

ปัจจัยด้านเศรษฐกิจและสังคมที่มีผลต่อการซื้อประกันชีวิตของครัวเรือนไทย  
ECONOMIC AND SOCIAL FACTORS AFFECTING THE PURCHASE OF LIFE INSURANCE  
AMONG THAI HOUSEHOLDS

เจษฎาภรณ์ ยานุพรหม<sup>1</sup> สุกัญญา กิตติคุณงาม<sup>1</sup> สมบัติ คชายุทธ<sup>1</sup> ภทริยา ศรีสุข<sup>1</sup> พรนิภา แคะโอชา<sup>1</sup>  
วรรณภา ขวนประสงค์<sup>1</sup> และ อธิพันธ์ วรรณสุริยะ<sup>\*\*1</sup>

<sup>1</sup>คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลกรุงเทพ

Jessadaporn Yanuphrom<sup>1</sup> Sukanya Kittikhunngam<sup>1</sup> Sombat Khachayut<sup>1</sup> Patriya Srisuk<sup>1</sup> Pornnipa Kaeocha<sup>1</sup>  
Wanna Chounprasonk<sup>1</sup> and Atipan Vansuriya<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Faculty of Business Administration, Rajamangala University of Technology Krungthep

First Author, E-mail: Jessadaporn.y@mail.com\*

Corresponding Author, E-mail: atipan.v@mail.rmutk.ac.th\*\*

(Received: August 4, 2024; Revised: April 4, 2025; Accepted: May 16, 2025)

### บทคัดย่อ

ประกันชีวิตเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการวางแผนทางการเงินระยะยาว ใช้ในการบริหารความเสี่ยงที่ช่วยให้ผู้เอาประกันรับมือกับเหตุการณ์ไม่คาดฝันที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยด้านเศรษฐกิจและสังคมที่มีผลต่อการทำประกันชีวิตของครัวเรือนไทย ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษามาจากการสำรวจเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือน ปี พ.ศ. 2566 โดยสำนักงานสถิติแห่งชาติ ซึ่งสะท้อนถึงพฤติกรรมของครัวเรือนไทยในช่วงเวลาปัจจุบัน การวิเคราะห์ที่ใช้แบบจำลองการถดถอยโลจิสติกส์แบบทวิ (Binary Logistic Regression) เพื่อประเมินความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระคือ ปัจจัยด้านเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือนกับตัวแปรตามคือ การตัดสินใจซื้อประกันชีวิต (1 = ซื้อ, 0 = ไม่ซื้อ) นอกจากนี้ ได้มีการตรวจสอบปัญหาความสัมพันธ์ของตัวแปร (Multicollinearity) และใช้ค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐานแบบปรับปรุง (Heteroskedasticity-Robust Standard Errors) เพื่อให้การประมาณค่ามีความถูกต้อง

ผลการศึกษาพบว่า หัวหน้าครัวเรือนที่เป็นเพศชายมีแนวโน้มซื้อประกันชีวิตน้อยกว่าเพศหญิงอย่างน้อยสำคัญทางสถิติ หัวหน้าครัวเรือนที่มีสถานภาพสมรส และหม้าย หย่าหรือแยกกันอยู่มีแนวโน้มซื้อประกันชีวิตมากกว่าหัวหน้าครัวเรือนที่มีสถานภาพโสดอย่างมีนัยสำคัญ หัวหน้าครัวเรือนที่จบการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไปมีแนวโน้มซื้อประกันชีวิตมากกว่าผู้ที่มีการศึกษาต่ำกว่า ในขณะที่ครัวเรือนที่มีเด็กอายุต่ำกว่า 15 ปี มีแนวโน้มซื้อประกันชีวิตมากขึ้น ส่วนครัวเรือนที่มีผู้สูงอายุอายุ 60 ปีขึ้นไปกลับมีแนวโน้มซื้อประกันชีวิตน้อยลง นอกจากนี้ ครัวเรือนที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนสูง มีมูลค่าสินทรัพย์มาก และมีภาระหนี้สินมาก มีแนวโน้มซื้อประกันชีวิตสูงขึ้น ครัวเรือนที่อาศัยในเขตเทศบาลมีแนวโน้มในการทำประกันชีวิตมากกว่าครัวเรือนที่อยู่นอกเขตเทศบาล จากผลการศึกษาสามารถสรุปได้ว่า ปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคมมีบทบาทสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของครัวเรือนไทย การสร้างความตระหนักรู้เกี่ยวกับประโยชน์ของประกันชีวิตโดยเฉพาะในกลุ่มครัวเรือนที่มีรายได้น้อย หรือไม่มีการศึกษาสูง อาจช่วยเพิ่มอัตราการเข้าถึงผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตให้กว้างขวางขึ้น นอกจากนี้ ภาครัฐและบริษัทประกันควรออกแบบผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับกลุ่มประชากรต่าง ๆ เพื่อเพิ่มความครอบคลุมของระบบประกันชีวิตและสร้างเสถียรภาพทางการเงินให้กับครัวเรือนไทยในระยะยาว

**คำสำคัญ:** ปัจจัยด้านเศรษฐกิจและสังคม, การซื้อประกันชีวิต, ครัวเรือนไทย

### ABSTRACT

Life insurance is an important instrument for long-term financial planning and risk management, helping policyholders cope with unforeseen events that may arise in the future. This study aimed to examine the economic and social factors influencing Thai households' decisions to purchase life insurance. The data were drawn from the 2023 Household Socioeconomic Survey conducted by the National Statistical Office, which reflects contemporary Thai household behavior. A binary logistic regression model was employed to estimate the relationship between the independent variables (household economic and social factors) and the dependent variable, the decision to purchase life insurance (1 = purchase, 0 = non-purchase). Multicollinearity was assessed, and heteroskedasticity-robust standard errors were applied to improve the reliability of the estimates.

The results indicated that households headed by males were significantly less likely to purchase life insurance than those headed by females. Compared with single household heads, those who were married and those who were widowed, divorced, or separated were significantly more likely to purchase life insurance. Household heads with a bachelor's degree or higher were more likely to purchase life insurance than those with lower educational attainment. In addition, households with children under 15 years of age showed a higher likelihood of purchasing life insurance, whereas households with elderly members aged 60 years and above exhibited a lower likelihood. Moreover, households with higher average monthly income, greater asset values, and higher debt burdens were more likely to purchase life insurance. Finally, households residing in municipal areas were more likely to purchase life insurance than those living outside municipal areas.

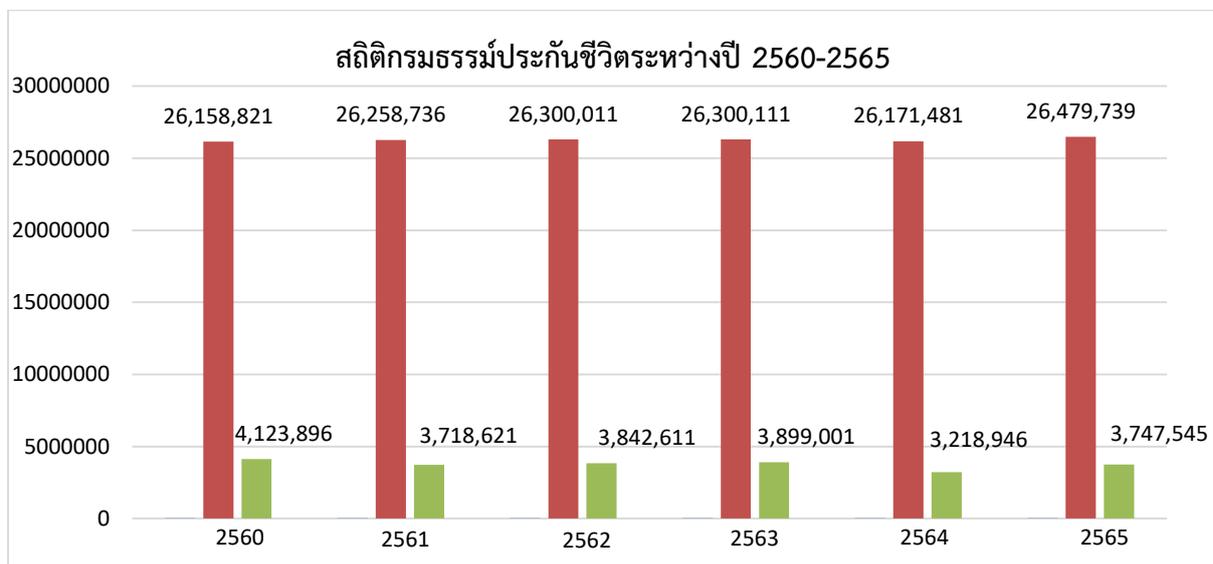
Overall, the findings suggest that economic and social factors play a significant role in shaping Thai households' life insurance purchasing decisions. Increasing awareness of the benefits of life insurance—particularly among low-income households and those with lower educational attainment—may help broaden access to life insurance products. In addition, the government and insurance companies should design products that better match the needs of different population groups to expand coverage and strengthen the long-term financial stability of Thai households.

**Keywords:** Economic and Social Factors, Purchasing Life Insurance, Thai Households

## บทนำ

การวางแผนการเงินส่วนบุคคลเป็นกระบวนการที่มุ่งเน้นการบรรลุเป้าหมายในชีวิตของบุคคลผ่านการบริหารและวางแผนการเงินที่ออกแบบมาเฉพาะตัว โดยเริ่มจากการรวบรวมข้อมูลทางการเงินของบุคคล การตั้งเป้าหมายทางการเงิน การประเมินฐานะการเงินในปัจจุบัน การกำหนดกลยุทธ์และแผนการเงินที่ครอบคลุม เช่น การบริหารสภาพคล่อง การบริหารความเสี่ยง การลงทุนเพื่อเพิ่มมูลค่า และการส่งมอบความมั่งคั่งให้แก่คนรุ่นหลังเมื่อบรรลุเป้าหมายทางการเงิน (Shedge, 2023)

ประกันชีวิตเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการวางแผนทางการเงินระยะยาว ใช้ในการบริหารความเสี่ยงที่ช่วยให้ผู้เอาประกันรับมือกับเหตุการณ์ไม่คาดฝันที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต เมื่อผู้ถือกรมธรรม์เสียชีวิต ทายาทหรือบุคคลที่ได้รับประโยชน์จากการประกันชีวิตจะได้รับเงินชดเชย ซึ่งสามารถช่วยลดภาระทางการเงิน และช่วยให้ครอบครัวสามารถดำเนินชีวิตต่อไปได้โดยไม่ต้องเผชิญกับปัญหาทางการเงินที่อาจเกิดขึ้น ใช้เป็นเครื่องมือในการจัดการหนี้สินที่ค้างอยู่ได้ หากผู้ถือกรมธรรม์เสียชีวิต เงินชดเชยที่ได้รับสามารถนำไปชำระหนี้สินต่าง ๆ ได้ ซึ่งจะช่วยป้องกันไม่ให้อุปการะต้องเผชิญกับภาระหนี้สินที่ต้องชำระ (Durkin & Elliehausen, 2017) เบี้ยประกันชีวิตสามารถนำมาใช้ในการลดหย่อนภาษี ช่วยสร้างวินัยในการออมเงิน และช่วยสร้างหลักประกันทางการเงินว่าจะมีเงินใช้หลังเกษียณอย่างแน่นอน รวมถึงสามารถใช้ในการวางแผนการส่งต่อทรัพย์สินเพื่อมอบเป็นมรดกให้แก่ทายาท (อิพันธ์ วรรณสุริยะ, 2562)



■ จำนวนกรมธรรม์ประกันชีวิตทั้งหมด  
■ จำนวนกรมธรรม์ประกันชีวิตรายใหม่

หมายเหตุ : ไม่รวมข้อมูล บมจ.ไทยรีประกันชีวิต

ภาพที่ 1 สถิติกรมธรรม์ประกันชีวิตระหว่างปี พ.ศ. 2560-2565  
ที่มา: สมาคมประกันชีวิตไทย (2566)

จากภาพที่ 1 แสดงสถิติกรมธรรม์ประกันชีวิตระหว่างปี พ.ศ. 2560-2565 จำนวนกรมธรรม์ประกันชีวิตทั้งหมดในภาพรวมเพิ่มขึ้นจาก 26,158,821 กรมธรรม์ในปี พ.ศ. 2560 เป็น 26,479,739 กรมธรรม์ในปี พ.ศ. 2565 มีจำนวนกรมธรรม์ที่ลดลงเล็กน้อยในช่วงปี พ.ศ. 2563-2564 ซึ่งเป็นช่วงที่เกิดสถานการณ์โรคระบาด COVID-19 ในขณะที่หากพิจารณาเฉพาะจำนวนกรมธรรม์รายใหม่ในภาพรวมปรับตัวลดลงจาก 4,123,896 กรมธรรม์ในปี พ.ศ. 2560 เป็น 3,747,545 กรมธรรม์ในปี พ.ศ. 2565 โดยมีลักษณะการเปลี่ยนแปลงที่ผันผวน จากข้อมูลของสำนักงานสถิติแห่งชาติพบว่า ประชากรไทย 1 คน มีการทำประกันชีวิตประมาณ 0.37 ฉบับ นับว่ามีสัดส่วนที่น้อยเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่น ๆ เช่น มาเลเซียมีการทำประกันชีวิตประมาณ 0.4 ฉบับ เกาหลีใต้ 1.7 ฉบับ สิงคโปร์ 2.6 ฉบับ และญี่ปุ่น 3.2 ฉบับต่อประชากร 1 คน (stock2morrow, 2564)

การขาดการทำประกันชีวิตส่งผลกระทบต่อสังคมและเศรษฐกิจ โดยเฉพาะในด้านเสถียรภาพทางการเงินของครอบครัวและการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ กรณีผู้ที่เป็นรายได้หลักของครัวเรือนเสียชีวิตโดยไม่มีประกันชีวิต สมาชิกในครัวเรือนอาจเผชิญกับความไม่มั่นคงทางการเงินและมีภาระหนี้สินที่เพิ่มขึ้นจากการรับผิดชอบหนี้สินที่ค้างอยู่ของผู้เสียชีวิต (McIver Insurance, 2023) ซึ่งอาจส่งผลให้คุณภาพชีวิตลดลง รวมถึงจำกัดโอกาสทางการศึกษาและการพัฒนาในระยะยาว นอกจากนี้ยังส่งผลเสียในระดับกว้างต่อเศรษฐกิจและโครงสร้างทางสังคมของประเทศในภาพรวมอีกด้วย การศึกษาของ (Sawadogo et al., 2018) พบว่า การพัฒนาของตลาดประกันชีวิตมีผลกระทบต่อภาคเศรษฐกิจ การขาดการทำประกันชีวิตอาจจำกัดการสะสมทุนและการลงทุนในระบบเศรษฐกิจในประเทศกำลังพัฒนา ในกรณีที่ส่งผลกระทบต่อทางการเงินอย่างรุนแรง ครัวเรือนอาจต้องพึ่งพาสวัสดิการจากรัฐ เช่น ความช่วยเหลือทางการเงินหรือบริการสังคมอื่น ๆ ซึ่งเพิ่มภาระทางการเงินต่อรัฐบาล ดังนั้น การมีประกันชีวิตจึงเป็นสิ่งสำคัญในการปกป้องครัวเรือนจากปัญหาทางการเงินและลดภาระต่อระบบสวัสดิการของรัฐ (สิทธิพร ราชธานี, 2564)

ตลาดประกันชีวิตในประเทศไทยเผชิญกับข้อจำกัดหลายประการที่ส่งผลกระทบต่อภาคเศรษฐกิจและความมั่นคงของอุตสาหกรรม จากการเติบโตทางเศรษฐกิจที่ชะลอตัวส่งผลให้กำลังซื้อของประชาชนลดลง ซึ่งมีผลต่อความสามารถในการจ่ายเบี้ยประกันภัยและการตัดสินใจทำประกันชีวิต (United Nations Development Programme [UNDP], 2024) นอกจากนี้ สภาวะอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำยังส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนจากการลงทุนของบริษัทประกันชีวิต ทำให้ต้องปรับกลยุทธ์การลงทุนเพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขัน (The Actuary Magazine, 2021) ในด้านความตระหนักรู้ของประชาชนเกี่ยวกับความสำคัญของการทำประกันชีวิต แม้ว่าจะมีความตระหนักรู้เพิ่มขึ้น แต่ยังคงอยู่ในระดับที่จำกัด ประชาชนบางส่วนยังลังเลที่จะทำประกันเนื่องจากยังขาดความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตและประโยชน์ที่ได้รับ (Fitch Ratings, 2022) ดังนั้น การให้ความรู้และสร้างความเข้าใจที่ถูกต้องเกี่ยวกับประกันชีวิตจึงเป็นสิ่งจำเป็น เพื่อส่งเสริมการเข้าถึงและการยอมรับผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตในวงกว้าง

จากสภาพปัญหาที่กล่าวมาถึงปัญหาของการซื้อประกันชีวิตของครัวเรือนไทย ผู้วิจัยจึงมีความสนใจในการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อประกันชีวิตของครัวเรือนไทย โดยมีคำถามวิจัยว่ามีปัจจัยด้านเศรษฐกิจและสังคมใดบ้างที่มีผลต่อการซื้อประกันชีวิตของครัวเรือนไทย โดยทำการทดสอบจากปัจจัยด้านเศรษฐกิจและสังคม เพื่อนำผลการศึกษาที่ได้ไปใช้เพื่อหาแนวทางการเพิ่มการซื้อประกันชีวิตครัวเรือนไทย เพื่อนำไปสู่การลดความเสี่ยงทางการเงิน ช่วยสร้างความมั่นคงทางการเงินให้กับครัวเรือน รวมถึงสร้างวินัยการออมให้กับครัวเรือนและเพิ่มการออมให้กับประเทศ ช่วยขยายความครอบคลุมของระบบประกันชีวิตและสร้างเสถียรภาพทางการเงินให้กับครัวเรือนไทยในระยะยาว

## วัตถุประสงค์การวิจัย

เพื่อศึกษาปัจจัยด้านเศรษฐกิจและสังคมที่มีผลต่อการซื้อประกันชีวิตของครัวเรือนไทย

## วิธีดำเนินการวิจัย

### 1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

การศึกษาในครั้งนี้ใช้ข้อมูลจากการสำรวจทางเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือน (Household Socio-Economic Survey: SES) ปี พ.ศ. 2566 ของสำนักงานสถิติแห่งชาติ โดยดำเนินการจัดเก็บข้อมูลที่สำคัญด้านเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือน เช่น รายได้ ค่าใช้จ่าย ภาวะหนี้สิน และทรัพย์สินของครัวเรือน โดยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากครัวเรือนตัวอย่างในทุกจังหวัดทั่วประเทศ ทั้งในเขตเทศบาลและนอกเขตเทศบาล ซึ่งเป็นข้อมูลในระดับหัวหน้าครัวเรือน มีจำนวนทั้งหมด 49,664 ครัวเรือน นำมาวิเคราะห์มิติในเชิงเศรษฐกิจและสังคมโดยรวมที่มีอิทธิพลต่อการซื้อประกันชีวิตของครัวเรือนไทย

### 2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การศึกษาในครั้งนี้ใช้ข้อมูลจากการสำรวจทางเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือน ปี พ.ศ. 2566 ด้วยการเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์ด้วยแบบสอบถาม ข้อมูลดังกล่าวเก็บข้อมูลที่สำคัญด้านเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือน เช่น รายได้ ค่าใช้จ่าย ภาวะหนี้สิน และทรัพย์สินของครัวเรือน ใช้แบบจำลองการวิเคราะห์การถดถอยโลจิสติกส์แบบทวิ (Binary Logistic Regression Analysis Model) ซึ่งเป็นเทคนิคทางสถิติที่ใช้สำหรับการวิเคราะห์ตัวแปรตามที่อยู่ในรูปของตัวแปรประเภทสองระดับ (Binary Outcome) ในการศึกษาครั้งนี้ให้ตัวแปรตามมีค่าเท่ากับ 1 ถ้าครัวเรือนซื้อประกันชีวิตและมีค่าเท่ากับ 0 ถ้าครัวเรือนไม่ซื้อประกันชีวิต นำมาทำการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคมกับการซื้อประกันชีวิตของครัวเรือนไทย โดยมีตัวแปรอิสระ ได้แก่ เพศของหัวหน้าครัวเรือน อายุของหัวหน้าครัวเรือน สถานภาพการสมรสของหัวหน้าครัวเรือน ระดับการศึกษาสูงสุดของหัวหน้าครัวเรือน จำนวนสมาชิกในครัวเรือน จำนวนผู้พึ่งพิงในครัวเรือน (เด็กอายุต่ำกว่า 15 ปี , ผู้สูงอายุที่มีอายุตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป และผู้พิการ) เขตที่ตั้งครัวเรือน ภูมิภาคที่อาศัย สถานภาพการทำงานของหัวหน้าครัวเรือน รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือน มูลค่าสินทรัพย์ของครัวเรือน และจำนวนหนี้สินของครัวเรือน อธิบายความหมายของตัวแปรที่ใช้ในการวิจัยดังตารางที่ 1

### ตารางที่ 1 แสดงความหมายของตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย

ตัวแปร	ความหมาย	รายละเอียดตัวแปร
INSURANCE	การซื้อประกันชีวิตของครัวเรือนไทย	กำหนดให้ 1 = ครัวเรือนซื้อประกันชีวิต, 0 = ครัวเรือนไม่ซื้อประกันชีวิต
MALE	เพศของหัวหน้าครัวเรือน	กำหนดให้ 1 = ชาย, 0 = หญิง

ตารางที่ 1 (ต่อ)

ตัวแปร	ความหมาย	รายละเอียดตัวแปร
AGE	อายุของหัวหน้าครัวเรือน	หน่วยเป็นปี การศึกษาได้ตระหนักว่า อายุของหัวหน้าครัวเรือน (AGE) ที่ จะส่งผลต่อการซื้อประกันชีวิตของครัวเรือนนั้น ไม่ได้มี ความสัมพันธ์ในเชิงเส้นตรง (Linear Relationship) สอดคล้องกับทฤษฎีสมมติฐานวัฏจักรชีวิต ซึ่งหมายความว่า ในช่วงวัยทำงาน ครัวเรือนจะมีความต้องการซื้อประกันชีวิต เพื่อประกันความเสี่ยงหากเสียชีวิต จึงต้องการปกป้องรายได้ หรือมีเงินสำหรับชำระหนี้ที่เพียงพอเพื่อไม่ให้กระทบกับ สมาชิกในครอบครัว เมื่อหัวหน้าครัวเรือนมีอายุมากขึ้น จำนวนเงินออมและการสะสมทรัพย์สินจะเพิ่มขึ้นตามรายได้ ที่เพิ่มขึ้นเพียงพอที่จะรับผิดชอบค่าใช้จ่ายต่างๆ และการ ชำระหนี้ ทำให้ความต้องการซื้อประกันชีวิตลดลง
MARIED	สถานภาพการสมรส ของหัวหน้าครัวเรือน	กำหนดให้ 1 = สมรส, 0 = อื่น ๆ
SEPARATED	สถานภาพการสมรส ของหัวหน้าครัวเรือน	กำหนดให้ 1 = หม้าย หย่า แยกกันอยู่, 0 = อื่น ๆ
GRADUATED	ระดับการศึกษาสูงสุด ของหัวหน้าครัวเรือน	กำหนดให้ 1 = จบการศึกษาสูงสุดระดับปริญญาตรีขึ้นไป, 0 = อื่น ๆ
NUM_HOUSEHOLD	จำนวนสมาชิกใน ครัวเรือน	หน่วยเป็นคน
NUM_YOUNG	จำนวนเด็กอายุต่ำ กว่า 15 ปี ใน ครัวเรือน	หน่วยเป็นคน
NUM_ELDERLY	จำนวนผู้สูงอายุที่มี อายุตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป ในครัวเรือน	หน่วยเป็นคน
NUM_DISABLE	จำนวนผู้พิการใน ครัวเรือน	หน่วยเป็นคน
URBAN	เขตที่ตั้งครัวเรือน	กำหนดให้ 1 = ในเขตเทศบาล, 0 = นอกเขตเทศบาล
CENTRAL	ภูมิภาคที่อาศัย	กำหนดให้ 1 = ครัวเรือนที่อาศัยอยู่ในภาคกลาง , 0 = อื่น ๆ

ตารางที่ 1 (ต่อ)

ตัวแปร	ความหมาย	รายละเอียดตัวแปร
NORTH	ภูมิภาคที่อาศัย	กำหนดให้ 1 = คริวเรือนที่อาศัยอยู่ในภาคเหนือ , 0 = อื่น ๆ
NORTHEAST	ภูมิภาคที่อาศัย	กำหนดให้ 1 = คริวเรือนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ , 0 = อื่น ๆ
SOUTH	ภูมิภาคที่อาศัย	กำหนดให้ 1 = คริวเรือนที่อาศัยอยู่ในภาคใต้ , 0 = อื่น ๆ
FORMAL	สถานภาพการทำงาน ของหัวหน้าคริวเรือน	กำหนดให้ 1 = ทำงานในระบบ, 0 = ทำงานนอกระบบ
HINCOME	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ของคริวเรือน	หน่วยเป็นบาท ประกอบด้วยรายได้ที่เป็นตัวเงิน รายได้ที่ไม่เป็นตัวเงิน และ รายรับอื่น ๆ
ASSET	มูลค่าทรัพย์สินของ คริวเรือน	หน่วยเป็นบาท ประกอบด้วยมูลค่าบ้าน ที่ดิน และสิ่งปลูกสร้าง มูลค่า ยานพาหนะ และมูลค่าสินทรัพย์ทางการเงิน
NUM_DEBT	จำนวนหนี้สินของ คริวเรือน	หน่วยเป็นบาท
e	ค่าความคลาดเคลื่อน	ค่าความคลาดเคลื่อนของสมการถดถอย

### 3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

เก็บรวบรวมข้อมูลจากคริวเรือนไทยในปี พ.ศ. 2566 แล้วนำมาคำนวณหาค่าสัมประสิทธิ์ที่บ่งบอกถึงลักษณะความสัมพันธ์ของตัวแปรทางเศรษฐกิจและสังคมที่ส่งผลกระทบต่อ การซื้อประกันชีวิตของคริวเรือนไทย โดยข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาเป็นข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ในระดับหัวหน้าคริวเรือนที่ได้จากการสำรวจทางเศรษฐกิจและสังคมของคริวเรือนในปี พ.ศ. 2566 จากสำนักงานสถิติแห่งชาติ

### 4. การวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิเคราะห์ปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคมที่ส่งผลกระทบต่อ การซื้อประกันชีวิตของคริวเรือนไทย ใช้แบบจำลองการถดถอยโลจิสติกส์แบบทวิ เพื่อวิเคราะห์หาแนวโน้มที่คริวเรือนไทยจะซื้อประกันชีวิต โดยในการกำหนดแบบจำลองเพื่อทดสอบต้องมั่นใจว่าตัวแปรอิสระไม่มีความสัมพันธ์กันหรือไม่เกิดปัญหา Multicollinearity การวิจัยครั้งนี้ได้ทำการทดสอบปัญหาดังกล่าว โดยไม่พบค่าสหสัมพันธ์ (Pearson Correlation) ของตัวแปรอิสระแต่ละคู่มากกว่า 0.8 และค่า Variance Inflation Factor (VIF) มีค่าไม่เกิน 10 (ตัวแปร AGE และ AGE<sup>2</sup> ใช้สำหรับการทดสอบความสอดคล้องกับทฤษฎีสถิติฐานว่าจักรชีวิตจึงมีความสัมพันธ์กันสูง) ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าไม่มีปัญหา Multicollinearity จากนั้นจึงทำการทดสอบความสัมพันธ์ของตัวแปรอิสระและตัวแปรตามด้วยแบบจำลองการถดถอยโลจิสติกส์แบบทวิ ทั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการแก้ปัญหา Heteroskedasticity โดยใช้ Heteroskedasticity – Robust Standard Errors แก้ปัญหาที่มักเกิดขึ้นกับข้อมูลภาคตัดขวาง เพื่อให้ผลการศึกษาในครั้งนี้มีความแม่นยำมากยิ่งขึ้น

การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อหาปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคมที่ส่งผลต่อการซื้อประกันชีวิตของครัวเรือนไทย ใช้แบบจำลองการถดถอยโลจิสติกส์แบบทวิ เนื่องจากตัวแปรตามเป็นตัวแปรที่มีค่า 2 ค่า คือ ครัวเรือนซื้อประกันชีวิต ( $Y = 1$ ) หรือครัวเรือนไม่ซื้อประกันชีวิต ( $Y = 0$ ) ส่วนตัวแปรอิสระ คือ ปัจจัยต่าง ๆ ที่ส่งผลต่อการซื้อประกันชีวิตของครัวเรือนไทย ได้แก่ เพศของหัวหน้าครัวเรือน อายุของหัวหน้าครัวเรือน สถานภาพการสมรสของหัวหน้าครัวเรือน ระดับการศึกษาสูงสุดของหัวหน้าครัวเรือน จำนวนสมาชิกในครัวเรือน จำนวนผู้พึ่งพิงในครัวเรือน (เด็กอายุต่ำกว่า 15 ปี, ผู้สูงอายุที่มีอายุตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป และผู้พิการ) เขตที่ตั้งครัวเรือน ภูมิภาคที่อาศัย สถานภาพการทำงานของหัวหน้าครัวเรือน รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือน มูลค่าสินทรัพย์ของครัวเรือน และจำนวนหนี้สินของครัวเรือน สามารถสร้างตัวแบบที่ใช้ในการศึกษาปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคมที่ส่งผลต่อการซื้อประกันชีวิตของครัวเรือนไทย แสดงเป็นสมการได้ ดังนี้

$$\begin{aligned} \text{INSURANCE} = & a_0 + a_1\text{MALE} + a_2\text{AGE} + a_3\text{AGE}^2 + a_4\text{MARRIED} + a_5\text{SEPARATED} + \\ & a_6\text{GRADUATED} + a_7\text{NUM\_HOUSEHOLD} + a_8\text{NUM\_YOUNG} + \\ & a_9\text{NUM\_ELDERLY} + a_{10}\text{NUM\_DISABLE} + a_{11}\text{URBAN} + a_{11}\text{CENTRAL} + \\ & a_{13}\text{NORTH} + a_{14}\text{NORTHEAST} + a_{15}\text{SOUTH} + a_{16}\text{FORMAL} \\ & + a_{17}\text{HINCOME} + a_{18}\text{ASSET} + a_{19}\text{NUM\_DEBT} + e \end{aligned}$$

### ผลการวิจัย

ข้อมูลทั่วไปด้านเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือน พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศชาย (ร้อยละ 55.88) มีอายุเฉลี่ย 55 ปี ส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส (ร้อยละ 60.05) จบการศึกษาสูงสุดต่ำกว่าระดับปริญญาตรี (ร้อยละ 86.4) ส่วนใหญ่มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือน 1 - 2 คน (ร้อยละ 54.49) มีจำนวนเด็กอายุต่ำกว่า 15 ปี ในครัวเรือน 1 - 2 คน (ร้อยละ 92.16) มีจำนวนผู้สูงอายุที่มีอายุตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป ในครัวเรือน 1 - 2 คน (ร้อยละ 97.81) มีจำนวนผู้พิการในครัวเรือน 1 - 2 คน (ร้อยละ 97.20) ครัวเรือนส่วนใหญ่อาศัยอยู่ในเขตเทศบาล (ร้อยละ 56.69) อาศัยอยู่ในภาคกลางมากที่สุด (ร้อยละ 29.36) มีสถานะทำงานนอกระบบ (ร้อยละ 81.41) ครัวเรือนมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 27,604 บาท มีมูลค่าทรัพย์สินของครัวเรือนเฉลี่ย 999,445 บาท และมีจำนวนหนี้สินของครัวเรือนเฉลี่ย 197,702 บาท โดยมีครัวเรือนเพียงร้อยละ 9.51 ที่ซื้อประกันชีวิต

ในส่วนของการวิเคราะห์ปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคมที่มีผลต่อการซื้อประกันชีวิตของครัวเรือนไทย ด้วยแบบจำลองการถดถอยโลจิสติกส์แบบทวิ โดยอธิบายผลจากค่าผลกระทบส่วนเพิ่ม (Marginal Effect) เพื่อวิเคราะห์ปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคมที่มีผลต่อการซื้อประกันชีวิตของครัวเรือนไทย ผลการวิจัยตามตารางที่ 2 พบว่า หากครัวเรือนที่มีหัวหน้าครัวเรือนเป็นเพศชายมีโอกาสที่จะซื้อประกันชีวิตลดลงร้อยละ 0.846 เมื่อเปรียบเทียบกับหัวหน้าครัวเรือนที่เป็นเพศหญิงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99 หัวหน้าครัวเรือนที่มีสถานภาพสมรสและมีสถานะหม้าย หย่า แยกกันอยู่ มีโอกาสที่จะซื้อประกันชีวิตเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.702 และร้อยละ 1.266 เมื่อเปรียบเทียบกับหัวหน้าครัวเรือนที่มีสถานภาพโสด อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99 และร้อยละ 95 ตามลำดับ หัวหน้าครัวเรือนที่จบการศึกษาสูงสุดระดับปริญญาตรีขึ้นไป มีโอกาสที่จะซื้อประกันชีวิตเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.931 เมื่อเปรียบเทียบกับหัวหน้าครัวเรือนที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99 เมื่อครัวเรือนมีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนเพิ่มขึ้น 1 คน มีโอกาสที่จะซื้อประกันชีวิตเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.379 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99 ครัวเรือนที่มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนอายุต่ำกว่า 15 ปีเพิ่มขึ้น 1 คน มีโอกาสที่จะซื้อ

ประกันชีวิตเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.635 ในขณะที่ครัวเรือนที่มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไปเพิ่มขึ้น 1 คน มีโอกาสที่จะซื้อประกันชีวิตลดลง 0.493 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99 และร้อยละ 95 ตามลำดับ ในขณะที่ครัวเรือนที่มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนเป็นผู้พิการไม่ส่งผลต่อการซื้อประกันชีวิต ครัวเรือนที่อาศัยอยู่ในเขตเทศบาลมีโอกาที่จะซื้อประกันชีวิตเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.747 เมื่อเปรียบเทียบกับครัวเรือนที่อาศัยอยู่นอกเขตเทศบาลอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99 ครัวเรือนที่อาศัยอยู่ในภาคกลาง ภาคเหนือ และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีโอกาที่จะซื้อประกันชีวิตเพิ่มขึ้นร้อยละ 11.598 ร้อยละ 14.474 และร้อยละ 12.523 ตามลำดับ เมื่อเปรียบเทียบกับครัวเรือนที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพมหานครอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99 ครัวเรือนที่หัวหน้าครัวเรือนทำงานในระบบมีโอกาที่จะซื้อประกันชีวิตลดลงร้อยละ 1.359 เมื่อเปรียบเทียบกับหัวหน้าครัวเรือนที่ทำงานนอกระบบอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99 เมื่อครัวเรือนมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนเพิ่มขึ้น 100,000 บาท มีโอกาที่จะซื้อประกันชีวิตเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.17 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99 เมื่อครัวเรือนมีมูลค่าทรัพย์สินเพิ่มขึ้น 100,000 บาท มีโอกาที่จะซื้อประกันชีวิตเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.025 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 90 และเมื่อครัวเรือนมีจำนวนหนี้สินเพิ่มขึ้น 100,000 บาท มีโอกาที่จะซื้อประกันชีวิตเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.091 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99 ในขณะที่อายุของหัวหน้าครัวเรือนพบว่ามีความสัมพันธ์กับการซื้อประกันชีวิตสอดคล้องกับทฤษฎีสถิติฐานวัฏจักรชีวิต แต่ไม่มีนัยสำคัญ

ตารางที่ 2 ปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคมที่มีผลต่อการซื้อประกันชีวิตของครัวเรือนไทย

ตัวแปร	Coefficient	(Marginal Effect): dy/dx	P>z	VIF
MALE	-0.11831***	-0.00846***	0.00100	1.18
AGE	0.00128	0.00009	0.85500	37.62
AGE <sup>2</sup>	-0.00007	-0.00000	0.27200	37.87
MARIED	0.24420***	0.01702***	0.00000	3.08
SEPARATED	0.17198**	0.01266**	0.01600	3.19
GRADUATED	0.57850***	0.04931***	0.00000	1.33
NUM_HOUSEHOLD	0.19399***	0.01379***	0.00000	2.73
NUM_YOUNG	0.23003***	0.01635***	0.00000	2.22
NUM_ELDERLY	-0.06939**	-0.00493**	0.01300	2.24

ตารางที่ 2 (ต่อ)

ตัวแปร	Coefficient	(Marginal Effect): dy/dx	P>z	VIF
URBAN	0.10572***	0.00747***	0.00100	1.09
CENTRAL	1.27379***	0.11598***	0.00000	4.64
NORTH	1.43651***	0.14474***	0.00000	4.27
NORTHEAST	1.31966***	0.12523***	0.00000	4.54
SOUTH	-0.04607	-0.00323	0.70700	3.43
FORMAL	-0.20161***	-0.01359***	0.00000	1.42
HINCOME x 100,000	0.31000***	0.02170***	0.00000	1.45
ASSET x 1,000,000	0.04000*	0.00025*	0.05900	1.29
NUM_DEBT x 100,000	0.01000***	0.00091***	0.00000	1.20
จำนวนตัวอย่าง = 49,664				
Log Likelihood = -14394.785		Pseudo R <sup>2</sup> = 0.0776		
Wald chi2 (19) = 2317.95		Prob > chi2 = 0.0000		

หมายเหตุ: \*\*\*แทนระดับความมีนัยสำคัญที่ 0.01, \*\*แทนระดับความมีนัยสำคัญที่ 0.05, \*แทนระดับความมีนัยสำคัญที่ 0.10

จากผลการวิเคราะห์ด้วยแบบจำลองการถดถอยโลจิสติกส์แบบทวิ ให้ค่า Pseudo R<sup>2</sup> = 0.0776 หมายความว่าแบบจำลองนี้สามารถอธิบายค่าความแปรปรวนของตัวแปรตามได้ร้อยละ 7.76 สามารถสร้างเป็นสมการเพื่อใช้ในการทำนายโอกาสในการซื้อประกันชีวิตของครัวเรือนไทย โดยสามารถเขียนสมการพยากรณ์ได้ ดังนี้

$$\begin{aligned}
 \widehat{INSURANCE} = & -0.11831MALE^{***} + 0.24420MARRIED^{***} + 0.17198SEPARATED^{**} \\
 & + 0.57850GRADUATED^{***} + 0.19399NUM\_HOUSEHOLD^{***} \\
 & + 0.23003NUM\_YOUNG^{***} - 0.06939NUM\_ELDERLY^{**} \\
 & + 0.10572URBAN^{***} + 1.27379CENTRAL^{***} + 1.43651NORTH^{***} \\
 & + 1.31966NORTHEAST^{***} - 0.20161FORMAL^{***} \\
 & + 0.31000HINCOME^{***} + 0.04000ASSET^* + 0.01000NUM\_DEBT^{***}
 \end{aligned}$$

## อภิปรายผล

จากการศึกษาปัจจัยด้านเศรษฐกิจและสังคมที่มีผลต่อการซื้อประกันชีวิตของครัวเรือนไทย ผลการศึกษานี้สะท้อนให้เห็นถึงบทบาทของปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคมที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของครัวเรือนไทย โดยการวิเคราะห์ด้วยแบบจำลองการถดถอยโลจิสติกส์แบบทวิ และการพิจารณาค่าผลกระทบส่วนเพิ่ม ทำให้สามารถอธิบายแนวโน้มและโอกาสในการซื้อประกันชีวิตในบริบทของครัวเรือนไทยได้อย่างชัดเจน ประเด็นที่น่าสนใจจากผลการศึกษาคือ หัวหน้าครัวเรือนที่เป็นเพศชายมีแนวโน้มซื้อประกันชีวิตน้อยกว่าหัวหน้าครัวเรือนที่เป็นเพศหญิงอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งอาจสะท้อนถึงทัศนคติหรือแนวโน้มพฤติกรรมการเงินที่แตกต่างกันระหว่างเพศหญิงและเพศชาย สอดคล้องกับงานวิจัยก่อนหน้านี้ที่พบว่าผู้หญิงมีแนวโน้มที่จะให้ความสำคัญกับความมั่นคงทางการเงินของครอบครัวมากกว่าผู้ชาย (Knudson & Mazurik, 2021)

นอกจากนี้ หัวหน้าครัวเรือนที่มีสถานภาพสมรสและภาวะเป็นหม้าย หย่าร้าง หรือแยกกันอยู่ ส่งผลให้มีแนวโน้มซื้อประกันชีวิตมากขึ้นกว่าหัวหน้าครัวเรือนที่มีสถานภาพโสด ซึ่งอาจเป็นผลจากการพยายามลดความเสี่ยงทางการเงินที่อาจเกิดขึ้นกับสมาชิกในครอบครัวหลังจากการสูญเสียผู้ที่เป็นแหล่งรายได้หลัก งานวิจัยของ Peñafiel (2025) สนับสนุนแนวคิดนี้โดยระบุว่าครัวเรือนที่มีสมาชิกพึ่งพิงจะมีแนวโน้มวางแผนทางการเงินผ่านผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตมากขึ้น

ในส่วนของระดับการศึกษา หัวหน้าครัวเรือนที่จบการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไปมีแนวโน้มซื้อประกันชีวิตมากกว่าผู้ที่มีการศึกษาต่ำกว่า ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Wu (2024) ที่พบว่าระดับการศึกษาสูงมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการตัดสินใจลงทุนในผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่เกี่ยวข้องกับการบริหารความเสี่ยง

จำนวนสมาชิกในครัวเรือน พบว่า ครัวเรือนที่มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนมากมีแนวโน้มการซื้อประกันชีวิตเพิ่มขึ้นสอดคล้องกับ Shiferaw (2017) พบว่า ขนาดของครอบครัวมีผลต่อความต้องการซื้อประกันชีวิต โดยเฉพาะครัวเรือนที่มีเด็กอายุต่ำกว่า 15 ปี ส่งผลให้แนวโน้มการซื้อประกันชีวิตเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นไปตามหลักการบริหารความเสี่ยงเพื่อรองรับภาระทางเศรษฐกิจในกรณีเกิดเหตุไม่คาดฝัน อย่างไรก็ตาม ครัวเรือนที่มีผู้สูงอายุที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไปจำนวนมากกลับมีแนวโน้มซื้อลดลง อาจสะท้อนถึงภาระทางการเงินที่เพิ่มขึ้นในช่วงวัยเกษียณ ซึ่งทำให้ลดความสามารถในการซื้อประกันชีวิตได้ (Lan, 2021) ในขณะที่จำนวนผู้พิการในครัวเรือนไม่พบว่ามีผลต่อการซื้อประกันชีวิตอย่างมีนัยสำคัญ อาจเนื่องจากครัวเรือนที่มีสมาชิกเป็นผู้พิการมักได้รับสวัสดิการจากภาครัฐ เช่น กองทุนส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการ หรือได้รับการสนับสนุนจากองค์กรการกุศล ซึ่งช่วยลดความจำเป็นในการซื้อประกันชีวิตเพื่อปกป้องความมั่นคงทางการเงินของครัวเรือน (Abdille & Mbataru, 2019) และครัวเรือนที่มีสมาชิกผู้พิการมักมีภาระค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพและการดูแลสุขภาพ ทำให้มีข้อจำกัดด้านงบประมาณในการซื้อประกันชีวิต และอาจให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์ประกันสุขภาพหรือกองทุนเพื่อการดูแลระยะยาวมากกว่าประกันชีวิต (Ćwiek adn Watęga, 2023)

ปัจจัยด้านเขตที่ตั้งครัวเรือนและภูมิภาคที่อาศัย พบว่าครัวเรือนที่อาศัยในเขตเทศบาลมีแนวโน้มซื้อประกันชีวิตมากกว่าครัวเรือนที่อยู่นอกเขตเทศบาล อาจเนื่องมาจากการเข้าถึงข้อมูลข่าวสารและการส่งเสริมการตลาดของบริษัทประกันที่มีความเข้มข้นมากกว่าในเขตเมือง นอกจากนี้ ครัวเรือนในภาคกลาง ภาคเหนือ และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีแนวโน้มซื้อประกันชีวิตมากกว่าครัวเรือนในกรุงเทพมหานคร ซึ่งอาจสะท้อนถึงรูปแบบการออมและความตระหนักรู้ในด้านการบริหารความเสี่ยงที่แตกต่างกันในแต่ละภูมิภาค

ในด้านสถานภาพการทำงาน หัวหน้าครัวเรือนที่ทำงานในระบบมีแนวโน้มซื้อประกันชีวิตน้อยกว่าผู้ที่ทำงานนอกระบบ ซึ่งอาจเป็นผลมาจากการมีสวัสดิการจากนายจ้างหรือภาครัฐที่ช่วยลดความจำเป็นในการทำ

ประกันชีวิตส่วนตัว งานวิจัยของ Duczkowski (2022) ระบุว่า การมีระบบสวัสดิการที่มั่นคงอาจลดแรงจูงใจในการซื้อประกันชีวิตเพิ่มเติม

สุดท้าย ปัจจัยด้านรายได้และทรัพย์สินสะท้อนถึงแนวโน้มเชิงบวกต่อการซื้อประกันชีวิต ครัวเรือนที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากขึ้น มีมูลค่าสินทรัพย์สูงขึ้น และมีภาระหนี้สินมากขึ้นมีแนวโน้มซื้อประกันชีวิตเพิ่มขึ้น ซึ่งแสดงให้เห็นถึงบทบาทของความมั่นคงทางการเงินและกลยุทธ์การจัดการความเสี่ยงที่มีผลต่อครัวเรือน (Gropper & Kuhnen, 2021)

ปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคมมีบทบาทสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของครัวเรือนไทย การสร้างความตระหนักรู้เกี่ยวกับประโยชน์ของประกันชีวิตโดยเฉพาะในกลุ่มครัวเรือนที่มีรายได้น้อย หรือไม่มีการศึกษาสูง อาจช่วยเพิ่มอัตราการเข้าถึงผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตให้กว้างขวางขึ้น นอกจากนี้ ภาครัฐและบริษัทประกันควรออกแบบผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับกลุ่มประชากรต่าง ๆ เพื่อเพิ่มความครอบคลุมของระบบประกันชีวิต และสร้างเสถียรภาพทางการเงินให้กับครัวเรือนไทยในระยะยาว

## ข้อเสนอแนะ

### 1. ข้อเสนอแนะสำหรับการนำผลการวิจัยไปใช้

1.1 จากผลการศึกษาพบว่า หัวหน้าครัวเรือนที่จบการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไปมีแนวโน้มซื้อประกันชีวิตมากกว่าหัวหน้าครัวเรือนที่จบการศึกษาดำกว่าปริญญาตรี แสดงถึงการจบการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไปส่งผลต่อทัศนคติ การตระหนักรู้ในความสำคัญของการทำประกันชีวิต และตระหนักถึงการวางแผนทางการเงินมากกว่าผู้ที่จบการศึกษาดำกว่าระดับปริญญาตรี ดังนั้น จึงควรให้สร้างทัศนคติที่ดีต่อการทำประกันชีวิต สร้างการตระหนักรู้ในความสำคัญของการทำประกันชีวิต รวมถึงให้ความรู้เรื่องการวางแผนทางการเงินแก่ประชาชน โดยเฉพาะในกลุ่มที่จบการศึกษาดำกว่าระดับปริญญาตรี

1.2 จากผลการศึกษาพบว่า ครัวเรือนที่เป็นเพศชายมีแนวโน้มซื้อประกันชีวิตน้อยกว่าหัวหน้าครัวเรือนที่เป็นเพศหญิง บริษัทประกันชีวิตอาจส่งเสริมการขายให้กับกลุ่มลูกค้าเพศหญิง โดยออกแบบกรรมธรรม์ที่สอดคล้องกับความต้องการของเพศหญิง เพื่อเพิ่มยอดขายได้มากขึ้น

1.3 จากผลการศึกษาพบว่า ครัวเรือนที่มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนและจำนวนสมาชิกในครัวเรือนที่มีอายุต่ำกว่า 15 ปี มากมีแนวโน้มการซื้อประกันชีวิตเพิ่มขึ้น แสดงถึงครัวเรือนตระหนักถึงการสร้างหลักประกันให้กับสมาชิกในครอบครัว หากเกิดเหตุไม่คาดฝัน ดังนั้น ภาครัฐอาจสร้างผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่มีลักษณะเหมือนกับการประกันชีวิตสำหรับครัวเรือนที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวจำนวนมาก หรือมีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนที่มีอายุต่ำกว่า 15 ปี เพื่อช่วยสร้างหลักประกันให้กับครัวเรือนและหลักประกันทางสังคม

1.4 จากผลการศึกษาพบว่า ครัวเรือนที่อาศัยในเขตเทศบาลมีแนวโน้มซื้อประกันชีวิตมากกว่าครัวเรือนที่อยู่นอกเขตเทศบาล บริษัทประกันชีวิตจึงควรให้ข้อมูลข่าวสารและการส่งเสริมการตลาดของบริษัทประกันแก่ประชากรที่อยู่นอกเขตเทศบาลให้มากขึ้น เพื่อส่งเสริมการออมผ่านผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตและลดความเหลื่อมล้ำทางการเงินเข้าถึงบริการทางการเงินและผลิตภัณฑ์ทางการเงิน

1.5 บริษัทประกันชีวิตสามารถใช้ผลการศึกษาเพื่อออกแบบผลิตภัณฑ์และกลยุทธ์ทางการตลาดที่สอดคล้องกับลักษณะประชากร โดยเฉพาะกลุ่มที่มีแนวโน้มซื้อประกันชีวิตสูง เช่น กลุ่มที่มีการศึกษาสูง กลุ่มที่มีภาระทางครอบครัว หรือกลุ่มที่มีรายได้และสินทรัพย์สูง

## 2. ข้อเสนอแนะสำหรับการทำวิจัยครั้งต่อไป

ในการศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาปัจจัยด้านเศรษฐกิจและสังคมที่มีผลต่อการซื้อประกันชีวิตของครัวเรือนไทย ในการศึกษาร้อยต่อไปอาจทำการศึกษาปัจจัยด้านอื่น ๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อการศึกษาประกันชีวิต เช่น ปัจจัยด้านเศรษฐกิจมหภาค ปัจจัยด้านทัศนคติและแรงจูงใจ ปัจจัยทางการตลาด เพื่อจะได้ทราบถึงปัจจัยที่หลากหลายที่มีผลต่อการซื้อประกันชีวิตของครัวเรือนไทย และสามารถนำผลที่ได้ไปเป็นแนวทางในการส่งเสริมให้ครัวเรือนไทยมีการซื้อประกันชีวิตมากขึ้น นอกจากนี้อาจศึกษาผลกระทบของเทคโนโลยีทางการเงิน (Fintech) และเทคโนโลยีประกันภัย (InsurTech) ที่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อประกันชีวิต เช่น บริการซื้อประกันออนไลน์ หรือการใช้ปัญญาประดิษฐ์ในการแนะนำผลิตภัณฑ์

### เอกสารอ้างอิง

สมาคมประกันชีวิตไทย. (2566). สถิติกรมธรรม์ประกันชีวิตระหว่างปี 2560-2565.

[https://www.tlaa.org/page\\_statistics\\_new.php?cid=81&cname=สถิติรายปี](https://www.tlaa.org/page_statistics_new.php?cid=81&cname=สถิติรายปี)

สิทธิพร ราชธานี. (2564). การศึกษาปัจจัยด้านงบประมาณที่ส่งผลกระทบต่อการจัดสวัสดิการสังคมสำหรับผู้สูงอายุ:

กรณีศึกษาเปรียบเทียบไทย-ญี่ปุ่น. วารสารเอเชียตะวันออกเฉียงและอาเซียนศึกษา, 21(2), 64–89.

อธิพันธ์ วรรณสุริยะ. (2562). การทำประกันชีวิตเพื่อเป็นมรดกกับความพอเพียงของเงินออมหลัง

เกษียณอายุ [วิทยานิพนธ์ปริญญาโทศึกษาศาสตร์, มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ].

stock2morrow. (2564). ธุรกิจประกันในไทยยังเติบโตได้อีก. <https://stock2morrow.com/article/4031>

Abdille, I. K., & Mbataru, P. (2019). Cash transfer and the economic well-being of persons with severe disability in Wajir County, Kenya. *International Journal of Current Aspects*, 3(3), 135–153. <https://doi.org/10.35942/IJCAB.V3III.36>

Ćwiek, M., & Wałęga, A. (2023). Health expenditure in households with disabled people.

*Wiadomości Statystyczne. The Polish Statistician*, 68(1), 38–55.

<https://doi.org/10.5604/01.3001.0016.2362>

Dash, G., & Im, J. (2018). Determinants of life insurance demand: Evidences from India. *Asia Pacific Journal of Advanced Business and Social Studies*, 4(2), 86–99.

<https://doi.org/10.25275/apjabssv4i2bus10>

Duczowski, N. (2022). Application of reduced social welfare functions for estimating household insurance expenditures in Poland. *Insurance Review*, (1), 75–96.

<https://doi.org/10.33995/wu2022.1.5>

Durkin, T. A., & Elliehausen, G. (2017). **New evidence on an old unanswered question: Why some borrowers purchase credit insurance and other debt protection and some do not** (Finance and Economics Discussion Series 2017-122). Board of Governors of the Federal Reserve System. <https://doi.org/10.17016/FEDS.2017.122>

Fitch Ratings. (2022). **Thailand insurance premium growth sluggish in 2021**. Insurance Asia.

<https://insuranceasia.com/insurance/news/thailand-insurance-premium-growth-sluggish-in-2021>

- Gropper, M. J., & Kuhnen, C. M. (2021). **Wealth and insurance choices: Evidence from US households** (NBER Working Paper No. 29069). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w29069>
- Knudson, S., & Mazurik, K. (2021). Seeking stability: A preliminary exploration of Canadian young adults' financial goals. *Journal of Youth Studies*, **24**(3), 285–304. <https://doi.org/10.1080/13676261.2020.1716964>
- Lan, S. (2021). The impact of population aging on commercial insurance purchasing behavior: Evidence from China. *Academic Journal of Business & Management*, **3**(4), 55–62. <https://doi.org/10.25236/AJBM.2021.030412>
- McIver Insurance. (2023, November 24). **The financial impact of not having life insurance**. <https://mciverinsurance.com/the-financial-impact-of-not-having-life-insurance/>
- Peñafiel, S. Q. P. (2025). Parental financial planning in the Philippines: The role of life insurance in securing family futures. *International Journal For Multidisciplinary Research*, **7**(1). <https://doi.org/10.36948/ijfmr.2025.v07i01.35224>
- Sawadogo, R., Guérineau, S., & Ouedraogo, I. M. (2018). Life insurance development and economic growth: Evidence from developing countries. *Journal of Economic Development*, **43**(2), 1–28. <https://doi.org/10.35866/caujed.2018.43.2.001>
- Shedge, M. (2023). Personal financial planning. In *Futuristic trends in management* (Vol. 3, Book 27, pp. 103–109). IIP Series. <https://doi.org/10.58532/V3BHMA27P2CH4>
- Shiferaw, A. (2017). **Factors affecting life insurance demand: A case study on (Ethiopian Insurance Corporation) EIC** [Doctoral dissertation, St. Mary's University].
- The Actuary Magazine. (2021). **Insurance industry in Thailand**. <https://www.theactuarmagazine.org/insurance-industry-in-thailand/>
- United Nations Development Programme. (2024). **Insurance and risk finance for Thailand: A roadmap**. [https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2025-01/irff-roadmap\\_en\\_22122024.pdf](https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2025-01/irff-roadmap_en_22122024.pdf)
- Wu, Y. (2024). Analyzing the effect of education level on financial decision-making from the perspective of behavioral finance. *Highlights in Business, Economics and Management*, **40**, 329–333. <https://doi.org/10.54097/q22r3012>