

ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม



เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์การจัดการ
พฤษภาคม 2556

ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม



เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์การจัดการ

พฤษภาคม 2556

ลิขสิทธิ์เป็นของ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม



เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์การจัดการ
พฤษภาคม 2556

พงศกร เถลิงธารกุล. (2556). *ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม*. ปรินญาณิพนธ์ ศ.ม. (เศรษฐศาสตร์การจัดการ). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. คณะกรรมการควบคุมรองศาสตราจารย์ ดร. ออทิพย์ ราษฎร์นิยม, อาจารย์ ดร. อุดลย์ สุภานท์.

การวิจัยในครั้งนี้มีความมุ่งหมาย 2 ประการที่ศึกษาคือ 1) พฤติกรรมการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วมของผู้บริโภค และ 2) ปัจจัยซึ่งกำหนดการตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วมของผู้บริโภค โดยศึกษากับกลุ่มตัวอย่างในกรุงเทพมหานครเขตดอนเมือง ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล จำนวน 400 ชุด และวิเคราะห์ข้อมูลด้วยแบบจำลองโลจิต (Logit model)

ผลการศึกษาพฤติกรรมการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วมพบว่า ส่วนใหญ่มีการซื้อประกันที่ทุนประกัน 1,500,001 – 3,000,000 บาท โดยมีบิดามารดา/ญาติ เป็นผู้มีส่วนในการตัดสินใจซื้อมากที่สุด และมีการสืบค้นข้อมูลก่อนการตัดสินใจซื้อ โดยส่วนใหญ่ซื้อประกันภัย 1 กรมธรรม์ ส่วนผู้ไม่ซื้อประกันภัยส่วนใหญ่มีเหตุผลว่าเห็นว่าไม่สำคัญ สำหรับผลการวิเคราะห์ปัจจัยซึ่งกำหนดการตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วมพบว่า ปัจจัยด้านอายุ และ ระดับการศึกษา มีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม ณ ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01 มูลค่าของบ้านที่อยู่อาศัย มีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม ณ ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 รายได้ และการสืบค้นข้อมูลประกอบการตัดสินใจ มีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม ณ ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.10

FACTORS AFFECTING THE PURCHASE OF INSURANCE TO COVER THE DAMAGE
FROM THE FLOOD DISASTER.

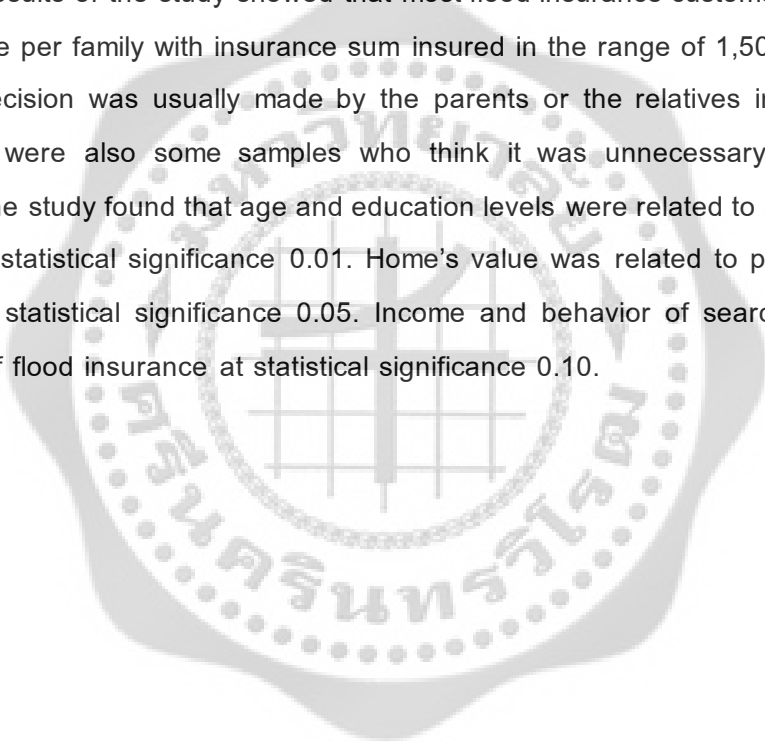


Presented in Partial Fulfillment of the Requirements for the
Master of Economics Degree in Managerial Economics
at Srinakharinwirot University
May 2013

Pongsakom Taleongtumrongkul. (2013). Factors Affecting the Purchase of Insurance to Cover the Damage from the Flood Disaster. Master Thesis, M.Econ. (Managerial Economics). Bangkok: Graduate School, Srinakharinwirot University. Advisor committee: Associate Prof. Dr. Aotip Ratniyom, Dr. Adul Supanut.

The purposes of this research were: 1) The purchasing behavior of flood insurance customers. 2) Factors related to the purchasing of flood insurance customers. This research was conducted by studying samples from Don Muang of Bangkok. Four hundred sets of questionnaires were administered, and the data were analyzed by Logit model.

The results of the study showed that most flood insurance customers purchased only one insurance per family with insurance sum insured in the range of 1,500,001 – 3,000,000 baht. This decision was usually made by the parents or the relatives in family. From the study, there were also some samples who think it was unnecessary to purchase the insurance. The study found that age and education levels were related to purchasing of flood insurance at statistical significance 0.01. Home's value was related to purchasing of flood insurance at statistical significance 0.05. Income and behavior of search were related to purchasing of flood insurance at statistical significance 0.10.



ปริญญานิพนธ์
เรื่อง
ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม

ของ
พงศกร เถลิงช้างรวงกุล

ได้รับอนุมัติจากบัณฑิตวิทยาลัยให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์การจัดการ
ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

..... คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย
(รองศาสตราจารย์ ดร. สมชาย สันติวัฒนกุล)
วันที่.....เดือน.....พ.ศ.2556

คณะกรรมการควบคุมปริญญานิพนธ์ คณะกรรมการสอบปากเปล่า
.....ประธาน ประธาน
(รองศาสตราจารย์ ดร. อรรถิพย์ ราษฎร์นิยม) (อาจารย์ ดร.จิรวัฒน์ เจริญสถาพรกุล)
.....กรรมการ กรรมการ
(อาจารย์ ดร. อดุลย์ สุภันธ์) (รองศาสตราจารย์ ดร. อรรถิพย์ ราษฎร์นิยม)
.....กรรมการ
(อาจารย์ ดร. อดุลย์ สุภันธ์)
.....กรรมการ
(รองศาสตราจารย์ ดร.พิศมัย จารุจิตติพันธ์)

ประกาศคุณูปการ

ปริญญานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จสมบูรณ์ได้ ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณทุกท่าน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง รองศาสตราจารย์ ดร. อ้อทิพย์ ราษฎร์นิยม ที่กรุณาใช้เวลาอันมีค่ารับเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาปริญญานิพนธ์ โดยให้คำปรึกษา คำแนะนำ อีกทั้งช่วยตรวจสอบแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆของปริญญานิพนธ์เล่มนี้จนสำเร็จ สมบูรณ์ และขอกราบขอบคุณ รองศาสตราจารย์ ดร. ชมพูนุท โกสลากร เพิ่มพูนวิวัฒน์ และ อาจารย์ ดร. อดุลย์ ศุภานัท ที่ช่วยกรุณาเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาร่วม อาจารย์ ดร. จีรวัฒน์ เจริญสถาพรกุล และ รองศาสตราจารย์ ดร.พิศมัย จารุจิตติพันธ์ ที่คอยช่วยให้คำแนะนำ คำปรึกษาและข้อเสนอแนะเพื่อความสำเร็จของปริญญานิพนธ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณคณาจารย์ทุกท่านด้วยความเคารพอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้ด้วย

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ ครอบครัว เพื่อนสนิท รวมถึงเพื่อนทุกคนที่คอยเป็นกำลังใจให้กันเสมอมา ขอขอบคุณบุคคลที่ได้กล่าวถึงที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับความสำเร็จของปริญญานิพนธ์เล่มนี้

พงศกร เถลิงธำรงกุล

สารบัญ

บทที่	หน้า
1 บทนำ.....	1
ภูมิหลัง	1
ความมุ่งหมายของการวิจัย	5
ความสำคัญของงานวิจัย	5
ขอบเขตของการวิจัย	6
สมมติฐานของการวิจัย	6
นิยามศัพท์เฉพาะ	6
กรอบแนวคิดในการวิจัย	7
2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	8
ทฤษฎีอุปสงค์	8
แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการประกันภัย	12
แบบจำลองโลจิสติก	19
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	22
3 วิธีดำเนินการวิจัย	27
การกำหนดประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง	27
การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	28
การเก็บรวบรวมข้อมูล	29
การจัดกระทำและการวิเคราะห์ข้อมูล	29
สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล	31

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
4 ผลการวิจัย.....	33
ผลการศึกษาปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม	33
ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมการณ์การซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครอง ความเสียหายจากน้ำท่วม และการตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อ คุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม	38
ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของข้อมูลปัจจัย ด้านบุคคลเศรษฐกิจและสังคมและ พฤติกรรมการณ์การซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม	42
ผลการทดสอบสมมติฐานเพื่ออธิบายปัจจัยที่ ส่งผลต่อการซื้อประกันภัยพิบัติ เพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม	47
5 สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	52
สังเขปความมุ่งหมาย ความสำคัญ และขอบเขตของการวิจัย	52
สรุปผลการวิจัย	53
อภิปรายผล	54
ข้อเสนอแนะในการวิจัย	57
บรรณานุกรม	58
ภาคผนวก	62
ภาคผนวก ก	63
ประวัติย่อผู้วิจัย	67

บัญชีตาราง

ตาราง	หน้า
1 รูปแบบกรรมธรรม์ประกันภัยพิบัติ.....	18
2 วิธีการจ่ายค่าสินไหมทดแทน.....	19
3 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างแบ่งตามเพศ.....	33
4 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างแบ่งตามอายุ.....	34
5 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างแบ่งตามระดับการศึกษา.....	34
6 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างแบ่งตามอาชีพ.....	35
7 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างแบ่งตามรายได้.....	35
8 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างแบ่งตามจำนวนสมาชิกในครัวเรือน.....	36
9 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างแบ่งตามมูลค่าบ้านที่อยู่อาศัย.....	36
10 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างแบ่งตามระยะเวลาที่อยู่อาศัย.....	37
11 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างแบ่งตามสถานะทางการเงินของครอบครัว.....	37
12 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างแบ่งตามวิธีการออมเงิน.....	38
13 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างแบ่งตามมูลค่ากรรมธรรม์ที่คาดว่าจะซื้อ.....	39
14 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างแบ่งตามบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ.....	39
15 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างแบ่งตาม การสืบค้นข้อมูลประกอบการตัดสินใจ.....	40
16 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างแบ่งตาม การซื้อประกันภัยพิบัติ.....	40
17 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างแบ่งตามจำนวนกรรมธรรม์ที่ซื้อ.....	41
18 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง แบ่งตามเหตุผลที่ไม่ซื้อ.....	41
19 ความสัมพันธ์ระหว่างเพศกับการซื้อประกัน.....	42
20 ความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับการซื้อประกัน.....	42
21 ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับการซื้อประกัน.....	43
22 ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับการซื้อประกัน.....	43
23 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้กับการซื้อประกัน.....	44
24 ความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนสมาชิกในครัวเรือนกับการซื้อประกัน.....	44
25 ความสัมพันธ์ระหว่างมูลค่าของบ้านที่อยู่อาศัยกับการซื้อประกัน.....	45
26 ความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาที่อยู่อาศัยกับการซื้อประกัน.....	45
27 ความสัมพันธ์ระหว่างสถานะทางการเงินของครอบครัวกับการซื้อประกัน.....	46
28 ความสัมพันธ์ระหว่างการสืบค้นข้อมูลประกอบการตัดสินใจซื้อกับการซื้อประกัน.....	46
29 แสดงผลการประมาณโลจิตโดยวิธี Maximum Likelihood.....	47

ภาพประกอบ

ภาพประกอบ	หน้า
1 สัดส่วนของกลุ่มผู้เอาประกันภัย	3
2 ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม	7
3 Cumulative distribution function (CDF)	20



บทที่ 1

บทนำ

ภูมิหลัง

จากเหตุการณ์วิกฤตน้ำท่วมครั้งใหญ่ในประเทศไทยที่ผ่านมา นับเป็นเหตุภัยพิบัติที่สร้างความเสียหายให้กับประเทศอย่างรุนแรงกว่าทุกครั้งในรอบหลายทศวรรษที่ผ่านมา โดยความเสียหายครอบคลุมเกือบทั่วประเทศ สาเหตุจากการที่ฝนตกหนักเป็นบริเวณกว้างและสะสมต่อเนื่องตลอดทั้งฤดูฝนและอิทธิพลของมรสุมและพายุ ทำให้เกิดการสะสมมวลน้ำเป็นจำนวนมาก ส่งผลให้ทางไหลของน้ำตามธรรมชาติไม่สามารถรองรับได้ จึงเกิดการเอ่อล้นเข้าท่วมทั้งพื้นที่การเกษตร และ พื้นที่อุตสาหกรรม สร้างความสูญเสียอย่างมากมายแก่ประชาชน และระบบเศรษฐกิจ รวมทั้ง บ้านเรือน และทรัพย์สินต่างๆ

จากข้อมูลของกรมป้องกันและบรรเทาสาธารณภัย สรุป ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2554 มีพื้นที่ที่ได้รับผลกระทบและประสบภัยพิบัติรวมทั้งสิ้น 65 จังหวัด 684 อำเภอ 4,920 ตำบล 43,636 หมู่บ้าน ราษฎรได้รับความเดือดร้อน 4,086,138ครัวเรือน 13,595,192 คน บ้านเรือนเสียหายทั้งสิ้น 2,329 หลัง บ้านเรือนเสียหายเฉพาะบางส่วน 96,833 หลัง

เหตุการณ์น้ำท่วมที่เกิดขึ้นได้ส่งผลกระทบรุนแรงโดยพิจารณาจากระยะและความสูงของน้ำท่วม พบว่า น้ำท่วมขังในและรอบๆบริเวณบ้าน เฉลี่ย 25 – 27 วัน และน้ำท่วมสูง เฉลี่ย 87- 88 เซนติเมตร โดยครัวเรือนที่ถูกน้ำท่วมขังนานกว่า 30 วันและสูงกว่า 120 เซนติเมตร พบในกรุงเทพมหานครและภาคกลางมากกว่าภาคอื่น ทั้งนี้เนื่องจากภาคเหนือเป็นทางไหลผ่านของน้ำมายังกรุงเทพมหานครและภาคกลาง โดยความเสียหายของทรัพย์สิน ที่อยู่อาศัย รถยนต์ / รถจักรยานยนต์ สิ่งของเครื่องใช้ในครัวเรือน เครื่องมือประกอบอาชีพต่างๆ เมื่อคิดเป็นมูลค่าความเสียหายเฉลี่ยต่อครัวเรือนแล้ว ก็ยังพบว่าครัวเรือนโดยรอบกรุงเทพมหานครมีมูลค่าความเสียหายสูงกว่าภาคอื่น 2 – 4 เท่าตัว

จากบทเรียนเหตุการณ์น้ำท่วมที่เกิดขึ้นนี้ แม้ทางรัฐบาลจะได้มีการเข้ามาช่วยเหลือ เพื่อบรรเทาความเดือดร้อนของประชาชน ด้วยมาตรการการช่วยเหลือระยะเร่งด่วน โดยมีการช่วยเหลือค่าเสียหายด้านที่พักอาศัยและทรัพย์สินที่เสียหาย แต่ความช่วยเหลือของภาครัฐนั้นก็อาจจะไม่สามารถชดเชยความเสียหายที่เกิดขึ้นจริงกับทุก ๆครัวเรือนได้ การประกันภัยพิบัติ จึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่ง ที่สามารถแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายสำหรับช่วยชดเชยความเสียหายที่เกิดจากภัยน้ำท่วมได้ เนื่องจากการทำประกันภัยพิบัตินั้น มีความคุ้มครองครอบคลุมจากเหตุ น้ำท่วม แผ่นดินไหว และลมพายุ

ธุรกิจประกันภัยเป็นธุรกิจหนึ่งที่มีความสำคัญ และมีความจำเป็นอย่างยิ่งต่อระบบเศรษฐกิจ ทั้งนี้ เพราะการประกันภัยเป็นกลไกอย่างหนึ่งที่ใช้สำหรับการจัดการกับความเสี่ยงหรือความไม่แน่นอนภายใต้ปัจจัย ตัวแปร หรือสภาวะการณ์ที่ผันแปร อันเป็นการเตรียมการเพื่อการลด

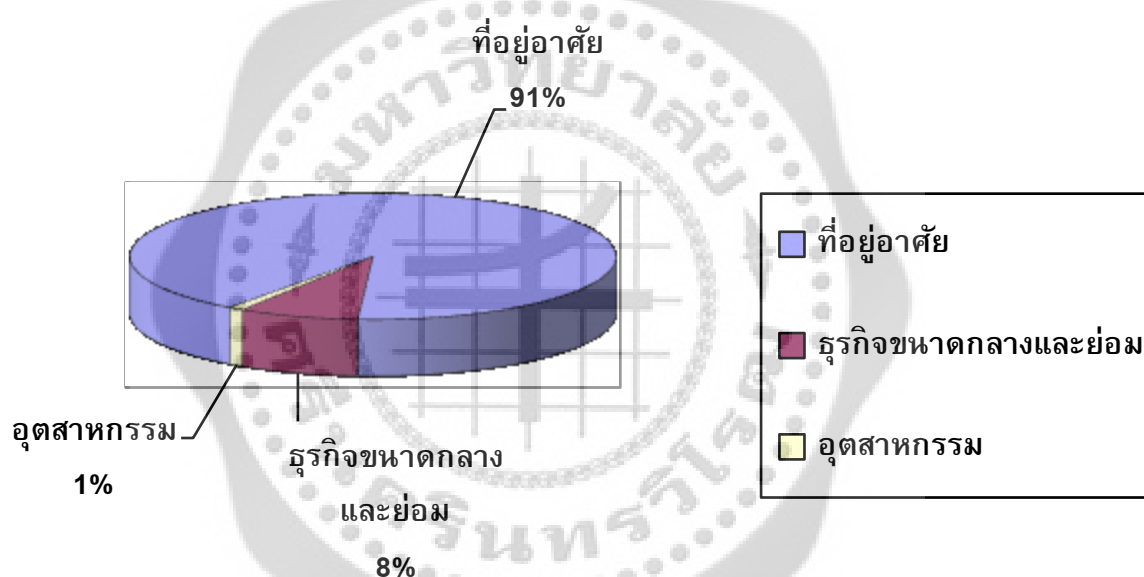
การสูญเสียหรือเสียหายที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เป็นการบรรเทาความเสียหายโดยเฉพาะอย่างยิ่งต่อชีวิต ทรัพย์สิน และเป็นการสร้างหลักประกันความมั่นคงทางการเงินของบุคคล เศรษฐกิจและสังคม นอกจากนี้ ธุรกิจประกันภัยยังเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพสูงในการระดมเงิน นั่นคือ เบี้ยประกันภัย ซึ่งมีอัตราการเพิ่มมาโดยตลอด อันเป็นการระดมเงินออมในระยะยาว

ที่ผ่านมา รัฐบาลมีบทบาทสำคัญต่อธุรกิจประกันภัย ในกิจกรรมใด ๆ ก็ตาม ไม่ว่าจะเป็นการวางแผน การออกกฎระเบียบข้อบังคับ มาตรการสนับสนุน ควบคุม หรือกำกับทั้งทางตรงและทางอ้อม ตลอดจนการกำหนดแนวทางให้ธุรกิจประกันภัยสามารถเติบโตได้อย่างมั่นคง ซึ่งที่ผ่านมา รัฐบาลได้มีการกำหนดกลยุทธ์ รูปแบบ และวิธีการในการกำหนดกฎเกณฑ์ และกฎหมาย ต่าง ๆ เพื่อให้ทันสมัยและเหมาะสมกับเหตุการณ์ที่ส่งเสริมให้ธุรกิจมีความสอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งสอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ สังคม และตัวแปรต่าง ๆ เพื่อให้เป็นที่ยอมรับของประชาชนโดยทั่วไป และเพื่อให้สอดคล้องกับกับการพัฒนาทางเศรษฐกิจและสังคม อันจะส่งผลถึงการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมโดยรวม) (สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย. 2556)

หลังจากที่เกิดเหตุอุทกภัย ในปี พ.ศ. 2554 ซึ่งได้สร้างความเสียหายต่อระบบเศรษฐกิจของไทยอย่างมหาศาล และได้ทำให้เกิดความตื่นตัวอย่างมากต่อประชาชนทั่วไปต่อการให้ความสำคัญกับการซื้อประกันภัยพิบัติ หรือ “กรมธรรม์ภัยพิบัติ” ซึ่งล่าสุดใน เดือน มกราคม พ.ศ. 2555 กองทุนส่งเสริมการประกันภัยพิบัติ ได้มีการเปิดจำหน่ายกรมธรรม์ภัยพิบัติ สะท้อนให้เห็นถึงความตั้งใจหรือการให้ความสำคัญของรัฐบาลต่อเรื่องนี้ ซึ่งสาเหตุของการจัดตั้งกองทุนส่งเสริมการประกันภัยพิบัติของรัฐบาล เนื่องจากกลไกตลาดไม่สามารถช่วยให้ธุรกิจประกันภัยดำเนินต่อไป ได้อย่างปกติ ซึ่งจากข้อมูลของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) พบว่า มีผู้ยื่นขอรับค่าสินไหมทดแทนทุกประเภทรวมกันสูงถึง 4.8 แสนล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นความเสียหายในภาคอุตสาหกรรม ซึ่งต้องมีการประเมินความเสียหายที่แท้จริง โดยผู้เชี่ยวชาญก่อนจ่ายค่าสินไหมทดแทน นอกจากนี้ การจ่ายเงินจะจ่ายเป็นงวดตามข้อตกลงกับผู้ซ่อมแซมหรือการนำเข้าเครื่องจักร เช่น จ่ายงวดแรกเมื่อทำหนังสือ L/C งวดถัดไปจ่ายเมื่อเครื่องจักรลงเรือ งวดสุดท้ายจ่ายเมื่อเครื่องจักรมาถึงท่าเรือของไทย เป็นต้น

แต่โดยปกติ บริษัทประกันภัยของไทยไม่ได้รับความเสี่ยงไว้อย่างเต็มที่ แต่ส่งต่อความเสี่ยงประมาณร้อยละ 90 ไปยังบริษัทรับประกันภัยต่อ (Reinsurer) ในต่างประเทศ โดยยอมจ่ายค่าเบี้ยประกันภัยต่อให้แก่ Reinsurer ดังนั้น หากบริษัทเก็บเบี้ยประกันภัยจากลูกค้าได้มากกว่าเบี้ยประกันภัยต่อที่จ่ายให้ Reinsurer บริษัทประกันภัยจะมีกำไรและสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ สำหรับอุทกภัยในปี พ.ศ. 2554 นั้น Reinsurer ได้ตกลงรับประกันภัยต่อไว้อย่างแล้ว จึงเป็น ผู้รับผิดชอบจ่ายค่าสินไหมทดแทนร้อยละ 90 ตามที่รับความเสี่ยงไว้ ซึ่งทาง ธนาคารแห่งประเทศไทย เริ่มเห็นเม็ดเงินส่วนนี้ไหลเข้ามาในไทยบางส่วนแล้ว โดยเฉพาะจาก Reinsurer สัญชาติญี่ปุ่น แต่หลังจากเหตุการณ์อุทกภัย ซึ่งเป็นช่วงปลายปีที่บริษัทประกันภัยจะต้องต่อสัญญาสำหรับปี พ.ศ.

2555 กับ Reinsurer ทาง Reinsurer ไม่ยอมรับประกันภัยต่อ หรือ ยอมรับแต่เพิ่มค่าเบี้ยประกันภัย ต่อในอัตราที่สูงขึ้นมาก จากเดิมไม่ถึงร้อยละ 1 เป็น ร้อยละ 10-15 ของมูลค่าความเสี่ยงสูงสุด (PML: Probable Maximum Loss) บริษัทประกันภัยของไทยจึงไม่สามารถขายประกันภัยให้ลูกค้า ได้เพราะต้นทุนสูงขึ้นมาก หรือต้องเรียกเก็บเบี้ยประกันภัยจากลูกค้าสูงมากเพื่อชดเชย ขณะที่ ความต้องการซื้อประกันภัยทั้งจากภาคครัวเรือนและภาคธุรกิจพุ่งสูงขึ้น ธุรกิจประกันภัยจึงอยู่ใน ภาวะที่ผู้ขายประกันมีอำนาจต่อรองมากกว่า หรือที่ศัพท์เฉพาะในวงการประกันเรียกว่า Hard market ซึ่งเมื่อกลไกตลาดไม่สามารถช่วยให้ธุรกิจประกันภัยดำเนินต่อไปได้อย่างปกติ รัฐบาลจึง ต้องเข้ามามี บทบาทโดยการจัดตั้ง “กองทุนส่งเสริมการประกันภัยพิบัติ ” เพื่อทำหน้าที่แทน Reinsurer ต่างประเทศ ซึ่งเป็นวิธีเดียวกับที่หลายประเทศใช้เมื่อมีเหตุการณ์ภัยพิบัติขนาดใหญ่ เกิดขึ้น อาทิ ในประเทศ ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา ไต้หวัน บราซิล



ภาพประกอบ1 สัดส่วนของกลุ่มผู้เอาประกันภัย

ที่มา : ข่าวประชาสัมพันธ์. (2556 : ออนไลน์).

ซึ่งที่ผ่านมา ตั้งแต่เดือน มีนาคม พ.ศ. 2555 จนถึง 7 มกราคม พ.ศ. 2556 กองทุนฯ มี ยอดจำหน่ายกรมธรรม์ภัยพิบัติทั้งสิ้น 591,167 ฉบับ จากบริษัทประกันภัยทั้งสิ้น 52 บริษัท โดยมี ทุนประกันภัยพิบัติ 62,985 ล้านบาทและมูลค่าเบี้ยประกัน 450 ล้านบาท ซึ่งเป็นทุนประกันภัยต่อ ตามสัดส่วนของกองทุนฯ 47,864 ล้านบาท เบี้ยประกันต่อตามสัดส่วนฯ จำนวน 359 ล้านบาท และ จนถึงขณะนี้ยังไม่มีกรเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน โดยส่วนใหญ่กองทุนฯได้ดำเนินการรับ ประกันภัยต่อสำหรับกลุ่มผู้ซื้อกรมธรรม์ภัยพิบัติสำหรับบ้านที่อยู่อาศัย จำนวน 539,946 ฉบับ (ร้อยละ

ละ 91 ของกรรมธรรม์ทั้งหมด) กลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จำนวน 47,476 ฉบับ (ร้อยละ 8 ของกรรมธรรม์ทั้งหมด) และกลุ่มอุตสาหกรรม 3,745 ฉบับ (ร้อยละ 1 ของกรรมธรรม์ทั้งหมด) โดยมีทุนประกันภัยต่อในกลุ่มบ้านที่อยู่อาศัยทั้งสิ้น 26,393 ล้านบาท (ร้อยละ 55 ของทุนประกันภัยต่อทั้งหมด) กลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม 7,350 ล้านบาท (ร้อยละ 15 ของทุนประกันภัยต่อทั้งหมด) และกลุ่มอุตสาหกรรม 14,121 ล้านบาท (ร้อยละ 30 ของทุนประกันภัยต่อทั้งหมด) สำหรับเบี้ยประกันภัยต่อสำหรับกลุ่มบ้านที่อยู่อาศัยมีจำนวน 132 ล้านบาท (ร้อยละ 37 ของเบี้ยประกันภัยต่อทั้งหมด) กลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มีจำนวน 71 ล้านบาท (ร้อยละ 20 ของเบี้ยประกันภัยต่อทั้งหมด) และกลุ่มอุตสาหกรรม มีจำนวน 159 ล้านบาท (ร้อยละ 43 ของเบี้ยประกันภัยต่อทั้งหมด)(สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย 2556)

จะเห็นว่าความตื่นตัวในการทำประกันภัยพิบัติของประชาชนและภาคธุรกิจปรากฏ ชัดเจน ขึ้นอย่างมากในช่วงกลางไตรมาสที่สามต่อเนื่องจนถึงเดือนธันวาคม ของปี พ.ศ. 2555 สะท้อนจาก จำนวนกรรมธรรม์สะสมที่เพิ่มขึ้นจาก 79,363 ฉบับในเดือนกรกฎาคม พ.ศ. 2555 ซึ่งเป็นช่วงแรก ของการเข้าสู่ฤดูฝนเป็น 591,162 ฉบับในเดือนธันวาคม พ.ศ. 2555 หรือเพิ่มขึ้นถึง 511,799 ฉบับ หรือร้อยละ 644 โดยพื้นที่ 5 จังหวัดที่อยู่ในพื้นที่เสี่ยงตามการประมาณการของกองทุนส่งเสริม การประกันภัยพิบัติ ได้แก่ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ปทุมธานี นนทบุรี นครปฐม และ กรุงเทพมหานคร มีการซื้อประกันภัยรวมกันทั้งสิ้น 266,866 ฉบับ (ร้อยละ 45 ของกรรมธรรม์ ทั้งหมด) เป็นเบี้ยประกันภัยต่อสัดส่วนของกองทุนจำนวน 236 ล้านบาท และมีมูลค่าทุนประกันภัย ต่อตามสัดส่วนของกองทุนฯ 25,675 ล้านบาท (ร้อยละ 54 ของ ทุนประกันภัยตามสัดส่วนของ กองทุนฯ ทั้งหมด) ขณะที่จังหวัดที่เหลืออีก 72 จังหวัด มียอดกรรมธรรม์ทั้งสิ้น 324,301 ฉบับ (ร้อยละ 55 ของกรรมธรรม์ทั้งหมด) มีเบี้ยประกันภัยตามสัดส่วนของกองทุน 214 ล้านบาท และทุน ประกันภัยต่อตามสัดส่วนของกองทุนฯ 22,188 ล้านบาท (ร้อยละ 46 ของทุนประกันภัยต่อตาม สัดส่วน ของกองทุนฯ ทั้งหมด)

นอกจากนั้นประชาชนและภาคธุรกิจในเขตกรุงเทพฯ ตระหนักถึงการซื้อประกันความ เสี่ยงภัยพิบัติสูงสุดด้วยจำนวนกรรมธรรม์ 180,626 ฉบับ (ร้อยละ 30 ของกรรมธรรม์ทั้งหมด) คิดเป็น เบี้ยประกัน 116 ล้านบาท (ร้อยละ 26 ของเบี้ยประกันทั้งหมด) เป็นทุนประกันภัยต่อตามสัดส่วน ของกองทุนฯ 13,523 ล้านบาท (ร้อยละ 28 ของทุนประกันภัยต่อตามสัดส่วนของกองทุนฯ) ซึ่งส่วน ใหญ่มาจากกลุ่มบ้านที่อยู่อาศัยจำนวน 9,166 ล้านบาท ถัดมาได้แก่ จังหวัดนนทบุรี ด้วยจำนวน กรรมธรรม์ 40,700 ฉบับ มูลค่าเบี้ยประกัน 23 ล้านบาท มีทุนประกันภัยต่อตามสัดส่วนกองทุนฯ 2,783 ล้านบาท ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มบ้านที่อยู่อาศัยจำนวน 2,114 ล้านบาท ในขณะที่จังหวัด พระนครศรีอยุธยาซึ่งเป็นพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมมากที่สุดพบว่าทุนประกันภัยต่อตามสัดส่วนของ กองทุนฯ ส่วนใหญ่จะอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมมูลค่า 3,216 ล้านบาท จากทุนประกันภัยต่อตาม

สัดส่วนของกองทุนทั้งสิ้น 3,695 ล้านบาท มีกรรมธรรม์และมีเบี้ยประกันภัยต่อ ตามสัดส่วนของ กองทุนทั้งสิ้น 8,038 ฉบับและ 45 ล้านบาทตามลำดับ

จากข้อมูลข้างต้น จะเห็นว่าได้ประชาชนผู้บริโภครู้ได้มีการทำกรรมธรรม์ภัยพิบัติเป็นจำนวนมาก ซึ่งแสดงให้เห็นว่าคนส่วนใหญ่ให้ความสนใจ และตื่นตัวกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้น ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษาถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม โดยมุ่งเน้นศึกษาในกลุ่มผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นกลุ่มผู้บริโภคหรือประชาชนทั่วไปที่ซื้อกรรมธรรม์ภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองบ้านที่อยู่อาศัย และเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่มีการซื้อกรรมธรรม์ภัยพิบัติทั้งจำนวนกรรมธรรม์และมูลค่าของกรรมธรรม์สูงที่สุด โดยเลือกเขตพื้นที่ดอนเมืองซึ่งเป็นหนึ่งในพื้นที่ที่ได้รับผลกระทบจากน้ำท่วมเป็นระยะเวลานานที่สุดในกรุงเทพมหานคร โดยคาดหวังว่าผลการวิจัยที่ได้จะสามารถใช้เป็นข้อมูลเบื้องต้นประกอบการตัดสินใจในการกำหนดแนวทาง หรือกลยุทธ์ที่เหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการซื้อกรรมธรรม์ภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วมของผู้บริโภคต่อไป

ความมุ่งหมายของงานวิจัย

1. เพื่อศึกษาพฤติกรรมการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วมของผู้บริโภคในเขตดอนเมือง
2. เพื่อศึกษาปัจจัยกำหนดการตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วมของผู้บริโภคในเขตดอนเมือง

ความสำคัญของการวิจัย

1. ทำให้ทราบพฤติกรรมการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วมของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร
2. ทำให้ทราบปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดการตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วมของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร
3. การศึกษาครั้งนี้ทำให้เข้าใจถึงลักษณะทั่วไปของผู้บริโภค ซึ่งสามารถนำผลการศึกษาที่ได้ใช้เป็นข้อมูลเบื้องต้นประกอบการตัดสินใจในการกำหนด และวางแผน กลยุทธ์หรือแนวทางที่เหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วมได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจประกันภัย
4. ผลการวิจัยสามารถเป็นประโยชน์ต่อภาครัฐที่จะใช้เป็นแนวทางในการกำหนดนโยบาย และมาตรการที่จะช่วยสนับสนุนธุรกิจประกันภัยให้เกิดความเจริญต่อไป รวมถึงเป็นแนวทางสำหรับผู้สนใจศึกษาต่อไปในอนาคต

ขอบเขตของการวิจัย

วิธีการศึกษา และขอบเขตของเนื้อหา

ศึกษาปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดการตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วมของผู้บริโภคในเขตตอนเมือง

ขอบเขตของประชากร และกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ได้แก่ ผู้บริโภคซึ่งเป็นประชาชน ผู้ที่อาศัยอยู่ในเขตตอนเมือง จำนวน 400 คน

ขอบเขตด้านระยะเวลา

ศึกษาและเก็บรวบรวมข้อมูลตั้งแต่เดือน มกราคม 2556 จนถึง เดือน มีนาคม 2556

สมมติฐานของการวิจัย

ผู้วิจัยได้กำหนดสมมติฐานในการวิจัยครั้งนี้ ดังนี้

ปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม และพฤติกรรมการซื้อประกันภัยพิบัติ รมิ
ความสัมพันธ์กับการตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม

นิยามศัพท์เฉพาะ

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้กำหนดคำนิยามศัพท์ที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัยไว้ดังนี้

1. การประกันภัยพิบัติ หมายถึง การให้ความคุ้มครองภัยธรรมชาติกรณีน้ำท่วมที่เข้าลักษณะความรุนแรงถึงขั้นเป็นภัยพิบัติ
2. รายได้ หมายถึง รายได้ต่อเดือนในรูปแบบเงินเดือน รวมถึงเงินค่าตอบแทนพิเศษ เงินค่าทำงานนอกเวลาและเงินที่ได้มาจากแหล่งอื่นนอกเหนือจากเงินเดือน
3. จำนวนสมาชิกในครอบครัว หมายถึง จำนวนผู้ที่พักอาศัยในบ้านและมีความสัมพันธ์ฉันเครือญาติกัน
4. เบี้ยประกัน หมายถึง จำนวนเงินที่ผู้เอาประกันภัยต้องจ่ายให้แก่ผู้รับประกันภัยตามเงื่อนไขที่ตกลง
5. มูลค่ากรมธรรม์ หมายถึง จำนวนเงินทุนประกันภัยในลักษณะประกันภัยที่อยู่อาศัยเนื่องจาก กรมธรรม์ภัยพิบัติจะเป็นประกันภัยที่ซื้อความคุ้มครองเพิ่มเติม
6. ผู้รับประกันภัย หมายถึง คู่สัญญาฝ่ายที่จะชดใช้ค่าสินไหมทดแทนหรือจำนวนเงินเอาประกันภัยให้แก่ผู้เอาประกันภัยหรือผู้รับผลประโยชน์
7. ผู้เอาประกันภัย หมายถึง บุคคลที่ระบุชื่อเป็นผู้เอาประกันภัย และชำระเบี้ยประกันภัยให้แก่บริษัทประกันภัยหรือผู้รับประกันภัย

8. **ค่าสินไหมทดแทน** หมายถึง จำนวนเงินที่ผู้เอาประกันภัยสามารถเรียกร้องได้จากผู้รับประกันภัย หลังจากเกิดเหตุการณ์ภัยไต่เจ็อนไขและความคุ้มครองที่ระบุไว้ในกรมธรรม์

9. **มูลค่าบ้านที่อยู่อาศัย** หมายถึง ราคาของบ้าน ณ ปัจจุบันที่อาศัยอยู่

10. **ระยะเวลาที่อยู่อาศัย** หมายถึง จำนวนปีตั้งแต่เริ่มเข้าอยู่อาศัยในบ้าน

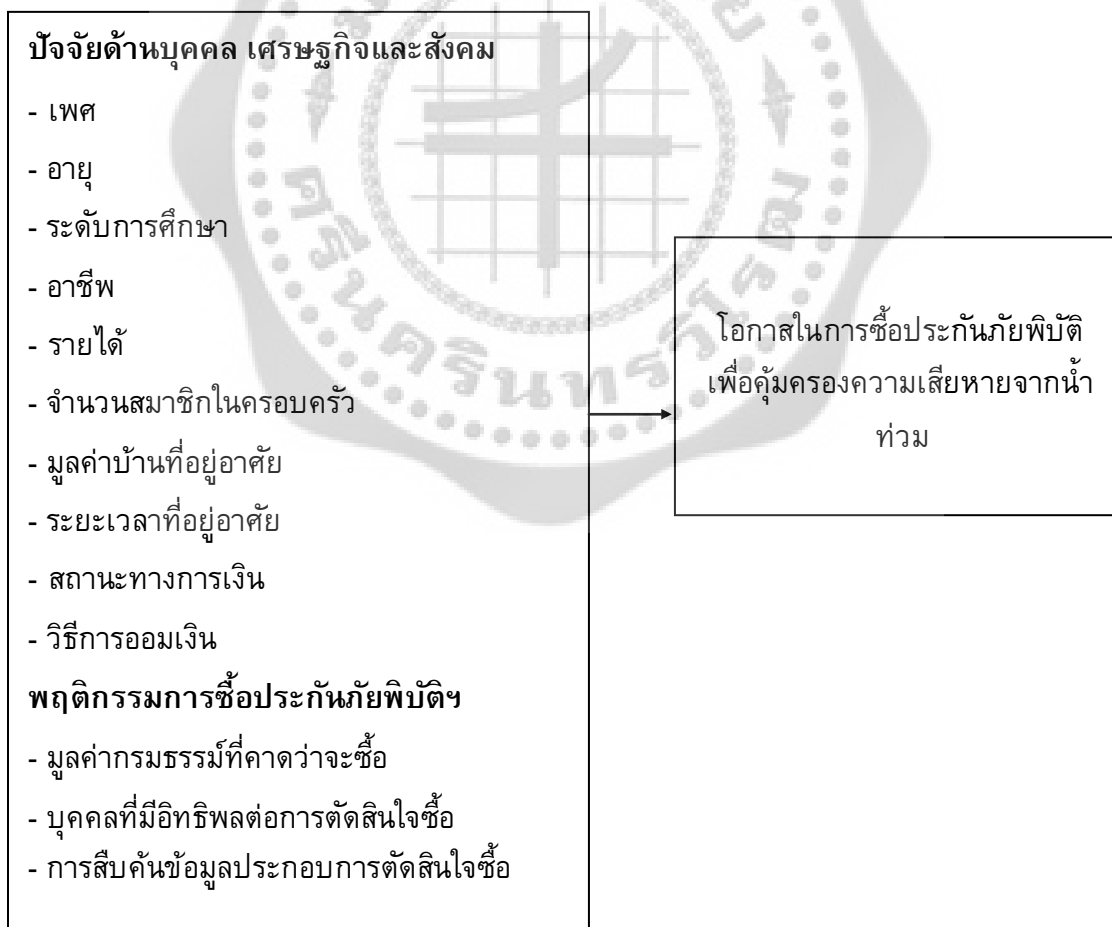
11. **สถานะทางการเงิน** หมายถึง ความสามารถทางกำลังทรัพย์ในปัจจุบัน โดยดูจากรายได้ รายจ่าย หนี้สิน และเงินออม

12. **วิธีการออมเงิน** หมายถึง วิธีที่สามารถนำเงินเปลี่ยนเป็นทรัพย์สินในรูปแบบต่างๆ เพื่อผลประโยชน์ที่จะได้รับในอนาคต

13. **บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ** หมายถึง บุคคลผู้ที่ผู้บริโภครู้สึกว่ามีความสำคัญหรือมีการคำนึงถึง เพื่อใช้ในการตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติ

กรอบแนวคิดในการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ได้กำหนดกรอบแนวคิดโดยมีปัจจัยต่างๆ



ภาพประกอบ 2 ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วมของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร ในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ทำการรวบรวมเอกสาร บทความ งานวิจัยที่เกี่ยวข้องและมีการนำเสนอได้ดังต่อไปนี้

แนวคิดและทฤษฎี

1. ทฤษฎีอุปสงค์ (Demand Theory)

1.1 ปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดอุปสงค์

2. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการทำประกันภัย

3. แบบจำลองโลจิต (Logit Model)

3.1 การประมาณค่าพารามิเตอร์

3.2 การคำนวณหาความน่าจะเป็น

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดและทฤษฎี

1. ทฤษฎีอุปสงค์ (Demand Theory)

คำว่า อุปสงค์ (Demand) หมายถึง ความต้องการซื้อสินค้าหรือบริการชนิดใดชนิดหนึ่งของผู้บริโภค ร่วมกับความสามารถในการสนองความต้องการดังกล่าว กล่าวอย่างสั้น ๆ อุปสงค์จะหมายถึงความต้องการ (want) บวกด้วยอำนาจซื้อ (purchasing power) ถ้าเป็นความต้องการที่เกินกว่าอำนาจซื้อ เราไม่เรียกว่า อุปสงค์ หรือเราอาจเรียกปริมาณเสนอซื้อที่พร้อมด้วยอำนาจซื้อว่าเป็น effective demand และเรียกความต้องการซื้อที่ยังไม่พร้อมด้วยอำนาจซื้อ หรือการมีอำนาจซื้อแต่ยังไม่มีความต้องการซื้อว่าเป็น potential demand (นราทิพย์ ชุตินวงศ์)

อุปสงค์ (Demand) หมายถึง ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรทางเศรษฐศาสตร์สองตัวคือ ราคาของสินค้า และ ปริมาณของสินค้าที่ผู้บริโภคจะซื้อที่ราคานั้น ณ ช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง (John B. Taylor. 1995: 67)

อุปสงค์ (Demand) หมายถึง ความปรารถนาของผู้บริโภค หรือ ความจำเป็นของสินค้า โดยสินค้าจะมีความสามารถในการทดแทน การขยายช่องทางธุรกิจ การตั้งราคาสินค้า ความสามารถในการให้สินเชื่อ ความสะดวกในการชำระเงิน (Rick Kash. 2002: 29)

อุปสงค์ หมายถึง ความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณอุปสงค์และราคาของสินค้าชนิดหนึ่ง เมื่อปัจจัยอื่นที่มีผลต่อแผนการซื้อไม่เปลี่ยนแปลง โดยปริมาณอุปสงค์แสดงเป็นจำนวน ณ ระดับราคาหนึ่ง (Robin Bade and Michael Parkin. 2007: 51)

ตามแนวคิดของเศรษฐศาสตร์จุลภา คซึ่งเป็นการศึกษาถึงพฤติกรรมของหน่วยทาง เศรษฐกิจหน่วยย่อย (economic unit) หน่วยใดหน่วยหนึ่งโดยเฉพาะ ตลอดจนทั้งเป็นการศึกษาถึง พฤติกรรมทางเศรษฐกิจของแต่ละหน่วยนั้น ๆ อย่างเป็นเอกเทศ ดังนั้นในการศึกษาอุปสงค์ที่ ผู้บริโภคมีต่อสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่ง เราจะสนใจเฉพาะหน่วยของผู้บริโภคว่ามีปัจจัยอะไรบ้างที่เข้า มาเกี่ยวข้อง โดยเมื่อกล่าวถึงฟังก์ชันอุปสงค์ จึงหมายถึง ความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณเสนอซื้อกับ ปัจจัยต่าง ๆ ทุกตัวที่มีส่วนในการกำหนดปริมาณเสนอซื้อของผู้บริโภค ปัจจัยที่กำหนดปริมาณ เสนอซื้อดังกล่าวนี้ ถ้ามองในแง่ของผู้ผลิตผู้นำสินค้าออกจำหน่ายจะมีปัจจัยบางตัวอยู่ใน ความสามารถที่ผู้ผลิตจะควบคุมได้ อาทิ ราคาสินค้า การโฆษณาส่งเสริมการขาย หรือการปรับปรุง คุณภาพสินค้า แต่ปัจจัยบางตัวก็ไม่ใช่สิ่งที่ผู้ผลิตจะควบคุมได้ อาทิ รายได้ของผู้บริโภค รสนิยมของ ผู้บริโภค ราคาสินค้าชนิดอื่น ตลอดจนการคาดคะเนเหตุการณ์ในอนาคต เป็นต้น กฎของอุปสงค์ (Law of Demand)

โดยทั่วไปในขณะที่สิ่งอื่นๆอยู่คงที่ (All other things being equal) การตัดสินใจซื้อสินค้า และบริการชนิดหนึ่งๆ ย่อมขึ้นอยู่กับระดับราคาสินค้าและบริการชนิดนั้น คือ เมื่อระดับราคาสินค้า หรือบริการชนิดหนึ่งเพิ่มขึ้น ผู้ซื้อย่อมมีแนวโน้มที่จะซื้อสินค้าหรือบริการชนิดนั้นในปริมาณที่ลดลง และเมื่อระดับราคาสินค้าหรือบริการชนิดนั้นมีราคาลดลงผู้ซื้อย่อมมีแนวโน้มจะซื้อในปริมาณที่มาก ขึ้น (พิศมัย จารุจิตติพันธ์. 2525)

ในกรณีสิ่งอื่นๆไม่คงที่ ย่อมส่งผลให้การเสนอซื้อสินค้าและบริการไม่เป็นไปในลักษณะ ดังกล่าว สิ่งอื่นๆในที่นี้หมายถึง ปัจจัยอื่นๆที่นอกเหนือจากระดับราคาสินค้าหรือบริการชนิดนั้นซึ่งมี อิทธิพลหรือส่งผลกระทบต่อปริมาณเสนอซื้อ อาทิเช่น ระดับราคาสินค้าอื่นซึ่งใช้ทดแทนหรือ ประกอบกันกับสินค้านั้นๆ ระดับรายได้ของผู้ซื้อ รสนิยมของผู้ซื้อ ฯลฯ การเปลี่ยนแปลงของ ปัจจัยดังกล่าวในขณะที่ระดับราคาก็ส่งผลให้ปริมาณซื้อสินค้าและบริการเปลี่ยนแปลงได้ สมมติ ผู้ซื้อที่มีระดับรายได้มากขึ้น ก็มีแนวโน้มที่จะเสนอซื้อสินค้าในปริมาณที่มากขึ้นได้ แม้ว่าระดับราคา สินค้าดังกล่าวไม่ลดลง หรือในกรณีที่ผู้ซื้อที่มีรสนิยมเปลี่ยนไป ก็ย่อมส่งผลให้ปริมาณซื้อเปลี่ยนแปลง ได้ แม้ว่าราคาคงเดิม

ดังนั้น จึงสรุปความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณซื้อสินค้า กับ ระดับราคาสินค้าได้เป็นกฎดังนี้ คือ “ความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณความต้องการที่จะบริโภคสินค้าและบริการชนิดหนึ่งกับระดับราคา สินค้าและบริการชนิดนั้น ย่อมเปลี่ยนแปลงทิศทางตรงกันข้ามกันเสมอ ถ้าสิ่งอื่นๆอยู่คงที่”

1.1 ปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดอุปสงค์

ประพนธ์ เสวตนันท์ และ ไพศาล เล็กอุทัย (2546 : 27) กล่าวถึงปัจจัยที่เป็น ตัวกำหนดอุปสงค์ ดังนี้

1. ราคาสินค้าและบริการชนิดนั้น เป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดที่เป็นตัวกำหนดอุปสงค์ กล่าวคือ ถ้าราคาสินค้าชนิดหนึ่งถูกลดลงผู้บริโภคจะซื้อสินค้าชนิดนั้นในปริมาณที่มากขึ้น ตรงกันข้ามถ้าราคาสินค้านั้นแพงขึ้น ผู้บริโภคจะซื้อสินค้านั้นน้อยลง

2. รายได้เฉลี่ยของครัวเรือน ตามปกติเมื่อผู้บริโภคมีรายได้เฉลี่ยเพิ่มขึ้น ความต้องการสินค้าและบริการจะเพิ่มขึ้นตรงกันข้ามถ้ารายได้ลดลง ความต้องการซื้อสินค้าจะน้อยลง

โดยตามแนวความคิดดั้งเดิมอุปสงค์มีรากฐานมาจากทฤษฎีอรรถประโยชน์ โดยเชื่อว่าผู้บริโภคต้องการที่จะสร้างอรรถประโยชน์สูงสุดให้กับตนเอง (Maximize Utility) โดยตามแนวคิดของ Marshall แล้วผู้บริโภคจะเลือกสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของตัวเองให้ได้รับอรรถประโยชน์มากที่สุด ภายใต้ข้อจำกัดทางด้านงบประมาณที่เขาถืออยู่ (Maximize utility subject to budget constraint) โดยงบประมาณของผู้บริโภค ก็คือ ผลรวมราคาสินค้าคูณกับปริมาณสินค้า ซึ่งในที่นี้ผู้บริโภคจะต้องเลือกว่าเขาจะบริโภคสินค้าชนิดต่าง ๆ ในปริมาณเท่าใดเพื่อให้ได้ความพอใจสูงสุด โดยเมื่อคำนวณมูลค่าของสินค้าชนิดต่าง ๆ เหล่านั้นจะต้องไม่เกินงบประมาณหรือรายรับของเขามีอยู่ ซึ่งจะเห็นได้ว่า ตามความคิดของ Marshall อุปสงค์ขึ้นอยู่กับราคาสินค้าที่ผู้บริโภคจะซื้อ และรายได้ของผู้บริโภค

3. รสนิยมและความชอบของผู้บริโภค สิ่งกำหนดรสนิยมของผู้บริโภคได้แก่ อายุ เพศ การศึกษา ความเชื่อและอิทธิพลของการโฆษณา มีผลกระทบต่อความต้องการสินค้า และบริการของผู้บริโภค เช่น รสนิยมเกี่ยวกับแฟชั่น เสื้อผ้า เพลง ภาพยนตร์ รูปแบบสิ่งก่อสร้างรถยนต์ เป็นต้น หน่วยธุรกิจมักทุ่มเงินโฆษณาเป็นจำนวนมาก เพื่อให้ได้ผลในการเปลี่ยนแปลงรสนิยมของผู้บริโภค

4. จำนวนประชากร การเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากร ทำให้ความต้องการสินค้าและบริการเพิ่มขึ้น

5. ราคาสินค้าอื่นๆที่เกี่ยวข้อง ตามปกติความต้องการของผู้บริโภคอาจสนองตอบได้ด้วยสินค้าหลายชนิด ถ้าราคาสินค้าชนิดหนึ่งสูงขึ้น ผู้บริโภคจะซื้อสินค้านั้นน้อยลง แต่จะหันไปซื้อสินค้าชนิดอื่นทดแทนกันได้ หรืออาจเป็นกรณีสินค้าที่ต้องใช้ร่วมกันหรือประกอบกัน

6. การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย ปัจจัยนี้มีส่วนที่ทำให้ความต้องการซื้อสินค้าและบริการของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลง

7. ฤดูกาล ความต้องการบริโภคสินค้าบางชนิดขึ้นอยู่กับฤดูกาล เช่น เสื้อผ้า ผ้าหมวกกันหนาว เป็นต้น

โดยที่ผ่านมามีการศึกษามากมายที่แสดงว่าปัจจัยทางสังคมเศรษฐกิจที่นอกเหนือจาก ราคาสินค้า และรายได้ของผู้บริโภค นั้นส่งผลกระทบต่ออุปสงค์ของผู้บริโภค ตัวอย่างเช่น งานศึกษาของ Pollak ได้ศึกษาเกี่ยวกับตัวแปรทางด้านสังคมสตรีวิทยาว่ามีส่วนกำหนดอุปสงค์ของผู้บริโภค ซึ่งมีใจความว่า ในขณะที่ตัวแปรทางด้านเศรษฐศาสตร์จะสะท้อนถึงความสามารถของผู้บริโภคที่นำไปสู่ความต้องการของเขา ตัวแปรทางด้านประชากรจะสะท้อนถึงความต้องการทางสรีระ ทำให้มีการปรับปรุงตัวแบบทางสังคมจิตวิทยาของพฤติกรรมผู้บริโภค และตัวแปรทางเศรษฐกิจ เช่น ราคา รายได้ การออม และเครดิต จะสะท้อนถึงขนาดทางเศรษฐกิจของผู้บริโภคแต่ละคนที่จะไปสู่เป้าหมายที่ต้องการของเขา ส่วนโอกาสที่จะได้รับสินค้านั้นต้องการการ

ส่งเสริมการขาย และช่องทางจัดจำหน่าย และการซื้อและการใช้สินค้าจะนำไปสู่ความพอใจ หรือไม่พอใจของผู้บริโภค ซึ่งจะมีผลย้อนกลับมาเปลี่ยนแปลง หรือปรับปรุงเป้าหมายของผู้บริโภคต่อไปในอนาคต ดังนั้น ตัวแบบอุปสงค์ทางเศรษฐศาสตร์โดยปกติจะสนใจเพียงขนาดและการซื้อของผู้บริโภค ส่วนความปรารถนาที่จะบรรลุเป้าหมายของผู้บริโภคนั้นถึงแม้จะไม่ส่งผลโดยตรงแต่ก็เป็นสิ่งที่แสดงนัยของความสัมพันธ์ทางเศรษฐศาสตร์ได้เป็นอย่างดีอุปสงค์ของการซื้อสินค้าและบริการในระบบเศรษฐกิจไม่เพียงจำกัดอยู่แต่ความต้องการทางกายภาพส่วนบุคคลเท่านั้น อุปสงค์ยังรวมถึงความต้องการทางด้านสังคมจิตวิทยาอีกด้วย จึงมีการพัฒนาตัวแบบอุปสงค์เพื่อกล่าวถึงลักษณะเฉพาะของสินค้าแต่ละประเภทว่ามีความแตกต่างกัน และทำให้พฤติกรรมของผู้บริโภคต่างกันออกไปในแต่ละสินค้าซึ่ง ตัวอย่างเช่น Lancaster ได้ศึกษาว่าผู้บริโภคอาจไม่ได้ซื้อรถยนต์เพียงเพื่ออำนวยความสะดวกในการเดินทางเท่านั้น ความเก๋ ความสง่า ความหรู เป็นสิ่งที่ผู้บริโภคนำมาพิจารณามากกว่าความสามารถของตัวรถ หรืออาจกล่าวได้ว่ารสนิยมเป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อสินค้ามากกว่าคุณลักษณะของสินค้า โดยตัวแบบของ Lancaster ได้อธิบายว่าการบริโภคเริ่มด้วยสินค้าที่เป็นวัตถุดิบ หรือสินค้านั้นต้น และนำไปสู่สินค้าเฉพาะอย่างซึ่งเป็นผลจากเทคโนโลยี(ธนภัทร์ หวนสุริยา. 2546)

ปัจจัยกำหนดอุปสงค์ต่าง ๆ ดังกล่าว ข้างต้น ถ้านำมาแสดงความสัมพันธ์ในรูปสมการทางคณิตศาสตร์ สามารถแสดงได้ ดังนี้

$$Q_x = f (P_x , P_y , P_z , I , A_2 , A_3 , A_4 , A_5 , A_6 \dots \dots \dots A_n) \quad (1)$$

โดยที่ Q_x หมายถึง ความต้องการซื้อสินค้า x

P_x หมายถึง ราคาสินค้า x

P_y หมายถึง ราคาสินค้า y

P_z หมายถึง ราคาสินค้าที่ใช้ประกอบกัน

I หมายถึง รายได้เฉลี่ยของครัวเรือน

A_2 หมายถึง รสนิยมและความชอบของผู้บริโภค

A_3 หมายถึง จำนวนประชากร

A_4 หมายถึง การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย

A_5 หมายถึง การกระจายรายได้ในระบบเศรษฐกิจ

A_6 หมายถึง ฤดูกาล

A_n หมายถึง ปัจจัยอื่นๆ

สมการ Q_x นี้เรียกว่าฟังก์ชันอุปสงค์ โดยปริมาณซื้อสินค้า (Q_x) เป็นตัวแปรตาม ส่วนตัวแปรอื่น ๆ เป็นตัวแปรอิสระ การแสดงความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณสินค้าที่ต้องการซื้อ กับ ปัจจัยหรือสาเหตุที่ทำให้เกิดการซื้อเป็นปริมาณนั้น เช่น ปริมาณสินค้าที่ต้องการซื้อ ขึ้นอยู่กับการ

เกิดความต้องการสินค้านั้น มีเงินซื้อ ราคาสมคุณภาพ เป็นต้น หรือ ปริมาณสินค้าที่ต้องการซื้อ ขึ้นอยู่กับ ราคา รายได้ของผู้ซื้อราคาสินค้าที่เกี่ยวข้อง และ ความนิยม เป็นต้น

ทฤษฎีพฤติกรรมของนักลงทุน

การพิจารณานักลงทุนว่าจะได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนได้มากน้อยเพียงใดจะขึ้นอยู่กับลักษณะของนักลงทุนแต่ละคนสามารถยอมรับผลตอบแทนจากการลงทุนและความเสี่ยงที่แตกต่างกันไป โดยทั่วไปสามารถแบ่งนักลงทุนออกได้ 3 ประเภท คือ นักลงทุนที่หลีกเลี่ยงความเสี่ยง (Risk - Averse Investor) นักลงทุนที่ชอบความเสี่ยง (Risk-Loving Investor) นักลงทุนที่ไม่สนใจความเสี่ยง (Risk-Neutral Investor) (ณรงค์ จารขจรกุล. 2541: 27-30)

1. นักลงทุนที่หลีกเลี่ยงความเสี่ยง (Risk-Averse Investor) นักลงทุนประเภทนี้ในทุกระดับผลตอบแทนที่เพิ่มขึ้น อรรถประโยชน์จะเพิ่มขึ้นในอัตราที่น้อยถอยลงเนื่องจากผลตอบแทนที่เพิ่มขึ้นทำให้นักลงทุนต้องเผชิญความเสี่ยงที่มากขึ้นและเนื่องจากนักลงทุนประเภทนี้ไม่ชอบความเสี่ยงอรรถประโยชน์ที่เขาได้รับจากการเพิ่มผลตอบแทนจะเพิ่มขึ้นในอัตราที่ลดน้อยถอยลงและจะต้องได้รับความเสี่ยงที่มากขึ้น

2. นักลงทุนที่ชอบความเสี่ยง (Risk-Loving Investor) เป็นนักลงทุนที่ชอบในความเสี่ยงในทุกระดับของผลตอบแทนที่เพิ่มขึ้นและอรรถประโยชน์ก็จะเพิ่มขึ้นในอัตราที่เพิ่ม ถึงแม้ว่าจะมีความเสี่ยงเพิ่มขึ้นจากผลตอบแทนที่สูงขึ้นตาม

3. นักลงทุนที่ไม่สนใจความเสี่ยง (Risk-Neutral Investor) นักลงทุนประเภทนี้ทุกระดับของผลตอบแทนจะเพิ่มขึ้นและจะทำให้อรรถประโยชน์ที่ได้รับเพิ่มมากขึ้นในอัตราที่คงที่

2. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการประกันภัย

2.1 ความหมายของการประกันภัย (มุกดา โคหวกุล.2551)

การประกันภัยเป็นการเฉลี่ยความเสียหายที่เกิดขึ้นกับบุคคลหนึ่งไปยังบุคคลหนึ่งโดยมีผู้รับประกันภัยทำหน้าที่เป็นคนกลางคอยเฉลี่ยความเสียหายให้ วิธีการคือ ให้ผู้ที่เต็มใจเข้าร่วมโครงการประกันภัยนี้ จ่ายเงินซึ่งเป็นจำนวนไม่มากนัก ที่เรียกว่า “เบี้ยประกันภัย” ให้กับผู้รับประกันภัย ผู้รับประกันภัยก็จะทำหน้าที่รวบรวมเก็บไว้เป็นกองกลาง ซึ่งเมื่อมีบุคคลในโครงการคนใดคนได้รับความเสียหายตามเหตุการณ์ที่เขาประกันภัยไว้ ผู้รับประกันภัยก็จะนำเงินจากกองกลางนั้นไปชดเชยให้ตามจำนวนที่ได้ตกลงกันไว้

2.2 ประโยชน์ของการประกันภัยด้านผู้เอาประกันภัย

การประกันภัยเป็นการสร้างความมั่นใจให้กับผู้เอาประกันภัยว่า หากทรัพย์สินที่นำมาทำประกันภัยไว้ได้รับความเสียหายจากภัยที่เขาประกันภัยไว้ ก็จะได้รับชดเชยค่าสินไหมทดแทน ซึ่งผู้เอาประกันภัยสามารถนำเงินที่ได้รับจากทางบริษัทประกันภัยไปสร้าง ซื้อหรือจัดหาทรัพย์สินนั้นใหม่ เพื่อยู่อาศัย หรือดำเนินกิจการต่อไปได้ ถ้าปราศจากการประกันภัยแล้ว ผู้ใด

เคราะห์ร้ายก็จะต้องสิ้นเนื้อประดาตัว ทูรอนที่สะสมมาตลอดชีวิตก็อาจสูญหายไปภายในเวลาอันสั้น

2.3 รูปแบบของการประกันภัย

รูปแบบของการทำประกันสามารถ จำแนกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

2.3.1 การประกันชีวิต (Life Insurance)

การประกันชีวิตคือการประกันความไม่แน่นอนให้เป็นสิ่งแน่นอน ความแน่นอนในที่นี้หมายถึง การมีรายได้ที่แน่นอนตลอดไป ไม่ว่าจะเป็นเหตุการณ์อะไรเกิดขึ้นกับชีวิตก็ตาม เพราะบริษัทประกันชีวิตพร้อมที่จะรับผิดชอบตามสัญญาหากมีภัยเกิดขึ้นแก่ผู้เอาประกันภัย

2.3.2 การประกันวินาศภัย (Non-Life Insurance)

การประกันวินาศภัย หมายถึง การประกันความเสียหายใด ๆ อันพึงประมาณเป็นเงินได้รวมทั้งความเสียหายจากการสูญเสียชีวิตในสิทธิผลประโยชน์หรือรายได้ โดยการประกันวินาศภัยแบ่งเป็น 4 ประเภทคือ การประกันอัคคีภัย การประกันภัยทางทะเลและขนส่ง การประกันภัยรถยนต์ การประกันภัยเบ็ดเตล็ด

2.4 ความเสี่ยงภัย (Risk), ภัย (Peril), และสถานะที่ส่งเสริมให้เกิดความเสียหาย (Hazard)

ความเสี่ยงภัย (Risk) หมายถึง โอกาสที่จะทำให้เกิดความสูญเสียชีวิตในอนาคต โดยเหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้นนั้นเป็นเหตุการณ์ที่มีความไม่แน่นอน

ภัย (Peril) หมายถึง สาเหตุที่ทำให้เกิดความสูญเสียชีวิตหรือเสียหาย

สถานะที่ส่งเสริมให้เกิดความเสียหาย (Hazard) เป็นสภาพเงื่อนไขที่เป็นสาเหตุให้เพิ่มความสูญเสียชีวิตหรือรุนแรงมากขึ้น

ดังนั้น จะเห็นว่า คำ 3 คำนี้มีความหมายต่างกัน แต่อย่างไรก็ตาม คำ 3 คำนี้จะเกี่ยวข้องกันเสมอ เพราะ ภัยก่อให้เกิดความเสี่ยงภัย และความเสี่ยงภัยก่อให้เกิดความต้องการที่จะทำประกันภัย

ส่วนสถานะที่ส่งเสริมให้เกิดความเสียหาย จะมีมากหรือน้อยนั้น เกี่ยวข้องกับอัตราเบี้ยประกันภัย เพราะ ถ้าสถานะที่ส่งเสริมให้เกิดความเสียหายมีมาก ค่าเบี้ยประกันภัยก็มาก และถ้าสถานะที่ส่งเสริมให้เกิดความเสี่ยงภัยมีน้อย ค่าเบี้ยประกันภัยก็น้อย ดังนั้น สถานะที่ส่งเสริมให้เกิดความเสียหายจึงเป็นตัวกำหนดค่าเบี้ยประกันภัยให้สูงหรือต่ำได้

การแบ่งความเสี่ยงภัยตามประเภทของความเสียหาย ได้แก่

1. ความเสี่ยงภัยที่ก่อให้เกิดความเสียหายที่วัดเป็นตัวเงินได้ และความเสี่ยงภัยที่ก่อให้เกิดความเสียหายที่วัดเป็นตัวเงินไม่ได้ (Financial and Non-financial Risk)

ความเสี่ยงภัยที่ก่อให้เกิดความเสียหายที่วัดเป็นตัวเงินได้ (Financial Risk) เป็นสถานการณ์ที่มนุษย์อาจจะต้องเผชิญกับความสูญเสียชีวิตหรือเสียหาย ซึ่งหมายถึงสถานการณ์ที่จะเผชิญกับความเสียหายโดยที่ความเสียหายเมื่อเกิดขึ้นแล้วสามารถตีค่าออกมาเป็นตัวเงินได้

ความเสี่ยงภัยที่ก่อให้เกิดความเสียหายที่วัดเป็นตัวเงินไม่ได้ (Non-financial Risk) เป็นสถานการณ์ที่อาจจะเผชิญกับความเสียหาย โดยที่ความเสียหายเมื่อเกิดขึ้นแล้ว ไม่สามารถตีออกมาเป็นตัวเงินได้

2. ความเสี่ยงภัยที่แท้จริง และความเสี่ยงภัยที่เป็นการเก็งกำไร (Pure Risk and Speculative Risk)

ความเสี่ยงภัยที่แท้จริง (Pure Risk) เกิดขึ้นเมื่อในความเสี่ยงภัยนั้นมีโอกาสที่จะเกิดความสูญเสีย แต่ไม่มีโอกาสที่จะได้รับผลประโยชน์

ความเสี่ยงภัยที่เป็นการเก็งกำไร (Speculative Risk) เป็นความเสี่ยงภัยที่มีทั้งโอกาสที่จะได้รับผลประโยชน์และโอกาสที่จะเกิดความสูญเสีย ความเสี่ยงภัยที่เป็นการเก็งกำไร จึงเป็นความเสี่ยงภัยที่มีเจตนาจะเข้าไปเสี่ยง เพื่อหวังผลประโยชน์ หรือ กำไร และอาจจะขาดทุน หรือ คຸ່ມทุนก็ได้

3. ความเสี่ยงภัยพื้นฐานและความเสี่ยงภัยจำเพาะ (Fundamental Risk and Particular Risk)

ความเสี่ยงภัยพื้นฐาน (Fundamental Risk) เป็นความเสี่ยงภัยที่มีผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจพื้นฐานโดยรวม ซึ่งก่อให้เกิดความเสียหายต่อคนจำนวนมากหรือกลุ่มคนจำนวนมาก เป็นความเสี่ยงภัยที่ไม่มีผู้ใดสามารถควบคุมมิให้เกิดขึ้นได้

ความเสี่ยงภัยจำเพาะ (Particular Risk) เป็นความเสี่ยงภัยที่มีผลกระทบหรือก่อให้เกิดความเสียหายต่อบุคคลใดบุคคลหนึ่งหรือกลุ่มบุคคลหนึ่งโดยเฉพาะ ซึ่งความเสี่ยงภัยจำเพาะนี้บุคคลที่ได้รับความเสียหายจะสามารถควบคุมการเกิดภัยดังกล่าวได้ และความเสี่ยงภัยจำเพาะนี้ก็เป็นความเสี่ยงภัยที่ทุกคนต้องรับผิดชอบต่อความเสียหายเอง

4. ความเสี่ยงภัยที่ผันแปรได้ และความเสี่ยงภัยคงที่ (Dynamic Risk and Statistic Risk)

ความเสี่ยงภัยที่ผันแปรได้ (Dynamic Risk) เป็นความเสี่ยงภัยที่อาจเปลี่ยนแปลงได้ตามสภาวะทางเศรษฐกิจ แล้วก่อให้เกิดความเสียหายทางการเงินแก่เจ้าของทรัพย์สิน

ความเสี่ยงภัยคงที่ (Statistic Risk) เป็นความเสี่ยงภัยที่เกิดจากสาเหตุอื่นๆ ที่ไม่ขึ้นอยู่กับเปลี่ยนแปลงของสภาวะทางเศรษฐกิจ

5. ความเสี่ยงภัยที่เอาประกันได้ และความเสี่ยงภัยที่เอาประกันไม่ได้ (Insurable Risk and Uninsurable Risk)

ความเสี่ยงภัยที่เอาประกันได้ (Insurable Risk) เป็นความเสี่ยงภัยที่มีลักษณะเป็นความเสี่ยงภัยที่แท้จริง เหมาะสมที่จะเอาประกันได้ และเป็นความเสี่ยงภัยจำเพาะ ที่มีผลกระทบเฉพาะบุคคลเท่านั้น

ความเสี่ยงภัยที่เอาประกันไม่ได้ (

Uninsurable Risk) เป็นความเสี่ยงภัยที่บริษัท

ประกันภัยจะไม่รับทำประกันให้

2.5 ประเภทของภัย (Peril)

ภัยโดยทั่วไปแบ่งเป็น 3 ประเภท คือ

2.5.1 ภัยจากธรรมชาติ (Natural Peril) เป็นภัยที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ ซึ่งอยู่นอกเหนือความสามารถของมนุษย์ที่จะควบคุมได้ เช่น พายุ น้ำท่วม แผ่นดินไหว ภูเขาไฟระเบิด ไฟผ่า เป็นต้น

2.5.2 ภัยจากมนุษย์ (Human Peril) เป็นภัยที่เกิดขึ้นจากการกระทำของมนุษย์ เช่น การลอบวางเพลิง การโจรกรรม การฆ่าตัวตาย การก่อการจลาจล การทุจริต หรือการประมาท เลินเล่อ เป็นต้น

2.5.3 ภัยจากเศรษฐกิจ (Economic Peril) เป็นภัยที่เกิดจากสภาวะทางเศรษฐกิจ หรือ สภาวะทางธุรกิจของสังคม เช่น ภาวะเงินเฟ้อ เงินฝืด การเปลี่ยนแปลงрсนิยมความต้องการของผู้บริโภค ความเจริญก้าวหน้าทางเทคโนโลยี เป็นต้น

ประเภทของสภาวะที่ส่งเสริมให้เกิดความเสียหาย (Hazard)

สภาวะที่ส่งเสริมให้เกิดความเสียหาย แบ่งเป็น 3 ประเภท คือ

1. สภาวะทางด้านกายภาพ (Physical Hazard) เป็นคุณสมบัติทางกายภาพ หรือ สภาวะทางด้านกายภาพของวัตถุหรือทรัพย์สินที่เอื้ออำนวยหรือส่งเสริมให้โอกาสที่จะเกิดความเสียหายจากภัยต่าง ๆ เพิ่มขึ้น เช่น บ้านในชุมชนแออัดย่อมมีการเสี่ยงภัยจากการที่จะเกิดไฟไหม้สูงกว่าบ้านที่ตั้งอยู่โดดเดี่ยวและมีบริเวณกว้างขวาง หรือบ้านที่สร้างขึ้นด้วยไม้ มีโอกาสที่จะถูกไฟไหม้ได้ง่ายกว่าบ้านที่สร้างด้วยคอนกรีต อาชีพนักแข่งรถยนต์ย่อมเสี่ยงภัยจากการตายหรือบาดเจ็บสูงกว่าผู้จัดการธนาคาร เป็นต้น สภาวะทางกายภาพนั้น บริษัทประกันภัยจะต้องชดเชยค่าเสียหายได้

2. สภาวะทางศีลธรรม (Moral Hazard) เป็นสภาวะที่ส่งเสริมให้เกิดความเสียหายอันเนื่องมาจากการผิดศีลธรรม เพราะความไม่ซื่อสัตย์สุจริตของผู้เอาประกันภัย หรือบุคคลอื่น โดยมีเจตนาที่จะเพิ่มโอกาสให้เกิดความเสียหายมากกว่าปกติ หรือเจตนาที่จะเรียกร้องเอาเงินประกันภัยจากบริษัทประกันภัย เช่น เผลอบ้านตนเองที่เอาประกันไว้ หรือ ฆ่าตัวตาย ซึ่งภัยชนิดนี้บริษัทประกันภัยมีสิทธิที่จะไม่ชดเชยค่าเสียหายให้

3. สภาวะทางจิตสำนึกในการป้องกันภัย (Morale Hazard) เป็นสภาวะที่บุคคลไม่พยายามทำหรือไม่กระทำให้ความเสี่ยงภัยนั้นลดน้อยลง หรือลดความเสียหายลง หรือเป็นสภาวะที่ก่อให้เกิดความเสียหายโดยมิได้เจตนา แต่เกิดจากการขาดความระมัดระวังในการป้องกันภัย เป็นสภาวะเสี่ยงภัยที่สูงขึ้น เกิดจากสภาพจิตใจเหมือนกับ Moral Hazard แต่เป็นการกระทำที่ไม่มีเจตนาทุจริต แต่เกิดจากนิสัยของบุคคล เช่น การประมาทเลินเล่อ นอนหลับหรือเบียดเบียนนอน การไม่ดับรูปหรือเทียนก่อนออกจากบ้าน เป็นต้น

หรือเป็นสภาวะที่ความเสียหายเพิ่มสูงขึ้น อันเนื่องมาจากความประมาทเลินเล่อหรือการไม่ใส่ใจที่จะป้องกันของผู้เอาประกันภัยโดยถือว่าตนเองได้ประกันภัยเอาไว้แล้ว เช่น การที่เจ้าของรถได้ขับรถด้วยความคึกคะนอง เพราะคิดว่า เมื่อเกิดความเสียหายขึ้น บริษัทประกันภัยจะชดเชยความเสียหายนี้ เพราะได้ทำประกันภัยไว้แล้ว เป็นต้น

2.6 การจัดการความเสี่ยงภัย (Risk Management)

การจัดการความเสี่ยงภัย (Risk Management) หมายถึง กระบวนการวางแผนและตัดสินใจของบุคคลหรือธุรกิจใดๆ ในอันที่จะหาวิธีที่ดีที่สุดมาดำเนินการกับภัยที่แท้จริงต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นได้ ทั้งนี้เพื่อที่จะลดความเสียหายที่เกิดจากภัยนั้นๆ โดยเสียค่าใช้จ่ายน้อยที่สุด

วิธีการจัดการความเสี่ยงภัย เนื่องจากบุคคลและธุรกิจไม่อาจจะหลีกเลี่ยงความเสี่ยงภัยให้พ้นไปได้ ดังนั้น บุคคลและธุรกิจจึงพยายามที่จะขจัดความเสี่ยงภัยเหล่านั้น และวิธีการจัดการความเสี่ยงภัยได้แก่

2.6.1 การหลีกเลี่ยงความเสี่ยงภัย (Risk avoidance) สามารถทำได้โดยพยายามหลีกเลี่ยงกิจกรรมหรือสาเหตุที่ก่อให้เกิดความเสียหายนั้น

2.6.2 การลดความเสี่ยงภัย (Risk reduction) เป็นการลดความเสี่ยงภัยที่อาจเกิดขึ้นโดยวิธีการป้องกันและควบคุมความเสียหายที่เกิดขึ้น ซึ่งโดยทั่วไปกระทำได้ดังนี้

2.6.2.1 การป้องกันความเสียหายที่จะเกิดขึ้น (Loss prevention) เป็นการป้องกันที่กระทำก่อนที่จะมีความเสียหายเกิดขึ้น จุดประสงค์ก็เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดความเสียหายขึ้น เช่น การตรวจสอบสายไฟฟ้า การดำเนินชีวิตอยู่ด้วยความระมัดระวังและไม่ประมาท การขับรถการกฎจราจรอย่างเคร่งครัด และการตรวจสอบสภาพรถยนต์ให้อยู่ในสภาพปลอดภัย เป็นต้น

2.6.2.2 การควบคุมความเสียหายที่จะเกิดขึ้น (Loss Control) เป็นการควบคุมที่จะกระทำในขณะที่เกิดความเสียหายหรือภายหลังจากที่มีความเสียหายเกิดขึ้น จุดประสงค์เพื่อควบคุมความรุนแรงของความเสียหายที่เกิดขึ้น เช่น การที่เจ้าหน้าที่ดับเพลิงทำการดับเพลิงที่เกิดขึ้นอย่างทันท่วงที หรือการติดตั้งเครื่องสัญญาณอันตรายที่จะบอกให้ทราบเมื่อมีภัยเกิดขึ้น เป็นต้น

2.6.2.3 การแยกทรัพย์สินออกจากกัน (Separate) เป็นการกระทำก่อนที่จะมีความเสียหายเกิดขึ้น จุดประสงค์เพื่อลดความรุนแรงของความเสียหายที่เกิดขึ้น เช่น การแยกสินค้าเก็บไว้หลาย ๆ คลังสินค้า หรือการตั้งโรงงานและคลังสินค้าไว้คนละสถานที่ เพราะถ้าเมื่อเกิดเพลิงไหม้ โอกาสที่จะลามไปอีกที่หนึ่งย่อมเป็นไปได้ยาก ทำให้ลดความเสี่ยงภัยที่อาจจะเกิดขึ้นได้

2.6.3 การรับความเสี่ยงภัยไว้เอง (Risk retention) เป็นการรับความเสี่ยงภัยไว้เองหากมีภัยเกิดขึ้น ซึ่งอาจจะรับความเสี่ยงภัยทั้งแบบตั้งใจหรือไม่ตั้งใจก็ตาม อาจจะรับบางส่วนไว้หรือรับไว้ทั้งหมดก็ได้

2.6.4 การโอนความเสี่ยงภัย (Risk transfer) เป็นวิธีการจัดการความเสี่ยงภัยที่นิยมกันมากวิธีหนึ่ง เพราะเป็นการโอนความเสี่ยงภัยในความเสียหายที่เกี่ยวกับการเงินและความ

รับผิดชอบต่าง ๆ ไปให้บุคคลหนึ่งที่พร้อมจะรับความเสี่ยงภัยนั้นแทนซึ่งวิธีการโอนความเสี่ยงภัยนี้สามารถกระทำได้ 2 วิธีคือ

2.6.4.1 การโอนความเสี่ยงภัยไปให้ผู้อื่นที่ไม่ใช่การประกันภัย (Non-insurance) หมายถึง การโอนความเสี่ยงภัยไปให้ผู้อื่นที่ไม่ใช่บริษัทประกันภัย โดยทำเป็นสัญญา เช่น ความเสี่ยงภัยในเรื่องการเก็งกำไร หรือความเสี่ยงภัยในธุรกิจที่นักธุรกิจทำสัญญากับผู้อื่นไว้ล่วงหน้าในเรื่องการขายสินค้าล่วงหน้าหรือการซื้อวัตถุดิบล่วงหน้า ดังนั้นไม่ว่าราคาสินค้าจะเปลี่ยนแปลงไปเท่าไร การซื้อขายก็คงเป็นไปตามสัญญาเดิมทุกประการ จุดประสงค์ที่ทำสัญญานี้ก็เพื่อโอนความเสี่ยงภัยที่เกิดจากการผันผวนในอัตราค่าไปให้กับอีกฝ่ายหนึ่ง เป็นต้น

2.6.4.2 การโอนความเสี่ยงภัยในรูปแบบการประกันภัย (Insurance transfer) เป็นการโอนความเสี่ยงภัยและความเสียหายทางการเงินที่อาจจะเกิดขึ้นไปให้บริษัทประกันภัย ในรูปของการประกันภัยไว้กับบริษัทประกันภัย โดยที่บริษัทประกันภัยสัญญาว่าจะชดเชยค่าเสียหายที่เกิดขึ้นให้กับผู้ประสบภัยหรือผู้เอาประกันภัยตามสัญญาคุ้มครองที่ระบุไว้ในสัญญาประกันภัยนั้น

กรมธรรม์ประกันภัยพิบัติ (Insurance Circle ฉบับพิเศษ: กองทุนส่งเสริมการประกันภัยพิบัติ) “กรมธรรม์ประกันภัยพิบัติ” จะให้ความคุ้มครองภัยพิบัติ 3 ภัย ได้แก่ น้ำท่วม แผ่นดินไหว และลมพายุ ทั้งนี้ คำจำกัดความของคำว่า “ภัยพิบัติ” หมายถึง ภัยธรรมชาติที่เข้าลักษณะความรุนแรงถึงขั้นเป็นภัยพิบัติ ดังนี้

1. คณะรัฐมนตรีประกาศสถานการณ์ภัยพิบัติรุนแรง ตามคำแนะนำของกระทรวงมหาดไทย โดยกรมป้องกันและบรรเทาสาธารณภัย
2. กรณีค่าสินไหมทดแทนรวมของผู้เอาประกันภัย ภายใต้กรมธรรม์ประกันภัยพิบัติมากกว่า 5,000 ล้านบาท ต่อหนึ่งเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นภายใน 60 วัน โดยมีการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน ตั้งแต่ 2 รายขึ้นไป
3. กรณีธรณีพิบัติ ความรุนแรงของแผ่นดินไหวตั้งแต่ 7 ริกเตอร์ขึ้นไป
4. กรณีवादภัย ความเร็วของลมพายุตั้งแต่ 120 กิโลเมตรต่อชั่วโมงขึ้นไป

รูปแบบกรมธรรม์ประกันภัยพิบัติ จะเป็นแบบจำกัดความรับผิด (Sub Limit) โดยมีความคุ้มครอง ดังนี้

ตาราง 1 รูปแบบกรรมธรรม์ประกันภัยพิบัติ

กลุ่มผู้เอาประกันภัย	ความคุ้มครองภัยพิบัติ	เบี้ยประกันภัย(ต่อปี)
บ้านอยู่อาศัย	“กรรมธรรม์ประกันอัคคีภัย และ ภัยพิบัติสำหรับที่อยู่อาศัย ” จะให้ความคุ้มครองภัยพิบัติโดยอัตโนมัติ ในวงเงินไม่เกิน 100,000 บาท	0.5%
ธุรกิจ SME ทุนประกันภัยไม่เกิน 50 ล้านบาท	“กรรมธรรม์ประกันภัยพิบัติ ” ผู้เอาประกันภัยสามารถซื้อความคุ้มครองภัยพิบัติโดยมีการจำกัดความรับผิดชอบไม่เกิน 30% ของทุนประกันภัย	1%
อุตสาหกรรม	“กรรมธรรม์ประกันภัยพิบัติ ” ผู้เอาประกันภัยสามารถซื้อความคุ้มครองจากภัยพิบัติโดยมีการจำกัดความรับผิดชอบไม่เกิน 30% ของทุนประกันภัย	1.25%

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย . (2555).
สำหรับธุรกิจ SME และอุตสาหกรรม ผู้เอาประกันภัยที่ต้องการซื้อกรรมธรรม์ประกันภัยพิบัติ จะต้องมีการประกันอัคคีภัย หรือกรรมธรรม์ประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สินเป็นกรรมธรรม์ประกันภัยหลักก่อน

อนึ่ง ในกรณีอุทกภัย กรรมธรรม์ภัยพิบัติจะไม่คุ้มครองทรัพย์สินที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ที่ภาครัฐกำหนดให้เป็นพื้นที่รองรับน้ำ ซึ่งภาครัฐได้ให้ความช่วยเหลือโดยตรงอยู่แล้ว เช่น พื้นที่กักเก็บน้ำ หรือทางผ่านน้ำเป็นต้น เพื่อไม่ให้เกิดความซ้ำซ้อน

วิธีการจ่ายค่าสินไหมทดแทน บริษัทประกันภัยจะเข้าสำรวจและประเมินความเสียหาย โดยจะจ่ายค่าสินไหมทดแทนตามความเสียหายที่เกิดขึ้นจริง แต่ไม่เกินวงเงินความคุ้มครองตามกรรมธรรม์ประกันภัยพิบัติ ยกเว้นกรณีอุทกภัยในกลุ่มบ้านอยู่อาศัย เนื่องจากมีผู้เอาประกันภัยเป็นจำนวนมาก ดังนั้น เพื่อความสะดวกรวดเร็วในการจ่ายค่าสินไหมทดแทน จึงจะพิจารณาที่ระดับน้ำเป็นเกณฑ์

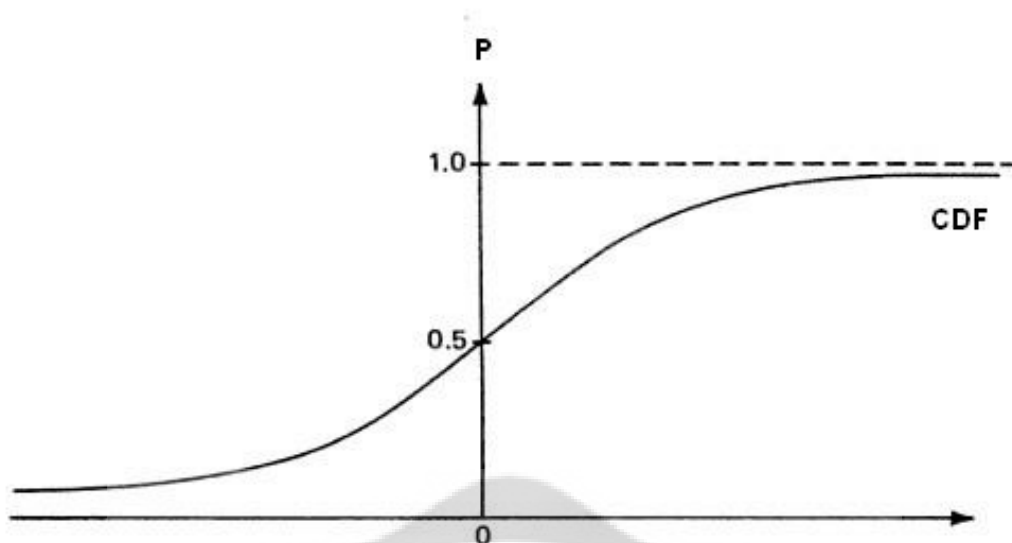
ตาราง 2 วิธีการจ่ายค่าสินไหมทดแทน

กลุ่มผู้เอา ประกันภัย	การจ่ายค่าสินไหมทดแทน	ความเสียหายส่วนแรก ที่ต้องรับผิดชอบเอง
บ้านอยู่อาศัย	<u>กรณีอุทกภัย</u> (ในวงเงินความคุ้มครอง 100,000 บาท) - น้ำท่วมพื้นภายในบ้าน ความคุ้มครองขั้นต่ำ 30,000 บาท - น้ำท่วม 50 ซม. ความคุ้มครอง 50,000 บาท - น้ำท่วม 75 ซม. ความคุ้มครอง 75,000 บาท - น้ำท่วม 100 ซม. ความคุ้มครอง 100,000 บาท <u>กรณีวาทภัย/ธรณีภัยพิบัติ</u> บริษัทประกันภัยสำรวจ และประเมินความเสียหาย โดยจะจ่ายตามความเสียหายที่เกิดขึ้นจริง แต่ไม่เกิน วงเงินจำกัดความรับผิดชอบของกรมธรรม์ประกันภัย	ไม่มี
ธุรกิจ SME และ อุตสาหกรรม	<u>กรณีอุทกภัย/วาทภัย/ธรณีภัยพิบัติ</u> บริษัทประกันภัยสำรวจ และประเมินความเสียหาย โดยจะจ่ายตามความเสียหายที่เกิดขึ้นจริง แต่ไม่เกิน วงเงินจำกัดความรับผิดชอบของกรมธรรม์ประกันภัย	5% ของการจำกัดความรับ ผิด

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย . (2555).

3. แบบจำลองโลจิต (Logit Model)

แบบจำลองโลจิต (logit model) นี้ขึ้นกับฟังก์ชันความน่าจะเป็นสะสมแบบโลจิสติก สมการถดถอยแบบโลจิตใช้เพื่อวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นและตัวแปรตาม ซึ่งเป็นตัวแปรเชิงคุณภาพ หรือตัวแปรที่ขาดคุณสมบัติความต่อเนื่อง (Dichotomous) กล่าวคือ ตัวแปรตามมีค่าได้สองค่า คือ 0 และ 1 ซึ่งจะมีการกระจายตัวแบบซิกมอย หรือมีลักษณะเป็นโค้งรูปตัวเอส (The Sigmoid Curve or Sshape curve) ซึ่งมีลักษณะเหมือนกับ cumulative distribution function (CDF) โดยส่วนปลายเส้นโค้งจะมีค่าอยู่ในช่วง 0 ถึง 1 เพื่อหลีกเลี่ยงการไม่สามารถหาความน่าจะเป็นได้ และจากสมมติฐานของซิกมอย พบว่า เมื่อค่าความน่าจะเป็น (P) มีค่าเท่ากับ 0.5 ตัวแปรอิสระจะมีผลต่อความน่าจะเป็นมากที่สุด (ความชันมากที่สุด) และเมื่อ $P=0$ หรือ $P=1$ ผลของตัวแปรอิสระจะมีค่าน้อยที่สุด (Pindyck, Robert S and Rubinfeld. 1991.)



ภาพประกอบ 3 Cumulative distribution function (CDF)

ที่มา : Ben Akiva, Moshe and Steven R. Lerman. (1985).

โดยในแบบจำลองโลจิต จะกำหนดให้ Cumulative distribution function (CDF) มีการกระจายแบบ logistic ซึ่งจะได้ Logistic distribution function ดังแสดงในสมการที่ (2)
Binomial Logistic Probability Functions

$$P_i = E(Y = 1 | X_i) = \frac{1}{1 + e^{-Z_i}} \quad (2)$$

โดยที่ $Z_i = \beta_1 + \beta_2 X_i$

เมื่อ P คือ ความน่าจะเป็นที่จะเกิดเหตุการณ์ที่สนใจ (ผู้บริโภคซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม)

e คือ natural logarithm มีค่าประมาณ 2.718

X คือ ตัวแปรอิสระ

β คือ สัมประสิทธิ์ของตัวแปรอิสระ

โดย Z_i จะมีค่าระหว่าง $-\infty$ ถึง $+\infty$ และ P_i จะมีค่าระหว่าง 0 ถึง 1 ซึ่งเมื่อ Z_i มีค่าเข้าใกล้ $-\infty$ แล้ว P_i จะมีค่าเข้าใกล้ 0 และถ้า Z_i มีค่าเข้าใกล้ $+\infty$ แล้ว P_i จะมีค่าเข้าใกล้ 1

3.1 การประมาณค่าพารามิเตอร์

เนื่องจากเราไม่ทราบค่าความน่าจะเป็นในการตัดสินใจของผู้บริโภคแต่ละคน แต่เราทราบเพียงว่าผู้บริโภคจะตัดสินใจเลือกทางใดทางหนึ่ง นั่นคือ $Z = 1$ เมื่อผู้บริโภคตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม และ $Z = 0$ เมื่อผู้บริโภคไม่ซื้อประกันฯ และจากสมการที่ (2) สิ่งที่เราต้องการคือ หาค่าของพารามิเตอร์ (β) ออกมาว่ามีค่าเป็นเท่าใด ซึ่งถ้าเรากำหนดให้มีผู้บริโภคตัดสินใจซื้อประกันฯ n_1 คน และมีผู้บริโภคตัดสินใจไม่ซื้อประกันฯ n_2 คน ($n_1 + n_2 = N$) และเราเรียงข้อมูล และให้จำนวนตัวอย่างจำนวน n_1 เราจะได้สมการ likelihood function ดังสมการที่ (3)

$$L = \text{Prob}(Z_1, \dots, Z_N) = \text{Prob}(Z_1) \dots \text{Prob}(Z_N) \quad (3)$$

และเมื่อเราแทนค่าความน่าจะเป็นที่ผู้บริโภคไม่ซื้อประกันฯ ด้วย $(1 - P_i)$ ในสมการที่ (3) และจัดให้อยู่ในรูปของเครื่องหมายผลคูณ (II) จะได้ likelihood function ดังสมการที่ (4)

$$\begin{aligned} L &= P_1 \cdots P_{n_1} (1 - P_{n_1+1}) \cdots (1 - P_N) = \prod_{i=1}^{n_1} P_i \prod_{i=n_1+1}^N (1 - P_i) \\ &= \prod_{i=1}^N P_i^{Z_i} (1 - P_i)^{(1-Z_i)} \end{aligned} \quad (4)$$

โดยที่ $Z_i = 1$ สำหรับ ตัวอย่างตั้งแต่ตัวอย่างที่ 1 เป็นจำนวน n_1 และ $Z_i = 0$ สำหรับจำนวนตัวอย่างจำนวน n_2

ดังนั้นเราสามารถ Maximize logarithm ของ L โดยการแทนค่าลงไปใน ฟังก์ชันความน่าจะเป็นแบบโลจิสติก ในสมการที่ (2) ซึ่งจะได้

$$\log L = \sum_{i=1}^{n_1} \log P_i + \sum_{i=n_1+1}^N \log (1 - P_i) \quad (5)$$

ซึ่งเราจะประมาณหาค่าพารามิเตอร์โดย Differentiate $\log L$ with respect to β และกำหนดให้เท่ากับศูนย์ ซึ่งจะได้

$$\frac{\partial (\log L)}{\partial \beta} = \sum_{i=1}^{n_1} \frac{\partial P_i / \partial \beta}{P_i} - \sum_{i=n_1+1}^N \frac{\partial P_i / \partial \beta}{1 - P_i} = 0 \quad (6)$$

และ จากทฤษฎีจะทำให้ทราบว่าค่าสัมประสิทธิ์ต่าง ๆ จะมีค่าที่เที่ยงตรงและมีประสิทธิภาพในขณะเดียวกัน นอกจากนั้นแล้วค่าประมาณพารามิเตอร์ทุกตัวจะมีคุณสมบัติเป็นแบบปกติ (Asymptotically normal) ดังนั้นจึงมีคุณสมบัติคล้ายกับค่า T-test ของสมการถดถอย และถ้าเราต้องการที่จะทดสอบค่านัยสำคัญของตัวแปรอิสระที่จะกำหนดตัวแปรตามพร้อมกันในโลจิสติกโมเดลนี้ จะใช้การกระจายแบบไคสแควร์แทน F-test และผลจากการวิเคราะห์การประมาณค่า P_i และประมาณค่าสัมประสิทธิ์ β โดยใช้วิธี Maximum likelihood และสามารถวัดความถูกต้องในการทำนาย (Goodness of fit) ได้จาก $1 - (L_0/L_{\max})$ โดยที่ L_0 คือค่าเริ่มต้นของฟังก์ชัน likelihood (Initial Value) และ $L_{\max}$ คือค่าสูงสุดของฟังก์ชัน likelihood ในการทดสอบว่าโมเดลสอดคล้องกับข้อมูลเพียงใด

3.2 การคำนวณหาความน่าจะเป็น

เมื่อเราสามารถประมาณค่าพารามิเตอร์ได้แล้ว เราจะหาความน่าจะเป็น โดยการกำหนดค่าของตัวแปรอิสระ (X) ที่ระดับต่าง ๆ ที่เราสนใจ แล้วนำไปแทนในสมการที่ (2) ที่ใส่ค่าพารามิเตอร์ที่ได้จากการประมาณแล้ว ซึ่งจะได้ความน่าจะเป็น ณ ระดับตัวแปรอิสระต่าง ๆ

$$P_i = \frac{1}{1 + e^{-z_i}} \quad (7)$$

โดยที่ $z_i = \beta_1 + \beta_2 X_i$

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย

อำพันธ์ เอมอิม (2538) ได้ทำการศึกษาปัจจัยบางประการที่มีผลต่อการทำประกันชีวิตของประชาชนเขตกรุงเทพมหานคร โดยศึกษาปัจจัยและน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยบางประการที่ส่งผลต่อการทำประกันชีวิต จำนวน 10 แห่ง โดยเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสอบถาม เกี่ยวกับข้อมูลด้านสถานภาพส่วนตัว บทบาทของตัวแทนประกันชีวิต ความรู้ด้านประกันชีวิต เจตคติที่มีต่อการประกันชีวิต มีความสัมพันธ์ต่อการทำประกันชีวิตอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ด้านความสำคัญของปัจจัยบางประการที่ส่งผลต่อการประกันชีวิตของประชาชนอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 คือบทบาทของตัวแทนประกันชีวิต ความรู้ด้านการประกันชีวิตและรายได้ ส่วนเจตคติที่มีผลต่อการทำประกันชีวิต และสถานภาพสมรส ส่งผลต่อการทำประกันชีวิตอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และปัจจัยที่มีน้ำหนักความสำคัญที่ส่งผลต่อการทำประกันชีวิตของประชาชนอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา และอาชีพ ปัจจัยที่มีผลต่อการทำประกันชีวิตของประชาชนโดยตรง ได้แก่ บทบาทของตัวแทนประกันชีวิต ความรู้ด้านการประกันชีวิต รายได้ เจตคติที่มีต่อการทำประกันชีวิต และสถานภาพสมรส ปัจจัยที่มี

ผลโดยอ้อมต่อการทำประกันชีวิต คือ ระดับการศึกษา และอายุ ส่วนปัจจัยที่ไม่มีผลต่อการทำประกันชีวิตของประชาชน คือ เพศ และอาชีพ

เพ็ญจมาศ ศิริกิจวัฒนา (2543) ศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร จากจำนวนกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คน พบว่า 1) ผู้บริโภคมีลักษณะทางประชากร ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพสมรส การมีบุตร ที่แตกต่างกัน จะมีพฤติกรรมในการตัดสินใจในการทำประกันชีวิตแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ 2) ผู้บริโภคที่มีสภาพเศรษฐกิจ สังคม ที่มีความแตกต่าง ซึ่งได้แก่ ระดับรายได้ อาชีพ ตำแหน่ง จะมีพฤติกรรมในการตัดสินใจทำประกันชีวิตที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเช่นกัน 3) การเปิดรับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับการทำประกันชีวิตมีความสัมพันธ์เชิงบวกในระดับต่ำกับการตัดสินใจทำประกันชีวิต และ 4) ทศนคติต่อการประกันชีวิต มีความสัมพันธ์เชิงบวกในระดับปานกลางกับการตัดสินใจทำประกันชีวิต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

วิภาวดี ลิ้มประสิทธิอิสระ (2547) ได้ทำการศึกษาในเรื่อง ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อเบี้ยประกันของธุรกิจประกันวินาศภัยในประเทศไทยโดยทำการศึกษาเป็น 2 ส่วน ในส่วนแรกศึกษาสภาพทั่วไปและลักษณะโครงสร้างตลาด ผลการศึกษาพบว่าธุรกิจประกันวินาศภัยมีการกระจุกตัวสูง แม้ว่าโครงสร้างตลาดจะเป็นลักษณะที่ต้องแข่งขัน แต่การดำเนินธุรกิจประกันภัยอยู่ภายใต้การควบคุมของกฎหมายประกันภัย อัตราการขยายตัวในแต่ละปีการขยายตัว/ชะลอตัวของธุรกิจประกันวินาศภัย จะมีอัตราโดยเฉลี่ยสูงกว่าอัตราการขยายตัว/ชะลอตัวของระบบเศรษฐกิจทั้งประเทศ ส่วนที่สองเป็นการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อเบี้ยประกันของธุรกิจประกันวินาศภัยในประเทศไทย ผลการศึกษาพบว่า ผลกระทบที่มวลรวมภายในประเทศ ณ ราคาปัจจุบัน มีความสัมพันธ์กับจำนวนเบี้ยประกันวินาศภัยประเภทต่างๆในทิศทางเดียวกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ แต่มีความสัมพันธ์กับการประกันอัคคีภัยในทิศทางตรงกันข้ามอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ จำนวนสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยมีความสัมพันธ์กับจำนวนเบี้ยประกันอัคคีภัยในทิศทางเดียวกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

สุภาพร สิริเชยรวงศ์ (2547) ได้ทำการศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมในการตัดสินใจเลือกทำประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคลศึกษากรณีบริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน) โดยใช้กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 400 คน ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จากการวิจัยพบว่า ผู้ทำประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย ส่วนใหญ่มีอายุช่วง 21-30 ปี ระดับการศึกษาปริญญาตรี ทำงานประจำในสำนักงาน รายได้รวมต่อเดือน 10,001-20,000บาท ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดพบว่า ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดในเรื่องความมั่นคงของบริษัท เป็นปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุด และพบว่าปัจจัยด้านแรงจูงใจต้องการสร้างหลักประกันความมั่นคงทางการเงินให้กับบุตรเป็นปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด

วาทีณี วังสุนทร จัตรส (2549) ได้ทำการศึกษาเรื่องการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้ซื้อประกันต่อการซื้อรูปแบบประกันภัยโรคร้ายแรง วัดอุปประสงค์เพื่อศึกษาลักษณะทั่วไปของผู้ซื้อประกันภัย ศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อประกันภัย และศึกษาความพึงพอใจในการใช้บริการจาก

บริษัทประกันภัยโดยใช้กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 300 รายโดยการเลือกสุ่มแบบบังเอิญจากผู้ซื้อประกันภัย โดยปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อประกันภัย ได้แก่ ปัจจัยส่วนบุคคล เช่น เพศ อายุ สถานภาพสมรส ฯลฯ ปัจจัยด้านราคา และปัจจัยด้านความเสี่ยงต่อโอกาสเกิดโรค

จิระศักดิ์ เกาะสูงเนิน (2550) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่ตัดสินใจและความพึงพอใจในการทำประกันภัยรถยนต์นั่งส่วนบุคคลของผู้บริโภคในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาการศึกษาวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาปัจจัยที่ตัดสินใจทำประกันภัยศึกษาระดับความพึงพอใจในการทำประกันภัยเปรียบเทียบระดับความพึงพอใจในการทำประกันภัยจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลของผู้บริโภคและเปรียบเทียบระดับความพึงพอใจในการทำประกันภัยรถยนต์นั่งส่วนบุคคลจำแนกตามปัจจัยที่ตัดสินใจทำประกันภัยรถยนต์นั่งส่วนบุคคลของผู้บริโภคการวิจัยครั้งนี้รวบรวมข้อมูลของผู้บริโภคในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาจำนวน 138 คนเครื่องมือที่ใช้ คือ แบบสอบถาม ใช้สถิติค่าความถี่ , ค่าร้อยละ, ค่าเฉลี่ย, ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน, t-test, และ F-test ผลการวิจัย พบว่าผู้บริโภคส่วนใหญ่ประกันภัยรถยนต์ประเภทหนึ่งวัตถุประสงค์ในการทำประกันภัยรถยนต์เพื่อความสบายใจเลือกทำประกันภัยรถยนต์บริษัทวิริยะประกันภัยผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำในการทำประกันภัยรถยนต์ คือ พนักงานขายรถยนต์และผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจทำประกันภัยรถยนต์คือเจ้าของตัดสินใจเองระดับความพึงพอใจในการทำประกันภัยรถยนต์นั่งส่วนบุคคลของผู้บริโภคด้านการให้บริการและด้านสถานที่ / วัสดุอุปกรณ์มีความพึงพอใจในระดับมากรองลงมาเป็นด้านราคาและด้านผลประโยชน์มีความพึงพอใจในระดับปานกลางผู้บริโภคที่มีอายุแตกต่างกันมีระดับความพึงพอใจในการทำประกันภัยรถยนต์นั่งส่วนบุคคลด้านผลประโยชน์แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ผู้บริโภคที่มีประเภทประกันภัยรถยนต์และผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำในการทำประกันภัยรถยนต์แตกต่างกันมีระดับความพึงพอใจในการทำประกันภัยรถยนต์นั่งส่วนบุคคลด้านการให้บริการและด้านราคาแตกต่างกันวัตถุประสงค์ในการทำประกันภัยรถยนต์แตกต่างกันมีระดับความพึงพอใจในการทำประกันภัยรถยนต์นั่งส่วนบุคคลด้านการให้บริการด้านราคาและด้านผลประโยชน์แตกต่างกันบริษัทที่เลือกทำประกันภัยรถยนต์แตกต่างกันมีระดับความพึงพอใจในการทำประกันภัยรถยนต์นั่งส่วนบุคคลทุกด้านแตกต่างกันและผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจทำประกันภัยรถยนต์แตกต่างกันมีระดับความพึงพอใจในการทำประกันภัยรถยนต์นั่งส่วนบุคคลด้านราคาแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ธรรมรัช สมปอง (2550) ได้ทำการศึกษาในเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อความพึงพอใจในการตัดสินใจทำประกันชีวิตในเขตกรุงเทพมหานคร โดยมีการเลือกกลุ่มตัวอย่างของการทดลองนี้ ด้วยการสุ่มกลุ่มตัวอย่างแบบหลายขั้นตอน (Multistage sampling) จำนวน 400คน การเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม ใช้สถิติขั้นพื้นฐานและทำการทดสอบสมมติฐานด้วยไคสแควร์ ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยทางด้านพื้นฐานส่วนบุคคลประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ สถานภาพ ระยะเวลาที่ทำประกัน กรมธรรม์ประกันชีวิตประเภทสามัญ และตัวแปรทางด้าน

เศรษฐกิจ และสังคม ประกอบด้วย จำนวนกรรมธรรม์ประกันชีวิตที่มีผลบังคับ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ การลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา แบบประกันชีวิต การให้บริการของตัวแทนประกันชีวิต บริษัทประกันชีวิต มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 0.05

งานวิจัยที่เกี่ยวกับการใช้แบบจำลองโลจิสต์

นพินดา หาญจริง (2549) ได้ทำการศึกษาในเรื่องปัจจัยที่ผลต่อการตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตของผู้ที่อยู่ในวัยทำงานที่อยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม โดยเลือกเขตที่มีผู้ทำงานสูงสุดเป็นอันดับ 1 ถึง 10 จากทั้งหมด 50 เขต จำนวน 400 คน ใช้วิธีการวิเคราะห์เชิงพรรณนาและเชิงปริมาณด้วยแบบจำลองโลจิสต์ ผลการศึกษาพบว่า ส่วนมากเป็นเพศหญิง รายได้เฉลี่ยไม่เกิน 30,000 บาท อาชีพข้าราชการและรัฐวิสาหกิจ ตัวแปรทางด้านรายได้ การประกอบอาชีพ การนำไปลดหย่อนภาษี และการให้ความคุ้มครอง มีความสัมพันธ์ทิศทางที่เป็นลบ ส่วนทางด้านทัศนคติ พบว่าปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมาก คือ ความมั่นคงและฐานะทางการเงินของบริษัทประกันชีวิต ปัจจัยทางด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญ คือ ความน่าเชื่อถือของตัวแทน ปัจจัยทางด้านราคาของกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญ คือ การจ่ายเงินปันผล ส่วนปัจจัยทางการส่งเสริมการตลาดที่กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญคือการเผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับการประกันชีวิต

ลดาพร จาตุวรรณ์ (2546) ได้ทำการศึกษาในเรื่องพฤติกรรมการใช้และปัจจัยกำหนดการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตของนักศึกษามหาวิทยาลัยเอกชน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิต สาเหตุของการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตแทนการใช้จ่ายผ่านเงินสด และปัจจัยกำหนดปริมาณการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตของนักศึกษามหาวิทยาลัยเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาเป็นข้อมูลปฐมภูมิจากกลุ่มตัวอย่างจำนวนทั้งสิ้น 400 ตัวอย่าง ประกอบด้วย กลุ่มตัวอย่างที่ใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตจำนวน 102 ตัวอย่างและกลุ่มตัวอย่างที่ไม่ใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตจำนวน 298 ตัวอย่าง ในการศึกษาพฤติกรรมการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตวิเคราะห์ ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา การศึกษาสาเหตุของการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตแทนการใช้จ่ายผ่านเงินสดวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้แบบจำลองโลจิสต์ และการศึกษาปัจจัยกำหนดปริมาณการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้การวิเคราะห์ความถดถอยเชิงซ้อน ผลการศึกษาพบว่า บัตรเครดิตเป็นสิ่งสนับสนุนพฤติกรรมการใช้จ่ายฟุ่มเฟือยของนักศึกษาอย่างไรก็ตามนักศึกษาส่วนใหญ่ยังนิยมใช้เงินสดชำระค่าสินค้าและบริการมากกว่าการใช้บัตรเครดิต โดยการเพิ่มขึ้นของจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่ไม่อยู่ในวัยทำงาน และการได้รับสินเชื่อเพื่อการบริโภคจากการมีบัตรเครดิตเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้นักศึกษามีแนวโน้มที่จะใช้เงินสดชำระค่าสินค้าและบริการแทนการใช้บัตรเครดิต อย่างไรก็ตามการเพิ่มขึ้นของอายุนักศึกษา จำนวนสมาชิกในครอบครัว รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของนักศึกษา รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว การได้รับความสะดวก และความปลอดภัยจากการพกพาบัตรเครดิต จะทำให้นักศึกษามีแนวโน้มที่จะใช้บัตรเครดิตชำระค่า

สินค้าและบริการแทนการใช้เงินสด ทั้งนี้ปริมาณการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตขึ้นอยู่กับปัจจัยสำคัญ ได้แก่ เพศ ชั้นปีการศึกษา รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของนักศึกษา และรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว โดยนักศึกษาชายใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตน้อยกว่านักศึกษาหญิง และการเพิ่มขึ้นของชั้นปีการศึกษา รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของนักศึกษา และรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว ส่งผลให้ปริมาณการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตเพิ่มขึ้น

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องในต่างประเทศ

คาเมรอน และ ทริวดี (Cameron; & Trivedi. 1991) ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับการซื้อประกันสุขภาพ เก็บข้อมูลโดยใช้วิธีสัมภาษณ์เป็นรายบุคคล โดยใช้แบบจำลองโลจิต ในการวิเคราะห์ข้อมูล ผลการศึกษาพบว่ากลุ่มตัวอย่าง AHS เพศหญิงมีแนวโน้มในการซื้อประกันสุขภาพมากกว่าเพศชาย และพบว่า อายุ เป็นปัจจัยที่มีนัยสำคัญทางสถิติ เฉพาะตัวอย่างที่มีรายได้ปานกลางเท่านั้น ด้านรายได้พบว่า ระดับรายได้เพิ่มขึ้นทำให้มีความต้องการซื้อประกันสุขภาพเพิ่มขึ้น ส่วนด้านประวัติดูสุขภาพนั้น พบว่าไม่มีนัยสำคัญทางสถิติในการตัดสินใจซื้อประกันสุขภาพ ผลการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง AHIS พบว่า ด้านรายได้ ระดับรายได้มีความสัมพันธ์กับความน่าจะเป็นในการซื้อประกันสุขภาพ ขนาดของครอบครัวมีผลเล็กน้อยในทางบวกต่อการทำประกันสุขภาพ ไม่มีนัยสำคัญเพียงพอที่จะถือว่าผลกระทบต่อการซื้อประกันสุขภาพ ด้านอายุมีผลต่อการทำประกันสุขภาพ คือเมื่อมีอายุมากขึ้นความต้องการซื้อประกันสุขภาพก็เพิ่มมากขึ้น ซึ่งแสดงให้เห็นว่าปัจจัยด้านรายได้ และอายุ เป็นปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจซื้อประกันสุขภาพ

ออปซิน (Opicin. 2002) ได้ทำการศึกษาผลกระทบต่อการประกันสุขภาพของผู้ที่ลาออกก่อนวัยเกษียณอายุพบว่า ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจมากที่สุดคือ ผลประโยชน์ที่จะได้รับ นั่นคือ เงินที่ได้รับต้องมากกว่าเงินเดือนเมื่อครบวันเกษียณ และเงินตอบแทนจากการประกันสุขภาพ กับผลประโยชน์ที่เปลี่ยนแปลงไปมีผลต่อการตัดสินใจที่จะเกษียณเร็วขึ้น ซึ่งผลกระทบเหล่านี้ทำให้เกิดความเป็นไปได้ คาดว่าจะทำให้มีผู้เกษียณอายุเพิ่มมากขึ้นจากร้อยละ 20 เป็นร้อยละ 56 ซึ่งผลกระทบนี้มีความรุนแรงในกลุ่มตัวอย่างช่วงอายุ 62-64 ปี

แสวมมี (Swamy. 2002) ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อประกันชีวิตระยะยาวสำหรับผู้ที่ยังไม่ได้ซื้อประกันชีวิตในปี 2002 พบว่า ปัจจัยที่เกี่ยวกับความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ทัศนคติ มีผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตในระยะยาว โดยปัจจัยด้านความเข้าใจในการทำประกันชีวิตระยะยาวและการลงทุนเพื่อผลประโยชน์หลังวัยเกษียณ ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตแบบระยะยาวสูงขึ้น ซึ่งปัจจัยสำคัญคือผลประโยชน์ของการประกันภัยแบบระยะยาว ทำให้เพิ่มความเป็นไปได้ที่จะซื้อประกันร้อยละ 17 จากปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม ในครั้งนี้ เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) โดยผู้วิจัยได้กำหนดวิธีดำเนินการวิจัย แบ่งออกเป็น 4 ขั้นตอน ดังนี้

1. การกำหนดประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง
2. การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
3. การเก็บรวบรวมข้อมูล
4. การจัดกระทำและการวิเคราะห์ข้อมูล

การกำหนดประชากรและเลือกกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ บุคคลที่อาศัยอยู่ในเขตที่ได้รับความเสียหายจากเหตุอุทกภัย ในกรุงเทพมหานคร โดยผู้วิจัยได้ทำการคัดเลือกประชากรที่อาศัยอยู่ในเขตดอนเมือง เนื่องจากเป็นหนึ่งในเขตพื้นที่ที่ได้รับผลกระทบจากเหตุอุทกภัยในปี พ.ศ.2554 มากที่สุดในกรุงเทพมหานคร ซึ่งจำนวนประชากรในเขตดอนเมือง มีจำนวนผู้เสียหายทั้งสิ้น 64,735 ครัวเรือน (กรมป้องกันและบรรเทาสาธารณภัย : ออนไลน์)

กลุ่มตัวอย่าง

ในการคำนวณขนาดกลุ่มตัวอย่าง พิจารณาจากจำนวนประชากรที่มีหน่วยเป็นครัวเรือน ซึ่งทราบจำนวนประชากรที่แน่นอน (Finite Population) ทำให้ผู้วิจัยทำการคำนวณขนาดกลุ่มตัวอย่างจากสูตรการคำนวณที่ทราบจำนวนประชากรที่แน่นอน ของยามาเน (Yamane. 1970: 580-581) ซึ่งมีสูตรในการคำนวณ ดังนี้

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

โดยที่ n = จำนวนตัวอย่าง

N = จำนวนประชากร

e = ค่าระดับความเชื่อมั่น

แทนค่าในสูตร ได้ดังนี้

$$n = \frac{64,735}{1 + 64,735 (0.05)^2}$$

$$n = 397.54$$

ดังนั้นในการวิจัยครั้งนี้ จะใช้หน่วยตัวอย่างในการวิจัยทั้งสิ้น จำนวน 400 หน่วยตัวอย่าง หลังจากนั้น ผู้วิจัยได้ทำการสุ่มเลือกหน่วยตัวอย่าง ด้วยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบไม่ใช้ความน่าจะเป็น (Non-Probability Sampling) แบบการ เก็บตัวอย่างแบบสะดวก (Convenience Sampling) โดยจะทำการสอบถามเฉพาะกลุ่มตัวอย่างที่อาศัยอยู่ในเขตตอนเมืองตามสถานที่ต่าง ๆ เช่น ธนาคารต่าง ๆ เป็นต้น

การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถาม ซึ่งแบ่งเป็น 3 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 เป็นแบบสอบถามข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม ประกอบด้วย อายุ เพศ ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้ จำนวนคนในครอบครัว มูลค่าบ้านที่อยู่อาศัย ระยะเวลาในการอยู่อาศัยบ้านที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน โดยลักษณะของแบบสอบถามเป็นแบบตรวจรายการ (Check List)

ส่วนที่ 2 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับพฤติกรรม การซื้อประกันภัยพิบัติคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม ประกอบด้วย มูลค่ากรมธรรม์ที่ซื้อ บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ การสืบค้นข้อมูลประกอบการตัดสินใจซื้อ โดยลักษณะของแบบสอบถามเป็นแบบ ตรวจรายการ (Check List)

ส่วนที่ 3 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม

ขั้นตอนการสร้างเครื่องมือ

1. ศึกษาค้นคว้าจากเอกสาร ตำรา งานวิจัย บทความและทฤษฎีต่างๆที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาสร้างแบบสอบถาม
2. สร้างแบบสอบถามฉบับร่างแล้วนำเสนอ อาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อทำการตรวจสอบ
3. ปรับปรุงแก้ไขแบบสอบถามตามข้อเสนอแนะต่างๆ เพื่อนำไปทดลองใช้

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้ ข้อมูลที่ผู้วิจัยได้นำมาใช้ในการศึกษาแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท คือ

1. ข้อมูลปฐมภูมิ

เป็นข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างด้วยแบบสอบถามที่ผู้วิจัยได้จัดทำขึ้น จำนวน 400 ตัวอย่าง โดยใช้ระยะเวลาในการเก็บข้อมูลเป็นเวลา 3 เดือน ในช่วงระหว่างเดือน มกราคม 2556 ถึง มีนาคม 2556

2. ข้อมูลทุติยภูมิ

เป็นข้อมูลที่ได้จากการจัดเก็บรวบรวมเอกสาร ทั้งจากตำรา บทความและวารสาร ทางวิชาการอยู่ในรูปทฤษฎีและแนวคิดต่างๆที่เกี่ยวข้อง ห้องสมุดมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ และนอกจากนี้ยังมีสารสนเทศจากเว็บไซต์ต่างๆเช่น กรมการประกันภัย สมาคมประกันวินาศภัย ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักนโยบายและยุทธศาสตร์ ศูนย์ข้อมูลกรุงเทพมหานคร สำนักงานสถิติแห่งชาติ เป็นต้น

การจัดกระทำและการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถาม จะทำให้สามารถพิจารณาได้ว่าปัจจัยใดที่มีอิทธิพลต่อการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม โดยใช้ข้อมูลจากแบบสอบถามซึ่งสอบถามจากผู้ที่ได้ซื้อและไม่ซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม ซึ่งในการวิเคราะห์จะใช้แบบจำลองโลจิสติกแบบสองทางเลือก เนื่องจากตัวแปรตามมีลักษณะที่ไม่ต่อเนื่อง (ศูนย์ กับหนึ่ง)

ในการตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม ของผู้บริโภคนั้น จะมีทางเลือกให้กับผู้บริโภค 2 ทางเลือก กล่าวคือ เลือกที่จะซื้อ หรือ เลือกที่จะไม่ซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม ดังนั้น จะใช้แบบจำลองโลจิสติก โดยแบบจำลองเป็นดังนี้

$$Z = f(\text{GENDER, AGE, ED, OC, INCOME, NUMBER, VALUE, TIME, STATUS, SAVE, PRICE, INFLUENCE, SEARCH})$$

เมื่อ

$Z = 1$ เมื่อผู้บริโภคที่ซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม

$Z = 0$ เมื่อผู้บริโภคที่ไม่ซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม

GENDER คือ เพศของผู้บริโภค

- ชาย

- หญิง

AGE คือ อายุของผู้บริโภค (ปี)

- ต่ำกว่า 30 ปี

- 30 – 40 ปี

- 41 – 50 ปี

- 51 ปีขึ้นไป

ED คือ ระดับการศึกษาสูงสุดของผู้บริโภค

- ประถมศึกษา

- มัธยมศึกษา/ปวช.

- ปวส./ปริญญาตรี

- ปริญญาโท

- ปริญญาเอก

OC คือ อาชีพของผู้บริโภค

- รับจ้างทั่วไป

- ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ

- พนักงานบริษัทเอกชน

- กิจการส่วนตัว

- อื่น ๆ

INCOME คือ รายได้ต่อเดือนของผู้ที่จ่ายเงินซื้อ ของผู้บริโภค (บาท)

- ต่ำกว่า 20,000 บาทต่อเดือน

- 20,000 – 30,000 บาทต่อเดือน

- 30,001 – 40,000 บาทต่อเดือน

- 40,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป

NUMBER คือ จำนวนสมาชิกในครอบครัวของผู้บริโภค (คน)

- ต่ำกว่า 3 คน

- 3 – 5 คน

- 6 – 8 คน

- 9 คนขึ้นไป

VALUE คือ มูลค่าของบ้านที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค (บาท)

- ต่ำกว่า 1,000,000 บาท

- 1,000,000 - 2,000,000 บาท

- 2,000,001 - 3,000,000 บาท

- 3,000,000 บาทขึ้นไป

TIME คือ ระยะเวลาที่ผู้บริโภคอยู่ในบ้านที่อยู่อาศัย (ปี)

- ต่ำกว่า 2 ปี

- 2 – 5 ปี

- 5 – 10 ปี

- 10 ปีขึ้นไป

STATUS คือ สถานะทางการเงินของครอบครัว

- รายได้ไม่พอกับรายจ่ายแต่ไม่มีหนี้สิน
- รายได้ไม่พอกับรายจ่ายและมีหนี้สิน
- รายได้เพียงพอกับรายจ่ายแต่ไม่มีเงินออม
- รายได้เพียงพอกับรายจ่ายและมีเงินออม

SAVE คือ วิธีการออมเงิน

- ฝากเงินประเภทบัญชีออมทรัพย์/ประจำ
- พันธบัตรรัฐบาล
- ประกันชีวิต
- กองทุนรวม กองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ
- ตราสารหนี้ หุ้นกู้
- ตราสารทุน อนุพันธ์ สัญญาซื้อขายล่วงหน้า
- สลากออมสิน หรือ สลาก ธ.ก.ส.
- ทองคำ
- เก็บเงินสดไว้กับตนเอง

PRICE คือ มูลค่ากรรมธรรม์ที่คาดว่าจะซื้อ (บาท)

INFLUENCE คือ บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ

- ตัวท่านเอง
- บิดามารดา/ญาติ
- เพื่อน
- พนักงานขาย
- อื่น ๆ

SEARCH คือ การสืบค้นข้อมูลประกอบการตัดสินใจซื้อ

- มี
- ไม่มี

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

สถิติพื้นฐาน เป็นสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม ใช้สถิติพื้นฐานดังนี้

1. ร้อยละ (Percentage) คือ การคำนวณหาสัดส่วนของข้อมูลในแต่ละตัวเทียบกับข้อมูลรวมทั้งหมด โดยให้ข้อมูลรวมทั้งหมดมีค่าเป็นร้อย คำนวณจากสูตร (ธานินทร์ ศิลป์จารุ . 2548: 152)

$$\text{ร้อยละ (\%)} = \frac{X \times 100}{N}$$

เมื่อ X = จำนวนข้อมูลที่ต้องการนำมาหาค่าร้อยละ
 N = จำนวนข้อมูลทั้งหมด

2. ค่าเฉลี่ย (Mean) คือ ค่าคะแนนตัวหนึ่ง ซึ่งเกิดจากการเอาค่าคะแนนทุกตัวมารวมกัน แล้วหารด้วยจำนวนของคะแนนทั้งหมด เพื่อต้องการทราบค่าเฉลี่ยของตัวแปรต้นและตัวแปรตาม คำนวณจากสูตร (ชูศรี วงศ์รัตน์. 2550: 33)

$$\bar{X} = \frac{\sum x}{n}$$

เมื่อ $\bar{X}$ = ค่าเฉลี่ยของตัวอย่าง
 $\sum x$ = ผลรวมของข้อมูลทั้งหมด
 n = จำนวนตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม

3. ฟังก์ชันความน่าจะเป็นสะสมแบบโลจิสติก (Logistic Probability Functions)

$$P_i = E(Y = 1 | X_i) = \frac{1}{1 + e^{-Z_i}}$$

เราจะหาค่าความน่าจะเป็น โดยการกำหนดค่าของตัวแปรอิสระ (X) ที่ระดับต่าง ๆ ที่เราสนใจ ซึ่งจะได้ความน่าจะเป็น ณ ระดับตัวแปรอิสระต่าง ๆ

$$P_i = \frac{1}{1 + e^{-Z_i}}$$

เมื่อ $Z_i = \beta_1 + \beta_2 X_i$
 P_i คือ ความน่าจะเป็นที่จะเกิดเหตุการณ์ที่สนใจ
 e คือ natural logarithm มีค่าประมาณ 2.718
 X คือ ตัวแปรอิสระ
 β คือ สัมประสิทธิ์ของตัวแปรอิสระ

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัย เรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วมของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร ในครั้งนี้ผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามและทำการวิเคราะห์ข้อมูล โดยผู้วิจัยเริ่มเก็บข้อมูลตั้งแต่ เดือน มกราคม 2556 จนถึง เดือน มีนาคม 2556 จาก กลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็นประชาชนที่อาศัยอยู่ในเขตตอนเมือง จำนวน 400 คน โดยผู้วิจัยขอเสนอผลของการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

1. ผลการศึกษาปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม
2. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม และการตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม
3. ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของข้อมูลปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม และพฤติกรรมการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม
4. ผลการทดสอบสมมติฐานเพื่ออธิบายปัจจัยที่ผลต่อการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม

ส่วนที่ 1 ผลการศึกษาปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม

ผู้วิจัยได้นำข้อมูล ด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม ของผู้ตอบแบบสอบถาม มาวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการทำวิจัยในครั้งนี้ จากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คน ข้อมูล ด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคมในแบบสอบถาม ประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้ จำนวนสมาชิกในครัวเรือน มูลค่าของบ้านที่อยู่อาศัย ระยะเวลาที่อยู่อาศัยในบ้านที่อยู่อาศัยปัจจุบัน สถานะทางการเงินของครอบครัว และวิธีการออมเงิน ทั้งนี้ ได้แจกแจงปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคมผลที่ได้จากแบบสอบถามและแสดงผลในตารางได้ ดังนี้

ตาราง 3 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง แบ่งตามเพศ

ปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	172	43.0
หญิง	228	57.0
รวม	400	100.0

จากตาราง 3 เมื่อแบ่งกลุ่มตัวอย่างของผู้ตอบแบบสอบถามตามเพศ พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 228 คน คิดเป็นร้อยละ 57.0 และเพศชาย จำนวน 172 คน คิดเป็นร้อยละ 43.0

ตาราง 4 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง แบ่งตาม อายุ

ปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
อายุ		
ต่ำกว่า 30 ปี	13	3.3
30 – 40 ปี	90	22.5
41 – 50 ปี	168	42.0
51 ปีขึ้นไป	129	32.2
รวม	400	100.0

จากตาราง 4 เมื่อแบ่งกลุ่มตัวอย่างของผู้ตอบแบบสอบถามตามอายุ พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ อยู่ในช่วงอายุ 41 - 50 ปี จำนวน 168 คน คิดเป็นร้อยละ 42.0 และอยู่ในช่วงอายุ 50 ปีขึ้นไป จำนวน 129 คน คิดเป็นร้อยละ 32.2

ตาราง 5 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง แบ่งตามระดับการศึกษา

ปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ระดับการศึกษา		
ประถมศึกษา	8	2.0
มัธยมศึกษา/ปวช.	46	11.5
ปวส./ปริญญาตรี	142	35.5
ปริญญาโท	155	38.8
ปริญญาเอก	49	13.2
รวม	400	100.0

จากตาราง 5 เมื่อแบ่งกลุ่มตัวอย่างของผู้ตอบแบบสอบถามตามระดับการศึกษา พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับปริญญาโท จำนวน 155 คน คิดเป็นร้อยละ 38.8 รองลงมา คือ การศึกษาระดับปวส./ปริญญาตรี จำนวน 142 คน คิดเป็นร้อยละ 35.5

ตาราง 6 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง แบ่งตามอาชีพ

ปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
อาชีพ		
รับจ้างทั่วไป	17	4.3
ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	87	21.7
พนักงานบริษัทเอกชน	144	36.0
กิจการส่วนตัว	118	29.5
อื่น ๆ	34	8.5
รวม	400	100.0

จากตาราง 6 เมื่อแบ่งกลุ่มตัวอย่างของผู้ตอบแบบสอบถามตามอาชีพ พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีอาชีพเป็น พนักงานบริษัทเอกชน จำนวน 144 คน คิดเป็นร้อยละ 36.0 รองลงมาคือ กิจการส่วนตัว จำนวน 118 คน คิดเป็นร้อยละ 29.5 ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ จำนวน 87 คน คิดเป็นร้อยละ 21.7 อาชีพอื่นๆ อีกจำนวน 34 คน คิดเป็นร้อยละ 8.5 และ รับจ้างทั่วไป จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 4.3

ตาราง 7 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง แบ่งตามรายได้

ปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
รายได้		
ต่ำกว่า 20,000 บาทต่อเดือน	3	0.7
20,000 – 30,000 บาทต่อเดือน	69	17.3
30,001 – 40,000 บาทต่อเดือน	160	40.0
40,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป	168	42.2
รวม	400	100.0

จากตาราง 7 เมื่อแบ่งกลุ่มตัวอย่างของผู้ตอบแบบสอบถามตามรายได้ พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีรายได้ 40,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป จำนวน 168 คน คิดเป็นร้อยละ 42.2 รองลงมาคือ มีรายได้ 30,001 – 40,000 บาทต่อเดือน จำนวน 160 คน คิดเป็นร้อยละ 40.0

ตาราง 8 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง แบ่งตามจำนวนสมาชิกในครัวเรือน

ปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
จำนวนสมาชิกในครัวเรือน		
ต่ำกว่า 3 คน	125	31.2
3 – 5 คน	166	41.5
6 – 8 คน	91	22.8
9 คนขึ้นไป	18	4.5
รวม	400	100.0

จากตาราง 8 เมื่อแบ่งกลุ่มตัวอย่างของผู้ตอบแบบสอบถามตามจำนวนสมาชิกในครัวเรือน พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือน จำนวน 3 – 5 คน จำนวน 166 คน คิดเป็นร้อยละ 41.5 รองลงมาคือ จำนวนต่ำกว่า 3 คน จำนวน 125 คน คิดเป็นร้อยละ 31.2 ช่วงจำนวน 6 – 8 คน จำนวน 91 คน คิดเป็นร้อยละ 22.8

ตาราง 9 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง แบ่งตามมูลค่าของบ้านที่อยู่อาศัย

ปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
มูลค่าของบ้านที่อยู่อาศัย		
ต่ำกว่า 1,000,000 บาท	157	39.3
1,000,000 - 2,000,000 บาท	167	41.7
2,000,001 - 3,000,000 บาท	62	15.5
3,000,000 บาทขึ้นไป	14	3.5
รวม	400	100.0

จากตาราง 9 เมื่อแบ่งกลุ่มตัวอย่างของผู้ตอบแบบสอบถามตามมูลค่าของบ้านที่อยู่อาศัย พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีมูลค่าของบ้านที่อยู่อาศัยมูลค่า 1,000,000 - 2,000,000 บาท จำนวน 167 คน คิดเป็นร้อยละ 41.7 รองลงมาคือ มูลค่าของบ้านที่อยู่อาศัยมูลค่า ต่ำกว่า 1,000,000 บาท จำนวน 157 คน คิดเป็นร้อยละ 39.3 มูลค่าของบ้านที่อยู่อาศัยมูลค่า 2,000,001 - 3,000,000 บาท จำนวน 62 คน คิดเป็นร้อยละ 15.5 และ มูลค่าของบ้านที่อยู่อาศัยมูลค่า 3,000,000 บาทขึ้นไป จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 3.5

ตาราง 10 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง แบ่งตาม ระยะเวลาที่อยู่อาศัยในบ้านที่อยู่อาศัย
ปัจจุบัน

ปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ระยะเวลาที่อยู่อาศัยในบ้านที่อยู่อาศัยปัจจุบัน		
ต่ำกว่า 2 ปี	17	4.3
2 – 5 ปี	86	21.4
5 – 10 ปี	200	50.0
10 ปีขึ้นไป	97	24.3
รวม	400	100.0

จากตาราง 10 เมื่อแบ่งกลุ่มตัวอย่างของผู้ตอบแบบสอบถามตามระยะเวลาที่อยู่อาศัยในบ้านที่อยู่อาศัยปัจจุบัน พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีระยะเวลาที่อยู่อาศัย 5 – 10 ปี จำนวน 200 คน คิดเป็นร้อยละ 50.0 รองลงมาคือ มีระยะเวลาที่อยู่อาศัย 10 ปีขึ้นไป จำนวน 97 คน คิดเป็นร้อยละ 24.3 ระยะเวลาที่อยู่อาศัย 2 – 5 ปี จำนวน 86 คน คิดเป็นร้อยละ 21.4 และมีระยะเวลาที่อยู่อาศัยต่ำกว่า 2 ปี จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 4.3

ตาราง 11 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง แบ่งตาม สถานะทางการเงินของครอบครัว

ปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
สถานะทางการเงินของครอบครัว		
รายได้ไม่พอกับรายจ่ายแต่ไม่มีหนี้สิน	9	2.2
รายได้ไม่พอกับรายจ่ายและมีหนี้สิน	64	16.0
รายได้เพียงพอกับรายจ่ายแต่ไม่มีเงินออม	154	38.5
รายได้เพียงพอกับรายจ่ายและมีเงินออม	173	43.3
รวม	400	100.0

จากตาราง 11 เมื่อแบ่งกลุ่มตัวอย่างของผู้ตอบแบบสอบถามตาม สถานะทางการเงินของครอบครัว พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีรายได้เพียงพอกับรายจ่ายและมีเงินออม จำนวน 173 คน คิดเป็นร้อยละ 43.3 รองลงมาคือมีรายได้เพียงพอกับรายจ่ายแต่ไม่มีเงินออม จำนวน 154 คน คิดเป็นร้อยละ 38.5

ตาราง 12 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง แบ่งตาม วิธีการออมเงิน

ปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
วิธีการออมเงิน		
ฝากเงินประเภทบัญชีออมทรัพย์/ประจำ	2	0.5
พันธบัตรรัฐบาล	14	3.5
ประกันชีวิต	39	9.8
กองทุนรวม กองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ	80	19.9
กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ		
ตราสารหนี้ หุ้นกู้	110	27.5
ตราสารทุน อนุพันธ์ สัญญาซื้อขายล่วงหน้า	93	23.3
สลากออมสิน หรือ สลาก ธ.ก.ส.	49	12.2
ทองคำ	11	2.8
เก็บเงินสดไว้กับตนเอง	2	0.5
รวม	400	100.0

จากตาราง 12 เมื่อแบ่งกลุ่มตัวอย่างของผู้ตอบแบบสอบถามตามวิธีการออมเงิน พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีวิธีการออมเงินในรูปแบบ ตราสารหนี้ หุ้นกู้ จำนวน 110 คน คิดเป็นร้อยละ 27.5 รองลงมาคือ ตราสารทุน อนุพันธ์ สัญญาซื้อขายล่วงหน้า จำนวน 93 คน คิดเป็นร้อยละ 23.3 กองทุนรวม กองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ จำนวน 80 คน คิดเป็นร้อยละ 19.9

ส่วนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรม การซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม และการตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรม การซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม และการตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วมของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม ทั้งนี้ ได้แจกแจงผลของการพฤติกรรม การซื้อและการตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติ และแสดงผลดังตารางได้ ดังนี้

ตาราง 13 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง แบ่งตาม มูลค่ากรรมธรรม์ที่คาดว่าจะซื้อ

พฤติกรรมและการตัดสินใจซื้อ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
มูลค่ากรรมธรรม์ที่คาดว่าจะซื้อ		
ต่ำกว่า 500,000 บาท	44	11.0
500,000 – 1,500,000 บาท	134	33.5
1,500,001 – 3,000,000 บาท	153	38.3
3,000,001 บาทขึ้นไป	69	17.2
รวม	400	100.00

จากตาราง 13 เมื่อแบ่งกลุ่มตัวอย่างของผู้ตอบแบบสอบถามตาม มูลค่ากรรมธรรม์ที่คาดว่าจะซื้อ พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีมูลค่ากรรมธรรม์ที่คาดว่าจะซื้อมูลค่า 1,500,001 – 3,000,000 บาท จำนวน 153 คน คิดเป็นร้อยละ 38.3 รองลงมาคือ มูลค่า 500,000 – 1,500,000 บาท จำนวน 134 คน คิดเป็นร้อยละ 33.5

ตาราง 14 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง แบ่งตาม บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ

พฤติกรรมและการตัดสินใจซื้อ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ		
ตัวท่านเอง	140	35.0
บิดามารดา/ญาติ	156	39.0
เพื่อน	86	21.5
พนักงานขาย	14	3.5
อื่น ๆ	4	1.0
รวม	400	100.00

จากตาราง 14 เมื่อแบ่งกลุ่มตัวอย่างของผู้ตอบแบบสอบถามตามบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ บิดามารดา/ญาติ ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ จำนวน 156 คน คิดเป็นร้อยละ 39.0 รองลงมาคือ ตัวท่านเอง ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ จำนวน 140 คน คิดเป็นร้อยละ 35.0

ตาราง 15 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง แบ่งตาม การสืบค้นข้อมูลประกอบการตัดสินใจซื้อ

พฤติกรรมและการตัดสินใจซื้อ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
การสืบค้นข้อมูลประกอบการตัดสินใจซื้อ		
มี	305	76.2
ไม่มี	95	23.8
รวม	400	100.00

จากตาราง 15 เมื่อแบ่งกลุ่มตัวอย่างของผู้ตอบแบบสอบถามตามการสืบค้นข้อมูลประกอบการตัดสินใจซื้อ พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ มีการสืบค้นข้อมูลประกอบการตัดสินใจซื้อ จำนวน 305 คน คิดเป็นร้อยละ 76.2 และ ไม่มีการสืบค้นข้อมูลประกอบการตัดสินใจซื้อจำนวน 95 คน คิดเป็นร้อยละ 23.8

ตาราง 16 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง แบ่งตาม การซื้อประกันภัยพิบัติฯ

พฤติกรรมและการตัดสินใจซื้อ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ท่านมีการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วมหรือไม่		
ซื้อกรมธรรม์	198	49.5
ไม่ได้ซื้อกรมธรรม์	202	50.5
รวม	400	100.00

จากตาราง 16 เมื่อแบ่งกลุ่มตัวอย่างของผู้ตอบแบบสอบถามตามการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ ไม่ได้ซื้อกรมธรรม์ จำนวน 202 คน คิดเป็นร้อยละ 50.5 และซื้อกรมธรรม์ จำนวน 198 คน คิดเป็นร้อยละ 49.5

ตาราง 17 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง แบ่งตามจำนวนกรรมธรรม์ที่ซื้อ

ข้อมูลด้านพฤติกรรมและการตัดสินใจซื้อ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
จำนวนกรรมธรรม์ที่ท่านซื้อ (N = 198)		
1 กรรมธรรม์	140	35.0
2 กรรมธรรม์	50	12.5
3 กรรมธรรม์ขึ้นไป	8	2.0
รวม	198	100.00

จากตาราง 17 เมื่อแบ่งกลุ่มตัวอย่างของผู้ตอบแบบสอบถามตามจำนวนกรรมธรรม์ที่ซื้อพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ มีการซื้อเป็นจำนวน 1 กรรมธรรม์ จำนวน 140 คน คิดเป็นร้อยละ 35.0 รองลงมาคือ ซื้อ 2 กรรมธรรม์ จำนวน 50 คน คิดเป็นร้อยละ 12.5 และซื้อ 3 กรรมธรรม์ขึ้นไป จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 2.0

ตาราง 18 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง แบ่งตามเหตุผลที่ไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ

พฤติกรรมและการตัดสินใจซื้อ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
เหตุผลที่ท่านไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ		
ซื้อกรรมธรรม์	198	49.5
เห็นว่าไม่สำคัญ	104	26.0
ผลตอบแทนไม่คุ้มค่ากับการลงทุน	69	17.2
ไม่มีเงินลงทุน	15	3.8
รูปแบบประกันไม่ตรงกับความต้องการ	14	3.5
รวม	400	100.00

จากตาราง 18 เมื่อแบ่งกลุ่มตัวอย่างของผู้ตอบแบบสอบถามตามเหตุผลที่ไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ มีการซื้อกรรมธรรม์ 198 คน คิดเป็นร้อยละ 49.5 ส่วนผู้ที่ไม่ซื้อกรรมธรรม์ให้เหตุผลว่า เห็นว่าไม่สำคัญ จำนวน 104 คน คิดเป็นร้อยละ 26.0 ของจำนวนกลุ่มตัวอย่างผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

ส่วนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของข้อมูลปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม และพฤติกรรมการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม

เมื่อได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจ และสังคม และพฤติกรรมการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม เพื่อหาความสัมพันธ์ขั้นพื้นฐานของกันและกัน สามารถแสดงได้ดังตาราง ดังต่อไปนี้

ตาราง 19 ความสัมพันธ์ระหว่างเพศกับการซื้อประกัน

เพศ	ซื้อประกัน		รวม (คน)	ร้อยละ
	ซื้อ	ไม่ซื้อ		
ชาย	78 (19.5)	94 (23.5)	172	43.0
หญิง	120 (30.0)	108 (27.0)	228	57.0
รวม	198 (49.5)	202 (50.5)	400	100.0

จากตาราง 19 เห็นได้ว่าการสำรวจกลุ่มตัวอย่างนี้ส่วนใหญ่ไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ ทั้งนี้เมื่อเปรียบเทียบจำนวนของผู้ที่ซื้อและไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ โดยดูจากเพศนั้น พบว่า ส่วนใหญ่เพศชายมีจำนวนไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ มากกว่าจำนวนผู้ที่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ จำนวน 94 คน คิดเป็นร้อยละ 23.5 นอกจากนี้ ยังพบว่าเพศหญิงมีจำนวนผู้ที่ไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ น้อยกว่าจำนวนผู้ที่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ จำนวน 108 คน คิดเป็นร้อยละ 27.0 จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ตาราง 20 ความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับการซื้อประกัน

อายุ	ซื้อประกัน		รวม (คน)	ร้อยละ
	ซื้อ	ไม่ซื้อ		
ต่ำกว่า 30 ปี	13 (3.3)	0 (0.0)	13	3.3
30 – 40 ปี	82 (20.5)	8 (2.0)	90	22.5
41 – 50 ปี	49 (12.3)	119 (29.8)	168	42.0
51 ปีขึ้นไป	54 (13.5)	75 (18.8)	129	32.3
รวม	198 (49.5)	202 (50.5)	400	100.0

จากตาราง 20 เห็นได้ว่า การสำรวจกลุ่มตัวอย่างนี้ส่วนใหญ่ไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ ทั้งนี้เมื่อเปรียบเทียบจำนวนของผู้ที่ซื้อและไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ โดยดูจากอายุ พบว่า ส่วนใหญ่อายุ 41-50 ปี นั้นมีผู้ไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ จำนวน 119 คน คิดเป็นร้อยละ 29.8 นอกจากนี้ยังพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ที่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ อยู่ในช่วงอายุ 30 – 40 ปี จำนวน 82 คิดเป็นร้อยละ 20.5 จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ตาราง 21 ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับการซื้อประกัน

ระดับการศึกษา	ซื้อประกัน		รวม (คน)	ร้อยละ
	ซื้อ	ไม่ซื้อ		
ประถมศึกษา	2(0.5)	6(1.5)	8	2.0
มัธยมศึกษา/ปวช.	46(11.5)	0(0.0)	46	11.5
ปวส./ปริญญาตรี	52(13.0)	90(22.5)	142	35.5
ปริญญาโท	72(18.0)	83(20.8)	155	38.8
ปริญญาเอก	26(6.5)	23(5.8)	49	12.3
รวม	198(49.5)	202(50.5)	400	100.0

จากตาราง 21 เห็นได้ว่า การสำรวจกลุ่มตัวอย่างนี้ส่วนใหญ่ไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ ทั้งนี้เมื่อเปรียบเทียบจำนวนของผู้ที่ซื้อและไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ โดยดูจากระดับการศึกษาพบว่า ส่วนใหญ่ที่ไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ มีระดับการศึกษาปวส./ปริญญาตรี จำนวน 90 คน คิดเป็นร้อยละ 22.5 ส่วนผู้ที่ซื้อประกันภัยพิบัติส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับปริญญาโท จำนวน 72 คน คิดเป็นร้อยละ 18.0 จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ตาราง 22 ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับการซื้อประกัน

อาชีพ	ซื้อประกัน		รวม (คน)	ร้อยละ
	ซื้อ	ไม่ซื้อ		
รับจ้างทั่วไป	8 (2.0)	9 (2.3)	17	4.3
ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	40 (10.0)	47 (11.8)	87	21.8
พนักงานบริษัทเอกชน	71 (17.8)	73 (18.3)	144	36.0
กิจการส่วนตัว	61 (15.3)	57 (14.3)	118	29.5
อื่น ๆ	18 (4.5)	16 (4.0)	34	8.5
รวม	198(49.5)	202(50.5)	400	100.0

จากตาราง 22 เห็นได้ว่า การสำรวจกลุ่มตัวอย่างนี้ส่วนใหญ่ไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ ทั้งนี้ เมื่อเปรียบเทียบจำนวนของผู้ที่ซื้อและไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ โดยดูจากอาชีพพบว่า อาชีพพนักงานบริษัทเอกชนมีการซื้อและไม่ซื้อประกันภัยพิบัติในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน โดยไม่ซื้อประกันภัยพิบัติจำนวน 73 คน คิดเป็นร้อยละ 18.3 และมีผู้ซื้อประกันภัยพิบัติฯ จำนวน 71 คน คิดเป็นร้อยละ 17.8 จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ตาราง 23 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้กับการซื้อประกัน

รายได้	ซื้อประกัน		รวม (คน)	ร้อยละ
	ซื้อ	ไม่ซื้อ		
ต่ำกว่า 20,000 บาทต่อเดือน	0 (0.0)	3 (0.8)	3	0.8
20,000 – 30,000 บาทต่อเดือน	18 (4.5)	51 (12.8)	69	17.3
30,001 – 40,000 บาทต่อเดือน	101 (25.3)	59 (14.8)	160	40.0
40,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป	79 (19.8)	89 (22.3)	168	42.0
รวม	198(49.5)	202(50.5)	400	100.0

จากตาราง 23 เห็นได้ว่า การสำรวจกลุ่มตัวอย่างนี้ส่วนใหญ่ไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ ทั้งนี้ เมื่อเปรียบเทียบจำนวนของผู้ที่ซื้อและไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ โดยดูจากรายได้พบว่า ที่ระดับรายได้ 30,001 – 40,000 บาทต่อเดือน มีผู้ซื้อประกันภัยพิบัติฯ จำนวน 101 คน คิดเป็นร้อยละ 25.3 และมีจำนวนผู้ไม่ซื้อประกันภัยพิบัติส่วนใหญ่ มีรายได้ 40,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป จำนวน 89 คน คิดเป็นร้อยละ 22.3 จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ตาราง 24 ความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนสมาชิกในครัวเรือนกับการซื้อประกัน

จำนวนสมาชิกในครัวเรือน	ซื้อประกัน		รวม (คน)	ร้อยละ
	ซื้อ	ไม่ซื้อ		
ต่ำกว่า 3 คน	56 (14.0)	69 (17.3)	125	31.3
3 – 5 คน	89 (22.3)	77 (19.3)	166	41.5
6 – 8 คน	44 (11.0)	47 (11.8)	91	22.8
9 คนขึ้นไป	9 (2.3)	9 (2.3)	18	4.5
รวม	198(49.5)	202(50.5)	400	100.0

จากตาราง 24 เห็นได้ว่าการสำรวจกลุ่มตัวอย่างนี้ส่วนใหญ่ไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ ทั้งนี้เมื่อเปรียบเทียบจำนวนของผู้ที่ซื้อและไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ โดยดูจากจำนวนสมาชิกในครัวเรือนพบว่า จำนวนผู้ซื้อและไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯส่วนใหญ่ มีสมาชิกในครัวเรือน 3 – 5 คน โดยผู้ซื้อประกันภัยพิบัติฯ มีจำนวน 89 คน คิดเป็นร้อยละ 22.3 และผู้ไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ มีจำนวน 77 คน คิดเป็นร้อยละ 19.3 จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ตาราง 25 ความสัมพันธ์ระหว่างมูลค่าของบ้านที่อยู่อาศัยกับการซื้อประกัน

มูลค่าของบ้านที่อยู่อาศัย	ซื้อประกัน		รวม (คน)	ร้อยละ
	ซื้อ	ไม่ซื้อ		
ต่ำกว่า 1,000,000 บาท	80 (20.0)	77 (19.3)	157	39.3
1,000,000 - 2,000,000 บาท	92 (23.0)	75 (18.8)	167	41.8
2,000,001 - 3,000,000 บาท	26 (6.5)	36 (9.0)	62	15.5
3,000,000 บาทขึ้นไป	0 (0.0)	14 (3.5)	14	3.5
รวม	198(49.5)	202(50.5)	400	100.0

จากตาราง 25 เห็นได้ว่าการสำรวจกลุ่มตัวอย่างนี้ส่วนใหญ่ไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ ทั้งนี้เมื่อเปรียบเทียบจำนวนของผู้ที่ซื้อและไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ โดยดูจากมูลค่าของบ้านที่อยู่อาศัยพบว่า ส่วนใหญ่ที่มีการซื้อประกันภัยพิบัติฯ มีมูลค่าของบ้านที่อยู่อาศัยในช่วง 1,000,000 - 2,000,000 บาท จำนวน 92 คน คิดเป็นร้อยละ 23.0 และส่วนใหญ่ของผู้ที่ไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ มีมูลค่าของบ้านที่อยู่อาศัยต่ำกว่า 1,000,000 บาท จำนวน 77 คน คิดเป็นร้อยละ 19.3 จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ตาราง 26 ความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาที่อยู่อาศัยกับการซื้อประกัน

ระยะเวลาที่อยู่อาศัย	ซื้อประกัน		รวม (คน)	ร้อยละ
	ซื้อ	ไม่ซื้อ		
ต่ำกว่า 2 ปี	6 (1.5)	11 (2.8)	17	4.3
2 – 5 ปี	41 (10.3)	45 (11.3)	86	21.5
5 – 10 ปี	105 (26.3)	95 (23.8)	200	50.0
10 ปีขึ้นไป	46 (11.5)	51 (12.8)	97	24.3
รวม	198(49.5)	202(50.5)	400	100.0

จากตาราง 26 เห็นได้ว่าการสำรวจกลุ่มตัวอย่างนี้ส่วนใหญ่ไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ ทั้งนี้เมื่อเปรียบเทียบจำนวนของผู้ที่ซื้อและไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ โดยดูจากรยะเวลาที่อยู่อาศัย พบว่าส่วนใหญ่ผู้ที่ซื้อและไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ มีระยะเวลาที่อยู่อาศัย 5 – 10 ปี โดยมีผู้ซื้อประกันภัยพิบัติฯ จำนวน 105 คน คิดเป็นร้อยละ 26.3 และไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ จำนวน 95 คน คิดเป็นร้อยละ 23.8 จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ตาราง 27 ความสัมพันธ์ระหว่างสถานะทางการเงินของครอบครัวกับการซื้อประกัน

สถานะทางการเงินของครอบครัว	ซื้อประกัน		รวม (คน)	ร้อยละ
	ซื้อ	ไม่ซื้อ		
รายได้ไม่พอกับรายจ่ายแต่ไม่มีหนี้สิน	3 (0.8)	6 (1.5)	9	2.3
รายได้ไม่พอกับรายจ่ายและมีหนี้สิน	30 (7.5)	34 (8.5)	64	16.0
รายได้เพียงพอกับรายจ่ายแต่ไม่มีเงินออม	79 (19.8)	75 (18.8)	154	38.5
รายได้เพียงพอกับรายจ่ายและมีเงินออม	86 (21.5)	87 (21.8)	173	43.3
รวม	198 (49.5)	202 (50.5)	400	100.0

จากตาราง 27 เห็นได้ว่าการสำรวจกลุ่มตัวอย่างนี้ส่วนใหญ่ไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ ทั้งนี้เมื่อเปรียบเทียบจำนวนของผู้ที่ซื้อและไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ โดยดูจากสถานะทางการเงินของครอบครัว พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ มีรายได้เพียงพอกับรายจ่ายและมีเงินออม และมีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน โดยมีผู้ไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ จำนวน 87 คน คิดเป็นร้อยละ 21.8 และมีผู้ซื้อประกันภัยพิบัติฯ จำนวน 86 คน คิดเป็นร้อยละ 21.5 จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ตาราง 28 ความสัมพันธ์ระหว่างการสืบค้นข้อมูลประกอบการตัดสินใจซื้อกับการซื้อประกัน

การสืบค้นข้อมูลประกอบการตัดสินใจซื้อ	ซื้อประกัน		รวม (คน)	ร้อยละ
	ซื้อ	ไม่ซื้อ		
มี	155 (38.8)	150 (37.5)	305	76.3
ไม่มี	43 (10.8)	52 (13.0)	95	23.8
รวม	198 (49.5)	202 (50.5)	400	100.0

จากตาราง 28 เห็นได้ว่าการสำรวจกลุ่มตัวอย่างนี้ส่วนใหญ่ไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ ทั้งนี้เมื่อเปรียบเทียบจำนวนของผู้ที่ซื้อและไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ โดยดูจากการสืบค้นข้อมูลประกอบการตัดสินใจพบว่า สัดส่วนของผู้ที่ซื้อและไม่ซื้อประกันภัยพิบัติฯ มี การสืบค้นข้อมูล

ประกอบการจัดสินใจในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน โดยผู้ที่ซื้อประกันภัยพิบัติ มีจำนวน 155 คน คิดเป็นร้อยละ 38.8 และผู้ไม่ซื้อประกันภัยพิบัติ มีจำนวน 150 คน คิดเป็นร้อยละ 37.5 จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ส่วนที่ 4 ผลการทดสอบสมมติฐานเพื่ออธิบายปัจจัยที่ส่งผลต่อการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม

การเสนอผลการวิจัยในตอนนี้เป็นการทดสอบสมมติฐานที่ มีผลต่อการซื้อประกันภัยพิบัติในการคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม โดยการคำนวณการประมาณค่าด้วยแบบจำลองโลจิสต์ (Logit) เมื่อไม่มี repeated observations หรือ มีค่าสังเกต การซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วมของผู้ตอบแบบสอบถามคนหนึ่งเพียงครั้งเดียวหรือจำนวนเพียงไม่กี่ครั้ง เช่น ผู้ตอบแบบสอบถามตอบว่าจะซื้อประกันภัยพิบัติ ซึ่งจะเป็นเพียงคำตอบอย่างใดอย่างหนึ่งในการเลือกคือซื้อหรือไม่ซื้อ โดยวิธี Maximum Likelihood จากกลุ่มตัวอย่าง ได้ผลดังตาราง 29

ตาราง 29 แสดงผลการประมาณโลจิสต์โดยวิธี Maximum Likelihood

ปัจจัย (Effect)	B	S.E.	Wald	Sig.	Exp(B)
เพศ	-0.203	0.226	0.812	0.368	0.816
อายุ	1.075	0.154	48.439	0.000***	2.930
ระดับการศึกษา	0.358	0.124	8.298	0.004***	1.430
อาชีพ	-0.084	0.112	0.568	0.451	0.919
รายได้	-0.263	0.149	3.143	0.076*	0.768
จำนวนสมาชิกในครัวเรือน	-0.121	0.131	0.851	0.356	0.886
มูลค่าของบ้านที่อยู่อาศัย	0.329	0.139	5.614	0.018**	1.390
ระยะเวลาที่อยู่อาศัยในบ้านที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	-0.053	0.140	0.141	0.707	0.949
สถานะทางการเงินของครอบครัว	-0.017	0.141	0.014	0.906	0.983
วิธีการออมเงิน	0.097	0.080	1.478	0.224	1.102
มูลค่ากรรมธรรม์ที่คาดว่าจะซื้อ	-0.105	0.128	0.675	0.411	0.900
บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ	0.082	0.127	0.417	0.519	1.085
การสืบค้นข้อมูลประกอบการตัดสินใจซื้อ	0.493	0.272	3.276	0.070*	1.637
ค่าคงที่	-2.710	0.913	8.803	0.003	0.067

-2 Log-Likelihood = 472.423
 Chi-Squared = 82.055
 Significance Level = 0.000

หมายเหตุ *** ณ ระดับความเชื่อมั่น 99%

** ณ ระดับความเชื่อมั่น 95%

* ณ ระดับความเชื่อมั่น 90%

**ทดสอบสมมติฐานด้าน ปัจจัยส่วนบุคคล เศรษฐกิจและสังคม และพฤติกรรมการซื้อ
 ประกันภัยพิบัติมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความ
 เสียหายจากน้ำท่วม**

จากตาราง 29 ผลการวิจัย พบว่า ค่าสถิติของการวิเคราะห์ข้อมูลตามแบบจำลอง Logit Model โดยแบบจำลองนี้มีการกระจายแบบไคสแควร์ (Chi-Squared) ซึ่งมีค่าเท่ากับ 82.055 ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ เท่ากับ 0.01 นั้นหมายความว่าปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วมจะขึ้นอยู่กับส่วนปัจจัยต่าง ๆ ที่ผู้วิจัยได้ศึกษาในครั้งนี้ ด้วยระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99 พบว่า

ปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม ด้านอายุ และ ระดับการศึกษา

เนื่องจากค่า Sig มีค่าเท่ากับ 0.000 และ 0.004 ตามลำดับ ซึ่งมีค่าน้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญที่ 0.01 จึงสรุปได้ว่าปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม ด้านอายุ และ ระดับการศึกษา มีความสัมพันธ์ในทางบวกหรือในทิศทางเดียวกันกับการตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม

จากข้อมูลข้างต้นมีเพียงค่าสัมประสิทธิ์ (B) ของตัวแปรต้นที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม ด้านอายุ และระดับการศึกษา ที่สามารถพยากรณ์ได้ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

$$Z = (-2.710) + 1.075(AGE) + 0.358(ED)$$

เมื่อ AGE คือ อายุ

ED คือ ระดับการศึกษา

และจากค่าสัมประสิทธิ์ที่ได้ นักวิจัยสามารถเขียนสมการถดถอดโลจิสติก เพื่อทำนายโอกาสที่จะซื้อ ได้ดังนี้

$$\text{Prob} = 1/(1 + e^{-Z})$$

ยกตัวอย่างเช่น หากผู้ซื้อประกันมีอายุ 43 ปี (มีค่าเท่ากับ 4) และระดับการศึกษาปริญญาโท (มีค่าเท่ากับ 5) สามารถพยากรณ์ความน่าจะเป็นที่ผู้ซื้อประกันรายนี้จะซื้อประกัน ได้ดังนี้

$$Z = (-2.710) + 1.075(\text{AGE}) + 0.358(\text{ED})$$

แทนค่า

$$\begin{aligned} Z &= (-2.710) + 1.075(4) + 0.358(5) \\ &= 3.38 \end{aligned}$$

เมื่อนำมาแทนค่าตามสมการ

$$\begin{aligned} \text{Prob} &= 1/(1 + e^{-Z}) \\ &= 1/(1 + e^{-(3.38)}) \\ &= 0.97 \end{aligned}$$

สามารถพยากรณ์โอกาสในการตัดสินใจซื้อประกันรายนี้อยู่ที่ 0.97 ที่ระดับนัยสำคัญ 0.01

ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ เท่ากับ 0.05 นั้นหมายความว่าปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วมจะขึ้นอยู่กับส่วนปัจจัยต่าง ๆ ที่ผู้วิจัยได้ศึกษาในครั้งนี้ ด้วยระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 พบว่า

ปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม ด้านมูลค่าของบ้านที่อยู่อาศัย

เนื่องจากค่า Sig มีค่าเท่ากับ 0.018 ซึ่งมีค่าน้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญที่ 0.05 จึงสรุปได้ว่าปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม ด้านมูลค่าของบ้านที่อยู่อาศัยมีความสัมพันธ์ในทางบวกหรือในทิศทางเดียวกันกับการตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม

จากข้อมูลข้างต้นมีค่าสัมประสิทธิ์ (B) ของตัวแปรต้นที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม ด้านมูลค่าของบ้านที่อยู่อาศัย ที่สามารถพยากรณ์ได้ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ 0.05

$$Z = (-2.710) + 0.329(\text{VALUE})$$

เมื่อ VALUE คือ มูลค่าของบ้านที่อยู่อาศัย

และจากค่าสัมประสิทธิ์ที่ได้ นักวิจัยสามารถเขียนสมการถดถอดโลจิสติก เพื่อทำนายโอกาสที่จะซื้อ ได้ดังนี้

$$\text{Prob} = 1/(1 + e^{-Z})$$

ยกตัวอย่างเช่น หากผู้ซื้อประกันมีมูลค่าบ้านที่อยู่อาศัย 1,500,000 บาท (มีค่าเท่ากับ 3) สามารถพยากรณ์ความน่าจะเป็นที่ผู้ซื้อประกันรายนี้จะซื้อประกัน ได้ดังนี้

$$Z = (-2.710) + 0.329(\text{VALUE})$$

แทนค่า

$$\begin{aligned} Z &= (-2.710) + 0.329(3) \\ &= -1.723 \end{aligned}$$

เมื่อนำมาแทนค่าตามสมการ

$$\begin{aligned} \text{Prob} &= 1/(1 + e^{-Z}) \\ &= 1/(1 + e^{-(-1.723)}) \\ &= 0.15 \end{aligned}$$

สามารถพยากรณ์โอกาสในการตัดสินใจซื้อประกันรายนี้อยู่ที่ 0.15 ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ เท่ากับ 0.10 นั้นหมายความว่าปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วมจะขึ้นอยู่กับส่วนปัจจัยต่าง ๆ ที่ผู้วิจัยได้ศึกษาในครั้งนี้ ด้วยระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 90 พบว่า

ปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม ด้านรายได้ และ พฤติกรรมการซื้อประกันภัยพิบัติ ด้านการสืบค้นข้อมูลประกอบการตัดสินใจซื้อ

เนื่องจากค่า Sig มีค่าเท่ากับ 0.076 และ 0.070 ตามลำดับ ซึ่งมีค่าน้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญที่ 0.10 จึงสรุปได้ว่าปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม ด้านรายได้ และ พฤติกรรมการซื้อประกันภัยพิบัติ ด้านการสืบค้นข้อมูลประกอบการตัดสินใจซื้อ มีความสัมพันธ์ในทางบวกหรือในทิศทางเดียวกันกับการตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม

จากข้อมูลข้างต้นมีค่าสัมประสิทธิ์ (B) ของตัวแปรต้นที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม ด้านรายได้ และ พฤติกรรมการซื้อประกันภัยพิบัติ ด้านการสืบค้นข้อมูล ประกอบการตัดสินใจซื้อ ที่สามารถพยากรณ์ได้ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.10

$$Z = (-2.710) - 0.263(\text{INCOME}) + 0.493(\text{SEARCH})$$

เมื่อ INCOME คือ รายได้

SEARCH คือ การสืบค้นข้อมูลประกอบการตัดสินใจซื้อ

และจากค่าสัมประสิทธิ์ที่ได้ นักวิจัยสามารถเขียนสมการถดถอดโลจิสติก เพื่อทำนาย โอกาสที่จะซื้อ ได้ดังนี้

$$\text{Prob} = 1/(1 + e^{-Z})$$

ยกตัวอย่างเช่น หากผู้ซื้อประกันมีรายได้ 45,000 บาท (มีค่าเท่ากับ 5) และมีการ สืบค้นข้อมูลประกอบการตัดสินใจซื้อ (มีค่าเท่ากับ 2) สามารถพยากรณ์ความน่าจะเป็นที่ผู้ซื้อ ประกันรายนี้จะซื้อประกัน ได้ดังนี้

$$Z = (-2.710) - 0.263(\text{INCOME}) + 0.493(\text{SEARCH})$$

แทนค่า

$$\begin{aligned} Z &= (-2.710) - 0.263(5) + 0.493(2) \\ &= -3.039 \end{aligned}$$

เมื่อนำมาแทนค่าตามสมการ

$$\begin{aligned} \text{Prob} &= 1/(1 + e^{-Z}) \\ &= 1/(1 + e^{-(-3.039)}) \\ &= 0.046 \end{aligned}$$

สามารถพยากรณ์โอกาสในการตัดสินใจซื้อประกันรายนี้อยู่ที่ 0.046 ที่ระดับนัยสำคัญ 0.10

ส่วนปัจจัยอื่น ๆ พบว่าไม่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครอง ความเสียหายจากน้ำท่วม ในระดับนัยสำคัญทางสถิติ ที่สนใจ

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วมของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร ในครั้งนี้ เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) โดยการสำรวจ (Survey Research) ได้สรุปผลการศึกษาร่วมทั้งอภิปรายผล และข้อเสนอแนะ โดยนำเสนอตามหัวข้อ ดังนี้

1. สังเกตความมุ่งหมาย ความสำคัญ และขอบเขตของการวิจัย
2. สรุปผลการวิจัย
3. อภิปรายผล
4. ข้อเสนอแนะในการวิจัย

สังเกตความมุ่งหมาย ความสำคัญ และขอบเขตของการวิจัย

ความมุ่งหมายของงานวิจัย

1. เพื่อศึกษาพฤติกรรมการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วมของผู้บริโภคในเขตตอนเมือง
2. เพื่อศึกษาปัจจัยกำหนดการตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วมของผู้บริโภคในเขตตอนเมือง

ความสำคัญของการวิจัย

1. ทำให้ทราบพฤติกรรมการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วมของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร
2. ทำให้ทราบปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดการตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วมของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร
3. การศึกษานี้ทำให้เข้าใจถึงลักษณะทั่วไปของผู้บริโภค ซึ่งสามารถนำผลการศึกษาที่ได้ใช้เป็นข้อมูลเบื้องต้นประกอบการตัดสินใจในการกำหนด และวางแผน กลยุทธ์หรือแนวทางที่เหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วมได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจประกันภัย
4. ผลการวิจัยสามารถเป็นประโยชน์ต่อภาครัฐที่จะใช้เป็นแนวทางในการกำหนดนโยบาย และมาตรการที่จะช่วยสนับสนุนธุรกิจประกันภัยให้เกิดความเจริญต่อไป รวมถึงเป็นแนวทางสำหรับผู้สนใจศึกษาต่อไปในอนาคต

ขอบเขตของการวิจัย

การศึกษาปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดการตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วมของผู้บริโภคในเขตตอนเมือง จำนวน 400 คน ศึกษาและเก็บรวบรวมข้อมูล ตั้งแต่เดือน มกราคม 2556 จนถึง เดือน มีนาคม 2556

สรุปผลการวิจัย

1. สรุปผลข้อมูลปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม

พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง 228 คน คิดเป็นร้อยละ 57.0 มีอายุอยู่ในช่วง 41 – 50 ปี จำนวน 168 คน คิดเป็นร้อยละ 42.0 ส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาปริญญาโท จำนวน 155 คน คิดเป็นร้อยละ 38.8 มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน จำนวน 144 คน คิดเป็นร้อยละ 36.0 รายได้ของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ 40,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป จำนวน 168 คน คิดเป็นร้อยละ 42.2 จำนวนสมาชิกในครัวเรือนส่วนใหญ่ 3 – 5 คน จำนวน 166 คน คิดเป็นร้อยละ 41.5 มูลค่าของบ้านที่อยู่อาศัย 1,000,000 - 2,000,000 บาท จำนวน 167 คน คิดเป็นร้อยละ 41.7

นอกจากนี้ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มี ระยะเวลาที่อยู่อาศัยในบ้านที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 5 – 10 ปี จำนวน 200 คน คิดเป็นร้อยละ 50.0 มีสถานะทางการเงินของครอบครัว รายได้เพียงพอ กับรายจ่ายและมีเงินออม จำนวน 173 คน คิดเป็นร้อยละ 43.3 มีวิธีการออมเงินในตราสารหนี้ หุ้นกู้ จำนวน 110 คน คิดเป็นร้อยละ 27.5

2. สรุปผลข้อมูลพฤติกรรมการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม และการตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม

ผลการวิจัย พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ จำนวน 153 คน (ร้อยละ 38.3) ซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วมที่มีมูลค่ากรมธรรม์ 1 ,500,001 – 3,000,000 บาท รองลงมาคือ 500,000 – 1,500,000 บาท จำนวน 134 คน (ร้อยละ 33.5) ส่วนใหญ่ จำนวน 156 คน (ร้อยละ 39.0) โดยบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อคือ บิดามารดา/ญาติ อันดับสอง คือตัวผู้ซื้อประกันภัยเอง จำนวน 140 คน (ร้อยละ 35.0) ส่วนใหญ่ จำนวน 305 คน (ร้อยละ 76.2) มีการสืบค้นข้อมูลประกอบการตัดสินใจซื้อ ส่วนใหญ่ จำนวน 202 คน (ร้อยละ 50.5) ไม่ได้มีการซื้อประกันภัย โดยผู้ที่ซื้อประกันภัย ส่วนใหญ่ จำนวน 140 คน (ร้อยละ 35.0) ซื้อประกันภัยจำนวน 1 กรมธรรม์ และสำหรับผู้ที่ไม่ซื้อประกันภัย (202 คน) มีเหตุผลที่ไม่ซื้อประกันภัยคือเห็นว่าไม่สำคัญ จำนวน 104 คน (ร้อยละ 26.0) รองลงมาคือเห็นว่าผลตอบแทนไม่คุ้มค่ากับการลงทุน จำนวน 69 คน (ร้อยละ 17.2)

3. สรุปผลข้อมูลการทดสอบสมมติฐานเพื่ออธิบายปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม

จากผลการทดสอบสมมติฐานเพื่ออธิบายความสัมพันธ์ของปัจจัยต่าง ๆ ที่คาดว่าจะส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันภัยคุ้มครองภัยพิบัติจากน้ำท่วม พบว่า มีอยู่ 5 ปัจจัยหรือ 5 ตัวแปร ดังมีรายละเอียดดังนี้

ปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม ด้านอายุ และ ระดับการศึกษา เนื่องจากค่า Sig มีค่าเท่ากับ 0.000 และ 0.004 ตามลำดับ ซึ่งมีค่าน้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญที่ 0.01 จึงสรุปได้ว่า ปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม ด้านอายุ และ ระดับการศึกษา มีความสัมพันธ์ในทางบวกหรือในทิศทางเดียวกันกับการตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม

ปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม ด้านมูลค่าของบ้านที่อยู่อาศัย เนื่องจากค่า Sig มีค่าเท่ากับ 0.018 ซึ่งมีค่าน้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญที่ 0.05 จึงสรุปได้ว่าปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม ด้านมูลค่าของบ้านที่อยู่อาศัย มีความสัมพันธ์ในทางบวกหรือในทิศทางเดียวกันกับการตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม

ปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม ด้านรายได้ และ พฤติกรรมการซื้อประกันภัยพิบัติ ด้านการสืบค้นข้อมูลประกอบการตัดสินใจซื้อ เนื่องจากค่า Sig มีค่าเท่ากับ 0.076 และ 0.070 ตามลำดับ ซึ่งมีค่าน้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญที่ 0.10 จึงสรุปได้ว่าปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจ และสังคม ด้านรายได้ และ พฤติกรรมการซื้อประกันภัยพิบัติ ด้านการสืบค้นข้อมูลประกอบการตัดสินใจซื้อ มีความสัมพันธ์ในทางบวกหรือในทิศทางเดียวกันกับการตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม

อภิปรายผล

จากผลสรุปข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม และ พฤติกรรมการซื้อประกันภัยพิบัติ สามารถอภิปรายผลได้ดังนี้

1. ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยด้านบุคคล เศรษฐกิจและสังคม

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง กล่าวคือเป็นเพศหญิงจำนวน 228 คน คิดเป็นร้อยละ 57.0 และเป็นเพศชาย จำนวน 172 คน คิดเป็นร้อยละ 43.0 ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยในอดีตที่พบว่า ผู้ซื้อประกันภัยประเภทต่างๆ ในประเทศไทย เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย ตัวอย่างเช่น งานวิจัยเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมในการตัดสินใจเลือกทำประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคลศึกษากรณีบริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน) ของสุภาพร สิริเชียรวงศ์ (2547) พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงที่สนใจและซื้อประกันภัยอุบัติเหตุ หรืองานวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่ผลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของผู้ที่อยู่ในวัยทำงานที่อยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร ของนพินดา หาญจริง (2549) พบว่าส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงอีกเช่นกัน ที่เป็นผู้ตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิต เป็นต้น

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีช่วงอายุ 41 - 50 ปี จำนวน 168 คน คิดเป็นร้อยละ 42.0 และสามารถเรียงลำดับน้อยลงมาได้ดังนี้ ช่วงอายุ 50 ปีขึ้นไป จำนวน 129 คน คิดเป็นร้อยละ 32.2 ช่วงอายุ 30 - 40 ปี จำนวน 90 คน คิดเป็นร้อยละ 22.5 และช่วงอายุต่ำกว่า 30 ปี จำนวน 13 คน คิด

เป็นร้อยละ 3.3 หากแต่ไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของ สุภาพร สิริเชียรวงศ์ (2547) เรื่องปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมในการตัดสินใจเลือกทำประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคลศึกษากรณีบริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน) พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีช่วงอายุ 21- 30 ปี เหตุเป็นเช่นนั้นนักวิจัยคาดว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีช่วงอายุ 40 – 50 ปี ต้องการความมั่นคงภายในชีวิตด้านที่อยู่อาศัยมากกว่าปัจจัยด้านอื่นๆ

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาอยู่ในช่วง ปริญญาโท จำนวน 155 คน คิดเป็นร้อยละ 38.8 และสามารถเรียงลำดับน้อยลงได้ดังนี้ ปวส./ปริญญาตรี จำนวน 142 คน คิดเป็นร้อยละ 35.5 ปริญญาเอก จำนวน 49 คน คิดเป็นร้อยละ 13.2 มัธยมศึกษา/ปวช. จำนวน 46 คน คิดเป็นร้อยละ 11.5 และประถมศึกษา จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 2.0 หากแต่ไม่สอดคล้องกับงานวิจัยในอดีตของสุภาพร สิริเชียรวงศ์ (2547) นั่นคือ งานวิจัยดังกล่าวพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาในระดับ ปวส./ปริญญาตรี

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ประกอบอาชีพ พนักงานบริษัทเอกชน จำนวน 144 คน คิดเป็นร้อยละ 36.0 และสามารถเรียงจากน้อยลงได้ดังนี้ กิจการส่วนตัว จำนวน 118 คน คิดเป็นร้อยละ 29.5 ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ จำนวน 87 คน คิดเป็นร้อยละ 21.7 อาชีพอื่นๆ จำนวน 34 คน คิดเป็นร้อยละ 8.5 และรับจ้างทั่วไป จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 4.3 ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลของสำมะโนประชากร ประจำปี 2553 จากเว็บไซต์ www.popcensus.nso.go.th ซึ่งจะสำรวจข้อมูลของประชากรไทยทุกสิบปี พบว่า ประชาชนส่วนใหญ่มีอาชีพเป็นลูกจ้าง กล่าวคือเป็นลูกจ้างของ เอกชน ภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีรายได้อยู่ในช่วง 40,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป จำนวน 168 คน คิดเป็นร้อยละ 42.2 และสามารถเรียงน้อยลงได้ดังนี้ ช่วงรายได้ 30,001 – 40,000 บาทต่อเดือน จำนวน 160 คน คิดเป็นร้อยละ 40.0 ช่วงรายได้ 20,000 – 30,000 บาทต่อเดือน จำนวน 69 คนคิดเป็นร้อยละ 17.3 และช่วงรายได้ ต่ำกว่า 20,000 บาทต่อเดือน จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 0.7 หากแต่ไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของ สุภาพร สิริเชียรวงศ์ (2547) เรื่องปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมในการตัดสินใจเลือกทำประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคลศึกษากรณีบริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน) ที่พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีรายได้รวมต่อเดือน 10,001-20,000บาท

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือน ช่วงจำนวน 3 – 5 คน จำนวน 166 คน คิดเป็นร้อยละ 41.5 ส่วนใหญ่มีมูลค่าของบ้านที่อยู่อาศัยอยู่ในช่วงมูลค่า 1,000,000 - 2,000,000 บาท จำนวน 167 คน คิดเป็นร้อยละ 41.7 มีระยะเวลาที่อาศัยในบ้านที่อยู่อาศัยช่วงเวลา 5 – 10 ปี จำนวน 200 คน คิดเป็นร้อยละ 50.0 มีสถานะทางการเงินของครอบครัว รายได้เพียงพอกับรายจ่าย และมีเงินออม จำนวน 173 คน คิดเป็นร้อยละ 43.3 และมีวิธีการออมเงิน ด้วยวิธีตราสารหนี้ หุ้นกู้ จำนวน 110 คน คิดเป็นร้อยละ 27.5

2. ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม และการตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่สนใจซื้อกรรมธรรม์โดยมูลค่ากรรมธรรม์ที่คาดว่าจะซื้อมีช่วงมูลค่า 1,500,001 – 3,000,000 บาท จำนวน 153 คน คิดเป็นร้อยละ 38.3 ช่วงมูลค่า 500,001 – 1,500,000 บาท จำนวน 134 คน คิดเป็นร้อยละ 33.5 ช่วงมูลค่า 3,000,001 บาทขึ้นไป จำนวน 69 คน คิดเป็นร้อยละ 17.2 และช่วงมูลค่าต่ำกว่า 500,000 บาท จำนวน 44 คน คิดเป็นร้อยละ 11.0 และบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์คือบิดามารดา/ญาติ จำนวน 156 คน คิดเป็นร้อยละ 39.0 ตัวท่านเอง จำนวน 140 คน คิดเป็นร้อยละ 35.0 เพื่อน จำนวน 86 คน คิดเป็นร้อยละ 21.5 พนักงานขาย จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 3.5 และ อื่นๆ จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 1.0

โดยกลุ่มตัวอย่างได้สืบค้นข้อมูลประกอบการตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ จำนวน 305 คน คิดเป็นร้อยละ 76.2 และไม่ได้สืบค้นข้อมูลก่อนการประกอบการตัดสินใจจำนวน 95 คน คิดเป็นร้อยละ 23.8 ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าข้อมูลข่าวสารต่างๆที่ได้มีการนำเสนอออกไปนั้น ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค ถึงแม้กลุ่มตัวอย่างไม่มีการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อป้องกันความเสียหายจากน้ำท่วม จำนวน 202 คน คิดเป็นร้อยละ 50.5 มีมากกว่าผู้ที่ซื้อกรรมธรรม์ จำนวน 198 คน คิดเป็นร้อยละ 49.5 แต่ก็อยู่ในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกันมาก โดยที่กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ได้ซื้อจำนวนกรรมธรรม์ที่ 1 กรรมธรรม์ จำนวน 140 คน คิดเป็นร้อยละ 35.0 ซื้อ 2 กรรมธรรม์ จำนวน 50 คน คิดเป็นร้อยละ 12.5 ซื้อ 3 กรรมธรรม์ขึ้นไป จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 2.0

เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 198 คนคิดเป็นร้อยละ 49.5 ที่ซื้อกรรมธรรม์ หากแต่ยังมีกลุ่มตัวอย่างอีกจำนวนหนึ่งที่ไม่ซื้อกรรมธรรม์ โดยให้เหตุผลที่ไม่ซื้อประกันภัยว่า เห็นว่าไม่สำคัญ จำนวน 104 คน คิดเป็นร้อยละ 26.0 ผลตอบแทนไม่คุ้มค่ากับการลงทุน จำนวน 69 คน คิดเป็นร้อยละ 17.2 ไม่มีเงินลงทุน จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 3.8 และ รูปแบบประกันไม่ตรงกับความต้องการ จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 3.5 จึงอาจจะจำเป็นต้องมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบความคุ้มครองหรือผลประโยชน์ที่จะได้รับเพิ่มเติม

3. ข้อมูลการทดสอบสมมติฐานเพื่ออธิบายปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม

จากที่ได้วิเคราะห์ข้อมูลของลักษณะกลุ่มตัวอย่างและอธิบายผลการวิเคราะห์ข้อมูล สามารถสรุปได้ว่า เพศ อาชีพ จำนวนสมาชิกในครัวเรือนของผู้ซื้อประกัน ระยะเวลาที่อยู่อาศัยในบ้านที่อยู่อาศัย สถานะทางการเงิน วิธีการออมเงิน มูลค่ากรรมธรรม์ที่คาดว่าจะซื้อ บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ ไม่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม หากแต่กลับเป็นข้อมูลเกี่ยวกับอายุและระดับการศึกษา รายได้ มูลค่าบ้านที่อยู่อาศัย การสืบค้นข้อมูลประกอบการตัดสินใจ ที่พบว่ามีความสัมพันธ์ในทางบวกหรือในทิศทางเดียวกันกับการตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม ซึ่งมีค่า Sig เท่ากับ 0.000, 0.004, 0.076, 0.018 และ 0.070 ตามลำดับ ซึ่งมีค่าน้อยกว่าระดับนัยสำคัญที่ 0.10 โดยระดับอายุ รายได้ และระดับการศึกษา ส่งผลให้วัยผู้ใหญ่ที่ต้องการความมั่นคงปลอดภัยในการดำรงชีวิตและ

ความต้องการความรักและความเป็นเจ้าของตามทฤษฎี Maslow's Hierarchy of needs Theory
กล่าวว่ามนุษย์จะมีความต้องการที่เรียงลำดับจากระดับพื้นฐานไปยังระดับสูงสุด

ข้อเสนอแนะในการวิจัย

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งนี้

1. จากการวิจัยในครั้งนี้ พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามมีสัดส่วนผู้ที่ซื้อกับผู้ที่ไม่ซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อป้องกันความเสียหายจากน้ำท่วมใกล้เคียงกัน ซึ่งรัฐบาลและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรมีนโยบายหรือกลยุทธ์ในการประชาสัมพันธ์เพื่อให้ประชาชนที่อาศัยอยู่ในเขตที่มีความเสี่ยงจากการได้รับภัยพิบัติน้ำท่วม ได้เห็นถึงความสำคัญ ความจำเป็น และประโยชน์ที่จะได้รับในการซื้อหรือทำประกันภัยพิบัติเพื่อป้องกันความเสียหายจากน้ำท่วมมากยิ่งขึ้น

2. การตัดสินใจเพื่อซื้อกรมธรรม์นั้นพิจารณาได้จากช่วงอายุ ระดับการศึกษา รายได้ มูลค่าบ้านที่อยู่อาศัย และการสืบค้นข้อมูลประกอบการตัดสินใจ เป็นหลัก โดยบริษัทประกันภัยสามารถนำข้อมูลที่ได้ไปใช้ในการเข้าหากลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และสามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าได้

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรมีการศึกษาเหตุผลในการเลือกซื้อหรือไม่ซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อป้องกันความเสียหายจากน้ำท่วม เปรียบเทียบกับเหตุผลในการซื้อประกันภัยประเภทอื่น ๆ เพื่อให้ทราบความคิดเห็นและความต้องการของผู้บริโภค อันจะเป็นประโยชน์ในการวางแผนและการกำหนดกลยุทธ์ให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้มากที่สุด

2. ควรมีการศึกษาเปรียบเทียบกับประชาชนในเขตพื้นที่ใกล้เคียงหรือในพื้นที่อื่น ๆ ที่ประสบกับปัญหาภัยพิบัติน้ำท่วมเช่นกัน เช่น พื้นที่จังหวัดอยุธยา จังหวัดนครสวรรค์ เป็นต้น



บรรณานุกรม

- กรมป้องกันและบรรเทาสาธารณภัย. (2555). ข้อมูลครัวเรือนที่บ้านเรือนราษฎรและทรัพย์สิน
ได้รับความเสียหายจากเหตุอุทกภัยในกรุงเทพมหานครกรณีอุทกภัยปี 2554. สืบค้น
เมื่อ 3 ตุลาคม 2555, จาก
<http://disaster.go.th/dpm/flood/flood54/news/report5000/report14-03-55bkkp36.pdf>
- ข่าวประชาสัมพันธ์. (2556). ภาคครัวเรือน-อุตสาหกรรม แห่งทำประกันภัยพิบัติต้นกรมธรรม์ปี 55
ทะลุ 5.9 แสนฉบับ-ทุนประกัน 6.2 หมื่นล้านบาท. ข่าวประชาสัมพันธ์การเงิน/
หลักทรัพย์. สืบค้นเมื่อ 25 มกราคม 2556, จาก <http://www.thaipr.net/finance/454645>
- คมสัน สุริยะ. (2552). แบบจำลองโลจิสติกส์และการประยุกต์ใช้ในการวิจัยทางเศรษฐศาสตร์.
เชียงใหม่: ศูนย์การวิเคราะห์เชิงปริมาณ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
สืบค้นเมื่อ 27 กุมภาพันธ์ 2556, จาก <http://www.tourismlogistics.com>
- จีระศักดิ์ เกาะสูงเนิน. (2550). ปัจจัยที่ตัดสินใจและความพึงพอใจในการทำประกันภัยรถยนต์หนึ่ง
ส่วนบุคคลของผู้บริโภคในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา. วิทยานิพนธ์ บธ.ม. (การจัดการ
ทั่วไป). พระนครศรีอยุธยา: มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา. ถ่ายเอกสาร.
- ชูศรี วงศ์รัตน์. (2550). เทคนิคการใช้สถิติเพื่อการวิจัย. กรุงเทพฯ: ศูนย์หนังสือจุฬาลงกรณ์
มหาวิทยาลัย.
- ณรงค์ จารขจรกุล. (2541). ปัจจัยกำหนดผลตอบแทนจากการลงทุนในหลักทรัพย์ของประเทศ
ไทย. วิทยานิพนธ์ ศ.ม. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- นพินดา หาญจริง. (2549). ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของผู้ที่อยู่ในวัย
ทำงานในเขตกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ ศ.ม. (เศรษฐศาสตร์). กรุงเทพฯ: บัณฑิต
วิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. ถ่ายเอกสาร.
- นราทิพย์ ชูติวงศ์. (2544). ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์จุลภาค. พิมพ์ครั้งที่ 5. กรุงเทพฯ: คณะ
เศรษฐศาสตร์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ชนภัทร์ หวนสุริยา. (2546). ปัจจัยกำหนดการตัดสินใจเลือกซื้อคอมพิวเตอร์. วิทยานิพนธ์ ศ.ม.
กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. ถ่ายเอกสาร.
- ธรรมรัช สมปอง. (2550). ปัจจัยที่มีผลต่อความพึงพอใจในการตัดสินใจหาประกันชีวิตในเขต
กรุงเทพมหานคร. ปริญญาโท ศ.ม. (เศรษฐศาสตร์การจัดการ). กรุงเทพฯ: บัณฑิต
วิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.
- ธานีรินทร์ ศิลป์จารุ. (2548). การวิจัยและวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติด้วย SPSS: ครอบคลุมเวอร์
ชัน 10-13. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ: บิสซิเนสอาร์แอนด์ดี.
- ประพันธ์ เสวตนันท์ และไพศาล เล็กอุทัย. (2546). หลักเศรษฐศาสตร์. พิมพ์ครั้งที่ 8.
กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

- ปัจจัย บุญนาค; และสมคิด แก้วสนธิ. (2535). *จุลเศรษฐศาสตร์*. พิมพ์ครั้งที่ 12. กรุงเทพฯ: คณะเศรษฐศาสตร์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- พิศมัย จารุจิตติพันธ์. (2525). *หลักเศรษฐศาสตร์*. กรุงเทพฯ: ภาควิชาเศรษฐศาสตร์มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร.
- เพ็ญจมาศ ศิริกิจวัฒนา. (2543). *ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร*. วิทยานิพนธ์ บธ.ม. (บริหารธุรกิจ). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัยจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. ถ่ายเอกสาร.
- มุกดา ไควหกุล. (2551). *การบริหารความเสี่ยงและการประกันภัย*. พิมพ์ครั้งที่ 2. ปทุมธานี: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยรังสิต.
- ลดาพร จาตุวรรณ์. (2546). *พฤติกรรมการใช้และปัจจัยกำหนดการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตของนักศึกษามหาวิทยาลัยเอกชน*. วิทยานิพนธ์. วท.ม. (เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. ถ่ายเอกสาร.
- วาทีณี วังสุนทร จัตรส. (2549). *การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้ซื้อประกันต่อการซื้อรูปแบบประกันภัยโรคร้ายแรง*. การค้นคว้าแบบอิสระ ศ.ม. เชียงใหม่: บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยเชียงใหม่. ถ่ายเอกสาร.
- วิภาวดี ลี้มประสิทธิ์อิสระ. (2547). *ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อเบี้ยประกันภัยของธุรกิจประกันวินาศภัย*. สารนิพนธ์ ศ.ม. กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยรามคำแหง. ถ่ายเอกสาร.
- สุภาพร สิริธีรวงศ์. (2547). *ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมในการตัดสินใจเลือกทำประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคลศึกษากรณีบริษัท ทิพย์ประกันภัย จำกัด (มหาชน)*. สารนิพนธ์ บธ.ม. (การตลาด). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.
- สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย. (2555). *Insurance Circle ฉบับพิเศษ : กองทุนส่งเสริมการประกันภัยพิบัติ*. สืบค้นเมื่อ 4 พฤศจิกายน 2555, จาก www.oic.or.th/th/circle/incircle_new_th.pdf
- สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย. (2556). *ความคืบหน้าการดำเนินการของกองทุนส่งเสริมการประกันภัยพิบัติ*. สืบค้นเมื่อ 25 มกราคม 2556, จาก <http://www.oic.or.th/th/circle/circle.php>
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2555). *ผลการสำรวจครัวเรือนที่ประสบภัยในพื้นที่น้ำท่วม ช่วงเดือนกรกฎาคม - ธันวาคม 2554*. สืบค้นเมื่อ 3 ตุลาคม 2555, จาก http://service.nso.go.th/nso/nsopublish/themes/theme_2-4-12.html
- อำพันธ์ เอ็มอิม. (2538). *การศึกษาปัจจัยบางประการที่มีผลต่อการทำประกันชีวิตของประชาชนเขตกรุงเทพมหานคร*. ปริญญาานิพนธ์ กศ.ม. (การวัดผลการศึกษา). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร. ถ่ายเอกสาร.

- Alxandru M. Degeratu, Arvind Rangaswamy and Jianan Wu. Consumer Choice Behavior in Online and Traditional Supermarket: The Effects of Brand Name, Price, and Other Attributes. *International Journal of Research in Marketing*, 17(1): 55 – 78.
- Ben Akiva, Moshe and Steven R. Lerman. (1985). *Discrete Choice Analysis: Theory and Application to Predict Travel Demand*. The MIT Press, Cambridge MA.
- Cameron, A.C. ; & Trivedi, P.K. (1991,June). The Role of Income and Health Risk in Choice of Health Insurance: Evidence from Australia. *Journal of Public Economics*,41(1).
- Geoffrey A. Jehle. (1991). *Advanced Microeconomic Theory*. Englewood Cliffs, New Jersey: PrenticeHall.
- Greene, William H. (2003). *Econometric Analysis*. 5th ed. New Jersey: Prentice Hall.
- John B. Taylor. (1995). *Principles of Microeconomics*. New Jersey: Houghton Mifflin Company.
- Judge, George, et al. (1988). *Introduction to the Theory and Practice of Econometrics*. 2nd ed. New York: John Wiley and Sons
- Lancaster, K. J. (April 1966). "A New Approach to Consumer Theory," *The Journal of Political Economy*, 74: 132 – 157.
- Marshall, Alfred. (1920). *Principle of Economics*. 8 th ed. London. Crichard Clay.
- Opcin, S. A. (2002). *The effect of retiree health insurance on early retirement*. Unpublished doctoral dissertation, Stanford University. Bibliography: 63-64. Photocopy.
- Pindyck, R.S. and D.L. Rubinfeld. (1998). *Econometric Model and Economics Forecasts*. (4thed.). New York: McGraw-Hill International Book Company.
- Pollak, O. (1948). "Social Adjustment in Old Age." Social Science Research Council, Bulletin.
- Rick Kash. (2002). *The new law of demand and supply*. Random House, Inc.
- Robin Bade ; & Michael Parkin. (2008). เศรษฐศาสตร์จุลภาค ฉบับมาตรฐาน. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ : เพียร์สัน เอ็ดดูเคชั่น อินโดไชน่า.
- Swamy, N. (2002). *Factor affecting the decision to purchase long-term care insurance*. Unpublished doctoral dissertation. University of Maryland.
- Yamane,Taro. (1970). *Statistics: An Introductory Analysis*. 2nd ed. New York: Harper & Row.





ลำดับที่

แบบสอบถาม

เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม

ส่วนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลและเศรษฐกิจ

กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ หน้าตัวเลือกที่เป็นคำตอบของท่านเพียงตัวเลือกเดียว (กรุณาตอบทุกข้อ)

1. เพศ

☐ ชาย☐ หญิง

2. อายุ ปี

3. ระดับการศึกษา

☐ ประถมศึกษา☐ มัธยมศึกษา/ปวช.☐ ปวส./ปริญญาตรี☐ ปริญญาโท☐ ปริญญาเอก

4. อาชีพ

☐ รับจ้างทั่วไป☐ ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ☐ พนักงานบริษัทเอกชน☐ กิจการส่วนตัว☐ อื่นๆ (โปรดระบุ).....

5. รายได้.....บาท

6. จำนวนสมาชิกในครัวเรือน.....คน

7. มูลค่าของบ้านที่อยู่อาศัย.....บาท

8. ระยะเวลาที่อยู่อาศัยในบ้านที่อยู่อาศัยปัจจุบัน.....ปี

9. สถานะทางการเงินของครอบครัว (เลือกตอบข้อที่ตรงกับสถานะทางการเงินปัจจุบันมากที่สุด)

☐ รายได้ไม่พอกับรายจ่ายแต่ไม่มีหนี้สิน☐ รายได้ไม่พอกับรายจ่ายและมีหนี้สิน☐ รายได้เพียงพอกับรายจ่ายแต่ไม่มีเงินออม☐ รายได้เพียงพอกับรายจ่ายและมีเงินออม

10. วิธีการออมเงิน

- ☐ ฝากเงินประเภทบัญชีออมทรัพย์/ประจำ
- ☐ พันธบัตรรัฐบาล
- ☐ ประกันชีวิต
- ☐ กองทุนรวม กองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ
- ☐ ตราสารหนี้ หุ้นกู้
- ☐ ตราสารทุน อนุพันธ์ สัญญาซื้อขายล่วงหน้า
- ☐ สลากออมสิน หรือ สลาก ธ.ก.ส.
- ☐ ทองคำ
- ☐ เก็บเงินสดไว้กับตนเอง
- ☐ อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม
กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ หน้าตัวเลือกที่เป็นคำตอบของท่านเพียงตัวเลือกเดียว (กรุณา
ตอบทุกข้อ)

11. มูลค่ากรรมธรรม์ที่คาดว่าจะซื้อ.....บาท

12. บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ

- | | |
|---|---|
| ☐ ตัวท่านเอง | ☐ บิดามารดา/ญาติ |
| ☐ เพื่อน | ☐ พนักงานขาย |
| ☐ อื่น ๆ (โปรดระบุ)..... | |

13. การสืบค้นข้อมูลประกอบการตัดสินใจซื้อ

- | | |
|-----------------------------|--------------------------------|
| ☐ มี | ☐ ไม่มี |
|-----------------------------|--------------------------------|

ส่วนที่ 3 การตัดสินใจซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากน้ำท่วม

14. ท่านมีการซื้อประกันภัยพิบัติเพื่อป้องกันความเสียหายจากน้ำท่วมหรือไม่

☐ ใช่

☐ ไม่ใช่ (ข้ามไปตอบข้อ 16)

15. จากข้อ 14) จำนวนกรมธรรม์ที่ท่านซื้อ

☐ 1 กรมธรรม์

☐ 2 กรมธรรม์

☐ 3 กรมธรรม์ขึ้นไป

16. เหตุผลที่ท่านไม่ซื้อประกันภัยพิบัติ

☐ เห็นว่าไม่สำคัญ

☐ ผลตอบแทนไม่คุ้มค่ากับการลงทุน

☐ ไม่มีเงินลงทุน

☐ รูปแบบประกันไม่ตรงกับความต้องการ

☐ อื่นๆ (โปรดระบุ).....





ประวัตีย่อผู้วิจัย

ประวัติย่อผู้วิจัย

ชื่อ ชื่อสกุล นายพงศกร เกลิงธำรงกุล

วัน เดือน ปี เกิด 8 พฤษภาคม 2528

สถานที่เกิด จังหวัดกรุงเทพมหานคร

สถานที่อยู่ปัจจุบัน 939/63 ถนนจันทน์ แขวงทุ่งวัดดอน เขตสาทร
กรุงเทพ 10120

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2545 มัธยมศึกษาตอนปลาย

โรงเรียนวัดสุทธิวราราม จังหวัดกรุงเทพมหานคร

พ.ศ. 2549

การศึกษาระดับบัณฑิต (วิทยาศาสตร-ฟิสิกส์)

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

พ.ศ. 2555

เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาเศรษฐศาสตร์การจัดการ

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

