ตาด ด้านการส่งเสริมการตลาด ทุกด้านอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านมีพนักงานคอยให้คำแนะนำต่างๆ แก่ลูกค้า ด้านการส่งข่าวสารประกันเพื่อแนะนำข้อมูลใหม่ ด้านการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย ด้านการมอบของขวัญให้ลูกค้าในช่วงวันสำคัญ และด้านการให้ของที่ระลึกหรือของชำร่วยเมื่อซื้อประกันสอดคล้องกับการสัมภาษณ์เชิงลึก

ด้านบุคลากร ทุกด้านอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านพนักงานมีบริการหลังการขายที่ดี ด้านให้ข้อมูลผลิตภัณฑ์ได้อย่างชัดเจน ด้านมีมนุษย์สัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า สอดคล้องกับการศึกษาของ (Fields and Other, 2007) ได้ศึกษาถึงรูปแบบของธุรกิจนายหน้าประกันชีวิตผ่านธนาคารประเทศสหรัฐอเมริกา พบว่า ประชาชนซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตผ่านธนาคารที่ตนเป็นลูกค้าด้วยเหตุผลคือ 1) ความเชื่อมั่นและสัมพันธภาพกับธนาคาร 2) ความสะดวกในการเดินทางและการสื่อสาร 3) การยอมรับในสินค้าทางการเงินได้ง่าย 4) เชื่อถือในทักษะของพนักงานธนาคาร

ด้านกระบวนการบริการ ผลการศึกษาส่วนประสมการตาด ระดับความสำคัญด้านต่างๆ ด้านกระบวนการบริการ ทุกด้านอยู่ในระดับมาก ด้านเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านมีศูนย์ให้บริการข้อมูลลูกค้า (Call Center) ด้านมีบริการรับแจ้งเหตุตลอด 24 ชั่วโมง ด้านรักษาสิทธิและผลประโยชน์ให้กับลูกค้า ด้านความรวดเร็วในการรับค่าสินไหมทดแทน และด้านความรวดเร็วในการส่งมอบกรมธรรม์ สอดคล้องกับการศึกษาของ (วิกานดา เสรีสมนึก, 2550) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อการทำประกันชีวิตของพนักงานในอำเภอเมืองสมุทรสาครมีผลต่อการทำประกันชีวิตของพนักงาน โดยปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากปัจจัยด้านกระบวนการ ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ และปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ด้านสภาพแวดล้อมทางกายภาพ ผลการศึกษาระดับความสำคัญด้านต่างๆ ของส่วนประสมการตาด ด้านกระบวนกาบริการ ทุกด้านอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านการจัดศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์ไว้บริการ ด้านสภาพแวดล้อมและบรรยากาศของสำนักงานเหมาะสม และด้านความเป็นระเบียบเรียบร้อยของบริเวณภายใน/ภายนอกอาคาร สอดคล้องกับการศึกษาของ (วิกานดา เสรีสมนึก, 2550) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อการทำประกันชีวิตของพนักงานในอำเภอเมืองสมุทรสาคร มีผลต่อการทำประกันชีวิตของพนักงาน โดยปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากปัจจัยด้านกระบวนการ ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ และปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ผลการวิเคราะห์ระดับความสำคัญการตัดสินใจซื้อประกันชีวิต

ระดับความสำคัญของการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตในภาพรวม ผลการศึกษาพบว่า ระดับความสำคัญของการตัดสินใจซื้อประกันชีวิต โดยภาพรวม ทุกด้านอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านผลที่ตามมา ด้านการตระหนักถึงความต้องการ ด้านการประเมินค่าทางเลือก และด้านการเสาะแสวงหาข่าวสาร ตามลำดับ

ด้านการตระหนักถึงความต้องการ ผลการศึกษาระดับความสำคัญของการตัดสินใจซื้อประกันชีวิต ด้านการตระหนักถึงความต้องการ ทุกด้านอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน