

บทที่ 1



บทนำ

ปัจจุบัน การแข่งขันในด้านการขาย ประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรมภายในประเทศได้เพิ่มมากขึ้น บริษัทประกันชีวิตแต่ละรายพยายามออกแบบค่าธรรมเนียมประกันชีวิตของตนให้ดึงดูดใจลูกค้ามากยิ่งขึ้น ตัวแทนขาย ประกันชีวิตก็พยายามส่งเสริมการขายมากเช่นกัน ธุรกิจนี้ในเขตกรุงเทพมหานครได้ขยายตัวและเจริญก้าวหน้ามาเป็นลำดับ รวมทั้งธุรกิจการประกันชีวิตด้วย ในเขตกรุงเทพมหานครมีการแข่งขันการขาย พอสสมควรมีบริษัทประกันชีวิตที่ขายประกันประเภทอุตสาหกรรม 6 บริษัท ส่วนอีก 5 บริษัท ไม่ได้ขายประกันชีวิตประเภทนี้ และบรรดาบริษัทประกันชีวิตต่าง ๆ ที่ขายประกันชีวิตประเภทนี้มีแนวโน้มในการแข่งขันทางด้านให้บริการแก่ลูกค้าเพิ่มมากขึ้น เมื่อมีการแข่งขันทางด้านการขายและการให้บริการ ผู้ที่เรียนรู้พฤติกรรมในการซื้อของลูกค้าย่อมได้เปรียบหรือมีโอกาสดีกว่า

การประกันชีวิตมีส่วนช่วยในการสะสมทุนเพื่อพัฒนาประเทศ ประเทศไทยเป็นประเทศที่อยู่ในระหว่างเร่งรัดพัฒนา ปัจจัยสำคัญที่จะขาดเสียไม่ได้ คือ กองทุนหรือเงินก้อนใหญ่สำหรับพัฒนาประเทศ ประเทศด้อยพัฒนาทุกประเทศมักมีปัญหาเรื่องกองทุนทำให้ต้องกู้ยืมจากต่างประเทศ ธุรกิจการประกันชีวิต เป็นรูปของการระดมทุนภายในประเทศชนิดหนึ่ง กล่าวคือ เงินเบี้ยประกันที่ผู้เอาประกันได้ชำระให้แก่บริษัทเมื่อนำมารวมกันแล้วจะเป็นเงินก้อนใหญ่ สามารถให้รัฐบาลหรือเอกชนกู้ยืมไปประกอบกิจกรรมต่าง ๆ ได้ ยิ่งกว่านั้น เงินเบี้ยประกันที่บริษัทได้รับจากผู้เอาประกันชีวิตเป็นเงินที่ฝากในระยะยาว เหมาะสมที่จะให้กู้ยืมไปลงทุนได้ เหตุนี้ในการตราพระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2510 รัฐบาลจึงให้เหตุผลว่า "เพื่อส่งเสริมการประกันชีวิตให้เจริญก้าวหน้ายิ่งขึ้นให้ทันกับความต้องการของประชาชน เพราะ

การประกันชีวิตนอกจากจะช่วยบรรเทาความเดือดร้อนทางการเงินแก่ผู้เอาประกันแล้ว ยังเป็นสถาบันการเงินที่สำคัญในการช่วยพัฒนาการเศรษฐกิจของประเทศอีกด้วย" เพราะฉะนั้นรัฐบาลอาจใช้ผลการวิจัยนี้เป็นแนวทางสำหรับการแก้ปัญหาการกู้ยืมเงินจากต่างประเทศได้บ้าง.

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาลักษณะของผู้เอาประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรมในเขตกรุงเทพมหานคร
2. เพื่อศึกษาลักษณะของกรมธรรม์ประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรมที่ตนในเขตกรุงเทพมหานครชื่อ
3. เพื่อศึกษาดังพฤติกรรมหลักเกณฑ์และวิธีการชื่อต่าง ๆ รวมทั้งสิ่งที่มีอิทธิพลต่อการชื่อ
4. เพื่อศึกษาดังข้อพิจารณาในการชื่อประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรมที่ผ่านมาและข้อพิจารณาสำหรับผู้ชื่อประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรมในอนาคต

ขอบเขตของการวิจัย

ด้วยเหตุที่คำว่า "ประกันชีวิต" เป็นคำรวมหมายถึงประกันชีวิตทุกประเภท เช่น การประกันแบบกำหนดระยะเวลา แบบตลอดชีพ แบบสะสมทรัพย์ การประกันชีวิตหมู่ ฯลฯ ในที่นี้เป็นการศึกษา เฉพาะพฤติกรรมในการชื่อประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรมในเขตกรุงเทพมหานครเท่านั้น

การประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรมในที่นี้ หมายถึง การประกันชีวิตแบบช่วยให้ผู้ที่มีรายได้น้อยสามารถทำประกันชีวิตได้ โดยกำหนดทุนประกันและเบี้ยประกันไว้ต่ำเพื่อช่วยเหลือครอบครัวของพนักงานในโรงงานอุตสาหกรรม หรือครอบครัวของชนชั้นกรรมกร ซึ่งบุคคลเหล่านี้ไม่มีรายได้อีกพอที่จะจ่ายเบี้ยประกันชีวิตแบบธรรมดาได้แบบของการประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรม มักเป็นแบบตลอดชีพ หรือแบบสะสม

ทรัพย์และไม่รับประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา . ประกันชีวิตแบบนี้ไม่มีการตรวจสอบสุขภาพ เพราะมีจำนวนเงินเอาประกันเล็กน้อย สำหรับระยะเวลาการจ่ายเบี้ยประกันนั้น อาจกำหนดเป็นรายสัปดาห์ รายเดือนหรือรายสามเดือน แต่โดยทั่วไปมักกำหนดเป็นรายเดือน โดยบริษัทจะส่งตัวแทนไปเก็บเบี้ยประกันที่บ้านของผู้เอาประกัน

ในการวิจัยได้อาศัยเอาทะเบียนรับประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรมของบริษัทรับประกันชีวิตต่าง ๆ ที่รายงานต่อสำนักงานประกันภัย กระทรวงพาณิชย์ เฉพาะในเขตกรุงเทพมหานครเป็นหลัก ไม่รวมผู้เอาประกันชีวิตที่มีภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัดอื่น เพราะยากต่อการติดต่ออันเนื่องมาจากเวลาน้อย และสิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายมากเพื่อจะได้ทราบถึงพฤติกรรมใหม่ ๆ ผู้เขียนจึงได้เลือกผู้เอาประกันชีวิตปี 2522 ซึ่งเป็นปีที่การประกันประเภทนี้ขยายตัวอย่างมาก

วิธีดำเนินการวิจัย

1. ศึกษาข้อมูลต่าง ๆ จากหนังสือ บทความ และวารสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับประกันชีวิตโดยเฉพาะพฤติกรรมของผู้เอาประกันชีวิต
2. เก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามที่เตรียมไว้ล่วงหน้า สอบถามผู้เอาประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรมที่มีภูมิลำเนาในเขตกรุงเทพมหานคร
3. การสอบถามใช้วิธีการสุ่มตัวอย่าง โดยวิธี Systematic Random Sampling และกำหนดขนาดตัวอย่างที่มากพอจะเชื่อถือได้¹
4. ข้อมูลที่ได้จากการสอบถามจะนำมาสรุป เพื่อหาข้อดีและข้อเสียพร้อมทั้งเสนอแนะวิธีการแก้ไข หรือปรับปรุงแบบกรมธรรม์ต่าง ๆ ให้ตรงกับความต้องการ

1. Philip Kotler, Marketing Management Analysis, planning and control, 3ed. (New Delhi: Prentice-Hall of India, 1976)

ต้องการของลูกค้า

ประโยชน์ที่จะได้จากการวิจัย

1. เพื่อจะได้เรียนรู้ความจริงต่าง ๆ เกี่ยวกับพฤติกรรมในการซื้อประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรมในเขตกรุงเทพมหานคร
2. เป็นเครื่องชี้แนะให้แก่ตัวแทนประกันชีวิต และนายหน้าประกันชีวิตเพื่อจะได้สนับสนุนการขายประกันชีวิตของตน
3. บริษัทประกันชีวิตต่าง ๆ ในประเทศไทย ได้เรียนรู้พฤติกรรมในการซื้อประกันชีวิตประเภทอุตสาหกรรมของลูกค้า ก็สามารถนำเอาความรู้นั้นมาประกอบการกำหนดส่วนผสมทางตลาด (Marketing Mix) ที่เหมาะสมได้
4. ทางด้านรัฐบาลสามารถนำผลวิจัยไปใช้ส่งเสริม หรือไม่ส่งเสริมการขายประกันชีวิตของเอกชน เพื่อแก้ปัญหาการประกันสังคมในประเทศไทยได้.