

ปัจจัยด้านความรู้ทางการเงินและทัศนคติทางการเงินที่ส่งผลต่อ
การตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของประชากรในอำเภอเมืองนครศรีธรรมราช
จังหวัดนครศรีธรรมราช

Financial Literacy and Financial Attitude Factors
Affecting the Decision to Purchase Life Insurance of the Population in
Mueang Nakhon Si Thammarat District, Nakhon Si Thammarat Province

ภัทรวดี สมจิตต์¹
ภีรภัทร ภักดิ์ศรี²

บทคัดย่อ

การศึกษาเรื่อง ปัจจัยด้านความรู้ทางการเงินและทัศนคติทางการเงินที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของประชากรในอำเภอเมืองนครศรีธรรมราช จังหวัดนครศรีธรรมราช การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) ศึกษาปัจจัยด้านความรู้ทางการเงินที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตและ (2) ศึกษาปัจจัยด้านทัศนคติทางการเงินที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของประชากรในอำเภอเมืองนครศรีธรรมราช จังหวัดนครศรีธรรมราช กลุ่มตัวอย่างเป็นประชากรในอำเภอเมืองนครศรีธรรมราช จังหวัดนครศรีธรรมราช ที่มีประสบการณ์เคยซื้อประกันชีวิตจำนวน 400 คน ได้มาจากการคำนวณขนาดตัวอย่างตามสูตรของ Cochran (1977) โดยวิธีการสุ่มแบบสะดวก (Convenience Sampling) ระหว่างเดือนกันยายนถึงพฤศจิกายน พ.ศ. 2568 เครื่องมือวิจัยเป็นแบบสอบถามออนไลน์ที่ผ่านการตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (IOC = 0.67 – 1.00) และมีค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม (Cronbach's Alpha = 0.931) โดยการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนาและการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression Analysis)

ผลการวิจัยพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 225 คน คิดเป็นร้อยละ 63.80 อายุระหว่าง 30 – 39 ปี จำนวน 194 คน คิดเป็นร้อยละ 48.50 จบการศึกษาระดับปริญญาตรี จำนวน 248 คน คิดเป็นร้อยละ 62.00 อาชีพข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ จำนวน 224 คน คิดเป็นร้อยละ 56.00 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 20,001 – 30,000 บาท จำนวน 155 คน คิดเป็นร้อยละ 38.80 ส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส จำนวน 201 คน คิดเป็นร้อยละ 50.30

ผลการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ พบว่า ตัวแปรต้น ด้านความรู้ทางการเงิน สามารถอธิบายความแปรปรวนของการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของประชากรในอำเภอเมืองนครศรีธรรมราช จังหวัดนครศรีธรรมราช ได้ร้อยละ 47.3 ($R^2 = 0.473$) และเมื่อพิจารณาความสัมพันธ์ของตัวแปรต้นแต่ละด้าน พบว่า ด้านการจัดการเงินส่วนบุคคล ด้านการวางแผนเลือกผลิตภัณฑ์ทางการเงินส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของประชากรในอำเภอเมืองนครศรีธรรมราช จังหวัดนครศรีธรรมราช อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และเมื่อวิเคราะห์ตัวแปรต้น ด้านทัศนคติทางการเงิน สามารถอธิบายความแปรปรวนของการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของประชากรในอำเภอเมืองนครศรีธรรมราช จังหวัดนครศรีธรรมราช ได้ร้อยละ 38.1 ($R^2 = 0.381$) และเมื่อพิจารณาความสัมพันธ์ของตัวแปรต้นแต่ละด้าน พบว่า ด้านการลงทุนและความเสี่ยง ด้านการออมและการใช้จ่าย ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของประชากรในอำเภอเมืองนครศรีธรรมราช จังหวัดนครศรีธรรมราช อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

คำสำคัญ : ความรู้ทางการเงิน, ทัศนคติทางการเงิน, การตัดสินใจซื้อประกันชีวิต

Abstract

Research Title : Financial Literacy and Financial Attitude Factors
Affecting the Decision to Purchase Life Insurance of the Population in
Mueang Nakhon Si Thammarat District, Nakhon Si Thammarat Province

Researcher : Mrs. Phattarawadee Somjit

Degree : Master of Business Administration

Advisor : Assistant Professor Dr. Peeraphat Phakkeeree

Academic Year : 2025

This study aimed to investigate the factors of financial literacy and financial attitude that affect the decision to purchase life insurance among residents in Mueang Nakhon Si Thammarat District, Nakhon Si Thammarat Province. The objectives of the study were: (1) to examine the influence of financial literacy on the decision to purchase life insurance, and (2) to study the influence of financial attitude on the decision to purchase life insurance among the population in Mueang Nakhon Si Thammarat District. The sample consisted of 400 respondents residing in the district, selected through convenience sampling, based on Cochran's (1977) formula. Data were collected using a questionnaire distributed between September and November 2025. The instrument's validity was verified by experts with an Index of Item-Objective Congruence (IOC) between 0.67–1.00, and its reliability was tested with a Cronbach's Alpha coefficient of 0.931. The data were analyzed using descriptive statistics and multiple regression analysis.

The results showed that most respondents were female (56.25%), aged between 30–39 years, and held a bachelor's degree (62%). The majority worked as government officials or state enterprise employees (56%), had a monthly income between 20,001–30,000 baht (38.8%), and were mostly married (50.3%).

The multiple regression analysis revealed that financial literacy significantly influenced the decision to purchase life insurance among residents in Mueang Nakhon Si Thammarat District ($R^2 = 0.473$). Specifically, financial planning and personal money management were the most influential components. In addition, financial attitude was also found to have a significant effect on the purchasing decision ($R^2 = 0.381$), particularly in aspects related to investment and risk management, followed by saving and spending behavior. Overall, the findings indicate that financial literacy and financial attitude are key determinants influencing consumers' life insurance purchasing decisions among residents in Mueang Nakhon Si Thammarat District, with statistical significance at the 0.05 level.

Keywords: Financial Literacy, Financial Attitude, Life Insurance Purchasing Decision

บทนำ

ในยุคปัจจุบัน ความมั่นคงทางการเงินถือเป็นปัจจัยสำคัญในการดำรงชีวิตของประชาชน เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจที่มีความผันผวนและไม่แน่นอน ภาวะเงินเฟ้อ ราคาสินค้าอุปโภคบริโภคที่ปรับตัวสูงขึ้น รวมถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในชีวิตประจำวัน เช่น อุบัติเหตุ โรคร้ายแรง หรือการเสียชีวิตก่อนวัยอันควร เหตุการณ์เหล่านี้ล้วนส่งผลกระทบต่อรายได้และความมั่นคงทางการเงินของครอบครัว “ประกันชีวิต” จึงเป็นหนึ่งในเครื่องมือทางการเงินที่ช่วยบริหารความเสี่ยง ลดภาระทางการเงินเมื่อเกิดเหตุไม่คาดฝัน และสร้างความมั่นคงในระยะยาว เช่น การออม การลดหย่อนภาษี การวางแผนเกษียณ หรือการส่งต่อมรดกให้กับครอบครัว (สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย, 2566)

รายงานของธนาคารแห่งประเทศไทย (2565) พบว่า คนไทยกว่าร้อยละ 60 ยังขาด “ความรู้ทางการเงิน (Financial Literacy)” โดยเฉพาะในเรื่องการออม การจัดทำงบประมาณ และการบริหารรายรับรายจ่าย ซึ่งเป็นทักษะพื้นฐานในการวางแผนการเงินอย่างมีประสิทธิภาพ ความรู้ทางการเงินที่ไม่เพียงพอส่งผลให้ประชาชนไม่สามารถตัดสินใจทางการเงินได้อย่างเหมาะสม ทั้งในด้านการออม การลงทุน หรือการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ทางการเงิน เช่น ประกันชีวิต แนวคิดนี้สอดคล้องกับองค์การเพื่อความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการพัฒนา (OECD, 2013) ที่ให้คำนิยามว่า “ความรู้ทางการเงิน” หมายถึง ความรู้ ความเข้าใจ และทักษะที่บุคคลใช้ในการบริหารจัดการทางการเงิน เพื่อให้สามารถตัดสินใจได้อย่างมีประสิทธิภาพและเหมาะสมกับบริบททางเศรษฐกิจของตนเอง

งานศึกษาของ Lusardi และ Mitchell (2014) ยังชี้ให้เห็นว่าบุคคลที่มีระดับความรู้ทางการเงินสูงมักมีพฤติกรรมทางการเงินที่ดี เช่น มีการออมเป็นประจำ วางแผนการเงินอย่างเป็นระบบ และสามารถเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ทางการเงินได้ตรงตามความจำเป็น ในทางกลับกันผู้ที่มีความรู้ทางการเงินต่ำมักตัดสินใจโดยอาศัยอารมณ์หรือแรงจูงใจจากการตลาดมากกว่าข้อมูลเชิงเหตุผล ส่งผลให้เกิดความเสี่ยงทางการเงินในระยะยาว นอกจากนี้ “ทัศนคติทางการเงิน (Financial Attitude)” ยังเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมทางการเงิน โดยงานวิจัยของเพ็ญศิริ (2563) พบว่า บุคคลที่มีทัศนคติทางการเงินในเชิงบวกมักมีแนวโน้มตัดสินใจทางการเงินอย่างมีเหตุผลและวางแผนอนาคตอย่างรอบคอบ เช่น การทำประกันชีวิตหรือการลงทุน เพื่อสร้างความมั่นคงในระยะยาว ในขณะที่ผู้ที่มีทัศนคติทางการเงินในเชิงลบมักมองว่าการทำประกันชีวิตเป็นภาระมากกว่าผลประโยชน์ ซึ่งสะท้อนถึงความจำเป็นในการสร้างทัศนคติที่ถูกต้องต่อการวางแผนทางการเงิน

ธนาคารแห่งประเทศไทย (2565) ยังระบุเพิ่มเติมว่า คนไทยส่วนใหญ่มีระดับความรู้และทัศนคติทางการเงินอยู่ในระดับปานกลางถึงต่ำ โดยเฉพาะกลุ่มแรงงานและผู้ประกอบอาชีพอิสระที่มีรายได้ไม่แน่นอนและเข้าถึงข้อมูลทางการเงินได้จำกัด ส่งผลให้มีความเสี่ยงในการตัดสินใจทางการเงินที่ไม่เหมาะสม เช่น การเลือกซื้อประกันชีวิตโดยไม่เข้าใจเงื่อนไขหรือสิทธิประโยชน์ของกรมธรรม์อย่างครบถ้วน ในขณะเดียวกัน การส่งเสริมความรู้และทัศนคติทางการเงินที่เหมาะสมสามารถช่วยยกระดับความสามารถในการตัดสินใจทางการเงินของประชาชนได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

ในบริบทของประเทศไทย “การตัดสินใจซื้อประกันชีวิต (Life Insurance Purchase Decision)” ถือเป็นกระบวนการทางการเงินที่ต้องอาศัยทั้งความรู้ ความเข้าใจ และการประเมินความเสี่ยงส่วนบุคคล (Lusardi & Mitchell, 2014) หากประชาชนขาดความรู้ทางการเงินที่ถูกต้อง ก็อาจเลือกผลิตภัณฑ์ที่ไม่สอดคล้องกับความต้องการหรือขีดความสามารถทางการเงินของตนเองทำให้เสียโอกาสในการคุ้มครองความเสี่ยงในอนาคตและไม่เกิดประโยชน์สูงสุดจากการทำประกันชีวิต

อำเภอเมืองนครศรีธรรมราช จังหวัดนครศรีธรรมราช เป็นพื้นที่ศูนย์กลางเศรษฐกิจของภาคใต้ตอนล่างมีประชากรที่ประกอบอาชีพหลากหลาย ทั้งข้าราชการ พนักงานบริษัท ผู้ประกอบการ และแรงงานอิสระ ซึ่งแต่ละกลุ่มมีระดับรายได้และพฤติกรรมทางการเงินที่แตกต่างกัน การศึกษาปัจจัยด้านความรู้ทางการเงินและทัศนคติทางการเงินที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของประชาชนในพื้นที่นี้ จึงมีความสำคัญอย่างยิ่ง เพราะจะช่วยสะท้อนให้เห็นถึงพฤติกรรมทางการเงินของผู้บริโภคในระดับท้องถิ่น และสามารถนำผลการศึกษาไปใช้ประโยชน์ในการวางกลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัทประกันชีวิตให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายมากยิ่งขึ้น

ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาปัจจัยด้าน “ความรู้ทางการเงิน” และ “ทัศนคติทางการเงิน” ที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของประชากรในอำเภอเมืองนครศรีธรรมราช จังหวัดนครศรีธรรมราช เพื่อนำผลการศึกษาไปประยุกต์ใช้ในการจัดทำหลักสูตรอบรมด้านการเงินส่วนบุคคล การให้คำปรึกษาทางการเงิน การพัฒนาบุคลากรสื่อสารของบริษัทประกันชีวิต เพื่อสร้างแรงจูงใจในการซื้อประกันชีวิตในกลุ่มประชากรที่ยังไม่เข้าถึงผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต อีกทั้งยังสามารถนำข้อมูลที่ได้ไปใช้ในการวางแผนกลยุทธ์ด้านการตลาดของธุรกิจประกันชีวิต และมาตรการส่งเสริมความรู้ทางการเงินที่เหมาะสมต่อบริบทของจังหวัดนครศรีธรรมราช เพื่อยกระดับพฤติกรรมทางการเงินของประชาชนให้เกิดความมั่นคงและยั่งยืนในระยะยาว

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

การศึกษาปัจจัยด้านความรู้ทางการเงินและทัศนคติทางการเงินที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของประชากรในอำเภอเมืองนครศรีธรรมราช จังหวัดนครศรีธรรมราช มีวัตถุประสงค์การวิจัยดังนี้

1. เพื่อศึกษาปัจจัยด้านความรู้ทางการเงินที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของประชากรในอำเภอเมืองนครศรีธรรมราช จังหวัดนครศรีธรรมราช
2. เพื่อศึกษาปัจจัยด้านทัศนคติทางการเงินที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของประชากรในอำเภอเมืองนครศรีธรรมราช จังหวัดนครศรีธรรมราช

ขอบเขตของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างประชากรในอำเภอเมืองนครศรีธรรมราช จังหวัดนครศรีธรรมราช ที่มีประสบการณ์เคยซื้อประกันชีวิต โดยเนื้อหาของการวิจัยมุ่งศึกษาปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความรู้ทางการเงิน ทัศนคติทางการเงิน และการตัดสินใจซื้อประกันชีวิต

วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดเกี่ยวกับความรู้ทางการเงิน (Financial Literacy)

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (2566) ได้ให้นิยามไว้ว่า “ความรู้ทางการเงินคือ ทักษะพื้นฐานที่ประชาชนควรมีเพื่อให้สามารถดำเนินชีวิตทางการเงินได้อย่างมั่นคงและมีเสถียรภาพ” ซึ่งหมายความว่า บุคคลที่มีความรู้ทางการเงินในระดับที่เพียงพอ จะสามารถวางแผนและควบคุมสถานการณ์ทางการเงินของตนเองได้อย่างเหมาะสมในทุกช่วงวัย ไม่ว่าจะเป็นการออมเงินเพื่อเกษียณ การจัดสรรรายจ่ายประจำวัน หรือแม้แต่การตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตเพื่อรองรับเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝัน (ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย, 2566)

แนวคิดเกี่ยวกับทัศนคติทางการเงิน (Financial Attitude)

ทัศนคติทางการเงิน (Financial Attitude) หมายถึง มุมมอง ความเชื่อ ความคิด และความรู้สึกที่บุคคลมีต่อเงินและการจัดการทางการเงิน ซึ่งทัศนคติทางการเงินถือเป็นปัจจัยทางจิตวิทยาที่มีอิทธิพลต่อการแสดงออกทางพฤติกรรมทางการเงินของบุคคลในชีวิตประจำวัน โดยจะสะท้อนออกมาในรูปแบบของการออม การใช้จ่าย การกู้ยืม ตลอดจนการตัดสินใจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ทางการเงิน เช่น การลงทุน การประกันชีวิต และการวางแผนเกษียณ

แนวคิดเกี่ยวกับการวางแผนทางการเงิน (Financial Planning)

การวางแผนทางการเงิน (Financial Planning) คือ กระบวนการที่บุคคลกำหนดเป้าหมายการเงินในชีวิต เช่น การมีเงินสำรองฉุกเฉิน การออมเพื่อการศึกษาเด็ก การเกษียณ หรือการปกป้องครอบครัวจากความเสียหาย ผ่านการจัดการรายรับ รายจ่าย สินทรัพย์ หนี้สิน และความเสี่ยงต่าง ๆ อย่างเป็นระบบโดยมุ่งเน้นให้เกิดความมั่นคงและสอดคล้องกับเป้าหมายระยะสั้น กลาง และยาว

แนวคิดเกี่ยวกับทักษะทางการเงิน (Financial Skills)

ทักษะทางการเงิน (Financial Skills) หมายถึง ความสามารถในการนำความรู้และทัศนคติทางการเงินไปใช้ในการดำเนินชีวิตประจำวันอย่างมีประสิทธิภาพ โดยรวมถึง การวางแผนการเงิน การบริหารรายได้ การควบคุมค่าใช้จ่าย การออม การลงทุน และการจัดการความเสี่ยง ซึ่งทักษะเหล่านี้จะช่วยให้บุคคลสามารถตัดสินใจทางการเงินได้อย่างมีเหตุผล และส่งผลต่อความมั่นคงในระยะยาว

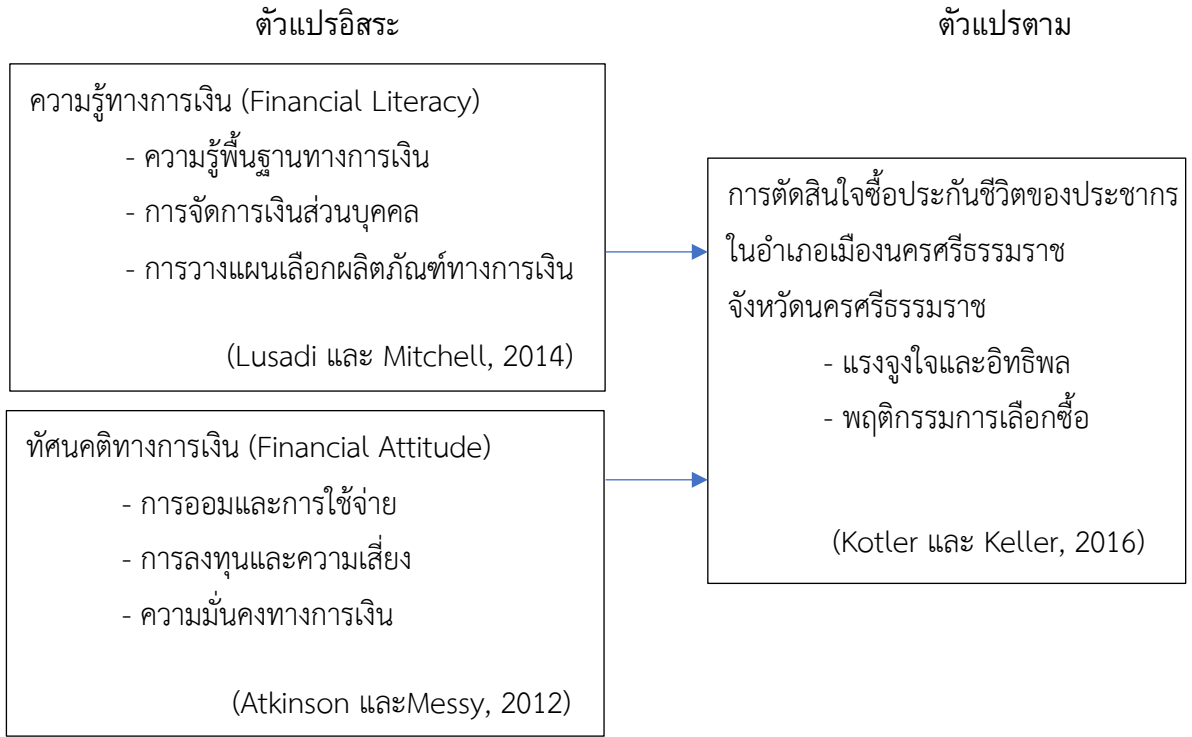
แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการตัดสินใจของผู้บริโภค

การตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค (Consumer Buying Decision) เป็นกระบวนการที่สำคัญในการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ประเภทประกันชีวิตซึ่งเกี่ยวข้องกับความมั่นคงทางการเงินในระยะยาว การเข้าใจแนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อจึงเป็นรากฐานสำคัญที่ช่วยอธิบายว่าเหตุใดบุคคลจึงเลือกซื้อหรือไม่ซื้อผลิตภัณฑ์ดังกล่าว

ทฤษฎีการตัดสินใจ 5 ขั้นตอน (Five-Stage Model) เป็นแนวคิดที่เสนอโดย Kotler และ Keller (2016) ซึ่งมักใช้เพื่ออธิบายพฤติกรรมกรรมการซื้อของผู้บริโภค โดยเฉพาะในกลุ่มสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการพิจารณาอย่างรอบคอบ เช่น ผลิตภัณฑ์ทางการเงิน ประกันชีวิต หรือการลงทุนระยะยาว กระบวนการตัดสินใจนี้ประกอบด้วย 5 ขั้นตอนหลัก ดังต่อไปนี้ 1. การรับรู้ถึงปัญหาหรือความต้องการ 2. การค้นหาข้อมูล 3. การประเมินทางเลือก 4. การตัดสินใจซื้อ 5. พฤติกรรมหลังการซื้อ

กรอบแนวคิดในการวิจัย

จากการศึกษาแนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องและการทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง จึงสามารถกำหนดกรอบแนวคิดการวิจัยได้ดังนี้



รูปแบบการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) โดยมุ่งเน้นการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความรู้ทางการเงิน (Financial Literacy) และทัศนคติทางการเงิน (Financial Attitude) ที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของประชากรในอำเภอเมืองนครศรีธรรมราช จังหวัดนครศรีธรรมราช โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือหลักในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง และวิเคราะห์ข้อมูลด้วยเทคนิคทางสถิติเชิงพรรณนาและเชิงอนุมาน

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ คือ กลุ่มประชากรในอำเภอเมืองนครศรีธรรมราช จังหวัดนครศรีธรรมราช ที่เคยซื้อประกันชีวิต เนื่องจากผู้วิจัยไม่ทราบจำนวนประชากรและสัดส่วนที่แน่นอนของประชากร จึงใช้สูตร Cochran ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ผู้วิจัยกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างในงานวิจัยครั้งนี้ จำนวน 400 คน โดยการเก็บรวบรวมด้วยแบบสอบถามออนไลน์ผ่านระบบ Google Form ใช้การสุ่มตัวอย่างแบบสะดวก (Convenience Sampling) โดยเผยแพร่แบบสอบถามผ่านช่องทางสื่อสังคมออนไลน์ เช่น Facebook Line เป็นต้น

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการศึกษานี้ คือแบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นจากการรวบรวมข้อมูลจากการทบทวนวรรณกรรม แนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง โดยแบบสอบถามแบ่งเป็น 5 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 แบบสอบถามคัดกรอง

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับความรู้ทางการเงิน

ส่วนที่ 4 แบบสอบถามเกี่ยวกับทัศนคติทางการเงิน

ส่วนที่ 5 แบบสอบถามเกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อประกันชีวิต

การสร้างและตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ความเที่ยงตรง (Validity) โดยการนำแบบสอบถามให้ผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 3 ท่าน ทำการตรวจสอบคุณภาพด้านความเที่ยงตรงของเนื้อหา (Content Validity) เพื่อพิจารณาความสอดคล้อง แล้วนำมาปรับปรุงแก้ไขแบบสอบถามให้มีความถูกต้อง ชัดเจน และครอบคลุมวัตถุประสงค์ของการวิจัยก่อนนำไปใช้จริง ผลการประเมินจากผู้เชี่ยวชาญพบว่า ข้อคำถามทุกข้อมีค่าดัชนี IOC เท่ากับ 1.00 แสดงให้เห็นว่าข้อคำถามทั้งหมดมีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการวิจัยในระดับสูง และสามารถนำไปใช้เป็นข้อคำถามในแบบสอบถามได้

ผู้วิจัยนำแบบสอบถามไปทดลองใช้ (Try Out) กับกลุ่มประชากรที่มีลักษณะใกล้เคียงกับกลุ่มตัวอย่างจริง จำนวน 30 คน เพื่อวิเคราะห์หาค่าความเชื่อมั่นของเครื่องมือ (Reliability) โดยใช้การวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach's Alpha Coefficient) ผลการวิเคราะห์พบว่า ค่าความเชื่อมั่น เท่ากับ 0.931 ซึ่งมีค่ามากกว่าเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนดไว้อย่างน้อย 0.70 (Cronbach, 1984) แสดงว่าแบบสอบถามมีความเชื่อมั่นในระดับสูง สามารถนำไปใช้เก็บรวบรวมข้อมูลจริงได้อย่างมั่นใจ

การวิเคราะห์ข้อมูล

ประมวลผลด้วย โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) เพื่อให้ได้ผลการวิเคราะห์ที่ถูกต้องและเชื่อถือได้ โดยมีสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ ดังนี้

1. สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics)

การวิเคราะห์ข้อมูลลักษณะทางด้านประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถามในด้านเพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน สถานภาพสมรส โดยใช้การแจกแจงความถี่ (Frequency) และร้อยละ (Percentage)

การวิเคราะห์ความรู้ทางการเงิน (Financial Literacy) ของประชากรในอำเภอเมือง นครศรีธรรมราช จังหวัดนครศรีธรรมราช โดยการหาค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

การวิเคราะห์ทัศนคติทางการเงิน (Financial Attitude) ของประชากรในอำเภอเมือง นครศรีธรรมราช จังหวัดนครศรีธรรมราช โดยการหาค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

การวิเคราะห์การตัดสินใจซื้อประกันชีวิต (Life Insurance Purchase Decision) ของประชากรในอำเภอเมืองนครศรีธรรมราช จังหวัดนครศรีธรรมราช โดยการหาค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

2. สถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics)

การวิเคราะห์ความสัมพันธ์และทดสอบสมมติฐานของงานวิจัย ผู้วิจัยใช้สถิติเชิงอนุมานประกอบด้วย 1. ค่าสหสัมพันธ์เพียร์สัน (Pearson's Correlation Coefficient: r) เพื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร ได้แก่ ความรู้ทางการเงิน ทักษะคิดทางการเงิน และการตัดสินใจซื้อประกันชีวิต และ 2. การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression Analysis) เพื่อทดสอบอิทธิพลของความรู้ทางการเงินและทักษะคิดทางการเงินที่มีต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของประชากรในอำเภอเมืองนครศรีธรรมราช จังหวัดนครศรีธรรมราช

ผลการวิจัย

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 225 คน คิดเป็นร้อยละ 63.80 อายุระหว่าง 30 – 39 ปี จำนวน 194 คน คิดเป็นร้อยละ 48.50 จบการศึกษาระดับปริญญาตรี จำนวน 248 คน คิดเป็นร้อยละ 62.00 อาชีพข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ จำนวน 224 คน คิดเป็นร้อยละ 56.00 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 20,001 – 30,000 บาท จำนวน 155 คน คิดเป็นร้อยละ 38.80 ส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส จำนวน 201 คน คิดเป็นร้อยละ 50.30

ระดับความรู้ทางการเงินของประชากรในอำเภอเมืองนครศรีธรรมราช จังหวัดนครศรีธรรมราช โดยภาพรวมมีระดับความคิดเห็นมากที่สุด ($M = 4.27, S.D. = 0.639$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่าด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุด คือ ด้านการวางแผนเลือกผลิตภัณฑ์ทางการเงิน ($M = 4.32, S.D. = .774$) รองลงมาคือ ด้านความรู้พื้นฐานทางการเงิน ($M = 4.25, S.D. = .683$) และด้านที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุด คือ ด้านการจัดการเงินส่วนบุคคล ($M = 4.23, S.D. = .754$) อยู่ในระดับความคิดเห็นมากที่สุด

ระดับทักษะคิดทางการเงินของประชากรในอำเภอเมืองนครศรีธรรมราช จังหวัดนครศรีธรรมราช โดยภาพรวมมีระดับความคิดเห็นมากที่สุด ($M = 4.61, S.D. = .504$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่าด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุด คือ ด้านความมั่นคงทางการเงิน ($M = 4.69, S.D. = .519$) รองลงมาคือ ด้านการออมและการใช้จ่าย ($M = 4.67, S.D. = .524$) และด้านที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุด คือ ด้านการลงทุนและความเสี่ยง ($M = 4.45, S.D. = .664$) อยู่ในระดับความคิดเห็นมากที่สุด

ระดับความคิดเห็นต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของประชากรในอำเภอเมืองนครศรีธรรมราช จังหวัดนครศรีธรรมราช โดยภาพรวมมีระดับความคิดเห็นมากที่สุด ($M = 4.31, S.D. = .713$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่าด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุด คือ ด้านพฤติกรรมการเลือกซื้อ ($M = 4.33, S.D. = .718$) รองลงมาคือ ด้านแรงจูงใจและอิทธิพล ($M = 4.28, S.D. = .750$)

ผลการวิเคราะห์พบว่า ตัวแปรต้น ด้านความรู้ทางการเงิน สามารถอธิบายความแปรปรวนของการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของประชากรในอำเภอเมืองนครศรีธรรมราช จังหวัดนครศรีธรรมราช ได้ร้อยละ 47.3 ($R^2 = 0.473$) และเมื่อพิจารณาความสัมพันธ์ของตัวแปรต้นแต่ละด้าน พบว่า ด้านการจัดการเงินส่วนบุคคล ด้านการวางแผนเลือกผลิตภัณฑ์ทางการเงิน ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของประชากรในอำเภอเมืองนครศรีธรรมราช จังหวัดนครศรีธรรมราช อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ยกเว้น ด้านความรู้พื้นฐานทางการเงิน พบว่าไม่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของประชากรในอำเภอเมืองนครศรีธรรมราช จังหวัดนครศรีธรรมราช อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ผลการวิเคราะห์พบว่า ตัวแปรต้น ด้านทัศนคติทางการเงิน สามารถอธิบายความแปรปรวนของการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของประชากรในอำเภอเมืองนครศรีธรรมราช จังหวัดนครศรีธรรมราช ได้ร้อยละ 38.1 ($R^2 = 0.381$) และเมื่อพิจารณาความสัมพันธ์ของตัวแปรต้นแต่ละด้าน พบว่า ด้านการลงทุนและความเสี่ยง ด้านการออมและการใช้จ่าย ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของประชากรในอำเภอเมืองนครศรีธรรมราช จังหวัดนครศรีธรรมราช อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ยกเว้น ด้านความมั่นคงทางการเงิน พบว่าไม่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของประชากรในอำเภอเมืองนครศรีธรรมราช จังหวัดนครศรีธรรมราช อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

การอภิปรายผลการศึกษาวิจัย

1. ปัจจัยด้านความรู้ทางการเงิน

จากผลการวิเคราะห์สมมติฐาน พบว่า ความรู้ทางการเงินโดยรวม มีอิทธิพลเชิงบวกต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 (Sig. = 0.000) โดยเมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า ด้านการวางแผนเลือกผลิตภัณฑ์ทางการเงิน มีอิทธิพลสูงที่สุดต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิต ด้านการจัดการเงินส่วนบุคคล มีอิทธิพลรองลงมา ขณะที่ด้านความรู้พื้นฐานทางการเงิน ไม่พบอิทธิพลที่มีนัยสำคัญทางสถิติ ผลนี้แสดงให้เห็นว่า บุคคลที่มีความรู้ทางการเงิน สามารถวางแผนทางการเงินและการจัดการเงินส่วนบุคคล จะมีแนวโน้มตัดสินใจซื้อประกันชีวิตมากกว่าผู้ที่มีเพียงความรู้พื้นฐานทางการเงินทั่วไป

ด้านการวางแผนเลือกผลิตภัณฑ์ทางการเงิน ผลการวิจัยพบว่าด้านนี้มีอิทธิพลสูงสุดต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิต แสดงให้เห็นว่าผู้ที่มีความสามารถในการวางแผนทางการเงินสามารถเปรียบเทียบคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ทางการเงิน วิเคราะห์ผลประโยชน์ และเลือกผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์เป้าหมายชีวิตได้อย่างเหมาะสม บุคคลเหล่านี้จึงมองการทำประกันชีวิตเป็น “การลงทุนเพื่อความมั่นคง” มากกว่าการใช้จ่าย สอดคล้องกับแนวคิดของ Lusardi และ Mitchell (2014) ที่ระบุว่า ความรู้ทางการเงินในเชิงวางแผน (planning literacy) เป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจทางการเงินในระยะยาว ผู้ที่มีทักษะการวางแผนและการตัดสินใจทางการเงินที่ดีจะสามารถบริหารความเสี่ยงและเลือกผลิตภัณฑ์การเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ยัง สอดคล้องกับงานของ ณัฐพร (2562) และ ศศิธร (2566) ที่พบว่าการมีความรู้ในด้านการวางแผนการเงินช่วยเพิ่มความเข้าใจในโครงสร้างของผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต ทำให้ผู้บริโภคมองเห็นประโยชน์ทั้งด้านการคุ้มครอง การออม และสิทธิประโยชน์ทางภาษี ผลการศึกษานี้จึงยืนยันว่าการมี “ความรู้ทางการเงินด้านการวางแผน” เป็นปัจจัยหลักในการกระตุ้นให้เกิดพฤติกรรมการซื้อประกันชีวิตอย่างมีเหตุผล

ด้านการจัดการเงินส่วนบุคคล ผลการวิจัยพบว่า ด้านการจัดการเงินส่วนบุคคล มีอิทธิพลรองลงมาจากการวางแผนเลือกผลิตภัณฑ์ทางการเงิน สะท้อนว่าผู้ที่มีวินัยทางการเงิน รู้จักบริหารรายได้ รายจ่าย การออม และการลงทุนอย่างเหมาะสม มีแนวโน้มจะตัดสินใจทำประกันชีวิตมากกว่า เพราะมองว่าการจ่ายเบี้ยประกันเป็นส่วนหนึ่งของการวางแผนทางการเงินในระยะยาว สอดคล้องกับแนวคิดของ OECD (2013) ที่อธิบายว่า การจัดการเงินส่วนบุคคลเป็นกระบวนการสำคัญของความรู้ทางการเงิน เพราะช่วยให้บุคคลสามารถวางแผนการใช้จ่ายและออมเงินได้อย่างมั่นคง ผลการศึกษานี้จึงสะท้อนว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีทักษะในการจัดการเงินส่วนบุคคล มีแนวโน้มตัดสินใจทำประกันชีวิตเพื่อบริหารความเสี่ยงของครอบครัวและสร้างวินัยทางการเงินให้กับตนเอง นอกจากนี้

สอดคล้องกับหลักจิตวิทยาทางการเงิน (Behavioral Finance) ที่ชี้ว่า การมีทักษะในการควบคุมพฤติกรรมทางการเงิน เช่น การใช้จ่ายอย่างมีเหตุผลและการออมอย่างต่อเนื่อง ช่วยลดความลังเลและความกลัวต่อความเสี่ยงทางการเงิน ส่งผลให้บุคคลตัดสินใจเลือกผลิตภัณฑ์ทางการเงินเพื่อคุ้มครองความเสี่ยง เช่น ประกันชีวิต ได้ง่ายขึ้น

ด้านความรู้พื้นฐานทางการเงิน ผลการวิเคราะห์พบว่า ความรู้พื้นฐานทางการเงิน ไม่พบอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิต ซึ่งอาจอธิบายได้ว่า ความรู้พื้นฐาน เช่น ความเข้าใจเรื่องดอกเบี้ย การกู้ยืม หรือมูลค่าเงินในอนาคต แม้จะมีความสำคัญในระดับเบื้องต้น แต่ไม่เพียงพอที่จะส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่ซับซ้อนอย่างประกันชีวิต สอดคล้องกับงานของ Huston (2010) ที่อธิบายว่า ความรู้ทางการเงินขั้นพื้นฐานเป็นเพียง “ความเข้าใจเชิงรับรู้ (knowledge awareness)” ไม่ได้หมายถึงความสามารถเชิงปฏิบัติ (financial capability) ซึ่งเป็นตัวแปรที่ส่งผลต่อการตัดสินใจทางการเงินจริง ดังนั้น บุคคลที่มีเพียงความรู้ทั่วไปแต่ขาดทักษะการวางแผนและการจัดการ จะมีแนวโน้มไม่ตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเท่ากับกลุ่มที่มีทักษะด้านการเงินสูงกว่า

2. ปัจจัยด้านทัศนคติทางการเงิน

จากผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า ทัศนคติทางการเงินโดยรวม มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 (Sig. = 0.000) โดยเมื่อพิจารณารายด้านพบว่า ด้านการลงทุนและความเสี่ยง เป็นองค์ประกอบที่มีอิทธิพลมากที่สุดต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิต ด้านการออมและการใช้จ่าย มีอิทธิพลรองลงมา ขณะที่ทัศนคติด้านความมั่นคงทางการเงิน ไม่พบอิทธิพลที่มีนัยสำคัญทางสถิติ ผลการวิจัยนี้สะท้อนให้เห็นว่า ประชากรในอำเภอเมืองนครศรีธรรมราช มอง “ประกันชีวิต” ในฐานะ เครื่องมือทางการเงินเพื่อการลงทุนและการจัดการความเสี่ยง มากกว่าการมองในมิติของความมั่นคงทางการเงินเพียงอย่างเดียว การทำประกันชีวิตจึงถูกมองว่าเป็นการลงทุนที่ให้ผลตอบแทนระยะยาว ทั้งในด้านความอุ่นใจ ความคุ้มครอง และสิทธิประโยชน์ทางภาษี

ด้านการลงทุนและความเสี่ยง ผลการวิจัยพบว่าด้านนี้มีอิทธิพลสูงสุดต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิต เนื่องจากผู้ที่มีทัศนคติทางการเงินเชิงบวกต่อการลงทุนและการยอมรับความเสี่ยง มักมองการทำประกันชีวิตเป็น “การลงทุนที่ปลอดภัย” ที่ช่วยกระจายความเสี่ยงทางเศรษฐกิจ พร้อมสร้างผลตอบแทนในระยะยาว การตระหนักถึงความไม่แน่นอนของรายได้ในอนาคตทำให้บุคคลเหล่านี้เลือกใช้ประกันชีวิตเป็นเครื่องมือทางการเงินที่ให้ทั้งความมั่นคงและผลตอบแทน สอดคล้องกับแนวคิดของ เพ็ญศิริ (2563) ที่ระบุว่า บุคคลที่มีทัศนคติยอมรับความเสี่ยงในระดับพอเหมาะและเห็นคุณค่าของการลงทุน จะมองประกันชีวิตเป็นทางเลือกในการจัดการความเสี่ยง และสร้างผลตอบแทนเชิงออม เช่น เงินปันผล หรือผลตอบแทนเมื่อครบกำหนดกรมธรรม์ นอกจากนี้ สอดคล้องกับทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภคของ Kotler (2017) ที่อธิบายว่า ทัศนคติและแรงจูงใจภายในมีผลโดยตรงต่อพฤติกรรมการซื้อ โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่เกี่ยวข้องกับการบริหารความเสี่ยง ผู้บริโภคจะพิจารณาความคุ้มค่าและผลตอบแทนก่อนตัดสินใจ ซึ่งตรงกับลักษณะของกลุ่มตัวอย่างที่มองการทำประกันชีวิตในแง่ของ “การลงทุนที่มีประโยชน์และคุ้มค่า” ผลการศึกษานี้ยัง สอดคล้องกับงานของ สมศักดิ์ (2566) ที่พบว่า ทัศนคติด้านการลงทุนและการยอมรับความเสี่ยง มีอิทธิพลสูงสุดต่อการตัดสินใจทางการเงิน ผู้ที่มีทัศนคติเปิดรับความเสี่ยงในระดับพอดีจะเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตเป็นกลไกบริหารความเสี่ยงระยะยาว

ด้านการออมและการใช้จ่าย ผลการศึกษาพบว่าทัศนคติด้านนี้มีอิทธิพลรองลงมาจากด้านการลงทุนและความเสี่ยง โดยผู้ที่มีทัศนคติด้านการออมเชิงบวกมักมองว่าการทำประกันชีวิตเป็น “การออมแบบมีวินัย” ที่สร้างความมั่นคงในระยะยาว การจ่ายเบี้ยประกันจึงไม่ถูกมองว่าเป็นภาระ แต่เป็นการลงทุนเพื่ออนาคต ผลนี้ สอดคล้องกับแนวคิดของ Atkinson & Messy (2012) ที่ระบุว่า ทัศนคติทางการออมและการใช้จ่ายอย่างมีเหตุผลมีความสัมพันธ์โดยตรงกับพฤติกรรมการเงินที่มั่นคง เช่น การออมเพื่ออนาคตและการซื้อผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต โดยกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ของงานวิจัยนี้เป็นผู้มีรายได้ประจำและอยู่ในช่วงวัยทำงาน ซึ่งเป็นช่วงวัยที่ให้ความสำคัญกับการออม การลงทุน และการบริหารความเสี่ยงทางการเงิน ส่งผลให้มีแนวโน้มเลือกทำประกันชีวิตเพื่อใช้เป็นเครื่องมือออมเงินและลดความเสี่ยงทางเศรษฐกิจในอนาคต

ด้านความมั่นคงทางการเงิน ผลการวิเคราะห์พบว่า ด้านความมั่นคงทางการเงิน ไม่มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิต ซึ่งอาจอธิบายได้ว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีรายได้มั่นคงอยู่แล้ว จึงไม่มองว่าการทำประกันชีวิตเป็นเครื่องมือหลักในการสร้างความมั่นคงทางการเงิน แต่กลับให้ความสำคัญกับการลงทุนและการออมที่ให้ผลตอบแทนมากกว่า ผลนี้สะท้อนว่า “ความมั่นคงทางการเงิน” ไม่ใช่แรงจูงใจหลักในการตัดสินใจของผู้บริโภคกลุ่มนี้ แต่เป็นผลพลอยได้จากการบริหารการเงินในภาพรวม

ข้อเสนอแนะจากผลงานวิจัย

1. ข้อเสนอแนะด้านความรู้ทางการเงิน

ด้านการวางแผนเลือกผลิตภัณฑ์ทางการเงิน เนื่องจากผลการวิจัยพบว่าด้านนี้มีอิทธิพลสูงสุดต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิต หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น บริษัทประกันชีวิต สถาบันการเงิน และหน่วยงานภาครัฐ ควรส่งเสริมการให้ความรู้แก่ประชาชนเกี่ยวกับการวางแผนทางการเงินเชิงรุก เช่น การเปรียบเทียบผลประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ การคำนวณผลตอบแทนในระยะยาว และการวิเคราะห์ความเหมาะสมของกรมธรรม์กับเป้าหมายชีวิต เพื่อให้ประชาชนสามารถตัดสินใจได้อย่างมีเหตุผลและลดความเสี่ยงทางการเงินในอนาคต

ด้านการจัดการเงินส่วนบุคคล ผลการวิจัยชี้ว่า ผู้ที่มีวินัยทางการเงินและมีการจัดการรายได้รายจ่ายที่ดีมีแนวโน้มตัดสินใจทำประกันชีวิตมากกว่า ภาครัฐควรบรรจุหลักสูตร “การจัดการเงินส่วนบุคคล” ในระดับโรงเรียนและมหาวิทยาลัย เพื่อปลูกฝังพฤติกรรมการออม การลงทุน และการบริหารหนี้ที่เหมาะสม นอกจากนี้ ภาคเอกชนควรจัดโครงการฝึกอบรมด้าน “วางแผนเกษียณและการคุ้มครองชีวิต” สำหรับพนักงาน เพื่อสร้างวินัยทางการเงินในระยะยาว

ด้านความรู้พื้นฐานทางการเงิน แม้ว่าผลการวิจัยจะพบว่าด้านนี้ไม่มีอิทธิพลโดยตรงต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิต แต่ความรู้พื้นฐานทางการเงินยังคงเป็น รากฐานสำคัญของการพัฒนาทักษะทางการเงินขั้นสูง หน่วยงานรัฐ เช่น ธนาคารแห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ควรจัดโครงการเผยแพร่ความรู้เรื่องอัตราดอกเบี้ย เงินเฟ้อ มูลค่าเงิน และความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ทางการเงินทั่วไป เพื่อให้ประชาชนสามารถพัฒนาไปสู่การมี “ความฉลาดทางการเงิน (Financial Literacy)” ที่ครบวงจรมากขึ้น

2. ข้อเสนอแนะด้านทัศนคติทางการเงิน

ด้านการลงทุนและความเสี่ยง จากผลการวิจัยที่พบว่าทัศนคติด้านนี้มีอิทธิพลสูงสุดต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิต ภาครัฐและเอกชนควรส่งเสริมการให้ความรู้ด้าน “การบริหารความเสี่ยงและการลงทุน” แก่ประชาชน โดยเฉพาะการสร้างความรู้ความเข้าใจว่าประกันชีวิตเป็นหนึ่งใน “สินทรัพย์ทางการเงินเพื่อการลงทุน” ที่ให้ผลตอบแทนในระยะยาว ไม่เพียงแต่คุ้มครองชีวิต แต่ยังสร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจและลดความเสี่ยงของครอบครัวในอนาคต

ด้านการออมและการใช้จ่าย ทัศนคติด้านการออมมีอิทธิพลรองลงมา การส่งเสริมวินัยการออมควรทำผ่านกิจกรรมเชิงรณรงค์ เช่น “ออมก่อนใช้” หรือ “ออมเพื่ออนาคตที่มั่นคง” โดยความร่วมมือของสถาบันการเงิน บริษัทประกันชีวิต เพื่อสร้างทัศนคติที่ว่าการทำงานประกันชีวิตคือ “การออมแบบมีเป้าหมาย” ซึ่งช่วยให้ประชาชนรู้จักวางแผนการเงินระยะยาวและใช้จ่ายอย่างมีเหตุผล

ด้านความมั่นคงทางการเงิน แม้ว่าผลการศึกษาพบว่า ด้านนี้ไม่มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ แต่ความมั่นคงทางการเงินยังคงเป็นผลลัพธ์ที่สำคัญจากการวางแผนและการออมอย่างต่อเนื่อง หน่วยงานรัฐควรจัดโครงการให้คำปรึกษาทางการเงินแก่กลุ่มประชากรที่มีรายได้ไม่แน่นอน เช่น เกษตรกร หรือผู้ประกอบการอาชีพอิสระ เพื่อช่วยสร้างความมั่นคงทางการเงินในระยะยาว และลดความเสี่ยงจากเหตุการณ์ไม่คาดคิด เช่น การเจ็บป่วยหรือการสูญเสียรายได้

ประโยชน์ที่ได้รับ

1. **ประโยชน์ทางวิชาการ** งานวิจัยนี้ช่วยเพิ่มพูนองค์ความรู้ทางวิชาการในด้านการเงินส่วนบุคคล โดยเฉพาะการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่าง ความรู้ทางการเงิน และทัศนคติทางการเงินที่ส่งผลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ทางการเงินประเภทประกันชีวิต ซึ่งเป็นประเด็นที่มีความสำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจระดับครัวเรือนและสังคมในภาพรวม ผลการวิจัยยังสามารถนำไปใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาหลักสูตรหรือสื่อการเรียนรู้ด้านการเงิน เช่น วิชาการเงินส่วนบุคคล การวางแผนทางการเงิน และการบริหารความเสี่ยง ให้มีความเชื่อมโยงกับสถานการณ์จริงของประชาชนในท้องถิ่น

2. **ประโยชน์ต่อภาคธุรกิจประกันชีวิต** ผลการวิจัยให้ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับพฤติกรรมและปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของประชาชนในจังหวัดนครศรีธรรมราช ซึ่งสามารถนำไปใช้ในการวางกลยุทธ์ทางการตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตให้สอดคล้องกับทัศนคติด้านการลงทุน การออม และการจัดการความเสี่ยงของผู้บริโภค รวมถึงการพัฒนาการสื่อสารทางการตลาดที่มุ่งเน้นการให้ความรู้และสร้างความเข้าใจที่ถูกต้องต่อประกันชีวิตมากยิ่งขึ้น

3. **ประโยชน์ต่อหน่วยงานภาครัฐและสถาบันการเงิน** ผลการศึกษานี้สามารถใช้เป็นข้อมูลประกอบการวางนโยบายด้าน “การส่งเสริมความรู้ทางการเงิน (Financial Literacy)” ของประชาชน โดยเฉพาะในระดับจังหวัด เพื่อให้ประชาชนสามารถวางแผนทางการเงินอย่างมีประสิทธิภาพ ลดความเสี่ยงทางเศรษฐกิจ และส่งเสริมพฤติกรรมการออมระยะยาว ซึ่งจะนำไปสู่ความมั่นคงทางเศรษฐกิจของประเทศในภาพรวม

4. **ประโยชน์ต่อประชาชนทั่วไป** งานวิจัยนี้ช่วยให้ประชาชนตระหนักถึงความสำคัญของความรู้ทางการเงินและทัศนคติทางการเงินที่ถูกต้องต่อการวางแผนชีวิต การออม และการคุ้มครองความเสี่ยง โดยเฉพาะการมองประกันชีวิตในฐานะ “เครื่องมือทางการเงินเพื่อสร้างความมั่นคงในระยะยาว” มากกว่าภาระค่าใช้จ่าย ซึ่งจะนำไปสู่การมีพฤติกรรมทางการเงินที่มีเหตุผลและยั่งยืนมากขึ้น

5. **ประโยชน์ต่อการวิจัยในอนาคต** ผลลัพธ์และกรอบแนวคิดจากงานวิจัยนี้สามารถใช้เป็นพื้นฐานในการต่อยอดการศึกษาครั้งต่อไป ทั้งในเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ เช่น การศึกษาปัจจัยอื่นที่มีผลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อประกันชีวิต หรือการเปรียบเทียบระหว่างกลุ่มอาชีพและพื้นที่ต่าง ๆ

ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

1. การวิจัยเฉพาะกลุ่มอาชีพควรศึกษาปัจจัยด้านความรู้และทัศนคติทางการเงินในกลุ่มอาชีพเฉพาะ เช่น ข้าราชการ พนักงานเอกชน เกษตรกร หรือผู้ประกอบการรายย่อย เพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างของพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตในแต่ละกลุ่ม

2. การวิจัยในมิติอื่นของพฤติกรรมทางการเงินควรเพิ่มเติมตัวแปรอื่น เช่น การรับรู้ความเสี่ยงทางเศรษฐกิจ ความมั่นคงทางอาชีพ หรือแรงจูงใจภายใน เพื่ออธิบายพฤติกรรมการตัดสินใจได้ครอบคลุมมากขึ้น

3. การวิจัยเชิงคุณภาพ ควรเก็บข้อมูลเชิงลึกจากการสัมภาษณ์หรือการสนทนากลุ่ม เพื่อเข้าใจมุมมองของผู้บริโภคต่อประกันชีวิตอย่างละเอียด โดยเฉพาะเหตุผลที่แท้จริงของการตัดสินใจทำหรือไม่ทำประกันชีวิต

4. การเปรียบเทียบพื้นที่ศึกษาควรเปรียบเทียบผลการศึกษาระหว่างประชากรในเขตเมืองและเขตชนบทของจังหวัดนครศรีธรรมราช หรือระหว่างจังหวัดอื่นในภาคใต้ เพื่อวิเคราะห์อิทธิพลของปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคมต่อพฤติกรรมการตัดสินใจที่แตกต่างกัน

บรรณานุกรม

- คณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.). (2565). แนวคิดเกี่ยวกับทัศนคติทางการเงินและการตัดสินใจซื้อประกันชีวิต. กรุงเทพมหานคร: สำนักงาน คปภ.
- คณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.). (2566). ความสำคัญของประกันชีวิตและเครื่องมือบริหารความเสี่ยง. กรุงเทพมหานคร: สำนักงาน คปภ.
- คณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.). (2567). รายงานสถิติธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัย พ.ศ. 2567. กรุงเทพมหานคร: สำนักงาน คปภ.
- ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย. (2566). รายงานสถานะการรู้เท่าทันทางการเงินของคนไทย พ.ศ. 2566. กรุงเทพมหานคร: ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย.
- ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2565). รายงานผลการสำรวจทักษะทางการเงิน ของประชาชนไทย พ.ศ. 2565. กรุงเทพมหานคร: ธนาคารแห่งประเทศไทย.
- ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2567). รายงานภาวะหนี้ครัวเรือนและพฤติกรรมทางการเงินของคนไทย พ.ศ. 2567. กรุงเทพมหานคร: ธนาคารแห่งประเทศไทย.
- ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2568). หลักการ 4 รุ่งการเกษียณสุขและการวางแผนการเงิน.
- ธารเทพ ล้อมจิตต์. (2563). ความรู้ทางการเงินกับพฤติกรรมการออมเพื่อวัยเกษียณของคนรุ่นใหม่ในประเทศไทย.
- ธีรพัฒน์ มีอำพล. (2557). ความรู้ทางการเงินและพฤติกรรมการออมที่ส่งผลต่อการวางแผนการเงินเพื่อการเกษียณอายุ กรณีศึกษากลุ่มคนวัยทำงานในเขตกรุงเทพมหานคร.
- ธีรพล ถนอมศักดิ์ยุทธ. (2567). แนวปฏิบัติ 5 ประการเพื่อความสำเร็จทางการเงิน.
- นัยนา ภิรมย์กุล. (2560). กระบวนการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของลูกค้ายุคใหม่เมืองไทยประกันชีวิต.
- บริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด. (2568). รายงานสถานการณ์หนี้ครัวเรือนไทยไตรมาสแรก ปี 2568.
- พัชรี เอี่ยมคล้าย. (2565). แรงจูงใจที่ส่งผลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตของคนวัยทำงานในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล.
- เพ็ญศิริ แซ่ตั้ง. (2563). ทัศนคติทางการเงินที่มีผลต่อพฤติกรรมการออมของประชาชนในจังหวัดสงขลา. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- รัฐพล วชิรเมฆากุล. (2565). แนวคิดพีระมิดทางการเงิน (Financial Pyramid).
- ศศิธร. (2566). ความเข้าใจในโครงสร้างของผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตและสิทธิประโยชน์ทางภาษี.
- สมศักดิ์. (2566). ทัศนคติด้านการลงทุนและการยอมรับความเสี่ยงต่อการตัดสินใจทางการเงิน.
- สุปราณี และ นวพร. (2556). ระบบบำเหน็จบำนาญในประเทศไทยและการออมในสินทรัพย์อื่น.

- องค์การเพื่อความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการพัฒนา (OECD). (2556). ความรู้ทางการเงิน และการเข้าถึงบริการทางการเงิน: ผลการสำรวจ OECD/INFE ตามเพศและประเทศ. ปารีส: สำนักพิมพ์ OECD.
- Atkinson, A. และ Messy, F. (2555). การวัดระดับความรู้ทางการเงิน: ผลลัพธ์จากการศึกษานำร่องของ OECD/INFE. องค์การเพื่อความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการพัฒนา (OECD).
- Bhatia, และ Bhat. (2024). Effect of Financial Literacy on Framing Effects in Life Insurance Purchase.
- Cochran, W. G. (2520). เทคนิคการสุ่มตัวอย่าง (ฉบับแปลจาก Sampling Techniques, 3rd Ed.). นิวยอร์ก: John Wiley & Sons.
- Huston, S. J. (2010). Measuring Financial Literacy. Journal of Consumer Affairs.
- Kotler, P. และ Keller, K. L. (2016). Marketing Management (15th ed.). Pearson Education.
- Lusardi, A. และ Mitchell, O. S. (2557). ความสำคัญทางเศรษฐกิจของความรู้ทางการเงิน: ทฤษฎีและหลักฐาน. วารสารวรรณกรรมเศรษฐศาสตร์, 52(1), 5-44.
- Rajbansh. (2024). Factors Affecting Life Insurance Purchase Decision in Jhapa, Nepal.
- Sanjay, และ Tewari. (2024). Study of Saving Motivation and Financial Literacy Toward Life Insurance Purchase Intention in India.
- Vroom, V. H. (1964). Work and Motivation. New York: Wiley.