บริการภายหลังการขายกับ
 ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งยังมีให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ลูกค้าย่างสม่ำเสมอ

- 1.5 บริษัทควรมีการควบคุมและพัฒนาคุณภาพของตัวแทนให้ดีขึ้น เช่น กำหนดบทลงโทษเมื่อทำผิด และกำหนดระดับการศึกษาขั้นต่ำของตัวแทนให้สูงขึ้น

2. ด้านอัตราดอกเบี้ย

ควรมีการปรับปรุงให้มีอัตราดอกเบี้ยสูงขึ้น เพื่อเป็นสิ่งจูงใจให้นักออมเงินหันมาทำประกันชีวิตกันมากขึ้นนอกเหนือไปจากการนำเงินไปฝากธนาคารพาณิชย์

3. ด้านเบี้ยประกันชีวิต

- 3.1 บริษัทควรลดอัตราเบี้ยประกันให้ต่ำลง
 3.2 บริษัทควรปรับปรุงอัตราดอกเบี้ยในเบี้ยประกันชีวิตให้ยุติธรรม
 3.3 บริษัทควรมีอัตราเบี้ยประกันชีวิตหลายอัตราให้ลูกค้าเลือกได้ตามต้องการ

4. ด้านแบบของการประกันชีวิต

- 4.1 ควรมีระยะเวลาทำประกันชีวิตที่สั้นลงและไม่ต้องมีการรอรับเงิน
 4.2 แบบของการประกันชีวิตควรมีหลายแบบแบบมาผสมกันเพื่อให้ลูกค้าไม่ต้องทำหลายกรมธรรม์
 4.3 บริษัทควรจัดให้มีแบบกรมธรรม์เพิ่มขึ้น ตามความต้องการของลูกค้า
 4.4 บริษัทควรปรับปรุงเงื่อนไขของการประกันชีวิตให้เข้าใจง่ายชัดเจน ไม่เอาเปรียบลูกค้า

5. ด้านบริษัทประกันชีวิต

- 5.1 ควรให้มีบริษัทเพิ่มขึ้น เพื่อสามารถให้ความช่วยเหลือซึ่งกันและกันได้โดยง่ายและเป็น เป็นการสร้างความมั่นคงของธุรกิจให้มีเพิ่มขึ้น
 5.2 บริษัทควรปรับปรุงระบบการบริหารงานภายในให้ดีขึ้น เช่น การมอบหมายงานและความรับผิดชอบ การสร้างแรงจูงใจและทัศนคติที่ดีต่อการทำงาน การควบคุมตัวแทน เป็นต้น
 5.3 บริษัทควรปรับปรุงการขยายตลาด เช่น มีสิ่งจูงใจผู้เอาประกัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้ไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ขยายสาขา ให้บริการ ได้รวดเร็ว ปรับปรุงการจ่ายค่าสินไหม ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

และการบริการ ตลอดจนเผยแพร่ข้อมูลในการทำประกันชีวิตให้มากขึ้น เป็นต้น

5.4 บริษัทควรมีส่วนร่วมในสังคม เพื่อสร้างภาพพจน์ที่ดีต่อประชาชน

6. ด้านรัฐบาล

- 6.1 ควรให้รัฐบาลเป็นผู้ประกอบธุรกิจประกันชีวิตเอง
- 6.2 ออกกฎหมายควบคุมบริษัทให้เข้มงวด และกำหนดให้นายจ้างทำประกันชีวิตให้แก่ลูกจ้าง
- 6.3 ให้มีการทำประกันสังคมโดยเก็บภาษีเพิ่มขึ้น
- 6.4 ปรับปรุงเงินค่าลดหย่อนของเบี้ยประกันชีวิตให้หักได้มากกว่าในปัจจุบัน

นอกจากนี้ยังสามารถสรุปได้ว่า รายได้ อายุ ระดับการศึกษาและสถานภาพสมรสของลูกจ้าง ในสถานประกอบการมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทำหรือไม่ทำประกันชีวิต และระดับรายได้ของลูกจ้าง ในสถานประกอบการมีอิทธิพลต่อความถี่ในการชักชวนให้ทำประกันชีวิตของตัวแทนประกันชีวิต และลูกจ้างทั้ง 2 กลุ่ม คือ ทำประกันชีวิตแล้วและที่ยังไม่ได้ทำประกันชีวิตมีความคิดเห็นต่อบริษัทประกันชีวิตแตกต่างกัน แต่กลับมีความคิดเห็นต่อตัวแทนประกันชีวิตเหมือนกัน กล่าวคือ ส่วนใหญ่มีความเห็นว่า ไม่มีความจริงใจต่อลูกค้า

ข้อเสนอแนะ

จากผลของการศึกษาวิจัยทั้งหมด สามารถนำมาสรุปเป็นข้อเสนอแนะแก่ผู้ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประกันชีวิตเมื่อที่จะได้นำไปแก้ไขปรับปรุงหรือวางแผนในอนาคตให้สอดคล้องกับความต้องการของประชาชนดังนี้

ด้านบริษัทประกันชีวิต

จากข้อมูลต่าง ๆ ในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการประกันชีวิตเท่าที่ผ่านมาตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน จะเห็นได้ว่าสาเหตุที่ธุรกิจประกันชีวิตเจริญเติบโตช้า เริ่มมาจากปัญหาทางด้านเทคนิคหรือความรู้ในเรื่องการทำประกันชีวิต แม้ในปัจจุบันผู้ที่มีความรู้อย่างลึกซึ้งในเรื่องนี้ก็ยังมิใช่น้อยมาก จึงทำให้เกิดปัญหาติดตามมาในเรื่องของการขยายงาน การพัฒนาสินค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งยังมีให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หรือแบบประกันต่าง ๆ ทำได้ไม่ดีเท่าที่ควร การควบคุมตัวแทนประกันชีวิตยังไม่ดีพอ อัตราดอกเบี้ยต่ำ และที่สำคัญคือ ปัญหาด้านความไม่เข้าใจหรือความไม่พอใจของลูกค้าและผู้บริโภครวมไป ดังนั้นบริษัทประกันชีวิตจึงควรที่จะนำเอาหลักการด้านการตลาดมาปรับใช้กับการทำงานด้านประกันชีวิตเพื่อแก้ไขปัญหาต่างๆ ให้ลุล่วงไปได้ หลักวิชาการดังกล่าวอาจได้แก่ การตัดสินใจในส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix Decisions) เป็นต้น

ด้านช่องทางการจำหน่ายหรือตัวแทนประกันชีวิต

1. ควรพิจารณาคัดเลือกผู้ที่จะเป็นตัวแทนประกันชีวิตอย่างมีหลักเกณฑ์ เพื่อให้ได้ตัวแทนที่มีคุณภาพและมีความเหมาะสมในการทำงาน เพื่อให้สามารถทำงานได้ดี มีศิลปะในการเข้าพบลูกค้า มีความรู้ในเรื่องการทำประกันชีวิต รวมทั้งทำหน้าที่โฆษณาหรือประชาสัมพันธ์ให้แก่บริษัทได้อย่างมีประสิทธิภาพ
2. มีการกระตุ้นให้ตัวแทนประกันชีวิตทำงานได้ดีขึ้น ทั้งทางด้านบวกและด้านลบ การกระตุ้นด้านบวกเช่น ให้ค่าตอบแทนสูงขึ้น ประกาศเกียรติคุณเมื่อทำความดี ส่วนการกระตุ้นในด้านลบเช่น การลดอัตราผลตอบแทน การลดตำแหน่ง แต่ทั้งนี้ผู้บริหารจะใช้การกระตุ้นแบบใดควรมีการคำนึงถึงผลกระทบที่จะตามมาอย่างรอบคอบก่อน
3. กำหนดหลักเกณฑ์ในการควบคุมและประเมินผลงานการปฏิบัติงานของตัวแทนให้ทำงานได้อย่างต่อเนื่องมีประสิทธิภาพ พยายามลดอัตราการหมุนเวียนเข้าออกของตัวแทนให้น้อยลง เป็นการป้องกันปัญหาของลูกค้าที่ตัวแทนประกันชีวิตเป็นผู้รับผิดชอบที่อาจเกิดขึ้นได้ รวมทั้งมีการควบคุมไม่ให้ตัวแทนโกงลูกค้าหรือบริษัทได้ โดยจัดทำประวัติของตัวแทนและมีบทลงโทษเมื่อกระทำความผิด
4. ควรมีการขยายสาขาให้มากขึ้น เพื่อให้ลูกค้าติดต่อได้สะดวกโดยไม่จำเป็นต้องผ่านตัวแทนประกันชีวิต

ด้านการส่งเสริมการจำหน่าย

ควรมีการปรับปรุงในด้านต่างๆ ดังนี้

1. การโฆษณา ปัจจุบันมีการใช้น้อยเนื่องจากบริษัทประกันชีวิตคิดว่าเป็นการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้ส่วนหนึ่งการใช้งานเพื่อการศึกษานานับ ไม่นับเอาค่าให้ไว้ให้ประโยชน์ด้านการค้า
สูญเปล่าเมื่อทำแล้วบริษัทอื่นจะได้รับประโยชน์ด้วย ซึ่งควรแก้ไขโดยการกระตุ้นผู้บริโภค
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งยังมีให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ให้รู้จักชื่อบริษัท และสินค้าหรือแบบกรรมธรรม์ต่างๆ ทำให้ผู้บริโภคอยากได้ข้อมูล ไปจนถึงขั้นตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ โดยจะต้องเลือกใช้สื่อโฆษณาให้ถูกต้อง สามารถจะเจาะเข้ากลุ่มเป้าหมายที่บริษัทต้องการจะขายได้

2. ควรให้พนักงานขายหรือตัวแทนประกันชีวิตทำการโฆษณาหรือประชาสัมพันธ์กับลูกค้าหรือผู้บริโภคโดยตรง เพราะเป็นผู้ที่อยู่ใกล้ชิดลูกค้าอยู่แล้ว แต่ทั้งนี้ควรมีการโฆษณาปูพื้นไว้ก่อน เพื่อเป็นกำลังใจและช่วยเหลือตัวแทนในการเข้าพบเพื่อขายกรรมธรรม์ประกันชีวิต

3. การประชาสัมพันธ์ควรมีการ

- สร้างความสัมพันธ์ทั้งภายในและภายนอกกิจการ ภายในโดยการให้มีการติดต่อสื่อสารกันระหว่างฝ่ายต่าง ๆ เพื่อให้ทราบถึงปัญหาและความต้องการของแต่ละฝ่ายว่าเป็นอย่างไ ส่วนภายนอกควรมีการประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภคโดยทั่วไปได้ทราบข่าวคราวความเคลื่อนไหวของบริษัทเป็นระยะ ๆ ตลอดเวลา

- ให้ข่าวที่มีคุณค่า เมื่อดึงดูดความสนใจของผู้บริโภคเกี่ยวกับการทำประกันชีวิต หรือบริการของบริษัท

- เผยแพร่ข้อมูลให้ความรู้เกี่ยวกับการทำประกันชีวิตและข้อมูลเกี่ยวกับตัวสินค้าหรือกรรมธรรม์ รวมทั้งให้คำแนะนำทั่ว ๆ ไปแก่บริษัทถึงสิ่งที่เกิดขึ้นในสังคม สิ่งที่บริษัทควรทำเกี่ยวกับตัวสินค้าหรือกรรมธรรม์ ตลอดจนการปรับปรุงในด้านต่างๆ

- สร้างภาพพจน์ที่ดีกับบริษัท โดยการเข้าไปมีส่วนร่วมในสังคม ให้ผู้บริโภครู้สึกว่าการได้รับการคุ้มครอง เช่น ส่งเสริมการอยู่ดีกินดี ต่อต้านสิ่งผิดกฎหมาย

4. ควรให้มีการส่งเสริมการขาย เป็นการช่วยกระตุ้นผู้บริโภค ทำให้ตัวแทนสามารถขายกรรมธรรม์ประกันชีวิตได้ง่ายขึ้น อาจโดยการจัดทำนิตการแจกของขวัญเมื่อทำประกันชีวิต มีของกำนัลเมื่อกรรมธรรม์ครบรอบแต่ละปี เพื่อจูงใจให้ผู้บริโภครักษาสภาพหรืออายุของกรรมธรรม์

ถ่านสมาคมประกันชีวิตไทย

1. ควรมีการเผยแพร่ข้อมูลในการทำประกันชีวิต และให้การศึกษาในเรื่อง

เอกสารหลักประกันชีวิตแก่ผู้บริโภคโดยทั่วไปให้มากกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบันนี้หันไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. ควรมีการใช้สื่อโฆษณาต่างๆ เช่น โทรทัศน์ วิทยุ และนิตยสารในการให้ข่าวสารข้อมูล โดยจัดทำในรูปแบบที่จะทำให้ผู้บริโภคสามารถเข้าใจถึงผลประโยชน์ที่แท้จริงของการทำประกันชีวิตได้

3. ควรมีการเรียกร้องให้ทุกบริษัทร่วมมือกันในการสร้างภาพพจน์ของธุรกิจประกันชีวิตให้ดีขึ้นกว่าเดิม เช่น ร่วมมือกันจัดตั้งกองทุนสำหรับผู้ประสบอุบัติเหตุจนถึงแก่ชีวิตหรือทุพพลภาพ แล้วไม่มีค่าทำศพหรือค่ารักษายาบาล รมงคลให้มีการรักษาสุขภาพเพื่อให้ผู้บริโภคมีสุขภาพที่แข็งแรง

จากบทสรุปและข้อเสนอแนะที่กล่าวมา จะเห็นได้ว่าการที่ลูกจ้างมีการทำประกันชีวิตน้อย อุปสรรคที่สำคัญอย่างมากในการขยายตลาดของธุรกิจประกันชีวิตเนื่องมาจากลูกจ้างยังไม่เห็นความจำเป็นและยังขาดความเข้าใจในการทำประกันชีวิตอยู่มาก ถึงแม้ผู้ที่ทำประกันชีวิตแล้วก็ยังไม่พอใจในธุรกิจประกันชีวิต ต้องการให้มีการปรับปรุงสิ่งต่างๆ ที่เกี่ยวข้องในธุรกิจประกันชีวิตทุกๆ ด้าน ดังนั้นถ้าหากผู้ที่เกี่ยวข้องหรืออยู่ในธุรกิจประกันชีวิตสามารถแก้ไขปัญหา อุปสรรคและข้อบกพร่องต่างๆ ดังกล่าวข้างต้นได้แล้ว ธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทยก็จะสามารถพัฒนาไปได้อีกไกลมากในอนาคต

บรรณานุกรม

- นราศรี ไววนิชกุล. ระเบียบวิธีวิจัยธุรกิจ. พิมพ์ครั้งที่ 11 โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2525.
- บรรเลง ทับเที่ยง. "การจัดองค์การประกันชีวิต." กรุงเทพฯ: สมาคมประกันชีวิตไทย, 2525.
- ประชุม สุวดี. การวิเคราะห์เชิงสถิติ. 2 เล่ม. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์อักษรประเสริฐ, 2527.
- ศูนย์พัฒนาและฝึกอบรม. "ทัศนคติและแนวโน้มในการทำประกันชีวิต." กรุงเทพฯ: บริษัทอินเตอร์ไลฟ์ จำกัด, 2521.
- สรชัย นิตาลบุตร. สถิติประยุกต์ทางธุรกิจ. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ศูนย์ส่งเสริมวิชาการ, 2527.
- กองวิชาการและวางแผน กรมแรงงาน. จำนวนสถานประกอบการและลูกจ้างภาคและอุตสาหกรรม. รายงานเบื้องต้นสถิติแรงงาน (พฤษภาคม 2531): 9-18, 78-79.
- พิสิษฐ์ ศุขะวิษ. ประวัติศาสตร์ประกันชีวิต. 1 เล่ม. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์บริษัทอินเตอร์ไลฟ์, 2521.
- พิสิษฐ์ ศุขะวิษ. การประกันชีวิตเบื้องต้น. 1 เล่ม. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์เรียนเก่งการพิมพ์, 2521.
- บรรเลง ทับเที่ยง. "การทำความเข้าใจกับการทำประกันชีวิต." วารสารสำนักงานประกันภัย (มีนาคม 2525) : 45-48.
- สากล ธนสัตยาวิบูล. "ท่านจะทำอย่างไรกับสัญญาประกันชีวิตที่ล้นผลใช้บังคับก่อนครบกำหนดอายุ." วารสารสำนักงานประกันภัย (ตุลาคม-ธันวาคม 2530) : 13-14.
- พรเพ็ญ รัศมิโกเมน. "การลงทุนในเงินฝากธนาคารของธุรกิจประกันชีวิต." วารสารสำนักงานประกันภัย (มกราคม-มีนาคม 2531) : 16-21.
- มนตรี พิริยะกุล. เทคนิคการสำรวจด้วยกลุ่มตัวอย่าง. 1 เล่ม. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์คุณพิมพ์อักษรกิจ, 2527.
- นางสาววารุณี อินทนปสาธน์. "การเกิดและผลบังคับของสัญญาประกันชีวิต." วิทยานิพนธ์คณะนิติศาสตร์, 2526.
- นางสาวสมพร สิ้นสมบูรณ์. "การประกันมรดก." วิทยานิพนธ์คณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์, เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า 2525.
- ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ก

การเลือกตัวอย่างโดยวิธีเลือกตัวอย่างโดยไม่ใช้ทฤษฎีความน่าจะเป็น

การเลือกตัวอย่างที่เรียกว่า เลือกตัวอย่างโดยไม่ใช้ทฤษฎีความน่าจะเป็น อาจทำได้หลายวิธี ที่นิยมใช้กันมีดังนี้

1. เลือกตัวอย่างโดยใช้ความชำนาญตัดสิน (Judgement Sampling) เป็นวิธีการที่ผู้เชี่ยวชาญจะเลือกตัวอย่างด้วยความชำนาญและประสบการณ์ โดยเชื่อมั่นได้ว่า ตัวอย่างที่ได้เป็นตัวแทนที่ดีของประชากร เช่น ครูคนหนึ่งอาจเลือกตัวอย่างนักเรียน 10 คน จาก 200 คน โดยเลือก 10 คนที่เธอเชื่อว่าสามารถใช้เป็นตัวแทนของนักเรียนทั้งหมดได้ ซึ่งครูอีกคนหนึ่งอาจจะเลือก 10 คนที่แตกต่างไปก็ได้ การเลือกตัวอย่างโดยใช้ความชำนาญตัดสินนี้ ไม่อาจหาวิธีที่จะวัดความเชื่อถือได้ เพราะไม่มีทฤษฎีความน่าจะเป็นใดๆ มาสนับสนุนรับรองอย่างเหมาะสม แต่ก็ได้ไม่ได้หมายความว่า การเลือกตัวอย่างโดยการตัดสินใจของผู้ชำนาญอย่างนี้จะเป็นตัวอย่างที่ใช้ไม่ได้ เพราะในบางกรณีจำเป็นต้องใช้ และผลที่ได้ก็จัดว่าดี และเป็นขบวนการที่ประหยัด ยกตัวอย่างเช่นในการสำรวจความต้องการของตลาดสินค้าอย่างหนึ่ง ใช้เป็นตัวแทนของประชากรที่เป็นลูกค้าทั้งหมดได้ ซึ่งวิธีการจะง่ายไม่สลับซับซ้อน

2. เลือกตัวอย่างโดยใช้โควตา (Quota Sampling) นิยมใช้กันมากในช่วงปี 1930 - 1940 โดยเฉพาะอย่างยิ่ง สำหรับการคาดคะเนผลการเลือกตั้ง หรือเกี่ยวกับการสำรวจความคิดเห็นชน ตลอดจนงานวิจัยเกี่ยวกับการตลาด Quota Sampling จัดเป็นลักษณะหนึ่งของการเลือกโดยความชำนาญ ซึ่งแสดงการเลือกออกเด่นชัดขึ้น เช่น สมมติว่าต้องการจะประมาณค่าของน้ำหนักของนักเรียนชั้น ป.4 ซึ่งมีทั้งหมด 10 ห้อง มีจำนวนนักเรียนเกือบเท่าๆ กัน ผู้สำรวจอาจเลือกห้องละ 6 คน และอาจเน้นต่อไปว่า ผู้ชาย 4 คน ผู้หญิง 2 คน ทั้งนี้ ถ้าทราบว่ามีสัดส่วนของเด็กผู้หญิงประมาณครึ่งหนึ่งของเด็กชาย หรือผู้สำรวจอาจเปิดโอกาสให้ผู้เก็บข้อมูลตัดสินเองว่าจะเลือกอย่างไร การกำหนดจำนวนนี้จะเลือกที่จัดว่าเป็นโควตานั้น จะหาให้สอดคล้องกับประชากร โดยที่ทำให้ตัวอย่างสามารถใช้แทนประชากรได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การเลือกตัวอย่างโดยเลือกโดยโควตา ที่จัดว่าเป็นผลงานที่มีชื่อเสียง คือ การคาดคะเนผลการเลือกตั้ง โดย Elmo Roper และ George Gallup ทำโดยให้สัดส่วนจำนวนผู้มีสิทธิออกเสียงตามคุณสมบัติต่างๆ ผู้วิจัยอาจมอบให้เป็นสิทธิของผู้สัมภาษณ์ที่จะเลือกทำที่คิดว่าเหมาะสม จึงจัดว่าเป็นการเลือกโดยตัดสินด้วยความชำนาญอย่างหนึ่ง

จะเห็นว่าการเลือกโดยโควตา เป็นวิธีการเลือกตัวอย่างที่ไม่ได้ใช้หลักความน่าจะเป็น จึงเป็นการยากที่จะวัดความเชื่อถือได้ (reliability) ของค่าประมาณที่ได้ แต่ขึ้นอยู่กับความสำคัญของผู้สัมภาษณ์ หรือรวบรวมข้อมูลหรือไม่ และตึกิริของความสำคัญก็ไม่อาจวัดได้ด้วย ดังนั้น เมื่อต่อมาได้มีการพัฒนาเทคนิคการเลือกตัวอย่างโดยใช้หลักความน่าจะเป็นขึ้น จึงเลิกใช้วิธีการเลือกโดยโควตา

3. การเลือกตัวอย่างโดยใช้แบบสอบถาม (Mail Questionnaire Sampling) ได้ปรากฏใช้กันอย่างแพร่หลายตั้งแต่ในช่วงปี 1920 - 1930 ในงานสำรวจต่างๆ มากมายเนื่องจากการลงทุนน้อย และง่ายในการจัดขบวนการอาจจัดเป็นการเลือกตัวอย่างโดยหลักความน่าจะเป็น การเลือกตัวอย่างโดยไม่ใช้หลักความน่าจะเป็นขึ้นอยู่กับวิธีการเลือกตัวอย่าง ซึ่งถ้าเลือกไปโดยใช้หลักความน่าจะเป็นก็จัดว่าเป็นการเลือกตัวอย่างโดยหลักความน่าจะเป็น และสามารถจะหาค่าความเที่ยง (Precision) และความเชื่อถือได้ (Reliability) ของค่าประมาณได้ ถ้าการเลือกไม่ได้ใช้หลัก Probability ก็จัดว่าเป็นการเลือกตัวอย่างโดยไม่ใช้หลักความน่าจะเป็น ความคลาดเคลื่อนที่เกิดขึ้นจากการให้ส่งแบบสอบถาม ส่วนใหญ่มีสาเหตุมาจากการที่ผู้รับแบบสอบถามไม่ตอบหรือไม่ส่งกลับคืน (Nonresponse result) จึงทำให้มีผู้พยายามแก้ไขปัญหานี้โดยใช้วิธีการหลายแบบ วิธีหนึ่งที่นิยมก็คือ ใช้การส่งแบบสอบถาม ควบคู่ไปกับการสัมภาษณ์ ซึ่งเสนอแนะโดย Hansen และ Hurwitz (1946) โดยให้ส่งแบบสอบถามเกินจำนวนที่คาดว่าจะได้รับตอบ แล้วสำรวจติดตามด้วยการสัมภาษณ์ตัวอย่างจากส่วนที่ไม่ได้ตอบแบบสอบถาม

จะเห็นว่า ปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างนี้ ไม่ได้เกิดเฉพาะการทำ Mail Questionnaire เท่านั้น แต่จะพบในการเลือกตัวอย่างโดยหลักความน่าจะเป็นด้วย อย่างไรก็ตาม ถ้าการส่งแบบสอบถามได้รับคำตอบอย่างสมบูรณ์ จะจัดว่าเป็นขบวนการที่มีประสิทธิภาพมากและเหมาะสมที่สุด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ การเลือกตัวอย่างที่เกิดจากความบังเอิญนั้น (Fortuitous Sample) ขนด้านการศึกษาไม่ควรนำมาใช้

โดยวิธีนี้เป็นตัวอย่างที่ได้โดยบังเอิญ หรือพิจารณาจากสิ่งแวดล้อมภายนอก หรือจากเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นฉับพลัน หรือรายละเอียดที่รู้มาก่อน เช่น การตัดสินใจซื้อสินค้าอย่างใดอย่างหนึ่ง จะเลือกตัวอย่างมาดู เช่น ซื้อผลไม้ เราจะได้ของดีหรือไม่ ขึ้นอยู่กับตัวอย่างที่หยิบมาสมมติว่าชิมว่าหวานก็ซื้อ บางทีอาจไม่ได้หวานทั้งหมดก็ได้ หรือซื้อเพราะรู้มาก่อนว่าอย่างนี้ดี หรือการตัดสินใจใช้วิธีรักษาคนไข้ของแพทย์เช่นเดียวกัน

5. การเลือกตัวอย่างจากประชากรที่เคลื่อนไหวได้ (Sampling of Mobile Population) ในกรณีที่ประชากรมีความเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา เช่น ประชากร สัตว์น้ำ แมลง เป็นต้น การเลือกตัวอย่างจะต้องใช้วิธีเฉพาะ เรียกว่า Capture-tag-recapture วิธีการประมาณจำนวนประชากรทั้งหมดขึ้นอยู่กับสัดส่วนของจำนวนการจัดทำเครื่องหมาย ปลอย แล้วจับใหม่ ซึ่งอาจต้องทำหลายๆ ครั้งเพื่อความแน่ใจ

สำหรับการเลือกตัวอย่างโดยวิธีการเลือกตัวอย่างโดยไม่ใช้หลักความน่าจะเป็นนั้น จะเห็นว่ามี ความคลาดเคลื่อนได้มาก ดังนั้น นักสถิติจึงสนใจเรื่องนี้มาก พยายามหาวิธีที่จะแก้ปัญหาความคลาดเคลื่อนด้วยการพัฒนาเทคนิคที่เรียกว่า การเลือกตัวอย่างโดยใช้หลักความน่าจะเป็น

ภาคผนวก ข

ความหมายของการประกันชีวิต

การประกันชีวิตมิได้หมายถึง การประกันไม่ให้มีภัยเกิดขึ้น หรือไม่ให้ตาย แต่หมายถึง การโอนความรับผิดชอบให้กับบริษัทประกันชีวิต หากเกิดภัยขึ้นหรือเกิดมรณกรรมแก่ผู้เอาประกัน โดยมีสัญญาข้อตกลงตามเงื่อนไข ความหมายของการประกันชีวิตมีผู้ตีความของคำนี้ไว้มากมาย พอสรุปได้ดังนี้

"การประกันชีวิต คือ แผนการของคนจำนวนมากร่วมมือกัน แจกจ่ายแบ่งเบาความเสียหายด้านการเงินที่เกิดขึ้นแก่ครอบครัวหนึ่งครอบครัวใด อันเนื่องมาจากมรณกรรมของหัวหน้าครอบครัวนั้นๆ ซึ่งมีอยู่เป็นจำนวนน้อยและมีผู้มิใช่ซึ่งมีจำนวนมากที่ไม่ถึงแก่ความตายก่อนกำหนดก็จะได้รับผลจากการสะสมไว้"

"การประกันชีวิต คือ แผนการที่ได้วางระเบียบแบบแผนไว้อย่างละเอียดถี่ถ้วนในกรณีที่บุคคลแต่ละบุคคลร่วมกันวางเงินเพียงคนละเล็กละน้อยๆ เพื่อให้รวมกันเป็นก้อนใหญ่ทำการลงทุนในลักษณะที่ไม่เสี่ยงภัยและไม่มีโอกาสที่จะสูญสิ้นได้ไม่ว่าวิธีใดๆ ทั้งสิ้น และด้วยเงินก้อนใหญ่บวกกับผลประโยชน์จากการลงทุนนี้เองนำมาเป็นส่วนช่วยเหลือเคราะห์ครอบครัวของบุคคลในสังคมนั้น เมื่อเสียชีวิตลง อันที่เป็นจำนวนน้อย ส่วนที่เหลือก็เป็นเงินลงทุนต่อไปจนครบกำหนดเวลาสะสมและ เป็นทุนไว้ให้แก่สังคมส่วนใหญ่ที่ยังมีชีวิตอยู่"

"การประกันชีวิต คือ แผนการของสังคมที่ร่วมกันเฉลี่ยความเสียหายของบุคคลหนึ่งหรือกลุ่มหนึ่งถึงแก่ความตายก่อนเวลาอันสมควร อันเป็นแผนสงเคราะห์สังคม"

จากคำจำกัดความข้างต้นจะเห็นได้ว่าความหมายของการประกันชีวิตก็คือ ข้อคิดของการร่วมมือกันเฉลี่ยแบ่งเบาภาระที่เกิดจากความเสียหาย ความหมายของการประกันชีวิตในแง่กฎหมายก็หมายถึงสัญญาซึ่งผู้รับประกันได้แก่ บริษัทประกันชีวิตตกลงจะใช้เงินจำนวนหนึ่ง (คือ จำนวนที่เอาประกัน) แก่ผู้เอาประกันชีวิต หรือผู้รับประโยชน์ (ได้แก่ทายาทของผู้เอาประกัน) เมื่อผู้เอาประกันชีวิตถึงแก่มรณกรรมและ หรือ เมื่อสัญญาครบอายุตามที่ตกลงไว้ในสัญญาและทั้งนี้ผู้เอาประกันก็ตกลงส่งเบี้ยประกันชีวิต โดยไม่บิดพลิ้วตามสัญญาในการนี้ด้วย ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 861 ได้บัญญัติ

ไว้ว่า ระเบียบนี้เป็นเอกสารที่ส่งมอบไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

"อันสัญญาประกันภัยนั้น คือ สัญญาซึ่งบุคคลคนหนึ่ง ตกลงจะใช้ค่าสินไหมทดแทน หรือใช้เงินจำนวนหนึ่งให้ในการพิเวินาศภัย หากมีขึ้นหรือในเหตุอย่างอื่นในอนาคตต้งได้ระบุไว้ในสัญญา และในการนี้บุคคลอีกคนหนึ่งตกลงจะส่งเงินซึ่งเรียกว่า เบี้ยประกัน"

และในมาตรา 889 บัญญัติไว้ว่า

"ในสัญญาประกันชีวิตนั้น การใช้จำนวนเงินยอมอาศัยความทรงชีพ หรือ มรณกรรมของบุคคลคนหนึ่ง"

รายละเอียดต่างๆ และการดำเนินงานของธุรกิจการประกันชีวิตนี้มีมากมาย แต่ความสำคัญของเรื่องเหล่านี้ก็คือ การร่วมกันรับภาระที่เกิดจากความเสียหายนั่นเอง

การวิเคราะห์แบบสัญญากรมธรรม์

กรมธรรม์ประกันชีวิตมีแบบต่างๆ มากมายหลายแบบด้วยกัน เพื่อให้เหมาะสมกับสภาวะของบุคคลและท้องถิ่นตามภูมิของเศรษฐกิจ และอำนวยความสะดวกการให้แก่บุคคลทุกประเภทและทุกชั้นฐานะ

แม้แบบการประกันชีวิตจะมีมากมายเพียงใดก็ตาม แต่ต่างกันโดยกว้าง ๆ แล้วก็แยกมาจากกลุ่มต่าง ๆ เพียง 4 กลุ่มเท่านั้นคือ

1. กลุ่มครองชีพระยะเวลา (TERM)
2. ตลอดชีพ (WHOLE LIFE)
3. สะสมทรัพย์ (ENDOWMENT)
4. เงินได้รายปี (ANNUITY)

กรมธรรม์ประกันชีวิตแบบต่าง ๆ เหล่านี้ ยึดหลักเกณฑ์การสร้างขึ้นมาบนโครงสร้างของกรมประกันชีวิตแบบตลอดชีพนั่นเอง ส่วนความแตกต่าง ในแบบอื่น ๆ นั้น เป็นผลเนื่องจากแก้ไขปรับปรุงและดัดแปลงสัญญาให้ดีขึ้น 3 ประการคือ

1. การกำหนดเวลาชำระเบี้ยประกัน แทนที่จะต้องชำระจนถึงปีที่ตายหรือจนถึงอายุ 99 ปี (C.S.O. 1941)
2. การย่นระยะเวลาของการสะสมทรัพย์ แทนที่จะรับเงินสะสมทดแทนเมื่ออายุ 100 ปี (C.S.O. 1941)

เอกสารนี้เป็นเอกสาร 3. การกำหนดเวลาคุ้มครอง เป็นจำนวนปีให้แน่นอนและตัดส่วนสะสมทรัพย์ด้านการค้า
ออก ใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กรมธรรม์ประกันชีวิตแบบตลอดชีพ

กรมธรรม์ประกันชีวิตแบบตลอดชีพ คือ สัญญาประกันชีวิตที่บริษัทสัญญาจะจ่ายเงินเอาประกันให้เมื่อผู้เอาประกันถึงแก่กรรม โดยไม่คำนึงถึงว่าความมรณะเกิดขึ้นเมื่อใด ฉะนั้นสัญญาจึงไม่มีกำหนดอายุการสิ้นผลบังคับ

กรมธรรม์ประกันชีวิตแบบนี้ เป็นแบบมาตรฐานที่เหมาะสมแก่บุคคลทุกประเภท โดยเฉพาะอย่างยิ่งบุคคลที่มีความรับผิดชอบต่อผู้อื่นหรือบุตรหลานมากหรือ เป็นบุคคลที่มีรายได้ได้น้อย หรือผู้ที่เพิ่งเริ่มต้นชีวิตของการมีครอบครัว กรมธรรม์แบบนี้ยังแบ่งเป็นสามัญและแบบจำกัดเวลาเสียเบี้ยประกันแบบสามัญนั้นหมายถึงกรมธรรม์ที่ต้อง เสียเบี้ยประกันไปตลอดชีพหรือจนกว่าผู้เอาประกันจะมรณะ ส่วนแบบจำกัดเวลาเสียเบี้ยประกัน คือ กรมธรรม์ที่เสียเบี้ยประกันในระยะเวลาที่กำหนดไว้ในกรมธรรม์ เช่น 20 ปี 25 ปี หรือ 30 ปี แล้วแต่ผู้เอาประกันต้องการ

มักจะมีการกล่าวกันอยู่เสมอและทั่ว ๆ ไป ว่าการประกันชีวิตแบบตลอดชีพนั้น เป็นการประกันชีวิตที่ตายแล้วจึงจะได้เงิน ซึ่งเป็นคำกล่าวที่ไม่สู้จะถูกหลักและถูกต้องนัก ความจริงการประกันแบบนี้เป็นการประกันที่มีหลักการคุ้มครองที่สูงและแน่นอนที่สุด สิทธิที่ผู้เอาประกันจะได้รับการคุ้มครองไม่ว่าจะคงมีชีวิตอยู่หรือเสียชีวิตไปก่อนก็ตาม เช่นถ้าเมื่อถึงเวลาที่ผู้ถือกรมธรรม์ไม่ประสงค์ที่จะชำระเบี้ยประกันต่อไป หรือเพราะเหตุบางประการทำให้ชำระเบี้ยประกันต่อไปไม่ได้ เขาก็มีสิทธิที่จะขอเปลี่ยนเป็นการประกันแบบใช้เงินสำเร็จ (Paid-up Insurance) เท่าที่สิทธิของเขาจะเปลี่ยนหรือขอซื้อได้ และถ้ามิได้มีการกู้เงินไปก่อนแล้วเขาจะขอการคุ้มครองต่อไปเฉพาะกาลเวลาหนึ่ง โดยมีสิทธิที่จะรับเงินเต็มจำนวนเงินที่เอาประกัน (Extended Term Insurance) ก็กระทำได้ บริษัทผู้รับประกันจะได้อึดเวลาคุ้มครองออกไปอีกได้หลายปี โดยที่ไม่ต้องจ่ายเบี้ยประกันอีกเลยหรือเขาจะขอรับเงินสดมูลค่าที่มีอยู่ในทันทีก็ได้หรือแม้จะขอรับเงินเป็นเงินประเภทบำนาญสงเคราะห์หรือขอเปลี่ยนแบบประกันใหม่ก็ทำได้ทุกประการ ดังนั้นลักษณะและประโยชน์ของกรมธรรม์แบบตลอดชีพนี้ จึงสรุปได้ดังนี้

ลักษณะกรมธรรม์แบบตลอดชีพ

1. เป็นกรมธรรม์ที่เสียเบี้ยประกันต่ำมากและมีอัตราคงที่ ดังนั้นบริษัทประกัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ชีวิตจึงสามารถเก็บเงินสำรองจากเบี้ยประกันและนำไปลงทุนเพื่อให้มีจำนวนเงินเท่ากับที่เอาประกันไว้

2. เป็นกรมธรรม์ที่มีความยืดหยุ่นมากที่สุด ความยืดหยุ่นเหล่านี้ได้แก่

2.1 สิทธิขอลงเงินสำรองประกันชีวิตของผู้เอาประกันเองเพื่อขอรับเงินสด คือ ผู้เอาประกันขอเลิกสัญญาประกันชีวิตและขอรับเงินสำรองที่มีไว้กับบริษัท แต่บริษัทจะคืนเงินสำรองให้น้อยกว่าที่มีไว้เรียกว่า มูลค่าเวนคืนเงินสด (Cash Surrender Value) เงินจำนวนนี้อาจเป็นประโยชน์แก่ผู้เอาประกันเมื่อมีความจำเป็นต้องใช้เงินส่วนตัวหรือเพื่อธุรกิจ ผู้เอาประกันจะต้องใช้ความระมัดระวังในการขอเลิกสัญญาเพื่อขอรับเงินสดแทน เนื่องจากความคุ้มครองสิ้นสุดลงทันที และผู้เอาประกันจะมาขอต่อสัญญาใหม่ภายหลังไม่ได้

2.2 สิทธินำมูลค่าเวนคืนเงินสดไปซื้อสัญญาแบบเดียวกัน แต่เป็นไปในรูปการประกันชำระค่าครบในยอดลด (Paid-up Whole Life Insurance) ที่มีเงื่อนไขและข้อบังคับเช่นเดียวกับกรมธรรม์ถาวรฉบับเดิม จำนวนเงินที่เอาประกันในสัญญาฉบับใหม่ก็คือจำนวนที่ผู้เอาประกันพึงได้รับโดยใช้มูลค่าเวนคืนเงินสดสุทธิ (มูลค่าเวนคืนเงินสดสุทธิ = มูลค่าเวนคืนเงินสด - หนี้สินที่มีไว้กับบริษัท + เงินปันผลที่บริษัทค้างชำระ) เป็นเบี้ยประกันเดี่ยวสุทธิ (Net Single Premium) ที่คำนวณจากอัตราขณะที่ผู้เอาประกันมีอายุในวันที่ขอแปลงสัญญาควรสังเกตว่า ผู้เอาประกันจ่ายเบี้ยประกันเป็นจำนวนสุทธิคือ ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใด ๆ ดังนั้นจึงสามารถซื้อสัญญาใหม่ที่มีจำนวนเงินเอาประกันสูง แม้ไม่เท่ากับจำนวนเงินที่เอาประกันเดิมเพราะจำนวนเบี้ยประกันเดี่ยวสุทธิที่มาจากมูลค่าเวนคืนนั้นน้อยกว่าเบี้ยประกันที่ผู้เอาประกันจะพึงจ่ายตามสัญญาเดิม และผู้เอาประกันที่อายุมากขึ้นจึงทำให้ต้องเสียเบี้ยประกันในอัตราสูงขึ้น ประโยชน์ของสิทธินี้คือ ผู้เอาประกันไม่อาจหรือไม่ประสงค์จะชำระเบี้ยประกันต่อไปอีก แต่ยังคงต้องการความคุ้มครองจากการประกันชีวิตอยู่ แม้ว่าจำนวนเงินที่เอาประกันจะลดลงก็ตามผู้เอาประกันจะได้รับความคุ้มครองไปตลอดชีวิตโดยไม่ต้องจ่ายเบี้ยประกันอีกต่อไป

2.3 สิทธินำเงินมูลค่าเวนคืนเงินสดไปซื้อสัญญาการประกันชั่วระยะเวลาชำระค่าครบ (Paid-up Term Insurance) ที่มีเงื่อนไขข้อบังคับและจำนวนเงินที่เอาประกันเช่นเดียวกับกรมธรรม์เดิมแต่เป็นระยะเวลาแห่งการประกันลดลง โดยผู้เอาประกันเอา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มูลค่าเวนคืนเงินสดสุทธิ เป็นเบี้ยประกันเดี่ยวสุทธิที่คำนวณจากอายุของผู้เอาประกันในวัน
ที่ขอแปลงสัญญา นั้น ความคุ้มครองจะมีไปอีกชั่วระยะเวลาหนึ่ง แต่อาจเหมาะสมแก่ความต้องการ
ของผู้เอาประกันบางคน เช่น ต้องการให้ได้รับความคุ้มครองในจำนวนเงินเท่าเดิม แต่ไม่
ต้องการให้มีระยะเวลาจนตลอดชีพ เพราะผู้ที่ตนต้องอุปการะจะสามารถหาเลี้ยงตนเองได้
เมื่อสิ้นระยะเวลาแห่งการคุ้มครองตามกรมธรรม์ใหม่ นอกจากนั้นการแปลงสัญญานี้ช่วยให้ผู้
เอาประกันไม่ต้องรับภาระชำระเบี้ยประกันอีกต่อไป

2.4 สิทธิใช้มูลค่าเวนคืนเงินสดไปซื้อกรมธรรม์บำนาญตลอดชีพ (คือสัญญาที่
จะจ่ายเงินได้ประจำแก่ผู้เอาประกันเมื่ออยู่ในวัยชราแบบเงินบำนาญ Retirement
Annuity) โดยใช้มูลค่าเวนคืนเงินสดเป็นเบี้ยประกันเดี่ยวสุทธิ ประโยชน์ที่ผู้เอาประกัน
จะได้รับก็คือ ในกรณีที่ผู้เอาประกันหมดหน้าที่ที่จะต้องอุปการะคนอื่นอีกต่อไปแล้ว หรือไม่
ต้องการหรือไม่อาจชำระเบี้ยประกันอีกต่อไป แต่ต้องการสร้างความคุ้มครองเพื่อตน
เองในอนาคต คือ ต้องการให้รายได้ยังคงมีอยู่ในวัยชราเพื่อไม่ต้องพึ่งพาอาศัยผู้อื่น

2.5 ผู้เอาประกันโอนเงินปันผลที่ได้รับจากบริษัทไปจ่ายเป็นเบี้ยประกัน เพื่อ
แบ่งเบาภาระเบี้ยประกันที่พึงต้องจ่ายในอนาคต เป็นการช่วยผู้เอาประกันสามารถจ่ายเบี้ย
ประกันเสร็จสิ้นในระยะเวลาอันเร็วกว่ากำหนด หรือจ่ายเบี้ยประกันงวดต่าง ๆ ไปใน
จำนวนน้อยลง

2.6 แปลงสัญญาเป็นสัญญาประกันชีวิตแบบอื่น โดยไม่ต้องแสดงคุณสมบัติที่จะ
เอาประกันได้ถ้าสัญญาใหม่นั้นมีจำนวนเบี้ยประกันมากกว่า บริษัทส่วนมากไม่ยอมให้แปลงสัญญา
เป็นกรมธรรม์ที่มีจำนวนเบี้ยประกันน้อยกว่า โดยไม่แสดงคุณสมบัติที่จะเอาประกันได้
เพราะการกระทำเช่นนี้ นอกจากเป็นการลดเบี้ยประกันที่บริษัทจะได้รับในอนาคตแล้ว ยัง
เป็นการลดเงินสำรองที่บริษัทจะเก็บไว้อีกด้วย ทั้งต้องคืนเงินสำรองของกรมธรรม์เก่า
ส่วนที่เกินกว่าเงินสำรองของกรมธรรม์เก่าจะพึงมีแก่ผู้เอาประกัน เท่ากับเป็นการเพิ่ม
ความเสี่ยงภัย (Net Amount At Risk) แก่บริษัท การกระทำเช่นนี้เป็นการเพิ่มความ
สงสัยของบริษัทว่า ผู้เอาประกันที่มีสุขภาพไม่ดีมักจะหาทางหลีกเลี่ยงการชำระเบี้ยประกัน
แต่ต้องการความคุ้มครองเช่นเดิม ในกรณีที่สัญญาใหม่มีเบี้ยประกันมากกว่าเดิมนั้น ทำให้จำ
นวนความเสี่ยงภัยของบริษัทลดลง บริษัทจึงไม่ต้องเกรง Adverse Selection ที่เกิด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากผู้เอาประกัน และเนื่องจากการประกันตลอดชีพสามัญเป็นกรรมธรรมที่มีอัตราเบี้ยประกันต่ำสุด ผู้เอาประกันจึงสามารถแปลงสัญญาดังกล่าวได้ง่ายกว่าสัญญาแบบสะสมทรัพย์หรือแบบตลอดชีพชำระเบี้ยประกันจำกัด

ประโยชน์ของการประกันแบบตลอดชีพ

1. ให้ความคุ้มครองระยะยาว
 2. เกิดดอกออกผลจากเบี้ยประกันที่บริษัทประกันชีวิตนำไปลงทุน
 3. เป็นการออมทรัพย์ที่ได้ผลแน่นอน
 4. สิทธิในการจัดการหรือนำเงินที่ออมไว้กับบริษัทมาใช้ตามความพอใจ
- การประกันชีวิตแบบตลอดชีพสามัญต่างกับการประกันชีวิตแบบตลอดชีพแบบจำกัดเวลา

กีดเวลา



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ค

ประวัติศาสตร์ประกันชีวิต

ยุคต้นประวัติศาสตร์

การประกันชีวิต เกิดมาแล้วในยุคก่อนพุทธกาลแต่ไม่ได้อยู่ในหลักเกณฑ์ข้อกำหนดของการประกันชีวิตในความหมายของวิชาการ ขบวนการเปาเปียวเป็นเรื่องของประวัติศาสตร์ที่เกิดขึ้นในประเทศจีนหลายพันปีมาแล้ว เป็นขบวนการรับจ้างพิทักษ์ชีวิตของผู้ว่าจ้างให้พ้นภัยพิบัติจากการถูกปลงร้าย หรือการประสบอุบัติเหตุที่คาดไม่ถึง ทุกคนยอมยัดมันในค่าแห่งชีวิตของตนตราบไต่ที่ชีวิตคงอยู่ ครอบครัวยอมไม่เดือดร้อน ฉะนั้นผู้ใดที่มีรายได้น้อยพอที่จะจ้างขบวนการเปาเปียว เพื่อให้ประกันคุ้มครองชีวิตของตน อย่างไรก็ตามประชาชนส่วนใหญ่ไม่อยู่ในฐานะที่จะจ้างขบวนการให้คุ้มครองชีวิตได้ ขบวนการเปาเปียวจึงเป็นขบวนการประกันชีวิตของผู้มั่งมีเท่านั้น

ความจริงการประกันชีวิตมิได้หมายความว่า ประกันมิให้ตายเพราะชีวิตคนเราเป็นอนิจจังต้องดับสูญ หนีอะไรหนีได้ แต่หนีความตายไม่ได้ การประกันชีวิตที่แท้จริงจึงมีคุณสมบัติที่เป็นการประกันชีวิตเพื่อผู้ยังมีให้เดือดร้อน



การประกันชีวิตคืออะไร

มีผู้ตีความหมายของการประกันชีวิตไว้หลายทาง พอสรุปได้ดังนี้:-

"การประกันชีวิตคือ แผนการของคนจำนวนมากร่วมกันเฉลี่ยแบ่งเบาความเสียหายด้านการเงินที่เกิดขึ้นแก่ครอบครัวหนึ่งครอบครัวใด อันเนื่องจากรณกรรมของหัวหน้าครอบครัวนั้นๆ ซึ่งมีอยู่เป็นจำนวนน้อย และผู้โชคดีซึ่งมีจำนวนมากที่ไม่ถึงแก่ความตายก่อนกำหนด ก็จะได้รับผลจากการสะสมไว้"

"การประกันชีวิตคือ แผนการที่ได้วางระเบียบแบบแผนไว้อย่างละเอียดถี่ถ้วน ในกรณีที่บุคคลแต่ละบุคคลร่วมกันวางเงินเพียงคนละเล็กคนละน้อย เพื่อให้รวมกันเป็นก้อนใหญ่ ทำการลงทุนในลักษณะที่ไม่เสี่ยงภัย ไม่มีโอกาสที่จะสูญสิ้นได้ไม่ว่าวิธีใดๆ ทั้งสิ้น และด้วย

เอกสารนี้เงินก้อนใหญ่บวกกับผลประโยชน์จากการลงทุนนี้เองนำมาเป็นส่วนช่วยส่งเคราะห์ครอบครัวและการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ของบุคคลในสังคมนั้น เมื่อเสียชีวิตลงอันมีเป็นจำนวนน้อยส่วนที่เหลือก็เป็นเงินลงทุนต่อไปจนครบกำหนดเวลาสะสม เป็นทุนไว้ให้แก่สังคมส่วนใหญ่ที่ยังคงชีพอยู่”

“การประกันชีวิตคือ แผนการของสังคมที่ร่วมกันเฉลี่ยความเสียหายของบุคคลหนึ่งหรือกลุ่มหนึ่ง ที่ถึงแก่ความตายก่อนเวลาอันควร อันเป็นแผนสงเคราะห์สังคม”

ตามที่กล่าวมาแล้วจึงพอสรุปได้ว่า “ประกันชีวิตคือ การประกันความมั่นคงของรายได้” นั่นเอง

ประวัติประกันชีวิตในระบบของการเฉลี่ยความเสี่ยงภัยในการสูญเสีย ซึ่งมีลักษณะที่ใกล้เคียงการประกันชีวิตที่แท้จริงนั้น เริ่มขึ้นเมื่อประมาณสามร้อยปีเศษที่แล้ว สมัยนั้นการเดินทางทำมาค้าขายติดต่อระหว่างประเทศและทวีปนั้นกระทำกันโดยใช้เรือใบเป็นพาหนะ การเดินทางค้าขายคราวหนึ่งๆ ต้องใช้เวลานานแรมเดือนแรมปี จึงนับได้ว่าเป็นการเสี่ยงชีวิตเพื่อเสี่ยงโชค มีโอกาสที่จะประสบภัยอันตรายในมหาสมุทรอันกว้างใหญ่จนเรือต้องอับปาง ผู้โดยสารและพนักงานในเรืออาจจมน้ำตายหรือหายสาบสูญ ครอบครัวซึ่งเฝ้ารอการกลับของบุคคลที่ประสบอุบัติเหตุเหล่านั้นอาจต้องเดือดร้อนอับจนหมดเนื้อประดาตัว เพราะหัวหน้าครอบครัวซึ่งเป็นพ่อค้าที่เดินทางไปกับเรืออับปางนั้น ได้ลงทุนซื้อสินค้าบรรทุกเรือไปจนหมดทุนเดิมเพื่อหวังประโยชน์จากการค้าให้มากที่สุดเมื่อประสบการณดังกล่าวเกิดขึ้นบ่อยครั้ง จึงได้มีสมาคมชาวเรือสมาคมหนึ่งซึ่งตั้งอยู่ในมหานครลอนดอน ประเทศอังกฤษ ในต้นคริสต์ศตวรรษที่ 18 (พุทธศตวรรษที่ 23) ได้จัดวางแผนสังคมสงเคราะห์ขึ้นโดยมีระเบียบการในการสงเคราะห์ครอบครัวของบรรดาพ่อค้าและชาวเรือที่เป็นสมาชิกของสมาคม โดยเมื่อปรากฏว่าสมาชิกที่เดินทางไปกับเรือใบบรรทุกสินค้าถึงแก่ความตายโดยเรืออับปางก็ตาม หรือสาบสูญไม่ได้ข่าวในเวลาอันสมควรก็ตามสมาคมชาวเรือนี้จะได้นำเงินก่อนไปจ่ายสงเคราะห์ครอบครัวหรือทายาทของสมาชิกนั้นๆ โดยเฉลี่ยให้ตามจำนวนเงินที่เรียกเก็บไว้จากสมาชิกทั้งหมด สมาคมให้บรรดาสมาชิกชาวเรือของสมาคมที่ประสงค์จะได้รับผลชดเชยจากการสังคมสงเคราะห์ในระบบดังกล่าวนี้จัดวางเงินมอบให้ไว้แก่สมาคมในจำนวนสมาชิกละ 1 ปอนด์สเตอร์ลิงค์เท่ากัน โดยสมาคมเป็นผู้รักษาเงินไว้ และจัดการแบ่งเฉลี่ยเงินที่รวบรวมได้นั้นให้เป็นมรดกแก่ทายาทของสมาชิกผู้ประสบชะตากรรมจากการเดินทางในท้องทะเล ในขณะที่เดียวกันเมื่อจ่ายเงินดังกล่าวหมดแล้วก็

เอกสารที่เรียกเก็บจากสมาชิกรวบรวมไว้ใหม่ต่อไป การศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การปฏิบัติกิจสงเคราะห์ของสมาคมชาวเรือในมหานครลอนดอนครั้งนั้น เป็นกิจกรรมที่มีรูปลักษณะเช่นเดียวกับการฉาปนกิจสงเคราะห์ของบ้านเรา ซึ่งต่อจากนั้นก็ยังมีสมาคมอื่นๆ บริษัทนิติบุคคลและสถาบันอื่นๆ หลายแห่งได้นำแบบฉบับและวิธีดำเนินการไปประกอบเป็นธุรกิจขึ้น แต่ก็มีได้มีการจดทะเบียนเป็นกิจจะลักษณะ

ประมาณปี พ.ศ. 2298 ระยะเวลา 200 ปีเศษที่ล่วงมาแล้ว จากธุรกิจในรูปแบบของการฉาปนกิจสงเคราะห์ได้รับการปรับปรุงแก้ไขให้เป็นธุรกิจประกันชีวิตมากขึ้นโดยใช้ระบบการประกันชั่วระยะเวลาหนึ่งปี (ANNUAL TERM INSURANCE) อันเป็นการคุ้มครองชั่วระยะเวลาปีต่อปี โดยได้กำหนดอัตราเบี้ยประกันแตกต่างกันตามอายุของผู้เอาประกัน

ในระยะเดียวกันนี้ นายเจมส์ ด็อดซัน (JAMES DODSON) นักคำนวณผู้มีชื่อเสียงของอังกฤษ ได้ริเริ่มคิดวางหลักเกณฑ์ธุรกิจประกันชีวิตให้ทันสมัยยิ่งขึ้น โดยยึดหลักการเสี่ยงในกลุ่มของผู้เอาประกันตามอัตราขณะที่ควรจะเป็นไปได้ ฉะนั้นนายเจมส์ ด็อดซัน จึงได้ริเริ่มนำเอาสถิติการตายของชาวลอนดอนที่ประกาศระหว่างปี ค.ศ. 1728 (พ.ศ. 2271) ถึง ค.ศ. 1750 (พ.ศ. 2293) มาเป็นมาตรฐานในการคำนวณหาอัตราและจัดทำตารางอัตราเพิ่มขึ้นเป็นครั้งแรก และนำเอาอัตราของชาวลอนดอนดังกล่าวนี้มาคำนวณอัตราเบี้ยประกันหลายแบบด้วยกัน พร้อมทั้งได้วางข้อกำหนดกฎเกณฑ์ในการประกอบธุรกิจประกันชีวิตไว้ด้วย ดังต่อไปนี้

1. การประกันชีวิตต้องดำเนินในแบบสหกรณ์โดยสมาชิกช่วยเหลือซึ่งกันและกันเมื่อมีสมาชิกเสียชีวิตลง
2. ไม่จำกัดเพศและวัยของสมาชิกผู้เอาประกัน
3. เมื่อสมาชิกคนใดคนหนึ่งถึงมรณกรรม สมาชิกอื่นๆ ทั้งหมดมีส่วนเฉลี่ยจ่ายเงินให้แก่ครอบครัวของสมาชิกผู้เสียชีวิต
4. ไม่มีเงินปันผล
5. ผู้มีอาชีพเสี่ยงอันตรายและสตรีต้องเสียเบี้ยประกันเพิ่มพิเศษ
6. จะเลือกการประกันในแบบชั่วระยะเวลาหนึ่งปี (ANNUAL TERM INSURANCE) หรือแบบตลอดชีพจำกัดเวลาชำระเบี้ยประกัน (LIMITED PAYMENT LIFE INSURANCE) หรือแบบประกันตลอดชีพไม่จำกัดเวลา (WHOLE LIFE INSURANCE)

นายเจมส์ ด็อดซัน ได้ถึงแก่กรรมเสียก่อนที่จะนำทฤษฎีและการคำนวณที่เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้หรือการเขียนเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อผู้ใดเห็นประโยชน์ในการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ได้เริ่มทำไว้เป็นคนแรกออกปฏิบัติธุรกิจประกันชีวิตด้วยตนเอง ซึ่งเป็นที่น่าเสียดายอย่างยิ่งสำหรับชาวลอนดอน แต่ใน ปี .พ.ศ. 23๒5 นั้นเอง สถาบันประกันชีวิตแห่งแรกก็กำเนิดขึ้นในโลกได้นำเอาทฤษฎีและการคำนวณของนายเจมส์ ดีอดชัน ออกมาใช้ประกอบธุรกิจประกันชีวิตที่ถูกต้องตามหลักเกณฑ์และแบบแผน โดยปฏิบัติตามกฎบัญญัติของนายเจมส์ ดีอดชัน ทุกประการ สถาบันที่จดทะเบียนเป็นแห่งแรกที่เกิดขึ้นในโลกมีชื่อว่า **เควิตาเบิล แอสซัวร์นซ์ โซไซตี้ ออฟ ลอนดอน** (the equitable assurance society of london) ระยะเวลาที่ก่อตั้ง สถาบันแห่งนี้ถือกรรมธรรม์ในแบบตลอดชีพเพียงแบบเดียว ใช้อัตราเบี้ยประกันแตกต่างกันตามอายุของผู้เอาประกัน มีการออกกรรมธรรม์ให้ผู้เอาประกันยึดถือไว้เป็นหลักฐาน ซึ่งไม่เคยมีการทำกันมาก่อน โดยในกรรมธรรม์ระบุชื่อผู้เอาผู้เอาประกัน เบี้ยประกัน ระบุชื่อ ทายาทหรือผู้รับประโยชน์ และมีข้อความยินยอมที่จะจ่ายเงินชดเชยให้ตามจำนวนเงินเอาประกันหากผู้เอาประกันถึงแก่กรรมกรรมลง เมื่อใดก็ตาม

นับแต่สถาบันเควิตาเบิลฯ กำเนิดขึ้น คีกราชประกันชีวิตในประเทศอังกฤษก็เริ่มสดใส ธุรกิจได้ดำเนินไปด้วยความก้าวหน้าอย่างรวดเร็ว และโดยที่สถาบันแห่งนี้ดำเนินงานด้วยหลักวิชา จึงได้มีการปรับปรุงแก้ไขอยู่ตลอดเวลา จนเจริญรุ่งเรือง เป็นที่นิยมของชาวอังกฤษปรากฏชื่อเสียงเป็นที่ยกย่องทั้งชาวอังกฤษและนักธุรกิจในประเทศใกล้เคียง ตลอดจนจนถึงสหรัฐอเมริกาที่เฟื่องเลี้ยงและพากันศึกษารูธุรกิจประกันชีวิตจากสถาบันดังกล่าวนี้ ปัจจุบันนี้ปรากฏว่าสถาบันแห่งนี้ยังคงดำเนินธุรกิจอยู่ด้วยพลังที่กล้าแข็ง ในกลุ่มสถาบันประกันชีวิตในอังกฤษและยุโรป หลังจากนั้น ก็มีบริษัทประกันชีวิตจดทะเบียนเพิ่มขึ้นอีก เช่น บริษัทพรูเด็นเชียลประกันภัย จำกัด จดทะเบียนในปี พ.ศ. 2391 ได้มีการว่าจ้างนักคำนวณและผู้เชี่ยวชาญในด้านประกันชีวิต ตลอดจนรวบรวมเอานักธุรกิจที่เคยอยู่ในวงการประกันชีวิตมาร่วมกันปรึกษาหารือ ได้มีการปรับปรุงอัตราเบี้ยประกันให้ดีขึ้น และให้ประโยชน์สูงขึ้น มีการจ่ายเงินปันผลและเพิ่มแบบประกันขึ้นอีกมากแบบขึ้น มีแบบตลอดชีพ แบบตลอดชีพจำกัดเวลาชำระเบี้ยประกัน แบบร่วมชีวิต และแบบบำนาญสงเคราะห์รับเงินเมื่ออายุครบ 5๐, 55, 6๐ หรือ 65 ปี ซึ่งนับว่าเป็นปีแรกแห่งประวัติศาสตร์ประกันชีวิตที่สมบูรณ์แบบที่สุด เป็นการบุกเบิกความเจริญก้าวหน้าในธุรกิจประกันชีวิตอย่างกว้างขวาง ในอนาคตจนปัจจุบันนี้บริษัทที่ระบุชื่อดังกล่าวก็ยังคงปฏิบัติงานอยู่ด้วยความเจริญและใหญ่ยิ่งอีกบริษัทหนึ่ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ยุคแรกของสหรัฐอเมริกา

ก่อนที่องค์การหรือสถาบันประกันชีวิตเอควิตาเบิลได้ก่อกำเนิดขึ้นในประเทศอังกฤษอิทธิพลของธุรกิจประกันชีวิตได้แพร่ขยายเข้าไปในสหรัฐอเมริกา แต่ก็ได้ไม่มีการปฏิบัติการจดทะเบียนดำเนินการให้ถูกต้องแต่อย่างใด อย่างไรก็ตามในปี พ.ศ. 2302 ได้มีสถาบันประกันชีวิตแห่งแรกที่ได้ลงรากฐานในรัฐเพนซิลวาเนีย มีชื่อว่า "เพรสบายเทเรียน มินิสเตอร์สฟันด์" (The Presbyterian Ministers' Fund) ซึ่งก่อตั้งก่อนสถาบันเอควิตาเบิล แต่ที่ไม่ได้ถือว่าเป็นบริษัทประกันชีวิตแห่งแรกของโลกนั้นเพราะเหตุว่าสถาบันดังกล่าวมิได้ดำเนินการธุรกิจรับประกันชีวิตที่แท้จริง เพียงแต่ตั้งขึ้นเพื่อประโยชน์ของผู้สอนศาสนาในนิวยอร์ก ในการที่จะได้จ่ายเงินชดเชยรายปีให้แก่แม่หม้ายของผู้สอนศาสนาในขณะเพรสบายเทเรียนเท่านั้น อีกประการหนึ่งอัตราดอกเบี้ยประกันที่คำนวณสำหรับเรียกเก็บจากสมาชิกในขณะเพรสบายเทเรียนก็ได้คำนึงถึงอายุของผู้เอาประกันและผู้รับเงินรายปีตลอดชีพแต่อย่างใด ซึ่งไม่อยู่ในหลักวิชาการประกันชีวิตที่แท้จริง ประมาณเบี้ยประกันที่เรียกเก็บราย 1 ใน 5 ของเงินจ่ายรายปี อย่างไรก็ตามต่อมาสถาบันแห่งนี้ได้ออกกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบตลอดชีพและแบบสะสมทรัพย์ แต่ก็คงเพียงรับประกันชีวิตบรรดาสมาชิกในขณะเพรสบายเทเรียนเท่านั้น

ธุรกิจประกันชีวิตที่ดำเนินการอย่างถูกต้องตามแบบฉบับ และวิชาการซึ่งมีหลักเกณฑ์การคำนวณเบี้ยประกันแตกต่างกันตามอายุของผู้เอาประกัน โดยอาศัยอัตราภาวะเป็นหลักการคำนวณ ตลอดจนการรับประกันดังเช่นที่ได้ปฏิบัติกันอยู่นี้ เกิดขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2352 โดยบริษัทเพนซิลวาเนีย (Pennsylvania Company for Insurance on Lives and Granting Annuities) ก่อนหน้าบริษัทดังกล่าวนี้มีบริษัทอเมริกาเหนือ (Insurance Company of North America) จดทะเบียนเมื่อปี พ.ศ. 2337 เปิดดำเนินการประกันชีวิตมาก่อน แต่มิได้ทำจริงจัง ในที่สุดก็เลิกกิจการไปเมื่อปี พ.ศ. 2347 ประมาณ 5 ปี ก่อนบริษัทเพนซิลวาเนียก่อตั้ง ในระหว่างนั้นมีการปฏิบัติธุรกิจอย่างเอกเทศโดยมีนักประกันภัย (Underwriter) รับกินรับใช้ ในครั้งนั้นคำว่า "Underwriter" หมายถึงบุคคลที่รับผิดชอบในการจ่ายเงินตามยอดเอาประกันภัย ชดเชยผู้เอาประกันที่เสียหาย ทุกวันนี้ในวงธุรกิจประกันชีวิต คำว่า "Underwriter" หมายถึงบุคคลผู้วินิจฉัยการรับประกัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับนิตยสารเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่สามารถนำไปใช้ประโยชน์อื่นใด
ยิ่งกว่านั้นในสหรัฐอเมริกา มักจะเรียกตัวแทนประกันชีวิตเป็น Underwriter เช่นกัน
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นักประกันภัยที่ทำงานอย่างเอกเทศรับกันรับใช้นั้นมักจะรับประกันระยะสั้น ในช่วง 2-3 เดือน หรืออย่างมากก็ไม่เกิน 1 ปี เบี้ยประกันคุ้มครองที่เรียกเก็บก็ไม่มีหลักเกณฑ์ที่แน่นอนมิได้อาศัยอัตราธรรมะ เป็นมาตรฐานและมิได้เป็นไปตามอายุผู้เอาประกัน เจื่อนไขสัญญาที่เสี่ยงอย่างเล่นพนันกันชัดๆ เช่นเดียวกับในยุคแรกๆ ที่ปฏิบัติกันในกรุงลอนดอน อย่างไรก็ดีต่อมากการทำงานอย่างเอกเทศดังกล่าวก็ค่อยๆ สลายตัวไป ต่อจากนั้นมีบริษัทประกันชีวิตเกิดขึ้นอีกหลายบริษัท แต่ก็ต้องมรสุมประสบความวิบัติโดยบังเอิญ กล่าวคือ ประชาชนพลเมืองที่เอาประกันชีวิตต่างพากันล้มตายเป็นจำนวนมากเนื่องมาจากโรคฝีดาษ ไข้ทรพิษและโรคคอตีบ โรคเหล่านี้เกิดระบาดขึ้นทั่วทุกหัวเมืองทำให้คนตายมากมายผิดปกติ กระทบกระเทือนให้บริษัทประกันชีวิตต้องหยุดกิจการไปหลายบริษัท คงมีแต่บริษัทเพนซิลวาเนียที่ยังดำเนินกิจการอย่างเข้มแข็ง อีกทั้งได้มีการปรับปรุงกิจการให้รัดกุมยิ่งขึ้น มีการตรวจสอบสุขภาพและระมัดระวังยิ่งขึ้น ในระยะนั้นมีบริษัทที่มีชื่อเสียง เช่น บริษัทเมซซูลูเสต ฮอสพิทอล อินชัวร์รันส์ คอมพานี และนิวยอร์ค ไลน์ อินชัวร์รันส์ทรัสต์ คอมพานี เกิดขึ้นและปฏิบัติงานเช่นเดียวกับบริษัทเพนซิลวาเนีย มีการขะมักเขม้นในการดำเนินงานอย่างเต็มที่ แต่โดยที่ผู้ปฏิบัติงานของบริษัททั้งหลายดังกล่าวขาดความชำนาญ ขาดหลักวิชาการ ประกอบกับต้องเผชิญอุปสรรคนานาประการ ในที่สุดบริษัทประกันชีวิตในกลุ่มแรกนี้ทั้งหมดรวมทั้งบริษัทเพนซิลวาเนียก็พากันเลิกกิจการประกันชีวิต ส่วนมากก็หันเข้าดำเนินกิจการด้านธนาคารและทรัสต์ ในปริมาณที่บริษัทได้รับอนุญาต

ในระยะที่บริษัทประกันชีวิตหยุดกิจการไปนี้ได้กระทบกระเทือนถึงธุรกิจประกันชีวิตอย่างหนัก เหตุเพราะบริษัทได้มีการฉ้อโกงกันในบริษัทเอง อาชญากรมาเป็นผู้ดำเนินการในแบบจับเสือมือเปล่า มาตรการควบคุมและตรวจสอบใดๆ ของรัฐบาลไม่มี ทำให้ผู้ถือโอกาสหรือนายทุนไขว่เขว เอาเงินเบี้ยประกันไปลงทุนในทางที่ผิด และเสี่ยง หรือไม่ก็เอาไปหาประโยชน์เป็นส่วนตัว บริการอันไม่มั่นคงเหล่านี้ก่อให้เกิดความแคลงใจแก่ประชาชนอย่างมาก เป็นเหตุให้บริษัทอื่นๆ พลอยเสื่อมความนิยมไปด้วย

อย่างไรก็ตามชาวอเมริกันไม่ยอมเป็นผู้แพ้ต่ออุปสรรค ยิ่งเห็นชัดอยู่แล้วว่าแผนการประกันชีวิตเป็นแผนเพื่อความเจริญของสังคมและเศรษฐกิจของประเทศชาติ จึงได้พยายามรวบรวมสร้างมาตรฐานให้แก่กิจการประเภทนี้ยิ่งขึ้น วางหลักเกณฑ์ควบคุมงานให้

เอกสารนี้รัดกุมยิ่งขึ้น และได้สนับสนุนกิจการประกันชีวิตที่กลับฟื้นฟูก้าวหน้ามาอย่างเข้มแข็ง นับได้ว่าเป็นการก้าว
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ยุคสำคัญยิ่งยุคหนึ่งที่เกิดการประกันชีวิตวิวัฒน์ไปในทางที่รุ่งเรืองก้าวหน้าอันควรบันทึกไว้ในประวัติศาสตร์ ยุคดังกล่าวคือระยะเวลาระหว่างปี พ.ศ. 2383 ถึง ปี พ.ศ. 2393 ในระยะเวลาดังกล่าวนี้อาจเกิดบริษัทที่ดำเนินการในระบบสหกรณ์ประกันชีวิตขึ้น ซึ่งเรียกร้องความสนใจจากประชาชนได้เป็นอันมาก นับว่าเป็นการเริ่มฟื้นฟูกิจการประกันชีวิตขึ้นใหม่อย่างได้ผล บริษัทแรกคือบริษัท The Girard Life Insurance and Trust Company of Philadelphia ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2379 ซึ่งถือว่าเป็นบริษัทแรกที่เกิดขึ้นในสหรัฐอเมริกาหรือในโลกก็ว่าได้ที่ดำเนินธุรกิจประกันชีวิตในระบบสหกรณ์ โดยมีหลักการที่ผู้ถือกรรมธรรม์ประกันชีวิตทุกคนมีสิทธิ์ได้รับการปันผลกำไรของบริษัท (Surplus Earning) เทียบตามส่วนยอดเงินที่เอาประกันคงเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทเอง ความจริงมีบริษัทอีกบริษัทหนึ่งซึ่งจดทะเบียนก่อนบริษัทจิวาร์ต 1 ปี เพื่อดำเนินงานประกันชีวิตในรูปแบบสหกรณ์ ชื่อ New England Mutual Life Insurance Company แต่บริษัทดังกล่าวนี้จะดำเนินงานกิจการเป็นกิจจะลักษณะจริงก็ตกประมาณ พ.ศ. 2387 หลังบริษัทจิวาร์ตประมาณ 8 ปี บริษัทนี้มีระบบการทำงานอย่างสหกรณ์โดยแท้จริง ไม่มีผู้ถือหุ้นบริษัทโดยเฉพาะในลักษณะของบริษัทจำกัด ผู้เอาประกันทุกคนถือว่าเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทโดยตรง และบริษัทดังกล่าวนี้คงดำเนินธุรกิจต่อมา หลังจากนั้นอีก 1 ปี มีบริษัทที่มีชื่อเสียงอีกบริษัทหนึ่งมีชื่อว่า บริษัทมิวจิวล ไลฟ์ อินชัวร์นซ์ ออฟ นิวยอร์ก (The Mutual Life Insurance of New York) ซึ่งเป็นบริษัทใหญ่อีกบริษัทหนึ่งนับแต่บัดนั้น เป็นต้นมาศักราชประกันชีวิตของสหรัฐอเมริกาได้เริ่มแล้วอย่างสมบูรณ์

ยุคนี้ เบื้องหรือยักษ์ใหญ่

ประมาณปี ค.ศ. 1885 (พ.ศ. 2428) ถึงปี ค.ศ. 1906 (พ.ศ. 2449) เป็นช่วงระยะเวลา 20 ปีช่วงที่สอง ที่กิจการประกันชีวิตในสหรัฐอเมริการุ่งเรืองและก้าวหน้ายิ่งขึ้น ทั้งนี้เพราะบริษัทเล็กๆ ที่ไร้สมรรถภาพในการบริหารธุรกิจและมีทุนน้อย ถูกกวาดต้อนเรียบไปหมดประกอบกับองค์การประกันภัยของรัฐได้เอาใจใส่อย่างใกล้ชิด ให้การแนะนำเป็นอันดี และให้การส่งเสริมทุกวิถีทาง ธุรกิจประกันชีวิตจึงเฟื่องฟูและสดชื่นขึ้น แต่ในระยะดังกล่าวนี้มีบริษัทและสถาบันประกันชีวิตที่ดำเนินงานอย่างเข้มแข็งจริงจังอยู่ไม่

เอกสารนี้ เป็นลิขสิทธิ์ของสำนักงานประกันชีวิตแห่งชาติ และนักประกันภัยมีอันตึงนั้น จึงการค่า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ควรจะเรียกยุคก้าวหน้าในช่วง 20 ปีนี้ว่า "ยุคนี้เบิ้มหรือยุคยักษ์ใหญ่" อันมี บริษัทมิวจวัล ประกันชีวิตแห่งนิวยอร์ก (Mutual Life Insurance of New York), บริษัทนิวยอร์ก ประกันชีวิต (New York Life Insurance Company), เอควิตาเบิลประกันชีวิตแห่ง นิวยอร์ก (Equitable Life Assurance Society of New York) ซึ่งเป็นบริษัท สัมพันธ์กับบริษัทแห่งแรกในประเทศอังกฤษและบริษัทเมโทรโพลิตันประกันชีวิต (Metropolitan Life Insurance Company) เป็นต้น

บริษัทยักษ์ใหญ่ที่เอ่ยชื่อมานี้ นับว่าเป็นบริษัทที่มีฐานะการเงินดีเยี่ยม แต่ละ บริษัทได้แสดงฝีมือในการดำเนินธุรกิจทั้งด้านปฏิบัติงานและวิชาการจนนับได้ว่าเป็นบริษัท ตัวอย่างและบรมครูในวงการประกันชีวิตนอกจากได้ดำเนินกิจการแผ่ขยายไปทุกทิศทุกทาง อย่างกว้างใหญ่ไพศาลแล้วยังได้จัดการลงทุนเป็นจำนวนมหาศาล เพื่อสรรค์สร้างฐานะ เศรษฐกิจของประเทศชาติ และเพื่อการอยู่ดีกินดีของประชาชนชาวอเมริกัน ตลอดจนช่วย จรรโลงเศรษฐกิจของประเทศอื่นๆ ที่ขยายกิจการเข้าไปดำเนินงานอยู่จนนับได้ว่าเป็น สถาบันการเงินที่มั่นคงและยิ่งใหญ่ในโลก

บริษัทใหญ่เหล่านี้ได้นำธุรกิจประกันชีวิตไปเผยแพร่ดำเนินการในเมืองสำคัญๆ ของประเทศต่างๆ ในภาคพื้นยุโรปและบ้างก็ขยายไปดำเนินงานในภาคอื่นๆ ของโลกอีกด้วย เช่น บริษัทมิวจวัลประกันชีวิตแห่งนิวยอร์กมีตัวแทนและสาขาในต่างประเทศถึง 25 แห่ง ในปี ค.ศ. 1905 ซึ่งอย่างไรก็ตามภายหลังต่อมาเมื่อประมาณปี ค.ศ. 1920 บริษัท เหล่านี้ได้ถอนตัวออกและเลิกสาขาในต่างประเทศเสียเกือบทั้งหมด ทั้งนี้เพราะทนการ เรียกร้องและกฎเกณฑ์ของรัฐบาลประเทศนั้นไม่ไหว อีกทั้งยังเรียกเก็บภาษีสูงประกอบกับ ตอนหลังสงครามครั้งที่ 1 ในบางประเทศเงินตราตกต่ำจนไร้ค่า

การดำเนินงานของบริษัทยักษ์ใหญ่เป็นไปด้วยความราบรื่นและก้าวหน้ายิ่งขึ้นๆ ทุกทีจนกระทั่งระยะหนึ่งต่อมาเมื่อถึงคราวที่ผู้ถือกรรมกรรมประเภทรับเงินปันผลจากกำไร ของบริษัทตามที่กำหนดไว้ ผู้เอาประกันกลับได้รับผลประโยชน์คือ เงินปันผลน้อยเกิดคาด จึงพากันเคลือบแคลงสงสัยว่าบริษัทนี้เบิ้มเหล่านั้นจะไม่ซื้อตรงต่อลูกค้าเสียแล้ว หรือไม่ก็ อาจเป็นบริษัทประเภทข้างนอกสุกใสข้างใน เป็นโพรงแต่โดยข้อเท็จจริงแล้วบริษัทเหล่านั้นมี ฐานะการเงินดีและปลอดภัยไม่มีปัญหาตามความรับผิดชอบมาถึง นอกจากสงสัยเกี่ยวแก่

เอกสารนี้เป็นเรื่องที่ได้รับเงินปันผลน้อยกว่าที่คาดหวังไว้แล้ว ยานบรรดาผู้ถือหุ้นและผู้เอาประกันไม่พอใจที่การคำนวณว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เห็นมีการใช้จ่ายกันอย่างฟุ่มเฟือยในการบริหารงาน โดยเฉพาะในด้านการจ่ายผลประโยชน์สูงแก่ตัวแทน จ่ายรางวัลแก่เสมียนพนักงาน ตัวแทนขายประกันและการจ่ายอื่นๆ อีกหลายรายการ

ในที่สุดความสงสัยต่างๆ นี้ได้ขยายตัวพูดกันมากขึ้นๆ จนหนังสือพิมพ์นำเรื่องไปลงเป็นข่าวใหญ่ขนาดหัวเมื่อปี ค.ศ. 1905 ที่ยังได้ลงข่าวว่ามีการโต้เถียงกันอย่างรุนแรงเกิดขึ้นในบริษัทเอควิตาเบิลแห่งนิวยอร์ก ระหว่างผู้ถือหุ้นและฝ่ายตัวแทนและเจ้าหน้าที่ชั้นผู้ใหญ่จนถึงกับมีการตีแผ่ แฉต่อสาธารณะให้เห็นถึงข้อบกพร่องและความผิดพลาดในการบริหารงาน ความอื้อฉาวที่มีกลิ่นไม่ติดังกล่าวเป็นเหตุให้ทางการควบคุมกิจการประกันภัยของรัฐนิวยอร์กยื่นมือเข้าไปทำการตรวจสอบและไต่สวนวิธีการและการดำเนินกิจการประกันชีวิตในรัฐทั้งหมด เพื่อค้นหาข้อบกพร่องทั้งด้านบริหารและวิชาการ

การตรวจสอบและไต่สวนบริษัทประกันชีวิตในครั้งนั้นนับว่าเป็นครั้งสำคัญที่กล่าวขวัญกันอย่างมากในหมู่ประชาชนและนักประกันภัย จนพากันขนานนามจนติดปากว่า "วิธีการตรวจสอบของอาร์มสตรอง" (Armstrong Investigation) การที่ขนานนามเรียกกันเช่นนั้น เพราะหัวหน้าคณะกรรมการควบคุมกิจการประกันภัยในนิวยอร์กขณะนั้นมีชื่อว่า "อาร์มสตรอง" หลังจากได้ทำการตรวจสอบและไต่สวนแล้วจึงได้ให้การแนะนำแก่บริษัทประกันชีวิตต่างๆ อันมีสาระสาระสำคัญที่ควรกล่าวไว้ ณ ที่นี้ เพราะจากข้อแนะนำและสั่งการเปลี่ยนแปลงวิธีปฏิบัติงานในครั้งนั้น ทำให้ต้องมีการสังคายนากฎหมายว่าด้วยการประกันชีวิตกันใหม่ทั้งหมด นับได้ว่า เป็นกฎหมายประกันชีวิตที่สมบูรณ์แบบที่สดฉบับแรกที่บัญญัติขึ้นในโลก มีทั้งแก้ไขและเพิ่มเติมซึ่งมิใช่เฉพาะกระทำในนครนิวยอร์กเท่านั้น ในรัฐอื่นๆ ก็ได้ถือเป็นมาตรฐานทำการแก้ไขปรับปรุงเช่นกัน จึงถือว่าเป็นยุคใหม่ในการดำเนินกิจการประกันชีวิตให้ถูกต้องตามหลักการและกฎเกณฑ์ที่เป็นมาตรฐาน

"วิธีการตรวจสอบของอาร์มสตรอง"

เรื่องสำคัญที่คณะกรรมการของอาร์มสตรองทำการตรวจสอบและไต่สวนนั้นได้ทำการบันทึกไว้เป็นหลักฐานสมควรแก่การศึกษาซึ่งมีหัวข้อดังต่อไปนี้

1. ระบบองค์การของบริษัทและการควบคุมการบริหาร

2. การลงทุน และจัดการการเงินของบริษัท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ไว้เพื่อการศึกษาเท่านั้น มิใช่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. ค่าใช้จ่ายต่างๆ ของบริษัท

4. เงินปันผล และมูลค่าแห่งการประกันที่ผู้ถือกรมธรรม์พึงได้รับประโยชน์

ยุคมাত্রฐาน

หลังจาก "วิธีการตรวจสอบของอาร์มสเตอร์อง" ได้ผ่านไปแล้วประชาชนกลับมีความเลื่อมใสและเชื่อมั่นในกิจการประกันชีวิตมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อปรากฏว่าการไต่สวนอย่างรอบคอบของคณะกรรมการอาร์สเตอร์อง บริษัทประกันชีวิตทุกบริษัทมีฐานะมั่นคงไม่คลอนแคลนถึงความคาดคะเนของประชาชน เพียงการบริหารธุรกิจในบางกรณีเท่านั้นที่ยังบกพร่องอยู่บ้างซึ่งเมื่อได้มีการปรับปรุงแก้ไขตามคำแนะนำของคณะกรรมการแล้วทุกสิ่งทุกอย่างก็ดำเนินการได้ด้วยความสำเร็จเรียบร้อย

การที่กิจการประกันชีวิตก้าวหน้าอย่างมากในช่วงระยะเวลาดังกล่าวนอกจากเพราะเศรษฐกิจการเงินรุ่งเรืองโดยเฉพาะในช่วงระยะเวลา 12 ปีระหว่างปี ค.ศ. 1918 ถึง ค.ศ. 1929 แล้ว ยังมีเหตุซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญและมูลฐานอื่นๆ ประกอบ คือ

1. การเสนอบริการให้ "ประโยชน์พิเศษ" แก่ผู้เอาประกัน คู่คุ้มครองการทุนพลภาพ และให้ประโยชน์ 2 เท่า
2. การรับประกันหมู่
3. การเพิ่มเงื่อนไขให้ตกลงเลือกได้
4. ได้รับการคุ้มครองในอัตราต่ำ เพราะได้ผลประโยชน์จากการลงทุนสูงและอัตรามรณะที่ใช้ต่ำเป็นที่น่าพอใจ
5. มีตัวแทนที่สามารถ ซึ่งได้รับการคัดเลือกและฝึกอบรมเป็นอย่างดีมาแล้ว
6. เผยแพร่วิธีการประกัน คู่คุ้มครองให้การบำเหน็จสูงเคราะห์

ยุคมัจจุอุปสรรค

จะกล่าวย้อนกลับถึงสภาวะการณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวพันถึงธุรกิจประกันชีวิต ซึ่งเกิดขึ้นในช่วงระยะเวลาดำเนินงาน และมีความสำคัญผิดแผกแตกต่างกันไปอันควรจะได้ศึกษา โดยเฉพาะในสหรัฐอเมริกา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โรคไข้หวัดใหญ่ระบาด ในปี ค.ศ. 1918 เกิดโรคไข้หวัดระบาดหนักที่สุดเท่าที่เคยปรากฏมาก่อน ไข้หวัดใหญ่ครั้งนั้นระบาดไปทั่วโลก มีคนตายด้วยโรคระบาดนี้เกินกว่าจำนวน 10 ล้านคน และในจำนวนนี้เป็นคนอเมริกาเสียเกือบครึ่งหนึ่ง ไม่เคยมีภาวะการณ์ใดๆ ที่เกิดขึ้นมาก่อนและทำความกระทบกระเทือนกิจการประกันชีวิตเท่าครั้งนี้เลย สถานะการเงินของบริษัทประกันชีวิตประสบความยุ่งยากยิ่งเสียกว่าในช่วงระยะเวลาสงครามโลกทั้งสองครั้งเสียอีก ในปี ค.ศ. 1918 นั้น มีการเรียกร้องสิทธิในมรดกกรรมเพิ่มปริมาณกว่าปกติธรรมดา 50 ถึง 100 %

โรคไข้หวัดใหญ่ที่เกิดขึ้นในครั้งนั้นมีประโยชน์อยู่มากประการหนึ่ง คือทำให้ทุกบริษัทได้คิดและตระหนักว่า "เหตุการณ์ฉุกเฉินอันคาดไม่ถึง" อาจเกิดขึ้นเมื่อใดก็ได้ จึงควรจะได้มีการเตรียมพร้อมไว้โดยการสะสมเงินเซอร์พลัส (กำไรส่วนเกิน) สำรองไว้ให้เพียงพอเพื่อรับสถานการณ์ที่อยู่เสมอ หากจะดำเนินธุรกิจประกันชีวิตให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อยและปลอดภัย

เศรษฐกิจตกต่ำ สถานการณ์เศรษฐกิจตกต่ำเกิดขึ้นหลายครั้งหลายคราในประวัติศาสตร์ของการประกันชีวิต แต่ก็ไม่มีครั้งใดที่ร้ายแรงและกระทบกระเทือนหนักเท่าครั้งที่เศรษฐกิจการเงินตกต่ำที่สุดเมื่อต้นปี ค.ศ. 1930 ซึ่งในครั้งนั้นทั่วโลกได้รับความกระทบกระเทือนทั่วกันหมด แม้แต่ประเทศไทยซึ่งเป็นรัชสมัยพระบาทสมเด็จพระปกเกล้าเจ้าอยู่หัว ต้องทรงแก้ไขสถานการณ์ด้วยการปลดข้าราชการเป็นการใหญ่ จนพากันขนานนามในครั้งนั้นว่า "สมัยดูลยภาพ"

เศรษฐกิจตกต่ำเมื่อต้นปี ค.ศ. 1930 นั้น สืบเนื่องมาจากการขยายงานซื้อขายหุ้นหลักทุนและพันธบัตรกันอย่างกว้างขวางในตลาดหลักทรัพย์ ในปี 1920 ทำให้ประชาชนพากันสนใจเล่นการซื้อขายหลักทุนกันเป็นการใหญ่ ต่อมาระหว่างปี 1929 ใหุ้นหลักทุนต่างๆ ในตลาดหลักทรัพย์เกิดการตกราคาลงอย่างมากมาย แทบล่มจมตามๆ กัน อย่างไรก็ตามเหตุของหุ้นหลักทุนราคาตกนี้ไม่มีส่วนกระทบการเงินของบริษัทประกันชีวิตโดยตรงหรือในทันที เพราะบริษัทประกันชีวิตไม่ค่อยมีการลงทุนซื้อหุ้นหรือหลักทุนธรรมดาที่ขายกันอยู่ในตลาดหลักทรัพย์เท่าใดนัก แต่ในด้านประชาชนนับร้อยนับพันที่หลงไหลลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ต้องประสบความวิบัติอย่างหนักและจากเหตุการณ์นี้เองจึงกระทบไปถึงธุรกิจ

ต่างๆ ต้องพลอยล้มและเลิกกิจการไปมาก หรือไม่ก็ทำให้การดำเนินงานล่าช้า หรือผล
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผลิตลดลงเกือบทั่วไปทุกหนทุกแห่ง และได้เป็นเช่นนั้นหลายปีกว่าจะกลับทรงตัวได้ต่อไป

สงครามโลก ในช่วงระยะที่เกิดสงครามโลกทั้งสองครั้งที่สหรัฐอเมริกา
ส่วนเข้าไปร่วมด้วย ซึ่งต้องใช้จ่ายเงินอย่างมากมาย อันเป็นเหตุให้เกิดความยุ่งยากใน
ทางเศรษฐกิจบ้าง แม้จะเกิดความวิตกทางการเงินของประเทศเพียงใดก็ตามแต่ก็มิได้มี
ความสำคัญต่อบริษัทประกันชีวิตแต่อย่างใด เทียบกับคราวที่เกิดโรคไข้หวัดใหญ่ระบาด หรือ
คราวเศรษฐกิจตกต่ำเมื่อ ค.ศ. 1934 ไม่ได้เลย

แต่เนื่องมาจากทหารที่ปฏิบัติการรบอยู่ในสนามรบในช่วงนั้นต่างก็อยากจะทำ
ประกันชีวิตเพื่อความมั่นคงของครอบครัวที่อยู่เบื้องหลังจึงเอโลทำประกันชีวิตกันมาก ทาง
บริษัทประกันชีวิตจึงต้องกำหนดหลักเกณฑ์ในการรับประกันชีวิตในภาวะสงครามและเพื่อ
เตรียมพร้อมรับภาวะสงคราม ซึ่งอาจเกิดขึ้นอีกในอนาคตได้เป็น 2 วิธี

1. "เงื่อนไขในภาวะสงคราม" หากผู้เอาประกันถึงแก่กรรมเพราะภัย
สงครามจะเป็นสงครามที่ประกาศหรือไม่ประกาศก็ตาม บริษัทประกันชีวิตเพียงแต่จะจ่าย
เงินชดเชยตามจำนวนมูลค่าเงินสดของกรมธรรม์ (เงินสะสมของผู้เอาประกัน) หรือจ่าย
เบี้ยประกันที่ชำระแล้วคืนให้เท่านั้น

2. "หากผู้เอาประกันต้องมีส่วนเข้าร่วมภัยสงครามจะ โดยสมัครใจหรือถูก
เกณฑ์บังคับก็ตามผู้เอาประกันจะต้องเสียเบี้ยประกันเพิ่มพิเศษภัยสงครามตามที่บริษัทกำหนด"

รัฐบาลดำเนินงานประกันเสียเอง เหตุที่บริษัทประกันชีวิตเอกชนไม่กล้า
เสี่ยงรับประกันชีวิตผู้ที่เข้าสู่สงครามโลกโดยตรง หรือ ไม่ก็เรียกเก็บเบี้ยประกันเพิ่มพิเศษ
สูงมากเกินไป รัฐบาลกลางจึงตกลงเปิดดำเนินงานประกันชีวิตเสียเอง โดยตรง เพื่อให้การ
คุ้มครองแก่ผู้ที่รัฐบาลส่งเข้าปฏิบัติงานทางทหารในสงคราม โดยรัฐบาลยอมเสียค่าใช้จ่าย
ต่างๆ และค่าเสี่ยงภัยสงครามให้แก่ทหารเอง

กฎหมายประกันสังคม อีกวิถีทางหนึ่งซึ่งรัฐบาลสหรัฐอเมริกาทำแล้วเข้าไป
ดำเนินธุรกิจประกันชีวิตหรือจะเรียกว่าธุรกิจอันมีลักษณะเป็นประกันชีวิตก็ได้โดยขยายวิธี
การประกันสังคมของรัฐบาลกลางให้กว้างขวางยิ่งขึ้นในปี 1939 ความจริงกฎหมายประกัน
สังคมเริ่มประกาศใช้ในปี 1935 และมีเงื่อนไขเพียงการสงเคราะห์บุคคลวัยชราให้ได้รับ
บำนาญเลี้ยงชีพต่อไปเท่านั้นโดยไม่มีเงื่อนไขให้ประโยชน์อื่นใด อีกเลย จนกระทั่งในปี

1939 จึงเพิ่มเติมเงื่อนไขในกรณีรณการของคณงานที่ทำประกันสังคมโดยจะจ่ายเงินได้
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รายปีให้แก่ภรรยาหม้าย บุตรที่ยังเยาว์ หรือบิดารมารดาของผู้ถึงแก่กรรมซึ่งในลักษณะปฏิบัติตามเงื่อนไขดังกล่าวนี้ถือว่าเป็นการจ่ายเงินได้รายปีให้แก่ผู้รับช่วงอันเข้าอยู่ในลักษณะประกันชีวิตโดยแท้ ฉะนั้นนับแต่ปี 1936 (พ.ศ. 2482) การประกันสังคมจึงได้รับขนานนามว่า "การประกันชีวิตผู้สูงอายุและจ่ายเงินรายปีให้แก่ผู้รับช่วงสิทธิ์" (Old Age and Survivors Insurance) หรือใช้คำว่า "โอ เอ เอส ไอ"

การตรวจสอบของคณะกรรมการ T.N.E.C. ในปี 1938 ธุรกิจประกันชีวิตต้องได้รับการตรวจสอบอีกครั้งหนึ่ง แต่คณะกรรมการนี้ตั้งขึ้นโดยรัฐบาลกลางมีอำนาจตรวจสอบได้ทั้งประเทศผิดกับครั้ง "วิธีการตรวจสอบอาร์มสเตอร์อง" เมื่อ 30 ปีที่ผ่านมาแล้ว ซึ่งตรวจสอบและได้ลวนบริษัทประกันชีวิตเพียงในรัฐที่อยู่ในการควบคุมของคณะกรรมการประกันภัยของอาร์มสเตอร์องเท่านั้น ประกอบกับเป็นระยะเวลาที่บริษัทประกันชีวิตเพิ่งเริ่มขึ้นใหม่ ความบกพร่องต่างๆ ย่อมมีอยู่บ้างเป็นธรรมดา และการตรวจสอบของคณะกรรมการอาร์มสเตอร์องในครั้งนั้นมีเหตุผลสมควรโดยที่ประชาชนกลางแคลงใจในกิจการประกันชีวิต ซึ่งจากการแนะนำต่างๆ และการวางกฎเกณฑ์ตลอดจนระเบียบบางอย่างของอาร์มสเตอร์องให้คุณและประโยชน์ทั้งแก่บริษัทประกันชีวิตและกับประชาชนผู้เอาประกันทั่วไป ตลอดจนการออกกฎหมายประกันชีวิตต่อมา

ยุคแห่งกฎหมายประกันชีวิต

วิวัฒนาการเรื่องระเบียบแบบแผนและตัวบทกฎหมายที่ใช้ในการควบคุมบริษัทประกันชีวิตแยกได้เป็น 3 ระยะคือ

ระยะแรก ฝ่ายตุลาการไม่ยอมถือว่าธุรกิจประกันชีวิตเป็นธุรกิจการค้าจึงไม่พิจารณาเป็นกฎหมายระหว่างรัฐ อย่างไรก็ตามก็ตีกรรมการประกันภัยในรัฐแมสซาชูเซต ปี ค.ศ. 1855 และต่อมาในรัฐนิวยอร์ก เมื่อปี 1959 ได้มีการตั้งกรรมการประกันภัยสำหรับสอดส่องขึ้นชุดหนึ่ง เฉพาะในรัฐนิวยอร์กได้เรียกร้องให้บริษัทประกันชีวิตวางเงินไว้แก่รัฐส่วนหนึ่ง เพื่อเป็นหลักประกันดำเนินธุรกิจประเภทนี้ รัฐนิวยอร์กได้มีการออกกฎหมายเกี่ยวแก่ระเบียบการและสถานการณ์ในการดำเนินงานของบริษัทประกันชีวิตเพิ่มขึ้น ต่อมาความกว้างขวางของกิจการนี้ได้ขยายตัวอย่างรวดเร็วจนเป็นกิจการที่ต้องพิจารณาเป็น

ปัญหาหาระหว่างรัฐขึ้น ในปี 1865 เอลิซ เซอร์ไรท์ จึงได้สร้างระเบียบและวางกฎเกณฑ์ เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นอนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การประกันชีวิตแบบสหพันธ์ระหว่างรัฐขึ้น ได้มีการ เปิดประชุมใหญ่ในนครนิวยอร์กในปี 1871 ผู้เข้าร่วมประชุมวางแผนการและระเบียบในครั้งนั้น มีคณะกรรมการประกันภัยของรัฐต่างๆ รวมทั้งผู้แทนของบริษัทประกันชีวิตทุกแห่งด้วย ได้มีการวางแบบเอกสารต่างๆ ที่ใช้เกี่ยวกับธุรกิจของบริษัทประกันชีวิตเพื่อให้ เป็นระเบียบอันเดียวกัน ได้มีการวางกรมธรรม์สัญญา มูลค่าการรับประกันตามสถานะของบุคคล อัตราเบี้ยประกัน ระยะเวลาเอาประกันและอื่นๆ ตลอดจนเงินปันผลและค่าภาษีอากรที่บริษัทประกันชีวิตพึงต้องเสีย จนเป็น ระเบียบมาตรฐานสำหรับปฏิบัติแต่่นั้นมา การประชุมนี้ได้กระทำกันหลายครั้งจนได้ มาตรฐานหลักประกันชีวิตแบบต่างๆ เป็นอันมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง จำนวนเบี้ยประกัน ตารางตัวเลข อัตราารณะของบุคคล

ระยะกลาง เริ่มแต่ปี ค.ศ. 1905 การประกันชีวิตเข้าสู่ความเจริญยิ่ง รัฐนิวยอร์กได้ออกกฎหมายเป็นแบบพิมพ์มาตรฐานสำหรับรัฐอื่นๆ ทั่วไป การควบคุมกิจการประกันภัยได้ก่อรูปขึ้นอย่างจริงจัง โดยประกาศเป็นกฎหมายเฉพาะเรื่องทั่วๆ ไปประการหนึ่ง และให้อำนาจคณะกรรมการประกันภัยตัดสินพิจารณาโดยเด็ดขาดต่อนายหน้าหาประกัน หรือเจ้าหน้าที่อื่นๆ ที่มาเกี่ยวข้องกับองค์การประกันภัยอีกประการหนึ่ง

สาระสำคัญของกฎหมายควบคุมบริษัทประกันภัยเฉพาะที่เกี่ยวกับการควบคุมบริษัทประกันชีวิต มีดังนี้

1. ว่าด้วยการควบคุมการก่อตั้งบริษัท และการชำระบัญชีเลิกบริษัท
2. ว่าด้วยการพิจารณาหลักทรัพย์และฐานะการเงินของบริษัทตามกฎหมายที่กำหนดไว้
3. ว่าด้วยการพิจารณาปฏิบัติงาน มาตรฐานการชำระหนี้แก่ผู้เอาประกัน
4. ว่าด้วยการควบคุมเงินปันผล
5. ว่าด้วยระเบียบการลงทุนจากเบี้ยประกันที่เก็บได้
6. ว่าด้วยธุรกิจอันเกี่ยวกับเงินเดือน บัญชี เงินบำเหน็จและค่านายหน้า
7. บังคับให้แสดงรายงานประจำปีตามความประสงค์ขององค์การประกันภัย

ระยะที่สาม คือระยะในปัจจุบันนี้ คักราชแห่งความมีระเบียบในการควบคุม เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บริษัทประกันชีวิต และรักษาความปลอดภัยของประชาชนได้เริ่มต้นอย่างจริงจังหลังจาก South Eastern Underwriter Association ได้พากเพียรต่อสู้และสร้างสรรค์ขึ้นมาอย่างยากเย็นตั้งแต่ ค.ศ. 1944 องค์การนี้ใช้ชื่อย่อว่า SEUA เป็นองค์การเดียวที่ต่อสู้หนักตั้งแต่ต้นในระยากลาง เอาเรื่องเข้าถึงโรงถึงศาลและถึงรัฐสภาเป็นที่สุด ในที่สุดก็ได้รับผลสำเร็จใช้กฎหมายอันเป็นหลักมาตรฐานและเป็นแบบฉบับในการปฏิบัติต่อมาจนถึงบัดนี้ และมีการสร้างบทบัญญัติขึ้น และจากบทบัญญัตินี้ได้มีการประชุมร่วมกันระหว่างบริษัทประกันชีวิตและองค์การหรือสมาคมประกันชีวิตต่างๆ จัดร่างระเบียบแบบแผนให้รัดกุม เพื่อไม่ให้ขัดแย้งกับตัวบทกฎหมายดังกล่าว ทั้งนี้เพื่อให้การปฏิบัติดำเนินไปโดยถูกต้องและวางกฎเกณฑ์ป้องกันการเลิกล้ม โดยมีกำหนดการควบคุมเงินลงทุนการชำระบัญชีระเบียบปฏิบัติของผู้เอาประกันและนายหน้าตัวแทน แบบนิมฟ์ต่างๆ ให้อยู่ในแบบและลักษณะคล้ายคลึงกัน หรือแบบเดียวกัน ไม่เปลี่ยนแปลง นับแต่นั้นมาสถาบันสังคมบริการประเภทนี้จึงได้เจริญเติบโตกว้างใหญ่ไพศาลเป็นที่นิยมของประชาชนทั่วไป

ตามที่ได้กล่าวมาแล้ว จะเห็นได้ว่ากิจการประกันชีวิตไม่ใช่เป็นเรื่องเล็กน้อย แต่เป็นเรื่องใหญ่ รัฐบาลทุกประเทศสนับสนุนและส่งเสริมอย่างแข็งแรง ถ้าเปรียบได้เป็นกองทัพ ก็เป็นกองทัพมหึมา ประกอบด้วยจักรกลสำคัญซึ่งต้องอาศัยผู้ชำนาญการจริงมาเป็นผู้ดำเนินการบริหารงาน และในการดำเนินงานของบริษัทเหล่านี้ก็ต้องได้รับการควบคุมดูแลอย่างใกล้ชิด ให้ดำเนินงานเป็นไปตามครรลองและแบบแผนถูกต้องอีกทั้งรัฐบาลจะต้องจัดการสนับสนุนส่งเสริมให้กิจการดังกล่าวนี้ก้าวหน้าขึ้นเรื่อยๆ และตลอดไป การถือกรรมธรรม์ประกันชีวิตผิดกว่าการดำเนินการค้าอย่างอื่นฯ ทั้งหมด บริษัทประกันชีวิตขายกรรมธรรม์อัน เป็นเพียงสัญญาที่ให้การรับรองประโยชน์แก่ผู้ซื้ออย่างเดี่ยวเท่านั้น โดยที่ผู้ถือกรรมธรรม์อัน เป็นเพียงสัญญาที่ให้การรับรองประโยชน์แก่ผู้ซื้ออย่างเดี่ยวเท่านั้น โดยที่ถือกรรมธรรม์จะต้องปฏิบัติตามสัญญาด้วย ซึ่งผิดจากการซื้อสินค้าอันมีสิ่งของแลกเปลี่ยนกับเงินตรา ฉะนั้นบริษัทประกันชีวิตจะต้องแสดงให้เห็นว่า เสถียรภาพในทางการเงิน ตลอดจนความซื่อสัตย์ของบริษัทเป็นสิ่งที่เชื่อถือได้จริงๆ ในเรื่องเช่นนี้ กรมการประกันภัยในต่างประเทศมีบทบาทสำคัญมาก ทั้งนี้เพื่อรักษาความผาสุกและปลอดภัยให้แก่ประชาชนของเขา และส่งเสริมความเจริญให้บริษัทประกันชีวิตมีสภาพที่มั่นคง เป็นปึกแผ่นและให้ตั้งอยู่ในกรอบระเบียบอันดีงานเพื่อเกิดประโยชน์แก่สังคมและการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศชาติ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไมอนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ยุคพัฒนาเศรษฐกิจ

สาเหตุที่มรดกของความคิดในเรื่องประกันภัยนั้นค่อนข้างจะมีดมน แต่ก็ได้เกิดขึ้นพร้อมๆ กับความเจริญของการพาณิชย์ในยุคต้นๆ สัญชาตญาณของมนุษย์ย่อมแสวงหาความปลอดภัย สวัสดิภาพ และความผาสุกให้แก่ตนเอง โดยการปรับปรุงตัวเองให้เข้ากับสิ่งแวดล้อมต่างๆ อันตกอยู่ในภาวะแห่งการเสี่ยงภัยตลอดเวลา กฎแห่งธรรมชาติและอุปัทวเหตุต่างๆ ยอยู่นอกอำนาจมนุษย์ที่จะควบคุมและยับยั้งได้ เพียงแต่จะหาทางปรับดุลแห่งอำนาจให้มีส่วนทำลายและทำความเสียหายให้น้อยลงเท่านั้น

ในสหรัฐอเมริกา ถือว่าการประกันชีวิตเป็นสิ่งสามัญธรรมดาที่เกี่ยวข้องในวงสังคมและวงการ เศรษฐกิจ เริ่มตั้งแต่การรวมสหภาพอเมริกา การต่อสู้เพื่ออิสระเสรีโดยเฉพาะอย่างยิ่งความมีเสรีในการนับถือศาสนา และการเศรษฐกิจ เป็นพลังผลักดันให้มีการวางรูปสังคมและจรรโลงเศรษฐกิจของตัวเอง ในลักษณะที่ประชาชนทุกคนจะพึงกำหนดหลักประกันของตัวเอง เป็นส่วนบุคคลโดยไม่ต้องพึ่งพาอาศัยรัฐจนเกินไป ไม่มีปัญหาใดๆ เมื่อกิจการประกันชีวิตก้าวเข้ามารับใช้สังคม ประชาชนจึงยึดและได้อาศัยหลักประกันแห่งกิจการนี้ไว้เป็นส่วนลัดของแต่ละบุคคล ซึ่งย่อมเป็นประกันได้ว่ารัฐบาลจะต้องมีแต่ความเจริญรุ่งเรือง เพราะไม่ต้องห่วงกังวลว่าประชาชนจะยากจนข้นแค้น การประกันชีวิตจึงใจให้ประชาชนได้รู้จักค่าแห่งการประหยัดและออมทรัพย์อันบังเกิดผลและคุณค่ามหาศาลแก่ประชาชนเอง หากปฏิบัติกิจกรรมนั้นจนติดนิสัย

ธุรกิจประกันชีวิตช่วยให้ประชาชนเป็นประชาธิปไตยยิ่งขึ้น โดยมีอิสระเสรีในการสร้างหลักประกันเศรษฐกิจของตัวเอง การพัฒนาเศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกาในวิธีการรวบรวมเงินจากชนกลุ่มใหญ่อันมีจำนวนมหาศาลมาจัดสรรสำรองเป็นหลักประกันบุคคลหรือชนกลุ่มน้อยเช่นนี้ ทำให้เกิดความสัมพันธ์ในด้านสังคมและเศรษฐกิจ โดยทุกคนมีส่วนร่วมมีร่วมนใจกันรับผิดชอบแต่ละบุคคล เพื่อความมั่งคั่งสมบูรณ์และความเป็นประชาธิปไตยของประเทศชาติ นี้แหละ คือหลักประกันเศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกา

การประกันชีวิตพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศชาติ

ในปัจจุบันนี้ เงินเอาประกันชีวิตนับเป็นแหล่งของเงินทุนที่จะนำไปดำเนินการ

เพื่อการเศรษฐกิจของชาติ ทราบเท่าที่เงินสะสมของกรมธรรม์ประกันชีวิตซึ่งหวังที่จะได้เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มาซึ่งผลประโยชน์อันควรมิควรได้ เงินจำนวนดังกล่าวนี้บวกกับเงินสำรองตามอัตราณะจัก
ต้องนำไปลงทุนเพื่อให้เกิดดอกออกผลคุ้มกับผลประโยชน์ของผู้ถือกรรมธรรม์

ในการลงทุน บริษัทประกันชีวิตยึดหลัก 2 ประการ คือ ความปลอดภัย และ
ให้บังเกิดผลดีที่สุ่นอกเหนือจากนั้นบริษัทประกันชีวิตยังเลือกลงทุนในกิจการที่เห็นว่าจะเกิด
ประโยชน์อย่างดียิ่งแก่ประชาชนอีกด้วย

โดยประการฉะนี้ การลงทุนของกิจการประกันชีวิตจึงมีส่วนเกื้อกูลวิวัฒนาการแห่ง
การแห่ง เรือร่าง เศรษฐสังคมนของสหรัฐอเมริกาอย่างใหญ่หลวงแห่งยุคนี้พัฒนาในปัจจุบันนี้

ดังเช่นเมื่อไม่นานมานี้ สมัยสหรัฐอเมริกาส่งเสริมการกลีกรรมให้ขยายตัว
อย่างใดคาลเป็นครั้งแรกเงินเอาประกันชีวิตก็รวมอยู่ในประเภทแรก ประเภทหนึ่งที่ได้ให้
การสงเคราะห์ในทางการเงินอันจำเป็นแก่การนี้

เมื่อคราวที่มีการขยายการคมนาคมเดินรถไฟออกไปทั่วประเทศสหรัฐอเมริกา
หลังจากที่ได้ใคร่ครวญโดยรอบคอบแล้วก็หันมาเอาเงินประกันชีวิตเป็นแหล่งสำคัญที่จะได้
มาสำหรับเป็นทุนในการดำเนินงานในเรื่องนี้ โดยเฉพาะถือว่าการรถไฟมีส่วนสำคัญ
เกี่ยวกับการอยู่ดีกินดีของประชาชนทั้งประเทศ

ยุคแรกแห่งการประกันชีวิตในประเทศไทย

ตามประวัติศาสตร์ ขณะที่ประเทศจีนและประเทศญี่ปุ่น ไม่ยอมค้าขายกับประเทศต่าง ๆ
ในภาคพื้นยุโรปนั้น เป็นระยะเวลาที่กรุงศรีอยุธยากำลังรุ่งเรือง พ่อค้าวานิชต่างมีเรือใบค้าขาย
โดยตรงกับประเทศจีนและประเทศญี่ปุ่นอยู่แล้วเป็นประจำ และมีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิด
โดยเฉพาะประเทศจีน แม้แต่เงินตราของกรุงจีนกับกรุงสยามก็ใช้แลกเปลี่ยนกันได้
สำหรับประเทศญี่ปุ่นเองก็ยังมีอาศัยทัพเรือใบของประเทศไทยไปช่วยรบประเทศที่รุกราน
นับว่ากรุงศรีอยุธยาสมัยนั้นรุ่งเรืองไม่น้อยกว่าสมัย "ใครใคร่ค้าช้าง ค้า..."
มีผิดอยู่ประการหนึ่งคือสมัยกรุงศรีอยุธยาตั้งกล่าว เป็นสมัยที่มีความสัมพันธ์ทางการค้ากับ
ต่างประเทศมาก ชาวฝรั่งเศส อังกฤษ เดนมาร์ค ฮอลันดา ญี่ปุ่นและชนชาติอื่นๆ เข้ามา
ตั้งรกรากทำมาค้าขายกันเป็นจำนวนไม่น้อย ต่างก็ได้เอาศึกรุงศรีอยุธยาเป็นศูนย์การค้า
ใช้เรือใบขนาดใหญ่บรรทุกสินค้าของประเทศไทยรวมทั้งสินค้าที่ส่งมาจากภาคพื้นยุโรปนำ
ไปขายในประเทศจีนและประเทศญี่ปุ่น เป็นทางการโดยที่ประเทศทั้งสองยินดีต้อนรับเรือใบ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สินค้าจากประเทศสยามเป็นอย่างดี ในยุคเดียวกันนั้นเมื่อบรรทุกสินค้าไปขาย พ่อค้าก็ซื้อสินค้าจากประเทศทั้งสองกลับกลับกรุงศรีอยุธยา เพื่อกระจายตลาดออกไปทั่วภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ยุคนั้นสมัยนั้นจึงเปรียบเสมือนเกาะฮ่องกงสมัยนี้ที่เป็นจุดศูนย์กลางถ่ายเทสินค้าจากพื้นแผ่นดินใหญ่ของจีนแดงออกสู่ตลาดโลกเสรีประชาธิปไตย และรับสินค้าจากกลุ่มประเทศเสรีประชาธิปไตยเข้าสู่จีนแดง เพื่อประโยชน์ของทุกฝ่าย โดยไม่เลือกหลักการเมืองใด และไม่คำนึงถึงว่าประเทศเสรีประชาธิปไตยบางประเทศจะรังเกียจไม่ยอมมีสัมพันธไมตรีทางการค้ากับประเทศจีนคอมมิวนิสต์หรือไม่ก็ตาม สมัยนั้นการประกันวินาศภัยเกิดขึ้นแล้วที่กรุงศรีอยุธยา โดยเฉพาะอย่างยิ่งเป็นการประกันภัยทางทะเลและขนส่ง ซึ่งวงการธุรกิจของชาวต่างประเทศร่วมมือจัดการดำเนินงานกันเอง โดยมีได้มีการจดทะเบียนการค้าหรือแจ้งต่อรัฐบาลสยามเป็นทางการแต่ประการใด

สำหรับกิจการประกันชีวิตนั้น เท่าที่มีบันทึกและมีสถิติปรากฏเป็นลายลักษณ์อักษร เริ่มเข้ามาดำเนินการโดยบริษัทต่างประเทศในปี พ.ศ. 2473 ในรัชการสมเด็จพระปกเกล้าเจ้าอยู่หัว(ร.7) ก่อนสงครามโลกครั้งที่สอง เพียงประมาณสิบปีเศษเท่านั้น แต่ความจริงหาเป็นเช่นนั้นไม่ ประเทศไทยเราแต่โบราณยังขาดนักบันทึกทางเศรษฐศาสตร์โดยตรงที่สมบูรณ์ เท่าที่มีการบันทึกกันอยู่ ก็เฉพาะในเรื่องของประวัติศาสตร์ทางการเมืองเป็นส่วนใหญ่ ฉะนั้นการที่จะได้มาซึ่งข้อเท็จจริงในด้านเศรษฐศาสตร์ จำเป็นจะต้องอาศัยการค้นคว้าจากเอกสารทางประวัติเพื่อประกอบการพิจารณาและสันนิษฐาน ผู้บรรยายได้ทำการค้นคว้าตรวจสอบเอกสารและหนังสือพิมพ์ในสมัยรัชกาลที่ 5 จากหอสมุดแห่งชาติ โดยใช้เวลาไม่น้อยกว่า 5-6 เดือน จึงได้หลักฐานประกอบเรื่องประวัติศาสตร์ประกันชีวิตในประเทศไทยมาเสนอให้ทราบ

หลังจากที่พระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว เสด็จกลับจากประพาสประเทศอินเดียไม่นานนัก ทางประเทศอังกฤษ ซึ่งได้รับรายงานจากผู้สำเร็จราชการประเทศอินเดียเมืองขึ้นถึงพระราโชบายอันงามและความสนพระราชหฤทัยในการค้าขายของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวแห่งประเทศสยาม จึงจัดส่งคณะทูตสันถวไมตรีทางการพาณิชย์มาประเทศสยาม เพื่อเข้าเฝ้าพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว ขอพระบรมราชานุญาตขยายกิจการค้าบางประเภทระหว่างประเทศ และเพื่อประสานพระราชไมตรีในการพาณิชย์ให้แน่นแฟ้นยิ่งขึ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ในการนี้สมเด็จพระยาบรมมหาศรีสุริยวงศ์ เอกอัครมหาเสนาบดี ทรงปฏิบัติหน้าที่ต้อนรับคณะทูตโดยจัดให้พัก ณ บ้านรับรอง ซึ่งเป็นบ้านแพลงย่น้ำที่สวยงามวิจิตรพิสดารตระการตา จอดตรงอยู่ริมฝั่งในแม่น้ำเจ้าพระยาอันใสสะอาด ตอนหน้าตำหนักแพ

ขณะเดียวกับทูตสันถวไมตรีทางการพาณิชย์เข้ามาเจริญพระราชไมตรีดังกล่าว เป็นระยะเวลาเดียวกับที่บริษัทอีสเอเซียติกจำกัด ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนประกันชีวิตของบริษัทเอควิตาเบิลประกันแห่งกรุงลอนดอน ซึ่งเป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจประกันชีวิตตามมาตรฐานของ เจมส์ ดอดซัน ที่ถูกต้องตามแบบฉบับบริษัทแรกที่กำลังเกิดขึ้นในประวัติศาสตร์ประกันชีวิตของโลก บริษัทเอควิตาเบิล ดังกล่าวได้มอบให้บริษัทอีสเอเซียติกเป็นตัวแทนบริการ เสนอขายกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบตลอดชีพ ซึ่งมีชื่อว่า "ทอนไทร์โพลีซี" การประกันชีวิตแบบทอนไทร์นี้ได้บรรยายในประวัติศาสตร์ประกันชีวิต

การดำเนินธุรกิจเกี่ยวเนื่องถึงความผาสุกและปลอดภัยแห่งสาธารณชน มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องขอพระบรมราชานุญาตจากพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวเสียก่อน หากพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวพระราชทานพระบรมราชานุญาตก็ดำเนินกิจการนั้นๆ ได้ทันที ดังนั้นผู้จัดการบริษัทอีสเอเซียติกจึงได้นำเรื่องดังกล่าวนี้ไปปรึกษากับกงสุลอังกฤษ (สมัยนั้นประเทศอังกฤษสถาปนาทูตในประเทศไทยเพียงฐานะกงสุลเท่านั้น) กงสุลอังกฤษในสมัยนั้น คือ แคปตันน็อกส์ ซึ่งเป็นบุตรเขยของหม่อมแอนนาผู้ถวายพระอักษรภาษาต่างประเทศแก่พระบรมวงศานุวงศ์ในรัชกาลที่ 4 แคปตันน็อกส์ได้นำผู้จัดการบริษัทอีสเอเซียติกเข้าพบคณะทูตสันถวไมตรีทางการพาณิชย์ ณ เรือนแพลงย่น้ำแขกเมืองและได้ขอร้องให้คณะทูตนำเรื่องของพระบรมราชานุญาตประกอบธุรกิจประกันชีวิตรวมไปด้วยกับเรื่องอื่นๆ ที่เข้ามาเจรจาเจริญพระราชไมตรี พร้อมกันนั้น ก็ได้ชี้แจงรายละเอียดในการดำเนินธุรกิจและอธิบายถึงหลักการประกันชีวิตของบริษัทเอควิตาเบิล ประกอบต่อหน้าสมเด็จพระยาบรมมหาศรีสุริยวงศ์ ซึ่งกำลังทรงปรึกษาข้อราชการอยู่กับคณะทูตในขณะนั้น

เมื่อคณะทูตได้เข้าเฝ้าพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวตามหมายกำหนดการ นอกจากได้กราบบังคมทูลถึงเรื่องแลกเปลี่ยนทางการพาณิชย์ที่ได้รับมอบหมายมาจากรัฐบาลแห่งประเทศอังกฤษแล้ว ยังได้เสนอขอพระบรมราชานุญาตให้บริษัทอีสเอเซียติก จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทของชาวอังกฤษดำเนินธุรกิจรับประกันชีวิตประชาชนคนไทยและคนไทยที่เข้ามาพึ่งพระบรมโพธิสมภาร ณ ประเทศสยาม ในฐานะตัวแทนของบริษัทเอควิตาเบิลประกันแห่งกรุง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ลอนดอน และ ได้กราบบังคมทูลชี้แจงรายละเอียดถึงบริการและการคุ้มครองของการประกันชีวิตให้ทรงทราบพอสมควร

พระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว ได้ทรงพระบรมราชานุญาตให้บริษัทอีสเอเซียติก จำกัด เป็นตัวแทนประกันชีวิตของบริษัทเอควิตา เบิลประกันภัยแห่งกรุงลอนดอน ดำเนินธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทยหรือประเทศสยามนับแต่นั้น เป็นต้นมา

ประวัติศาสตร์ประกันชีวิตในประเทศไทยจึงเริ่มศักราชขึ้น โดยมีสมเด็จพระยาบรมมหาศรีสุริยวงศ์ เอกอัครมหาเสนาบดีเป็นผู้เอาประกันชีวิต ถูกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบทอนไทน์ เป็นบุคคลแรกในประเทศไทย และต่อจากนั้นก็มียรรดาเจ้านายและข้าราชการผู้ใหญ่ที่เคยเสด็จหรือตามเสด็จพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว หรือเจ้านายพระองค์อื่น ไปต่างประเทศ ซึ่งเข้าใจในหลักการประกันชีวิตและได้เห็นได้รู้ถึงกิจการประกันชีวิตที่สร้างความก้าวหน้าให้อารยะประเทศมาแล้ว ได้พากันเอาประกันชีวิตไว้อีกหลายท่าน นอกจากนั้นก็มิชชาวต่างประเทศที่เข้ามาทำมาหากินและรับราชการในประเทศไทย ได้เอาประกันชีวิตแบบทอนไทน์ตลอดชีพนี้ไว้มีจำนวนพอสมควร

ธุรกิจประกันชีวิตยุคแรกในประเทศไทยมิได้ประสบความสำเร็จ ซึ่งอาจมาจากหลายสาเหตุ คือ

- บริษัทตัวแทนมีธุรกิจด้านอื่นที่สำคัญกว่า เช่นงานเดินเรือสินค้า งานป่าไม้
- มิได้ทำการขยายงานไปทั่วประเทศ กิจการจึงอยู่ในวงแคบไม่อยู่ในสูตรแห่งการเฉลี่ยที่ถูกต้อง ทั้งนี้ก็อาจเป็นไปได้ว่า ประชาชนคนไทยในสมัยนั้นอยู่ในฐานะที่พอมีพอกินเป็นอย่างดี โดยทั่วไปค่าครองชีพถูก จำนวนประชากรไม่เกินกว่า 7-8 ล้านคนที่ทำมาหากินยังเหลือเฟือ ประชาชนส่วนใหญ่มีอาชีพทางการเกษตร มีเนื้อที่ดินเกษตรเป็นของตัวเองจำนวน ไม่น้อย
- ต่างก็มีหลักฐานะเป็นหลักประกันให้ความมั่นคงแก่ครอบครัวเป็นอย่างดีอยู่แล้ว จึงไม่ได้สนใจในหลักการประกันคุ้มครองจากการประกันชีวิต โดยเฉพาะอย่างยิ่งประชาชนยังไม่เข้าใจหลักการที่แท้จริงในการบริการประเภทนี้

- ดำเนินการอยู่ในธุรกิจแคบๆ
- ประชาชนคนไทยมักจะอยู่ร่วมกันเป็นกลุ่ม มีจิตใจเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ซึ่งกันและกัน เมื่ออยู่ใกล้ชิดกัน แม้มิใช่ญาติก็ถือเสมือนญาติ วัฒนธรรมของไทยเราจึงมีการเรียก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

พี่ บ้า นำ อา จนติดปาก ไม่ว่าจะบุญการกุศลใดๆ เมื่อมีการบอกกล่าวกันแล้วก็ช่วยกัน
 อย่างเต็มที่ การตายจะเกิดขึ้นแก่ผู้ใดในละแวกบ้านใด ผู้คนในละแวกบ้านนั้นจะยื่นมือเข้า
 มาช่วยเหลืออนุเคราะห์ ช่วยกันทำบุญและช่วยกันส่งเคราะห์ญาติผู้ล่วงลับไปแล้วอย่างทั่วถึง
 ความมีจิตใจโอ้อวมาริช่วยเหลือซึ่งกันและกันนี้เอง เป็นปัจจัยหนึ่งประกอบกับการประกัน
 ชีวิตที่แพร่เข้ามาสู่ประเทศไทยในระบบทอนไทน์แบบตลอดชีพในครั้งนั้น ช่วยให้บรรดาวัต
 วาอารามใหญ่ๆ ได้คิดถึงการจัดทำแผนกิจสงเคราะห์ขึ้นโดยให้สมาชิกที่อยู่ใกล้ๆ วัดนั้นๆ
 เองมาร่วมเฉลี่ยช่วยเหลือแบ่งเบาภาระการประกอบแผนกิจศพของสมาชิกผู้ล่วงลับไปแล้ว
 แต่การดำเนินงานแผนกิจสงเคราะห์ของวัดวาอารามต่างๆ ค่อยๆ หยุตตัวเองไป
 เพราะสมาชิกลดน้อยลงทุกทีโดยที่คนเข้าวัดน้อยลง และในที่สุดก็ต้องเลิกไปในวงการ
 เองก็เริ่มงานแผนกิจสงเคราะห์ขึ้นนับแต่ครั้งนั้น และยังคงปฏิบัติอยู่นจนกระทั่งทุกวันนี้
 ทั้งนี้เพราะสมาชิกที่เป็นข้าราชการจะไม่มีการลดจำนวนลง มีแต่เพิ่มจำนวนขึ้นเรื่อยๆ สิ่ง
 เหล่านี้คืออนุสรณ์ของการประกันชีวิตแบบตลอดชีพระบบทอนไทน์ที่ทิ้งไว้เป็นที่ระลึก

- หลังสงครามโลกครั้งที่หนึ่ง ธุรกิจประกันชีวิตในยุโรปและอเมริกาได้ขยาย
 ตัวกว้างขวางมากยิ่งขึ้น ประชาชนของเขาเริ่มสัมผัสกับความดี คุณค่าและประโยชน์อัน
 ใหญ่หลวงของการประกันชีวิตซึ่งเกิดขึ้นในสมัยนั้นมากมาย บริษัทใหญ่ๆ ที่ได้รับความเชื่อถือ
 ไว้วางใจและทำงานมาเป็นเวลานานแล้ว เป็นบริษัทที่ได้รับความนิยมและมีผลงานเจริญรุ่ง
 เรือง บริษัทเล็กๆ ที่เพิ่งเริ่มกิจการใหม่ๆ ซึ่งขยายตัวเองในประเทศของตัวเองได้อย่างล่าช้า
 จึงคิดขยายตัวออกสู่ตลาดนอกประเทศที่เป็นตลาดใหม่และบริสุทธิ์ และตลาดประกันชีวิต
 ที่บริษัทประกันชีวิตเหล่านั้นแบ่งเล็งและสนใจ คือ ประเทศที่เป็นเมืองออกหรือเมืองขึ้น
 และประเทศหรือเมืองท่าเรือต่างๆ เริ่มด้วยบริษัทประกันชีวิตขยายตัวออกไปดำเนินธุรกิจ
 ในเมืองเซียงไฮ้ สิงคโปร์ ฟิลิปปินส์ อินเดีย เป็นต้น โดยจัดตั้งเป็นตัวแทนประกันชีวิต
 สาขาหรือร่วมมือกับนายทุนนั้น เมืองเปิดบริษัทจำกัด ดำเนินกิจการ สำหรับประเทศไทย
 เรานั้นก็เป็นเป้าหมายอีกแห่งหนึ่ง หลังจากสงครามโลกครั้งที่หนึ่งสงบลงเป็นอย่างดีแล้ว
 ได้มีนักธุรกิจประกันชีวิตเข้ามาตลาดเลาเพื่อเตรียมจะขยายกิจการประกันชีวิตในประเทศ
 ไทยตั้งแต่ปลายรัชสมัยพระบาทสมเด็จพระมงกุฎเกล้าเจ้าอยู่หัว (ร.๕) ต่อเนื่องจนถึงต้น
 รัชกาลพระบาทสมเด็จพระปกเกล้าเจ้าอยู่หัว (ร.๗) จึงได้มีการติดต่อขออนุญาตประกอบ
 ธุรกิจประกันชีวิตกับกระทรวงพาณิชย์และคมนาคม(กระทรวงพาณิชย์) โดยมีเสด็จในกรม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

พระกำแพงเพชรอัครโยธิน เป็นเสนาบดี

ขณะนั้นกระทรวงพาณิชย์และคมนาคม ยังไม่พร้อมที่จะยอมให้มีการจดทะเบียนประกอบธุรกิจประกันชีวิตในทันที เพราะได้พิจารณาเห็นว่า การประกันชีวิตเป็นธุรกิจที่จะต้องดำเนิน โดยมีส่วนเกี่ยวพันถึงสาธารณชนในด้านความผาสุกและปลอดภัย จึงได้มีการเร่งรัดให้กำหนดธุรกิจประกันชีวิตไว้ในกฎหมายที่ว่าด้วยความผาสุกและปลอดภัยแห่งสาธารณชน อีกทั้งจำเป็นที่จะต้องกำหนดระเบียบการปฏิบัติในการควบคุมธุรกิจให้มีมาตรฐานที่ดีและปลอดภัยพอสมควรด้วย ในที่สุดจึงได้มีการปรับปรุงและตราเป็นพระราชบัญญัติควบคุมกิจการค้าขายอันกระทบถึงความปลอดภัยหรือผาสุกแห่งสาธารณชน พุทธศักราช 2471 โดยที่พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาประชาธิปก พระปกเกล้าเจ้าอยู่หัว ทรงพระราชดำริว่าพาณิชย์และอุตสาหกรรมของประเทศได้วิวัฒนาการถึงซึ่งความจำเป็นที่จะต้องกำหนดการควบคุมกิจการค้าขายทั้งหลาย อันกระทบถึงความปลอดภัยหรือผาสุกแห่งสาธารณชน เพื่อคุ้มครองรักษามวลปะโยชน์ของพลสกนิกรให้เป็นที่เรียบร้อย จึงทรงพระกรุณาโปรดเกล้าฯ ให้บัญญัติขึ้นไว้หลายข้อด้วยกัน

พระราชบัญญัติดังกล่าวประกาศ เมื่อวันที่ 13 ตุลาคม 2471 ซึ่งเป็นปีที่ 4 ในรัชกาลสมเด็จพระปกเกล้าเจ้าอยู่หัว แต่อย่างไรก็ตามก็ยังมีได้ออกกฎหมายประกันชีวิต โดยเฉพาะ เรายังไม่แน่ว่าธุรกิจดังกล่าวนี้จะเติบโตขึ้นหรือไม่เพียงใด หลังจากนั้นทางกระทรวงเศรษฐกิจ โดยมี ดร. คริสเตียนเซน เป็นที่ปรึกษา จึงได้ตรากำหนดเงื่อนไขการขออนุญาตประกอบธุรกิจประกันชีวิตขึ้นหลังจากที่ได้ตราพระราชบัญญัติควบคุมกิจการค้าขาย อันกระทบถึงความปลอดภัยหรือความผาสุกแห่งสาธารณชน 2471 ประมาณ 9 เดือน

หลังจากที่กระทรวงพาณิชย์และคมนาคมได้ประกาศข้อกำหนดในการขอจดทะเบียนบริษัทประกอบธุรกิจประกันชีวิตและประกันอัคคีภัย เมื่อ 31 กรกฎาคม 2472 อีก 15 วันต่อมาจึงได้มีการจัดตั้ง "กองประกันภัย" ขึ้นเป็นครั้งแรกในวันที่ 16 สิงหาคม 2472 สังกัดสำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์และคมนาคม เพื่อทำหน้าที่รับจดทะเบียนและควบคุมการดำเนินงานของบริษัทที่ประกอบธุรกิจประกันภัยโดยตรง เมื่อทุกอย่างพร้อมแล้วบริษัทประกันวินาศภัยก็ได้ดำเนินธุรกิจอยู่ก่อนที่ประกาศให้จดทะเบียน จึงต้องปฏิบัติตามประกาศโดยผู้ที่ประกอบธุรกิจประกันอัคคีภัยอยู่ก่อนแล้วจะต้องขออนุญาตภายในวันที่ 31 ตุลาคม 2472 ซึ่งมี 20 กว่าบริษัทด้วยกันและเป็นบริษัทต่างประเทศทั้งสิ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สำหรับบริษัทประกันชีวิต ซึ่งเป็นบริษัทต่างประเทศที่ได้ติดต่อไว้และได้ยื่น
เรื่องราวไว้ก่อนที่จะประกาศข้อกำหนดก็รับถือโอกาสขอจดทะเบียนกันทันที ซึ่งบริษัทเกรท
อีสเทินไลฟ์แอสชัวร์นซ์ จำกัด ได้รับจดทะเบียนเป็นอันดับแรก เมื่อวันที่ 31 พฤษภาคม
2473 (Great Eastern Life Assurance) ภายในปีเดียวกันนั้นเอง มีบริษัทประกัน
ชีวิตอื่น ๆ ซึ่งเป็นบริษัทต่างประเทศได้รับจดทะเบียนต่อเนื่องกันอีก 3 บริษัท ดังมีรายชื่อ
ดังต่อไปนี้

1. บริษัทเกรทอีสเทินไลฟ์แอสชัวร์นซ์ จำกัด (Great Eastern Life Assurance Company Limited) ได้รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจประกันชีวิต เมื่อ 31 พฤษภาคม 2473
 2. บริษัทแมนูแฟคเจอราส์ไลฟ์อินชัวร์นซ์ (Manufacturers Life Insurance Company) ได้รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจประกันชีวิต เมื่อ 6 มิถุนายน 2473
 3. บริษัทไชน่าอันเดอร์ไรท์เตอร์ส (China Underwriters Limited) ได้รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัย เมื่อวันที่ 23 มิถุนายน 2473
 4. บริษัทซันไลฟ์แอสชัวร์นซ์ แห่งแคนาดา (Sun Life Assurance Company Limited) ได้รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจประกันชีวิต เมื่อ 25 มิถุนายน 2473
- โดยที่บริษัทต่างประเทศเหล่านั้นเริ่มเข้าดำเนินธุรกิจในระยะไล่เลี่ยกัน การแย่งตัวแทนขายประกันจึงไม่สู้มี ต่างก็ขะมักเขม้นชวนขายสร้างตัวแทน โดยการให้การอบรมพอสมควร และนิถุณในการเลือกเฟ้นตัวแทนเฉพาะที่มีความรู้ภาษาอังกฤษ แต่เป็นที่น่าเสียดายที่การอบรมของบริษัทต่างประเทศเหล่านั้นมิได้อบรมเกี่ยววิชาการประกันชีวิตโดยตรงมีแต่การอบรมในด้านการขายประกันชีวิตแต่ประการเดียว ตัวแทนที่ได้รับการอบรมในด้านการขายประกันชีวิตแต่ประการเดียว

อีกประมาณ 7 ปีต่อมา จึงมีบริษัทต่างประเทศอีกบริษัทหนึ่ง เข้ามาประกอบธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัย ซึ่งเป็นบริษัทที่มีบทบาทสำคัญที่สุดต่อมา อีกทั้งมีอิทธิพลในตลาดประกันชีวิตและประกันวินาศภัยที่นำกลัวยิ่ง บริษัทดังกล่าวได้จดทะเบียนเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2481 โดยใช้ชื่อจดทะเบียนในครั้งนั้นว่า "บริษัทอินเตอร์เนชันแนล แอสชัวร์นซ์ จำกัด (International Assurance Co. Ltd.) บริษัทดังกล่าวนี้ เป็นบริษัทประกันภัยอเมริกันโพ้นทะเล จดทะเบียนเริ่มกิจการในเชียงใหม่เหมือนเช่นบริษัทต่างประเทศอื่น ๆ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ที่เข้ามาดำเนินธุรกิจประกันชีวิตในภาคพื้นเอเชียในระยะต้นๆ ของประวัติศาสตร์ ต่อมาเมื่อเชียงใหม่ต้องถูกรวมเข้าอยู่ในอาณาเขตของประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน บริษัทดังกล่าวจึงหอบสินทรัพย์ออกจากเชียงใหม่และไปจดทะเบียนกิจการใหม่ที่ฮ่องกง พร้อมกับเปลี่ยนชื่อเป็น "อเมริกัน อินเตอร์เนชันแนล แอสซิวรันซ์ จำกัด" (American Internation Assurance Co. Ltd.) ใช้อักษรย่อว่า "เอ ไอ เอ" (A.I.A) ประกอบธุรกิจประกันชีวิต

หลังจากบริษัทอเมริกันอินเตอร์เนชันแนล แอสซิวรันซ์ จดทะเบียนเริ่มกิจการประกันชีวิตประมาณ 3-4 ปีต่อมา กลุ่มตัวแทนของบริษัทต่างประเทศกลุ่มหนึ่ง คิดที่เปิดบริษัทประกันชีวิตขึ้นมาบ้าง โดยอาศัยพ่อค้าคนไทยเป็นนายทุน ซึ่งในที่สุดก็ได้จดทะเบียนประกอบธุรกิจประกันชีวิตของคนไทยขึ้นเป็นบริษัทแรกก่อนสงครามโลกครั้งที่สองให้ชื่อว่า "บริษัทไทย ประกันชีวิต จำกัด" เมื่อวันที่ 23 มีนาคม 2485 และในปีเดียวกันนั้นเอง "บริษัทไทยเศรษฐกิจประกันภัย จำกัด" ก็ได้รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัย เมื่อวันที่ 28 ธันวาคม 2485

เมื่อได้มีการเปลี่ยนแปลงการปกครองจากสมบูรณาญาสิทธิราชเป็นประชาธิปไตย โดยมีรัฐธรรมนูญการปกครองแผ่นดิน กระทรวงพาณิชย์และคมนาคมได้เปลี่ยนชื่อเป็นกระทรวงเศรษฐกิจ และในปี 2476 ได้มีพระราชกฤษฎีกาจัดระเบียบราชการสำนักงานและกรมในกระทรวงเศรษฐกิจ "กองประกันภัย" จึงถูกเปลี่ยนชื่อเป็น "กองควบคุมบริษัทประกันภัย" ย้ายไปสังกัดกรมทะเบียนการค้ากระทรวงเศรษฐกิจ ทั้งนี้เพราะนอกจากการขอจดทะเบียนประกอบธุรกิจประกันภัยบริษัทนั้นๆ จะต้องขอจดทะเบียนบริษัทจำกัดเสียก่อน ฉะนั้นเพื่อความรวดเร็ว และอำนวยความสะดวกในการขอจดทะเบียนและการควบคุมจึงให้ "กองควบคุมบริษัทประกันภัย" สังกัดอยู่กับกรมทะเบียนการค้า

อนึ่งในระหว่างสงครามโลกครั้งที่สองดังกล่าวบริษัทประกันชีวิตและบริษัทประกันวินาศภัยซึ่งเป็นของชาวต่างประเทศได้หอบบัญชีและเงินกลับบ้านหมด งานควบคุมบริษัทประกันภัยจึงมีน้อยลงมาก ทางราชการจึงยุบ "กองควบคุมบริษัทประกันภัย" ลงมาเป็นเพียง "แผนกควบคุมบริษัทประกันภัย" ขึ้นอยู่กับกองทุนส่วนบริษัทสังกัดกรมทะเบียนการค้าตามเดิม

มีบริษัทอเมริกันอินเตอร์เนชันแนล แอสซิวรันซ์ จำกัด ซึ่งจดทะเบียนประกอบธุรกิจ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เมื่อปี 2481 ยังมีผู้เอาประกันไม่มากนัก ได้ย้อนกลับเข้ามาดำเนินการประกันชีวิต และประกันวินาศภัยอย่างเป็นล่ำเป็นสันอีกครั้งหนึ่งในปี 2492 โดยเพิ่มชื่อตามจดทะเบียนในฮ่องกงว่า "บริษัทอเมริกันอินเตอร์เนชันแนล แอสซิวรันส์ จำกัด" ใช้ชื่อย่อว่า เอ ไอ เอ โดยบริษัทนี้ประกอบธุรกิจประกันภัยในภาคเอเชียนี้หลายประเทศด้วยกัน เช่น ฮ่องกง สิงคโปร์ มาเลเซีย บอร์เนียว ฟิลิปปินส์ เป็นต้น

ยุคปัจจุบันแห่งการประกันชีวิตในประเทศไทย

กิจการประกันชีวิตเริ่มดำเนินการอย่างจริงจัง เมื่อหลังจากสงครามโลกสงบลงแล้ว บริษัทประกันชีวิตที่จดทะเบียนก่อตั้งขึ้นใหม่มีสภาพเช่นเดียวกับเมื่อสงครามกลางเมืองในสหรัฐอเมริกายุติลงใหม่ๆ มีบริษัทประกันชีวิตไทยเกิดขึ้นในเวลาไล่เลี่ยกันถึง 9 บริษัท ดังนี้

1. บริษัทไทยประสิทธิประกันภัย จำกัด เป็นบริษัทแรกที่จดทะเบียนได้รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจประกันชีวิตหลังสงครามโลกครั้งที่สอง เมื่อวันที่ 26 มีนาคม 2491
2. บริษัทนครหลวงประกันชีวิตแห่งประเทศไทยได้รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจประกันชีวิต เมื่อวันที่ 31 พฤษภาคม 2492
3. บริษัทอาคเนย์ประกันภัย จำกัด ได้รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจประกันชีวิต เมื่อ 18 มกราคม 2493
4. บริษัทเมืองไทยประกันชีวิต จำกัด ได้รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจประกันชีวิต เมื่อวันที่ 7 มีนาคม 2494
5. บริษัทสยามบริการประกันภัย จำกัด ได้รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจประกันชีวิตเมื่อ 9 มีนาคม 2494 บริษัทนี้ต่อมาได้เปลี่ยนชื่อเป็นบริษัทอินเตอร์เนชันแนล ไลฟ์ อินชัวร์นซ์ (ประเทศไทย) และเปลี่ยนอีกครั้งหนึ่งเป็น บริษัทอินเตอร์ไลฟ์ ประกันชีวิต จำกัด
6. บริษัทไทยสมุทรประกันภัย จำกัด ได้รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจประกันชีวิต เมื่อวันที่ 21 มีนาคม 2494
7. บริษัทศรีอยุธยาประกันชีวิต จำกัด ได้รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจประกันชีวิต เมื่อวันที่ 20 เมษายน 2494
8. บริษัทกรุงเทพประกันชีวิต จำกัด ได้รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจประกัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ชีวิต เมื่อวันที่ 24 เมษายน 2494

9. บริษัทบูรพาประกันชีวิต จำกัด ได้รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจประกันชีวิต เมื่อวันที่ 30 ตุลาคม 2494 ซึ่งเป็นบริษัทสุดท้ายที่ได้รับอนุญาตให้จดทะเบียนประกอบธุรกิจประกันชีวิต โดยรุ่งขึ้นวันที่ 31 ตุลาคม 2494. ก็มีประกาศของรัฐมนตรีว่าการกระทรวงเศรษฐกิจ (กระทรวงพาณิชย์) งดรับจดทะเบียนบริษัทประกันชีวิตอีกต่อไปจนกว่าจะมีคำสั่งเปลี่ยนแปลง

ตั้งแต่ ปี 2491 นอกจากจะมีบริษัทขอจดทะเบียนประกอบการประกันชีวิตดังกล่าว 9 บริษัทแล้ว ก็ยังมีบริษัทต่างประเทศอีกบริษัทที่กลับเข้ามาดำเนินกิจการใหม่ คือ บริษัทอเมริกันอินเตอร์เนชันแนล แอลโซว์รันซ์ กิจการประกันภัยจึงกลับฟื้นฟูกิจการใหม่ ในปี 2495 จึงได้มีพระราชกฤษฎีกาจัดวางระเบียบราชการกรมทะเบียนการค้ากระทรวงเศรษฐกิจ ยกฐานะ "แผนกควบคุมบริษัทประกันภัย" ขึ้นเป็น "กองประกันภัย" อีกครั้งหนึ่ง โดยคงให้สังกัดกรมทะเบียนการค้าตามเดิม

ในปี 2510 หลังจากได้ตราพระราชบัญญัติประกันชีวิตประกาศใช้แล้วจึงได้มีการโอน "กองประกันภัย" จากสังกัดเดิมไปขึ้นกับสำนักงานปลัดกระทรวงซึ่งเปลี่ยนชื่อจากกระทรวงเศรษฐกิจเป็นกระทรวงพาณิชย์ และในปี 2515 จึงได้ยกฐานะ "กองประกันภัย" เป็น "สำนักงานประกันภัย"

การเริ่มงานในระยะแรกๆ บริษัทประกันชีวิตไทยอาศัยการลอกแบบกรรมวิธีและอัตราเบี้ยประกันของบริษัทต่างประเทศที่ดำเนินกิจการก่อนสงครามโลกครั้งที่สอง โดยมีคำนิยามหรือรู้ว่าตัวเลขต่างๆ นั้นมีความเป็นมาอย่างไร จึงเท่ากับคล้งงานมากกว่าทำงาน มีบริษัทที่เกิดขึ้นในระยะหลังๆ เท่านั้นที่มีการเลือกใช้อัตราวิธีมาคำนวณเบี้ยประกันและเป็นตัวของตัวเองขึ้น แต่ก็อดจะนำเอาแบบกรรมวิธีของบริษัทอื่นที่สร้างใหม่มาขายไม่ได้ ผู้ทำหน้าที่บริหารงานในระยะแรกๆ ทั้งด้านสำนักงาน และด้านตลาดมักจะมาจกตัวแทนที่มีชื่อเสียงของบริษัทต่างประเทศที่ปฏิบัติงานก่อนสงครามโลกครั้งที่สอง

บริษัทไทยประสิทธิประกันภัย จำกัด เป็นบริษัทแรกที่เริ่มก่อตั้งหลังสงครามโลกครั้งที่สอง จึงรวบรวมตัวแทนของบริษัทต่างประเทศที่หอบบัญชีกลับบ้านไปก่อนได้มาก แต่เมื่อมีบริษัทจดทะเบียนใหม่เกิดขึ้นทีหลังก็ดึงตัวแทนผู้บริหารงานตลาดนั้นไป ซึ่งเป็นการยิงปืนนัดเดียวได้นกหลายตัว เพราะตัวแทนที่ผู้จัดการฝ่ายการตลาดได้สร้างไว้นั้นก็จะยก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โขยงตามไปด้วย เฝียงจะ เเนลลลล ลงในระยหะหล้งๆ นี้ โดยแต่ละบริษัทก็กัซหะมັกเขมั้นสร้ง
 ตัวแทน และอบรมตัวแทนกันขึ้นอย่างจรงจ้งแต่เรื่องประมุขคนขายก็ย้งไม่วาย เฝียงแต่
 น้อยลงเท่านั้น

บริษัทนครหลวงประกันชีวิตแห่งประเทศไทย เป็นบริษัทแรกที่มีนักการเมือง
 ฝ่ายค้านเป็นประธานบริษัท คือคุณควง อภัยวงศ์ อดีตนายกรัฐมนตรี ทำหน้าที่ประธานกรรมการ
 การบริหารงานบริษัท ต่อมาได้มีการปรับปรุงและเปลี่ยนแปลงเป็นหลวงธำรงนาวาสวัสดิ์
 อดีตนายกรัฐมนตรีสีนทอง และก็มีมีการเปลี่ยนแปลงต่อมาเป็นจอมพลสฤษดิ์ ธนะรัชต์ ขณะที่
 ย้งไม่ได้เป็นนายกรัฐมนตรีแต่เป็นผู้มีอำนาจย้งใหญ่ในวงการเมือง ก่อนที่บริษัทจะล้ันสุดลง
 ได้เปลี่ยนตัวประธานบริษัทเป็นจอมพลประภาส จารุเสถียร จนในที่สุดก็มีการเปลี่ยนให้พล
 เอกกฤษณ์ สีวะราห์ เป็นประธานคนสุดท้าย แต่การเปลี่ยนแปลงตัวประธานคนสุดท้ายย้ง
 ไม่ล้มนบูรณะ ทางด้านกรรมทะเบียนการค้า ก็ล้่งให้หยุดกิจการบริษัทนครหลวงประกันชีวิตแห่ง
 ประเทศไทยเมื่อปี 2508 กิจการประกันชีวิตเหงาลงในทันที เฉพาะในขณะนั้นนับได้ว่า
 บริษัทนครหลวงฯ เป็นบริษัทที่มีผู้เอาประกันมากเป็นอันดับหนึ่ง

บริษัทบูรพาประกันชีวิต เป็นบริษัทสุดท้ายที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจประ
 กันชีวิตพอเริ่มดำเนินงานบริษัทก็ประกาศให้เห็นว่าเป็นบริษัทประกันชีวิตที่จะดำเนินงานด้วย
 หลักวิชาการอย่างแท้จริงอีกซ้ายังประกาศว่าการลงทุนของบริษัทนั้น กำหนดตัวเองที่จะ
 ปฏิบัติให้ถูกต้องตามกฎการลงทุนของบริษัทนั้น กำหนดตัวเองที่จะปฏิบัติให้ถูกต้องตามกฎการ
 ลงทุนของบริษัทประกันชีวิตในสหรัฐอเมริกา ทั้งนี้ที่บริษัทเปิดกิจการก็มีชื่อนักคณิตศาสตร์
 ประกันชีวิต ผู้มีชื่อเสียงย้งใหญ่คนหนึ่งเป็นนักคณิตศาสตร์ประกันภัยที่ปรึกษา ผู้นั้นคือ ดร.
 เอเมเทรีโอ รัว (Dr. Emeterio Roa) ซึ่งขณะนั้นเป็นประธานนักคณิตศาสตร์ประกันชีวิต
 ของบริษัท Insular Life and F.G.U. Group แห่งประเทศฟิลิปปินส์ เป็นผู้จัดการ
 ฝ่ายธุรกิจนอกประเทศของบริษัทดังกล่าว บริษัทบูรพาจึงได้ออกกรรมธรรม์ใหม่ๆ ขึ้นมามาก
 มาย และเป็นบริษัทแห่งแรกที่มีการอบรมตัวแทนอย่างครบถ้วนสมบูรณ์

หลังจากที่บริษัทประกันชีวิตบริษัทสุดท้ายได้ก่อตั้งขึ้นเมื่อสิ้นเดือนตุลาคม 2494
 บริษัทประกันชีวิตได้หันเข้าหาหลักวิชาการอย่างแท้จริง จากนั้นได้มีการพยายามที่จะก่อตั้ง
 สมาคมประกันชีวิตขึ้น เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นซึ่งกันและกัน แต่การก่อตั้งสมาคมดัง
 กล่าวย้งไม่เป็นผลสำเร็จ เพราะส่วนใหญ่ประสงค์ที่จะดำเนินงานตามลำพัง มิได้เห็นแก่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประโยชน์ของการร่วมกัน นอกจากเริ่มด้วยบริษัทเอกชนประกันภัย บริษัทเมืองไทยประกันชีวิตและบริษัทบูรพาประกันชีวิตเท่านั้น ที่ได้ร่วมประชุมปรึกษาหารือกันอย่างใกล้ชิด จนกระทั่งต่อมาเมื่อ ดร. เอเมเทรีโอ รัว ประธานนักคณิตศาสตร์ประกันชีวิต ได้เข้ามาติดต่อเยี่ยมเยือนและส่งเสริมกิจการประกันภัยในปี 2496 ได้พบปะกรรมการบริหารงานของบริษัทต่างๆ และแนะนำสนับสนุนให้มีการก่อตั้งสมาคมประกันชีวิตขึ้นเพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นต่างๆ และแลกเปลี่ยนข้อมูลเพื่อการตรวจสอบในการรับประกันชีวิตให้รัดกุมและมีคุณภาพยิ่งขึ้น จึงได้จัดให้มีการพบปะเป็นทางการระหว่างบริษัทประกันชีวิตทุกบริษัทเป็นครั้งแรก นับแต่นั้นเป็นต้นมาสมาคมประกันชีวิตแห่งประเทศไทยก็ได้จัดตั้งขึ้นเป็นผลสำเร็จ ในปัจจุบันนี้ใช้ชื่อว่า "สมาคมประกันชีวิตไทย"



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัญหาและสิ่งที่ควรทำความเข้าใจเกี่ยวกับการประกันชีวิต

ปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นบ่อยๆ ในกรณีการประกันชีวิต ส่วนมากจะเกิดจากความเข้าใจผิด ทั้งนี้และทั้งนั้นก็เพราะว่า การประกันชีวิตยังเข้าไปไม่ถึงประชาชนอีกจำนวนมาก ในความเป็นจริงแล้ว คนส่วนใหญ่มีความต้องการประกันชีวิตเป็นหลักคุ้มครองรายได้ของตน ถ้าเขาทราบว่ ชีวิตเขามีค่าทางเศรษฐกิจเสมือนเครื่องจักรที่สามารถผลิตภัณฑ์ต่างๆ ออกมาเป็นมูลค่าหลายหมื่นหลายแสนบาท หรือมากยิ่งขึ้น เพราะการซื้อขายต่างมูลค่าหลายร้อยหลายพันล้านบาทก็ดี การค้นคว้าทางวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีมูลค่ามหาศาลก็ดี ล้วนแต่มาจากสมองและแรงงานของมนุษย์เราทั้งสิ้น ชีวิตมนุษย์ทุกคนจึงมีค่าควรแก่การเอาประกันภัยเอาไว้ ซึ่งเราจะต้องมาทำความเข้าใจกันเสียก่อนในเบื้องต้นว่า ประกันชีวิตคืออะไร และจะทำกันอย่างไรจึงจะให้ประโยชน์แก่เรามากที่สุด ซึ่งมีอยู่ 6 ประการคือ

ประการที่ 1 สิ่งที่ต้องทำความเข้าใจว่า "การประกันชีวิตคืออะไร"

ประกันชีวิต = (ความคุ้มครอง + การเก็บออม + การลงทุน)

หน้าที่อันดับแรกของการประกันชีวิตคือ

1. ให้ความคุ้มครองทางการเงินแก่ครอบครัว ในกรณีที่ผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตลง
 2. ส่งเสริมให้คนเราเก็บออมเงินโดยวิธีที่เกิดดอกออกผลติดต่อกัน
- จากหน้าที่สองประการนี้ การประกันชีวิตจึงเป็นเครื่องมืออย่างดีในการสร้างความมั่นคงแก่ครอบครัว และการเก็บออมที่ดีในสังคมปัจจุบันของไทย เพราะยังไม่มีสถาบันการเงินใดสามารถมีหลักการให้ความคุ้มครองรายได้ พร้อมๆ กับการเก็บออมอย่างมีระบบทั้งเกิดดอกออกผลติดต่อกัน

ประการที่ 2 สิ่งที่ต้องทำความเข้าใจก่อนตกลงใจก่อนที่ท่านจะตกลงใจทำประกันชีวิต ท่านจะต้องพิจารณาเสียก่อนว่าท่านทำเพื่ออะไร เพราะเหตุใดและจะทำอย่างไร คำถามต่อไปนี้จะช่วยทำให้ท่านเข้าใจและตัดสินใจได้มากขึ้น

2.1 - ท่านเป็นผู้หาเลี้ยงครอบครัวหรือไม่
เอกสารนี้เป็นเอกสารทลวงเงินเข้าหรือการเชิงานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- ถ้าขาดรายได้ที่ท่านใช้ในการเลี้ยงดูครอบครัว ภรรยา และบุตร หรือผู้อยู่ในความเลี้ยงดูของท่าน จะพากันเดือดร้อนหรือไม่เพียงใด

2.2 - เพราะทุกครอบครัวย่อมมีความต้องการความมั่นคงในการดำเนินชีวิต ขึ้นต่อไปท่านจะต้องพิจารณาความต้องการเท่าที่เห็นว่า จำเป็นต่อครอบครัวว่ามีจำนวนเท่าใด ถ้าขณะนี้ท่านมีรายได้เดือนละ 5,000 บาท และต้องใช้จ่ายในครอบครัวเดือนละ 4,000 บาท ท่านประสงค์จะให้ครอบครัวของท่านคงได้รับรายได้จำนวนนี้ ไม่ว่าท่านจะมีชีวิตอยู่หรือจากไปก่อนหรืออย่างไร

2.3 - เมื่อท่านตกลงใจว่า จะต้องให้ครอบครัวมีชีวิตอยู่เพื่อยังหน้าเพื่อบ้านอื่น ๆ ท่านควรลงทุนในการประกันชีวิต หรือการลงทุนอย่างอื่นเปรียบเทียบความปลอดภัยและความแน่นอนแล้วจะเห็นได้ว่ายังไม่มียุทธศาสตร์การเงินใดมีหลักการให้ความมั่นคงเท่าการประกันชีวิต

2.4 - ท่านควรพิจารณาต่อไปว่าควรให้หลักประกันแก่ครอบครัวเป็นจำนวนเงินเท่าใด

- โดยปกติคนทั่วไปจะจัดสรรงบประมาณไว้เพื่อการเก็บออมในการประกันภัยระหว่าง 4-10% ของรายได้สุทธิ ในกรณีที่ท่านมีรายได้เดือนละ 5,000 บาท หรือปีละ 60,000 บาท ท่านจะเก็บออมระหว่าง 2,400 - 6,000 บาทต่อปี เพื่อการประกันชีวิต

2.5 ปัญหาที่จะต้องถามต่อไป เงินที่ท่านจัดสรรไว้จะสามารถซื้อมูลค่าความคุ้มครองได้มากน้อยเท่าไรแบบใดสามารถสนองความต้องการได้

2.6 ใครจะให้คำตอบแก่ท่านได้ว่าท่านควรเลือกเอาประกันชีวิตแบบใดต่อเงินที่ท่านจัดสรรไว้

- คำตอบก็คือ ตัวแทนประกันชีวิตที่ถือใบอนุญาตของสำนักงานประกันภัย

2.7 คำถามสุดท้าย

- จงเลือกตัวแทนที่สามารถให้คำแนะนำที่ดีที่สุดในการจัดสรรการเงิน เพื่อความมั่นคงแก่ครอบครัวของท่าน โดยเฉพาะคนที่ท่านไว้วางใจได้ เพราะท่านจะต้องติดต่อกับเขา เพื่อปรึกษาหารือเกี่ยวกับการประกันชีวิตของท่านต่อไป

- แล้วก็อย่าลืมจัดสรรการเงินให้คนที่สำคัญที่สุดคือตัวท่านเองในเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น มิได้อยู่ในเชิงพาณิชย์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ยามชราด้วย

ประกาศที่ 3 สิ่งที่ต้องทำความเข้าใจเกี่ยวกับการรับประกันภัย

บริษัทประกันชีวิตเป็นแหล่งกลางในการรับเสียงภัย และในการรับประกันภัยนั้น มีหลักเกณฑ์การคัดเลือกคือ

3.1 ท่านจะต้องทำคำขอเอาประกันภัยโดยผ่านตัวแทนประกันชีวิตและในบางกรณีจะต้องให้นายแพทย์ทำการตรวจสุขภาพด้วย

3.2 จากรายงานต่างๆ ในใบคำขอเอาประกันภัย และการแถลงสุขภาพ บริษัทจะพิจารณาถึงสุขภาพ หน้าที่การงาน ประวัติครอบครัว ฐานะความเหมาะสมในจำนวนเงินที่ขอเอาประกันภัย

3.3 โดยปกติทั่วไปบริษัทจะพิจารณาคัดเลือกภัย 4 ทางคือ

3.3.1 รับในอัตราปกติ

3.3.2 ผัดผ่อนหรือปฏิเสธการรับประกันภัย เช่น เป็นโรคมะเร็ง

3.3.3 รับโดยมีเงื่อนไขพิเศษ

3.3.4 รับในอัตราเพิ่มเบี้ยประกันภัย

โดยเฉพาะในกรณีที่ต้องเพิ่มเบี้ยประกันภัยนั้น ได้แก่

ก. อ้วนมากกว่าปกติ หรือโรคเรื้อรังอื่นๆ ที่ไม่รุนแรง

ข. อาชีพที่เสี่ยงอันตราย

ค. โรคหัวใจอย่างอ่อน และ

ง. ความไม่สมประกอบของร่างกาย

เหตุผลที่ต้องเพิ่มเบี้ยประกันภัยก็เพราะว่า ถ้าคนที่มีสุขภาพเสื่อมโทรมและอาชีพไม่อยู่ในเกณฑ์ดีตามมาตรฐาน แต่จ่ายเบี้ยประกันภัยเท่ากับคนที่อยู่ในเกณฑ์มาตรฐาน ก็จะไม่เป็นธรรมแก่ผู้ที่อยู่ในเกณฑ์มาตรฐาน เหมือนการซื้อสินค้าที่มีคุณภาพดีกับสินค้าที่มีคุณภาพต่ำ ราคาที่ย่อมจะแตกต่างกัน โปรดจำไว้ว่า " การทำประกันภัยจะต้องยึดหลัก ความสุจริตต่อกันอย่างที่สุด "

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประกาศที่ 4 สิ่งที่ต้องทำความเข้าใจต่อแบบกรมธรรม์

4.1 แบบกรมธรรม์ประกันชีวิต

โดยที่การทำประกันชีวิตอาศัยหลักวิทยาศาสตร์ การกำหนดเบี้ยประกันภัยแต่ละแบบ จึงต้องอาศัยอัตราการณะ ซึ่งรวบรวมขึ้นมาเป็นจำนวนสิบปีจากคนจำนวนล้าน ๆ คน เพื่อหา อัตราเฉลี่ยความตายที่เกิดขึ้นกับคนในแต่ละอายุในปีหนึ่ง ๆ กับอัตราดอกเบี้ยเพื่อหามูลค่า ปัจจุบัน การคำนวณเบี้ยประกันชีวิตจึงแยกออกเป็น 3 แบบหลัก คือ

1. แบบชั่วระยะเวลา
2. แบบตลอดชีพ
3. แบบสะสมทรัพย์

แต่ในทางการค้ำนั้น บริษัทผู้รับประกันชีวิตอาจเรียกชื่ออื่นที่เป็นชื่อเฉพาะของตนก็ได้ แต่โดยหลักพื้นฐานในการคำนวณจะอาศัย 3 แบบหลักนี้ จะโดยตรงหรือโดยวิธีประสมก็แล้ว แต่ ทั้ง 3 แบบนี้ก็จะม้อตราเบี้ยประกันภัยที่แตกต่างกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับผลตอบแทนที่ผู้เอาประกันภัยจะได้รับ และความต้องการของผู้ซื้อ ซึ่งอาจเลือกซื้อได้ตามกำลังทรัพย์ที่จะจ่าย ในความเป็นจริง บริษัทอาจเพิ่มแบบประกันเงินรายปีรวมอยู่ในกรมธรรม์แบบหนึ่ง แบบใด หรือโดยเฉพาะต่างหากก็ได้

กรมธรรม์ทุกแบบจะให้สัญญาว่า บริษัทจะจ่ายเงินประกันภัยให้แก่ผู้ถือกรมธรรม์หรือผู้รับประโยชน์เมื่อใด ในกรณีที่เสียชีวิตก่อนสัญญาครบกำหนด หรือจ่ายเมื่อมีชีวิตอยู่ในวันที่สัญญาครบกำหนด

4.2 เงินปันผลกรมธรรม์

โดยที่บริษัทประกันชีวิตเป็นแหล่งกลางในการรับเสี่ยงภัย ซึ่งมีอุดมการณ์อันสืบเนื่องจากการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ด้วยเหตุนี้ บริษัทประกันชีวิตที่ขายกรมธรรม์ชนิดที่มีเงินปันผล จึงมีสัญญาว่าจะจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือกรมธรรม์ เมื่อบริษัทมีเงินส่วนเกินจากการดำเนินธุรกิจในปีหนึ่งๆ

สิ่งที่ต้องทำความเข้าใจ

กรมธรรม์ประกันชีวิตแต่ละแบบ อาจแบ่งเป็นชนิดมีเงินปันผลและไม่มีเงิน

ปันผล

ก) กรมธรรม์ชนิดมีเงินปันผล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โดยปกติกรรมธรรม์แบบเดียวกัน แต่มีเบี้ยประกันภัยชนิดมีเงินปันผลสูงกว่าชนิดไม่มีเงินปันผลเล็กน้อย

ข) เงินปันผลกรรมธรรม์ไม่ใช่เงินดอกเบี้ย เพราะเงินปันผลได้มาจากเงินส่วนเกินในการดำเนินกิจการประกันภัยในปีหนึ่งๆ เมื่อมีเงินส่วนเกินจึงเอามาแบ่งปันกลับสู่ผู้เอาประกันภัยคล้ายลักษณะของสหกรณ์

ประการที่ 5 สิ่งที่ต้องทำความเข้าใจเกี่ยวกับการชำระเบี้ยประกันภัย

มีคนเปรียบเทียบการประกันชีวิตว่า "การซื้อเงินก้อนด้วยวิธีผ่อนส่ง" ซึ่งมีส่วนถูกต้องแต่ไม่ทั้งหมด เพราะสินค้าที่ขายผ่อนส่งนั้น เมื่อขาดการผ่อนชำระ 2 งวดติดกันก็จะถูกริบตามสัญญาเข้าซื้อ แต่การประกันชีวิตมีทางเลือกได้หลายทางเช่น

5.1 ผ่อนผัน 30 วัน โดยสัญญาคงมีผลบังคับภายในกำหนด 30 วันนั้น

5.2 ให้ต่อสัญญาได้ภายใน 5 ปี นับจากวันที่ค้างชำระเบี้ยประกันภัย

5.3 ถ้าชำระเบี้ยประกันภัยครบ 3 ปี แล้ว มีทางเลือกดังนี้

5.3.1 ขอเวนคืนเงินสด

5.3.2 บริษัทชำระเบี้ยประกันภัยให้โดยอัตโนมัติ

5.3.3 ขอเปลี่ยนเป็นกรรมธรรม์สำเร็จโดยไม่ต้องชำระเบี้ยประกัน

อีกต่อไป

5.3.4 ขอเปลี่ยนเป็นขยายเวลาประกันภัย โดยไม่ต้องชำระเบี้ยประกันอีกต่อไป

สิทธิพิเศษเช่นนี้จะหาไม่ได้ในการเข้าซื้อสินค้าหรือทรัพย์สินอื่นๆ

ประการที่ 6 สิ่งที่ต้องทำความเข้าใจสุดท้าย

บริษัทประกันชีวิตเป็นแหล่งกลางในการรับจัดรูระต่างๆ ในการรับเสี่ยงภัย เพราะว่าการเสี่ยงภัยนั้นต้องอาศัยการกระจายภัยออกเป็นจำนวนมาก เพื่อหาค่าเฉลี่ยที่เหมาะสม ซึ่งถ้าจะทำด้วยตนเองตามลำพังก็ยากที่จะทำได้

บริษัทประกันชีวิตทุกบริษัทต้องปฏิบัติตามพระราชบัญญัติประกันชีวิต โดยมีสำนัก

งานประกันภัยกระทรวงพาณิชย์ ทำการควบคุมดูแลอย่างใกล้ชิด เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ไว้เพื่อประโยชน์แก่ท่านนี้ ไม่นอนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สิ่งสุดท้ายที่ควรรู้จักก็คือ บริษัทประกันชีวิตจะจ่ายเงินประกันภัยตามสัญญาในกรณีกรรมอย่างแน่นอนยกเว้นในกรณีที่ผู้เอาประกันภัยบิดบังความจริงที่ตนรู้อยู่แล้ว แต่จงใจไม่แถลงให้บริษัททราบ เพื่อขอประกันภัย หรือมิได้ชำระเบี้ยประกันภัยตามกำหนดเวลา จนสัญญาขาดผลบังคับ เป็นต้น ทั้งนี้จะเห็นได้จากผู้เอาประกันชีวิตได้รับผลตอบแทนต่างๆ จากบริษัท

สิทธิพิเศษ ผู้เอาประกันชีวิตจะนำเบี้ยประกันชีวิต ที่ชำระในปีหนึ่งๆ ไปใช้ในการลดหย่อนภาษีเงินรายได้ส่วนบุคคล ได้ไม่เกิน 7000 บาท

การทำความเข้าใจกับการประกันชีวิต เป็นจุดมุ่งหมายของการเผยแพร่ข่าวสารวิชาการ เพื่อให้คนทั่วไปได้ทำความเข้าใจเกี่ยวกับการประกันชีวิตอย่างแท้จริง ซึ่งจะได้นำไปเลือกใช้อย่างถูกต้องตรงตามความต้องการ



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก จ

ประกันชีวิตร่วมแผนพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคม

เป็นความปรารถนาอย่างยิ่งยวดของรัฐบาลปัจจุบัน ที่ประสงค์จะแก้ปัญหาความยากจนของประชาชนส่วนใหญ่ของประเทศ โดยการหาทางเพิ่มรายได้ของเกษตรกร ในขณะที่เดียวกันก็พยายามแก้ปัญหาปากท้อง เพื่อให้คนที่สมิรายได้น้อยสามารถยังชีพอยู่ได้ตามควรแก่อัตภาพ เช่นการเพิ่มรายได้ให้แก่ข้าราชการ และข้าราชการ และออกกฎหมายเพิ่มค่าแรงขั้นต่ำ และยิ่งพยายามที่จะนำเอากฎหมายประกันสังคมมาใช้ให้ได้ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความตั้งใจอย่างจริงจังที่จะให้ผู้ใช้แรงงานมีความเป็นอยู่ดี และมีสวัสดิการบ้าง ถึงแม้ว่าการณรงค์จะต้องใช้พลังอีกมากมายกว่าจะบรรลุเป้าหมายที่ต้องการ แต่ความพยายามอย่างไม่ท้อถอยและจะทำติดต่อกันไป เป็นแผนการที่บังคับให้ต้องรับช่วงต่อไปตามความต้องการของสังคม แน่หนอนที่สุดเป้าหมายที่จะทำให้มาตรฐานความเป็นอยู่ของคนยากจนขยับสูงขึ้นมาถึงระดับหนึ่ง ย่อมอยู่ในสภาพที่จะบรรลุผลได้ในไม่ช้านัก ถ้าหากว่าภาครัฐบาล และภาคเอกชน จะได้พยายามทำความเข้าใจและร่วมกันทำเพื่อเป้าหมายเดียวกัน เพื่อให้คนในชาติสามารถมีความเป็นอยู่ที่ไม่ถึงกับเดือดร้อนอดอยาก หรือถึงแม้จะมีแต่เป็นส่วนน้อยที่สุดของประชากรชาติ ซึ่งก็ย่อมเห็นถึงผลสะท้อนกลับมาสู่ความอยู่ได้อย่างมั่นคงของคนในชาติ

แนวความคิดข้างต้นนี้สอดคล้องกับแผนพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 5 พ.ศ. 2525-2529 ซึ่งได้กำหนดเป้าหมายพื้นฐานเศรษฐกิจการเงินของประเทศ และปรับโครงสร้างเศรษฐกิจส่วนรวมเอาไว้อย่างแน่ชัดทั้งในด้านการผลิตภาคเกษตรกรรม อุตสาหกรรม ตลอดจนด้านนโยบายการเงินและการคลังทั้งภายในและระหว่างประเทศ โดยเฉพาะในทัศนะของการประกันชีวิต ซึ่งสมาคมประกันชีวิตไทยมีส่วนประสานความคิดจนมีส่วนร่วมชบวนในแผนพัฒนาการเศรษฐกิจแห่งชาติ ฉบับที่ 5 นี้ทำให้เห็นหนทางที่แจ่มชัดยิ่งขึ้นในการที่จะดำเนินตามเป้าหมาย เช่น มีการระบุเอาไว้ในแผนว่า

- จะให้มีการจัดตั้งคณะกรรมการระดมเงินออมแห่งชาติ ซึ่งประกอบด้วยผู้แทนจากกระทรวงการคลัง กระทรวงมหาดไทย กระทรวงศึกษาธิการ ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ สมาคมธนาคารไทย สมาคมไทยเงินทุนและหลักทรัพย์ ซึ่งคณะกรรมการคณะนี้มีหน้าที่ดำเนินการสำรวจและประ

เอกสารแนบฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อใช้ในการศึกษาเท่านั้น มิใช่เพื่อใช้ในการดำเนินการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มีเงินผลเกี่ยวกับการจัดสรรรายรับรายจ่ายของเอกชน และพฤติกรรมการออม เพื่อจะได้มีข้อมูลเป็นข้อเสนอแนะรัฐบาลเพื่อสั่งการ และดำเนินให้บังเกิดผลต่อการระดมเงินออมเข้าสู่ประเทศ

นอกจากนั้น ยังกำหนดให้ทำการประชาสัมพันธ์ เพื่อให้ประชาชนตระหนักในความสำคัญของเงินออมตลอดจนการร่วมกันเผยแพร่ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการประกันชีวิตจะบรรลุความรู้เกี่ยวกับการประกันชีวิตไว้ในหลักสูตรการศึกษาตั้งแต่ระดับประถมศึกษา ซึ่งเป็นการศึกษาปลูกฝังความรู้เกี่ยวกับการเก็บออม และการคุ้มครองโดยการประกันชีวิต ซึ่งในความเป็นจริง รัฐบาลได้สั่งดำเนินการเกี่ยวกับเรื่องนี้ล่วงหน้าก่อนบ้างแล้วดังจะเห็นได้จากหลักสูตรการศึกษาในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพหลายพาณิชย์ ได้มีวิชาประกันชีวิตและประกันภัยรวมอยู่ด้วย

ปัญหาประการแรกในการเผยแพร่ความรู้ประกันชีวิต ดูเหมือนจะอยู่ที่การขาดแคลนตำราที่จะนำมาใช้ในการสอนนักเรียน และครูอาจารย์ที่จะทำการสอนวิชาประกันภัยประกันชีวิต แต่ปัญหานี้จะลดน้อยลงได้ด้วยการร่วมมือกันอย่างจริงจังระหว่างกระทรวงศึกษาธิการ สำนักงานประกันภัย กระทรวงพาณิชย์ โดยสมาคมประกันชีวิตไทย เป็นตัวสนับสนุนและให้บริการ

การแสดงออกถึงการกระทำตามเป้าหมายที่กำหนดซึ่งปรากฏเมื่อเร็ว ๆ นี้ ได้แก่ พ.ร.บ. แก้ไขเพิ่มเติมประมวลรัษฎากร ฉบับที่ 9 พ.ศ. 2525 ซึ่งกระทรวงการคลังได้กรุณาตอบสนองข้อเสนอของสมาคมประกันชีวิตไทย เพื่อเพิ่มค่าลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาจากเดิม 4000 บาท เป็น 7000 บาท เพื่อให้สอดคล้องกับสถานะภาพความเป็นจริงเกี่ยวกับค่าครองชีพปัจจุบัน ความร่วมมืออย่างใกล้ชิดอย่างเห็นอกเห็นใจ ระหว่างภาคเอกชนและหน่วยราชการที่เกี่ยวข้อง เช่น กรมสรรพากร กระทรวงการคลัง สำนักงานประกันภัย กระทรวงพาณิชย์ ย่อมเป็นเครื่องชี้ให้เห็นผลที่จะตามมาอย่างน่าพอใจของทุกฝ่ายคือผู้เสียภาษีเงินได้ ธุรกิจและรัฐเองเป็นการเสียกระสุนนัดเดียว แต่ได้นกหลายตัว

อีกประการหนึ่งที่จะต้องทำการรณรงค์กันต่อไปอย่างจริงจัง ก็คือการทำประชาสัมพันธ์เผยแพร่ให้ประชาชนทั่วไปได้เห็นคุณค่าของการคุ้มครองค่าทางเศรษฐกิจของบุคคล พร้อมทั้งกับการเก็บออมอย่างเกิดดอกออกผลของการประกันชีวิต การทำความเข้าใจกับผู้ใช้บริการและประชาชนทั่วไปเกี่ยวกับความเข้าใจผิดต่างๆ ที่มีต่อการประกันชีวิตซึ่ง

เอกสารแนบท้ายนี้เป็นการเสนอแนะเพื่อประโยชน์ของประชาชนและประเทศชาติ มิใช่เพื่อประโยชน์ส่วนตัวของเจ้าหน้าที่ของรัฐ และไม่หวังผลตอบแทนใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทบาทนี้สมาคมประกันชีวิตไทยได้ทำไปแล้ว และจะทำต่อๆ ไปอย่างไม่หยุดยั้ง

ขณะเดียวกันก็จะทำการส่งเสริมให้นิติบุคคลเพิ่มการออม ส่งเสริมบริษัทจำกัด หรือห้างหุ้นส่วนกับทุนสำรองเลี้ยงชีพให้แก่พนักงาน เพื่อเป็นการสร้างเงินออมในเชิงบังคับ และเป็นการสร้างสวัสดิการให้แก่พนักงาน การดำเนินการในจุดนี้จะเป็นการบุกเบิกที่สำคัญ อีกแนวทางหนึ่งของการประกันชีวิต ที่จะเปิดบริการให้กว้างขวางขึ้น ผลประโยชน์ที่ตามมาจะรวมทั้งความมั่นคงทางเศรษฐกิจส่วนบุคคล ซึ่งจะนำความเป็นปึกแผ่นมาสู่สังคมแล้ว เงินออมเพื่อทุนสำรองเลี้ยงชีพนี้ยังจะช่วยให้สามารถแบ่งเบาภาระของรัฐเกี่ยวกับการพัฒนา และส่งเสริมบริการประชาคม เช่น การสาธารณสุข การพัฒนาที่อยู่อาศัย สวัสดิการคนชรา หรือผู้ที่เกษียณอายุการงาน ฯลฯ

ถึงแม้ว่าธุรกิจประกันชีวิตได้เจริญในอัตรากว่าร้อยละ 20 อยู่แล้วในหลายทศวรรษที่ผ่านมา แต่หลังจากที่สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมฯ ออกมาแล้ว ทำให้เห็นแจ่มชัดยิ่งขึ้นว่า การประกันชีวิตกำลังก้าวไปสู่หนทางข้างหน้าที่น่าปลาบปลื้มยิ่งกว่า ระเบียบ เปิดกว้างอย่างอิสระเสรี ประกอบด้วยการจะส่งเสริมเป็นระยะๆ จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องธุรกิจประกันชีวิตจะเป็นสถาบันการเงินที่ยิ่งใหญ่ในอนาคตอันไม่ไกลนัก แต่นั่นแหละ ถึงแม้ว่าทางข้างหน้าที่จะราบเรียบก็ไม่มีสิ่งใดจะบอกถึงสถานะการเปลี่ยนแปลงใดจะเกิดขึ้นไม่ได้ เช่นการเปลี่ยนแปลงทัศนคติในการถือกรรมธรรม์แบบต่างๆ ของผู้ซื้อ ความเปลี่ยนแปลงทัศนคติในการยึดอาชีพตัวแทนประกันชีวิตกับการบริหารงานของบริษัท และสถานะการอื่น ๆ ที่เป็นโยงโยให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจหรือสังคม การมองการณ์ข้างหน้าด้วยความระมัดระวัง การยึดถือประโยชน์ของสาธารณชนเป็นหลัก ย่อมจะช่วยให้การก้าวไปข้างหน้าได้อย่างมั่นใจยิ่งขึ้น

โดยสรุปอาจกล่าวได้ว่า ความหวังอันสูงส่งของมนุษย์ทุกคนก็คือการมีชีวิตอยู่อย่างมั่นคง การปูพื้นฐานความรู้และการสร้างระเบียบวินัยการเก็บออม และการป้องกันภัยแห่งความสูญเสียทางเศรษฐกิจเป็นฐานแรก ที่จะนำความมั่นคงมาสู่บุคคล และเมื่อประชาชนในชาติต่างมีความเป็นอยู่ที่มั่นคง ซึ่งก็เป็นเครื่องวัดความมั่นคงสันติสุขของสังคมและประเทศชาติ ทั้งหมดนี้สมาคมประกันชีวิตไทยถือเป็นภาระหน้าที่ที่จะต้องร่วมปฏิบัติ เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย และเพื่อสันติสุขของชุมชน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ๑

แบบสอบถาม

เรื่อง "การสำรวจทัศนคติของลูกจ้าง ในสถานประกอบการ ในเขตกรุงเทพมหานครที่มีต่อการประกันชีวิต"

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อสำรวจข้อมูลประกอบการศึกษาวิชาปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจ สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ปริญา

วิทยาศาสตร์บัณฑิต สาขาสถิติประยุกต์ คณะเศรษฐศาสตร์อุตสาหกรรมและวิทยาศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า

เจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามทุกข้อจะเป็นประโยชน์และมีคุณค่าต่อการศึกษาตามหัวข้อดังกล่าวเป็นอย่างยิ่ง ขอให้ท่านได้โปรดตอบคำถามในแบบสอบถามทุกข้อด้วยเหตุผลและข้อเท็จจริง โดยขอรับรองว่าคำตอบที่ได้จะถูกเก็บไว้เป็นความลับ ทั้งนี้จะนำเสนอผลเป็นส่วนรวม มิได้เจาะจงที่บุคคลใดบุคคลหนึ่งหรือเฉพาะแห่ง

ข้าพเจ้าหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านในการตอบแบบสอบถามดังกล่าว จึงขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้ด้วย

ขอแสดงความนับถือ

นายสุทิน ศุภโรจน์

นางสาวเนติดา สุจริระ

นางสาวปริยารัตน์ นาคสุวรรณ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แบบสอบถาม

เฉพาะเจ้าหน้าที่

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมายลงหน้าข้อความที่ตรงกับความจริงหรือความคิดเห็นของท่าน

1. เพศ

 ชาย หญิง

2. อายุ

 ต่ำกว่า 30 ปี 30-50 ปี สูงกว่า 50 ปี

3. สถานภาพสมรส

 โสด (ถ้าตอบข้อนี้ข้ามไปตอบข้อ 5) สมรส หย่าร้าง หม้าย

4. จำนวนบุตร..... คน

5. รายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือน

 ต่ำกว่า 3,000 บาท 3,001-5,000 บาท 5,001-8,000 บาท 8,001-10,000 บาท สูงกว่า 10,000 บาท

6. ระดับการศึกษาขั้นสูงสุด

 ประถมศึกษาหรือต่ำกว่า มัธยมศึกษาหรือเทียบเท่า อาชีวศึกษา ปริญญาตรี ปริญญาโท ปริญญาเอก

7. ท่านคิดว่าการทำประกันชีวิต คืออะไรต่อไปนี้ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

 การสร้างความมั่นคงและหลักประกันให้กับครอบครัว การออมทรัพย์อย่างหนึ่ง การลงทุนที่ต้องใช้ระยะเวลาานกว่าจะได้รับผลประโยชน์ การหลอกลวง การแข่งตัวเอง อื่นๆ (ระบุ).....

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

8. ถ้าท่านมีการเก็บออม นอกจากการฝากธนาคารแล้ว ท่านคิดว่าจะเก็บออมในรูปแบบใดอีก (กรุณาเรียงตามลำดับก่อนหลัง โดยให้หมายเลข 1,2,3 แทนวิธีที่ท่านจะทำเป็นอันดับแรก และรองลงไปตามลำดับ)

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> ชื่อสลากออมสิน หรือพันธบัตรรัฐบาล | <input type="checkbox"/> เล่นแชร์ |
| <input type="checkbox"/> ออกเงินกู้ | <input type="checkbox"/> เก็บไว้กับตัวเอง |
| <input type="checkbox"/> ชื่อของมีค่า (เพชร ทอง) | <input type="checkbox"/> ทำประกันชีวิต |
| <input type="checkbox"/> ชื่อหุ้น | <input type="checkbox"/> ไม่มีเงินเก็บ |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ (ระบุ)..... | |

9. ท่านรู้จักการทำประกันชีวิตมากน้อยเพียงใด

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> รู้จักเป็นอย่างดี | <input type="checkbox"/> รู้จักบ้างเล็กน้อย |
| <input type="checkbox"/> ไม่เคยรู้จักเลย (ถ้าตอบข้อนี้กรุณาข้ามไปตอบข้อ 11) | |

10. ท่านรู้จักการทำประกันชีวิตจากที่ใด

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> การประชาสัมพันธ์หรือโฆษณาจาก | <input type="checkbox"/> วิทยุ |
| <input type="checkbox"/> เพื่อนหรือญาติ | <input type="checkbox"/> โทรทัศน์ |
| <input type="checkbox"/> ตัวแทนประกันชีวิตหรือนายหน้าขายประกัน | <input type="checkbox"/> หนังสือพิมพ์ |
| <input type="checkbox"/> หนังสือและวารสารต่างๆ | <input type="checkbox"/> อื่นๆ (ระบุ)..... |

11. ท่านรู้สึกอย่างไรต่อการทำประกันชีวิต

- | |
|--|
| <input type="checkbox"/> สมควรทำ เพราะเป็นการเพิ่มความมั่นคงให้กับครอบครัว |
| <input type="checkbox"/> เป็นสิ่งที่ดี แต่ไม่จำเป็นต้องทำ |
| <input type="checkbox"/> ไม่ค่อยน่าสนใจ ควรเอาเงินไปทำประโยชน์ด้านอื่น |
| <input type="checkbox"/> ไม่น่าสนใจเลย เพราะไม่มีประโยชน์สำหรับตัวเรา |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ (ระบุ) |

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

17. ท่านคิดว่าภาพพจน์ของตัวแทนประกันชีวิตในปัจจุบันเป็นอย่างไร

- () ช่วยส่งเสริมการบริการในสังคม () เป็นคนที่มีความสามารถสูง
 () ไม่มีความจริงใจต่อลูกค้า () ทำเป็นงานอดิเรกเท่านั้น
 () อื่นๆ (ระบุ).....

18. เคยมีตัวแทนประกันชีวิตมาชักชวนท่านทำประกันบ่อยเพียงใด

- () ไม่มีเลย () 1-2 ครั้ง () มากกว่า 2 ครั้ง

19. ท่านต้องการให้ตัวแทนประกันชีวิตบริการท่านอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () อธิบายหลักการประกันชีวิตโดยละเอียดให้ลูกค้าก่อนซื้อกรมธรรม์
 () อธิบายถึงผลดีและผลเสียของการให้บริการของบริษัทประกันชีวิต
 () รับผิดชอบในการเก็บเบี้ยประกันจากลูกค้าให้กับบริษัท
 () มีการเยี่ยมเยียนติดต่อให้บริการลูกค้าหลังส่งมอบกรมธรรม์แล้ว
 () อื่นๆ (ระบุ).....

20. ท่านคิดว่าบริษัทประกันชีวิตโดยทั่วไปในปัจจุบันเป็นอย่างไร

- () มีฐานะมั่นคง () ชอบเอาเปรียบลูกค้า
 () ไม่ค่อยเป็นที่รู้จัก () ดำเนินธุรกิจอย่างเป็นธรรม
 () อื่นๆ (ระบุ).....

21. การที่มีข่าวในทางอ้อมที่ทำให้บริษัทประกันชีวิตเสียภาพพจน์ เช่น ไม่ยอมจ่ายค่าสินไหม ท่านคิดว่า
น่าจะมีสาเหตุมาจาก

- () ตัวบริษัทเอง
 () ความไม่เข้าใจของลูกค้าถึงขอบเขตความรับผิดชอบของบริษัท
 () ตัวแทนที่ไปเสนอขายได้ให้ข้อมูลไม่ถูกต้องแก่ลูกค้า
 () อื่นๆ (ระบุ).....

22. บุคคลสำคัญที่จะมีส่วนช่วยเหลือหรือมีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ของท่าน คือ

- () คู่สมรส () ผู้ร่วมงาน
 () บุตร () เพื่อน
 () ญาติพี่น้อง () คนที่ทำประกันชีวิตกับบริษัทนี้มาก่อน

() อื่นๆ (ระบุ).....

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่ผลิตขึ้นไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการทำ
 ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

23. ท่านคิดว่าปัจจัยในข้อใดที่จะชักนำหรือเป็นสาเหตุให้ท่านทำประกันชีวิต

(กรุณาเรียงลำดับตามความสำคัญของปัจจัย โดยให้หมายเลข 1,2,3 แทนปัจจัยที่มีความสำคัญมากที่สุดและรองลงไปตามลำดับ)

- () การโฆษณาหรือการประชาสัมพันธ์ทางสื่อมวลชน เช่น วิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ ฯลฯ
- () คำแนะนำและชักชวนของนายหน้าขายประกัน หรือพนักงานของบริษัท
- () ความมั่นคงของบริษัทประกันชีวิต
- () อัตราดอกเบี้ยที่ท่านจะได้รับจากบริษัท
- () ความมั่นคงของครอบครัวภายหลังการตาย
- () ระเบียบข้อบังคับของหน่วยงานที่ท่านสังกัดอยู่
- () การสนับสนุนของสมาชิกในครอบครัว
- () การชักชวนจากบุคคลอื่นที่ได้ทำประกันชีวิตแล้ว
- () อื่นๆ (ระบุ).....

× 24. ถ้าท่านมีโอกาสทำประกันชีวิตท่านจะทำกับบริษัทใดต่อไป (กรุณาเรียงลำดับตามความสำคัญ

โดยให้หมายเลข 1,2,3 แทนบริษัทที่ท่านสนใจมากที่สุดและรองลงไปตามลำดับ)

- () บริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชั่นแนลอินชัวร์รันส์ จำกัด
- () บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด
- () บริษัท ไทยสมุทรพาณิชย์ประกันภัย จำกัด
- () บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด
- () บริษัท อาคเนย์ประกันภัย จำกัด
- () บริษัท ไทยประสิทธิ์ประกันภัย จำกัด
- () บริษัท อินเตอร์โกล์ประกันภัย จำกัด
- () บริษัท ประกันชีวิตศรีอยุธยา จำกัด
- () บริษัท กรุงเทพประกันชีวิต จำกัด
- () บริษัท ไซนายูเนียนไลฟ์อินชัวร์รันส์ จำกัด
- () บริษัท มหานครประกันชีวิต จำกัด
- () บริษัท ไทยเศรษฐกิจประกันชีวิต จำกัด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

25. ท่านเคยทำประกันชีวิตหรือไม่

() ไม่เคย

() เคย (ถ้าตอบชื่อนี้กรุณาข้ามไปตอบข้อ 27)

26. สำหรับท่านที่ไม่เคยทำประกันชีวิต

26.1 สาเหตุที่สำคัญที่ทำให้ท่านยังไม่ทำประกันชีวิต คือ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

() ยังไม่เห็นความจำเป็นสำหรับตัวเองและครอบครัว

() เอาเงินไปลงทุนด้านอื่นดีกว่า

() คิดว่าสุขภาพตนเองยังแข็งแรง

() ไม่มีตัวแทนไปเสนอขาย

() ไม่เชื่อถือในตัวบริษัท

() ไม่เชื่อถือตัวแทนที่มาติดต่อ

() ไม่มีเงินออม

() อื่นๆ (ระบุ)

26.2 ในอนาคต ถ้าธุรกิจประกันชีวิตยังดำเนินไปด้วยดี ท่านคิดว่าจะทำประกันชีวิตหรือไม่

() ไม่ทำ

() ไม่แน่ใจ

() ต้องทำแน่นอน

27. สำหรับท่านที่เคยทำประกันชีวิตแล้ว

27.1 ท่านเคยทำประกันชีวิตกับบริษัทใด 1.

2.

3.

27.2 เหตุผลสำคัญที่สุดที่ทำให้ท่านตัดสินใจทำประกันชีวิตกับบริษัทดังกล่าว คือ

.....

27.3 ประเภทของการประกันชีวิตที่ท่านเคยทำคือ

() แบบตลอดชีพ

() แบบชั่วระยะเวลา

() แบบสะสมทรัพย์

() แบบเลือกกำหนดเวลาคุ้มครอง

() แบบเพิ่มค่า

() แบบอื่นๆ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

27.4 ในปัจจุบันกิจกรรมที่ประกันชีวิตของท่านยังมีผลบังคับอยู่หรือไม่

- () ไม่ เพราะ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
 - () การส่งเบี้ยประกันเป็นภาระที่หนักเกินไปสำหรับท่าน
 - () เกิดความไม่มั่นใจในฐานะทางการเงินหรือชื่อเสียงของทางบริษัท
 - () ฐานะทางการเงินเปลี่ยนแปลงไปจึงไม่สามารถชำระเบี้ยประกันต่อไปได้
 - () คิดว่าสุขภาพยังแข็งแรง ถ้าส่งเบี้ยประกันต่อไปจะสูญเปล่า
 - () อื่นๆ (ระบุ).....
- () ยังมีผลบังคับอยู่
- () อื่นๆ (ระบุ).....

27.5 ตัวแทนประกันชีวิตมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตของท่านมากน้อยเพียงใด

- () มาก () ปานกลาง () น้อย
- () น้อยมาก () ไม่มีเลย

27.6 ท่านคิดว่า อัตราดอกเบี้ยที่ท่านได้รับจากการทำประกันชีวิตนั้นเป็นอย่างไรสำหรับสถานะเศรษฐกิจในปัจจุบัน

- () มากไป () น้อยไป () เหมาะสมแล้ว

28. ท่านคิดว่า การทำประกันชีวิตจะให้ประโยชน์ต่อท่านมากน้อยเพียงใด

- () มาก () ปานกลาง () น้อย
- () น้อยมาก () ไม่มีประโยชน์เลย

29. ท่านคิดว่า วิธีใดจะเป็นวิธีที่ดีที่สุดที่จะจูงใจประชาชนให้หันมาทำประกันชีวิตมากขึ้น

(ตอบเพียงข้อเดียว)

- () จัดส่งเอกสารประกันชีวิตมาให้
- () จัดนิทรรศการการทำประกันชีวิตขึ้น
- () ส่งพนักงานไปให้คำแนะนำและชักชวน
- () เน้นการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ทางสื่อมวลชนให้มากยิ่งขึ้น
- () อื่นๆ (ระบุ).....

30. ท่านคิดว่าธุรกิจประกันชีวิตในปัจจุบันควรมีการปรับปรุงในด้านใด

- | | |
|-------------------------------|------------------------|
| () บริษัทประกันชีวิต | () ตัวแทนประกันชีวิต |
| () ประเภทของการทำประกันชีวิต | () อัตราดอกเบี้ย |
| () การโฆษณาทางสื่อมวลชน | () อื่นๆ (ระบุ) |

31. จากข้อ 30 ท่านคิดว่าจะปรับปรุงให้ดีขึ้นได้อย่างไร

.....

.....

.....

ขอขอบคุณเป็นอย่างสูงที่ให้ความร่วมมือในการกรอกแบบสอบถามนี้



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

APPROPRIATE SIZES OF SIMPLE RANDOM SAMPLES FOR SPECIFIC PERMISSIBLE ERRORS EXPRESSED AS ABSOLUTE PROPORTIONS WHEN THE TRUE PROPORTION IN THE POPULATION IS 0.5 AND THE CONFIDENCE LEVEL IS 95 PERCENT DESIRED LEVEL OF RELIABILITY EQUAL TO 95 %

Population Size N	Sample size (n) for five different absolute d				
	.05	.04	.03	.02	.01
11,000	264	407	703	1,465	4,188
12,000	264	408	707	1,482	4,326
13,000	265	409	710	1,496	4,449
14,000	265	410	713	1,508	4,561
15,000	265	411	715	1,519	4,662
16,000	266	411	717	1,529	4,754
17,000	266	412	719	1,538	4,839
18,000	266	413	721	1,546	4,917
19,000	266	413	723	1,553	4,988
20,000	266	414	724	1,559	5,055
21,000	267	414	725	1,565	5,116
22,000	267	414	726	1,570	5,174
23,000	267	415	727	1,575	5,227
24,000	267	415	728	1,579	5,277
25,000	267	415	729	1,584	5,324
26,000	267	416	730	1,587	5,368
27,000	267	416	731	1,591	5,409
28,000	268	416	732	1,594	5,448
29,000	268	416	732	1,598	5,485
30,000	268	416	733	1,601	5,520
31,000	268	417	733	1,603	5,553
32,000	268	417	734	1,606	5,584
33,000	268	417	734	1,608	5,614
34,000	268	417	735	1,611	5,642
35,000	268	417	735	1,613	5,669
36,000	268	417	736	1,615	5,694
37,000	268	418	736	1,617	5,719
38,000	268	418	737	1,619	5,742
39,000	268	418	737	1,620	5,765
40,000	268	418	737	1,622	5,786
41,000	268	418	738	1,624	5,806
42,000	268	418	738	1,625	5,826
43,000	268	418	738	1,627	5,845
44,000	268	418	739	1,628	5,863
45,000	268	418	739	1,630	5,880
46,000	269	418	739	1,631	5,897
47,000	269	419	739	1,632	5,913
48,000	269	419	740	1,633	5,929
49,000	269	419	740	1,634	5,944
50,000	269	419	740	1,635	5,958

APPROPRIATE SIZES OF SIMPLE RANDOM SAMPLES FOR SPECIFIC PERMISSIBLE ERRORS EXPRESSED AS ABSOLUTE PROPORTIONS WHEN THE TRUE PROPORTION IN THE POPULATION IS 0.5 AND THE CONFIDENCE LEVEL IS 95 PERCENT DESIRED LEVEL OF RELIABILITY EQUAL TO 95 %

Population Size N	Sample size (n) for five different absolute d				
	.05	.04	.03	.02	.01
61,000	269	419	742	1,645	6,089
62,000	269	419	742	1,646	6,099
63,000	269	419	742	1,647	6,109
64,000	269	420	742	1,647	6,118
65,000	269	420	743	1,648	6,127
66,000	269	420	743	1,649	6,136
67,000	269	420	743	1,650	6,144
68,000	269	420	743	1,650	6,152
69,000	269	420	743	1,651	6,161
70,000	269	420	743	1,651	6,168
71,000	269	420	743	1,651	6,176
72,000	269	420	743	1,652	6,184
73,000	269	420	744	1,652	6,191
74,000	269	420	744	1,653	6,198
75,000	269	420	744	1,653	6,205
76,000	269	420	744	1,654	6,212
77,000	269	420	744	1,654	6,218
78,000	269	420	744	1,655	6,225
79,000	269	420	744	1,655	6,231
80,000	269	420	744	1,656	6,237
81,000	269	420	744	1,656	6,243
82,000	269	420	744	1,657	6,249
83,000	269	420	744	1,657	6,255
84,000	269	420	745	1,657	6,260
85,000	269	420	745	1,658	6,266
86,000	269	420	745	1,658	6,271
87,000	269	420	745	1,659	6,276
88,000	269	420	745	1,659	6,282
89,000	269	420	745	1,659	6,287
90,000	269	420	745	1,660	6,292
91,000	269	420	745	1,660	6,296
92,000	269	420	745	1,660	6,301
93,000	269	420	745	1,661	6,306
94,000	269	420	745	1,661	6,310
95,000	269	420	745	1,661	6,315
96,000	269	420	745	1,661	6,319
97,000	269	420	745	1,662	6,324
98,000	269	421	745	1,662	6,328
99,000	269	421	746	1,662	6,332
100,000	269	421	746	1,663	6,336

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

APPROPRIATE SIZES OF SIMPLE RANDOM SAMPLES FOR SPECIFIC PERMISSIBLE ERRORS EXPRESSED AS ABSOLUTE PROPORTIONS WHEN THE TRUE PROPORTION IN THE POPULATION IS 0.5 AND THE CONFIDENCE LEVEL IS 95 PERCENT DESIRED LEVEL OF RELIABILITY EQUAL TO 95 %

Population Size N	Sample size (n) for five different absolute d				
	.05	.04	.03	.02	.01
100,000	269	421	746	1,663	6,336
105,000	269	421	746	1,664	6,355
110,000	269	421	746	1,665	6,373
115,000	269	421	746	1,666	6,389
120,000	269	421	746	1,667	6,404
125,000	270	421	747	1,668	6,417
130,000	270	421	747	1,669	6,430
135,000	270	421	747	1,670	6,442
140,000	270	421	747	1,671	6,453
145,000	270	421	747	1,671	6,463
150,000	270	421	747	1,672	6,473
155,000	270	421	748	1,673	6,482
160,000	270	421	748	1,673	6,490
165,000	270	421	748	1,674	6,498
170,000	270	421	748	1,674	6,506
175,000	270	421	748	1,675	6,513
180,000	270	421	748	1,675	6,520
185,000	270	421	748	1,675	6,526
190,000	270	421	748	1,676	6,532
195,000	270	421	748	1,676	6,538
200,000	270	421	748	1,677	6,543
205,000	270	421	748	1,677	6,548
210,000	270	421	748	1,677	6,553
215,000	270	421	749	1,678	6,558
220,000	270	422	749	1,678	6,563
225,000	270	422	749	1,678	6,567
230,000	270	422	749	1,678	6,571
235,000	270	422	749	1,679	6,575
240,000	270	422	749	1,679	6,579
245,000	270	422	749	1,679	6,583
250,000	270	422	749	1,679	6,586
255,000	270	422	749	1,680	6,590
260,000	270	422	749	1,680	6,593
265,000	270	422	749	1,680	6,596
270,000	270	422	749	1,680	6,599
275,000	270	422	749	1,680	6,602
280,000	270	422	749	1,681	6,605
285,000	270	422	749	1,681	6,608
290,000	270	422	749	1,681	6,610
295,000	270	422	749	1,681	6,613

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านก
ไม่วารณิใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไป

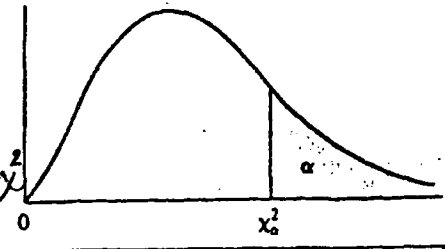
FIC
THE
VEL

APPROPRIATE SIZES OF SIMPLE RANDOM SAMPLES FOR SPECIFIC PERMISSIBLE ERRORS EXPRESSED AS ABSOLUTE PROPORTIONS WHEN THE TRUE PROPORTION IN THE POPULATION IS 0.5 AND THE CONFIDENCE LEVEL IS 95 PERCENT DESIRED LEVEL OF RELIABILITY EQUAL TO 95 %

Population Size N	Sample size (n) for five different absolute d				
	.05	.04	.03	.02	.01
300,000	270	422	749	1,681	6,615
310,000	270	422	749	1,682	6,620
320,000	270	422	749	1,682	6,625
330,000	270	422	749	1,682	6,629
340,000	270	422	750	1,682	6,633
350,000	270	422	750	1,683	6,636
360,000	270	422	750	1,683	6,640
370,000	270	422	750	1,683	6,643
380,000	270	422	750	1,683	6,646
390,000	270	422	750	1,683	6,649
400,000	270	422	750	1,684	6,652
410,000	270	422	750	1,684	6,655
420,000	270	422	750	1,684	6,657
430,000	270	422	750	1,684	6,660
440,000	270	422	750	1,684	6,662
450,000	270	422	750	1,684	6,664
460,000	270	422	750	1,685	6,667
470,000	270	422	750	1,685	6,669
480,000	270	422	750	1,685	6,671
490,000	270	422	750	1,685	6,672
500,000	270	422	750	1,685	6,674
510,000	270	422	750	1,685	6,676
520,000	270	422	750	1,685	6,678
530,000	270	422	750	1,685	6,679
540,000	270	422	750	1,685	6,681
550,000	270	422	750	1,686	6,682
560,000	270	422	750	1,686	6,684
570,000	270	422	750	1,686	6,685
580,000	270	422	750	1,686	6,687
590,000	270	422	750	1,686	6,688
600,000	270	422	750	1,686	6,689
610,000	270	422	750	1,686	6,690
620,000	270	422	750	1,686	6,692
630,000	270	422	750	1,686	6,693
640,000	270	422	750	1,686	6,694
650,000	270	422	750	1,686	6,695
660,000	270	422	750	1,686	6,696
670,000	270	422	750	1,687	6,697
680,000	270	422	750	1,687	6,698
690,000	270	422	750	1,687	6,699

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตาราง 4 ตารางค่าวิกฤตการแจกแจง χ^2



v	α							
	0.995	0.99	0.975	0.95	0.05	0.025	0.01	0.005
1	0.00393	0.0157	0.0192	0.02393	3.841	5.024	6.635	7.879
2	0.0100	0.0201	0.0506	0.103	5.991	7.378	9.210	10.597
3	0.0717	0.115	0.216	0.352	7.815	9.348	11.345	12.838
4	0.207	0.297	0.484	0.711	9.488	11.143	13.277	14.860
5	0.412	0.554	0.831	1.145	11.070	12.832	15.086	16.750
6	0.676	0.872	1.237	1.635	12.592	14.449	16.812	18.548
7	0.989	1.239	1.690	2.167	14.067	16.013	18.475	20.278
8	1.344	1.646	2.180	2.733	15.507	17.535	20.090	21.955
9	1.735	2.088	2.700	3.325	16.919	19.023	21.666	23.589
10	2.156	2.558	3.247	3.940	18.307	20.483	23.209	25.188
11	2.603	3.053	3.816	4.575	19.675	21.920	24.725	26.757
12	3.074	3.571	4.404	5.226	21.026	23.337	26.217	28.300
13	3.565	4.107	5.009	5.892	22.362	24.736	27.688	29.819
14	4.075	4.660	5.629	6.571	23.685	26.119	29.141	31.319
15	4.601	5.229	6.262	7.261	24.996	27.488	30.578	32.801
16	5.142	5.812	6.908	7.962	26.296	28.845	32.000	34.267
17	5.697	6.408	7.564	8.672	27.587	30.191	33.409	35.718
18	6.265	7.015	8.231	9.390	28.869	31.526	34.805	37.156
19	6.844	7.633	8.907	10.117	30.144	32.852	36.191	38.582
20	7.434	8.260	9.591	10.851	31.410	34.170	37.566	39.997
21	8.034	8.897	10.283	11.591	32.671	35.479	38.932	41.401
22	8.643	9.542	10.982	12.338	33.924	36.781	40.289	42.796
23	9.260	10.196	11.689	13.091	35.172	38.076	41.638	44.181
24	9.886	10.856	12.401	13.848	36.415	39.364	42.980	45.558
25	10.520	11.524	13.120	14.611	37.652	40.646	44.314	46.928
26	11.160	12.198	13.844	15.379	38.885	41.923	45.642	48.290
27	11.808	12.879	14.573	16.151	40.113	43.194	46.963	49.645
28	12.461	13.565	15.308	16.928	41.337	44.461	48.278	50.993
29	13.121	14.256	16.047	17.708	42.557	45.722	49.588	52.336
30	13.787	14.953	16.791	18.493	43.773	46.979	50.892	53.672

† Abridged from Table 8 of *Biometrika Tables for Statisticians*, Vol. I, by permission of E. S. Pearson and the Biometrika Trustees.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้