

กลยุทธ์การวางแผนทางการตลาดของบริษัทประกันชีวิตในประเทศไทย พ.ศ. 2539



นางสาว วรารา พนิษณุกุล

# สถาบันวิทยบริการ จัดการความมหันต์ยาเสื่อม

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาในภาคศาสตร์ครiminology

สาขาวิชาการโฆษณา ภาควิชาการประชารัฐพัฒนา

บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2540

ISBN 974-839-148-8

ผู้ติดเชื้อของบัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

**MARKET POSITIONING STRATEGIES OF LIFE-INSURANCE COMPANIES  
IN THAILAND 1996**

**Miss Waraporn Panasoponkul**

**A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements**

**for the Degree of Master of Arts in Advertising**

**Department of Public Relations**

**Graduate School**

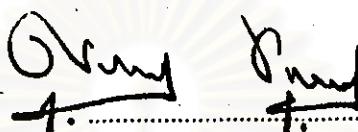
**Chulalongkorn University**

**Academnic Year 1997**

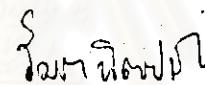
**ISBN 974-639-148-8**

หัวขอวิทยานิพนธ์ กลยุทธ์การวางแผนทางการตลาดของบริษัทประจำชีวิตในประเทศไทย พ.ศ. 2539  
โดย นางสาวภาณุ พนิสกณกุล  
ภาควิชา การประปาสัมพันธ์  
อาจารย์ที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์ ดร. พนา ทองมีอาคม

บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้นักบัณฑิตวิทยาลัย ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการ  
ศึกษาตามหลักสูตรปริญญามหาบัณฑิต

  
..... คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย  
(ศาสตราจารย์ นายนพเดช ศุภวัฒน์ ชุติวงศ์)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

  
..... ประธานกรรมการ  
(รองศาสตราจารย์ รุ่งนภา พิตรบุรีชา)

  
..... อาจารย์ที่ปรึกษา  
(รองศาสตราจารย์ ดร. พนา ทองมีอาคม)

  
..... กรรมการ  
(อาจารย์ วีระศักข์ สันติกุล)

สัมผัสสัมภาระนักดูแลวิทยานิพนธ์ภาษาในการอภิปรายนี้เพื่อยกย่องเตือนต่อ

ราพร พนิสภณกุล : กลยุทธ์การวางแผนของบริษัทประกันชีวิตในประเทศไทย พ.ศ. 2539  
(MARKET POSITIONING STRATEGIES OF LIFE-INSURANCE COMPANIES IN THAILAND 1996) อ. ที่ปรึกษา : รศ.ดร. พนา ทองมีอาคม ; 157 หน้า. ISBN 974-639-148-8.

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากลยุทธ์และเหตุผลในการวางแผนทางการตลาดของบริษัทประกันชีวิตในประเทศไทย ตลอดจนศึกษาเปรียบเทียบระหว่างกลยุทธ์การวางแผนทางการตลาดกับกิจกรรมด้านการสื่อสารทางการตลาดของบริษัท

ผู้วิจัยเลือกศึกษาบริษัทประกันชีวิตที่ได้รับโฆษณามากที่สุด 5 อันดับแรก โดยใช้วิธีการศึกษาหลักคือ การสัมภาษณ์แบบเจาะลึกผู้บริหารในฝ่ายโฆษณาประชาสัมพันธ์/การตลาดของบริษัทประกันชีวิต และผู้บริหารในบริษัทที่วางแผนโฆษณา นอกนั้นจะเป็นการศึกษาจากข้อมูลประเภทเอกสาร ได้แก่ ขั้นตอนโฆษณาและกิจกรรมการสื่อสารการตลาด เช่น ข้อมูลสถิติ และเอกสารอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เดือนมีนาคม พ.ศ. 2539.

ผลการศึกษาสรุปได้ว่า บริษัทประกันชีวิตส่วนใหญ่ใช้กลยุทธ์การวางแผนโดยวิธี Positioning by Competitor วิธีที่นิยมใช้รองลงมาคือ Positioning by Product Attribute และอันดับสุดท้ายมี 2 วิธีคือ Positioning by Product User และ Cultural Symbols โดยมีบริษัทกว่าครึ่งที่สามารถสื่อสารกับผู้บริโภคได้ตรงกับกลยุทธ์การวางแผนที่วางแผนไว้ ส่วนบริษัทที่เหลือจะเน้นไปที่กิจกรรมเพื่อสังคม

การศึกษาครั้งนี้สามารถใช้เป็นกรณีตัวอย่างในการกำหนดกลยุทธ์การวางแผนของบริษัทประกันชีวิต หรือธุรกิจบริการอื่น ๆ ที่ในบริการหลักอาจไม่มีความแตกต่างกันอย่างแท้จริง แต่เนื่องจากงานวิจัยนี้มีเป้าหมายการศึกษากลยุทธ์การวางแผนจากทัศนะของผู้ส่งสารคือบริษัทเท่านั้น จึงควรทำการศึกษาจากด้านผู้รับสาร (กลุ่มน้ำหมาด) เพิ่มเติม เพื่อความถูกต้องและสมบูรณ์ของข้อมูลมากยิ่งขึ้น

## สถาบันวิทยบริการ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาควิชา การประชาสัมพันธ์  
สาขาวิชา มนารโภภัย  
ปีการศึกษา 2540

ลายมือชื่อนิสิต ..... ธนาพัน พนิสภณกุล .....  
ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา ..... ท. น. ....  
ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาร่วม .....

คิมพ์ตันลักษณะภัณฑ์วิทยานิพนธ์ภายในกรอบสีเขียวที่มีเพียงแต่กับด้านขวา

# 8971577128 : MAJOR ADVERTISING

KEY WORD:

MARKET POSITIONING / STRATEGY / INTEGRATED MARKETING COMMUNICATION/

LIFE-INSURANCE

WARAPORN PANASOPONKUL : MARKET POSITIONING STRATEGIES OF LIFE-

INSURANCE COMPANIES IN THAILAND 1996. THESIS ADVISOR : ASSO.PROF.PANA

THONGMEEARKOM, Ph.d. 157 pp. ISBN 974-639-148-8.

The research intends to uncover the positioning strategies of Thailand's life-insurance companies and their rationales behind those strategies. Furthermore, it intends to compare the positioning strategy with actual marketing communication activities of each company.

Five companies which spent the most advertising expenditures in 1996 were selected for the study. The main methodology is in-depth interview. The researcher has interviewed executives from life-insurance companies and their counterpart in advertising agencies. Other sources are documentary data which appeared in 1996 such as advertising and other marketing communication activities, news, statistics and other concerned documents.

The findings are, the majority of those life-insurance companies have positioned themselves using "Positioning by Competitor" method, the second method is "Positioning by Product Attribute", and the last 2 methods are "Positioning by Product User and Cultural Symbols". Just over half of the companies interviewed have communicated their positions correctly to consumer. While the others have focused on social-contribution activities instead.

This research can be used as a sample case of positioning strategy for life-insurance companies or other services that do not have any differences in their core services. For future study, there should be a study of positioning strategy, not only from companies, but from the target consumer's point of views.

ภาควิชา การประชาสัมพันธ์

ลายมือชื่อนิสิต ๖๙๖๕ พญ. พรสุวันกุล

สาขาวิชา การโฆษณา

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา ดร. วิวัฒน์

ปีการศึกษา ๒๕๔๐

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาร่วม

## กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จครั้งไปได้ ด้วยความช่วยเหลืออย่างดีของ รศ.ดร. พนา ทองมีอุ่น  
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ซึ่งท่านได้ให้คำแนะนำในการวิจัยด้วยดีมาโดยตลอด และเนื่องจากทุนการวิจัย  
ครั้งนี้ได้รับมาจากทุนอุดหนุนการวิจัยของ บริษัทไทยประกันชีวิต จำกัด จึงขอขอบพระคุณบริษัทไทยประกัน  
ชีวิตมา ณ ที่นี่ด้วย

นอกจากนี้สู้รัจปิตรชัยขอขอบพระคุณ รศ. รุ่งนา พิตรปรีชา และ อ. วีโอลักษณ์ สันติถุล ที่กรุณา  
สละเวลาเป็นเวลานานในการมา และการรวมการในการสอบวิทยานิพนธ์ และขอขอบคุณผู้วิชาชีวินทั้งท่านที่ร่วม  
ประชันชีวิต และบริษัทตัวแทนโฆษณาารวม 9 บริษัท ที่ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดีในการให้สัมภาษณ์ ตลอด  
จนถึงมุมและยกสารต่าง ๆ ซึ่งได้ในการศึกษาครั้งนี้

ท้ายนี้ ผู้เขียนขอขอบพระคุณ คุณเพ้อ คุณแม่ และญาติพี่น้อง ที่เคยเป็นกำลังใจแก่ผู้วิจัยเสมอมา

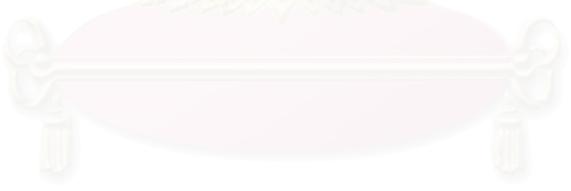
สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## สารบัญ

	หน้า
<b>บทคัดย่อภาษาไทย .....</b>	๕
<b>บทคัดย่อภาษาอังกฤษ .....</b>	๖
<b>กิจกรรมประจำ .....</b>	๗
<b>สารบัญ .....</b>	๘
<b>สารบัญตาราง .....</b>	๙
<b>สารบัญภาพ .....</b>	๑๐
<b>บทที่ 1 บทนำ</b>	
<b>ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา .....</b>	1
<b>ปัญหาน่าวิจัย .....</b>	6
<b>วัตถุประสงค์ของการวิจัย .....</b>	6
<b>ขอบเขตของการศึกษาวิจัย .....</b>	6
<b>คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย .....</b>	8
<b>บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง</b>	
<b>แนวคิดเกี่ยวกับกลยุทธ์การวางแผน .....</b>	10
<b>แนวคิดเกี่ยวกับ IMC .....</b>	19
<b>แนวคิดเรื่องสัญญาวิทยา .....</b>	24
<b>งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง .....</b>	30
<b>บทที่ 3 ประเมินวิธีวิจัย</b>	
<b>แหล่งข้อมูล .....</b>	33
<b>การเก็บรวบรวมข้อมูล .....</b>	33
<b>การวิเคราะห์ข้อมูล .....</b>	34
<b>บทที่ 4 ผลการศึกษา</b>	
<b>กลยุทธ์การวางแผนทางการตลาดของบริษัทประกันชีวิต 5 บริษัท .....</b>	36
<b>การวิเคราะห์กิจกรรมการสื่อสารการตลาดรายบริษัท .....</b>	45
<b>สถานการณ์ตลาดประกันชีวิตปี พ.ศ. 2539 และแนวโน้มทางการตลาด .....</b>	84

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
<b>บทที่ ๕ สุป และอภิปรายผล</b>	
อภิปรายผล .....	89
ประโยชน์ที่จะได้รับ .....	91
ข้อจำกัดของการทำวิจัย .....	91
ข้อเสนอแนะ .....	92
 รายการอ้างอิง .....	 93
ภาคผนวก .....	95
ภาคผนวก ก .....	96
ภาคผนวก ช .....	98
ภาคผนวก ค .....	118
ประวัติผู้วิจัย .....	157


  
**สถาบันวิทยบริการ**  
**จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย**

## สารบัญตาราง

	หน้า	
ตารางที่ 1.1	แสดงเบี้ยประกันภัยบ้านรวมรายบริษัทเดือน ม.ค.-ธ.ค. 39 ..... (ประเภทสามัญ, อุตสาหกรรม, กลุ่ม)	3
ตารางที่ 1.2	แสดงจำนวนกรมธรรม์ประกันชีวิตที่มีผลบังคับเมื่อสิ้นปี 2538 แยกตามบริษัท.....	4
ตารางที่ 1.3	แสดงงบประมาณของบริษัทประกันชีวิตเดือน ม.ค.-ธ.ค. 39 .....	5
ตารางที่ 4.1	แสดงกลยุทธ์การวางแผนดำเนินการต่าง ๆ ของ ๕ บริษัท .....	38
ตารางที่ 4.2	แสดงข้อมูลประกอบการทำแผนภาพการวางแผนดำเนินการของบริษัทประกันชีวิต .....	43
ตารางที่ 4.3	แสดงความหมายตามสัญญาจะวิทยา .....	46
ตารางที่ 4.4	แสดงความหมายตามสัญญาจะวิทยา .....	47
ตารางที่ 4.5	แสดงความหมายตามสัญญาจะวิทยา .....	48
ตารางที่ 4.6	แสดงความหมายตามสัญญาจะวิทยา .....	49
ตารางที่ 4.7	แสดงความหมายตามสัญญาจะวิทยา .....	50
ตารางที่ 4.8	แสดงความหมายตามสัญญาจะวิทยา .....	50
ตารางที่ 4.9	แสดงความหมายตามสัญญาจะวิทยา .....	51
ตารางที่ 4.10	แสดงความหมายตามสัญญาจะวิทยา .....	54
ตารางที่ 4.11	แสดงความหมายตามสัญญาจะวิทยา .....	55
ตารางที่ 4.12	แสดงความหมายตามสัญญาจะวิทยา .....	55
ตารางที่ 4.13	แสดงความหมายตามสัญญาจะวิทยา .....	56
ตารางที่ 4.14	แสดงความหมายตามสัญญาจะวิทยา .....	57
ตารางที่ 4.15	แสดงความหมายตามสัญญาจะวิทยา .....	57
ตารางที่ 4.16	แสดงความหมายตามสัญญาจะวิทยา .....	58
ตารางที่ 4.17	แสดงความหมายตามสัญญาจะวิทยา .....	62
ตารางที่ 4.18	แสดงความหมายตามสัญญาจะวิทยา .....	63
ตารางที่ 4.19	แสดงความหมายตามสัญญาจะวิทยา .....	64
ตารางที่ 4.20	แสดงความหมายตามสัญญาจะวิทยา .....	65
ตารางที่ 4.21	แสดงความหมายตามสัญญาจะวิทยา .....	65
ตารางที่ 4.22	แสดงความหมายตามสัญญาจะวิทยา .....	66
ตารางที่ 4.23	แสดงความหมายตามสัญญาจะวิทยา .....	72
ตารางที่ 4.24	แสดงความหมายตามสัญญาจะวิทยา .....	73
ตารางที่ 4.25	แสดงความหมายตามสัญญาจะวิทยา .....	73

## สารนัยตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 4.26 แสดงความหมายตามสัญญาวิทยา	74
ตารางที่ 4.27 แสดงความหมายตามสัญญาวิทยา	75
ตารางที่ 4.28 แสดงความหมายตามสัญญาวิทยา	75
ตารางที่ 4.29 แสดงความหมายตามสัญญาวิทยา	76
ตารางที่ 4.30 แสดงความหมายตามสัญญาวิทยา	79
ตารางที่ 4.31 แสดงความหมายตามสัญญาวิทยา	80
ตารางที่ 4.32 แสดงความหมายตามสัญญาวิทยา	81
ตารางที่ 4.33 แสดงความหมายตามสัญญาวิทยา	82
ตารางที่ 4.34 แสดงภาพรวมธุรกิจประจำปี 2538-2539	86
ตารางที่ 4.35 แสดงส่วนแบ่งตลาดของบริษัทประจำปี 12 บริษัท	87

**สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย**

## สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1.1 แสดงแผนภูมิสรุปแนวโน้มการติดตามและประเมินผลเชิงตัวต่อตัวของผู้รับบริการ	5
ภาพที่ 2.1 แสดงกระบวนการพัฒนาคุณภาพเชิงตัวต่อตัวของผู้รับบริการ	14
ภาพที่ 2.2 แสดงความต่อเนื่องของการสื่อสารทางการตลาด	19
ภาพที่ 4.1 แสดงตำแหน่งที่แท้จริงของบริษัทประจำกันชีวิต 5 บริษัท	43
ภาพที่ 4.2 แสดงโลโก้บริษัทไทยประจำกันชีวิต	53
ภาพที่ 4.3 แสดงโลโก้บริษัทไทยลิฟท์ประจำกันน้ำ	61
ภาพที่ 4.4 แสดงโลโก้บริษัทสมุทรพาณิชย์ประจำกันภัย	71
ภาพที่ 4.5 แสดงโลโก้บริษัทพูเด็นซิเบล ทีโอเอสไลฟ์	78
ภาพที่ 4.6 แสดงโลโก้บริษัทประจำกันชีวิตกรุงบุรี	83

**สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย**