

## บทที่ 6

### สรุปและข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

#### 6.1 สรุป

จากผลการสำรวจพฤติกรรมกรรมการออมของครัวเรือนสามัญทั่วไปในประเทศไทยที่ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ทำการวิจัยไว้ในปี 2536 ปรากฏว่ามีสัดส่วนครัวเรือนที่มีเงินออมกับสถาบันการเงินนั้นร้อยละ 71 ของการออมอยู่ในรูปของเงินฝากที่ธนาคารพาณิชย์และธนาคารออมสิน รองลงมาอีกร้อยละ 19 เป็นการทำประกันชีวิต โดยยังพบอีกว่า ครัวเรือนในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลมีการออมโดยการทำประกันชีวิตถึงร้อยละ 31 และในด้านวัตถุประสงค์ของการออมนั้น ครัวเรือนทั้งประเทศออมเพื่อเก็บไว้ใช้ในยามเจ็บป่วยหรือยามชราร้อยละ 29 เพื่อการศึกษาร้อยละ 21 และเพื่อเป็นเงินทุนในการประกอบอาชีพร้อยละ 18 ในขณะที่มีการออมเพื่อหวังผลตอบแทนจาก ดอกเบี้ยไม่ถึงร้อยละ 10 (ยกเว้นภาคกลาง ร้อยละ 11)

โดยการศึกษาอุปสงค์การประกันชีวิตของครัวเรือนในประเทศไทยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์ที่จะศึกษาถึงปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจทำกรมธรรม์ประกันชีวิตและอุปสงค์ต่อเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรง สำหรับวิธีการศึกษาจะใช้แบบจำลองโลจิสติกและการวิเคราะห์การถดถอยตามลำดับ โดยจะกำหนดให้ตัวแปรอธิบายต่าง ๆ คือ ปัจจัยพื้นฐานทางด้านประชากร เศรษฐกิจ สังคม รวมถึงการส่งเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิต ซึ่งผลของการศึกษามีได้แสดงให้เห็นถึงภาพรวมของคนที่ทำประกันชีวิตเพียงด้านเดียวดังผลงานการศึกษาอื่น ๆ ที่ผ่านมา แต่ยังคงทำให้ทราบถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทำกรมธรรม์ประกันชีวิตและอุปสงค์ของเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรงอีกด้วย และนำผลที่ได้จากการศึกษามาวิเคราะห์ร่วมกันเพื่อพยากรณ์อุปสงค์ต่อเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตโดยรวมของครัวเรือนทั้งหมดในประเทศไทย ซึ่งจะช่วยให้สามารถเตรียมการวางแผนสนับสนุนการทำกรมธรรม์ประกันชีวิตได้ล่วงหน้า พร้อมรับกับการเปลี่ยนแปลงของภาวะเศรษฐกิจที่จะเกิดขึ้นในอนาคต อันเป็นมาตรการหนึ่งที่จะส่งเสริมและสนับสนุนการออมในระยะยาวของประเทศได้

จากผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจทำกรรมธรรม์ประกันชีวิต และปัจจัยที่กำหนดอุปสงค์ต่อเบี้ยกรรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรง พบว่า ความแตกต่างของสภาพแวดล้อมในพื้นที่ที่ครัวเรือนอาศัยอยู่ คือ ครัวเรือนที่อาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล กับ ครัวเรือนที่อาศัยอยู่นอกเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ทำให้ปัจจัยที่กำหนดมีความเหมือนและแตกต่างกันไป ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

#### 6.1.1 ปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจทำกรรมธรรม์ประกันชีวิต

##### ครัวเรือนที่อยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจทำกรรมธรรม์ประกันชีวิต พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ คือ รายได้ของครัวเรือน ซึ่งมีค่าความยืดหยุ่นในการตัดสินใจทำกรรมธรรม์ประกันชีวิตต่อรายได้ของครัวเรือน เท่ากับ 0.2795 และทรัพย์สินของครัวเรือนประเภทสังหาริมทรัพย์ (รถจักรยานยนต์ รถยนต์) โดยมีทิศทางของความสัมพันธ์ดังกล่าวในทางบวก

ส่วนตัวแปรอื่น ๆ คือ เพศ อายุ การศึกษา อาชีพหลักของครัวเรือน ทรัพย์สินของครัวเรือนประเภทอสังหาริมทรัพย์ ขนาดของครัวเรือน ถิ่นที่อยู่อาศัย(ในหรือนอกเขตเทศบาล) และการกระจายสาขาของบริษัทประกันชีวิต พบว่า ไม่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทำกรรมธรรม์ประกันชีวิตอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

##### ครัวเรือนที่อยู่นอกเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

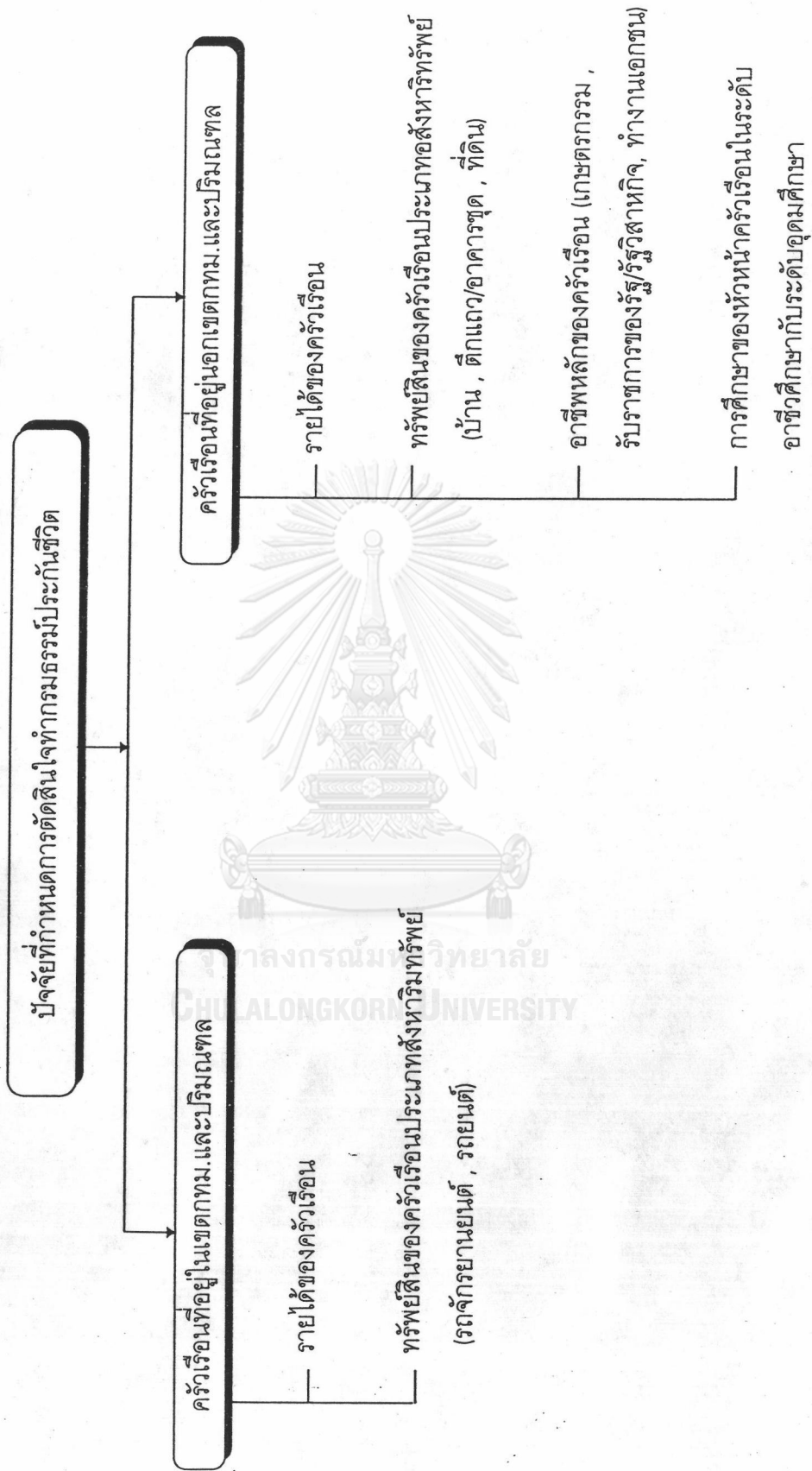
ปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจทำกรรมธรรม์ประกันชีวิต เมื่อพิจารณาจากความมีนัยสำคัญทางสถิติ พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ คือ รายได้ของครัวเรือน ทรัพย์สินของครัวเรือนประเภทอสังหาริมทรัพย์ (บ้าน, ดิเกแถว/อาคารชุด และที่ดิน) อาชีพหลักของครัวเรือน (เกษตรกรรม รับราชการของรัฐ/รัฐวิสาหกิจ ทำงานเอกชน) และการศึกษาของหัวหน้าครัวเรือนในระดับอาชีวศึกษากับระดับอุดมศึกษา โดยมีทิศทางของความสัมพันธ์ดังกล่าวในทางบวก ซึ่งสำหรับตัวแปรรายได้ พบว่า มีค่าความยืดหยุ่นในการตัดสินใจทำกรรมธรรม์ประกันชีวิตต่อรายได้ของครัวเรือน เท่ากับ 0.3699

ส่วนตัวแปรอื่น ๆ คือ เพศ อายุของหัวหน้าครัวเรือน ทรัพย์สินของครัวเรือนประเภทอสังหาริมทรัพย์ ขนาดของครัวเรือน ถิ่นที่อยู่อาศัย(ในหรือนอกเขตเทศบาล) และการกระจายสาขาของบริษัทประกันชีวิต พบว่า ไม่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทำกรรมธรรม์ประกันชีวิต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ในกรณีที่ทำการรวมข้อมูลของครัวเรือนที่อาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล กับครัวเรือนที่อาศัยอยู่นอกเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเข้าด้วยกัน เพื่อนำมาใช้เป็นตัวแทนของทั้งประเทศ เมื่อได้ทำการทดสอบสมมติฐานความแตกต่างของพฤติกรรมระหว่างครัวเรือนในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลกับครัวเรือนนอกเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยใช้ Likelihood Ratio Test ซึ่งผลปรากฏว่า พฤติกรรมของครัวเรือนในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลต่างจากครัวเรือนนอกเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ดังนั้น จึงไม่สามารถทำการรวมข้อมูลของทั้ง 2 กลุ่ม เพื่อนำมาใช้เป็นตัวแทนของทั้งประเทศได้

เมื่อทำการทดสอบความน่าเชื่อถือของแบบจำลองในการพยากรณ์การตัดสินใจทำหรือไม่ทำกรรมธรรม์ประกันชีวิต พบว่า สามารถแสดงได้ถึงความน่าเชื่อถือของแบบจำลองที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ได้พอสมควร คือพยากรณ์ถูกเกินกว่า 50 %

แผนภาพที่ 6.1 แสดงผลสรุปปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจทำกิจกรรมมีประกันชีวิต



### 6.1.2 ปัจจัยที่กำหนดอุปสงค์ต่อเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรง

#### ครัวเรือนที่อยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ปัจจัยที่กำหนดอุปสงค์ต่อเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรง พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ คือ รายได้ของครัวเรือน ซึ่งมีค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรงต่อรายได้ของครัวเรือน เท่ากับ 0.6778 และทรัพย์สินของครัวเรือนประเภทสังหาริมทรัพย์ (รถจักรยานยนต์ รถยนต์) โดยมีทิศทางของความสัมพันธ์ดังกล่าวในทางบวก

ส่วนตัวแปรอื่น ๆ คือ เพศ อายุ การศึกษาของหัวหน้าครัวเรือน อาชีพหลักของครัวเรือน (เกษตรกรรม รับราชการของรัฐ/รัฐวิสาหกิจ ทำงานเอกชน) ขนาดของครัวเรือน ถิ่นที่อยู่อาศัย (ในหรือนอกเขตเทศบาล) และการกระจายสาขาของบริษัทประกันชีวิต พบว่าไม่มีอิทธิพลต่ออุปสงค์ของเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

#### ครัวเรือนที่อยู่นอกเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ปัจจัยที่กำหนดอุปสงค์ต่อเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรง พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ คือ รายได้ของครัวเรือน ทรัพย์สินของครัวเรือนประเภทสังหาริมทรัพย์ (รถจักรยานยนต์ รถยนต์) และอสังหาริมทรัพย์ (บ้าน, อาคารชุด/ ตึกแถว ที่ดิน) ครัวเรือนที่มีอาชีพหลักคือทำงานเอกชน หัวหน้าครัวเรือนที่มีอายุอยู่ในช่วง 36 - 50 ปี กับ 51 - 60 ปี เพศของหัวหน้าครัวเรือน และการกระจายสาขาของบริษัทประกันชีวิต โดยที่ตัวแปรรายได้ของครัวเรือนมีค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรงต่อรายได้ของครัวเรือนเท่ากับ 0.3374 และทรัพย์สินของครัวเรือนประเภทสังหาริมทรัพย์ (รถจักรยานยนต์ รถยนต์) มีทิศทางของความสัมพันธ์ดังกล่าวในทางบวก แต่ทรัพย์สินของครัวเรือนประเภทสังหาริมทรัพย์ (บ้าน, อาคารชุด/ ตึกแถว ที่ดิน) เพศของหัวหน้าครัวเรือน หัวหน้าครัวเรือนที่มีอายุอยู่ในช่วง 36 - 50 ปี กับ 51 - 60 ปี และการกระจายสาขาของบริษัทประกันชีวิต มีทิศทางของความสัมพันธ์ในทางลบ

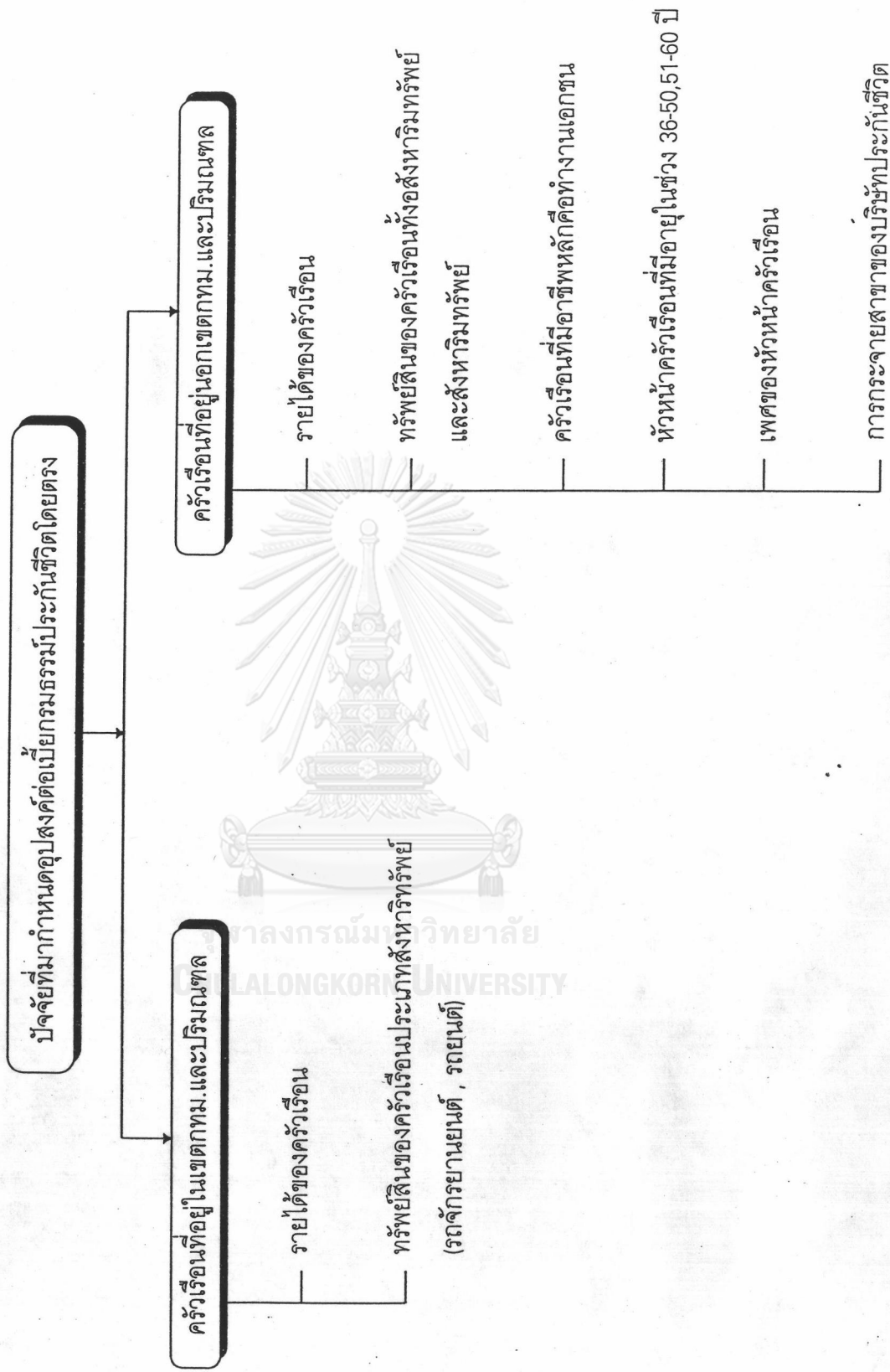
นอกจากนี้ ยังพบว่า หัวหน้าครัวเรือนที่เป็นเพศชายจะมีอิทธิพลส่งผลให้ค่าเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรงลดลง เมื่อเปรียบเทียบกับค่าเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรงเมื่อหัวหน้าครัวเรือนเป็นเพศหญิง

หัวหน้าครัวเรือนที่มีอายุอยู่ในช่วง 51 - 60 ปี จะมีอิทธิพลส่งผลให้ค่าเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรงลดลงมากกว่าหัวหน้าครัวเรือนที่มีอายุอยู่ในช่วง 36 - 50 ปี และสำหรับการกระจายสาขาของบริษัทประกันชีวิต พบว่า มีอิทธิพลส่งผลให้ค่าเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรงลดลงเช่นกัน

ส่วนตัวแปรอื่นๆ คือ การศึกษาของหัวหน้าครัวเรือน ขนาดของครัวเรือน และระยะเวลาในการส่งเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรงที่ผ่านมา พบว่า ไม่มีอิทธิพลต่ออุปสงค์ของเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ในกรณีที่ทำการรวมข้อมูลของครัวเรือนที่อาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลกับครัวเรือนที่อาศัยอยู่นอกเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเข้าด้วยกัน เพื่อนำมาใช้เป็นตัวแทนของทั้งประเทศ เมื่อได้ทำการทดสอบสมมติฐานความแตกต่างของพฤติกรรมระหว่างครัวเรือนในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลกับครัวเรือนนอกเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยใช้ Chow Test ซึ่งผลปรากฏว่า พฤติกรรมของครัวเรือนในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลต่างจากครัวเรือนนอกเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ดังนั้น จึงไม่สามารถทำการรวมข้อมูลของทั้ง 2 กลุ่ม เพื่อนำมาใช้เป็นตัวแทนของทั้งประเทศได้

แผนภาพที่ 6.2 แสดงผลสรุปปัจจัยที่กำหนดอุปสงค์ต่อเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรง



### 6.1.3 พยากรณ์อุปสงค์ต่อเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรง

จากผลการวิเคราะห์ พบว่า ตัวแปรรายได้เป็นตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทำกรมธรรม์ประกันชีวิตและอุปสงค์ต่อเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรง และเมื่อทำการพยากรณ์ความสัมพันธ์ระหว่างค่าความน่าจะเป็นในการตัดสินใจทำกรมธรรม์ประกันชีวิตเฉลี่ยกับรายได้ของครัวเรือน และพยากรณ์ความสัมพันธ์ระหว่างค่าเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรงเฉลี่ยกับรายได้ของครัวเรือนที่อาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลกับครัวเรือนที่อาศัยอยู่นอกเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งผลการพยากรณ์ดังกล่าว ได้แสดงให้เห็นว่ารายได้ของครัวเรือนที่เพิ่มขึ้นจะส่งผลให้ค่าความน่าจะเป็นในการตัดสินใจทำกรมธรรม์ประกันชีวิตและค่าเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรงเฉลี่ยเพิ่มขึ้นด้วย และเมื่อทำการพยากรณ์ค่าเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรงเฉลี่ยของครัวเรือนทั้งหมด ณ ระดับรายได้ที่มีอัตราการเพิ่มขึ้นตามค่าที่ได้คาดการณ์ไว้ ผลปรากฏว่า เมื่อรายได้ของครัวเรือนเพิ่มขึ้น ค่าเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรงจะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามลำดับ ซึ่งเป็นการแสดงให้เห็นชัดเจนว่ารายได้ของครัวเรือนเป็นปัจจัยที่เราจะต้องให้ความสำคัญเป็นอันดับแรกในการสนับสนุนการทำกรมธรรม์ประกันชีวิตของคนไทย โดยเราจะสามารถทราบได้ว่าอัตราการเพิ่มรายได้ของครัวเรือนในระดับใดที่จะทำให้สัดส่วนจำนวนผู้เอาประกันต่อครัวเรือนและค่าเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรงเพิ่มขึ้น เป็นไปตามที่เราตั้งเป้าหมายไว้

## 6.2 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

จากผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจทำกรมธรรม์ประกันชีวิต กับปัจจัยที่กำหนดอุปสงค์ต่อเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรงในบทที่ 4 และผลการพยากรณ์อุปสงค์ต่อเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตโดยรวมในบทที่ 5 เมื่อนำมาพิจารณาร่วมกัน สามารถนำปัจจัยดังกล่าวมาวางนโยบายสนับสนุนการทำกรมธรรม์ประกันชีวิตได้ดังนี้ คือ

### 1. รายได้

เนื่องจากพื้นฐานประชากรในประเทศส่วนใหญ่ค่อนข้างยากจน รายได้เฉลี่ย/หัวยังต่ำอยู่ การออมค่อนข้างน้อย เพราะรายได้ส่วนใหญ่ต้องเข้าไปในการดำรงชีพในปัจจุบัน มากกว่าที่จะคำนึงถึงอนาคต ดังนั้นหากเศรษฐกิจของไทยมีศักยภาพที่จะขยายตัวได้สูงขึ้น และมีการกระจายรายได้ไปสู่ทุกภูมิภาคของประเทศอย่างทั่วถึง ก็จะสามารถมีโอกาสที่จะออมทรัพย์ในรูปแบบของการทำกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มขึ้นด้วย



## 2. กลุ่มประชากรเป้าหมาย

เพื่อให้เกิดผลประโยชน์อย่างจริงจังในการจูงใจ จึงควรมุ่งเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจต่อกลุ่มประชากรเป้าหมาย ซึ่งจากผลของความสัมพันธ์ระหว่างสัดส่วนของคนที่ตัดสินใจทำกิจกรรมประกันชีวิตต่อรายได้ของครัวเรือนในบทที่ 2 พบว่า เป็นกลุ่มประชากรที่มีรายได้ในระดับปานกลางขึ้นไป นอกจากนี้ นอกเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล กลุ่มเป้าหมาย คือ ประชากรที่ทำงานภาคเอกชน จึงควรเสริมสร้างสวัสดิการด้านการประกันชีวิตแก่ลูกจ้างภาคเอกชน โดยการส่งเสริมให้บริษัทประกันชีวิตสามารถขายประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคลและการประกันสุขภาพให้อยู่ในรูปกรมธรรม์หลักได้ ทั้งนี้เนื่องจากความคุ้มครองในลักษณะของการประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคลและการประกันสุขภาพ จัดเป็นการประกันภัยที่เกี่ยวข้องกับสภาพของบุคคลเช่นเดียวกับการประกันชีวิต การให้ประชาชนต้องแยกความคุ้มครองออกเป็นคนละประเภท อาจเกิดความสับสนทำให้โอกาสที่ประชาชนจะซื้อความคุ้มครองอาจจะลดลงได้ และมีการขยายกลุ่มเป้าหมายจากชุมชนเมืองไปสู่ระดับท้องถิ่น ตำบล และหมู่บ้าน ตามความเหมาะสม

## 3. การศึกษา

ในด้านการศึกษา จากการผลการวิเคราะห์ พบว่าการศึกษาในระดับอาชีวศึกษาและอุดมศึกษา เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่มีอิทธิพลต่อประชากรนอกเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลในการตัดสินใจทำกิจกรรมประกันชีวิต แต่เนื่องจากระบบการศึกษาของไทยในปัจจุบัน การสอนเกี่ยวกับการประกันชีวิตเพิ่งเริ่มมีในระดับมัธยมศึกษาและยังมีอยู่น้อยมาก ทำให้ประชาชนส่วนใหญ่ยังไม่เข้าใจประโยชน์ของการประกันชีวิต ดังนั้นจึงควรเสริมสร้างและให้การศึกษาดังกล่าวเป็นทางการและไม่เป็นทางการแก่นักเรียนระดับอาชีวศึกษาและอุดมศึกษา โดยมีการปลูกฝังให้รู้จักความรับผิดชอบในการสร้างหลักประกันทางการเงินในครัวเรือนโดยการออมทรัพย์ในรูปแบบของการประกันชีวิต เพื่อเป็นการออมและประกันความเสี่ยงภัยควบคู่กัน รวมทั้งสร้างความเชื่อถือในรูปแบบของความเป็นสถาบันการเงินให้เทียบเท่าธนาคารพาณิชย์ นอกจากนี้ ควรส่งเสริมการจัดทำตำราเกี่ยวกับธุรกิจประกันชีวิตในการศึกษาในระดับสายอาชีวศึกษาและอุดมศึกษาให้มากขึ้นด้วย

## 4. มาตรการด้านการหักค่าลดหย่อนภาษี

ควรมีการพิจารณาปรับปรุงสิทธิประโยชน์การหักลดหย่อนภาษีของผู้ที่ทำประกันชีวิตให้สูงขึ้น หรือคิดเป็นร้อยละของเงินได้ เพื่อจูงใจให้มีการทำประกันชีวิตกันมากขึ้น

#### 5. มาตรการด้านความเชื่อถือและภาพพจน์ที่ดีของบริษัทประกันชีวิต

ในด้านการพัฒนาความเชื่อถือและภาพพจน์ที่ดีแก่ประชาชน ถือว่าเป็นหน้าที่ของบริษัทประกันชีวิต ซึ่งมีสาขาอยู่ทั่วประเทศ แต่จากผลการวิเคราะห์ในบทที่ 4 กลับพบว่า การกระจายสาขาของบริษัทประกันชีวิตมีความสัมพันธ์ที่เป็นลบต่ออุปสงค์ของเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตของประชากรที่อาศัยอยู่นอกเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งอาจเป็นไปได้ว่าตัวแปรการกระจายสาขาของบริษัทประกันชีวิตที่นำมาใช้นี้ไม่ใช่ตัวแทนที่สะท้อนปัจจัยทางด้านอุปทานที่เหมาะสมต่ออุปสงค์ของเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรง แต่อย่างไรก็ตาม สาขาของบริษัทประกันชีวิตควรที่จะสร้างภาพลักษณ์ใหม่ ในการเป็นสื่อกลางให้ประชาชนเกิดความเชื่อมั่นต่อธุรกิจประกันชีวิต ทั้งในแง่ความมั่นคงและความซื่อสัตย์สุจริตให้เทียบเท่าสถาบันการเงินมาตรฐานอื่น ๆ รวมถึงการเป็นธุรกิจที่สามารถช่วยพัฒนาประเทศและสร้างความมั่นคงความผาสุกให้แก่ประชาชน นอกจากนี้ให้มีการเผยแพร่ข่าวสาร กิจกรรมของธุรกิจที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับการช่วยเหลือสังคม การจ่ายเงินสินไหมทดแทน การจ่ายค่ารักษาพยาบาล เพื่อให้ประชาชนเห็นคุณประโยชน์ของการทำกรมธรรม์ประกันชีวิตให้มากขึ้น

#### 6. มาตรการด้านประสิทธิภาพของธุรกิจประกันชีวิต

ควรเสริมสร้างประสิทธิภาพและคุณภาพของบริษัทประกันชีวิตในประเทศให้พร้อมที่จะแข่งขันในการเปิดเสรีธุรกิจบริการ โดย

- เร่งเพิ่มบุคลากรที่มีความรู้สำหรับงานสำนักงานและงานการขาย
- พัฒนาและเพิ่มความเชี่ยวชาญตลอดจนทักษะในการทำงานให้แก่บุคลากร
- ปรับปรุงหรือผ่อนคลายการใช้กฎหมายในการควบคุม โดยให้ธุรกิจประกันชีวิตมีการควบคุมกันเอง (Self Regulation) มากขึ้น
- ให้บริษัทเพิ่มทุนให้สูงขึ้น



### 6.3 ข้อจำกัดของการศึกษาและแนวทางการศึกษาต่อไป

1. เนื่องจากข้อมูลที่ให้ มาจากการสำรวจพฤติกรรมการออมของครัวเรือน มิใช่มาจากการสำรวจพฤติกรรมการทำประกันชีวิตโดยตรง ทำให้ข้อมูลต่าง ๆ ที่นำมาใช้ในการศึกษายังขาดรายละเอียดที่ควรจะมี เช่น อัตราดอกเบี้ย จำนวนการกระจายของนายหน้าและ/หรือผู้แทนขายประกันที่อยู่ในท้องถิ่นที่ครัวเรือนนั้น ๆ อาศัยอยู่ เป็นต้น ดังนั้น หากผู้ที่สนใจจะทำการศึกษาต่อไป ควรที่จะออกแบบสอบถามให้มีความชัดเจน เข้าใจได้ง่าย และครอบคลุมรายละเอียดที่จะนำมาใช้ในการศึกษา เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีคุณภาพและครบถ้วนขึ้น

2. การศึกษานี้ ทำการศึกษาโดยใช้ข้อมูลภาคตัดขวาง (cross - section data) ของปี 2535/36 ดังนั้น จึงควรระมัดระวังในการที่จะนำผลการศึกษารั้งนี้ไปใช้ในปปีอื่น ๆ ที่มีความแตกต่างกันในด้านเศรษฐกิจและสังคม รวมถึงปัจจัยอื่น ๆ ซึ่งมีผลต่อการกำหนดพฤติกรรมและอุปสงค์ต่อเบี้ยกรมธรรม์ประกันชีวิตโดยตรงด้วย

3. การศึกษาในครั้งนี้ ยังขาดตัวแปรที่เป็นตัวแทนที่ดีทางด้านอุปทาน คือ ตัวแทนหรือนายหน้าประกันชีวิต ซึ่งจากการนำจำนวนสาขาของบริษัทประกันชีวิตมาใช้ พบว่า ยังไม่ได้เป็นตัวแทนที่สะท้อนปัจจัยทางด้านอุปทานที่เหมาะสมนัก ดังนั้น หากผู้ที่สนใจจะทำการศึกษารั้งต่อไป น่าที่จะหาตัวแทนที่เหมาะสมขึ้นมาใช้ในการศึกษา

4. ปัจจัยที่สำคัญอีกปัจจัยหนึ่ง ซึ่งคาดว่าจะมีอิทธิพลต่ออุปสงค์ของการทำประกันชีวิตที่ไม่ได้นำมาศึกษาในครั้งนี้ คือ ปัจจัยทางด้านภาษี ดังนั้น แนวทางการศึกษารั้งต่อไปสำหรับผู้สนใจ น่าที่จะมีการศึกษาทางด้านนี้ด้วย โดยอาจจะวิเคราะห์ในเชิงผลกระทบของนโยบายภาษีต่ออุปสงค์ของการทำประกันชีวิต ว่าหากมีการปรับค่าลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาสำหรับเบี้ยประกันชีวิตให้สูงขึ้นของเงินได้ จะจูงใจให้ประชากรทำกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มขึ้นในลักษณะใด