

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากการวิจัย มีวัตถุประสงค์การวิจัย 1) เพื่อศึกษาปัจจัยพื้นฐานของลูกค้ำที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชัวร์นส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์ 2) เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของลูกค้ำที่ตัดสินใจทำประกันชีวิต แบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชัวร์นส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์ 3) เพื่อเปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของลูกค้ำที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชัวร์นส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์ จำแนกตามปัจจัยพื้นฐานโดยใช้กลุ่มตัวอย่างจากลูกค้ำที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชัวร์นส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์ จำนวน 305 คน โดยได้วิเคราะห์ข้อมูล ด้วยสถิติค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน การทดสอบสมมติฐานการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยด้วยสถิติ t-test, F-test และ LSD. ผลการวิเคราะห์ปรากฏดังต่อไปนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลปัจจัยพื้นฐานของลูกค้ำที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชัวร์นส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์

ตอนที่ 2 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชัวร์นส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์

ตอนที่ 3 การวิเคราะห์เพื่อเปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของลูกค้ำที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชัวร์นส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์ จำแนกตามปัจจัยพื้นฐานของลูกค้ำ

ตอนที่ 4 ความคิดเห็น และข้อเสนอแนะของลูกค้ำที่ทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชัวร์นส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์

สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อความเข้าใจในการแปลความหมาย ผู้วิจัยขอกำหนดสัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

\bar{X}	แทน ค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจ
S.D.	แทน ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน
n	แทน ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง
t	แทน ค่าสถิติทดสอบ t – test
F	แทน ค่าสถิติทดสอบ F – test
*	แทน มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05

**ตอนที่ 1 ข้อมูลปัจจัยพื้นฐานของลูกค้าที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของ
บริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์**
ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยพื้นฐานของลูกค้าที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์
ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์ ดังแสดง
ในตาราง 3

ตาราง 3 จำนวน และร้อยละ ปัจจัยพื้นฐานของลูกค้าที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์
ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์

ข้อมูลปัจจัยพื้นฐานของลูกค้า	จำนวน	ร้อยละ
	305	100.0
1. เพศ		
ชาย	158	51.80
หญิง	147	48.20
2. อายุ		
ไม่เกิน 25 ปี	54	17.70
26 – 35 ปี	75	24.59
36 – 45 ปี	67	21.97
46 ปีขึ้นไป	109	35.74
3. สถานภาพสมรส		
โสด	107	35.09
สมรส	144	47.20
หม้าย / หย่าร้าง	54	17.71
4. การศึกษา		
ประถมศึกษา	19	6.23
มัธยมศึกษาตอนต้น	32	10.50
มัธยมศึกษาตอนปลาย / ปวช.	63	20.64
อนุปริญญา / ปวส.	73	23.94
ปริญญาตรีขึ้นไป	118	38.69

ตาราง 3 (ต่อ)

ข้อมูลปัจจัยพื้นฐานของลูกค้า	จำนวน	ร้อยละ
	305	100.0
5. อาชีพ		
นักศึกษา	9	2.90
ประกอบธุรกิจส่วนตัว	44	14.43
พนักงานเอกชน	101	33.20
รับราชการ	91	29.84
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	60	19.63
6. รายได้ต่อเดือน		
ไม่เกิน 10,000 บาท	39	12.78
10,001 – 20,000 บาท	122	40.00
20,001 – 30,000 บาท	110	36.07
30,001 บาทขึ้นไป	34	11.15
7. งดการชำระเบี้ยประกันชีวิต		
รายเดือน	117	38.35
ราย 3 เดือน	56	18.36
ราย 6 เดือน	49	16.07
รายปี	83	27.22
8. ทุนประกันชีวิต		
ไม่เกิน 100,000 บาท	64	20.99
100,001 – 200,000 บาท	110	36.05
200,001 – 300,000 บาท	63	20.66
300,001 บาทขึ้นไป	68	22.30

จากตาราง 3 ผลการวิเคราะห์จากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 305 คน พบว่า ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นเพศชาย จำนวน 158 คน คิดเป็นร้อยละ 51.80 มีอายุ 46 ปีขึ้นไป จำนวน 109 คน คิดเป็นร้อยละ 35.74 มีสถานภาพสมรส จำนวน 144 คน คิดเป็นร้อยละ 47.20 มีระดับการศึกษาปริญญาตรีขึ้นไป จำนวน 118 คน คิดเป็นร้อยละ 38.69 มีอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน จำนวน 101 คน คิดเป็นร้อยละ 33.20 มีรายได้ต่อเดือน 10,001 – 20,000 บาท จำนวน 122 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00 มีงวดการชำระเบี้ยประกันชีวิตแบบรายเดือน จำนวน 117 คน คิดเป็นร้อยละ 38.35 และมีทุนประกันชีวิต 100,001 – 200,000 บาท จำนวน 110 คน คิดเป็นร้อยละ 36.05

ตอนที่ 2 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชูรันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์

ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชูรันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์ ดังแสดงในตาราง 4 - 10

ตาราง 4 ค่าเฉลี่ย และ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชูรันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์ ด้านกรมธรรม์ประกันชีวิต

ด้านกรมธรรม์ประกันชีวิต	\bar{X}	S.D.	ระดับการตัดสินใจของลูกค้ำ
1. ชื่อเสียง ประวัติ ความมั่นคงของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชูรันส์ จำกัด	4.25	.752	มากที่สุด
2. ความเหมาะสมของแบบประกัน	4.10	.857	มาก
3. แบบประกันมีลักษณะเด่น	3.76	1.036	มาก
4. รายละเอียดของกรมธรรม์ทำความเข้าใจได้ง่าย	3.80	.882	มาก
5. ช่วยสร้างหลักประกันและความมั่นคงให้แก่ผู้เอาประกันชีวิตและครอบครัว	3.81	.880	มาก
6. สามารถเปลี่ยนงวดชำระเบี้ยประกันได้	3.14	.939	ปานกลาง
รวม	3.81	.891	มาก

จากตาราง 4 ผลการวิเคราะห์พบว่า ปัจจัยด้านกรมธรรม์ประกันชีวิตมีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชูรันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์ โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.81$, S.D. = .891) เมื่อ พิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ชื่อเสียง ประวัติ ความมั่นคงของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชูรันส์ จำกัด มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชูรันส์ จำกัด อยู่ในระดับมากที่สุด ส่วนความเหมาะสมของแบบประกัน แบบประกันมีลักษณะเด่น

รายละเอียดของกรรมกรรม ทำความเข้าใจได้ง่าย และช่วยสร้างหลักประกันและความมั่นคงให้แก่ผู้เอาประกันชีวิตและครอบครัวอยู่ในระดับมาก ส่วนสามารถเปลี่ยนงวดชำระเบี้ยประกันได้ อยู่ในระดับปานกลาง

ตาราง 5 ค่าเฉลี่ย และ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชัวรันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์ ด้านราคา

ด้านราคา	\bar{X}	S.D.	ระดับการตัดสินใจของลูกค้ำ
1. ระยะเวลาการผ่อนชำระเบี้ยประกัน	3.28	.889	ปานกลาง
2. เลือกรูปวิธีชำระเบี้ยประกันได้หลายวิธี	3.47	.869	มาก
3. การแจ้งอัตราเบี้ยประกันชีวิตที่ชัดเจน	3.41	.973	มาก
4. อัตราเบี้ยประกันมีความเหมาะสมกับแบบประกัน	4.15	.943	มาก
รวม	3.58	.919	มาก

จากตาราง 5 ผลการวิเคราะห์พบว่า ปัจจัยด้านราคา ที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชัวรันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.58$, S.D. = .919) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า การเลือกรูปวิธีชำระเบี้ยประกันได้หลายวิธี การแจ้งอัตราเบี้ยประกันชีวิตที่ชัดเจนและอัตราเบี้ยประกันมีความเหมาะสมกับแบบประกันมีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชัวรันส์ จำกัด อยู่ในระดับมาก ส่วนระยะเวลาการผ่อนชำระเบี้ยประกันมีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชัวรันส์ จำกัด อยู่ในระดับปานกลาง

ตาราง 6 ค่าเฉลี่ย และ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต
แบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสซัวร์นส์ จำกัด สำนักงาน
ตัวแทนคุณสมบัติ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	\bar{X}	S.D.	ระดับการตัดสินใจ ของลูกค้า
1. วิธีนำเสนอของตัวแทน	3.29	.890	ปานกลาง
2. ทำเลที่ตั้งมองเห็นง่าย	3.45	.861	มาก
3. ความสะดวกในการติดต่อตัวแทน	3.40	.976	มาก
4. ความรวดเร็วในการทำประกันชีวิต	4.13	.960	มาก
รวม	3.57	.922	มาก

จากตาราง 6 ผลการวิเคราะห์พบว่า ปัจจัย ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายโดยรวมที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสซัวร์นส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.57$, S.D. = .922) เมื่อ พิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ทำเลที่ตั้งมองเห็นง่าย ความสะดวกในการติดต่อตัวแทน และความรวดเร็วในการทำประกันชีวิต มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต แบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสซัวร์นส์ จำกัด อยู่ในระดับมาก ส่วนวิธีนำเสนอของตัวแทนมีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสซัวร์นส์ จำกัด อยู่ในระดับปานกลาง

ตาราง 7 ค่าเฉลี่ย และ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต
แบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชูรันส์ จำกัด สำนักงาน
ตัวแทนคุณสมบัติ ด้านการส่งเสริมการตลาด

ด้านการส่งเสริมการตลาด	\bar{X}	S.D.	ระดับการตัดสินใจ ของลูกค้า
1. การแนะนำ/เสนอขายของตัวแทน	3.44	.868	มาก
2. การโฆษณาตามสื่อต่าง ๆ	3.31	.834	ปานกลาง
3. การลดราคาในช่วงเทศกาลต่าง ๆ	3.36	.856	ปานกลาง
4. การจัดกิจกรรมบริการสังคม	3.48	.839	มาก
5. การแจ้งข่าวสารให้แก่ผู้ทำประกันชีวิต	3.52	.799	มาก
รวม	3.42	.839	มาก

จากตาราง 7 ผลการวิเคราะห์พบว่าปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดมีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชูรันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.42$, S.D. = .839) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า การแนะนำ/เสนอขายของตัวแทน การจัด กิจกรรมบริการสังคม และการแจ้งข่าวสารให้แก่ผู้ทำประกันชีวิต มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชูรันส์ จำกัด อยู่ในระดับมาก ส่วนการโฆษณาตามสื่อต่าง ๆ และการลดราคาในช่วงเทศกาลต่าง ๆ มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชูรันส์ จำกัด อยู่ในระดับปานกลาง

ตาราง 8 ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต
แบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชูรันส์ จำกัด สำนักงาน
ตัวแทนคุณสมบัติ ด้านการบริการ

ด้านการบริการ	\bar{X}	S.D.	ระดับการตัดสินใจ ของลูกค้ำ
1. การบริการของตัวแทน	3.53	.910	มาก
2. ตัวแทนอธิบายหรือสื่อสารเข้าใจง่าย	3.78	.953	มาก
3. ความสะดวกรวดเร็วในการติดต่อ	3.60	.988	มาก
4. ความน่าเชื่อถือและไว้วางใจได้	3.80	.966	มาก
5. ความสะดวกสบายของสถานที่จอดรถ	3.66	.956	มาก
6. ความรวดเร็วในการเรียกรถยนต์ใหม่ ทดแทน	3.93	.981	มาก
7. การได้รับการบริการอย่างสม่ำเสมอจาก ตัวแทน	3.95	.946	มาก
8. ความรวดเร็วในการส่งมอบกรมธรรม์	3.62	.975	มาก
รวม	3.73	.959	มาก

จากตาราง 8 ผลการวิเคราะห์ พบว่า ปัจจัยด้านการบริการ มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต
แบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชูรันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทน
คุณสมบัติ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.73$, S.D. = .959) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า การได้รับ
การบริการอย่างสม่ำเสมอจากตัวแทนความรวดเร็วในการเรียกรถยนต์ใหม่ทดแทน ความน่าเชื่อถือ
และไว้วางใจได้ ตัวแทนอธิบายหรือสื่อสารเข้าใจง่าย ความสะดวกสบายของสถานที่จอดรถ
ความรวดเร็วในการส่งมอบกรมธรรม์ ความสะดวกรวดเร็วในการติดต่อ และการบริการของตัวแทน

มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชัวร์นส์ จำกัด อยู่ในระดับมาก ตามลำดับ

ตาราง 9 ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชัวร์นส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติ ด้านผลตอบแทน

ด้านผลตอบแทน	\bar{X}	S.D.	ระดับการตัดสินใจ ของลูกค้า
1. สามารถกู้ยืมได้โดยมีกรรมธรรม์ประกันชีวิตเป็นประกัน	3.76	1.056	มาก
2. สามารถเพิ่มหรือลดวงเงินประกันชีวิตได้	3.30	.897	ปานกลาง
3. เงินสินไหมทดแทนในอัตราที่เหมาะสม	3.47	.866	มาก
4. สิทธิในการหักลดหย่อนภาษี	3.43	.978	มาก
5. สิทธิในการหยุดส่งเบี้ยประกันและให้มีความคุ้มครองตามวงเงินที่ส่งได้	4.16	.943	มาก
รวม	3.62	.948	มาก

จากตาราง 9 ผลการวิเคราะห์พบว่าปัจจัยด้านผลตอบแทน มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชัวร์นส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.62$, S.D. = .948) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า สามารถกู้ยืมได้โดยมีกรรมธรรม์ประกันชีวิตเป็นประกัน เงินสินไหมทดแทนในอัตราที่เหมาะสม สิทธิในการหักลดหย่อนภาษี และสิทธิ ในการหยุดส่งเบี้ยประกันและให้มีความคุ้มครองตามวงเงินที่ส่งได้มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชัวร์นส์ จำกัด อยู่ในระดับมาก ส่วนสามารถเพิ่มหรือลดวงเงินประกันชีวิตได้มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชัวร์นส์ จำกัด อยู่ในระดับปานกลาง

ตาราง 10 ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชูรันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติ โดยรวมแต่ละด้าน

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต	\bar{X}	S.D.	ระดับการตัดสินใจของลูกค้ำ
1. ด้านกรมธรรม์ประกันชีวิต	3.81	.891	มาก
2. ด้านราคา	3.58	.919	มาก
3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	3.57	.922	มาก
4. ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.42	.839	มาก
5. ด้านการบริการ	3.73	.959	มาก
6. ด้านผลตอบแทน	3.62	.948	มาก
โดยรวม	3.62	.913	มาก

จากตาราง 10 ผลการวิเคราะห์พบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชูรันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติ โดยรวมแต่ละด้าน อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.62$, S.D. = .913) ได้แก่ ด้านกรมธรรม์ประกันชีวิต ด้านการบริการ ด้านผลตอบแทนด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชูรันส์ จำกัด ตามลำดับ

ตอนที่ 3 การวิเคราะห์เพื่อเปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของลูกค้าที่ตัดสินใจทำประกัน
ชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชันแนล แอสซัวร์นส์ จำกัด สำนักงาน
ตัวแทนคุณสมบัติ จำแนกตามปัจจัยพื้นฐานของลูกค้า

โดยมีสมมติฐานเพื่อการทดสอบ ดังนี้

H_0 : ปัจจัยพื้นฐานของลูกค้าแตกต่างกัน มีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต
แบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชันแนล แอสซัวร์นส์ จำกัด สำนักงานตัวแทน
คุณสมบัติ ไม่แตกต่างกัน

H_1 : ปัจจัยพื้นฐานของลูกค้าแตกต่างกัน มีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต
แบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชันแนล แอสซัวร์นส์ จำกัด สำนักงานตัวแทน
คุณสมบัติ แตกต่างกัน

ตาราง 11 การทดสอบเพื่อเปรียบเทียบ ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์
ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชันแนล แอสซัวร์นส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติ
 จำแนกตามเพศ

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ ทำประกันชีวิต	เพศ				t	Sig.
	ชาย (n = 158)		หญิง (n = 147)			
	\bar{X}	S.D.	\bar{X}	S.D.		
1. ด้านกรมธรรม์ประกันชีวิต	3.8059	.5409	3.8299	.5195	-.395	.389
2. ด้านราคา	3.6282	.7231	3.5357	.6799	1.148	.211
3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	3.6187	.7291	3.5238	.6732	1.178	.115
4. ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.3696	.5742	3.4884	.7320	-1.583	.041*
5. ด้านการบริการ	3.7492	.7324	3.7262	.6926	.282	.360
6. ด้านผลตอบแทน	3.6709	.6169	3.5837	.5760	1.274	.192

โดยรวม	3.6404	3.583	3.6146	3.640	.608	.609
--------	--------	-------	--------	-------	------	------

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 11 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติ Independent sample t-test ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 พบว่าค่า Sig. มากกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha = 0.05$ มี 5 ด้าน แสดงว่า ลูกค้าที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสซิวรันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติมีเพศแตกต่างกัน มีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต ด้านกรรมธรรม์ประกันชีวิต ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการบริการ และด้านผลตอบแทนไม่แตกต่างกัน ส่วนค่า Sig. น้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha = 0.05$ มี 1 ด้าน แสดงว่าลูกค้าที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสซิวรันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติมีเพศแตกต่างกัน มีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต ด้านการส่งเสริมการตลาด แตกต่างกัน

ตาราง 12 การทดสอบเพื่อเปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์
ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชูรันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์
จำแนกตาม อายุ

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ ทำประกันชีวิต		Sum of Squares	df.	MS.	F	Sig.
1. ด้านกรมธรรม์ประกัน ชีวิต	ระหว่างกลุ่ม	3.683	3	1.228	4.522	.004*
	ภายในกลุ่ม	81.713	301	.271		
	รวม	85.396	304			
2. ด้านราคา	ระหว่างกลุ่ม	2.045	3	.682	1.384	.248
	ภายในกลุ่ม	148.198	301	.492		
	รวม	150.243	304			
3. ด้านช่องทาง การจัดจำหน่าย	ระหว่างกลุ่ม	1.946	3	.649	1.316	.269
	ภายในกลุ่ม	148.368	301	.493		
	รวม	150.314	304			
4. ด้านการส่งเสริม การตลาด	ระหว่างกลุ่ม	1.482	3	.494	1.147	.330
	ภายในกลุ่ม	129.617	301	.431		
	รวม	131.100	304			
5. ด้านการบริการ	ระหว่างกลุ่ม	15.345	3	5.115	11.079	.000*
	ภายในกลุ่ม	138.971	301	.462		
	รวม	154.316	304			
6. ด้านผลตอบแทน	ระหว่างกลุ่ม	.896	3	.299	.833	.477
	ภายในกลุ่ม	107.890	301	.358		
	รวม	108.786	304			

โดยรวม	ระหว่างกลุ่ม	.344	3	.115	.837	.474
	ภายในกลุ่ม	41.261	301	.137		
	รวม	41.606	304			

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

จากตาราง 12 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล ด้วยสถิติ One-Way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 พบว่าค่า Sig. มากกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha = 0.05$ มี 4 ด้าน แสดงว่าลูกค้าที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชันแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติมีอายุแตกต่างกัน มีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด และด้านผลตอบแทนไม่แตกต่างกัน ส่วนค่า Sig. น้อยกว่า ค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha = 0.05$ มี 2 ด้าน แสดงว่าลูกค้าที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชันแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติมีอายุแตกต่างกัน มีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตด้านกรมธรรม์ประกันชีวิต และด้านการบริการแตกต่างกัน ดังนั้น จึงทดสอบความแตกต่าง รายคู่ด้วยวิธีการของ LSD. (Fisher's least-significant different) ได้ผลดังนี้

ตาราง 13 การทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีการ LSD. (Fisher's least-significant different) ของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสซัวร์นส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์ จำแนกตาม อายุ ด้านกรมธรรม์ประกันชีวิต

อายุ	ไม่เกิน 25 ปี	26 – 35 ปี	36 – 45 ปี	46 ขึ้นไป
ไม่เกิน 25 ปี				
26 – 35 ปี				
36 – 45 ปี				
46 ขึ้นไป		.2827*	.1663*	

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 13 ผลการวิเคราะห์ แสดงว่าลูกค้าที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสซัวร์นส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์ มีอายุแตกต่างกัน มีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต ด้านกรมธรรม์ประกันชีวิตต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีอายุ 46 ขึ้นไป มีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต มากกว่า (.2827) ลูกค้าที่มีอายุ 26 – 35 ปี และมากกว่า (.1663) ลูกค้าที่มีอายุ 36 – 45 ปี

ตาราง 14 การทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีการ LSD. (Fisher's least-significant different) ของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชันแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติ จำแนกตามอายุ ด้านการบริการ

อายุ	ไม่เกิน 25 ปี	26 – 35 ปี	36 – 45 ปี	46 ขึ้นไป
ไม่เกิน 25 ปี		.2719*	.4920*	.6124*
26 – 35 ปี				.3405*
36 – 45 ปี				
46 ขึ้นไป				

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 14 ผลการวิเคราะห์ แสดงว่าลูกค้าที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชันแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติ มีอายุแตกต่างกัน มีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต ด้านการบริการ ต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีอายุไม่เกิน 25 ปี มีระดับการตัดสินใจทำประกันชีวิต มากกว่า (.2719) ลูกค้าที่มีอายุ 26 – 35 ปี มากกว่า (.4920) ลูกค้าที่มีอายุ 36-45 ปี และมากกว่า ลูกค้าที่มีอายุ 46 ปีขึ้นไป ส่วนลูกค้าที่มีอายุ ไม่เกิน 26 - 35 ปี มีระดับการตัดสินใจทำประกันชีวิต ด้านการบริการ มากกว่า (.3405) ลูกค้าที่มีอายุ 46 ปีขึ้นไป

ตาราง 15 การทดสอบเพื่อเปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์
ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชันแนล แอสซิวรันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์
จำแนกตาม สถานภาพสมรส

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ ทำประกันชีวิต		Sum of Squares	df.	MS.	F	Sig.
1. ด้านกรรมธรรม์ประกัน ชีวิต	ระหว่างกลุ่ม	4.183	2	2.091	7.777	.001*
	ภายในกลุ่ม	81.213	302	.269		
	รวม	85.396	304			
2. ด้านราคา	ระหว่างกลุ่ม	3.899	2	1.949	4.023	.019*
	ภายในกลุ่ม	146.344	302	.485		
	รวม	150.243	304			
3. ด้านช่องทาง การจัดจำหน่าย	ระหว่างกลุ่ม	3.471	2	1.735	3.569	.029*
	ภายในกลุ่ม	146.844	302	.486		
	รวม	150.314	304			
4. ด้านการส่งเสริม การตลาด	ระหว่างกลุ่ม	.255	2	.128	.295	.745
	ภายในกลุ่ม	130.844	302	.433		
	รวม	131.100	304			
5. ด้านการบริการ	ระหว่างกลุ่ม	4.791	2	2.395	4.838	.009*
	ภายในกลุ่ม	149.526	302	.495		
	รวม	154.316	304			
6. ด้านผลตอบแทน	ระหว่างกลุ่ม	2.908	2	1.454	4.147	.017*
	ภายในกลุ่ม	105.879	302	.351		
	รวม	108.786	304			

โดยรวม	ระหว่างกลุ่ม	.546	2	.273	2.009	.136
	ภายในกลุ่ม	41.059	302	.136		
	รวม	41.606	304			

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

จากตาราง 15 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล ด้วยสถิติ One-Way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 พบว่าค่า Sig. มากกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha = 0.05$ มี 1 ด้าน แสดงว่าลูกค้าที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชูวรันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์มีสถานภาพสมรสแตกต่างกัน มีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ ทำประกันชีวิต ด้านการส่งเสริมการตลาดไม่แตกต่างกัน ส่วนค่า Sig. น้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha = 0.05$ มี 5 ด้าน แสดงว่าลูกค้าที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชูวรันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์ มีสถานภาพสมรสแตกต่างกัน มีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต ด้านกรรมกรรมประกันชีวิต ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการบริการ และด้านผลตอบแทนแตกต่างกัน ดังนั้นจึงทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีการของ LSD. (Fisher's least-significant different) ได้ผลดังนี้

ตาราง 16 การทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีการ LSD. (Fisher's least-significant different) ของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์แนชชั่นแนล แอสซัวร์นส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์ จำแนกตามสถานภาพสมรส ด้านกรมธรรม์ประกันชีวิต

สถานภาพสมรส	โสด	สมรส	หม้าย / หย่าร้าง
โสด			
สมรส			
หม้าย / หย่าร้าง	.3234*	.2901*	

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 16 ผลการวิเคราะห์ แสดงว่าลูกค้าที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์แนชชั่นแนล แอสซัวร์นส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์มีสถานภาพสมรสแตกต่างกันมีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต ด้านกรมธรรม์ประกันชีวิตต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีสถานภาพ หม้าย / หย่าร้าง มีระดับการตัดสินใจทำประกันชีวิต มากกว่า (.3234) ลูกค้าที่มีสถานภาพ โสด และมากกว่า (.2901) ลูกค้าที่มีสถานภาพสมรส

ตาราง 17 การทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีการ LSD. (Fisher's least-significant different) ของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์แนชชั่นแนล แอสซัวร์นส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติ จำแนกตามสถานภาพสมรส ด้านราคา

สถานภาพสมรส	โสด	สมรส	หม้าย / หย่าร้าง
โสด			
สมรส			.3142*
หม้าย / หย่าร้าง			

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 17 ผลการวิเคราะห์ แสดงว่าลูกค้าที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์แนชชั่นแนล แอสซัวร์นส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติ มีสถานภาพสมรสแตกต่างกันมีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต ด้านราคาต่างกัน คือ ลูกค้าที่มี สถานภาพสมรส มีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต มากกว่า (.3142) ลูกค้าที่มี สถานภาพหม้าย / หย่าร้าง

ตาราง 18 การทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีการ LSD. (Fisher's least-significant different) ของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์แนชชั่นแนล แอสซัวร์นส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติ จำแนกตามสถานภาพสมรส ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

สถานภาพสมรส	โสด	สมรส	หม้าย / หย่าร้าง
โสด			
สมรส			.2969*
หม้าย / หย่าร้าง			

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 18 ผลการวิเคราะห์ แสดงว่าลูกค้าที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์แนชชั่นแนล แอสซัวร์นส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติ มีสถานภาพสมรสแตกต่างกันมีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีสถานภาพสมรสมีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต มากกว่า (.2969) ลูกค้าที่มีสถานภาพหม้าย / หย่าร้าง

ตาราง 19 การทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีการ LSD. (Fisher's least-significant different) ของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติ จำแนกตามสถานภาพสมรสด้านการบริการ

สถานภาพสมรส	โสด	สมรส	หม้าย / หย่าร้าง
โสด		.1943*	.3474*
สมรส			
หม้าย / หย่าร้าง			

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 19 ผลการวิเคราะห์ แสดงว่าลูกค้าที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติ มีสถานภาพสมรสแตกต่างกันมีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต ด้านการบริการ ต่างกัน คือ ลูกค้า ที่มีสถานภาพโสด มีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต มากกว่า (.1943) ลูกค้าที่มีสถานภาพสมรส และมากกว่า (.3474) ลูกค้าที่มีสถานภาพหม้าย / หย่าร้าง

ตาราง 20 การทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีการ LSD. (Fisher's least-significant different) ของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติ จำแนกตามสถานภาพสมรส ด้านผลตอบแทน

สถานภาพสมรส	โสด	สมรส	หม้าย / หย่าร้าง
โสด			.2506*
สมรส			.2593*
หม้าย / หย่าร้าง			

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 20 ผลการวิเคราะห์ แสดงว่าลูกค้าที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติ มีสถานภาพสมรสแตกต่างกัน มีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต ด้านผลตอบแทนต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีสถานภาพโสด มีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต มากกว่า (.2506) ลูกค้าที่มีสถานภาพหม้าย / หย่าร้าง ส่วนลูกค้าที่มีสถานภาพสมรส มีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต มากกว่า (.2593) ลูกค้าที่มีสถานภาพ หม้าย / หย่าร้าง

ตาราง 21 การทดสอบเพื่อเปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์
ของ บริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์
จำแนกตาม ระดับการศึกษา

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ ทำประกันชีวิต		Sum of Squares	df.	MS.	F	Sig.
1. ด้านกรมธรรม์ประกัน ชีวิต	ระหว่างกลุ่ม	.568	4	.142	.502	.734
	ภายในกลุ่ม	84.828	300	.283		
	รวม	85.396	304			
2. ด้านราคา	ระหว่างกลุ่ม	.411	4	.103	.205	.935
	ภายในกลุ่ม	149.832	300	.499		
	รวม	150.243	304			
3. ด้านช่องทาง การจัดจำหน่าย	ระหว่างกลุ่ม	.706	4	.177	.354	.841
	ภายในกลุ่ม	149.608	300	.499		
	รวม	150.314	304			
4. ด้านการส่งเสริม การตลาด	ระหว่างกลุ่ม	3.617	4	.904	2.128	.077
	ภายในกลุ่ม	127.482	300	.425		
	รวม	131.100	304			
5. ด้านการบริการ	ระหว่างกลุ่ม	2.419	4	.605	1.194	.313
	ภายในกลุ่ม	151.898	300	.506		
	รวม	154.316	304			
6. ด้านผลตอบแทน	ระหว่างกลุ่ม	.614	4	.154	.426	.790
	ภายในกลุ่ม	108.172	300	.361		

	รวม	108.786	304			
โดยรวม	ระหว่างกลุ่ม	.590	4	.147	1.078	.367
	ภายในกลุ่ม	41.016	300	.137		
	รวม	41.606	304			

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 21 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล ด้วยสถิติ One-Way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 พบว่าค่า Sig. มากกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha = 0.05$ ทั้ง 6 ด้าน แสดงว่าลูกค้าที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติ มีระดับการศึกษาแตกต่างกัน มีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต ด้านกรมธรรม์ประกันชีวิต ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านการบริการ และด้านผลตอบแทนไม่แตกต่างกัน

ตาราง 22 การทดสอบเพื่อเปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์
ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์
จำแนกตามอาชีพ

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ ทำประกันชีวิต		Sum of Squares	df.	MS.	F	Sig.
1. ด้านกรมธรรม์ประกัน ชีวิต	ระหว่างกลุ่ม	1.289	4	.322	1.149	.334
	ภายในกลุ่ม	84.107	300	.280		
	รวม	85.396	304			
2. ด้านราคา	ระหว่างกลุ่ม	.224	4	.056	.112	.978
	ภายในกลุ่ม	150.019	300	.500		
	รวม	150.243	304			
3. ด้านช่องทาง การจัดจำหน่าย	ระหว่างกลุ่ม	.343	4	.086	.171	.953
	ภายในกลุ่ม	149.971	300	.500		
	รวม	150.314	304			
4. ด้านการส่งเสริม การตลาด	ระหว่างกลุ่ม	1.564	4	.391	.906	.461
	ภายในกลุ่ม	129.535	300	.432		
	รวม	131.100	304			
5. ด้านการบริการ	ระหว่างกลุ่ม	5.079	4	1.270	2.553	.039*
	ภายในกลุ่ม	149.237	300	.497		
	รวม	154.316	304			
6. ด้านผลตอบแทน	ระหว่างกลุ่ม	.097	4	.024	.067	.992
	ภายในกลุ่ม	108.689	300	.362		

	รวม	108.786	304			
โดยรวม	ระหว่างกลุ่ม	.104	4	.026	.188	.945
	ภายในกลุ่ม	41.501	300	.138		
	รวม	41.606	304			

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 22 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล ด้วยสถิติ One-Way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 พบว่าค่า Sig. มากกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha = 0.05$ มี 5 ด้าน แสดงว่าลูกค้าที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชูว์รันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์ มีระดับการศึกษาแตกต่างกัน มีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต ด้านกรรมกรรรม์ประกันชีวิต ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริม การตลาด และด้านผลตอบแทนไม่แตกต่างกัน ส่วนค่า Sig. น้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha = 0.05$ มี 1 ด้าน แสดงว่าลูกค้าที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกัน อินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชูว์รันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์ มีระดับการศึกษาแตกต่างกัน มีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตด้านการบริการแตกต่างกัน ดังนั้นจึงทดสอบความแตกต่าง รายคู่ด้วยวิธีการของ LSD. (Fisher's least-significant different) ได้ผลดังนี้

ตาราง 23 การทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีการ LSD. (Fisher's least-significant different) ของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชูรันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติ จำแนกตามอาชีพด้านการบริการ

อาชีพ	นักศึกษา	ประกอบธุรกิจส่วนตัว	พนักงานเอกชน	รับราชการ	พนักงานรัฐวิสาหกิจ
นักศึกษา		.7418*			.5028*
ประกอบธุรกิจส่วนตัว					
พนักงานเอกชน			.2841*		
รับราชการ				.2708*	
พนักงานรัฐวิสาหกิจ					

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 23 ผลการวิเคราะห์ แสดงว่าลูกค้าที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชูรันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติ มีอาชีพแตกต่างกัน มีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตด้านการบริการต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีอาชีพนักศึกษา มีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต มากกว่า (.7418) ลูกค้าที่มีอาชีพประกอบธุรกิจส่วนตัว และมากกว่า (.5028) ลูกค้าที่มีอาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจ ส่วนลูกค้าที่มีอาชีพพนักงานเอกชน มีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตมากกว่า (.2841) ลูกค้าที่มีอาชีพประกอบธุรกิจส่วนตัว และส่วนลูกค้าที่มีอาชีพรับราชการ มีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต มากกว่า (.2708) ลูกค้าที่มีอาชีพประกอบธุรกิจส่วนตัว

ตาราง 24 การทดสอบเพื่อเปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์
ของ บริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์
จำแนกตามรายได้ต่อเดือน

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ ทำประกันชีวิต		Sum of Squares	df.	MS.	F	Sig.
1. ด้านกรมธรรม์ประกัน ชีวิต	ระหว่างกลุ่ม	1.915	3	.638	2.301	.077
	ภายในกลุ่ม	83.481	301	.277		
	รวม	85.396	304			
2. ด้านราคา	ระหว่างกลุ่ม	1.073	3	.358	.721	.540
	ภายในกลุ่ม	149.170	301	.496		
	รวม	150.243	304			
3. ด้านช่องทาง การจัดจำหน่าย	ระหว่างกลุ่ม	1.134	3	.378	.762	.516
	ภายในกลุ่ม	149.181	301	.496		
	รวม	150.314	304			
4. ด้านการส่งเสริม การตลาด	ระหว่างกลุ่ม	.427	3	.142	.328	.805
	ภายในกลุ่ม	130.673	301	.434		
	รวม	131.100	304			
5. ด้านการบริการ	ระหว่างกลุ่ม	6.494	3	2.165	4.408	.005*
	ภายในกลุ่ม	147.822	301	.491		
	รวม	154.316	304			
6. ด้านผลตอบแทน	ระหว่างกลุ่ม	1.435	3	.478	1.341	.261
	ภายในกลุ่ม	107.351	301	.357		

	รวม	108.786	304			
โดยรวม	ระหว่างกลุ่ม	.570	3	.190	1.395	.244
	ภายในกลุ่ม	41.035	301	.136		
	รวม	41.606	304			

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 24 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล ด้วยสถิติ One-Way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 พบว่าค่า Sig. มากกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha = 0.05$ มี 5 ด้าน แสดงว่าลูกค้าที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชูรันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติมีรายได้ต่อเดือนแตกต่างกัน มีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต ด้านกรมธรรม์ประกันชีวิต ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด และด้านผลตอบแทนไม่แตกต่างกัน ส่วนค่า Sig. น้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha = 0.05$ มี 1 ด้าน แสดงว่าลูกค้าที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชูรันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติมีรายได้ต่อเดือนแตกต่างกัน มีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต ด้านการบริการแตกต่างกัน ดังนั้นจึงทดสอบความแตกต่าง รายคู่ด้วยวิธีการของ LSD. (Fisher's least-significant different) ได้ผลดังนี้

ตาราง 25 การทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีการ LSD. (Fisher's least-significant different) ของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสซัวร์นส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติจำแนกตามรายได้ต่อเดือนด้านการบริการ

รายได้ต่อเดือน	ไม่เกิน 10,000 บาท	10,001 – 20,000 บาท	20,001 – 30,000 บาท	30,001 บาทขึ้นไป
ไม่เกิน 10,000 บาท				.5153*
10,001 – 20,000 บาท				.4499*
20,001 – 30,000 บาท				.4475*
30,001 บาทขึ้นไป				

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 25 ผลการวิเคราะห์ แสดงว่าลูกค้าที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสซัวร์นส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติ มีรายได้ต่อเดือนแตกต่างกัน มีปัจจัยที่มีผลการตัดสินใจทำประกันชีวิต ด้านการบริการ ต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีรายได้ต่อเดือนไม่เกิน 10,000 บาท มีปัจจัยที่มีผลการตัดสินใจทำประกันชีวิต มากกว่า (.5153) ลูกค้าที่มีรายได้ต่อเดือน 30,001 บาท ขึ้นไป ส่วนลูกค้าที่มีรายได้ต่อเดือน 10,001-20,000 บาท มีปัจจัยที่มีผลการตัดสินใจทำประกันชีวิต มากกว่า (.4499) ลูกค้าที่มีรายได้ต่อเดือน 30,001 บาทขึ้นไป และส่วนลูกค้าที่มีรายได้ต่อเดือน 20,001-30,000 บาท มีปัจจัยที่มีผลการตัดสินใจทำประกันชีวิต มากกว่า (.4475) ลูกค้าที่มีรายได้ต่อเดือน 30,001 บาทขึ้นไป

ตาราง 26 การทดสอบเพื่อเปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์
ของ บริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์
จำแนกตาม งวดการชำระเบี้ยประกันชีวิต

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ ทำประกันชีวิต		Sum of Squares	df.	MS.	F	Sig.
1. ด้านกรมธรรม์ประกัน ชีวิต	ระหว่างกลุ่ม	2.407	3	.802	2.910	.035*
	ภายในกลุ่ม	82.989	301	.276		
	รวม	85.396	304			
2. ด้านราคา	ระหว่างกลุ่ม	2.444	3	.815	1.659	.176
	ภายในกลุ่ม	147.799	301	.491		
	รวม	150.243	304			
3. ด้านช่องทาง การจัดจำหน่าย	ระหว่างกลุ่ม	2.613	3	.871	1.775	.152
	ภายในกลุ่ม	147.701	301	.491		
	รวม	150.314	304			
4. ด้านการส่งเสริม การตลาด	ระหว่างกลุ่ม	3.937	3	1.312	3.107	.027*
	ภายในกลุ่ม	127.162	301	.422		
	รวม	131.100	304			
5. ด้านการบริการ	ระหว่างกลุ่ม	5.181	3	1.727	3.486	.016*
	ภายในกลุ่ม	149.135	301	.495		
	รวม	154.316	304			
6. ด้านผลตอบแทน	ระหว่างกลุ่ม	1.496	3	.499	1.399	.243
	ภายในกลุ่ม	107.290	301	.356		

	รวม	108.786	304			
โดยรวม	ระหว่างกลุ่ม	.718	3	.239	1.761	.155
	ภายในกลุ่ม	40.888	301	.136		
	รวม	41.606	304			

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 26 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล ด้วยสถิติ One-Way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 พบว่าค่า Sig. มากกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha = 0.05$ มี 3 ด้าน แสดงว่าลูกค้าที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชูวรันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์ มีงวดการชำระเบี้ยประกันชีวิตแตกต่างกัน มีปัจจัยที่มีผลการตัดสินใจทำประกันชีวิต ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านผลตอบแทนไม่แตกต่างกัน ส่วนค่า Sig. น้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha = 0.05$ มี 3 ด้าน แสดงว่าลูกค้าที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชูวรันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์ มีงวดการชำระเบี้ยประกันชีวิตแตกต่างกัน มีปัจจัยที่มีผลการตัดสินใจทำประกันชีวิต ด้านกรมธรรม์ประกันชีวิต ด้านการส่งเสริมการตลาด และด้านการบริการแตกต่างกัน ดังนั้นจึงทดสอบความแตกต่าง รายคู่ด้วยวิธีการของ LSD. (Fisher's least-significant different) ได้ผลดังนี้

ตาราง 27 การทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีการ LSD. (Fisher's least-significant different) ของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกัน อินเทอร์เน็ตเนชชั่นแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติ จำแนกตามงวดการชำระเบี้ยประกันชีวิต ด้านกรมธรรม์ประกันชีวิต

งวดการชำระเบี้ย ประกันชีวิต	รายเดือน	ราย 3 เดือน	ราย 6 เดือน	รายปี
รายเดือน		.1962*		
ราย 3 เดือน				
ราย 6 เดือน				
รายปี		.2628*		

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 27 ผลการวิเคราะห์ แสดงว่าลูกค้าที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเทอร์เน็ตเนชชั่นแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติ มีงวดการชำระเบี้ยประกันชีวิต ด้านกรมธรรม์ประกันชีวิตแตกต่างกัน มีปัจจัยที่มีผลการตัดสินใจทำประกันชีวิตต่างกัน คือ ลูกค้าที่ชำระเบี้ยประกันชีวิตรายเดือน มีปัจจัยที่มีผลการตัดสินใจทำประกันชีวิตมากกว่า (.1962) ลูกค้าที่ชำระเบี้ยประกันชีวิตราย 3 เดือน ส่วนลูกค้าที่ชำระเบี้ยประกันชีวิตรายปี มีปัจจัยที่มีผลการตัดสินใจทำประกันชีวิตมากกว่า (.2628) ลูกค้าที่ชำระเบี้ยประกันชีวิตราย 3 เดือน

ตาราง 28 การทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีการ LSD. (Fisher's least-significant different) ของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกัน อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติ จำแนกตามงวด การชำระเบี้ยประกันชีวิต ด้านการส่งเสริมการตลาด

งวดการชำระเบี้ย ประกันชีวิต	รายเดือน	ราย 3 เดือน	ราย 6 เดือน	รายปี
รายเดือน				
ราย 3 เดือน				
ราย 6 เดือน	.3154*			
รายปี				.2416*

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 28 ผลการวิเคราะห์ แสดงว่าลูกค้าที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติ มีงวด การชำระเบี้ยประกันชีวิต ด้านการส่งเสริมการตลาดแตกต่างกัน มีปัจจัยที่มีผลการตัดสินใจทำ ประกันชีวิตต่างกัน คือ ลูกค้าที่ชำระเบี้ยประกันชีวิตราย 6 เดือน มีปัจจัยที่มีผลการตัดสินใจทำ ประกันชีวิต มากกว่า (.3154) ลูกค้าที่ชำระเบี้ยประกันชีวิตราย 3 เดือน และมากกว่า (.2416) ลูกค้า ที่ชำระเบี้ยประกันชีวิตรายปี

ตาราง 29 การทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีการ LSD. (Fisher's least-significant different) ของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกัน อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติ จำแนกตามงวดการชำระเบี้ยประกันชีวิต ด้านการบริการ

งวดการชำระเบี้ย ประกันชีวิต	รายเดือน	ราย 3 เดือน	ราย 6 เดือน	รายปี
รายเดือน				.3062*
ราย 3 เดือน				.2478*
ราย 6 เดือน				
รายปี				

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 29 ผลการวิเคราะห์ แสดงว่าลูกค้าที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติ มีงวดการชำระเบี้ยประกันชีวิต ด้านการบริการแตกต่างกัน มีปัจจัยที่มีผลการตัดสินใจทำประกันชีวิตต่างกัน คือ ลูกค้าที่ชำระเบี้ยประกันชีวิตรายเดือน มีปัจจัยที่มีผลการตัดสินใจทำประกันชีวิตมากกว่า (.3062) ลูกค้าที่ชำระเบี้ยประกันชีวิตรายปี ส่วนลูกค้าที่ชำระเบี้ยประกันชีวิตราย 3 เดือน มีปัจจัยที่มีผลการตัดสินใจทำประกันชีวิต มากกว่า (.2478) ลูกค้าที่ชำระเบี้ยประกันชีวิตรายปี

ตาราง 30 การทดสอบเพื่อเปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์
ของ บริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์
จำแนกตาม ทุนประกันชีวิต

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ ทำประกันชีวิต		Sum of Squares	df.	MS.	F	Sig.
1. ด้านกรมธรรม์ประกัน ชีวิต	ระหว่างกลุ่ม	1.467	3	.489	1.754	.156
	ภายในกลุ่ม	83.928	301	.279		
	รวม	85.396	304			
2. ด้านราคา	ระหว่างกลุ่ม	2.712	3	.904	1.844	.139
	ภายในกลุ่ม	147.531	301	.490		
	รวม	150.243	304			
3. ด้านช่องทาง การจัดจำหน่าย	ระหว่างกลุ่ม	3.171	3	1.057	2.162	.093
	ภายในกลุ่ม	147.144	301	.489		
	รวม	150.314	304			
4. ด้านการส่งเสริม การตลาด	ระหว่างกลุ่ม	1.813	3	.604	1.407	.241
	ภายในกลุ่ม	129.286	301	.430		
	รวม	131.100	304			
5. ด้านการบริการ	ระหว่างกลุ่ม	8.378	3	2.793	5.760	.001*
	ภายในกลุ่ม	145.938	301	.485		
	รวม	154.316	304			
6. ด้านผลตอบแทน	ระหว่างกลุ่ม	1.828	3	.609	1.715	.164
	ภายในกลุ่ม	106.958	301	.355		

	รวม	108.786	304			
โดยรวม	ระหว่างกลุ่ม	.450	3	.150	1.096	.351
	ภายในกลุ่ม	41.156	301	.137		
	รวม	41.606	304			

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 30 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล ด้วยสถิติ One-Way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 พบว่าค่า Sig. มากกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha = 0.05$ มี 5 ด้าน แสดงว่าลูกค้าที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชูวันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติมีทุนชำระเบี้ยประกันชีวิตแตกต่างกัน มีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต ด้านกรมธรรม์ประกันชีวิต ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้าน การส่งเสริมการตลาด และด้านผลตอบแทน ไม่แตกต่างกัน ส่วนค่า Sig. น้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha = 0.05$ มี 1 ด้าน แสดงว่า ลูกค้าที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนล แอสชูวันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติมีทุนประกันชีวิต แตกต่างกันมีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิต ด้านการบริการแตกต่างกัน ดังนั้นจึงทดสอบความแตกต่าง รายคู่ด้วยวิธีการของ LSD. (Fisher's least-significant different) ได้ผลดังนี้

ตาราง 31 การทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีการ LSD. (Fisher's least-significant different) ของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกัน อินเตอร์เนชันแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติ จำแนกตามทุนประกันชีวิต ด้านการบริการ

ทุนประกันชีวิต	ไม่เกิน 100,000 บาท	100,001 – 200,000 บาท	200,001 – 300,000 บาท	300,001 บาทขึ้นไป
ไม่เกิน 100,000 บาท		.3327*	.3823*	.4750*
100,001 – 200,000 บาท				
200,001 – 300,000 บาท				
300,001 บาทขึ้นไป				

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 31 ผลการวิเคราะห์ แสดงว่าลูกค้าที่ตัดสินใจทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชันแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมบัติ มีทุนประกันชีวิต ด้านการบริการแตกต่างกัน มีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีทุนประกันชีวิตไม่เกิน 100,000 บาท มีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตมากกว่า (.3327) ลูกค้าที่มีทุนประกันชีวิต 100,001 – 200,000 บาท มากกว่า (.3823) ลูกค้าที่มีทุนประกันชีวิต 200,001 – 300,000 บาท และมากกว่า (.4750) ลูกค้าที่มีทุนประกันชีวิต 300,001 บาทขึ้นไป

ตอนที่ 4 ความคิดเห็น และข้อเสนอแนะของลูกค้าที่ทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท
อเมริกันอินเตอร์เนชันแนล แอสชัวร์นส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์

ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็น และข้อเสนอแนะของลูกค้าที่ทำประกันชีวิตแบบสะสม
ทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชันแนล แอสชัวร์นส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์
ดังแสดงในตาราง 32

ตาราง 32 ความคิดเห็นของลูกค้าที่ทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์
เนชันแนล แอสชัวร์นส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์ โดยเรียงลำดับความถี่จากมากไปหา
น้อย

ความคิดเห็นของลูกค้า	จำนวน	ร้อยละ
1. ไม่มีตัวแทนและพนักงานจากบริษัทประกันที่ต้องการมา เสนอขายการประกันภัย	38	34.9
2. พนักงานและตัวแทนของบริษัทประกัน ไม่สุภาพ/ไม่ซื่อสัตย์/ คำพูดไม่น่าเชื่อถือ	25	22.9
3. ตัวแทนและพนักงานของบริษัทประกันไม่สามารถให้รายละเอียด ความรู้ในการทำประกันภัยได้อย่างดี	19	17.4
4. สถานที่ตั้งของบริษัทประกันภัยอยู่ไกลหรือไม่มีในจังหวัด ไม่สะดวกในการติดต่อทำประกันหรือแจ้งอุบัติเหตุ	12	11.0
5. ค่าเบี้ยประกันภัยของบริษัทประกันภัยไม่มีความเป็นมาตรฐาน ตามกฎหมายกำหนด	8	7.3
6. การบริการหลังการขายอย่างต่อเนื่อง	7	6.4

จากตาราง 32 ความคิดเห็นของลูกค้าที่ทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของบริษัทอเมริกันอินเตอร์เนชันแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด สำนักงานตัวแทนคุณสมพงษ์ พบว่า ไม่มีตัวแทนและพนักงานจากบริษัทประกันที่ต้องการมาเสนอขายการประกันภัย พนักงานและตัวแทนของบริษัทประกันไม่สุภาพ/ไม่ซื่อสัตย์/คำพูดไม่น่าเชื่อถือ ตัวแทนและพนักงานของบริษัทประกันไม่สามารถให้รายละเอียด ความรู้ในการทำประกันภัยได้อย่างดี สถานที่ตั้งของบริษัทประกันภัยอยู่ไกลหรือไม่มีในจังหวัด ไม่สะดวกในการติดต่อทำประกันหรือแจ้งอุบัติเหตุ ค่าเบี้ยประกันภัยของบริษัทประกันภัยไม่มีความเป็นมาตรฐานตามกฎหมายกำหนด และการบริการหลังการขายอย่างต่อเนื่องตามลำดับ