

ทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหง
Attitude towards health insurance planning
of Ramkhamhaeng University students

ฐิตาภรณ์ ชีนาวุธ

สาขาวิชาการบัญชี คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง
ผู้รับผิดชอบบทความ

Titaporn Cheenawut

Email: pt505538@gmail.com

Faculty of Business Administration Program in Accounting

Ramkhamhaeng University

Corresponding author

บทคัดย่อ

การศึกษาวิจัยในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหง 2) เพื่อศึกษาทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพจำแนกตามลักษณะทางประชากรของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหง

กลุ่มตัวอย่างในงานวิจัยครั้งนี้ คือ นักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหง จำนวน 400 คน โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล ในการวิเคราะห์ข้อมูลจะใช้สถิติ t-test และการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติความแปรปรวนทางเดียว (One – Way ANOVA) หากพบความแตกต่างจะนำไปเปรียบเทียบเป็นรายคู่ โดยใช้วิธีของ LSD

ผลการทดสอบสมมติฐานพบว่า เพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพ อาชีพ รายได้และค่าใช้จ่ายต่อบุคคลเฉลี่ยต่อเดือนที่ต่างกันมีผลกับทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหงต่างกัน ส่วนโรคทางพันธุกรรมที่ต่างกันมีผลกับทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหงไม่ต่างกัน

คำสำคัญ : ทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพ, นักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหง

Abstract

The purpose of this research study 1) to study the attitude towards health insurance plan of Ramkhamhaeng University students 2) To study the attitudes towards health insurance planning by classifying students of Ramkhamhaeng University.

The sample group in this research is 400 students from Ramkhamhaeng University by using questionnaires as a tool for data collection. Data analysis using t-test and data analysis with One-Way ANOVA. If differences are found, they will be compared in pairs. Using LSD method

The hypothesis testing found that gender, age, education level, status, occupation, income and average monthly expense per person had different effects on attitudes towards health insurance plans

of Ramkhamhaeng University students. The different genetic diseases affect the attitude towards health insurance plan of Ramkhamhaeng University students not differently.

Keywords: Attitude towards health insurance planning, Ramkhamhaeng University students

บทนำ

ปัจจุบันประเทศไทยมีสิทธิในระบบประกันสุขภาพถ้วนหน้าหรือประกันสังคม ยังตอบโจทย์ได้ไม่เพียงพอทั้งในแง่ของคุณภาพการรักษาพยาบาลและความสะดวกรวดเร็วในการเข้ารับการรักษา ทำให้ประชาชนมองว่าการจ่ายเบี้ยประกันสุขภาพเพียงเล็กน้อยแลกกับความคุ้มครองที่ได้รับนั้นคุ้มค่า อีกทั้งยังถือเป็นการสร้างหลักประกันที่มั่นคงให้กับฐานะทางการเงิน ซึ่งเหตุผลที่คนไทยหันมาซื้อประกันสุขภาพมากขึ้นนั้น เนื่องจากเริ่มตระหนักถึงความสำคัญของการวางแผนที่จะลดภาระค่าใช้จ่ายด้านการรักษาพยาบาลที่สูงและเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเฉลี่ย 8 - 10% ต่อปี ข้อมูลจากศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดการณ์ว่า ตลาดประกันสุขภาพจะเติบโตขึ้น 15-20% จากปีก่อน เนื่องจากบริษัทประกันชีวิตส่วนใหญ่มีการขยายช่วงอายุที่ซื้อความคุ้มครองเป็น 70-80 ปี จากเดิมจำกัดอายุไม่เกิน 60 ปี ซึ่งจะสอดคล้องกับแนวโน้มการเข้าสู่สังคมสูงวัยและตอบโจทย์ค่ารักษาในโรงพยาบาลที่ปรับตัวสูงขึ้นมาก

เราไม่อาจปฏิเสธได้ว่าค่ารักษาพยาบาลในปัจจุบันมีระดับสูงขึ้นและนับเป็นต้นทุนสำคัญในการดำรงชีพ ระบบสวัสดิการที่มีอาจไม่เพียงพอที่จะช่วยให้ประชากรไทยสามารถรับมือกับค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพที่เพิ่มขึ้นในปัจจุบันและอนาคตได้ โดยพบว่าอัตราการเติบโตของค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพในไทยปรับสูงขึ้นกว่าอัตราการเติบโตของ GDP ขณะที่อัตราการทำประกันชีวิตของไทย ยังอยู่ในระดับต่ำมากเมื่อเทียบกับประเทศที่พัฒนาแล้ว ในปี 2562 ที่ผ่านมารัฐกิจประกันชีวิตไม่เติบโต เนื่องจากปัจจัยต่าง ๆ ที่ธุรกิจประกันชีวิตต้องเผชิญ เช่นภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวอันเป็นผลกระทบจากสงครามการค้าระหว่างจีนและสหรัฐอเมริกา มาตรการต่างๆ จากภาครัฐ ที่กระทบต่อตัวแทนและนายหน้า ซึ่งจะเห็นผลชัดเจนจากตัวเลขของช่องทางการเติบโตของแบงก์แอสซัวร์นส์ที่ลดลงกว่าปีที่ผ่านมาถึงร้อยละ 10.66 โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากการรับประกันสุขภาพ (สมาคมประกันชีวิตไทย, 2563)

ดังนั้นผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะทำการศึกษาเกี่ยวกับเรื่องทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพ ว่าประเด็นสำคัญที่ผู้เอาประกันจำเป็นต้องพิจารณาอะไรบ้าง เช่น วงเงินความคุ้มครองครอบคลุมค่าใช้จ่ายต่อครั้งในการเข้ารับการรักษาพยาบาลของเราหรือไม่ เบี้ยประกันที่ได้รับก็สำคัญไม่แพ้กัน โดยอาจพิจารณาถึงความสามารถในการชำระเบี้ยประกัน ควรพิจารณาเงื่อนไขและเลือกกรมธรรม์ประกันสุขภาพที่ตรงกับความต้องการเพื่อให้คุ้มค่ากับเบี้ยประกันที่จ่าย บางคนต้องการคุ้มครองค่ารักษาพยาบาลยามเจ็บป่วยที่อาจเกิดขึ้น บางคนต้องการคุ้มครองรายได้ของครอบครัว บางคนต้องการคุ้มครองภาระหนี้สิน ดังนั้นเรื่องวัตถุประสงค์ของการทำประกันจึงเป็นเรื่องที่ควรต้องเป็นพิจารณาเป็นอันดับแรก และควรเลือกทำทุนประกันที่เหมาะสมกับเป้าหมาย ระยะเวลาความคุ้มครอง ระยะเวลาการได้รับเงินคืน สัญญาเพิ่มเติม โดยผู้วิจัยจะทำการสำรวจจากกลุ่มตัวอย่างของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหง จำนวน 400 คน เพื่อนำข้อมูลที่ได้ไปใช้เป็นแนวทางเพื่อประกอบการวางแผนและตัดสินใจทำประกันสุขภาพให้ดียิ่งขึ้น

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหง
2. เพื่อศึกษาทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพจำแนกตามลักษณะทางประชากรของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหง

ขอบเขตงานวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาเรื่องทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหง ผู้วิจัยได้กำหนดขอบเขตของการศึกษาดังนี้

1. ประชากรในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ คือ นักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหง ผู้วิจัยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบไม่อาศัยความน่าจะเป็น โดยการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive sampling) เป็นการเลือกกลุ่มตัวอย่างโดยพิจารณาลักษณะของกลุ่มตัวอย่างที่เลือกเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย และเปิดตารางหาขนาดของกลุ่มตัวอย่างของ Yamane (1973) เพื่อกำหนดจำนวนกลุ่มตัวอย่างเพื่อการศึกษา ซึ่งการเปิดตารางหาขนาดของกลุ่มตัวอย่าง จะเปิดตารางที่ค่าความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับได้ที่ 0.05 หรือคิดเป็นค่าความคลาดเคลื่อนที่ 5% ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% โดยผลจากการเปิดตารางขนาดกลุ่มตัวอย่างของ Yamane (1973) ได้ขนาดของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คน

2. การศึกษาครั้งนี้เป็นการวิจัยเกี่ยวข้องกับทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหง โดยมุ่งเน้นที่จะศึกษาทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพ 5 ด้านได้แก่ สิทธิประโยชน์ที่ผู้ทำประกันจะได้รับ การจ่ายเบี้ยประกัน ระยะเวลาคุ้มครองของกรมธรรม์ ช่องทางการจัดจำหน่าย และบริการหลังการขาย

สมมติฐานของการวิจัย

นักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหงที่ปัจจัยส่วนบุคคลแตกต่างกัน มีผลกับทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพแตกต่างกัน

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

เพื่อนำผลการศึกษาเกี่ยวกับทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหง จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล มาเป็นแนวทางในการวางแผนและตัดสินใจทำประกันสุขภาพให้ดียิ่งขึ้น

แนวคิดและทฤษฎี

1.แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคล

วิลาวัลย์ พรหมสุวรรณ (อ้างถึงใน ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ,2538) ได้ให้คำจำกัดความว่า ลักษณะทางประชากรศาสตร์ ประกอบด้วย อายุ เพศ ขนาดครอบครัว สถานภาพ รายได้ อาชีพ ระดับการศึกษา องค์กรประกอบเหล่านี้เป็นเกณฑ์ที่นิยมนำมาใช้ในการแบ่งลักษณะประชากรศาสตร์

จิราภรณ์ ธิศาลา(อ้างถึงใน ฉัตยาพร เสมอใจ, 2552) ปัจจัยส่วนบุคคล (personal factors) ประกอบด้วย

1. อายุและลำดับขั้นของวงจรชีวิต (age and stage in the life cycle)
2. อาชีพ (occupation)
3. สภาพเศรษฐกิจของบุคคล (economic circumstances)
4. รูปแบบการดำเนินชีวิต (lifestyle)
5. บุคลิกภาพและแนวความคิดของตนเอง (personality and self-concept)

อารณี ทองเจริญสุขชัย (2560) ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันสุขภาพ กรณีเปรียบเทียบช่วงอายุของกลุ่มผู้ซื้อ จากผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยส่วนใหญ่ทางด้านประชากรศาสตร์ อาทิเช่น อายุ เพศและระดับการศึกษา ไม่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันสุขภาพ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกรณีของอายุนั้นชี้ให้เห็นชัดว่า ความแตกต่างในช่วงวัยไม่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันสุขภาพ อาจจะเนื่องมาจากการเข้าถึงข้อมูลข่าวสารและการปรับตัวของสภาพแวดล้อมทางสังคมที่อาจจะลดช่องว่างของความแตกต่างทางความคิดเกี่ยวกับการซื้อประกันสุขภาพได้

วราพร วิลเล็ค และอิทธิกร ขาเดช (2557) ผลการวิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุเฉลี่ย ในช่วง 30-39 ปี สถานภาพโสด ระดับการศึกษาปริญญาตรี รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,001-20,000 บาท เป็นพนักงาน บริษัทเอกชนผลการทดสอบสมมติฐานพบว่า ปัจจัยส่วนบุคคล ด้านอายุด้านระดับการศึกษา และด้านรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ที่แตกต่างกันมีผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันสุขภาพของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร

กมลภัทร นิยมณา (2554) พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุ 25-30 ปี มีอาชีพรับ ข้าราชการ และพนักงานรัฐวิสาหกิจ รายได้ 10,001-20,000 บาทต่อเดือน การศึกษาระดับปริญญาตรี และมี สถานภาพโสด ส่วนใหญ่ไม่มีโรคทางพันธุกรรม จากการทดสอบสมมติฐานพบว่าอายุ เพศ รายได้ อาชีพ ระดับ การศึกษา สถานภาพ โรคทางพันธุกรรมที่ต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมการเลือกซื้อประกันชีวิตไม่แตกต่างกัน

ภัทรภา โสภาสีหิ (2557) ทำการวิจัยเรื่องพฤติกรรมและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกซื้อประกันชีวิตแบบสะสม ทรัพย์ บริษัท กรุงเทพประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) ในเขตบางแค กรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตัดสินใจซื้อ ประกันชีวิต แบบสะสมทรัพย์ ส่วนใหญ่ตัดสินใจทำเป็นเพศหญิง อายุส่วนใหญ่ 21-35 ปี สถานภาพโสด ระดับการศึกษา ปริญญาตรี อาชีพส่วนใหญ่เป็นพนักงานบริษัทเอกชน มีสมาชิกในครอบครัวจำนวนต่ำกว่าหรือเทียบเท่า 4 คนและรายได้ เฉลี่ยต่อเดือน 30,000 บาท รายจ่ายต่อเดือน 20,000 บาท

สิริลักษณ์ ปานศรี (2553) ผลการวิเคราะห์ด้านข้อมูลประชากรศาสตร์พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ เป็นเพศหญิงมีอายุ 31 - 40 ปี สถานภาพโสด การศึกษาระดับปริญญาตรี มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 20,000 - 30,000 บาท และประกอบอาชีพพนักงานบริษัท

ชิตากัญญ์ เล่าชู (2558) ผลการวิจัยพบว่า ผู้ทำประกันชีวิตส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 25-37 ปี สถานภาพ สมรส (มีบุตร) มีบุคคลในอุปการะ การศึกษาระดับปริญญาตรี มีอาชีพรับราชการ รายเฉลี่ยต่อเดือน 10,001-20,000

มณีนรัตน์ บุญยงค์, อังศุภา ขุนแจ้ง และมยุรี มารยาท (2556) ทำการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการ ตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร ผลการทดสอบสมมติฐานพบว่า อายุ อาชีพ รายได้ และระดับการศึกษามีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร แต่ เพศ และสถานภาพไม่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร

จิราภรณ์ ธิศาลา (2559) ได้ทำการศึกษาความต้องการการทำประกันชีวิตของผู้สูงอายุในเขตเทศบาลเมืองอ่าง ศีลา ผลการวิจัยพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย จำนวน 215 คน คิดเป็นร้อยละ 60.9 มีอายุอยู่ ระหว่างไม่เกิน 60 ปี จำนวน 150 คน คิดเป็นร้อยละ 42.5 มีระดับการศึกษา ต่ำกว่าปริญญาตรี จำนวน 208 คน คิดเป็น ร้อยละ 58.9 มีรายได้ต่ำกว่า 20,000 บาท จำนวน 150 คน คิดเป็นร้อยละ 42.5 มีอาชีพข้าราชการ จำนวน 148 คน คิดเป็นร้อยละ 41.9 ด้านพฤติกรรมการทำประกันชีวิตและความต้องการการทำประกันชีวิตของผู้สูงอายุ โดยรวมอยู่ใน ระดับมาก การทดสอบสมมติฐาน สมมติฐานด้านปัจจัยส่วนบุคคลของผู้สูงอายุที่ต่างกัน มีความต้องการการทำประกัน ชีวิตของผู้สูงอายุแตกต่างกัน พบว่า เพศ อายุ ระดับการศึกษา รายได้ และอาชีพที่ต่างกัน มีความต้องการการทำ ประกันชีวิตของผู้สูงอายุไม่แตกต่างกัน

ดังนั้นผู้วิจัยจึงสรุปว่าปัจจัยส่วนบุคคล หมายถึง การอธิบายลักษณะความหลากหลายของบุคคล ซึ่งประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพ อาชีพ โรคทางพันธุกรรม รายได้และค่าใช้จ่ายต่อบุคคลเฉลี่ย ต่อเดือน

2.แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับทัศนคติ

Norman L. Munn (1971) กล่าวว่า ทัศนคติ คือ ความรู้สึก และความคิดเห็นที่บุคคลมีต่อสิ่งของ บุคคล สถานการณ์ สถาบัน และข้อเสนอดู ๆ ในทางที่จะยอมรับ หรือปฏิเสธ ซึ่งมีผลทำให้บุคคลพร้อมที่จะแสดงปฏิกิริยาตอบสนองด้วยพฤติกรรมอย่างเดียวกันตลอด

G. Murphy, L. Murphy and T. Newcomb (1973) ให้ความหมายของคำว่า ทัศนคติ หมายถึง ความชอบหรือไม่ชอบ พึงใจ หรือไม่พึงใจที่บุคคลแสดงออกมาต่อสิ่งต่าง ๆ

Gordon Allport (1975) ได้ให้ความเห็นเรื่อง ทัศนคติ ว่าอาจเกิดขึ้นจากสิ่งต่าง ๆ ดังนี้

1. เกิดจากการเรียนรู้
2. เกิดจากความสามารถในการแยกแยะความแตกต่าง
3. เกิดจากประสบการณ์ของแต่ละบุคคล
4. เกิดจากการเลียนแบบ

Schiffman&Kanuk (1994) ได้สร้างโมเดลโครงสร้างทัศนคติ (Structural model of attitudes) การกำหนดส่วนประกอบของทัศนคติเพื่อจะอธิบายพฤติกรรมที่คาดคะเน แต่ละโมเดลมีทัศนคติที่แตกต่างกันเกี่ยวกับส่วนประกอบของทัศนคติและวิธีการซึ่งส่วนต่างๆ เหล่านี้มีความสัมพันธ์ระหว่างกัน โมเดลทัศนคติ ประกอบด้วย 3 ส่วนคือ

1. ส่วนของความเข้าใจ (Cognitive component)
2. ส่วนของความรู้สึก (Affective component)
3. ส่วนของพฤติกรรม (Conative component หรือ Behavior หรือ Doing)

Herbert C. Kelman, Compliance (1967) ได้อธิบายถึง การเปลี่ยนแปลง ทัศนคติ โดยมีความเชื่อว่า ทัศนคติอย่างเดียวกัน อาจเกิดในตัวบุคคลด้วยวิธีที่ต่างกัน จากความคิดนี้แบ่งกระบวนการเปลี่ยนแปลงทัศนคติออกเป็น 3 ประการ คือ 1.การยินยอม (Compliance) จะเกิดได้เมื่อบุคคลยอมรับสิ่งที่มีอิทธิพลต่อตนเอง และมุ่งหวังจะได้รับความพอใจจากบุคคล 2. การเลียนแบบ (Identification) จะเกิดขึ้นเมื่อบุคคลยอมรับสิ่งเร้า หรือสิ่งกระตุ้น 3. ความต้องการที่อยากเปลี่ยนแปลง (Internalization) เป็นกระบวนการที่เกิดขึ้นเมื่อบุคคลยอมรับสิ่งที่มีอิทธิพลเหนือกว่า ซึ่งตรงกับความต้องการภายใน

วิลาวณีย์ พรหมสุวรรณ (2554) ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่าทัศนคติต่อตำแหน่งผลิตภัณฑ์ มีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจโดยรวมต่อการซื้อประกันอย่างมีนัยยะสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันในระดับสูง

รัฐกรณ์ ตีระพงษ์ศักดิ์ (2558) ได้ทำการศึกษาเรื่องความรู้ ทัศนคติ และพฤติกรรมต่อการใช้จักรยานของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร ผลการวิจัยสรุปได้ว่า การเปิดรับสื่อรณรงค์การใช้จักรยานในช่วง 1 ปีที่ผ่านมา สื่อมวลชนทางโทรทัศน์ คือสื่อที่กลุ่มตัวอย่างเปิดรับมากที่สุด และพฤติกรรมการเปลี่ยนแปลงหลังการรับชมสื่อรณรงค์การใช้จักรยาน พบว่า ภายหลังการรับชมสื่อรณรงค์การใช้จักรยานกลุ่มตัวอย่างมีพฤติกรรมการใช้จักรยาน จำนวน 229 คน และไม่ใช้จักรยานในชีวิตประจำวัน จำนวน 171 คน ซึ่งถือว่าเพิ่มขึ้นจากเดิมที่มีการใช้จักรยานที่ใช้เพียง 198 คน โดยกลุ่มตัวอย่างที่ใช้จักรยานในชีวิตประจำวันมากที่สุด คือใช้เพื่อออกกำลังกาย

ดังนั้นผู้วิจัยจึงสรุปว่า ทัศนคติ หมายถึง ความสัมพันธ์ระหว่างความรู้สึกกับความเชื่อ หรือการรับรู้ในทิศทางใดทิศทางหนึ่งต่อเป้าหมายของบุคคล ซึ่งเป็นได้ทั้งเชิงบวกและเชิงลบ

3.แนวคิดและทฤษฎีมาสโลว์

Maslow (1970) เป็นทฤษฎีด้านความต้องการที่มีชื่อเสียง เป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวาง ซึ่งได้สรุปไว้ว่ามนุษย์ถูกกระตุ้นจากความปรารถนาที่จะได้ครอบครอง บุคคลย่อมมีความต้องการอยู่เสมอและไม่มีสิ้นสุด ขณะที่ความต้องการใดได้รับการตอบสนองแล้วความต้องการอย่างอื่นก็จะเกิดขึ้นอีกและไม่มีวันจบสิ้น ลำดับความต้องการของบุคคลมี 5 ขั้นตอน ตามลำดับขั้นต่อไปนี้

1) ความต้องการทางร่างกาย (Physiological Needs) เป็นความต้องการเบื้องต้นเพื่อความอยู่รอดของชีวิต เช่นความต้องการในเรื่องอาหาร น้ำ อากาศ เครื่องนุ่งห่ม ยารักษาโรค ที่อยู่อาศัย ความต้องการทางเพศ ความต้องการทางร่างกายจะมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของคนก็ต่อเมื่อคนยังไม่ได้รับการตอบสนอง

2) ความต้องการด้านความมั่นคงและปลอดภัย (Security or Safety Needs) ถ้าหากความต้องการทางด้านร่างกายได้รับการตอบสนองแล้ว บุคคลก็จะให้ความสนใจกับความต้องการระดับสูงต่อไป คือ เป็นความรู้สึกที่ต้องการความปลอดภัยหรือมั่นคงในปัจจุบันและอนาคต ซึ่งรวมถึงความก้าวหน้าและความอบอุ่นใจ

3) ความต้องการทางด้านสังคม (Social or Belonging Needs) เป็นความต้องการที่จะเข้าร่วมและได้รับการยอมรับในสังคม ความเป็นมิตรและความรักจากเพื่อน

4) ความต้องการที่จะได้รับการยกย่องนับถือ (Esteem Needs) เป็นความต้องการให้คนอื่นยกย่องให้เกียรติและเห็นความสำคัญของตน อยากเด่นในสังคม รวมถึงความสำเร็จ ความรู้ ความสามารถ ความเป็นอิสระและเสรีภาพ

5) ความต้องการสำเร็จในชีวิต (Self-Actualization) เป็นความต้องการระดับสูงสุดของมนุษย์ อยากจะเป็นอยากจะได้ ตามความคิดของตน สำคัญสำคัญของทฤษฎีความต้องการตามลำดับขั้นของมาสโลว์ สรุปได้ว่า ความต้องการทั้ง 5 ชั้นของมนุษย์มีความสำคัญไม่เท่ากันในแต่ละบุคคล และความต้องการในแต่ละชั้นจะมีความสำคัญมากน้อยเพียงใดนั้นขึ้นอยู่กับความพึงพอใจที่จะได้รับการตอบสนองความต้องการในเรื่องนั้นๆ

4.แนวคิดรูปแบบประกันชีวิต

การประกันชีวิต เป็นวิธีการที่บุคคลกลุ่มหนึ่งร่วมกันเฉลี่ยภัยอันเนื่องจากการตาย การสูญเสียอวัยวะ ทุพพลภาพ และการสูญเสียรายได้ในยามชรา โดยที่เมื่อบุคคลใดต้องประสบกับภัยเหล่านั้น ก็ได้รับเงินเฉลี่ยช่วยเหลือเพื่อบรรเทาความเดือดร้อนแก่ตนเองและครอบครัว โดยบริษัทประกันชีวิตจะทำหน้าที่เป็นแกนกลางในการนำเงินก้อนดังกล่าวไปจ่ายให้แก่ผู้ได้รับภัย (สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย, 2563)

การประกันชีวิต แยกออกได้เป็น 3 ประเภทคือ

1. ประเภทสามัญ เป็นการประกันชีวิตที่มีจำนวนเงินเอาประกันภัยค่อนข้างสูง ตั้งแต่ 50,000 บาทขึ้นไป เหมาะสำหรับผู้ที่มีรายได้ปานกลางขึ้นไป ในการพิจารณารับประกันชีวิตอาจจะมีการตรวจสอบสุขภาพหรือไม่ตรวจสอบสุขภาพขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของบริษัท และมีการชำระเบี้ยประกันภัยเป็นรายปี, ราย 6 เดือน, ราย 3 เดือน หรือรายเดือน

2. ประเภทอุตสาหกรรม เป็นการประกันชีวิตที่มีจำนวนเงินเอาประกันภัยต่ำ โดยทั่วไปตั้งแต่ 10,000 - 30,000 บาท เหมาะสำหรับผู้ที่มีรายได้ปานกลางถึงรายได้ต่ำ การชำระเบี้ยประกันภัยจะชำระเป็นรายเดือนและไม่มีการตรวจสอบสุขภาพ ฉะนั้นจึงมีระยะเวลารอคอย คือ ถ้าผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตด้วยโรคภัยไข้เจ็บตามธรรมชาติ บริษัทจะไม่จ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยให้ แต่จะคืนเบี้ยประกันภัยที่ผู้เอาประกันภัยได้ชำระมาแล้วทั้งหมด

3. ประเภทกลุ่ม เป็นการประกันชีวิตที่กรมธรรม์หนึ่งจะมีผู้เอาประกันชีวิตร่วมกันตั้งแต่ 5 คนขึ้นไป ส่วนมากจะเป็นกลุ่มของพนักงานบริษัท ในการพิจารณารับประกันอาจมีการตรวจสอบสุขภาพหรือไม่ตรวจก็ได้ ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของบริษัท การประกันชีวิตกลุ่มนี้อัตราเบี้ยประกันชีวิตจะต่ำกว่าประเภทสามัญและประเภท อุตสาหกรรม

แบบการประกันชีวิตพื้นฐานมีอยู่ 4 แบบคือ

1. แบบตลอดชีพ เป็นการประกันชีวิตที่ให้ความคุ้มครองตลอดชีพ ถ้าผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตเมื่อใดในขณะที่ยังมีชีวิตอยู่ บริษัทประกันชีวิตจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยให้แก่ผู้รับประโยชน์ วัตถุประสงค์เบื้องต้นของการประกันภัยแบบนี้เพื่อจัดหาเงินทุนสำหรับจุนเจือบุคคลที่อยู่ในความอุปการะเมื่อผู้เอาประกันภัยเสียชีวิต
2. แบบสะสมทรัพย์ เป็นการประกันชีวิตที่บริษัทจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยให้แก่ผู้เอาประกันภัย เมื่อมีชีวิตอยู่ครบกำหนดสัญญา การประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์เป็นส่วนผสมของการคุ้มครองชีวิตและการออมทรัพย์ ส่วนของการออมทรัพย์ คือส่วนที่ผู้เอาประกันภัยได้รับคืนเมื่อสัญญาคงครบกำหนด
3. แบบชั่วระยะเวลา เป็นการประกันชีวิตที่บริษัทประกันชีวิตจะจ่ายเงินให้แก่ผู้รับประโยชน์เมื่อผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตในระยะเวลาประกันภัย วัตถุประสงค์เพื่อคุ้มครอง การเสียชีวิตก่อนวัยอันสมควร การประกันชีวิตแบบนี้ไม่มีส่วนของการออมทรัพย์ เบี้ยประกันภัยจึงต่ำกว่าแบบอื่น ๆ และไม่มีเงินเหลือคืนให้หากผู้เอาประกันภัยอยู่จนครบกำหนดสัญญา
4. แบบเงินได้ประจำ เป็นการประกันชีวิตที่บริษัทประกันชีวิตจะจ่ายเงินจำนวนหนึ่งเท่ากันอย่างสม่ำเสมอให้แก่ผู้เอาประกันภัยทุกเดือน นับแต่ผู้เอาประกันภัยเกษียณอายุ หรือมีอายุครบ 55 ปี หรือ 60 ปี เป็นต้นไป แล้วแต่เงื่อนไขในกรมธรรม์ที่กำหนดไว้ สำหรับระยะเวลาการจ่ายเงินได้ประจำนี้ขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้เอาประกัน

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

กิตติพงษ์ คำศรี (2561) ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อประกันสุขภาพของพนักงานบริษัทเอกชนในเขตดินแดงโดยรวมอยู่ในระดับปานกลางเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า กรมธรรม์ที่มีความคุ้มครองที่ครอบคลุมครบถ้วน เช่น สวัสดิการค่าชดเชยรายวัน ค่าการปฏิบัติงาน ค่ารักษาพยาบาล เงื่อนไขในการจ่ายผลประโยชน์จากกรมธรรม์เหมาะสม บริษัทประกันมีชื่อเสียงน่าเชื่อถือ รูปแบบของกรมธรรม์มีความหลากหลาย จะสามารถตอบสนองความต้องการได้

กมลภัทร นิยมนา (2554) พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุ 25-30 ปี มีอาชีพรับข้าราชการ และพนักงานรัฐวิสาหกิจ รายได้ 10,001-20,000 บาทต่อเดือน การศึกษาระดับปริญญาตรี และมีสถานภาพโสด ส่วนใหญ่ไม่มีโรคทางพันธุกรรม จากการทดสอบสมมติฐานพบว่าอายุ เพศ รายได้ อาชีพ ระดับการศึกษา สถานภาพ โรคทางพันธุกรรมที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมการเลือกซื้อประกันชีวิตไม่แตกต่างกัน

ภัทรภา โสภาสีหิ (2557) พบว่า ผู้ตัดสินใจซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุ 21-35 ปี สถานภาพโสด ระดับการศึกษาปริญญาตรี อาชีพส่วนใหญ่เป็นพนักงานบริษัทเอกชน มีสมาชิกในครอบครัวจำนวนต่ำกว่าหรือเทียบเท่า 4 คนและรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 30,000 บาท รายจ่ายต่อเดือน 20,000 บาท

ผฉินทร เกษตรตระการ และประสพชัย พสุนนท์ (2559) ทำการวิจัยเกี่ยวกับความเห็นของสาเหตุของการตัดสินใจไม่ซื้อประกันชีวิตในจังหวัดราชบุรี พบว่า สิทธิประโยชน์ที่ได้รับจากการทำประกันชีวิต เช่น ได้รับความคุ้มครองจนครบอายุสัญญา ได้ค่ารักษาพยาบาล ได้ค่าชดเชยรายวัน ได้รับความคุ้มครองโรคร้าย เป็นต้น และการกำหนดเงื่อนไขต่างๆ สามารถอธิบายความแปรปรวนได้ ร้อยละ 5

ประดิษฐ์เพชร แซ่ตั้ง (2558) พบว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล พบว่าการชำระเบี้ยประกัน มักจะชำระด้วยเงินสดที่ธนาคารพาณิชย์ถึงร้อยละ 39.85 โดยชำระเป็นรายปี ถึงร้อยละ 71.1 และมีเบี้ยประกันชีวิตอยู่ในช่วง 10,001-30,000 บาท

สิริลักษณ์ ปานศรี (2553) ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อประกันสุขภาพของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมการซื้อประกันสุขภาพส่วนใหญ่เลือกซื้อประกันสุขภาพด้านระยะเวลาที่ทำประกันเป็นระยะเวลา 1-5 ปี

วิลาวัลย์ พรหมสุวรรณ (2554) ผลการทดสอบสมมติฐานในงานวิจัยพบว่า ผู้เอาประกันภัยที่มีอายุแตกต่างกันมีความพึงพอใจโดยรวมต่อการทำประกันชีวิตแตกต่างกันอย่างมีนัยยะสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ประดิษฐ์เพชร แซ่ตั้ง (2558) ได้ทำการวิจัยเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ส่วนใหญ่จะซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายของบริษัทประกันชีวิต ซึ่งมีสัดส่วนถึงร้อยละ 58.1

ณัฏฐ์ รัตนพันธ์ (2560) ศึกษาเรื่องปัจจัยในการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของผู้บริโภคในจังหวัดสงขลา พบว่า พฤติกรรมผู้บริโภคส่วนใหญ่เลือกช่องทางการซื้อประกันชีวิตผ่านตัวแทน โดยผลการเปรียบเทียบคะแนนความสำคัญของปัจจัยในการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตด้านช่องทางการซื้อประกันชีวิตแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

สุทิดา นนทพันธ์ (อ้างถึงใน กรรณก มีประเสริฐวาจา, 2551) ได้ศึกษาปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่าปัจจัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญใช้ในการตัดสินใจซื้อประกันชีวิต คือด้านผลิตภัณฑ์เรื่องผลประโยชน์ที่ได้รับจากกรมธรรม์มากที่สุด

ภัทรภา โสภาสีทธิ (อ้างถึงใน พรนิภา ชีพสวัสดิภาพและคณะ, 2544) ทำการศึกษาเรื่องทัศนคติและพฤติกรรมของประชาชนที่มีต่อการประกันชีวิตกรณีศึกษาประชาชนในเขตจังหวัดนครปฐม ผลการศึกษาพบว่า ประชาชนมีทัศนคติต่อคุณลักษณะของกรมธรรม์ สิทธิและผลประโยชน์ของกรมธรรม์ครอบคลุมสิทธิที่ผู้เอาประกันคาดหวังมากที่สุด

ณัฏฐ์ บุญยงค์, อังศุภา ขุนแจ้ง และมยุรี มารยาท (2556) ทำการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร ผลการทดสอบสมมติฐานพบว่า ระยะเวลาในการทำประกันชีวิตไม่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร

อรุณทัย ยวงวิภักดิ์ (2558) พบว่ากลุ่มตัวอย่างให้ระดับความสำคัญมากกับจำนวนเบี้ยประกันที่จ่ายต้องงวด เนื่องจากการคุ้มครองจากการทำประกันจะมีผลต่อเมื่อมีการจ่ายเบี้ยประกันต้องงวดตามที่กำหนด

วิธีดำเนินการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยแบบไม่ทดลอง (Experimental Design) เป็นการวิจัยที่มีการเก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนามแบบวิจัยตัดขวาง (Cross sectional Study) โดยใช้เครื่องมือการวิจัยเป็นแบบสอบถาม (Questionnaire) แล้วทำการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีทางสถิติ

ประชากรในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ คือ นักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหง ผู้วิจัยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบไม่อาศัยความน่าจะเป็น โดยการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive sampling) จำนวน 400 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ได้แก่ แบบสอบถามเป็นเครื่องมือหลักในการเก็บรวบรวมข้อมูล ซึ่งประกอบไปด้วยคำถามแบบกำหนดคำตอบให้ (check list) , คำถามที่แสดงความคิดเห็นประมาณ 5 ระดับ (rating scale) และคำถามแบบข้อเสนอแนะ

การวิเคราะห์ข้อมูล

เมื่อผู้วิจัยรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามเรียบร้อยแล้ว จึงนำมาประมวลผลด้วยการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

1. สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ในการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

1.1 ใช้ค่าร้อยละ (Percentage) และจำนวน ในการวิเคราะห์ตัวแปรปัจจัยส่วนบุคคล ประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพ อาชีพ โรคทางพันธุกรรม รายได้และค่าใช้จ่ายต่อเดือน

1.2 ใช้ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) ในการวิเคราะห์ตัวแปรทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหง ประกอบด้วยสิทธิประโยชน์ที่ผู้ทำประกันจะได้รับการจ่ายเบี้ยประกัน ระยะเวลาคุ้มครองของกรมธรรม์ ช่องทางการจัดจำหน่าย และบริการหลังการขาย

2. สถิติอนุมาน (Inferential Statistics) ในการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

2.1 เพื่อศึกษาทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหง จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล ด้านเพศ จะใช้สถิติ t-test ในการวิเคราะห์ข้อมูล

2.2 เพื่อศึกษาทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหง จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล ได้แก่ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพ อาชีพ โรคทางพันธุกรรม ค่าใช้จ่ายและรายได้เฉลี่ยต่อเดือน จะใช้การวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติความแปรปรวนทางเดียว (One – Way ANOVA) หากพบความแตกต่างจะนำไปเปรียบเทียบเป็นรายคู่ โดยใช้วิธีของ LSD

ผลการวิจัย

การวิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามการวิจัย เรื่องทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหง สามารถสรุปผลการวิจัยได้ดังต่อไปนี้

ผลการวิเคราะห์ปัจจัยส่วนบุคคล พบว่า ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุ 30-39 ปี มีการศึกษาระดับปริญญาตรี สถานภาพสมรส ส่วนใหญ่มีอาชีพพนักงานบริษัท/ลูกจ้าง มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 25,001 – 35,000 บาท มีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือน 15,000 – 25,000 บาท และส่วนใหญ่ไม่มีโรคทางพันธุกรรม

ผลการวิเคราะห์เกี่ยวกับทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหงแบ่งออกเป็น 5 ด้าน ได้แก่ ด้านสิทธิประโยชน์ที่ผู้ทำประกันจะได้รับ ด้านการจ่ายเบี้ยประกัน ด้านระยะเวลาคุ้มครองของกรมธรรม์ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านบริการหลังการขาย จำนวน 400 คน พบว่า

1.ด้านสิทธิประโยชน์ที่ผู้ทำประกันจะได้รับ พบว่าทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหงโดยภาพรวม มีทัศนคติในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.13 และค่า S.D. เท่ากับ 0.744 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือบริษัทประกันจะจ่ายเงินตามจำนวนที่ระบุไว้ มีระดับทัศนคติมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.16 และค่า S.D. เท่ากับ 0.723

2.ด้านการจ่ายเบี้ยประกัน พบว่าทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหงโดยภาพรวม มีทัศนคติในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.19 และค่า S.D. เท่ากับ 0.688 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือท่านต้องได้ผลประโยชน์ที่คุ้มค่า มีระดับทัศนคติมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.62 และค่า S.D. เท่ากับ 0.562

3.ด้านระยะเวลาคุ้มครองของกรมธรรม์ พบว่าทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหงโดยภาพรวม มีทัศนคติในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.97 และค่า S.D. เท่ากับ 0.700

เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือท่านทำไว้สำหรับการออมเงินระยะยาว และเป็นค่าใช้จ่ายยามเกษียณอายุ มีระดับทัศนคติมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.47 และค่า S.D. เท่ากับ 0.633

4.ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย พบว่าทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหงโดยรวม มีทัศนคติในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.98 และค่า S.D. เท่ากับ 0.805 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือท่านต้องได้รับรู้ข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับประกันของบริษัทผ่านสื่อต่างๆ มีระดับทัศนคติมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.27 และค่า S.D. เท่ากับ 0.769

5.ด้านบริการหลังการขาย พบว่าทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหงโดยภาพรวม มีทัศนคติในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.24 และค่า S.D. เท่ากับ 0.819 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือท่านต้องสามารถติดต่อพนักงานหรือตัวแทนได้ตลอดเวลาที่ต้องการ และมีกริยามารยาทที่ แต่งกายสะอาดเรียบร้อย มีระดับทัศนคติมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.28 และค่า S.D. เท่ากับ 0.807

ผลการวิเคราะห์สมมติฐานการวิจัย

ปัจจัยด้านประชากรส่วนบุคคลต่างกัน มีผลกับทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

1. เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้และรายจ่ายเฉลี่ยต่อเดือนต่างกัน มีผลกับทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหงต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

2. โรคทางพันธุกรรมที่ต่างกัน มีผลกับทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหงไม่ต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

บทสรุปและอภิปรายผล

ผลการศึกษาทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหง สรุปได้ดังนี้

1. ทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหง ได้แก่ ด้านสิทธิประโยชน์ที่ผู้ทำประกันจะได้รับ ด้านการจ่ายเบี้ยประกัน ด้านระยะเวลาคุ้มครองของกรมธรรม์ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านบริการหลังการขาย นำมาอภิปรายผลได้ดังนี้

1.1 ด้านสิทธิประโยชน์ที่ผู้ทำประกันจะได้รับ มีทัศนคติในระดับมาก สอดคล้องกับงานวิจัยของสุทิศานนทพันธ์ ผลการศึกษาพบว่าปัจจัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญใช้ในการตัดสินใจซื้อประกันชีวิต คือด้านผลิตภัณฑ์เรื่องผลประโยชน์ที่ได้รับจากกรมธรรม์มากที่สุด กับผลการศึกษาของภัทรภา โสภาสีทธิ (อ้างถึงใน พรนิภา ชิพสวัสดิภาพและคณะ, 2544) ผลการศึกษาพบว่า ประชาชนมีทัศนคติต่อคุณลักษณะของกรมธรรม์ สิทธิและผลประโยชน์ของกรมธรรม์ควรครอบคลุมสิทธิที่ผู้เอาประกันคาดหวังมากที่สุด และผลการศึกษาของผณิตทร เกษตรตระการ และประสพชัย พสุนนท์ (2559) พบว่า สิทธิประโยชน์ที่ได้รับจากการทำประกันชีวิต สามารถอธิบายความแปรปรวนได้ ร้อยละ 5 ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่าทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพด้านสิทธิประโยชน์ที่ผู้ทำประกันมีความสำคัญอย่างมากต่อการตัดสินใจ เนื่องจากเป็นเรื่องผลประโยชน์ที่ได้รับจากกรมธรรม์มากที่สุด

1.2 ด้านการจ่ายเบี้ยประกัน มีทัศนคติในระดับมาก และระดับปานกลาง สอดคล้องกับงานวิจัยของมณีรัตน์ รัตนพันธ์ (2560) ทำการศึกษาผลการเปรียบเทียบคะแนนความสำคัญของปัจจัยในการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตจำแนกตามการชำระเงินค่าเบี้ยประกันแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.01 และผณิตทร เกษตรตระการ และประสพชัย พสุนนท์ (2559) พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความคิดเห็นเกี่ยวกับความเห็นของสาเหตุของการตัดสินใจไม่ซื้อประกันชีวิตอยู่ในระดับมากโดยเฉพาะด้านจ่ายค่าเบี้ยประกันมากที่สุด และผลการศึกษาของกิตติพงษ์ คำศรี พบว่า

ปัจจัยด้านราคา มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้ออย่างมาก และสอดคล้องกับผลการศึกษาของ อรุโณทัย ยวงวิภักดิ์ (2558) ผลการศึกษาพบว่าเหตุผลที่ประชาชนตัดสินใจทำประกันชีวิตกับบริษัทเอกชนขึ้นอยู่กับ เบี้ยประกัน และการจ่ายสินไหมทดแทน ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่าทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพด้านการจ่ายเบี้ยประกันจะต้องเปรียบเทียบผลประโยชน์และค่าใช้จ่ายต่างๆ กับคู่แข่ง

1.3 ด้านระยะเวลาคุ้มครองของกรมธรรม์ มีทัศนคติในระดับมาก และปานกลาง สอดคล้องกับงานวิจัยของ ภัทธรา โสภาสีทธิ์ (2557) มีผู้ตัดสินใจซื้อประกันชีวิต แบบสะสมทรัพย์ ตัดสินใจเลือกทำประกันเพราะมีระยะเวลาคุ้มครองส่วนใหญ่ 1-5 ปี เพราะต้องการออมเงินระยะยาว และเป็นค่าใช้จ่ายยามเกษียณอายุ และสอดคล้องกับงานวิจัยของสิริลักษณ์ ปานศรี (2553) ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อประกันสุขภาพของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมการซื้อประกันสุขภาพส่วนใหญ่เลือกซื้อประกันสุขภาพด้านระยะเวลาที่ทำประกันเป็นระยะเวลา 1-5 ปี และผลการศึกษาของมณีรัตน์ รัตนพันธ์ (2560) ผลการศึกษาพบว่า เหตุผลในการตัดสินใจเลือกทำประกันชีวิตคือ ระยะเวลาคุ้มครองของกรมธรรม์ ซึ่งกลุ่มตัวอย่างที่มีพฤติกรรมการซื้อประกันชีวิตด้วยระยะเวลาความคุ้มครองของกรมธรรม์ 1-5 ปี ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่าทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพด้านระยะเวลาคุ้มครองของกรมธรรม์ต้องได้ผลประโยชน์ที่คุ้มค่างกับระยะเวลาที่คุ้มครอง

1.4 ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย มีทัศนคติในระดับมาก และปานกลาง สอดคล้องกับงานวิจัยของอรุโณทัย ยวงวิภักดิ์ (2558) พบว่ากลุ่มตัวอย่างให้ระดับความสำคัญมากต่อความสะดวกสบายในการติดต่อผ่านทางธนาคารมากกว่าผ่านตัวแทนบริษัทประกัน และผลการศึกษาของกิตติพงษ์ คำศรี (2561) พบว่าศูนย์บริการที่มีความสะดวกในการเดินทางไปติดต่อ มีที่จอดรถเพียงพอ และผลการศึกษาของมณีรัตน์ รัตนพันธ์ (2560) พบว่า พฤติกรรมผู้บริโภคส่วนใหญ่เลือกช่องทางการซื้อประกันชีวิตผ่านตัวแทน โดยผลการเปรียบเทียบคะแนนความสำคัญของปัจจัยในการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตด้านช่องทางการซื้อประกันชีวิตแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่าทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพด้านช่องทางการจัดจำหน่ายควรมีความสะดวกสบายในการติดต่อประสานงาน

1.5 ด้านบริการหลังการขาย มีทัศนคติในระดับมาก สอดคล้องกับงานวิจัยของกิตติพงษ์ คำศรี (2561) พบว่าการให้บริการที่สะดวกรวดเร็วได้รับกรมธรรม์เร็ว มีการแจ้งเตือนลูกค้าเมื่อใกล้ครบกำหนดชำระค่าเบี้ยประกันอย่างสม่ำเสมอ และสอดคล้องกับผลการศึกษาของผณิตพร เกษตรตระการ และประสพชัย พสุนนท์ พบว่า ด้านคุณภาพการให้บริการ ความสามารถแก้ปัญหาด้วยความรวดเร็ว และการเข้าถึงจิตใจของลูกค้ามีผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิต และผลงานวิจัยของประดิษฐ์เพชร แซ่ตั้ง (2558) พบว่าผู้บริโภคให้ความสำคัญในเรื่อง การให้บริการที่สะดวกรวดเร็วได้รับกรมธรรม์เร็ว ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่าทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพด้านบริการหลังการขายมีความสำคัญมากสำหรับผู้บริโภคทั้งในด้านคุณภาพการให้บริการ และความสามารถในการแก้ปัญหาด้วยความรวดเร็ว

2.ปัจจัยส่วนบุคคล ได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพ โรคทางพันธุกรรม รายได้และรายจ่ายเฉลี่ยต่อเดือน มีผลกับทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหงแตกต่างกัน อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

2.1 เพศที่แตกต่างกัน มีผลกับทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหง สอดคล้องกับงานวิจัยของภัทธรา โสภาสีทธิ์ (2557) พบว่า ผู้ตัดสินใจซื้อประกันชีวิต แบบสะสมทรัพย์ ส่วนใหญ่ตัดสินใจทำเป็นเพศหญิง และงานวิจัยของอภิติฐ อุทิศธรรมศักดิ์ (2559) พบว่าส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุ 21-30 ปี มีสถานภาพโสด ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพพนักงานเรียน/ นักศึกษา มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ในช่วง 15,000 บาทหรือต่ำกว่า

ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่าเพศเป็นตัวแปรหนึ่งในการตัดสินใจ และการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมอาจมีสาเหตุมาจากการที่ผู้หญิงออกไปทำงานนอกบ้านมากขึ้น

2.2 อายุที่แตกต่างกัน มีผลกับทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหงแตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 สอดคล้องกับงานวิจัยของวิลาวัณย์ พรหมสุวรรณ (2554) ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 21-30 ปี ผลการทดสอบสมมติฐานในงานวิจัยพบว่าผู้เอาประกันภัยที่มีอายุแตกต่างกันมีความพึงพอใจโดยรวมต่อการทำประกันชีวิตแตกต่างกันอย่างมีนัยยะสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และงานวิจัยของวรภาพร วิไลเลิศ (2557) ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลที่แตกต่างกันมีผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันสุขภาพของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่าอายุที่แตกต่างกันส่งผลต่อการวางแผนและความพึงพอใจทำประกันสุขภาพไม่เหมือนกัน

2.3 สถานภาพสมรสที่แตกต่างกัน มีผลกับทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหงแตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 สอดคล้องกับงานของชิตากัญญา เล่าชู (2558) ผลการวิจัยพบว่า ผู้ทำประกันชีวิตส่วนใหญ่ มีสถานภาพ สมรส (มีบุตร) มีบุคคลในอุปการะ มีครอบครัวเป็นตัวกำหนดที่สำคัญ ซึ่งจะมีพฤติกรรมการซื้อที่แตกต่างกัน และงานวิจัยของวรภาพร วิไลเลิศ (2557) ผลการทดสอบสมมติฐานพบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลที่แตกต่างกันมีผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันสุขภาพของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่าลักษณะของครอบครัวนับว่าเป็นเป้าหมายที่สำคัญของการตัดสินใจในการเลือกทำประกันสุขภาพ

2.4 ระดับการศึกษาที่แตกต่างกัน มีผลกับทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหงแตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 สอดคล้องกับงานวิจัยของกมลภัทร นิยมานา (2554) พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี และสอดคล้องกับงานวิจัยของมณีนรัตน์ บุญยงค์, อังศุภา ขุนแจ้ง และมยุรี มารยาท (2556) ได้ผลการทดสอบสมมติฐานพบว่า อายุ อาชีพ รายได้ และระดับการศึกษา มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร และสอดคล้องกับงานวิจัยของวรภาพร วิไลเลิศ (2557) ผลการวิจัยพบว่า การทดสอบสมมติฐานพบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลที่แตกต่างกันมีผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันสุขภาพของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่าระดับการศึกษาเป็นส่วนส่งเสริมสำคัญสำหรับการวางแผนบริหารความเสี่ยงในการตัดสินใจเลือกทำหรือไม่ทำประกันสุขภาพ

2.5 อาชีพที่แตกต่างกัน มีผลกับทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหงแตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 สอดคล้องกับงานวิจัยของภัทรภา โสภาสีทธิ์ (2557) ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตัดสินใจซื้อประกันชีวิต แบบสะสมทรัพย์ ส่วนใหญ่ตัดสินใจทำเป็นพนักงานบริษัทเอกชน และสอดคล้องกับงานวิจัยของมณีนรัตน์ บุญยงค์, อังศุภา ขุนแจ้ง และมยุรี มารยาท (2556) ทำการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร ผลการทดสอบสมมติฐานพบว่า อายุ อาชีพ รายได้ และระดับการศึกษามีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่าอาชีพต่างๆ มีระดับความสามารถแตกต่างกัน จึงส่งผลกับทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพด้วย

2.6 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนที่แตกต่างกัน มีผลกับทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหงแตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 สอดคล้องกับงานวิจัยของภัทรภา โสภาสีทธิ์ (2557) ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตัดสินใจซื้อประกันชีวิต แบบสะสมทรัพย์ ส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยต่อ

เดือน 30,000 บาท และสอดคล้องกับงานวิจัยของมณีรัตน์ บุญยงค์, อังศุภา ขุนแจ้ง และมยุรี มารยาท (2556) ทำการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร ผลการทดสอบสมมติฐานพบว่า อายุ อาชีพ รายได้ และระดับการศึกษา มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร และงานวิจัยของวรภาพร วิไลเลิศ และอิทธิกร ชาเดช (2557) ผลการทดสอบสมมติฐานพบว่า ปัจจัยส่วนบุคคล ด้านอายุ ด้านระดับการศึกษา และด้านรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ที่แตกต่างกันมีผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันสุขภาพของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่ารายได้เฉลี่ยต่อเดือนที่ต่างกัน มีความสำคัญต่อการวางแผนป้องกันความเสี่ยงภัยด้านสุขภาพ และรายได้ในอนาคต

2.7 ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนที่ต่างกัน มีผลกับทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพของนักศึกษา มหาวิทยาลัยรามคำแหงแตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 สอดคล้องกับงานวิจัยของภัทรภา โสภาสัทธี (2557) ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตัดสินใจซื้อประกันชีวิต แบบสะสมทรัพย์ ส่วนใหญ่ รายจ่ายต่อเดือน 20,000 บาท ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่ารายจ่ายเฉลี่ยต่อเดือนที่ต่างกัน ในมุมมองการวางแผนทางการเงินการเลือกทำประกันสุขภาพนั้นมีความสำคัญ เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีประโยชน์ในการปิดความเสี่ยงผ่านการให้ความคุ้มครองในรูปแบบต่างๆ

2.8 โรคทางพันธุกรรมที่ต่างกัน มีผลกับทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพของนักศึกษา มหาวิทยาลัยรามคำแหงไม่แตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 สอดคล้องกับงานวิจัยของกมลภัทร นิยมณา (2554) พบว่าส่วนใหญ่ไม่มีโรคทางพันธุกรรม จากการทดสอบสมมติฐานพบว่าโรคทางพันธุกรรมที่ต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมการเลือกซื้อประกันชีวิตไม่แตกต่างกัน ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่ารโรคทางพันธุกรรมที่ต่างกัน มีความสำคัญมากสำหรับการสร้างความไม่ปลอดภัยในการดำรงชีวิตประจำวัน ด้วยการวางแผนทำประกันสุขภาพเพื่อป้องกันความเสี่ยงภัยด้านสุขภาพ

ข้อเสนอแนะ

จากผลการวิจัยที่ได้รับจากการตอบแบบสอบถามในครั้งนี้พบว่า

1. จากผลการวิเคราะห์ทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหง พบว่า ในด้านสิทธิประโยชน์ที่ผู้ทำประกันจะได้รับ ที่สำคัญคือบริษัทประกันจะจ่ายเงินตามจำนวนที่ระบุไว้ ในด้านการจ่ายเบี้ยประกันให้ความสำคัญกับการได้ผลประโยชน์ที่คุ้มค่า ส่วนด้านระยะเวลาคุ้มครองของกรรมธรรม์ มีทัศนคติเพื่อทำไว้ สำหรับการออมเงินระยะยาว และเป็นค่าใช้จ่ายยามเกษียณอายุ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ต้องได้รับรู้ข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับประกันของบริษัทผ่านสื่อต่างๆมากที่สุด และด้านการบริการหลังการขายเน้นการติดต่อพนักงานหรือตัวแทนได้ตลอดเวลา ที่ต้องการ และมีกริยามารยาทดี แต่งกายสะอาดเรียบร้อย บริษัทสามารถนำข้อมูลเหล่านี้มาใช้ สำหรับสร้างคุณสมบัติต่างๆ เพื่อเข้าถึงผู้บริโภคให้มากที่สุด และตรงกับทัศนคติต่อการวางแผนทำประกันสุขภาพยิ่งขึ้น

ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป

1. การศึกษาในครั้งนี้เป็นการศึกษาเฉพาะนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหงเท่านั้น จึงควรทำการศึกษากลุ่มตัวอย่างอื่นๆ นอกเหนือจากนี้ เพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการวางแผนตัดสินใจต่างๆ

2. ควรทำการศึกษาเปรียบเทียบทัศนคติในด้านอื่นๆ เพิ่มเติมเพื่อเปรียบเทียบ ข้อแตกต่างในด้านต่างๆ เพื่อประโยชน์และทัศนคติที่หลากหลายยิ่งขึ้น

เอกสารอ้างอิง

- กมลภัทร นิยมนา.(2554).ปัจจัยในการเลือกซื้อประกันชีวิตของผู้บริโภคในเขตเทศบาล นครราชสีมา. การค้นคว้าอิสระ, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี.
- กิตติพงษ์ คำศรี.(2561). ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อประกันสุขภาพของพนักงานบริษัทเอกชนในเขตดินแดง. การค้นคว้าอิสระ, มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- จิราภรณ์ อิศาลา.(2559).ความต้องการการทำประกันชีวิตของผู้สูงอายุในเขตเทศบาลเมืองอ่างศิลา. วิทยานิพนธ์, มหาวิทยาลัยบูรพา.
- ชิตากัญญา เล่าชู.(2558).ชีวิตกับการประกันชีวิตของคนไทย. ดุษฎีนิพนธ์, มหาวิทยาลัยบูรพา.
- ชุตินญา จิรกฤตยากุล.(2558).ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อประกันสุขภาพ ของบริษัท เอไอเอ จำกัด ของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร. สารนิพนธ์, มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต.
- ประดิษฐ์เพชร แซ่ตั้ง.(2558).ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล. การค้นคว้าอิสระ, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.).(2563). การประกันชีวิต.
- ผณิตกร เกษตรตระการ และประสพชัย พสุนนท์.(2559).การวิเคราะห์สาเหตุปัจจัยของการไม่ซื้อประกันชีวิตกรณีศึกษาธนาคารกรุงไทยจังหวัดราชบุรี. รายงานสืบเนื่องจากการประชุมสัมมนาวิชาการ, มหาวิทยาลัยราชภัฏภาคเหนือ ครั้งที่ 17.
- ภัทรภา โสภาสีทธิ์.(2557).พฤติกรรมและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกซื้อประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ บริษัท กรุงเทพประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) ในเขตบางแค กรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์, มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- มณีนรัตน์ บุญยงค์, อังศุภา ขุนแจ้ง และมยุรี มารยาท.(2556).การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร. งานวิจัย, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร.
- มณีนรัตน์ รัตนพันธ์.(2560).ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของผู้บริโภคในจังหวัดสงขลา. งานวิจัย, มหาวิทยาลัยหาดใหญ่.
- รัฐกรณ์ ตีระพงษ์ศักดิ์.(2558).ความรู้ ทักษะ และพฤติกรรมต่อการใช้จ่ายรายนของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร. การค้นคว้าอิสระ, มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.
- วันนันทน์ วงศ์วิรัชจิต.(2558).การศึกษาความพึงพอใจในการทำประกันชีวิตของประชากรในเขตกรุงเทพมหานคร. การค้นคว้าอิสระ, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- วรภาพร วิไลเลิศ และอิทธิกร ขาเดช.(2557).ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันสุขภาพของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร. การค้นคว้าอิสระ, มหาวิทยาลัยรังสิต.
- วิลาวัลย์ พรหมสุวรรณ.(2554).ทัศนคติและความพึงพอใจโดยรวมต่อการซื้อกรมธรรม์ผ่านทาง telemarketing กับ บมจ.ไทยพาณิชย์นิวยอร์กไลฟ์ประกันชีวิตของผู้เอาประกันภัยในเขตกรุงเทพมหานคร. สารนิพนธ์, มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- สมาคมประกันชีวิตไทย.(2563). สมาคมประกันชีวิตไทยคาดการณ์เบี้ยประกันชีวิตปี 63 ไม่มีการเติบโต. สืบค้นเมื่อ 22 มีนาคม 2563, จาก https://www.tlaa.org/page_
- สิริลักษณ์ ปานศรี.(2553).ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อประกันสุขภาพของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร. การค้นคว้าอิสระ, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี.

- สุทิสภา นนทพันธ์.(2559).ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อประกันของผู้บริโภคต่อบริษัท เอไอเอ จำกัด ในเขตเทศบาลนครหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา, สารนิพนธ์, มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.).(2563). การประกันชีวิต. สืบค้นเมื่อ 20 มีนาคม 2563, จาก <https://www.oic.or.th/consumer/>
- อภิดิฐ อุทิศธรรมศักดิ์.(2559).ทัศนคติของนักท่องเที่ยวชาวไทยที่มีต่อการท่องเที่ยวเชิงนิเวศวิทยาอดีตกรณศึกษา เพลินวาน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. การค้นคว้าอิสระ, มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.
- อารณี ทองเจริญสุขชัย.(2560).ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันสุขภาพ กรณีเปรียบเทียบช่วงอายุของกลุ่มผู้ซื้อ. การค้นคว้าอิสระ, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- อรุณทัฬห ยวงวิภักดิ์.(2558).ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อประกันชีวิต กรณีศึกษาลูกค้าธนาคารธนชาต ในเขตพื้นที่จังหวัด ปทุมธานี. การค้นคว้าอิสระ, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.