

## บทที่ 5

### ผลการศึกษาวិเคราะห์ข้อมูล

ในบทนี้เป็นผลการศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลโดยแบ่งออกเป็น 2 ส่วน จากแบบสอบถามและจากการสัมภาษณ์ ซึ่งเป็นการศึกษาบทบาทการดำเนินธุรกิจของบริษัทประกันชีวิตที่มีต่อการพัฒนาธุรกิจที่อยู่อาศัย

#### ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถาม

##### 1. ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม

###### 1.1 ผู้ใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

###### 1.1.1. เพศ

จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด จำนวน 250 คน เป็นเพศชาย จำนวน 142 คน และเพศหญิง จำนวน 108 คน คิดเป็นร้อยละ 56.8 และ 43.2 ตามลำดับ (ตารางที่ 5.1)

ตารางที่ 5.1 จำนวนและร้อยละของผู้ใช้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย แยกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	142	56.8
หญิง	108	43.2
รวม	250	100.0

###### 1.1.2. อายุ

ช่วงอายุผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะมีช่วงอายุระหว่าง 31-40 ปี รองลงมาเป็นผู้ที่มีช่วงอายุต่ำกว่า 30 ปี คิดเป็นร้อยละ 43.2 และ 26.4 ตามลำดับ โดยผู้ที่มีอายุมากกว่า 50 ปี จะมีสัดส่วนน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 7.2 (ตารางที่ 5.2)

ตารางที่ 5.2 จำนวนและร้อยละของผู้ใช้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย แยกตามอายุ

ช่วงอายุ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า30 ปี	66	26.4
31-40 ปี	108	43.2
41-50 ปี	58	23.2
50 ปีขึ้นไป	18	7.2
รวม	250	100.0

#### 1.1.3 การศึกษา

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะมีการศึกษาระดับปริญญาตรี รองลงมาเป็นผู้ที่มีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 63.6 และ 18.0 ตามลำดับ โดยผู้ที่มีการศึกษาระดับประถมศึกษา จะมีสัดส่วนน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 3.2 (ตารางที่ 5.3)

ตารางที่ 5.3 จำนวนและร้อยละของผู้ใช้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย แยกตามการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ประถมศึกษา	8	3.2
มัธยมศึกษา	22	8.8
ปริญญาตรี	159	63.6
สูงกว่าปริญญาตรี	45	18.0
อื่น ๆ	16	6.4
รวม	250	100.0

#### 1.1.4 อาชีพ

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพในบริษัทเอกชน รองลงมาเป็นผู้ที่ประกอบอาชีพรัฐวิสาหกิจ คิดเป็นร้อยละ 38.4 และ 22.4 ตามลำดับ โดยผู้ที่ประกอบอาชีพอื่น ๆ ได้แก่ แม่บ้าน จะมีสัดส่วนน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 0.4 (ตารางที่ 5.4)

ตารางที่ 5.4 จำนวนและร้อยละของผู้ใช้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย แยกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
ข้าราชการ	54	21.6
รัฐวิสาหกิจ	56	22.4
บริษัทเอกชน	96	38.4
ธุรกิจส่วนตัว	43	17.2
อื่น ๆ	1	0.4
<b>รวม</b>	<b>250</b>	<b>100.0</b>

#### 1.1.5 สถานภาพ

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะมีสถานภาพสมรสแล้ว จำนวน 150 คน สถานภาพโสด จำนวน 98 คน คิดเป็นร้อยละ 60.0 และ 39.2 ตามลำดับ โดยผู้ที่มีสถานภาพอื่น ๆ ได้แก่ หย่าร้าง จะมีสัดส่วนน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 0.8 (ตารางที่ 5.5)

ตารางที่ 5.5 จำนวนและร้อยละของผู้ใช้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย แยกตามสถานภาพ

สถานภาพ	จำนวน	ร้อยละ
โสด	98	39.2
สมรส	150	60.0
อื่น ๆ	2	0.8
<b>รวม</b>	<b>250</b>	<b>100.0</b>

#### 1.1.6 รายได้

รายได้ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะมีรายได้ 10,001-20,000 บาท รองลงมาเป็นผู้ที่มีรายได้ 20,001-30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 28.8 และ 20.8 ตามลำดับ โดยผู้ที่มีรายได้ต่ำกว่า 10,000 บาท และ 40,001-50,000 บาท จะมีสัดส่วนน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 9.6 (ตารางที่ 5.6)

ตารางที่ 5.6 จำนวนและร้อยละของผู้ใช้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย แยกตามรายได้

ช่วงรายได้	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 10,000 บาท	24	9.6
10,001-20,000 บาท	72	28.8
20,001-30,000 บาท	52	20.8
30,001-40,000 บาท	36	14.4
40,001-50,000 บาท	24	9.6
50,001 บาท ขึ้นไป	42	16.8
<b>รวม</b>	<b>250</b>	<b>100.0</b>

#### 1.1.7 ที่อยู่อาศัย

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ จะมีที่อยู่อาศัย เป็นบ้านเดี่ยวรองลงมาเป็นผู้ที่อาศัยอยู่ในทาวน์เฮ้าส์ คิดเป็นร้อยละ 43.2 และ 35.2 ตามลำดับ โดยผู้ที่อาศัยแบบอื่น ๆ เช่น บ้านเช่า แฟลต จะมีสัดส่วนน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 7.2 (ตารางที่ 5.7)

ตารางที่ 5.7 จำนวนและร้อยละของผู้ใช้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย แยกตามที่อยู่อาศัย

ลักษณะที่อยู่อาศัย	จำนวน	ร้อยละ
ทาวน์เฮ้าส์	88	35.2
คอนโดมิเนียม	16	6.4
บ้านเดี่ยว	108	43.2
บ้านแฝด	10	4.0
อาคารพาณิชย์	20	8.0
อื่น ๆ	8	3.2
<b>รวม</b>	<b>250</b>	<b>100.0</b>

## 1.2 เจ้าหน้าที่ระดับบริหารของสถาบันการเงิน

### 1.2.1 เพศ

จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด จำนวน 30 คน เป็นเพศชาย จำนวน 21 คน และเพศหญิง จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 70.0 และ 30.0 ตามลำดับ (ตารางที่ 5.8)

ตารางที่ 5.8 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม แยกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	21	70.0
หญิง	9	30.0
รวม	30	100.0

### 1.2.2. อายุ

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะมีช่วงอายุระหว่าง 31-40 ปี รองลงมาเป็นผู้ที่มีช่วงอายุ 41-50 ปี คิดเป็นร้อยละ 56.7 และ 43.3 ตามลำดับ (ตารางที่ 5.9)

ตารางที่ 5.9 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม แยกตามอายุ

ช่วงอายุ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า30 ปี	0	0.0
31-40 ปี	17	56.7
41-50 ปี	13	43.3
50 ปีขึ้นไป	0	0.0
รวม	30	100.0

### 1.2.3 ตำแหน่งในองค์กร

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะมีตำแหน่งเป็นหัวหน้าส่วน รองลงมามีตำแหน่งระดับหัวหน้าฝ่าย คิดเป็นร้อยละ 66.7 และ 20.0 ตามลำดับ (ตารางที่ 5.10)

ตารางที่ 5.10 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม แยกตามตำแหน่งงาน

ตำแหน่ง	จำนวน	ร้อยละ
ระดับหัวหน้าส่วน	20	66.7
ระดับผู้จัดการฝ่าย	6	20.0
สูงกว่าระดับผู้จัดการฝ่าย	0	0.0
อื่น ๆ	4	13.3
รวม	30	100.0

#### 1.2.4 ประเภทสถาบันการเงิน

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นธนาคารพาณิชย์ รองลงมาเป็นบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ คิดเป็นร้อยละ 66.7 และ 16.7 ตามลำดับ (ตารางที่ 5.11)

ตารางที่ 5.11 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม แยกตามสถาบันการเงิน

สถาบันการเงิน	จำนวน	ร้อยละ
ธนาคารพาณิชย์	20	66.7
ธนาคารอาคารสงเคราะห์	4	13.3
บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์	5	16.7
บริษัทเครดิตฟองซิเอร์	1	3.3
รวม	30	100.0

## 2. ปัจจัยที่เลือกใช้สถาบันการเงิน

### 2.1 ผู้ใช้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

#### 2.1.1 สถาบันการเงินที่ใช้บริการอยู่ในปัจจุบัน

สถาบันการเงินส่วนใหญ่จะใช้บริการจากธนาคารพาณิชย์ รองลงมาเป็นธนาคารอาคารสงเคราะห์ คิดเป็นร้อยละ 37.6 และ 36.8 ตามลำดับ โดยใช้บริการจากบริษัทเครดิตฟองซิเอร์ มีสัดส่วนน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 0.8 (ตารางที่ 5.12)

ตารางที่ 5.12 สถาบันการเงินที่ผู้ใช้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยเลือกใช้บริการเงินกู้

สถาบันการเงิน	จำนวน	ร้อยละ
ธนาคารพาณิชย์	94	37.6
บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์	12	4.8
ธนาคารอาคารสงเคราะห์	92	36.8
บริษัทเครดิตฟองซิเอร์	2	0.8
บริษัทประกันชีวิต	50	20.0
<b>รวม</b>	<b>250</b>	<b>100.0</b>

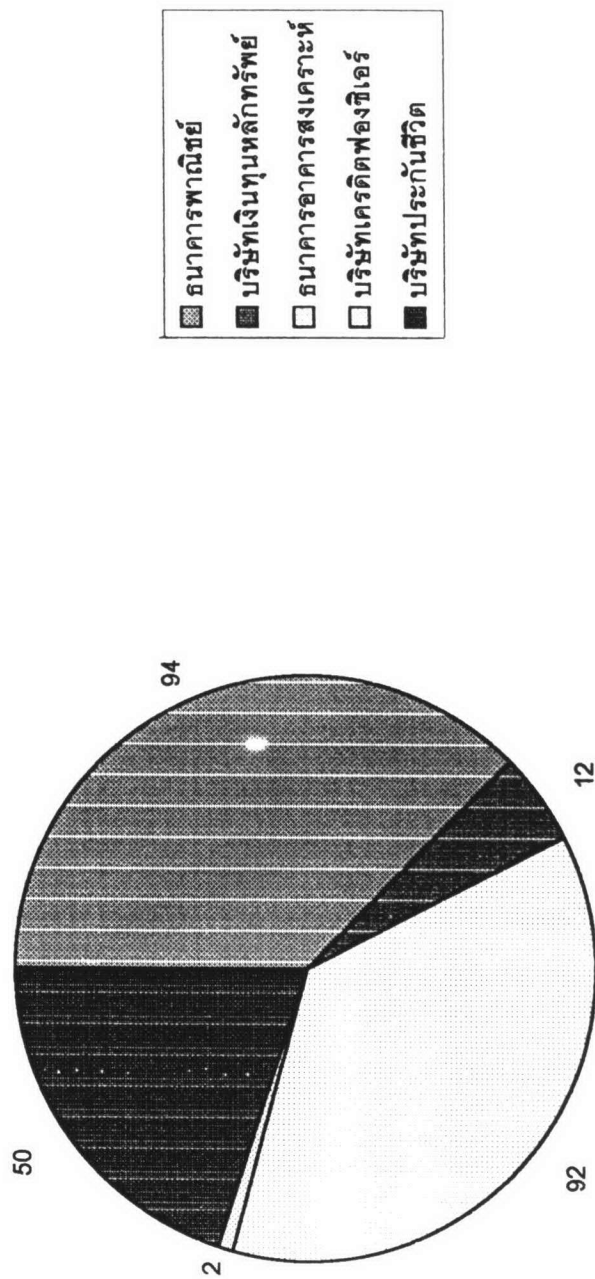
### 2.1.2 ปัจจัยหรือสาเหตุที่เลือกใช้บริการสถาบันการเงิน

ปัจจัยที่เลือกใช้บริการสถาบันการเงินเป็นอันดับที่ 1 คือ เรื่องอัตราดอกเบี้ย รองลงมาเรื่องความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้ คิดเป็นร้อยละ 73.6 และ 48.0 ตามลำดับ โดยเรื่องค่าใช้จ่ายในการขอใช้บริการมีสัดส่วนน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 7.2 (ตารางที่ 5.13)

ตารางที่ 5.13 จำนวนความถี่และร้อยละของปัจจัยที่มีผลในการเลือกใช้บริการสถาบันการเงิน

ปัจจัย	จำนวน	ร้อยละ	อันดับ
อัตราดอกเบี้ยต่ำ	184	73.6	1
วงเงินให้กู้ยืมสูง เมื่อเทียบกับมูลค่าหลักทรัพย์	74	29.6	5
เงื่อนไขในการขออนุมัติวงเงินกู้ยืม	80	32.0	4
การพิจารณาอนุมัติวงเงินกู้ยืมใช้ระยะเวลาสั้น	48	19.2	8
การผ่อนชำระเงินกู้ระยะเวลานาน	70	28.0	7
ค่าใช้จ่ายในการขอใช้บริการเงินกู้ยืม	18	7.2	10
ความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้	120	48.0	2
ฐานะ ชื่อเสียง และความมั่นคง	90	36.0	3
มีผู้แนะนำหรือรู้จักกับเจ้าหน้าที่ในสถาบันการเงินนั้น	72	28.8	6
อื่น ๆ	40	16.0	9
<b>รวม</b>	<b>N = 250</b>		

แผนภูมิที่ 5.1 สถาบันการเงินที่ผู้ซื้อสินค้าเชื่อที่อยู่อาศัยเลือกใช้บริการเงินกู้





## 2.2 สถาบันการเงิน

### 2.2.1 ปัจจัยหรือสาเหตุที่เลือกใช้สถาบันการเงิน

ปัจจัยที่เลือกใช้สถาบันการเงินเป็นอันดับที่ 1 คือ เรื่องอัตราดอกเบี้ย รองลงมาเรื่องความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้ คิดเป็นร้อยละ 73.6 และ 48.0 ตามลำดับ โดยเรื่องอื่น ๆ เช่น ให้ความประเมินหลักทรัพย์ที่สูง มีสัดส่วนน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 10.0 (ตารางที่ 5.14)

ตารางที่ 5.14 จำนวนความถี่และร้อยละของปัจจัยที่มีผลต่อผู้ใช้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ในการตัดสินใจเลือกใช้สถาบันการเงิน ในความคิดเห็นของผู้บริหารสถาบันการเงิน

ปัจจัย	จำนวน	ร้อยละ	อันดับ
อัตราดอกเบี้ยต่ำ	23	76.7	1
วงเงินให้กู้ยืมสูง เมื่อเทียบกับมูลค่าหลักทรัพย์	19	63.3	3
เงื่อนไขในการขออนุมัติวงเงินกู้้น้อย	13	43.3	5
การพิจารณาอนุมัติวงเงินกู้ใช้ระยะเวลาสั้น	12	40.0	6
การผ่อนชำระเงินกู้ระยะเวลานาน	6	20.0	8
ค่าใช้จ่ายในการขอใช้บริการเงินกู้้น้อย	4	13.3	9
ความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้	20	66.7	2
ฐานะ ชื่อเสียง และความมั่นคง	15	50.0	4
มีผู้แนะนำหรือรู้จักกับเจ้าหน้าที่ในสถาบันการเงินนั้น	10	33.3	7
อื่น ๆ	3	10.0	10
รวม	N = 30		

### 2.2.2 ปัญหาในการคัดเลือกผู้ให้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

ปัญหาส่วนใหญ่ที่พบ คือ เรื่องข้อมูลเกี่ยวกับหนี้สินของผู้กู้หาได้ยาก รองลงมาเป็นเรื่องไม่สามารถรับรู้รายได้ที่แท้จริงของผู้กู้ คิดเป็นร้อยละ 76.7 และ 66.7 ตามลำดับ โดยเรื่องอื่น ๆ เช่น ความรับผิดชอบของผู้กู้ มีสัดส่วนน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 10.0 (ตารางที่ 5.15)

ตารางที่ 5.15 ปัญหาในการคัดเลือกผู้ใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

ปัญหา	จำนวน	ร้อยละ
ผู้กู้ซื้อที่อยู่อาศัยแบบเก็งกำไร	6	20.0
ไม่สามารถรับรู้รายได้ที่แท้จริงของผู้กู้	20	66.7
ข้อมูลเกี่ยวกับหนี้สินของผู้กู้หาได้ยาก	23	76.7
อื่น ๆ	3	10.0
รวม	N = 30	

3. ความรู้จักกับบริษัทประกันชีวิตในการให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

3.1 ผู้ใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

3.1.1 เคยทราบว่าเป็นบริษัทประกันชีวิตสามารถประกอบธุรกิจในการให้กู้ยืมเพื่อที่อยู่อาศัย

ผู้ตอบแบบสอบถามรู้จักว่าเป็นบริษัทประกันชีวิตสามารถประกอบธุรกิจในการให้กู้ยืมเพื่อที่อยู่อาศัย จำนวน 94 คน และไม่รู้จัก จำนวน 156 คน คิดเป็นร้อยละ 37.6 และ 62.4 ตามลำดับ (ตารางที่ 5.16)

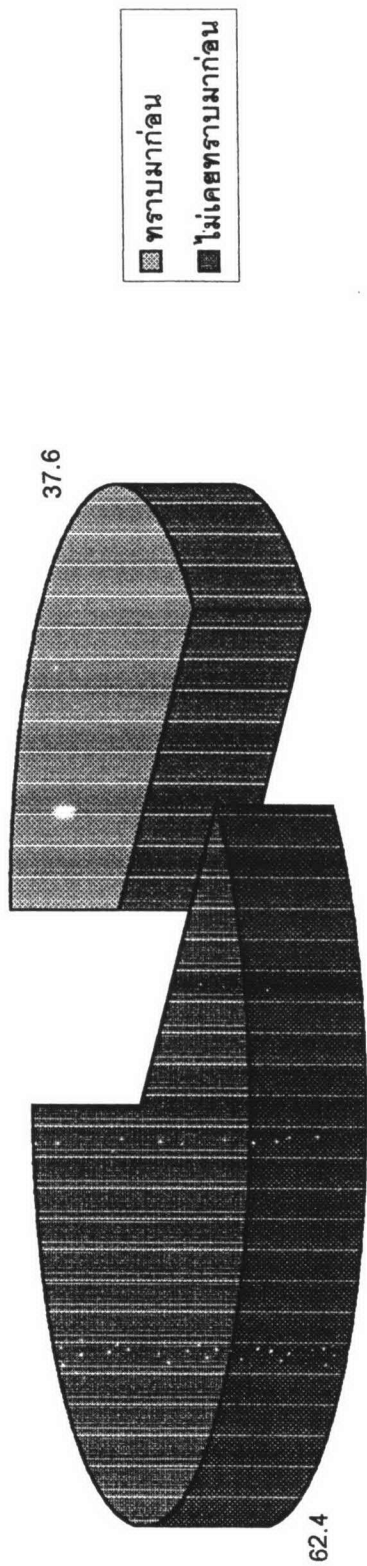
ตารางที่ 5.16 จำนวนและร้อยละของผู้ที่ทราบว่าประกันชีวิตสามารถประกอบธุรกิจในการให้กู้ยืมเพื่อที่อยู่อาศัย

ความรู้ในเรื่องนี้	จำนวน	ร้อยละ
ทราบมาก่อน	94	37.6
ไม่เคยทราบมาก่อน	156	62.4
รวม	250	100.0

3.1.2 ความสนใจในรายละเอียดการขอสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้ที่ไม่ทราบว่าบริษัทประกันชีวิตสามารถประกอบธุรกิจในการให้กู้ยืมเพื่อที่อยู่อาศัย

ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 156 คน จะมีความสนใจในรายละเอียด จำนวน 92 คน คิดเป็นร้อยละ 59.0 และผู้ที่ไม่สนใจ จำนวน 64 คน คิดเป็นร้อยละ 41.0 (ตารางที่ 5.17)

แผนภูมิที่ 5.2 ร้อยละของผู้ที่ไม่ทราบว่าบริษัทประกันชีวิตสามารถประกอบธุรกิจ  
ในการให้กู้ยืมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย



ตารางที่ 5.17 ความสนใจในรายละเอียดว่าบริษัทประกันชีวิตสามารถประกอบธุรกิจในการให้กู้ยืมเพื่อที่อยู่อาศัย

ผู้ที่ไม่เคยทราบมาก่อน	จำนวน	ร้อยละ
สนใจ	92	59.0
ไม่สนใจ	64	41.0
รวม	156	100.0

#### 4. ปัจจัยที่ไม่เลือกใช้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากบริษัทประกันชีวิต

##### 4.1 ผู้ใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

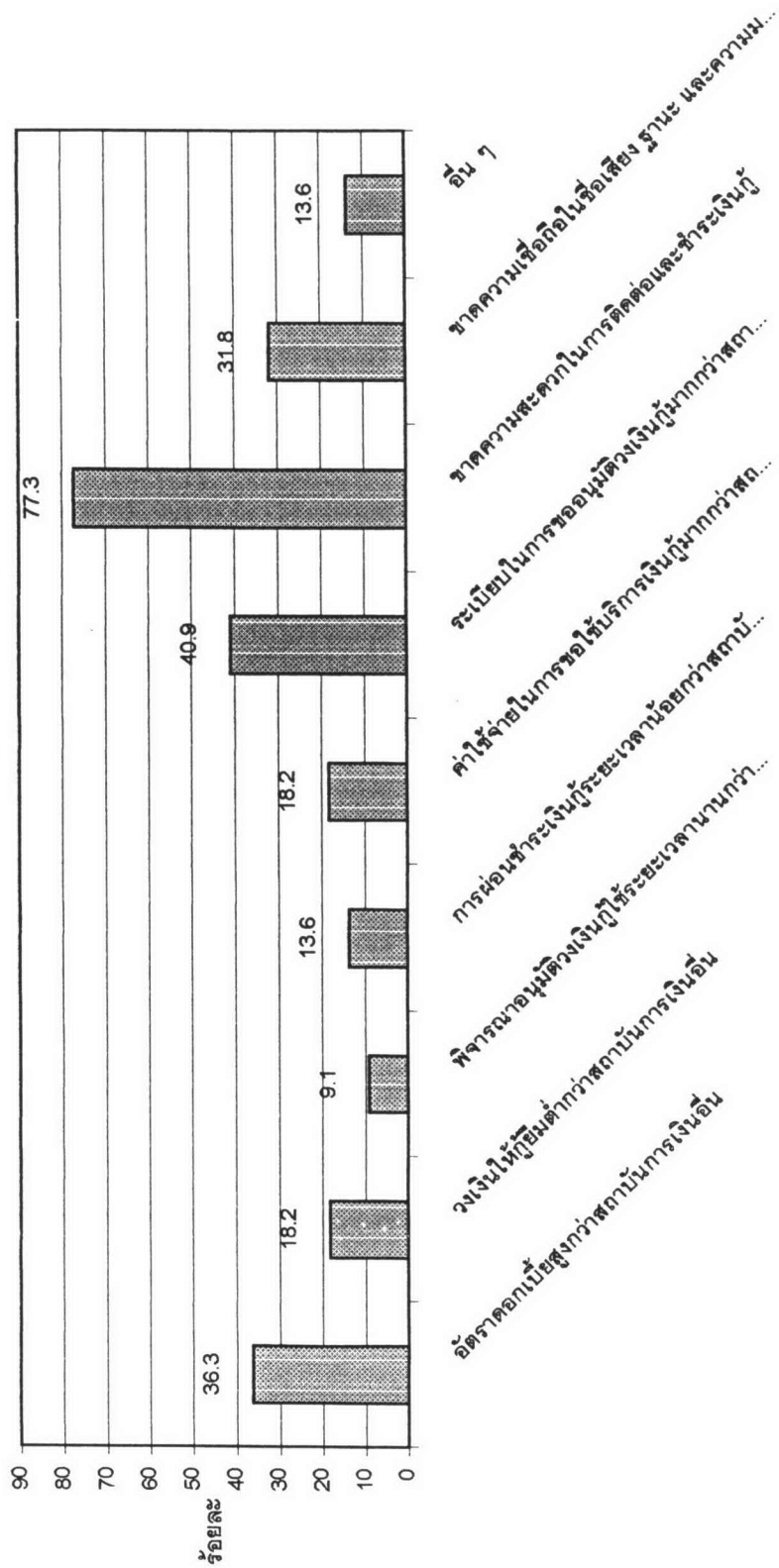
##### 4.1.1 ปัจจัยที่ไม่เลือกใช้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากบริษัทประกันชีวิต

จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด จำนวน 44 คน ปัจจัยอันดับ 1 ที่ไม่เลือกใช้บริการคือ เรื่องขาดความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้ รองลงมาเป็นเรื่องระเบียบในการขออนุมัติวงเงินกู้ คิดเป็นร้อยละ 77.3 และ 40.9 ตามลำดับ โดยเรื่องการพิจารณาอนุมัติวงเงินกู้ใช้ระยะเวลาาน มีสัดส่วนน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 9.1 (ตารางที่ 5.18)

#### ตารางที่ 5.18 จำนวนความถี่และร้อยละของปัจจัยที่มีผลในการไม่เลือกใช้บริการเงินกู้

ปัจจัยหรือสาเหตุ	จำนวน	ร้อยละ	อันดับ
อัตราดอกเบี้ยสูงกว่าสถาบันการเงินอื่น	16	36.3	3
วงเงินให้กู้ยืมต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น	8	18.2	5
พิจารณาอนุมัติวงเงินกู้ใช้ระยะเวลาานกว่าสถาบันการเงินอื่น	4	9.1	9
การผ่อนชำระเงินกู้ระยะเวลาน้อยกว่าสถาบันการเงินอื่น	6	13.6	7
ค่าใช้จ่ายในการขอใช้บริการเงินกู้มากกว่าสถาบันการเงินอื่น	8	18.2	5
ระเบียบในการขออนุมัติวงเงินกู้มากกว่าสถาบันการเงินอื่น	18	40.9	2
ขาดความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้	34	77.3	1
ขาดความเชื่อถือในชื่อเสียง ฐานะ และความมั่นคงของสถาบันอื่น ๆ	14	31.8	4
รวม	N = 44		

แผนภูมิที่ 5.3 ปัจจัยในการไม่เลือกใช้บริการจากบริษัทประกันภัย



#### 4.1.2 กรณีที่มีปัจจัยต่าง ๆ ที่ตัดเหมือนกัน

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะเลือกใช้บริการจากบริษัทประกันชีวิต ในกรณีที่มีปัจจัยต่าง ๆ มีความเท่าเทียมกัน โดยเรื่องระเบียบการขออนุมัติวงเงินกู้จะเลือกใช้มากที่สุด รองลงมาคือเรื่องอัตราดอกเบี้ยและความสะดวกในการติดต่อ คิดเป็นร้อยละ 88.9 87.5 และ 82.4 ตามลำดับ โดยมีเหตุผลที่เลือกใช้ เพราะทำให้มีโอกาสเลือกสถาบันการเงินที่ได้รับผลประโยชน์ต่อตนเองมากที่สุด และเหตุผลที่ไม่เลือกใช้ เพราะมีความผูกพันกับสถาบันการเงินเดิมและการให้บริการหรือเงื่อนไขที่สถาบันการเงินเดิมดีอยู่แล้ว (ตารางที่ 5.19)

ตารางที่ 5.19 จำนวนความถี่และร้อยละของการเลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากบริษัทประกันชีวิต ในกรณีที่มีปัจจัยต่าง ๆ มีความเท่าเทียมกัน

ปัจจัย	จำนวน	เลือกใช้	ร้อยละ	ไม่เลือกใช้	ร้อยละ
อัตราดอกเบี้ย	16	14	87.5	2	12.5
วงเงินให้กู้ยืม	8	4	50.0	4	50.0
ระยะเวลาการพิจารณาอนุมัติวงเงินกู้	4	2	50.0	2	50.0
ระยะเวลาการผ่อนชำระเงินกู้	6	4	66.7	2	33.3
ค่าใช้จ่ายในการขอใช้บริการเงินกู้	8	6	75.0	2	25.0
ระเบียบในการขออนุมัติวงเงินกู้	18	16	88.9	2	11.1
ความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้	34	28	82.4	6	17.6

#### 4.1.3 ปัญหาเกี่ยวกับสถาบันการเงินที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่ใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากบริษัทประกันชีวิต จำนวน 200 คน จะไม่มีปัญหาเกี่ยวกับสถาบันการเงินที่ใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน จำนวน 164 คน คิดเป็นร้อยละ 82 ส่วนผู้ที่มีปัญหาเกี่ยวกับสถาบันการเงินที่ใช้บริการอยู่ในปัจจุบัน มีจำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 18.0 โดยในเรื่องที่เป็นปัญหาคือเรื่องอัตราดอกเบี้ย คิดเป็นร้อยละ 94.4 และเรื่องระเบียบในการขออนุมัติวงเงินกู้ ร้อยละ 5.6 (ตารางที่ 5.20)

ตารางที่ 5.20 จำนวนและร้อยละของผู้ใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยกับปัญหาที่มีต่อสถาบันการเงินที่ใช้บริการอยู่ในปัจจุบัน

ปัญหา	จำนวน	ร้อยละ	เรื่อง	จำนวน	ร้อยละ
มี	36	18.0	อัตราดอกเบี้ย	34	94.4
ไม่มี	164	82.0	ระเบียบการขออนุมัติ สินเชื่อ	2	5.6
รวม	200	100.0	รวม	36	100.0

### 5.การเลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากบริษัทประกันชีวิต

#### 5.1 ผู้ใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

##### 5.1.1 การติดต่อสถาบันการเงิน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่เลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากบริษัทประกันชีวิต จำนวน 50 คน ส่วนใหญ่จะเคยติดต่อกับสถาบันการเงินอื่น เพื่อหาสถาบันการเงินที่มีเงื่อนไขที่ดีที่สุด จำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 60.0 และไม่เคยติดต่อกับสถาบันการเงินอื่นเลย จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 40.0 (ตาราง 5.21 และ 5.22)

ตารางที่ 5.21 การติดต่อกับสถาบันการเงินอื่น ก่อนที่มาใช้บริการจากบริษัทประกันชีวิต

การติดต่อสถาบันการเงิน	จำนวน	ร้อยละ
เคยติดต่อมาก่อน	30	60.0
ไม่เคยติดต่อมาก่อน	20	40.0
รวม	50	100.0

ตารางที่ 5.22 เหตุผลที่ติดต่อสถาบันการเงินมากกว่า 1 แห่ง

เหตุผล	จำนวน	ร้อยละ
เลือกสถาบันการเงินที่มีเงื่อนไขดีที่สุด	30	100.0
เลือกสถาบันการเงินที่อนุมัติวงเงินกู้ก่อน	0	0.0
รวม	30	100.0

### 5.1.2 ปัจจัยหรือสาเหตุที่เลือกใช้บริการจากบริษัทประกันชีวิต

ปัจจัยหรือสาเหตุที่เลือกใช้บริการจากบริษัทประกันชีวิตอันดับที่ 1 คือเรื่องอัตราดอกเบี้ย คิดเป็นร้อยละ 94.0 รองลงมาคือมีผู้แนะนำหรือรู้จักกับเจ้าหน้าที่ในบริษัท คิดเป็นร้อยละ 70.0 (ตารางที่ 5.23 )

ตารางที่ 5.23 จำนวนความถี่และร้อยละของปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากบริษัทประกันชีวิต

ปัจจัยหรือสาเหตุที่เลือกใช้บริการจากบริษัทประกันชีวิต	จำนวน	ร้อยละ	อันดับ
อัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น	47	94.0	1
วงเงินให้กู้ยืมสูงกว่าสถาบันการเงินอื่น	4	8.0	6
การพิจารณาอนุมัติวงเงินกู้ใช้เวลาน้อยกว่าสถาบันการเงินอื่น	16	32.0	3
ค่าใช้จ่ายในการขอใช้บริการเงินกู้้น้อยกว่าสถาบันการเงินอื่น	0	0.0	-
ไม่ได้รับการอนุมัติวงเงินกู้จากสถาบันการเงินอื่น	0	0.0	-
ได้รับเงื่อนไขพิเศษในการขออนุมัติวงเงินกู้	1	2.0	8
ความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้	13	26.0	4
ชื่อเสียงและความมั่นคงของสถาบัน	12	24.0	5
มีผู้แนะนำหรือรู้จักกับเจ้าหน้าที่ในบริษัท	35	70.0	2
อื่น ๆ	3	6.0	7
<b>รวม</b>	<b>N = 50</b>		

### 5.1.3 ความประทับใจในการติดต่อกับบริษัทประกันชีวิต

ความประทับใจในการใช้บริการจากบริษัทประกันชีวิต ได้แก่ การให้บริการของพนักงาน คิดเป็นร้อยละ 68.0 รองลงมาได้แก่ความเร็วในการอนุมัติวงเงินกู้ พนักงาน คิดเป็นร้อยละ 56.0 (ตารางที่ 5.24)



ตารางที่ 5.24 จำนวนความถี่และร้อยละในเรื่องของบริการที่มีความประทับใจ

บริการที่ประทับใจ	จำนวน	ร้อยละ	อันดับ
ความสะดวกในการติดต่อ	22	44.0	3
การให้บริการของพนักงาน	34	68.0	1
ความรวดเร็วในการอนุมัติเงินกู้	28	56.0	2
ระเบียบในการขออนุมัติเงินกู้	4	8.0	5
การให้บริการหลังการกู้	2	4.0	6
อื่น ๆ	6	12.0	4
<b>รวม</b>	<b>N = 50</b>		

## 6. บริการที่ต้องปรับปรุงแก้ไขของบริษัทประกันชีวิต

### 6.1 ผู้ใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

บริการจากบริษัทประกันชีวิตที่ต้องปรับปรุงแก้ไข ได้แก่ การประชาสัมพันธ์ให้ประชาชนรับทราบถึงบริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 88.0 รองลงมา ได้แก่ ระเบียบการขออนุมัติวงเงินกู้ คิดเป็นร้อยละ 48.0 (ตารางที่ 5.25)

ตารางที่ 5.25 จำนวนความถี่และร้อยละในเรื่องของบริการที่ควรต้องปรับปรุง

บริการที่ควรปรับปรุง	จำนวน	ร้อยละ	อันดับ
อัตราดอกเบี้ย	2	4.0	6
ความรวดเร็วในการอนุมัติเงินกู้	2	4.0	6
ระเบียบในการขออนุมัติเงินกู้	24	48.0	2
การสร้างความเชื่อถือในสถาบัน	14	28.0	3
ความสะดวกในการติดต่อขอเงินกู้และชำระเงินกู้	8	16.0	4
การให้บริการของพนักงาน	2	4.0	6
การประชาสัมพันธ์ให้ประชาชนทราบถึงบริการเงินกู้	44	88.0	1
อื่น ๆ	8	16.0	4
<b>รวม</b>	<b>N = 50</b>		

## 6.2 สถาบันการเงิน

บริการจากบริษัทประกันชีวิตที่ต้องปรับปรุงแก้ไข ได้แก่ การประชาสัมพันธ์ให้ประชาชนรับทราบถึงบริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 83.3 รองลงมา ได้แก่ นโยบายการให้สินเชื่อของบริษัทประกันชีวิต คิดเป็นร้อยละ 46.7 (ตารางที่ 5.26)

ตารางที่ 5.26 จำนวนความถี่และร้อยละในเรื่องของบริการที่ควรต้องปรับปรุง ในความคิดเห็นของผู้บริหารสถาบันการเงิน

บริการที่ควรปรับปรุง	จำนวน	ร้อยละ	อันดับ
อัตราดอกเบี้ย	6	20.0	4
วงเงินกู้	3	10.0	7
เงื่อนไขการขอสินเชื่อ	4	13.3	6
ระยะเวลาพิจารณาสินเชื่อ	3	10.0	7
บุคลากรในการให้บริการด้านสินเชื่อ	12	40.0	3
สถานที่ติดต่อและชำระเงินกู้	5	16.7	5
การประชาสัมพันธ์ในการให้บริการสินเชื่อ	25	83.3	1
นโยบายการให้สินเชื่อของบริษัทประกันชีวิต	14	46.7	2
ข้อจำกัดทางกฎหมายของภาครัฐ	1	3.3	9
<b>รวม</b>	<b>N = 50</b>		

7. ความสัมพันธ์ของตัวแปรต่าง ๆ แยกตามผู้ที่ทราบและผู้ที่ไม่ทราบว่าบริษัทประกันชีวิตสามารถให้บริการด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

### 7.1 อายุ

ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 94 คน ที่ทราบว่าบริษัทประกันชีวิตสามารถให้บริการด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่จะมีช่วงอายุ 31-40 ปี จำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 42.6 รองลงมา จะอยู่ในช่วงอายุ 40-50 ปี จำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 29.8 ส่วนผู้ที่มีช่วงอายุ 50 ปีขึ้นไป จะมีสัดส่วนน้อยที่สุด จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 8.5

ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 156 คน ที่ไม่ทราบว่าบริษัทประกันชีวิตสามารถให้บริการด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่จะมีช่วงอายุ 31-40 ปี จำนวน 68 คน คิดเป็นร้อยละ 43.6 รองลงมา

มาจะอยู่ในช่วงอายุต่ำกว่า 30 ปี จำนวน 48 คน คิดเป็นร้อยละ 30.8 ส่วนผู้ที่มีช่วงอายุ 50 ปีขึ้นไป จะมีสัดส่วนน้อยที่สุด จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 6.4 (ตารางที่ 5.27)

ตารางที่ 5.27 ความสัมพันธ์ระหว่างช่วงอายุกับผู้ที่ทราบและผู้ที่ไม่ทราบว่าบริษัทประกันชีวิตสามารถให้บริการด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

ช่วงอายุ	ทราบ		ไม่ทราบ		รวม จำนวน
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	
ต่ำกว่า30 ปี	18	19.1	48	30.8	66
31-40 ปี	40	42.6	68	43.6	108
41-50 ปี	28	29.8	30	19.2	58
50 ปีขึ้นไป	8	8.5	10	6.4	18
<b>รวม</b>	<b>94</b>	<b>100.0</b>	<b>156</b>	<b>100.0</b>	<b>250</b>

ตารางที่ 5.28 ความสัมพันธ์ระหว่างช่วงการศึกษากับผู้ที่ทราบและผู้ที่ไม่ทราบว่าบริษัทประกันชีวิตสามารถให้บริการด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

การศึกษา	ทราบ		ไม่ทราบ		รวม จำนวน
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	
ประถมศึกษา	0	0.0	8	5.1	8
มัธยมศึกษา	0	0.0	22	14.1	22
ปริญญาตรี	57	60.6	102	65.4	159
สูงกว่าปริญญาตรี	33	35.1	12	7.7	45
อื่น ๆ	4	4.3	12	7.7	16
<b>รวม</b>	<b>94</b>	<b>100.0</b>	<b>156</b>	<b>100.0</b>	<b>250</b>

## 7.2 การศึกษา

ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 94 คน ที่ทราบว่าบริษัทประกันชีวิตสามารถให้บริการด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่จะมีระดับการศึกษาในชั้นปริญญาตรี จำนวน 57 คน คิดเป็นร้อยละ

60.6 รองลงมาจะมีระดับการศึกษาในชั้นที่สูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 33 คน คิดเป็นร้อยละ 29.8 และไม่มีส่วนผู้ที่มีระดับการศึกษาอยู่ในชั้นประถมศึกษา และมัธยมศึกษา

ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 156 คน ที่ไม่ทราบว่าบริษัทประกันชีวิตสามารถให้บริการด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่จะมีระดับการศึกษาในชั้นปริญญาตรี จำนวน 102 คน คิดเป็นร้อยละ 65.4 รองลงมาจะมีระดับการศึกษาในชั้นมัธยมศึกษา จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 14.1 ส่วนผู้ที่มีระดับการศึกษาในชั้นประถมศึกษา จะมีสัดส่วนน้อยที่สุด จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 5.1 (ตารางที่ 5.28)

### 7.3 อาชีพ

ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 94 คน ที่ทราบว่าบริษัทประกันชีวิตสามารถให้บริการด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่จะมีอาชีพทำงานในบริษัทเอกชน จำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 42.6 รองลงมาจะมีอาชีพทำธุรกิจส่วนตัว จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 24.5 ส่วนผู้ที่มีอาชีพอื่น ๆ ได้แก่ แม่บ้าน จะมีสัดส่วนน้อยที่สุด จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 1.1

ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 156 คน ที่ไม่ทราบว่าบริษัทประกันชีวิตสามารถให้บริการด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่จะมีอาชีพทำงานในบริษัทเอกชน จำนวน 56 คน คิดเป็นร้อยละ 35.9 รองลงมาจะมีอาชีพรับราชการ จำนวน 42 คน คิดเป็นร้อยละ 26.9 ส่วนผู้ที่มีอาชีพทำธุรกิจส่วนตัว จะมีสัดส่วนน้อยที่สุด จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 12.8 (ตารางที่ 5.29)

ตารางที่ 5.29 ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับผู้ที่ไม่ทราบและผู้ที่ไม่ทราบว่าบริษัทประกันชีวิตสามารถให้บริการด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

อาชีพ	ทราบ		ไม่ทราบ		รวม จำนวน
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	
ข้าราชการ	12	12.7	42	26.9	54
รัฐวิสาหกิจ	18	19.1	38	24.4	56
บริษัทเอกชน	40	42.6	56	35.9	96
ธุรกิจส่วนตัว	23	24.5	20	12.8	43
อื่น ๆ	1	1.1	0	0.0	1
รวม	94	100.0	156	100.0	250

#### 7.4 รายได้

ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 94 คน ที่ทราบว่าบริษัทประกันชีวิตสามารถให้บริการด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่จะมีช่วงรายได้ 50,000 บาท ขึ้นไป จำนวน 34 คน คิดเป็นร้อยละ 36.2 รองลงมาจะมีช่วงรายได้ 30,001-40,000 บาท จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 21.3 และไม่มีผู้ที่มีช่วงรายได้ต่ำกว่า 10,000 บาท

ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 156 คน ที่ไม่ทราบว่าบริษัทประกันชีวิตสามารถให้บริการด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่จะมีช่วงรายได้ 10,001-20,000 บาท จำนวน 62 คน คิดเป็นร้อยละ 39.7 รองลงมาจะมีช่วงรายได้ 20,001-30,000 บาท จำนวน 38 คน คิดเป็นร้อยละ 24.4 ส่วนผู้ที่มีช่วงรายได้ 40,001-50,000 บาท และ 50,000 บาทขึ้นไป จะมีสัดส่วนน้อยที่สุด จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 5.1 (ตารางที่ 5.30)

ตารางที่ 5.30 ความสัมพันธ์ระหว่างช่วงรายได้กับผู้ที่ทราบและผู้ที่ไม่ทราบว่าบริษัทประกันชีวิตสามารถให้บริการด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

รายได้	ทราบ		ไม่ทราบ		รวม จำนวน
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	
ต่ำกว่า 10,000 บาท	0	0.0	24	15.4	24
10,001-20,000 บาท	10	10.6	62	39.7	72
20,001-30,000 บาท	14	14.9	38	24.4	52
30,001-40,000 บาท	20	21.3	16	10.3	36
40,001-50,000 บาท	16	17.0	8	5.1	24
50,001 บาท ขึ้นไป	34	36.2	8	5.1	42
รวม	94	100.0	156	100.0	250

8. ความสัมพันธ์ความถี่ระหว่างปัจจัยในการเลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงินอื่น ๆ กับตัวแปรต่าง ๆ จากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 156 คน ที่ไม่ทราบว่าบริษัทประกันชีวิตให้บริการด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

#### 8.1 อายุ

ผู้ที่เลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงินอื่น ๆ ส่วนใหญ่จะมีอายุระหว่าง 31-40 ปี จำนวน 68 คน คิดเป็นร้อยละ 43.6 รองลงมาคือผู้ที่มีอายุช่วงอายุต่ำกว่า 30 ปี จำนวน

48 คน คิดเป็นร้อยละ 30.8 สำหรับปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย โดยผู้ที่มีช่วงอายุต่ำกว่า 30 ปี จะเลือกปัจจัยอัตราดอกเบี้ยต่ำ มาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือปัจจัยความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้

ผู้ที่มีช่วงอายุ 31-40 ปี จะเลือกปัจจัยอัตราดอกเบี้ยต่ำ มาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือปัจจัยเงื่อนไขในการขออนุมัติวงเงินกู้ต่ำ

ผู้ที่มีช่วงอายุ 41-50 ปี จะเลือกปัจจัยอัตราดอกเบี้ยต่ำ มาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือปัจจัยวงเงินให้กู้ยืมสูง เงื่อนไขในการขออนุมัติวงเงินกู้ต่ำ และการผ่อนชำระมีระยะเวลาสั้น

ผู้ที่มีช่วงอายุ 50 ปี ขึ้นไป จะเลือกปัจจัยความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้ มาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือหลายปัจจัย ได้แก่ ความเชื่อถือในชื่อเสียง ฐานะ และความมั่นคงของสถาบัน และมีผู้แนะนำหรือรู้จักกับเจ้าหน้าที่ในสถาบันการเงินนั้น (ตารางที่ 5.31)

**ตารางที่ 5.31 ความสัมพันธ์ระหว่างช่วงอายุกับปัจจัยในการเลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของผู้ที่ไม่ทราบว่าเป็นบริษัทประกันชีวิตให้บริการด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย**

ความสัมพันธ์	ต่ำกว่า 30 ปี		31-40 ปี		41-50 ปี		50 ปีขึ้นไป		รวม
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	
อัตราดอกเบี้ยต่ำ	38	79.2	44	64.7	24	80.0	2	20.0	108
วงเงินให้กู้ยืมสูง	10	20.8	30	44.1	18	60.0	2	20.0	60
เงื่อนไขการขออนุมัติวงเงิน	4	8.3	34	50.0	18	60.0	4	40.0	60
การพิจารณาอนุมัติวงเงิน	8	16.7	12	17.6	0	0.0	4	40.0	24
ผู้ใช้ระยะเวลาน้อย									
การผ่อนชำระวงเงินกู้มี	14	29.2	26	38.2	18	60.0	0	0.0	58
ระยะเวลานาน									
ค่าใช้จ่ายในการขอใช้น้อย	6	12.5	8	11.8	2	6.7	0	0.0	16
ชื่อเสียงและความมั่นคง	26	54.2	26	38.2	4	13.3	6	60.0	62
ของสถาบัน									
ความสะดวกในการติดต่อ	34	70.8	26	38.2	12	40.0	10	100.0	82
และชำระเงินกู้									
มีผู้แนะนำหรือรู้จักกับเจ้า	20	41.7	10	14.7	8	26.7	6	60.0	44
หน้าที่ในบริษัท									
อื่น ๆ	4	8.3	16	23.5	0	0.0	0	0.0	20
<b>รวมจำนวน</b>	<b>48</b>	<b>30.8</b>	<b>68</b>	<b>43.6</b>	<b>30</b>	<b>19.2</b>	<b>10</b>	<b>6.4</b>	<b>156</b>

ตารางที่ 5.32 ความสัมพันธ์ระหว่างช่วงการศึกษา กับปัจจัยในการเลือกใช้บริการสินเชื่อ เพื่อที่อยู่อาศัยของผู้ที่ไม่ทราบว่าเป็นบริษัทประกันชีวิตให้บริการด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

ความสัมพันธ์	ประถม ศึกษา		มัธยม ศึกษา		ปริญญาตรี		สูงกว่า ปริญญาตรี		อื่น ๆ		รวม
	จำ นวน	ร้อยละ	จำ นวน	ร้อยละ	จำ นวน	ร้อยละ	จำ นวน	ร้อยละ	จำ นวน	ร้อยละ	
อัตราดอกเบี้ยต่ำ	6	75.0	16	72.7	74	72.5	4	33.3	8	66.7	108
วงเงินให้กู้ยืมสูง	2	25.0	10	45.5	42	41.2	4	33.3	2	16.7	60
เงื่อนไขในการขออนุมัติวง เงินกู้ต่ำ	2	25.0	12	54.5	34	33.3	4	33.3	8	66.7	60
การพิจารณาอนุมัติวงเงิน กู้ใช้ระยะเวลาสั้น	2	25.0	2	9.1	12	11.8	0	0.0	8	66.7	24
การผ่อนชำระวงเงินกู้มี ระยะเวลานาน	2	25.0	12	54.5	42	41.2	0	0.0	2	16.7	58
ค่าใช้จ่ายในการขอใช้ บริการเงินกู้ต่ำ	2	25.0	2	9.1	12	11.8	0	0.0	0	0.0	16
ชื่อเสียงและความมั่นคง ของสถาบัน	8	100	4	18.2	38	37.3	4	33.3	8	66.7	62
ความสะดวกในการติดต่อ และชำระเงินกู้	8	100	8	36.4	52	51.0	6	50.0	8	66.7	82
มีผู้แนะนำหรือรู้จักกับเจ้า หน้าที่ในบริษัท	2	25.0	8	36.4	24	23.5	4	33.3	6	50.0	44
อื่น ๆ	0	0.0	2	9.1	12	11.8	4	33.3	2	16.7	20
<b>รวมจำนวน</b>	<b>8</b>	<b>5.1</b>	<b>22</b>	<b>14.1</b>	<b>102</b>	<b>65.4</b>	<b>12</b>	<b>7.7</b>	<b>12</b>	<b>7.7</b>	<b>156</b>

## 8.2 การศึกษา

ผู้ที่เลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากบริษัทประกันชีวิต ส่วนใหญ่จะมีการศึกษาในระดับปริญญาตรี จำนวน 102 คน คิดเป็นร้อยละ 65.4 รองลงมาคือระดับมัธยมศึกษา จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 14.1

สำหรับปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ผู้ที่มีการศึกษาระดับประถมศึกษา จะเลือกปัจจัยความเชื่อถือในชื่อเสียง ฐานะ และความมั่นคงของสถาบัน และความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้ มาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือปัจจัยอัตราดอกเบี้ยต่ำ

ผู้ที่มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษา จะเลือกปัจจัยอัตราดอกเบี้ยต่ำ มาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือปัจจัยเงื่อนไขในการขออนุมัติวงเงินกู้้น้อย และการผ่อนชำระมีระยะเวลานาน

ผู้ที่ศึกษาในระดับปริญญาตรีจะเลือกปัจจัยอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น มาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือปัจจัยความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้

ผู้ที่ศึกษาในระดับสูงกว่าปริญญาตรี จะเลือกปัจจัยความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้ มาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือหลายปัจจัย

ส่วนที่ระดับการศึกษาอื่น ๆ ได้แก่ ระดับ ป.ว.ช. ป.ว.ส. และอนุปริญญา จะเลือกปัจจัยอัตราดอกเบี้ยต่ำ เงื่อนไขในการขออนุมัติวงเงินกู้้น้อย การพิจารณาอนุมัติวงเงินกู้ใช้ระยะเวลาน้อย ชื่อเสียงและความมั่นคงของสถาบัน และความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้ มาเป็นอันดับแรก (ตารางที่ 5.32)

### 8.3 อาชีพ

ผู้ที่เลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่จะมีอาชีพทำงานในบริษัทเอกชน จำนวน 56 คน คิดเป็นร้อยละ 35.9 รองลงมาคือรับราชการ จำนวน 42 คน คิดเป็นร้อยละ 26.9

สำหรับปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ผู้ที่มีอาชีพรับราชการ จะเลือกปัจจัยอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น วงเงินให้กู้ยืมสูงกว่าสถาบันการเงินอื่น เงื่อนไขในการขออนุมัติวงเงินกู้้น้อย มาเป็นอันดับแรกเท่ากัน รองลงมาคือการผ่อนชำระวงเงินกู้มีระยะเวลานาน

ผู้ที่มีอาชีพรัฐวิสาหกิจ จะเลือกปัจจัยอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น มาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือปัจจัยความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้

ผู้ที่มีอาชีพทำงานในบริษัทเอกชนและทำธุรกิจส่วนตัว จะเลือกปัจจัยความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้ มาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือปัจจัยอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น และชื่อเสียงและความมั่นคงของสถาบัน (ตารางที่ 5.33)

### 8.4 รายได้

ผู้ที่เลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงินอื่น ส่วนใหญ่จะมีช่วงรายได้ 10,001-20,000 บาทขึ้นไป จำนวน 62 คน คิดเป็นร้อยละ 39.7 รองลงมาคือช่วงรายได้ 20,001-30,000 บาท จำนวน 38 คน คิดเป็นร้อยละ 24.4

สำหรับปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยผู้ที่มีช่วงรายได้ ต่ำกว่า 10,000 บาท จะเลือกปัจจัยความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้ มาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือ ปัจจัยอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น



ตารางที่ 5.33 ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับปัจจัยในการเลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของผู้ที่ไม่ทราบว่าเป็นบริษัทประกันชีวิตให้บริการด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

ความสัมพันธ์	รับราชการ		รัฐวิสาหกิจ		บริษัทเอกชน		ธุรกิจส่วนตัว		รวม
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	
อัตราดอกเบี้ยต่ำ	34	81.0	32	84.2	32	57.1	10	50.0	108
วงเงินให้กู้ยืมสูง	34	81.0	12	31.6	10	17.9	4	20.0	60
เงื่อนไขในการขออนุมัติวงเงินกู้้น้อย	34	81.0	8	21.1	12	21.4	6	30.0	60
การพิจารณาอนุมัติวงเงินกู้ใช้ระยะเวลาสั้น	2	4.8	6	15.8	12	21.4	4	20.0	24
การผ่อนชำระวงเงินกู้มีระยะเวลานาน	30	71.4	16	42.1	12	21.4	0	0.0	58
ค่าใช้จ่ายในการขอใช้บริการเงินกู้้น้อย	2	4.8	4	10.5	10	17.9	0	0.0	16
ชื่อเสียงและความมั่นคงของสถาบัน	6	14.3	18	47.4	28	50.0	10	50.0	62
ความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้	6	14.3	26	68.4	34	60.7	16	80.0	82
มีผู้แนะนำหรือรู้จักกับเจ้าหน้าที่ในบริษัท	2	4.8	18	47.4	14	25.0	10	50.0	44
อื่น ๆ	2	4.8	4	10.5	14	25.0	0	0.0	20
<b>รวมจำนวน</b>	<b>42</b>	<b>26.9</b>	<b>38</b>	<b>24.4</b>	<b>56</b>	<b>35.9</b>	<b>20</b>	<b>12.8</b>	<b>156</b>

ผู้ที่มีช่วงรายได้ 10,001-20,000 บาท จะเลือกปัจจัยอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น มาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือปัจจัยความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้

ผู้ที่มีช่วงรายได้ 20,001-30,000 บาท จะเลือกปัจจัยอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น มาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือปัจจัยเงื่อนไขในการขออนุมัติวงเงินกู้้น้อย

ผู้ที่มีช่วงรายได้ 30,001-40,000 บาท จะเลือกปัจจัยอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น มาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือปัจจัยชื่อเสียงและความมั่นคงของสถาบัน

ตารางที่ 5.34 ความสัมพันธ์ระหว่างช่วงรายได้กับปัจจัยในการเลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของผู้ที่ไม่ทราบว่าเป็นบริษัทประกันชีวิตให้บริการด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

ความสัมพันธ์	ต่ำกว่า 10,000 บาท		10,001 - 20,000 บาท		20,001 - 30,000 บาท		30,001 - 40,000 บาท		40,001 - 50,000 บาท		50,000 บาท ขึ้นไป		รวม
	จำ	ร้อยละ	จำ	ร้อยละ	จำ	ร้อยละ	จำ	ร้อยละ	จำ	ร้อยละ	จำ	ร้อยละ	
	นวน	ละ	นวน	ละ	นวน	ละ	นวน	ละ	นวน	ละ	นวน	ละ	
อัตราดอกเบี้ยต่ำ	18	75.0	46	74.2	28	73.7	12	75.0	2	25.0	2	25.0	108
วงเงินให้กู้ยืมสูง	6	25.0	30	48.4	14	36.8	2	12.5	4	50.0	4	50.0	60
เงื่อนไขการขออนุมัติวงเงินกู้ยืม	6	25.0	24	38.7	18	47.4	6	37.5	4	50.0	2	25.0	60
การพิจารณาอนุมัติวงเงินกู้ให้ระยะเวลา	8	33.3	4	6.5	6	15.8	4	25.0	2	25.0	0	0.0	24
การผ่อนชำระวงเงินกู้มีระยะเวลา	8	33.3	28	45.2	16	42.1	6	37.5	0	0.0	0	0.0	58
ค่าให้จ่ายในการขอใช้บริการเงินกู้	4	16.7	6	9.7	0	0.0	6	37.5	0	0.0	0	0.0	16
ชื่อเสียงและความมั่นคงของสถาบัน	16	66.7	22	35.5	12	31.6	8	50.0	2	25.0	2	25.0	62
ความสะดวกในการติดต่อชำระเงินกู้	20	83.3	32	51.6	12	31.6	6	37.5	8	100.0	4	50.0	82
มีผู้แนะนำหรือรู้จักกับเจ้าหน้าที่ในบริษัท	8	33.3	14	22.6	10	26.3	6	37.5	0	0.0	6	75.0	44
อื่น ๆ	0	0.0	10	16.1	6	15.8	2	12.5	0	0.0	2	25.0	20
รวมจำนวน	24	15.4	62	39.7	38	24.4	16	10.3	8	5.1	8	5.1	156

ผู้ที่มีช่วงรายได้ 40,001-50,000 บาท จะเลือกปัจจัยความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้ มาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือปัจจัยวงเงินให้กู้ยืมสูง และเงื่อนไขในการขออนุมัติวงเงินกู้ต่ำ

ผู้ที่มีช่วงรายได้ 50,000 บาทขึ้นไป จะเลือกปัจจัยมีผู้แนะนำหรือรู้จักกับเจ้าหน้าที่ในบริษัท มาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือปัจจัยวงเงินให้กู้ยืมสูง และความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้ (ตารางที่ 5.34)

9. ความสัมพันธ์ความถี่ ระหว่างปัจจัยในการเลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากบริษัทประกันชีวิต กับตัวแปรต่าง ๆ จากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 50 คน ที่เลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากบริษัทประกันชีวิต

#### 9.1 อายุ

ผู้ที่ใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากบริษัทประกันชีวิต ส่วนใหญ่จะมีอายุระหว่าง 31-40 ปี จำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 56.0 รองลงมาคือผู้ที่มีอายุช่วงอายุ 41-50 ปี จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 24.0

สำหรับปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย โดยผู้ที่มีช่วงอายุต่ำกว่า 30 ปี ถึงอายุ 50 ปี จะเลือกปัจจัยอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น มาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือปัจจัยมีผู้แนะนำหรือรู้จักกับเจ้าหน้าที่ในบริษัท เหมือนกัน

ส่วนผู้ที่มีอายุ 50 ปีขึ้นไป จะเลือกปัจจัยมีผู้แนะนำหรือรู้จักกับเจ้าหน้าที่ในบริษัทมาอันดับแรก รองลงมาคือ ปัจจัยอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น และความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้ (ตารางที่ 5.35)

#### 9.2 การศึกษา

ผู้ที่ใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากบริษัทประกันชีวิต ส่วนใหญ่จะมีการศึกษาในระดับปริญญาตรี จำนวน 29 คน คิดเป็นร้อยละ 58.0 รองลงมาคือระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 34.0

สำหรับปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ผู้ที่ศึกษาในระดับปริญญาตรีและสูงกว่าปริญญาตรี จะเลือกปัจจัยอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น มาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือปัจจัยมีผู้แนะนำหรือรู้จักกับเจ้าหน้าที่ในบริษัท

ส่วนที่ระดับการศึกษาอื่น ๆ ได้แก่ ระดับ ป.ว.ช. ป.ว.ส. และอนุปริญญา จะเลือกปัจจัยอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น และความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้ มาเป็นอันดับแรก (ตารางที่ 5.36)

ตารางที่ 5.35 ความสัมพันธ์ระหว่างช่วงอายุกับปัจจัยในการเลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของผู้ที่เลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากบริษัทประกันชีวิต

ความสัมพันธ์	ต่ำกว่า 30 ปี		31-40 ปี		41-50 ปี		50 ปีขึ้นไป		รวม
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	
อัตราดอกเบี้ยต่ำกว่า สถาบันการเงินอื่น	5	83.3	28	100.0	12	100.0	2	50.0	47
วงเงินให้กู้ยืมสูงกว่า สถาบันการเงินอื่น	0	0.0	2	7.1	2	16.7	0	0.0	4
การพิจารณาอนุมัติวงเงิน กู้ใช้ระยะเวลาน้อยกว่า สถาบันการเงินอื่น	0	0.0	8	28.6	8	66.7	0	0.0	16
ค่าใช้จ่ายในการขอใช้ บริการเงินกู้้น้อยกว่า สถาบันการเงินอื่น	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0
ไม่ได้รับการอนุมัติวงเงินกู้ จากสถาบันการเงินอื่น	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0
ได้รับเงื่อนไขพิเศษในการ ขออนุมัติวงเงินกู้	1	16.7	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1
ความสะดวกในการติดต่อ และชำระเงินกู้	1	16.7	8	28.6	2	16.7	2	50.0	13
ชื่อเสียงและความมั่นคง ของสถาบัน	0	0.0	10	35.7	2	16.7	0	0.0	12
มีผู้แนะนำหรือรู้จักกับเจ้า หน้าที่ในบริษัท	3	50.0	20	71.4	8	66.7	4	100.0	35
อื่น ๆ	0	0.0	2	7.1	1	8.3	0	0.0	3
<b>รวมจำนวน</b>	<b>6</b>	<b>12.0</b>	<b>28</b>	<b>56.0</b>	<b>12</b>	<b>24.0</b>	<b>4</b>	<b>8.0</b>	<b>50</b>

ตารางที่ 5.36 ความสัมพันธ์ระหว่างช่วงการศึกษากับปัจจัยในการเลือกใช้บริการสินเชื่อ เพื่อที่อยู่อาศัยของผู้ที่เลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากบริษัทประกันชีวิต

ความสัมพันธ์	ปริญญาตรี		สูงกว่าปริญญาตรี		อื่น ๆ		รวม
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	
อัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น	29	100.0	14	82.4	4	100.0	47
วงเงินให้กู้ยืมสูงกว่าสถาบันการเงินอื่น	4	13.8	0	0.0	0	0.0	4
การพิจารณาอนุมัติวงเงินกู้ใช้ระยะเวลาสั้นกว่าสถาบันการเงินอื่น	12	41.4	4	23.5	0	0.0	16
ค่าใช้จ่ายในการขอใช้บริการเงินกู้้น้อยกว่าสถาบันการเงินอื่น	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0
ไม่ได้รับการอนุมัติวงเงินกู้จากสถาบันการเงินอื่น	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0
ได้รับเงื่อนไขพิเศษในการขออนุมัติวงเงินกู้	0	0.0	1	5.9	0	0.0	1
ความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้	2	6.9	7	41.2	4	100.0	13
ชื่อเสียงและความมั่นคงของสถาบัน	6	20.7	4	23.5	2	50.0	12
มีผู้แนะนำหรือรู้จักกับเจ้าหน้าที่ในบริษัท	22	75.9	13	76.5	0	0.0	35
อื่น ๆ	1	3.4	0	0.0	2	50.0	3
<b>รวมจำนวน</b>	<b>29</b>	<b>58.0</b>	<b>17</b>	<b>34.0</b>	<b>4</b>	<b>8.0</b>	<b>50</b>

### 9.3 อาชีพ

ผู้ที่เลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากบริษัทประกันชีวิต ส่วนใหญ่จะมีอาชีพทำงานในบริษัทเอกชน จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 44.0 รองลงมาคือทำธุรกิจส่วนตัว จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 30.0

สำหรับปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ผู้ที่มีอาชีพรับราชการ จะเลือกปัจจัยอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น วงเงินให้กู้ยืมสูงกว่าสถาบันการเงินอื่น ความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้ และมีผู้แนะนำหรือรู้จักกับเจ้าหน้าที่ในบริษัท มาเป็นอันดับแรกเท่านั้น

ผู้ที่มีอาชีพรัฐวิสาหกิจ จะเลือกปัจจัยอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น วงเงินให้กู้ยืมสูงกว่าสถาบันการเงินอื่น มาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือปัจจัยการพิจารณาอนุมัติวงเงินกู้ใช้ระยะเวลาสั้นน้อยกว่าสถาบันการเงินอื่น

ตารางที่ 5.37 ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับปัจจัยในการเลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของผู้ที่เลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากบริษัทประกันชีวิต

ความสัมพันธ์	รับราชการ		รัฐวิสาหกิจ		บริษัทเอกชน		ธุรกิจส่วนตัว		อื่น ๆ		รวม
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	
อัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น	2	50.0	8	100	22	100	14	93.3	1	100	47
วงเงินให้กู้ยืมสูงกว่าสถาบันการเงินอื่น	2	50.0	2	25.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	4
การพิจารณาอนุมัติวงเงินกู้ใช้ระยะเวลาน้อยกว่าสถาบันการเงินอื่น	0	0.0	6	75.0	6	27.3	4	26.7	0	0.0	16
ค่าใช้จ่ายในการขอใช้บริการเงินกู้ต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0
ไม่ได้รับการอนุมัติวงเงินกู้จากสถาบันการเงินอื่น	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0
ได้รับเงื่อนไขพิเศษในการขออนุมัติวงเงินกู้	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	6.7	0	0.0	1
ความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้	2	50.0	0	0.0	8	36.4	2	13.3	1	100	13
ชื่อเสียงและความมั่นคงของสถาบัน	0	0.0	0	0.0	8	36.4	4	26.7	0	0.0	12
มีผู้แนะนำหรือรู้จักกับเจ้าหน้าที่ในบริษัท	2	50.0	4	50.0	16	72.7	13	86.7	0	0.0	35
อื่น ๆ	0	0.0	1	12.5	0	0.0	1	6.7	1	100	3
<b>รวมจำนวน</b>	<b>4</b>	<b>8.0</b>	<b>8</b>	<b>16.0</b>	<b>22</b>	<b>44.0</b>	<b>15</b>	<b>30.0</b>	<b>1</b>	<b>2.0</b>	<b>50</b>

ผู้ที่มีอาชีพทำงานในบริษัทเอกชนและทำธุรกิจส่วนตัว จะเลือกปัจจัยอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น วงเงินให้กู้ยืมสูงกว่าสถาบันการเงินอื่น มาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือปัจจัยมีผู้แนะนำหรือรู้จักกับเจ้าหน้าที่ในบริษัท

ผู้ที่มีอาชีพอื่น ๆ ได้แก่ แม่บ้าน จะเลือกปัจจัยอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น ความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้ และปัจจัยอื่น ๆ ได้แก่ ได้ทำประกันชีวิตไว้กับบริษัทนั้น มาเป็นอันดับแรก (ตารางที่ 5.37)

#### 9.4 รายได้

ผู้ที่ใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากบริษัทประกันชีวิต ส่วนใหญ่จะมีช่วงรายได้ 50,000 บาทขึ้นไป จำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 48.0 รองลงมาคือช่วงรายได้ 30,001-40,000 บาท จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 24.0

สำหรับปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ผู้ที่มีช่วงรายได้ 20,001-30,000 บาท จะเลือกปัจจัยมีผู้แนะนำหรือรู้จักกับเจ้าหน้าที่ในบริษัทมาเป็นอันดับแรก คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมาคือปัจจัยอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น คิดเป็นร้อยละ 75.0

ผู้ที่มีช่วงรายได้ 30,001-40,000 บาท จะเลือกปัจจัยอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น มาเป็นอันดับแรก คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมาคือปัจจัยมีผู้แนะนำหรือรู้จักกับเจ้าหน้าที่ในบริษัทคิดเป็นร้อยละ 58.3

ผู้ที่มีช่วงรายได้ 40,001-50,000 บาท จะเลือกปัจจัยมีผู้แนะนำหรือรู้จักกับเจ้าหน้าที่ในบริษัทมาเป็นอันดับแรก คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมาคือปัจจัยอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น คิดเป็นร้อยละ 80.0

ผู้ที่มีช่วงรายได้ 50,000 บาทขึ้นไป จะเลือกปัจจัยอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น มาเป็นอันดับแรก คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมาคือปัจจัยมีผู้แนะนำหรือรู้จักกับเจ้าหน้าที่ในบริษัทคิดเป็นร้อยละ 58.3 (ตารางที่ 5.38)

ตารางที่ 5.38 ความสัมพันธ์ระหว่างช่วงรายได้กับปัจจัยในการเลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของผู้ที่เลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากบริษัทประกันชีวิต

ความสัมพันธ์	20,001 - 30,000 บาท		30,001 - 40,000 บาท		40,001 - 50,000 บาท		50,000 บาท ขึ้นไป		รวม
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	
อัตราดอกเบี้ยต่ำกว่า สถาบันการเงินอื่น	3	75.0	12	100.0	8	80.0	24	100.0	47
วงเงินให้กู้ยืมสูงกว่า สถาบันการเงินอื่น	0	0.0	2	16.7	0	0.0	2	8.3	4
การพิจารณาอนุมัติวงเงิน กู้ใช้ระยะเวลาน้อยกว่า สถาบันการเงินอื่น	0	0.0	4	33.3	0	0.0	12	50.0	16
ค่าใช้จ่ายในการขอใช้ บริการเงินกู้ต่ำกว่า สถาบันการเงินอื่น	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0
ไม่ได้รับการอนุมัติวงเงินกู้ จากสถาบันการเงินอื่น	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0
ได้รับเงื่อนไขพิเศษในการ ขออนุมัติวงเงินกู้	1	25.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1
ความสะดวกในการติดต่อ และชำระเงินกู้	1	25.0	2	16.7	4	40.0	6	25.0	13
ชื่อเสียงและความมั่นคง ของสถาบัน	0	0.0	2	16.7	0	0.0	10	41.7	12
มีผู้แนะนำหรือรู้จักกับเจ้า หน้าที่ในบริษัท	4	100.0	7	58.3	10	100.0	14	58.3	35
อื่น ๆ	0	0.0	0	0.0	0	0.0	3	12.5	3
<b>รวมจำนวน</b>	<b>4</b>	<b>8.0</b>	<b>12</b>	<b>24.0</b>	<b>10</b>	<b>20.0</b>	<b>24</b>	<b>48.0</b>	<b>50</b>



10. ความสัมพันธ์ของความถี่ ระหว่างปัจจัยในการไม่เลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากบริษัทประกันชีวิต กับตัวแปรต่าง ๆ จากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 44 คน ที่ทราบว่าบริษัทประกันชีวิตสามารถให้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย แต่ไม่เลือกใช้จากบริษัทประกันชีวิต

ตารางที่ 5.39 ความสัมพันธ์ระหว่างช่วงอายุกับปัจจัยในการไม่เลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากบริษัทประกันชีวิต

ความสัมพันธ์	ต่ำกว่า 30 ปี		31-40 ปี		41-50 ปี		50 ปีขึ้นไป		รวม
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	
อัตราดอกเบี้ยสูงกว่าสถาบันการเงินอื่น	4	33.3	4	33.3	6	37.5	2	50.0	16
วงเงินให้กู้ยืมต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น	2	16.7	0	0.0	4	25.0	2	50.0	8
พิจารณาอนุมัติวงเงินกู้ใช้ระยะเวลานานกว่าสถาบันการเงินอื่น	2	16.7	0	0.0	2	12.5	0	0.0	4
การผ่อนชำระเงินกู้ระยะเวลาน้อยกว่าสถาบันการเงินอื่น	0	0.0	0	0.0	4	25.0	4	100.0	8
ค่าใช้จ่ายในการขอใช้บริการเงินกู้มากกว่าสถาบันการเงินอื่น	2	16.7	0	0.0	2	12.5	2	50.0	6
ระเบียบในการขออนุมัติวงเงินกู้มากกว่าสถาบันการเงินอื่น	4	33.3	0	0.0	12	75.0	2	50.0	18
ขาดความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้	4	33.3	2	16.7	6	37.5	2	50.0	14
ขาดความเชื่อถือในชื่อเสียง ฐานะ และความมั่นคงของสถาบันอื่น ๆ	10	83.3	6	50.0	16	100.0	2	50.0	34
อื่น ๆ	2	16.7	4	33.3	0	0.0	0	0.0	6
<b>รวมจำนวน</b>	<b>12</b>	<b>27.3</b>	<b>12</b>	<b>27.3</b>	<b>16</b>	<b>36.3</b>	<b>4</b>	<b>9.1</b>	<b>44</b>

### 10.1 อายุ

ผู้ที่ไม่เลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากบริษัทประกันชีวิต ส่วนใหญ่จะมีอายุระหว่าง 41-50 ปี จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 36.3 รองลงมาคือผู้ที่มีอายุช่วงอายุ ต่ำกว่า 30 ปี และ 31-40 ปี จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 27.3

สำหรับปัจจัยที่มีผลต่อการไม่เลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย โดยผู้ที่มีช่วงอายุต่ำกว่า 30 ปี จะเลือกปัจจัยขาดความเชื่อถือในชื่อเสียง ฐานะ และความมั่นคงของสถาบัน มาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือปัจจัยอัตราดอกเบี้ยสูงกว่าสถาบันการเงินอื่น ระเบียบในการขออนุมัติวงเงินกู้มากกว่าสถาบันการเงินอื่น ขาดความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้

ผู้ที่มีช่วงอายุ 31-40 ปี จะเลือกปัจจัยขาดความเชื่อถือในชื่อเสียง ฐานะ และความมั่นคงของสถาบัน มาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือปัจจัยอัตราดอกเบี้ยสูงกว่าสถาบันการเงินอื่น และปัจจัยอื่น ๆ ได้แก่ โครงการที่ซื้อจัดหาแหล่งเงินกู้ให้แล้ว

ผู้ที่มีช่วงอายุ 41-50 ปี จะเลือกปัจจัยขาดความเชื่อถือในชื่อเสียง ฐานะ และความมั่นคงของสถาบัน มาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือปัจจัยระเบียบในการขออนุมัติวงเงินกู้มากกว่าสถาบันการเงินอื่น

ผู้ที่มีช่วงอายุ 50 ปี ขึ้นไป จะเลือกปัจจัยการผ่อนชำระเงินกู้ระยะเวลาสั้นกว่าสถาบันการเงินอื่น มาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือหลายปัจจัย ได้แก่ อัตราดอกเบี้ยสูงกว่าสถาบันการเงินอื่น วงเงินให้กู้ยืมต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น ค่าใช้จ่ายในการขอใช้บริการเงินกู้มากกว่าสถาบันการเงินอื่น ระเบียบในการขออนุมัติวงเงินกู้มากกว่าสถาบันการเงินอื่น ขาดความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้ ขาดความเชื่อถือในชื่อเสียง ฐานะ และความมั่นคงของสถาบัน (ตารางที่ 5.39)

### 10.2 การศึกษา

ผู้ที่ไม่เลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากบริษัทประกันชีวิต ส่วนใหญ่จะมีการศึกษาในระดับปริญญาตรี จำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 63.6 รองลงมาคือระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 36.4

ปัจจัยที่มีผลต่อการไม่เลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ผู้ที่ศึกษาในระดับปริญญาตรีจะเลือกปัจจัยขาดความเชื่อถือในชื่อเสียง ฐานะ และความมั่นคงของสถาบัน มาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือปัจจัยระเบียบในการขออนุมัติวงเงินกู้มากกว่าสถาบันการเงินอื่น

ผู้ที่ระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี จะเลือกปัจจัยขาดความเชื่อถือในชื่อเสียง ฐานะ และความมั่นคงของสถาบัน รองลงมาคือปัจจัยอัตราดอกเบี้ยสูงกว่าสถาบันการเงินอื่น (ตารางที่ 5.40)

ตารางที่ 5.40 ความสัมพันธ์ระหว่างช่วงการศึกษากับปัจจัยในการไม่เลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากบริษัทประกันชีวิต

ความสัมพันธ์	ปริญญาตรี		สูงกว่าปริญญาตรี		รวม
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	
อัตราดอกเบี้ยสูงกว่าสถาบันการเงินอื่น	8	28.6	8	50.0	16
วงเงินให้กู้ยืมต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น	4	14.3	4	25.0	8
พิจารณาอนุมัติวงเงินกู้ใช้ระยะเวลานานกว่าสถาบันการเงินอื่น	0	0.0	4	25.0	4
การผ่อนชำระเงินกู้ระยะเวลาน้อยกว่าสถาบันการเงินอื่น	6	21.4	2	12.5	8
ค่าใช้จ่ายในการขอใช้บริการเงินกู้มากกว่าสถาบันการเงินอื่น	4	14.3	2	12.5	6
ระเบียบในการขออนุมัติวงเงินกู้มากกว่าสถาบันการเงินอื่น	12	42.9	6	37.5	18
ขาดความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้	8	28.6	6	37.5	14
ขาดความเชื่อถือในชื่อเสียง ฐานะ และ ความมั่นคงของสถาบัน	18	64.3	16	100.0	34
อื่น ๆ	6	21.4	0	0.0	6
<b>รวมจำนวน</b>	<b>28</b>	<b>63.6</b>	<b>16</b>	<b>36.4</b>	<b>44</b>

### 10.3 อาชีพ

ผู้ที่ไม่เลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากบริษัทประกันชีวิต ส่วนใหญ่จะมีอาชีพทำงานในบริษัทเอกชน จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 40.9 รองลงมาคือผู้ที่มีอาชีพรัฐวิสาหกิจจำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 22.7

ปัจจัยที่มีผลต่อการไม่เลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย โดยผู้ที่มีอาชีพรับราชการ จะเลือกปัจจัยอัตราดอกเบี้ยสูงกว่าสถาบันการเงินอื่น มาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือปัจจัยขาดความเชื่อถือในชื่อเสียง ฐานะ และ ความมั่นคงของสถาบัน และขาดความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้

ผู้ที่มีอาชีพรัฐวิสาหกิจ จะเลือกปัจจัยขาดความเชื่อถือในชื่อเสียง ฐานะ และความมั่นคงของสถาบัน มาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือปัจจัยอื่น ๆ ได้แก่ โครงการที่ขอจัดหาแหล่งเงินกู้ให้แล้ว และใช้สวัสดิการในที่ทำงาน

ตารางที่ 5.41 ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับปัจจัยในการไม่เลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากบริษัทประกันชีวิต

ความสัมพันธ์	รับราชการ		รัฐวิสาหกิจ		บริษัทเอกชน		ธุรกิจส่วนตัว		รวม
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	
อัตราดอกเบี้ยสูงกว่าสถาบันการเงินอื่น	6	75.0	2	20.0	8	44.4	0	0.0	16
วงเงินให้กู้ยืมต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น	0	0.0	2	20.0	4	22.2	2	25.0	8
พิจารณาอนุมัติวงเงินกู้ใช้ระยะเวลานานกว่าสถาบันการเงินอื่น	0	0.0	2	20.0	2	11.1	0	0.0	4
ระยะเวลาการผ่อนชำระเงินกู้น้อย	2	25.0	0	0.0	4	22.2	2	25.0	8
ค่าใช้จ่ายในการขอใช้บริการเงินกู้มากกว่าสถาบันการเงินอื่น	2	25.0	2	20.0	2	11.1	0	0.0	6
ระเบียบในการขออนุมัติวงเงินกู้มากกว่าสถาบันการเงินอื่น	2	25.0	0	0.0	12	66.7	4	50.0	18
ขาดความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้	4	50.0	2	20.0	4	22.2	4	50.0	14
ขาดความเชื่อถือในชื่อเสียง ฐานะ และความมั่นคงของสถาบัน	4	50.0	6	60.0	16	88.9	8	100.0	34
อื่น ๆ	2	25.0	4	40.0	0	0.0	0	0.0	6
<b>รวมจำนวน</b>	<b>8</b>	<b>18.2</b>	<b>10</b>	<b>22.7</b>	<b>18</b>	<b>40.9</b>	<b>8</b>	<b>18.2</b>	<b>44</b>

ผู้ที่มีอาชีพทำงานในบริษัทเอกชน จะเลือกปัจจัยขาดความเชื่อถือในชื่อเสียง ฐานะ และ ความมั่นคงของสถาบัน มาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือปัจจัยระเบียบในการขออนุมัติวงเงินกู้มากกว่าสถาบันการเงินอื่น

ผู้ที่มีอาชีพธุรกิจส่วนตัว จะเลือกปัจจัยขาดความเชื่อถือในชื่อเสียง ฐานะ และความมั่นคงของสถาบัน มาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือปัจจัยระเบียบในการขออนุมัติวงเงินกู้มากกว่าสถาบันการเงินอื่น และขาดความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้ (ตารางที่ 5.41)

#### 10.4 รายได้

ผู้ที่ไม่เลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากบริษัทประกันชีวิต ส่วนใหญ่จะมีช่วงรายได้ 10,001-20,000 , 20,001-30,000 และ 50,000 บาทขึ้นไป จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 22.7

ปัจจัยที่มีผลต่อการไม่เลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย โดยผู้ที่มีช่วงรายได้ 10,001-20,000 บาท จะเลือกปัจจัยขาดความเชื่อถือในชื่อเสียง ฐานะ และความมั่นคงของสถาบัน และขาดความสะดวกในการติดต่อและชำระเงินกู้ ระยะเวลาการผ่อนชำระเงินกู้น้อย และปัจจัยอื่น ๆ ได้แก่ โครงการที่ซื้อจัดหาแหล่งเงินกู้ให้แล้ว และใช้สวัสดิการในที่ทำงาน มาเป็นอันดับแรก

ผู้ที่มีช่วงรายได้ 20,001-30,000 บาท จะเลือกปัจจัยขาดความเชื่อถือในชื่อเสียง ฐานะ และความมั่นคงของสถาบัน มาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือระเบียบในการขออนุมัติวงเงินกู้มากกว่าสถาบันการเงินอื่น

ผู้ที่มีช่วงรายได้ 30,001-40,000 บาท จะเลือกปัจจัยขาดความเชื่อถือในชื่อเสียง ฐานะ และความมั่นคงของสถาบัน มาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือปัจจัยอัตราดอกเบี้ยสูงกว่าสถาบันการเงินอื่น

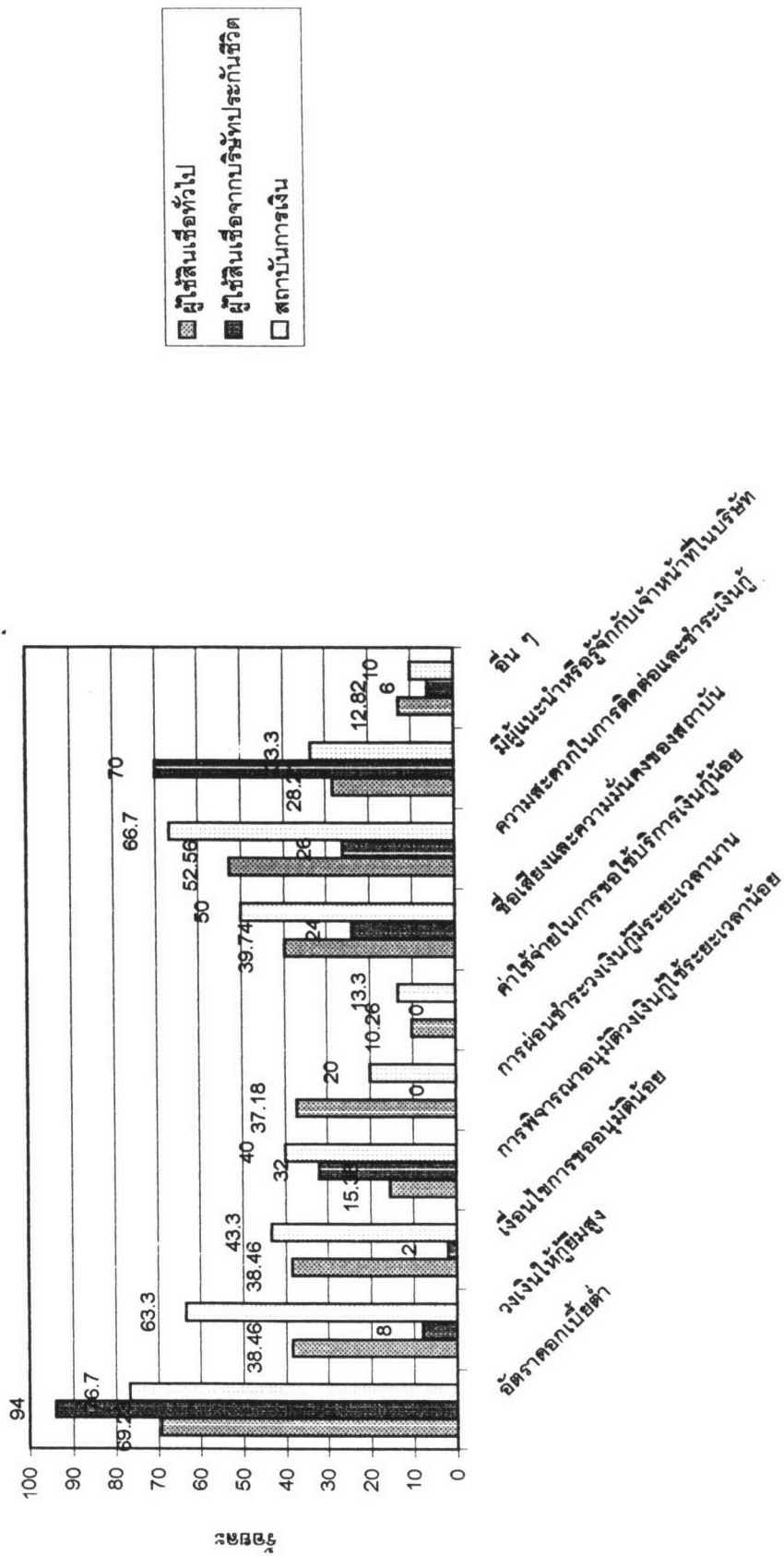
ผู้ที่มีช่วงรายได้ 40,001-50,000 บาท จะเลือกปัจจัยขาดความเชื่อถือในชื่อเสียง ฐานะ และความมั่นคงของสถาบัน และระเบียบในการขออนุมัติวงเงินกู้มากกว่าสถาบันการเงินอื่น มาเป็นอันดับแรก

ผู้ที่มีช่วงรายได้ 50,000 บาท ขึ้นไป จะเลือกปัจจัยขาดความเชื่อถือในชื่อเสียง ฐานะ และความมั่นคงของสถาบัน มาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือปัจจัยอัตราดอกเบี้ยสูงกว่าสถาบันการเงินอื่น และวงเงินให้กู้ยืมต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น (ตารางที่ 5.42)

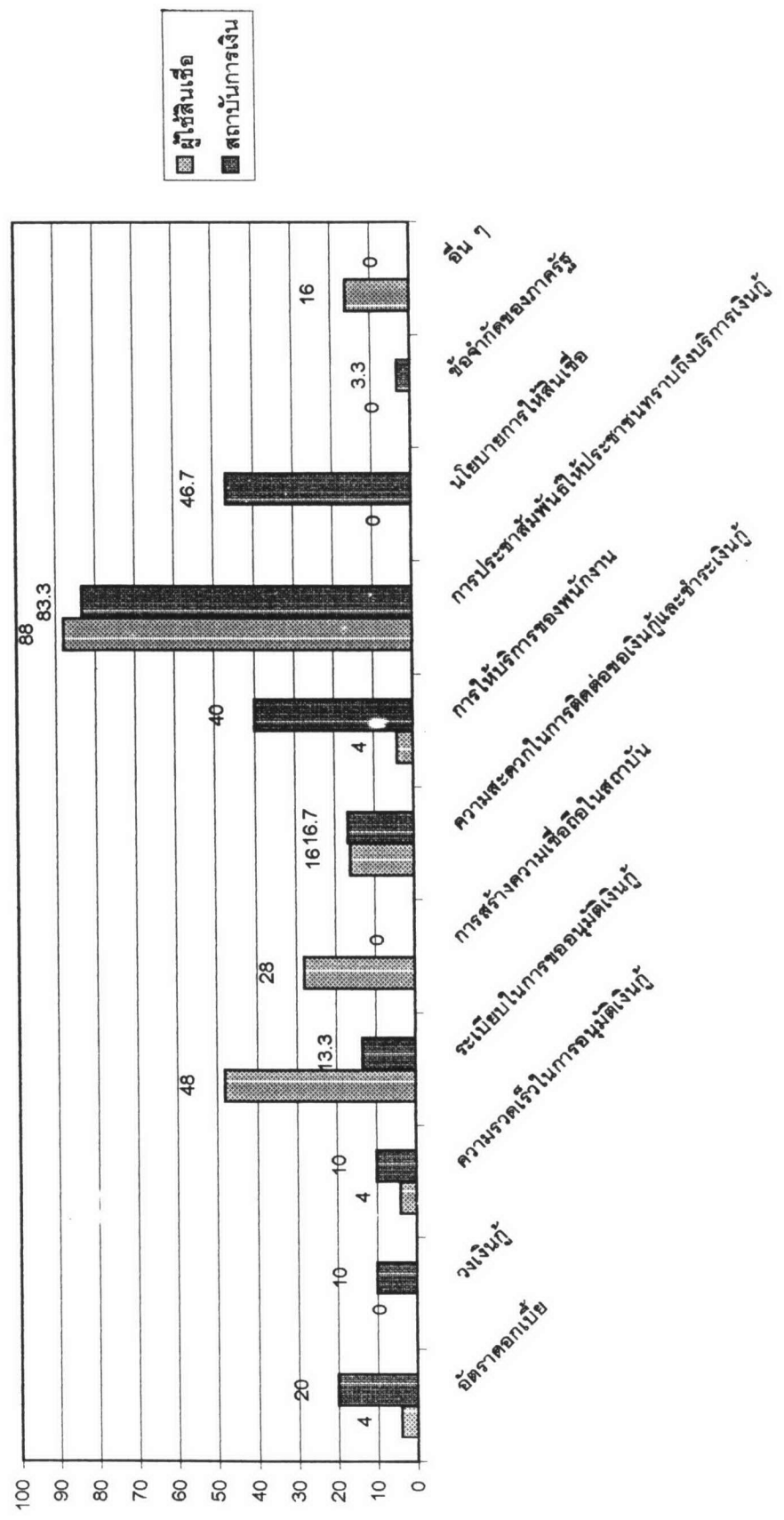
ตารางที่ 5.42 ความสัมพันธ์ระหว่างช่วงรายได้กับปัจจัยในการไม่เลือกใช้บริการสินเชื่อ  
เพื่อที่อยู่อาศัยจากบริษัทประกันชีวิต

ความสัมพันธ์	10,001- 20,000 บาท		20,001 - 30,000 บาท		30,001 - 40,000 บาท		40,001 - 50,000 บาท		50,000 บาท ขึ้นไป		รวม
	จำ นวน	ร้อยละ	จำ นวน	ร้อยละ	จำ นวน	ร้อยละ	จำ นวน	ร้อยละ	จำ นวน	ร้อยละ	
	อัตราดอกเบี้ยสูงกว่า สถาบันการเงินอื่น	2	20.0	2	20.0	4	50.0	2	33.3	6	
วงเงินให้กู้ยืมต่ำกว่า สถาบันการเงินอื่น	2	20.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	6	60.0	8
พิจารณาอนุมัติวงเงินกู้ใช้ ระยะเวลานานกว่าสถาบัน การเงินอื่น	0	0.0	2	20.0	0	0.0	0	0.0	2	20.0	4
ระยะเวลาการผ่อนชำระ เงินกู้้น้อย	4	40.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	4	40.0	8
ค่าใช้จ่ายในการขอใช้ บริการเงินกู้มากกว่า สถาบันการเงินอื่น	2	20.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	4	40.0	6
ระเบียบในการขออนุมัติวง เงินกู้มากกว่าสถาบันการ เงินอื่น	0	0.0	8	80.0	2	25.0	4	66.7	4	40.0	18
ขาดความสะดวกในการ ติดต่อและชำระเงินกู้	4	40.0	4	40.0	2	25.0	2	33.3	2	20.0	14
ขาดความเชื่อถือในชื่อ เสียง ฐานะ และความมั่ง คั่งของสถาบัน อื่น ๆ	4	4.0	10	100	6	75.0	4	66.7	10	100	34
อื่น ๆ	4	40.0	0	0.0	0	0.0	2	33.3	0	0.0	6
<b>รวมจำนวน</b>	<b>10</b>	<b>22.7</b>	<b>10</b>	<b>22.7</b>	<b>8</b>	<b>18.2</b>	<b>6</b>	<b>13.7</b>	<b>10</b>	<b>22.7</b>	<b>44</b>

แผนภูมิที่ 5.4 เปรียบเทียบความคิดเห็นเรื่องปัจจัยในการเลือกใช้สถาบันการเงินของแต่ละกลุ่ม



แผนภูมิที่ 5.5 เปรียบเทียบความคิดเห็นเรื่องของบริษัทที่ปรึกษาที่ปรึกษาชีวิตควรปรับปรุง





## 11. จุดเด่น-จุดด้อยของบริษัทประกันชีวิตเมื่อเทียบกับสถาบันการเงินอื่น

### 11.1 ผู้ใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดเห็นว่าบริษัทประกันชีวิตมีจุดเด่นในเรื่องของแหล่งเงินทุนที่มีระยะยาวและมีต้นทุนต่ำ คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมาได้แก่ เป็นองค์กรขนาดเล็กสามารถปรับเปลี่ยนนโยบายได้ง่าย คิดเป็นร้อยละ 44.0 (ตารางที่ 5.43) และผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เห็นว่าบริษัทประกันชีวิตมีจุดด้อยในเรื่องของ ขาดการประชาสัมพันธ์ให้ประชาชนรับทราบถึงบริการ คิดเป็นร้อยละ 96.0 รองลงมาได้แก่ จำนวนสาขาที่ให้บริการมีน้อย คิดเป็นร้อยละ 76.0 (ตารางที่ 5.44)

ตารางที่ 5.43 จำนวนความถี่และร้อยละในเรื่องของจุดเด่นของบริษัทประกันชีวิตเมื่อเทียบกับสถาบันการเงินอื่น

จุดเด่น	จำนวน	ร้อยละ	อันดับ
มีเงินทุนระยะยาวและมีต้นทุนเงินต่ำ	50	100.0	1
เป็นองค์กรขนาดเล็ก สามารถปรับเปลี่ยนนโยบายได้ง่าย	22	44.0	2
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานมีต้นทุนต่ำ	18	36.0	3
อื่น ๆ	0	0.0	-
<b>รวม</b>	<b>N = 50</b>		

ตารางที่ 5.44 จำนวนความถี่และร้อยละในเรื่องของจุดด้อยของบริษัทประกันชีวิตเมื่อเทียบกับสถาบันการเงินอื่น

จุดด้อย	จำนวน	ร้อยละ	อันดับ
จำนวนสาขาที่ให้บริการมีน้อย	38	76.0	2
บุคลากรที่มีความสามารถในด้านนี้มีน้อย	26	52.0	3
ในการดำเนินธุรกิจในด้านนี้ มีข้อจำกัดของกระทรวงพาณิชย์	4	8.0	5
ความเชื่อถือของประชาชนที่มีต่อบริษัทมีน้อย	18	36.0	4
ขาดการประชาสัมพันธ์ให้ประชาชนรับทราบถึงบริการด้านนี้	48	96.0	1
อื่น ๆ	0	0.0	-
<b>รวม</b>	<b>N = 50</b>		

### 11.2 สถาบันการเงิน

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เห็นว่าบริษัทประกันชีวิตมีจุดเด่นในเรื่องของแหล่งเงินทุนที่มีระยะยาวและมีต้นทุนต่ำ คิดเป็นร้อยละ 96.7 รองลงมาได้แก่ เป็นองค์กรขนาดเล็กสามารถปรับเปลี่ยนนโยบายได้ง่าย คิดเป็นร้อยละ 20.0 (ตารางที่ 5.45) และผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เห็นว่าบริษัทประกันชีวิตมีจุดด้อยในเรื่องของจำนวนสาขาที่ให้บริการมีน้อย คิดเป็นร้อยละ 66.7 รองลงมาได้แก่ ความเชื่อถือของประชาชนที่มีต่อบริษัทมีน้อย คิดเป็นร้อยละ 63.3 (ตารางที่ 5.46)

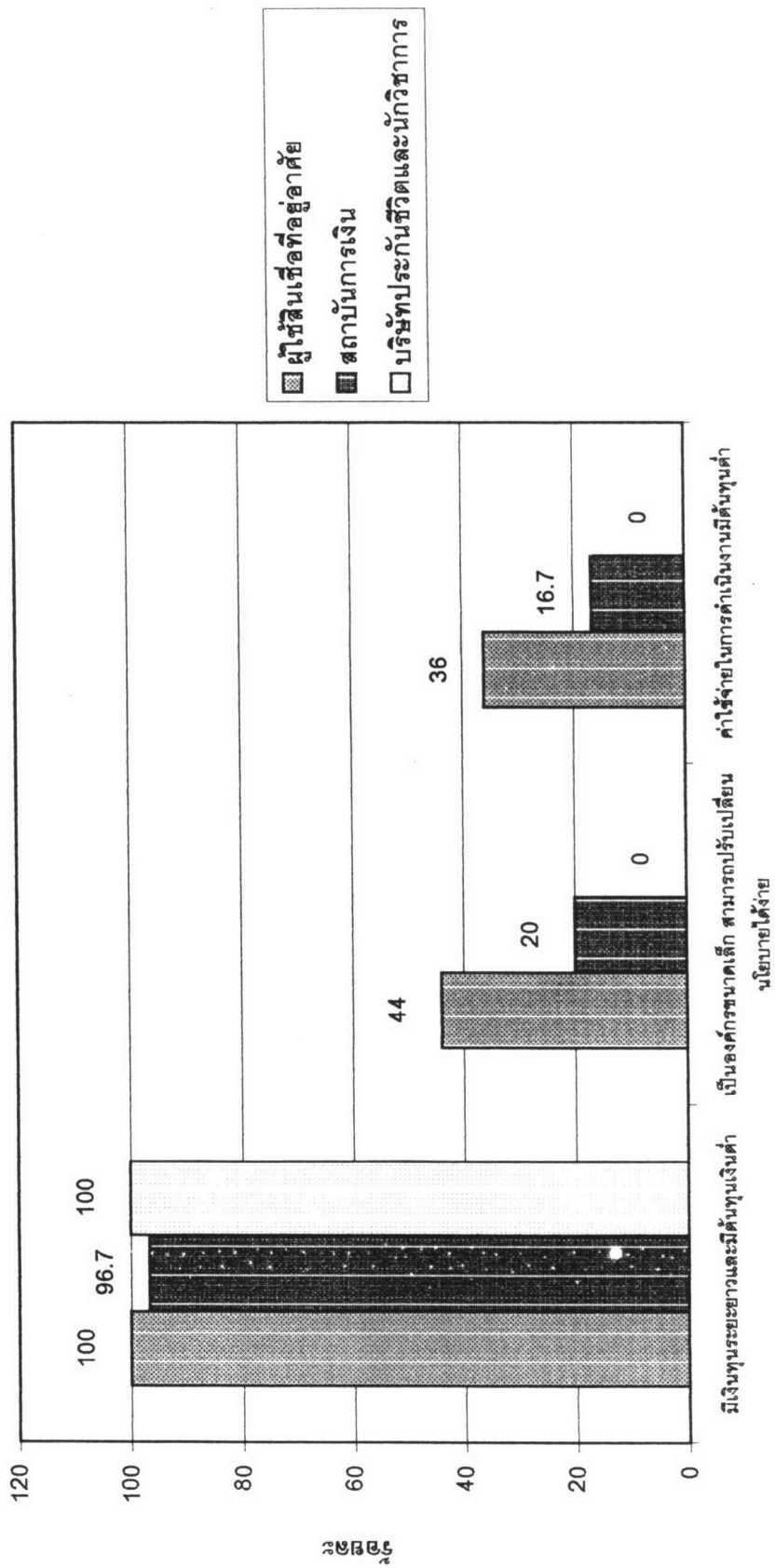
ตารางที่ 5.45 จำนวนความถี่และร้อยละในเรื่องของจุดเด่นของบริษัทประกันชีวิตเมื่อเทียบกับสถาบันการเงินอื่น ในความคิดเห็นของผู้บริหารสถาบันการเงิน

จุดเด่น	จำนวน	ร้อยละ	อันดับ
มีเงินทุนระยะยาวและมีต้นทุนเงินต่ำ	29	96.7	1
เป็นองค์กรขนาดเล็ก สามารถปรับเปลี่ยนนโยบายได้ง่าย	6	20.0	2
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานมีต้นทุนต่ำ	5	16.7	3
อื่น ๆ	0	0.0	-
รวม	N = 30		

ตารางที่ 5.46 จำนวนความถี่และร้อยละในเรื่องของจุดด้อยของบริษัทประกันชีวิตเมื่อเทียบกับสถาบันการเงินอื่น ในความคิดเห็นของผู้บริหารสถาบันการเงิน

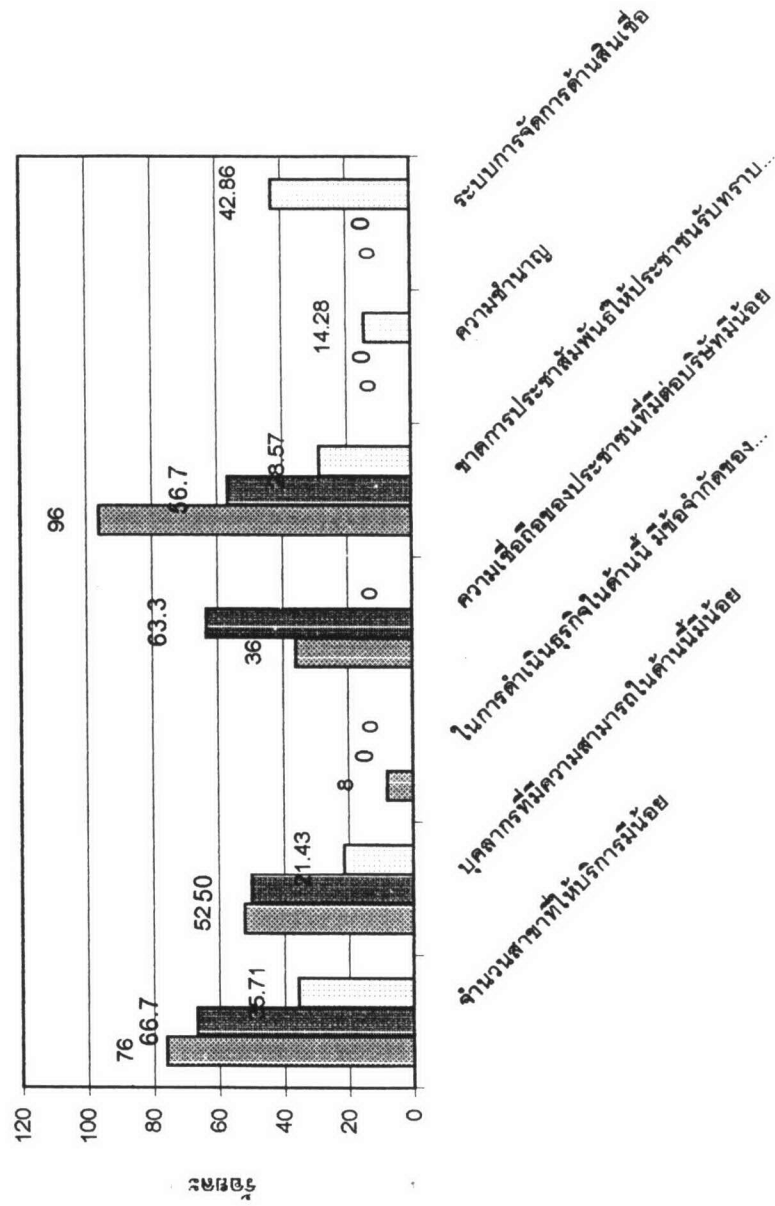
จุดด้อย	จำนวน	ร้อยละ	อันดับ
จำนวนสาขาที่ให้บริการมีน้อย	20	66.7	1
บุคลากรที่มีความสามารถในด้านนี้มีน้อย	15	50.0	4
ในการดำเนินธุรกิจในด้านนี้ มีข้อจำกัดของกระทรวงพาณิชย์	0	0.0	-
ความเชื่อถือของประชาชนที่มีต่อบริษัทมีน้อย	19	63.3	2
ขาดการประชาสัมพันธ์ให้ประชาชนรับทราบถึงบริการด้านนี้	17	56.7	3
อื่น ๆ	0	0.0	-
รวม	N = 30		

แผนภูมิที่ 5.6 เปรียบเทียบความคิดเห็นเรื่องจุดเด่นของบริษัทประกันชีวิต



ร้อยละ

แผนภูมิที่ 5.7 เปรียบเทียบความคิดเห็นเรื่องจุดด้อยของบริษัทประกันชีวิต



ผู้ได้สินเชื่อบริษัทประกันชีวิต  
 สถาบันการเงิน  
 นักวิชาการและบริษัทประกันชีวิต

## 12. จุดเด่น-จุดด้อยของสถาบันการเงินอื่นเมื่อเทียบกับบริษัทประกันชีวิต

### 12.1 สถาบันการเงิน

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เห็นว่าสถาบันการเงินของตนเองมีจุดเด่นในเรื่องของ ความเชื่อถือของประชาชนที่มีต่อสถาบัน คิดเป็นร้อยละ 80.0 รองลงมาได้แก่ สาขาที่ให้บริการครอบคลุมทั่วประเทศ คิดเป็นร้อยละ 76.7 (ตารางที่ 5.47)

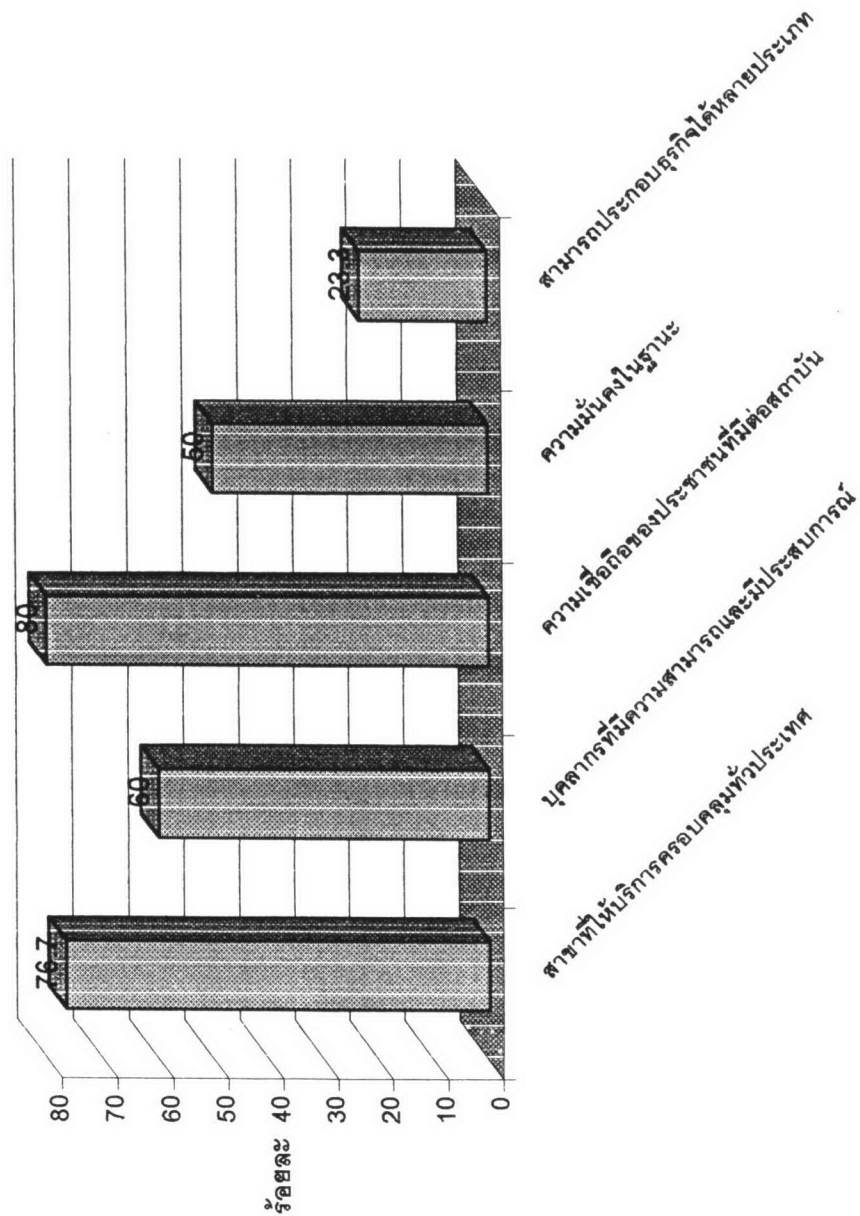
ตารางที่ 5.47 จำนวนความถี่และร้อยละในเรื่องของจุดเด่นของสถาบันการเงินอื่นเมื่อเทียบกับบริษัทประกันชีวิต ในความคิดเห็นของผู้บริหารสถาบันการเงิน

จุดเด่น	จำนวน	ร้อยละ	อันดับ
สาขาที่ให้บริการครอบคลุมทั่วประเทศ	23	76.7	2
บุคลากรที่มีความสามารถและมีประสบการณ์	18	60.0	3
ความเชื่อถือของประชาชนที่มีต่อสถาบัน	24	80.0	1
ความมั่นคงในฐานะ	15	50.0	4
สามารถประกอบธุรกิจได้หลายประเภท	7	23.3	5
อื่น ๆ	0	0.0	-
<b>รวม</b>	<b>N = 30</b>		

ตารางที่ 5.48 จำนวนความถี่และร้อยละในเรื่องของจุดด้อยของสถาบันการเงินอื่นเมื่อเทียบกับบริษัทประกันชีวิต ในความคิดเห็นของผู้บริหารสถาบันการเงิน

จุดด้อย	จำนวน	ร้อยละ	อันดับ
มีเงินทุนระยะสั้น อาจมีปัญหาในการให้สินเชื่อรายย่อย	1	3.3	4
เป็นองค์กรขนาดใหญ่ ไม่สามารถปรับเปลี่ยนนโยบายได้ง่าย	8	26.7	3
ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในการดำเนินงานมีต้นทุนสูง	14	46.7	1
อื่น ๆ	10	33.3	2
<b>รวม</b>	<b>N = 30</b>		

แผนภูมิที่ 5.8 จุดเด่นของสถาบันการเงินอื่นเมื่อเทียบกับบริษัทประกันชีวิต



ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เห็นว่าสถาบันการเงินของตนเองมีจุดด้อยในเรื่องของ ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในการดำเนินงานมีต้นทุนสูง คิดเป็นร้อยละ 46.7 รองลงมาได้แก่ อื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 33.3 (ตารางที่ 5.48) ซึ่งแยกออกเป็นดังนี้

- ไม่มีจุดด้อย	จำนวนความถี่ เท่ากับ	7
- ไม่มีการโฆษณาตัวบริการ	จำนวนความถี่ เท่ากับ	2
- อัตราดอกเบี้ยเงินกู้สูง	จำนวนความถี่ เท่ากับ	1

### 13. วิธีการของสถาบันการเงินต่อสถานการณ์สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

ผู้บริหารสถาบันการเงินส่วนใหญ่จะเพิ่มความรอบคอบในการตรวจสอบหลักทรัพย์และรายได้ให้เข้มงวดขึ้น คิดเป็นร้อยละ 80.0 รองลงมา ได้แก่ หยุดการให้สินเชื่อไว้ก่อนเพื่อรอดูสถานการณ์ คิดเป็นร้อยละ 10.0 (ตารางที่ 5.49)

ตารางที่ 5.49 จำนวนและร้อยละของวิธีการตอบสนองต่อสถานการณ์สินเชื่อในปัจจุบัน

วิธีการ	จำนวน	ร้อยละ
หยุดการให้สินเชื่อไว้ก่อนเพื่อรอดูสถานการณ์	3	10.0
เพิ่มความรอบคอบในการตรวจสอบหลักทรัพย์และรายได้	24	80.0
เร่งรัดการติดตามหนี้สิน	1	3.3
ยังคงดำเนินการให้สินเชื่อตามปกติ	2	6.7
อื่น ๆ	0	0.0
<b>รวม</b>	<b>30</b>	<b>100.0</b>

ตารางที่ 5.50 จำนวนและร้อยละของนโยบายส่งเสริมสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

การส่งเสริม	จำนวน	ร้อยละ
อัตราดอกเบี้ยพิเศษ	12	40.0
เพิ่มการประชาสัมพันธ์	4	13.3
พัฒนาสินเชื่อให้มีรูปแบบที่ทันสมัย	6	20.0
อื่น ๆ	8	26.7
<b>รวม</b>	<b>30</b>	<b>100.0</b>

#### 14. การส่งเสริมสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

ผู้บริหารสถาบันการเงินส่วนใหญ่ใช้อัตราดอกเบี้ยพิเศษในการจูงใจ คิดเป็นร้อยละ 40.0 รองลงมา ได้แก่ อื่น ๆ คือ ไม่มีการส่งเสริม คิดเป็นร้อยละ 26.7 (ตารางที่ 5.50)

#### 15. ปัจจัยที่ทำให้บทบาทของบริษัทประกันชีวิตในการให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยมีน้อย

##### 15.1 สถาบันการเงิน

ผู้ตอบแบบสอบถามจากสถาบันการเงินส่วนใหญ่เห็นว่า ปัจจัยที่ทำให้บทบาทของบริษัทประกันชีวิตในการให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยมีน้อย สาเหตุจากขาดการประชาสัมพันธ์ในการให้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 46.7 รองลงมา ได้แก่ นโยบายของบริษัทประกันชีวิตให้ความสำคัญในด้านนี้น้อย คิดเป็นร้อยละ 40.0 (ตารางที่ 5.51) ส่วนปัจจัยหรือสาเหตุอื่น ๆ ได้แก่

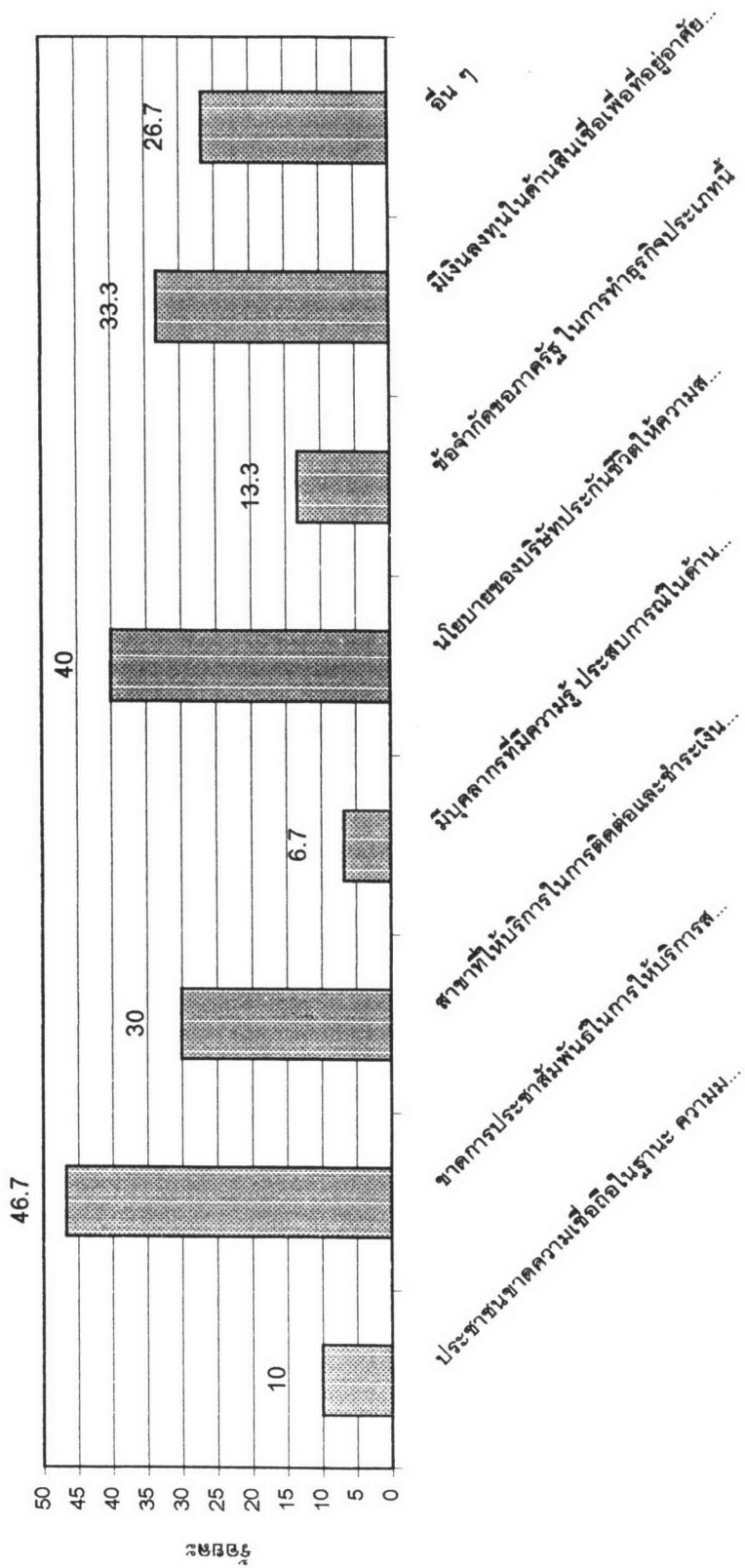
- นำเงินลงทุนไปฝากสถาบันการเงินที่มีดอกเบี้ยและตราสาร จำนวนความถี่ เท่ากับ 5
- ลงทุนในด้านอื่นดีกว่า ไม่มีภาระต้นทุน จำนวนความถี่ เท่ากับ 2
- ไม่มีความชำนาญ จำนวนความถี่ เท่ากับ 1

ตารางที่ 5.51 จำนวนความถี่และร้อยละของปัจจัยหรือสาเหตุที่ทำให้บทบาทของบริษัทประกันชีวิตในการให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยมีน้อย ในความคิดเห็นของผู้บริหารสถาบันการเงิน

ปัจจัย	จำนวน	ร้อยละ	อันดับ
ประชาชนขาดความเชื่อถือในฐานะ ความมั่นคง	3	10.0	7
ขาดการประชาสัมพันธ์ในการให้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย	14	46.7	1
สาขาที่ให้บริการในการติดต่อและชำระเงินกู้มีน้อย	9	30.0	4
มีบุคลากรที่มีความรู้ ประสบการณ์ในด้านนี้ไม่เพียงพอ	2	6.7	8
นโยบายของบริษัทประกันชีวิตให้ความสำคัญในด้านนี้น้อย	12	40.0	2
ข้อจำกัดของภาครัฐ ในการทำธุรกิจประเภทนี้	4	13.3	6
มีเงินลงทุนในด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยน้อย	10	33.3	3
อื่น ๆ	8	26.7	5
รวม	N = 30		



แผนภูมิที่ 5.9 ปัจจัยหรือสาเหตุที่ทำให้บริษัทประกันชีวิตมีบทบาทน้อยในด้านสินเชื่อส่วนบุคคลเห็นของสถาบันการเงิน



## 16. ศักยภาพในการเพิ่มบทบาทของบริษัทประกันชีวิต

### 16.1 สถาบันการเงิน

ผู้ตอบแบบสอบถามจากสถาบันการเงินส่วนใหญ่เห็นว่า บริษัทประกันชีวิตมีศักยภาพเพียงพอในการให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 70.0 และเห็นว่ามีศักยภาพไม่เพียงพอ คิดเป็นร้อยละ 30.0 (ตารางที่ 5.52)

เหตุผลของผู้ที่เห็นว่าบริษัทประกันชีวิตมีศักยภาพเพียงพอในการให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ได้แก่ มีแหล่งเงินทุนจากการขายกรมธรรม์ ซึ่งเป็นเงินทุนระยะยาว เหมาะสมในการให้สินเชื่อรายย่อย คิดเป็นร้อยละ 76.2 รองลงมา ได้แก่ จำนวนกรมธรรม์เมื่อเทียบกับจำนวนประชากร ยังมีอัตราส่วนที่น้อยมาก ถ้าในอนาคตอัตราส่วนนี้มีการขยายตัวมากขึ้น จะทำให้บริษัทประกันชีวิตมีเงินทุนระยะยาวมากขึ้น คิดเป็นร้อยละ 23.8 (ตารางที่ 5.53)

เหตุผลของผู้ที่เห็นว่าบริษัทประกันชีวิตมีศักยภาพไม่เพียงพอในการให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ได้แก่ บริษัทประกันชีวิตให้ความสำคัญในการลงทุนประเภทนี้น้อย คิดเป็นร้อยละ 55.6 รองลงมา ได้แก่ ข้อควบคุมของกระทรวงพาณิชย์ ยังไม่เปิดโอกาสให้บริษัทประกันชีวิตมากนักและคู่แข่งในตลาดสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยมีมาก ทำให้การเพิ่มบทบาทอาจไม่คุ้มค่าการลงทุน คิดเป็นร้อยละ 22.2 (ตารางที่ 5.54)

ตารางที่ 5.52 จำนวนและร้อยละในความคิดเห็นเรื่องศักยภาพของบริษัทประกันชีวิต ในการเพิ่มบทบาทด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

ศักยภาพ	จำนวน	ร้อยละ
เพียงพอ	21	70.0
ไม่เพียงพอ	9	30.0
รวม	30	100.0

ตารางที่ 5.53 เหตุผลในเรื่องศักยภาพของบริษัทประกันชีวิตมีเพียงพอที่จะเพิ่มบทบาทด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

เพียงพอ เหตุผล	จำนวน	ร้อยละ
มีแหล่งเงินทุนจากการขายกรมธรรม์ ซึ่งเป็นเงินทุนระยะยาว เหมาะสมในการให้สินเชื่อประเภทนี้	16	76.2
จำนวนกรมธรรม์เมื่อเทียบกับจำนวนประชากร ยังมีอัตราส่วนที่น้อยมาก ถ้าในอนาคตต่ออัตราส่วนนี้มีการขยายตัวมากขึ้นจะทำให้บริษัทประกันชีวิตมีเงินทุนมากขึ้น	5	23.8
<b>รวม</b>	<b>21</b>	<b>100.0</b>

ตารางที่ 5.54 เหตุผลในเรื่องศักยภาพของบริษัทประกันชีวิตมีไม่เพียงพอที่จะเพิ่มบทบาทด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

ไม่เพียงพอ เหตุผล	จำนวน	ร้อยละ
บริษัทประกันชีวิตให้ความสำคัญในการลงทุนประเภทนี้น้อย	5	55.6
ข้อควบคุมของกระทรวงพาณิชย์ ยังไม่เปิดโอกาสให้บริษัทประกันชีวิตมากนัก	2	22.2
คู่แข่งชั้นในตลาดสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยมีมาก ทำให้การเพิ่มบทบาทอาจไม่คุ้มค่าการลงทุน	2	22.2
<b>รวม</b>	<b>9</b>	<b>100.0</b>

## ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์

### 1. บริษัทประกันชีวิต

#### 1.1 แหล่งเงินทุน

แหล่งเงินทุนของบริษัทประกันชีวิตมาจากการขายกรมธรรม์ประกันชีวิตเพียงอย่างเดียว (ตารางที่ 5.55)

ตารางที่ 5.55 จำนวนและร้อยละของแหล่งเงินทุนของบริษัทประกันชีวิตในการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัย

แหล่งเงินทุน	จำนวน	ร้อยละ
ขายกรมธรรม์ประกันชีวิต	6	100.0
รวม	6	100.0

#### 1.2 ปัญหาในการให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยของบริษัทประกันชีวิต

ปัญหาในการให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยของบริษัทประกันชีวิตส่วนใหญ่ร้อยละ 83.33 เป็นการหาข้อมูลหนี้สินของลูกค้าทำได้ยาก (ตารางที่ 5.56)

ตารางที่ 5.56 จำนวนและร้อยละของปัญหาในการให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยของบริษัทประกันชีวิต

ปัญหา	จำนวน	ร้อยละ
ข้อมูลหนี้สินของลูกค้าหาได้ยาก	5	83.33
ไม่มี	1	16.67
รวม	6	100.0

#### 1.3 การเปิดเสรีประกันชีวิตต่อการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยของบริษัทประกันชีวิต

บริษัทประกันชีวิตทั้งหมดคิดเป็นร้อยละ 100.0 เห็นว่าการเปิดเสรีประกันชีวิตไม่มีผลต่อการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัย เพราะ

- บริษัทประกันชีวิตใหม่ยังไม่สามารถระดมเงินทุนได้เพียงพอในการให้สินเชื่อ เนื่องจากฐานลูกค้ายังมีไม่มาก

#### 1.4 การแก้ไขข้อกำหนดใน พ.ร.บ.ประกันชีวิต พ.ศ. 2535

ข้อกำหนดใน พ.ร.บ.ประกันชีวิต พ.ศ. 2535 ที่เห็นว่าควรแก้ไขในเรื่อง การให้เงินกู้ในแต่ละรายไม่เกิน 5 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 83.33 (ตารางที่ 5.57)

- เพราะราคาที่อยู่อาศัยในปัจจุบันมีราคาสูงมากขึ้น ผู้ที่มีความสามารถในการชำระเงินกู้ได้ต้องหาผู้กู้ร่วมทำให้เกิดความยุ่งยาก และเพื่อเป็นการรับลูกค้าระดับสูงด้วย

ตารางที่ 5.57 จำนวนและร้อยละของข้อกำหนดใน พ.ร.บ.ประกันชีวิต พ.ศ. 2535 ที่เห็นว่าควรแก้ไข

ข้อกำหนด	จำนวน	ร้อยละ
การปล่อยเงินกู้ในแต่ละรายไม่เกิน 5 ล้านบาท	5	83.33
ไม่มี	1	16.67
รวม	6	100.0

## 2.บริษัทประกันชีวิตและนักวิชาการ

### 2.1 จุดเด่นของบริษัทประกันชีวิต

ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมดเห็นว่าจุดเด่นของบริษัทประกันชีวิต คือการมีแหล่งเงินทุนระยะยาว และมีต้นทุนต่ำ (ตารางที่ 5.58)

ตารางที่ 5.58 จำนวนและร้อยละของจุดเด่นของบริษัทประกันชีวิต

จุดเด่น	จำนวน	ร้อยละ
มีแหล่งเงินทุนระยะยาวและมีต้นทุนต่ำ	14	100.0
รวม	14	100.0

## 2.2 จุดด้อยของบริษัทประกันชีวิต

ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่เห็นว่าบริษัทประกันชีวิตยังมีระบบการจัดการด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยไม่ดีพอ เช่น การพิจารณาสินเชื่อ การติดตามหนี้สิน การวางแผน เป็นต้น คิดเป็นร้อยละ 42.86 รองลงมาเห็นว่าสาขาการให้บริการมีน้อยคิดเป็นร้อยละ 35.71 (ตารางที่ 5.59)

ตารางที่ 5.59 จำนวนความถี่และร้อยละของจุดด้อยของบริษัทประกันชีวิต

จุดด้อย	จำนวนความถี่	ร้อยละ
จำนวนสาขาที่ให้บริการมีน้อย	5	35.71
การประชาสัมพันธ์ให้ประชาชนรับทราบถึงบริการ	4	28.57
บุคลากรที่มีความรู้ความชำนาญ	3	21.43
ระบบการจัดการด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย	6	42.86
ประสบการณ์ในการทำธุรกิจด้านนี้	2	14.28
จำนวน	N =14	

## 2.3 บริษัทประกันชีวิตมีบทบาทน้อยมากในด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย

### 2.3.1 นโยบายของบริษัทประกันชีวิตไม่เห็นความสำคัญในด้านนี้

เห็นด้วย	ไม่เห็นด้วย
<ul style="list-style-type: none"> <li>● ไม่เข้าใจในธุรกิจว่ามีความมั่นคงและมีความเสี่ยงน้อย</li> <li>● ไม่ได้ศึกษาธุรกิจด้านนี้อย่างจริงจัง</li> <li>● ไม่มีการพัฒนาระบบเพื่อรองรับการให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัย</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● บริษัทประกันชีวิตมีนโยบายมาโดยตลอด</li> <li>● ขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจและผลตอบแทน</li> </ul>

นโยบายของบริษัทประกันชีวิตไม่เห็นความสำคัญในด้านนี้มีผู้ให้สัมภาษณ์เห็นด้วยร้อยละ 64.29 ไม่เห็นด้วยร้อยละ 35.71

### 2.3.2 แหล่งเงินทุนมีน้อยทำให้มีเงินมาลงทุนด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยน้อย

เห็นด้วย	ไม่เห็นด้วย
<ul style="list-style-type: none"> <li>● ประชาชนยังไม่มีความรู้ความเข้าใจในการทำประกันชีวิต</li> <li>● ประชาชนในประเทศโดยเฉลี่ยมีรายได้น้อยไม่สามารถมีเงินเหลือสำหรับการออมในรูปแบบของการประกันชีวิต</li> <li>● การลงทุนในด้านนี้ต้องใช้เงินลงทุนที่มากพอสมควร</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● มาตรฐานในการหาข้อมูลลูกค้าเพื่อพิจารณาสินเชื่อยังไม่ดีพอ</li> <li>● การลงทุนด้านอื่นมีความเสี่ยงน้อยกว่าและมีผลตอบแทนใกล้เคียงกัน</li> </ul>

แหล่งเงินทุนมีน้อยทำให้มีเงินมาลงทุนด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยน้อยมีผู้ให้สัมภาษณ์เห็นด้วยร้อยละ 85.71 ไม่เห็นด้วยร้อยละ 14.29

### 2.3.3 ภาพพจน์ของบริษัทประกันชีวิตในด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย

เห็นด้วย	ไม่เห็นด้วย
<ul style="list-style-type: none"> <li>● บริษัทประกันชีวิตยังมีภาพพจน์ที่ประชาชนยังขาดความเชื่อถือ ไม่มั่นใจในฐานะ</li> <li>● ประชาชนยังมีภาพพจน์ว่าบริษัทประกันชีวิตต้องขายประกันชีวิตอย่างเดียว</li> <li>● ประชาชนยังไม่ทราบถึงบทบาทในการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยของบริษัทประกันชีวิต</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● บริษัทประกันชีวิตได้มีการสร้างภาพพจน์ในทางที่ดีโดยการช่วยเหลือสังคมในบางเรื่อง</li> <li>● บริษัทประกันชีวิตในปัจจุบันมีฐานะความมั่นคงมากกว่าอดีต</li> </ul>

ภาพพจน์ของบริษัทประกันชีวิตมีผู้ให้สัมภาษณ์เห็นด้วยร้อยละ 78.57 ไม่เห็นด้วยร้อยละ 21.43

### 2.3.4 การลงทุนในด้านอื่นมีความเสี่ยงน้อยและได้ผลตอบแทนดีกว่า

เห็นด้วย	ไม่เห็นด้วย
<ul style="list-style-type: none"> <li>● การให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยจะต้องมีระบบและบุคลากรมารองรับมาก ทำให้มีค่าใช้จ่ายมาก</li> <li>● การลงทุนด้านอื่นมีความเสี่ยงน้อยกว่า เพราะข้อมูลในการพิจารณาสินเชื่อที่อยู่อาศัยยังหายากและมีมาตรฐานที่ยังไม่ดีพอ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● สินเชื่อที่อยู่อาศัยเป็นสินเชื่อระยะยาวได้ผลตอบแทนในระยะยาวที่ค่อนข้างแน่นอน</li> <li>● สินเชื่อที่อยู่อาศัยเป็นสินเชื่อที่มีทรัพย์สินทำนองและเป็นปัจจัยสี่ของคนที่ต้องการมีบ้าน ทำให้ความเสี่ยงในตัวสินเชื่อน้อย</li> </ul>

การลงทุนในด้านอื่นมีความเสี่ยงน้อยและได้ผลตอบแทนดีกว่ามีผู้ให้สัมภาษณ์เห็นด้วยร้อยละ 35.71 ไม่เห็นด้วยร้อยละ 50.00 และไม่ออกความเห็นร้อยละ 14.29

### 2.3.5 ความพร้อมในการให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยของบริษัทประกันชีวิต

เห็นด้วย	ไม่เห็นด้วย
<ul style="list-style-type: none"> <li>● บริษัทประกันชีวิตยังขาดระบบและทีมงานในการดำเนินการด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยอย่างจริงจัง</li> <li>● บริษัทประกันชีวิตขาดประสบการณ์ในการทำธุรกิจด้านนี้ เนื่องจากไม่ใช่ธุรกิจหลัก</li> <li>● การจัดเตรียมความพร้อมในการให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยอย่างจริงจัง จะต้องใช้เงินลงทุนมาก ผลตอบแทนที่ได้รับอาจไม่คุ้มค่ากับการลงทุน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ได้มีการจัดตั้งหน่วยงานหรือทีมงานมาดำเนินการด้านนี้โดยเฉพาะ</li> </ul>

ความพร้อมในการให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยของบริษัทประกันชีวิตมีผู้ให้สัมภาษณ์เห็นด้วยร้อยละ 92.86 ไม่เห็นด้วยร้อยละ 7.14



### 2.3.6 บริษัทประกันชีวิตส่วนใหญ่ถูกถือหุ้นโดยสถาบันการเงินต่าง ๆ ทำให้การแข่งขันในด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีน้อย

เห็นด้วย	ไม่เห็นด้วย
<ul style="list-style-type: none"> <li>● สถาบันการเงินในเครือข่ายต้องการเงินทุนระยะยาวจากบริษัทประกันชีวิต</li> <li>● ถ้าสถาบันการเงินใดที่เป็นเครือข่ายมีความพร้อมในด้านใดก็ควรให้สถาบันการเงินนั้นดำเนินการไป จะไปแข่งขันกันเองทำไม</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● บริษัทประกันชีวิตประกอบธุรกิจโดยอิสระ การตัดสินใจในด้านต่าง ๆ สามารถทำได้</li> <li>● การเป็นเครือข่ายกันเป็นการเกื้อหนุนกันในทางธุรกิจมากกว่า การแข่งขันขึ้นอยู่กับความพร้อมจะมีมากน้อยอย่างไร</li> </ul>

บริษัทประกันชีวิตส่วนใหญ่ถูกถือหุ้นโดยสถาบันการเงินต่าง ๆ ทำให้การแข่งขันในด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีผู้ให้สัมภาษณ์เห็นด้วยร้อยละ 35.71 ไม่เห็นด้วยร้อยละ 14.29 และไม่ออกความเห็นร้อยละ 50.00

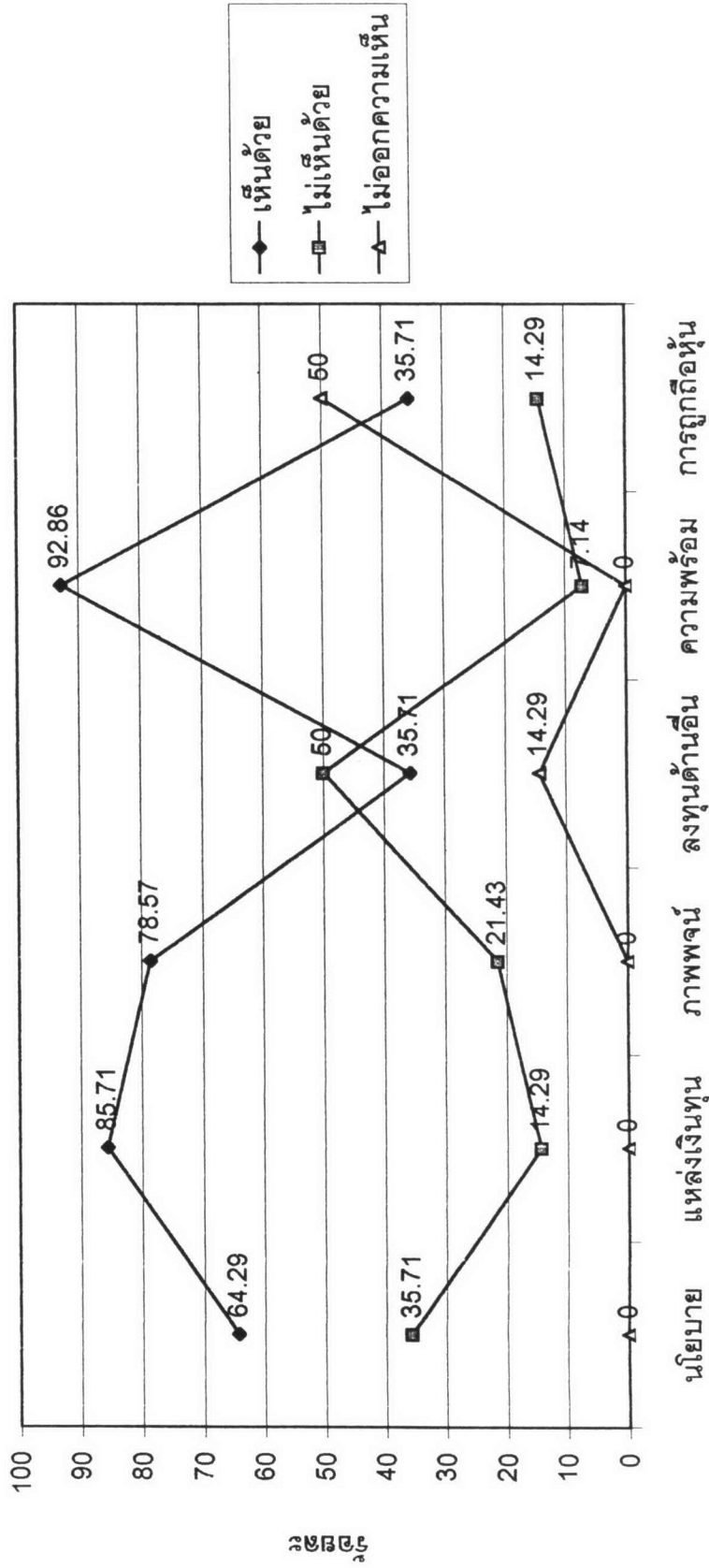
### 2.4 การเพิ่มบทบาทบริษัทประกันชีวิตในด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย

การเพิ่มบทบาทบริษัทประกันชีวิตในด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่เห็นว่าควรลงทุนโดยเป็นผู้ลงทุนในตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 71.43 รองลงมาคือเพิ่มการประชาสัมพันธ์ให้ประชาชนได้รับทราบถึงบริการด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 57.14 และควรร่วมมือกับบริษัทอสังหาริมทรัพย์ในการหาลูกค้ารายย่อย คิดเป็นร้อยละ 28.57 (ตารางที่

ตารางที่ 5.60 จำนวนความถี่และร้อยละของความคิดเห็นในการเพิ่มบทบาทของบริษัท  
ประกันชีวิตในด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย

บทบาท	จำนวนความถี่	ร้อยละ
เพิ่มการประชาสัมพันธ์ให้ประชาชนได้รับทราบถึงบริการ ด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย	8	57.14
ร่วมมือกับบริษัทอสังหาริมทรัพย์ในการหาลูกค้ารายย่อย	4	28.57
เพิ่มรูปแบบการให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยให้มีความหลากหลาย ตรงกับความต้องการของประชาชน	2	14.28
จัดอบรมหรือจัดหาบุคลากรให้มีความรู้ความสามารถและมี ประสบการณ์ในด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย	2	14.28
เพิ่มฐานทุนโดยการร่วมทุนกับบริษัทต่างประเทศที่มีฐานะ แข็งแกร่งและมีภาพพจน์ที่ดี	1	7.14
การลงทุนโดยเป็นผู้ลงทุนในตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย	10	71.43
ขึ้นอยู่กับผลตอบแทนและภาวะเศรษฐกิจ	1	7.14
จำนวน	N= 14	

แผนภูมิที่ 5.10 เปรียบเทียบความคิดเห็นของนักวิชาการและผู้บริหารบริษัทที่ประกันชีวิต  
ถึงปัจจัยในการที่บริษัทประกันชีวิตมีบทบาทน้อยในการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัย



๒๒  
๒๒๒๒๒๒

แผนภูมิที่ 5.11 ความคิดเห็นในการเพิ่มบทบาทของบริษัทประกันชีวิตในด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย  
ของนักวิชาการและบริษัทประกันชีวิต

