พบว่า ด้านค่าเบี้ยประกันเหมาะสมกับความคุ้มครอง ด้านกรมธรรม์ตอบสนองความต้องการได้ และด้านสิทธิประโยชน์ในการนำไปลดหย่อนภาษีสอดคล้องกับการศึกษาของ (Rajkumari, 2007) ได้ศึกษาเปรียบเทียบการทำประกันชีวิตและประกันภัยผ่านช่องทางจำหน่ายของธนาคารกับผ่านบริษัทประกันภัยของผู้บริโภคในเมือง Chennai ประเทศอินเดีย พบว่า ผู้ที่อาชีพนักธุรกิจให้ความสำคัญกับการทำประกันชีวิตภัย สาเหตุที่ผู้บริโภคทำประกันชีวิต เพราะต้องการลดหย่อนภาษีเงินได้ ผลตอบแทน การคุ้มครอง และการออมตาม

ด้านการเสาะแสวงหาข่าวสารผลการศึกษาระดับความสำคัญของการตัดสินใจซื้อประกันชีวิต ด้านการเสาะแสวงหาข่าวสาร ทุกด้านอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า การดูโฆษณาและประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่าง ๆ ด้านการชักชวนของบุคคลในครอบครัว และด้านตัวแทนของบริษัทประกันชีวิตหรือพนักงาน

ด้านการประเมินค่าทางเลือกผลการศึกษาระดับความสำคัญของการตัดสินใจซื้อประกันชีวิต ด้านการประเมินค่าทางเลือก ทุกด้านอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านส่งข่าวสารต่าง ๆ และ บิลค่าใช้จ่าย ผ่าน SMS, ไลน์ (Line) ด้านเบี้ยประกันความคุ้มครองและผลตอบแทนมีความเหมาะสม และด้านสถานที่ตั้งของบริษัทเดินทางไปติดต่อได้สะดวก ตามลำดับ (สอดคล้องกับการสัมภาษณ์เชิงลึก)

ด้านการซื้อผลการศึกษาระดับความสำคัญของการตัดสินใจซื้อประกันชีวิต ด้านการซื้อทุกด้านอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านการเสี่ยงภัยจากการทำงานหรือการใช้ชีวิต ตัวแทน/พนักงาน มีความรู้ความสามารถ และให้บริการดี และด้านส่วนด้านเก็บออม/ลงทุนตามเป้าหมาย/รายได้/เงินบำนาญหลังเกษียณ สอดคล้องกับการศึกษาของ (ชัยวัฒน์ โฆษภัทรพิมพ์ และคณะ, 2551) ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบของการประกันชีวิตและตัวแบบสำหรับวิเคราะห์รูปแบบของการประกันชีวิต จากลักษณะความเสี่ยงอาชีพ จำนวนกรมธรรมที่ผู้เอาประกันชีวิตแต่ละคนถือ จำนวนเงินเอาประกันชีวิตเริ่มต้น จำนวนเบี้ยประกันชีวิตต่อปี ระยะเวลาคุ้มครองชีวิต ระยะเวลาชำระเบี้ยประกันชีวิต และ รูปแบบ การชำระเบี้ยประกันชีวิต เป็นตัวแปรที่มีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบของการประกันชีวิตอย่างมีนัยสำคัญอย่างยิ่ง และยังสอดคล้องกับการศึกษาของด้านผลที่ตามมา ผลการศึกษาระดับความสำคัญการตัดสินใจซื้อประกันชีวิต ด้านผลที่ตามมา ทุกด้านอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านตัวแทนให้บริการหลังการขาย และให้คำแนะนำ คำปรึกษาอย่างถูกต้อง ด้านบริษัทมีการแจ้งเตือนในการชำระค่าเบี้ยประกัน และสิทธิประโยชน์ของลูกค้า และด้านเปรียบเทียบความคุ้มครองก่อนซื้อกับสิ่งที่ได้รับจริงๆเมื่อซื้อกรมธรรม์ไปแล้ว สอดคล้องกับการศึกษาของ (Josa, 2005) ได้ศึกษาถึงตลาดของการประกันชีวิตของโลก และปัจจัยแห่งความสำเร็จและความยั่งยืนของบริษัทประกันชีวิต จากการศึกษาพบว่าอุปสงค์ของการประกันขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ ได้แก่ ขนาดของบริษัทประกันชีวิต ความเสี่ยงของบริษัทประกันชีวิต การบริการหลังการขาย การลดค่าใช้จ่าย การเพิ่มเงินลงทน ขนาดของอุตสาหกรรมธนาคารพาณิชย์ในประเทศ

ผลการวิเคราะห์ประสิทธิผลการตลาด