

แนวคิดทางทฤษฎีของการประกันภัยรายย่อย

THEORETICAL CONCEPTS OF MICROINSURANCE

ธนิดา จิตร์น้อยรัตน์*

Thanida Chitnomrath*

* รองศาสตราจารย์ สาขาการเงิน วิทยาลัยนวัตกรรมบริหารธุรกิจและการบัญชี มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต

* Associate Professor in finance, College of Innovative Business and Accountancy, Dhurakij Pundit University

* Email: thanida@dpu.ac.th

บทคัดย่อ

บทความนี้เป็นบทความทางวิชาการเกี่ยวกับการประกันภัยรายย่อยหรือไมโครอินซัวรันส์สำหรับผู้มีรายได้น้อยวัตถุประสงค์ของบทความนี้เพื่อทบทวนวรรณกรรมการประกันภัยรายย่อยที่เกี่ยวกับแนวคิดและทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม ซึ่งได้แก่ แนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมด้านความเสี่ยงของแต่ละบุคคลและทฤษฎีอรรถประโยชน์ที่คาดหวัง แนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมที่ไม่ชอบความสูญเสียและทฤษฎีความคาดหวัง แนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมความกลัวความไม่แน่นอนและแนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมของบุคคลที่พึงพอใจในการได้รับผลตอบแทนในปัจจุบันมากกว่าอนาคต (Hyperbolic Discounting) นอกจากนี้ในการทบทวนยังได้นำเสนอการทดสอบแนวคิดและทฤษฎีในทางปฏิบัติ ซึ่งจากการทดสอบทำให้พบปัจจัยหลายอย่างที่อาจมีส่วนสำคัญต่อความต้องการผลิตภัณฑ์ประกันภัยรายย่อยและการขยายการเติบโตของอุตสาหกรรมประกันภัยในตลาดเกิดใหม่

คำสำคัญ: ประกันภัยรายย่อย แนวคิดและทฤษฎีเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม

Abstract

This academic article is concerned microinsurance for people that have low income. The purpose of the article is to review microinsurance literature on the concepts and theories of behavioral economics, including the concept of risk behavior of individuals and the theory of expected utility, concepts about loss aversion and expectation theory, concepts of ambiguity aversion and individual behavior being satisfied with the current return over the future (Hyperbolic discounting). In addition, the review also presents a test of concepts and theories in practice. The test reveals several factors that may contribute significantly to the demand for microinsurance products and the growth extension of the insurance industry in emerging markets.

Keywords: Microinsurance, Concepts and Theories of Behavioral Economics

บทนำ

ในปัจจุบันระบบเศรษฐกิจและสังคมมีความซับซ้อนและความไม่แน่นอนเพิ่มขึ้นมาก ส่งผลให้ผลลัพธ์ทางการเงินที่คาดหวัง (Expected Monetary Value – EMV) จากการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจมีความไม่แน่นอนเพิ่มมากขึ้นด้วย จากประเด็นนี้จึงเป็นที่มาของการเกิดธุรกิจประเภทหนึ่งที่เรียกว่า “ธุรกิจประกันภัย” เนื่องจากธุรกิจประเภทนี้สามารถตอบโจทย์ของปัญหาที่เกิดขึ้นข้างต้นได้ (เจนส์ ครีวีชัยลำพันธ์, 2559; นภดล ร่มโพธิ์, 2555) หลักการง่าย ๆ ของการประกันภัยคือ การที่ตัวแทนนายหน้าของธุรกิจประกันภัยเติมพินว่า หากเกิดเหตุการณ์ไม่แน่นอน เช่น ภัยแล้งจากสภาพอากาศ ภัยพิบัติตามธรรมชาติต่างๆ โรคภัยต่างๆ ต่อมนุษย์ด้านชีวิตและสุขภาพ เป็นต้น บุคคลที่ทำประกันหรือผู้เอาประกันจะได้รับเงินจำนวนหนึ่งเพื่อชดเชยความสูญเสียอันเกิดจากภัยพิบัติหรือโรคภัยต่างๆ ในเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝันเหล่านั้น โดยผู้เอาประกันภัยต้องจ่ายเงินจำนวนหนึ่งเรียกว่า ค่าเบี้ยประกันภัย ให้กับธุรกิจประกันภัย และธุรกิจประกันภัยสัญญาว่า หากเกิดเหตุการณ์ไม่คาดฝันตามเงื่อนไขที่ตกลงกันในสัญญา จะจ่ายเงินชดเชยความสูญเสียจากความไม่แน่นอนให้จำนวนหนึ่ง ทำให้ผู้เอาประกันภัยสามารถลดภาวะความสูญเสียจากความไม่แน่นอนนั้นลงได้ในกรณีนี้เห็นได้ว่า หากผู้เอาประกันภัยมีความพึงพอใจในผลตอบแทนทางการเงินที่คาดหวังจากการชดเชยความไม่แน่นอนด้วยการซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัย ผู้เอาประกันภัยย่อมเต็มใจที่จะจ่ายค่าเบี้ยประกันภัยและซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัยอย่างต่อเนื่อง ซึ่งการกระทำเช่นนี้ย่อมทำให้ธุรกิจประกันภัยอยู่รอดและเติบโตได้ (Platteau, De Bock & Gelade, 2017)

ตามรายงานการวิจัยของสถาบัน Swiss Re (2009, 2010, 2011, 2016, 2017) และสถาบัน Lloyd's of London (2009) กล่าวถึงการเติบโตของธุรกิจประกันภัยในช่วงทศวรรษที่ผ่านมาว่า มีการเติบโตจากตลาดของผู้เอาประกันภัยที่มีรายได้ปานกลางถึงร่ำรวย แต่ในปี ค.ศ. 2016 พบว่าค่าเบี้ยประกันภัยทั่วโลกของตลาดกลุ่มนี้เพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 3 ลดลงจากปี ค.ศ. 2015 ซึ่งมีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.3 เห็นได้ว่า การเพิ่มขึ้นของตลาดกลุ่มนี้เริ่มมีการเติบโตอย่างค่อนข้างจำกัด ขณะที่ตลาดเกิดใหม่ในประเทศที่กำลังพัฒนา มีอัตราการเพิ่มของค่าเบี้ยประกันภัยถึงร้อยละ 13.5 ในปี ค.ศ. 2016 อัตราการเติบโตนี้สูงมากกว่าตลาดประกันภัยแบบดั้งเดิมอย่างมาก โดยในรายงานได้กล่าวถึงการสำรวจโอกาสของการประกันภัยรายย่อยว่า ตลาดประกันภัยรายย่อยสำหรับผู้มีรายได้น้อยทั่วโลกในประเทศที่กำลังพัฒนามีจำนวน 3-4 พันล้านคน โดยตลาดประกันภัยรายย่อยที่ใหญ่ที่สุด ซึ่งมีส่วนแบ่งตลาดถึงร้อยละ 70 ตั้งอยู่ในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก (Swiss Re, 2016) นอกจากนี้ในรายงานยังคาดการณ์ว่าตลาดประกันภัยรายย่อยสำหรับผู้มีรายได้น้อยในอนาคตน่าจะเติบโตเพิ่มขึ้นอย่างมาก อย่างไรก็ตามการสำรวจในปัจจุบันพบว่า การเข้าถึงตลาดเกิดใหม่ในประเทศกำลังพัฒนาของธุรกิจประกันภัยยังอยู่ในวงแคบ สาเหตุอาจเนื่องมาจากผู้มีรายได้น้อยส่วนใหญ่ไม่คุ้นเคยกับแนวคิดเรื่องการประกันภัยในฐานะเป็นเครื่องมือในการจัดการความเสี่ยง ดังนั้น หากธุรกิจประกันภัยต้องการเติบโตโดยการขยายตลาดประกันภัยไปยังตลาดประกันภัยรายย่อยสำหรับผู้มีรายได้น้อย ธุรกิจประกันภัยจะต้องตระหนักถึงบทบาทในการเข้าไปช่วยบรรเทาความเสี่ยงให้แก่ชุมชนในประเทศที่กำลังพัฒนา

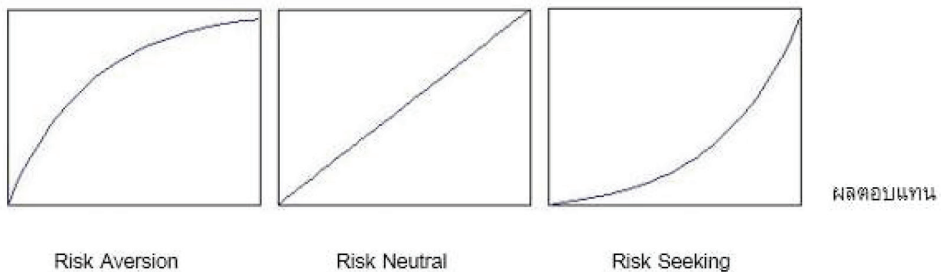
บทความนี้จึงมีจุดมุ่งหมายที่จะทำการศึกษาแนวคิดและทฤษฎีเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรมที่ให้ความสำคัญกับตลาดประกันภัยรายย่อยสำหรับผู้มีรายได้น้อย ซึ่งประกอบไปด้วย แนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมความเสี่ยงของบุคคล (Risk behavior of Individuals) กับทฤษฎีอรรถประโยชน์ที่คาดหวัง (Expected Utility Theory) แนวคิดเกี่ยวกับความกลัวหรือการไม่ชอบความสูญเสีย (Loss Aversion) กับทฤษฎีความคาดหวัง (Prospect Theory) และแนวคิดเกี่ยวกับความกลัวความไม่แน่นอน (Ambiguity Aversion) กับแนวคิดเกี่ยวกับความพึงพอใจในการได้รับผลตอบแทนในปัจจุบันมากกว่าในอนาคต (Hyperbolic discounting) รวมทั้งการศึกษาการทดสอบแนวคิดและทฤษฎีเหล่านี้ในทางปฏิบัติด้วย ซึ่งจะนำไปสู่ความเข้าใจในการทำตลาดประกันภัยรายย่อยสำหรับผู้มีรายได้น้อยให้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น

วรรณกรรมเกี่ยวกับแนวคิดและทฤษฎีของการประกันภัยรายย่อย

มีนักวิชาการจำนวนมาก (ตัวอย่างเช่น Ashraf, Karlan & Yin, 2006; Bryan, 2013; Cole, Gine, Tobacman, Topalova, Townsend & Vickery, 2013; Clarke & Kalani, 2011; Ito & Kono, 2010 เป็นต้น) ได้นำแนวคิดและทฤษฎีเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรมดังกล่าวข้างต้นในบทนำมาทดสอบความเป็นจริงในทางปฏิบัติ ซึ่งพบว่าผลลัพธ์ที่ได้จากการวิจัยมีทั้งเห็นด้วยและสนับสนุนกับโต้แย้ง ดังที่จะได้นำเสนอแนวคิด ทฤษฎีและวรรณกรรมทดสอบแนวคิดและทฤษฎีในทางปฏิบัติต่อไปนี้

1. พฤติกรรมความเสี่ยงของบุคคล (Risk Behavioral of Individuals) ตามภาพที่ 1 แนวคิดนี้ (Hillson & Murray-Webster, 2007; Rabin, 2000) แบ่งพฤติกรรมของบุคคลที่เกี่ยวข้องกับความเสี่ยงเป็น 3 ประเภทคือ บุคคลที่ไม่ชอบเสี่ยง (Risk Aversion) บุคคลที่ไม่สนใจความเสี่ยง (Risk Neutral) และบุคคลที่ชอบเสี่ยง (Risk Seeking) ดูภาพที่ 1 ประกอบ

อรรถประโยชน์



ภาพที่ 1 แสดงเส้นกราฟอรรถประโยชน์หรือความพึงพอใจของบุคคลแยกตามพฤติกรรมความเสี่ยง 3 ประเภท ไม่ชอบเสี่ยง (Risk Aversion) ไม่สนใจความเสี่ยง (Risk Neutral) และชอบเสี่ยง (Risk Seeking)

จากภาพที่ 1 เมื่อนำพฤติกรรมของบุคคลทั้ง 3 ประเภท มาแสดงในรูปของเส้นกราฟอรรถประโยชน์หรือความพึงพอใจของบุคคล โดยให้แกนตั้งเป็นอรรถประโยชน์และแกนนอนเป็นผลตอบแทน สามารถอธิบายกราฟความพึงพอใจของบุคคลแต่ละประเภทได้ดังนี้

1. บุคคลที่ไม่ชอบเสี่ยง -พฤติกรรมของบุคคลกลุ่มนี้ มักยินดีที่จะได้รับผลตอบแทนจำนวนน้อย ซึ่งถ้าเขายอมเสี่ยงอาจได้ผลตอบแทนมากกว่า เส้นกราฟความพึงพอใจของเขาจึงมีลักษณะเป็นเส้นโค้งระดับผลตอบแทนที่เพิ่มขึ้นไม่ได้ทำให้ความพึงพอใจของเขาเพิ่มในอัตราที่เพิ่ม แต่เป็นการเพิ่มในอัตราที่ลดน้อยถอยลง

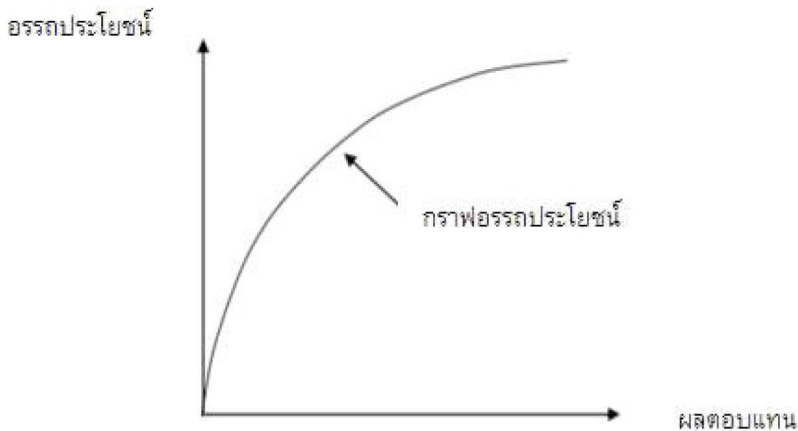
2. บุคคลที่ไม่สนใจความเสี่ยง -พฤติกรรมของบุคคลกลุ่มนี้ มักไม่นำความเสี่ยงมาใช้ในการตัดสินใจ เส้นกราฟความพึงพอใจของเขามีลักษณะเป็นเส้นตรงทำมุมกับแกนนอน ความชันของเส้นกราฟคงที่ ระดับผลตอบแทนที่เพิ่มขึ้น ทำให้ความพอใจของเขาเพิ่มขึ้นในอัตราคงที่

3. บุคคลที่ชอบเสี่ยง -พฤติกรรมของบุคคลกลุ่มนี้ คาดหวังผลตอบแทนจากความเสี่ยงมาก เส้นกราฟความพึงพอใจของเขาจึงเป็นเส้นเว้าจากจุดกำเนิด ยิ่งได้ผลตอบแทนมาก เส้นกราฟจะมีความชันมาก ระดับผลตอบแทนที่เพิ่มขึ้น ทำให้ความพอใจของเขาเพิ่มในอัตราที่เพิ่มขึ้น

ในทางปฏิบัติพบว่ามีงานวิจัยในอดีตที่ทำการสำรวจแนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมความเสี่ยงของบุคคลกับการประกันภัยรายย่อย เพื่อพิจารณาว่าพฤติกรรมความเสี่ยงของบุคคลประเภทใดที่ส่งผลต่อความเต็มใจในการทำประกันภัยรายย่อย ซึ่งนักวิชาการด้านประกันภัยมองว่า บุคคลที่ไม่ชอบเสี่ยงน่าจะมีพฤติกรรมที่พึงพอใจในการทำประกันภัย เพราะประกันภัยเป็นเครื่องมือทางการเงินที่ช่วยขจัดความเสี่ยงให้บุคคลได้ (Churchill & Matul, 2012; Dror & Piesse, 2014) แต่จากผลการสำรวจพฤติกรรมผู้มีรายได้ น้อยเกี่ยวกับทัศนคติด้านความเสี่ยงกับการประกันภัยรายย่อยของ Cole, Gine & Vickery (2013) Dercon,

Gunning & Zeitlin (2011) และ Gine, Menand, Townsend & Vickery (2012) กลับพบความสัมพันธ์ทางลบระหว่างพฤติกรรมที่ไม่ชอบเสี่ยงของผู้มีรายได้น้อยกับการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัยรายย่อย นั่นคือ ยิ่งผู้มีรายได้น้อยไม่ชอบเสี่ยงหรือกลัวความเสี่ยง พวกเขาจะไม่ต้องการซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัยรายย่อย ทำให้เกิดคำถามที่น่าสงสัยว่า ผู้มีรายได้น้อยที่ทำการศึกษามีความเข้าใจผลิตภัณฑ์ประกันภัยในฐานะเครื่องมือทางการเงินในการจัดการความเสี่ยงหรือไม่ หรือเป็นเพราะพวกเขาคิดว่าผลิตภัณฑ์ประกันภัยมีความเสี่ยง ไม่น่าเชื่อถือ รวมทั้งอาจเป็นได้ว่า ไม่เชื่อใจบริษัทประกันภัยและตัวแทน/นายหน้าของบริษัทประกันภัย ทำให้ความเต็มใจที่จะซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัยรายย่อยลดลง (Cole et al., 2013; Dercon et al., 2011; Gine, Menand, Townsend et al., 2012) ประเด็นเหล่านี้เป็นประเด็นสำคัญที่บริษัทประกันภัยต้องทำความเข้าใจกับกลุ่มเป้าหมายผู้มีรายได้น้อย และพัฒนาปรับปรุงการออกแบบประกันภัยรายย่อยให้สอดคล้องกับความพึงพอใจของกลุ่มเป้าหมายให้มากขึ้น

2. ทฤษฎีอรรถประโยชน์ที่คาดหวัง (Expected Utility Theory – EUT) เป็นทฤษฎีที่สามารถนำมาใช้อธิบายการตัดสินใจของบุคคลภายใต้ความไม่แน่นอน (Rabin, 2000) โดยทฤษฎีอรรถประโยชน์ (Utility Theory) แบบดั้งเดิม อธิบายการตัดสินใจของบุคคลภายใต้ความไม่แน่นอนว่า คนหรือมนุษย์เป็นผู้มีเหตุผลในการตัดสินใจและมีลักษณะการใช้เหตุผลในการตัดสินใจไม่แตกต่างกัน ซึ่งในโลกแห่งความเป็นจริง พบว่าคนไม่ได้มีเหตุผลเสมอไป และลักษณะการใช้เหตุผลในการตัดสินใจหลากหลาย หลายครั้งการตัดสินใจของแต่ละบุคคลขึ้นอยู่กับพฤติกรรมของบุคคลนั้นที่เกี่ยวกับความเสี่ยง (เกษรา ธัญลักษณ์ภาคย์ และลลิตาพล ลิทธิยศ, 2557; Patt, Peterson, Carter, Velez, Hess, & Suarez, 2009) ดังนั้นเมื่อผนวกพฤติกรรมความเสี่ยงของบุคคลลงไปในทฤษฎี EUT พบว่า เส้นกราฟความพึงพอใจของบุคคลที่คาดหวังตามทฤษฎีนี้ออกมาเป็นเส้นโค้ง (ดูภาพที่ 2 ประกอบ)



ภาพที่ 2 แสดงกราฟอรรถประโยชน์ของบุคคลภายใต้ทฤษฎีอรรถประโยชน์ที่คาดหวัง

หมายความว่าเมื่อได้รับผลตอบแทนเพิ่มขึ้น อรรถประโยชน์หรือความพึงพอใจที่เพิ่มขึ้นจะเพิ่มในอัตราที่ลดลง นั่นคือ ทฤษฎี EUT เป็นทฤษฎีที่อธิบายพฤติกรรมตัดสินใจของบุคคลภายใต้ความรู้สึที่ ต้องการหลีกเลี่ยงความเสี่ยงหรือไม่ชอบเสี่ยง (Risk Aversion) (Patt et al., 2009) ซึ่งการตัดสินใจจะส่งผลต่อผลลัพธ์ทางการเงินที่คาดหวัง (EMV) โดยในประเด็นของการประกันภัย บุคคลจะเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่ทำให้เขาได้รับอรรถประโยชน์ในรูปแบบของ EMV มากที่สุด ถ้าเขาไม่สนใจความเสี่ยง (Risk Neutral) หรือเป็นคนที่ชอบเสี่ยง (Risk Seeking) แต่เมื่อเขาต้องการหลีกเลี่ยงความเสี่ยง ทางเลือกในการตัดสินใจอาจไม่ใช่ทางเลือกที่ทำให้เขาได้รับ EMV สูงสุดเสมอไป หมายความว่า ในสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน ผู้เอาประกันภัยที่ไม่ชอบเสี่ยงหรือต้องการหลีกเลี่ยงความเสี่ยง มักเลือกทางเลือกที่จะได้รับผลตอบแทนที่

แน่นอนที่เขาพอใจ (ซึ่งอาจจะได้น้อยกว่า) มากกว่าทางเลือกที่ต้องเสี่ยง ซึ่งถ้าเสี่ยงจะได้รับผลตอบแทนมากกว่าหรืออาจจะไม่ได้รับผลตอบแทนเลย หากความน่าจะเป็นในการเสี่ยงที่จะได้รับผลตอบแทนกับไม่ได้รับผลตอบแทนทั้งหมดพอกัน ในกรณีนี้ผลการทดสอบของ Patt et al. (2009) พบว่าผู้เอาประกันยินดีจ่ายค่าเบี้ยประกันภัย ถ้าเขาคิดว่าเขาจะได้รับผลตอบแทนที่แน่นอน เนื่องจากสถานการณ์ความเสี่ยงทำให้ผู้เอาประกันภัยที่ไม่ชอบเสี่ยงไม่อาจแน่ใจใน EMV ที่เขาจะได้รับได้ ดังนั้น เขายอมเลือกทางเลือกที่เขาคิดว่าดีที่สุดในที่ทำให้เขาได้รับอรรถประโยชน์หรือความพึงพอใจมากที่สุด ตัวอย่างเช่น ถ้าให้เขาเลือกรับผลตอบแทนที่คาดหวัง (EMV) จากทางเลือก 2 ทาง คือ 1) มีโอกาสได้รับผลตอบแทนแน่นอน 4,000 บาท ถ้าทำประกันภัย กับ 2) ถ้าไม่ทำประกันภัย มีโอกาสจะได้ผลตอบแทนทั้งหมด 10,000 บาท ร้อยละ 50 หรือไม่ได้รับผลตอบแทนเลยสักบาท ร้อยละ 50 นั่นคือ หากเขาไม่ทำประกันภัยและรับความเสี่ยงไว้เอง เขามีโอกาสเท่าๆกันที่จะได้รับผลตอบแทนหรือไม่ได้รับผลตอบแทน 10,000 บาท โดยเมื่อคำนวณค่าคาดหวังของ EMV เฉลี่ยแล้วจะเท่ากับ 5,000 บาท ($10,000 \times 0.50 + 0 \times 0.50$) ซึ่งมากกว่า EMV ของทางเลือกที่ 1 แต่เนื่องจากผู้เอาประกันภัยตามทฤษฎีนี้คือบุคคลที่ไม่ชอบเสี่ยง เขาจึงเลือกที่จะทำประกันภัยที่ทำให้เขาได้รับผลตอบแทนที่แน่นอนจำนวนหนึ่งมากกว่าการไม่ทำประกันภัยและเลือกรับความเสี่ยงไว้เอง

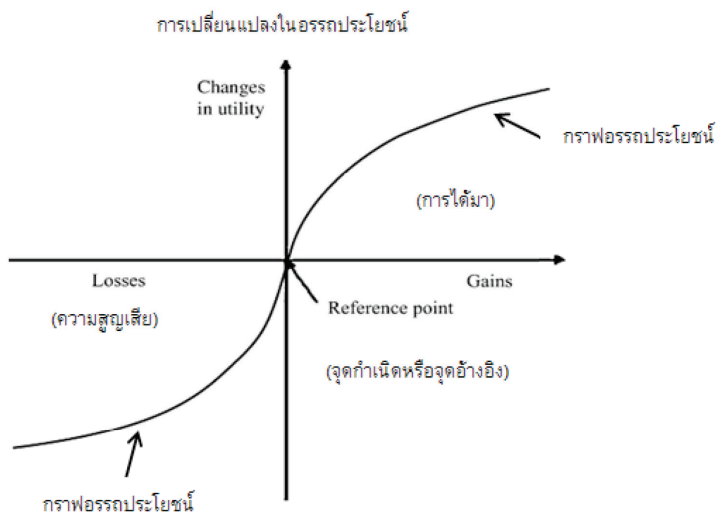
ดังนั้น เพื่อที่จะให้ผู้เอาประกันภัยโดยเฉพาะผู้ที่มีรายได้น้อยเห็นคุณค่าของการประกันภัย ประเด็นที่สำคัญที่ต้องพิจารณาให้ได้คือ จำนวนผลลัพธ์ EMV ที่แน่นอนที่ผู้เอาประกันภัยรายย่อยต้องการจะได้รับเพื่อชดเชยความไม่แน่นอนและทำให้เขาพึงพอใจมากที่สุดคือเท่าไร และราคาของค่าเบี้ยประกันที่เขายินดีจะจ่ายภายใต้ความเสี่ยงเป็นราคาเท่าไร จึงจะทำให้ผู้เอาประกันที่เป็นผู้มีรายได้น้อยเกิดความพึงพอใจและซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัย (Patt et al., 2009) เนื่องจากในปัจจุบันธุรกิจประกันภัยจำนวนมากยังไม่สามารถเข้าถึงตลาดประกันภัยรายย่อยสำหรับผู้มีรายได้น้อย หรืออีกนัยหนึ่ง ผู้มีรายได้น้อยจำนวนมากยังไม่เห็นคุณค่าและต้องการซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัย ประเด็นนี้อาจมีสาเหตุจากสองประเด็นดังที่กล่าวข้างต้น ซึ่งเป็นนัยสำคัญของทฤษฎี EUT

อย่างไรก็ตาม Cole, Gine, Tobacman et al. (2013) และ Karlan, Osei, Osei-Akoto & Udry (2014) ได้ทำการสำรวจการประกันภัยรายย่อยภายใต้ทฤษฎี EUT และได้ข้อค้นพบที่แย้งทฤษฎีนี้ว่า ในบางสถานการณ์คนที่ชอบเสี่ยงยินดีที่จะซื้อประกันภัยด้วยเหมือนกัน หากบริษัทประกันภัยให้ผลตอบแทนชดเชยความเสี่ยงที่มากพอที่ทำให้ได้รับความพึงพอใจ ขณะที่ Clarke & Kalani (2011) พบว่าค่าเบี้ยประกันภัยของการประกันภัยที่เกี่ยวกับดัชนีสภาพอากาศที่ไม่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐค่อนข้างมีราคาสูง และยังคงรับภาระความเสี่ยงขั้นพื้นฐาน (Basic Risk) เอง จึงเป็นสาเหตุที่ทำให้ผู้เอาประกันภัยที่มีรายได้น้อยไม่ต้องการซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัย นอกจากนี้ยังมีนักวิจัยอีกหลายคน (Derconet et al., 2011; Gine, Townsend & Vickery, 2008; Mobarak & Rosenzweig, 2013) ได้ข้อค้นพบในทำนองเดียวกันว่า ราคาและผลตอบแทนเพื่อชดเชยความเสี่ยง รวมทั้งการต้องรับภาระความเสี่ยงขั้นพื้นฐานด้วย เป็นสาเหตุที่ทำให้ผู้มีรายได้น้อยไม่สนใจซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัย

3. ความกลัวหรือการไม่ชอบความสูญเสีย (Loss Aversion) เป็นพฤติกรรมของบุคคลอีกประการหนึ่งที่ทำให้เกิดการหลีกเลี่ยงความสูญเสีย ถ้าบุคคลที่มีพฤติกรรมนี้ต้องสูญเสีย คนกลุ่มนี้จะมีความรู้สึกไม่พึงพอใจในความสูญเสียมากกว่าความพึงพอใจที่จะได้รับจากผลได้ แม้ว่าผลได้กับผลเสียจะมีจำนวนเท่าๆกัน แนวคิดนี้แตกต่างจากแนวคิดตามทฤษฎี EUT เพราะการสูญเสียกระทบต่อจิตใจและความรู้สึกในทางลบมาก ดังนั้นถ้าเขาสามารถหลีกเลี่ยงความสูญเสียได้ ย่อมจะทำให้เขามีความไม่เมียงที่จะเกิดความพึงพอใจมากกว่า พฤติกรรมเช่นนี้ส่งผลต่อพฤติกรรมในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัย กล่าวคือการทำตลาดประกันภัยจำเป็นต้องเน้นไปที่การปกป้องความสูญเสียสินทรัพย์ในเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝัน มากกว่าที่จะเน้นการซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัยเพื่อสร้างความอุ่นใจในกรณีฉุกเฉิน การทำตลาดในแนวทางนี้จะทำให้ผู้มีรายได้น้อยเห็นคุณค่าของการทำประกันภัยมากขึ้น (Cole, Gine, Tobacman et al., 2013)

Cole, Gine, Tobacman et al. (2013) ได้ทดสอบทัศนคติด้านความเสี่ยงของผู้มีรายได้น้อยที่เป็นเกษตรกรรายย่อยในรัฐอานธรประเทศและคุชราตของประเทศอินเดียที่เกี่ยวกับการประกันภัยรายย่อยด้านอุทกภัย ผลการทดสอบพบว่า ผลลัพธ์ที่ประกันภัยรายย่อยมีคุณค่าในระดับที่เหมาะสมในการหลีกเลี่ยงความสูญเสียจากความเสียหายด้านอุทกภัย เพราะเป็นผลลัพธ์ที่สอดคล้องกับความต้องการของเกษตรกรที่ทำการศึกษา ซึ่งการทดสอบนี้สนับสนุนแนวคิดของความกลัวหรือการไม่ชอบความสูญเสียที่ว่า ความกลัวความสูญเสียทำให้ต้องซื้อผลลัพธ์ที่ประกันภัยรายย่อยเพื่อให้เกิดความแน่นอน และสรุปว่าแนวคิดเกี่ยวกับความกลัวความสูญเสียนี้เป็นประเด็นสำคัญที่มีผลต่อโอกาสการขยายตลาดไปยังกลุ่มเป้าหมายที่เป็นผู้มีรายได้น้อยขณะที่ Hill & Robles (2011) ทดสอบความกลัวความสูญเสียของเกษตรกรรายย่อยทางตอนใต้ของประเทศเอธิโอเปีย และพบว่ารูปแบบของผลลัพธ์ที่ประกันภัยรายย่อยด้านดัชนีสภาพอากาศที่ยืดหยุ่นตามความต้องการของผู้เอาประกันเป็นประโยชน์อย่างมาก ทำให้กลุ่มเป้าหมายประกันภัยรายย่อยมีความพึงพอใจและเต็มใจที่จะซื้อผลลัพธ์ที่ประกันภัยรายย่อยที่ปรับให้ตรงความต้องการของเขา ข้อค้นพบของ Hill & Robles (2011) สอดคล้องกับข้อค้นพบของ Stein (2011) ที่พบความสำคัญของรูปแบบประกันภัยรายย่อย โดยทดสอบผลลัพธ์ที่ประกันภัยรายย่อยด้านอุทกภัยกับความกลัวความสูญเสียของเกษตรกรรายย่อยในประเทศอินเดียที่รัฐอานธรประเทศ ด้วยการพิจารณาค่าสินไหมทดแทนอุทกภัยที่จ่ายให้กับผู้เอาประกันภัยในกลุ่มที่ทำการศึกษา และพบว่าค่าสินไหมทดแทนอุทกภัยที่ผู้เอาประกันภัยได้รับไม่สามารถเพิ่มความน่าเชื่อถือของธุรกิจประกันภัยได้อย่างมีนัยสำคัญ แสดงว่ารูปแบบผลลัพธ์ที่ประกันภัยรายย่อยด้านอุทกภัยที่ออกแบบและขายให้เกษตรกรรายย่อยที่ทำการศึกษายังเหมาะสมไม่มากพอที่จะทำให้ผู้เอาประกันภัยเต็มใจที่จะต่อสัญญาประกันภัยในปีต่อไป เห็นได้ว่า จากการทดสอบของ Cole, Gine, Tobacman et al. (2013) Hill & Robles (2011) และ Stein (2011) ปัจจัยความกลัวความสูญเสียบนปัจจัยรูปแบบของผลลัพธ์ที่ประกันภัยรายย่อย เป็นประเด็นที่ธุรกิจประกันภัยต้องพิจารณาให้เหมาะสม เพราะทั้งสองปัจจัยมีส่วนสำคัญต่อความต้องการและความเต็มใจที่จะซื้อผลลัพธ์ที่ประกันภัยรายย่อยอย่างต่อเนื่องของผู้มีรายได้น้อย

4. ทฤษฎีความคาดหวัง (Prospect Theory) เป็นทฤษฎีที่กล่าวถึงพฤติกรรมที่เกิดขึ้นจริงของบุคคลเมื่อต้องเผชิญกับการตัดสินใจภายใต้ความไม่แน่นอน (Kahneman & Tversky, 1979) ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดเรื่องความกลัวความสูญเสีย โดยทฤษฎีนี้ตั้งสมมติฐานไว้ 2 ข้อ คือ สมมติฐานเกี่ยวกับอรรถประโยชน์ของความสูญเสียกับสมมติฐานเกี่ยวกับอรรถประโยชน์ของการได้รับผลตอบแทน รูปแบบการตัดสินใจตามทฤษฎีนี้ไปตามแผนภาพที่ 3



ภาพที่ 3 แสดงเส้นอรรถประโยชน์ของบุคคลตามทฤษฎีความคาดหวัง

แผนภาพนี้แบ่งอรรถประโยชน์เป็นสองด้าน ด้านซ้ายเป็นด้านแห่งความสูญเสีย ด้านขวาเป็นด้านแห่งการได้รับผลตอบแทน เห็นได้ว่าด้านซ้ายเส้นกราฟอรรถประโยชน์มีลักษณะเป็นเส้นโค้งเว้าเข้าหาจุดกำเนิด ขณะที่เส้นกราฟด้านขวาเป็นเส้นโค้งเว้าออกจากจุดกำเนิด ตามทฤษฎีนี้กล่าวไว้ว่าความกลัวความสูญเสียของบุคคลส่งผลให้เส้นอรรถประโยชน์ของการสูญเสีย (Losses) มีความชันมากกว่าเส้นอรรถประโยชน์ของการได้มา (Gains) แสดงให้เห็นว่าความสูญเสียส่งผลกระทบต่อสภาพจิตใจมากกว่าการได้มา เมื่อผนวกกับพฤติกรรมของบุคคลเกี่ยวกับความเสี่ยง เส้นกราฟด้านซ้ายจะเป็นพฤติกรรมการตัดสินใจของบุคคลที่ชอบเสี่ยง ซึ่งแม้ว่าเสี่ยงแล้วจะขาดทุนก็มีความพึงพอใจที่จะเสี่ยง และเส้นกราฟด้านขวาจะเป็นพฤติกรรมการตัดสินใจของบุคคลที่ไม่ชอบเสี่ยง แม้ผลลัพธ์ที่ได้จะมากแต่กลับไม่ได้ยินดีอะไรมาก ความพึงพอใจของเขาจึงเพิ่มขึ้นในอัตราลดน้อยถอยลง ซึ่งในแง่ของการประกันภัย การได้รับการชดเชยจากความสูญเสียมีผลทางจิตใจ ทำให้ผู้เอาประกันภัยมีความรู้สึกพึงพอใจ กรณีนี้การได้รับการชดเชยจากการสูญเสียในจำนวนที่น่าพอใจ ส่งผลให้ผู้เอาประกันภัยโดยเฉพาะผู้เอาประกันภัยรายย่อยที่เป็นผู้มีรายได้น้อยเห็นคุณค่าของประกันภัยและทำให้อยากซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัยมากขึ้น ซึ่ง Wakker, Thaler & Tversky (1997) กล่าวว่านี่คือ นัยสำคัญของ การสร้างความต้องการของการประกันภัยถึงกระนั้นก็ตาม Ito & Kono (2010) กลับพบว่ามีคนเป็นจำนวนมากที่มีพฤติกรรมชอบเสี่ยงไม่ซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัยเพื่อชดเชยความเสี่ยง แต่ยินดีจะรับความเสี่ยงไว้เอง ขณะที่ Derconet al. (2011) ได้ข้อค้นพบที่ค้านกับทฤษฎีนี้เช่นเดียวกัน และกล่าวว่าเส้นกราฟด้านซ้ายของภาพที่ 3 เป็นพฤติกรรมของบุคคลที่ไม่ชอบความเสี่ยง ไม่ใช่เฉพาะเส้นกราฟด้านขวา นั่นคือบุคคลไม่ชอบเสี่ยงที่จะขาดทุนจำนวนมากแต่ชอบเสี่ยงกับการได้ผลตอบแทนจำนวนไม่มาก ส่วน Clarke & Kalani (2011) กล่าวว่าบุคคลที่ชอบเสี่ยงมีแนวโน้มที่จะตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัยมากกว่าบุคคลที่ไม่ชอบเสี่ยง เห็นได้ว่าพฤติกรรมบุคคลที่เกี่ยวกับความเสี่ยง ยังเป็นข้อที่น่าสงสัยและยังหาข้อสรุปไม่ได้ว่า บุคคลประเภทไหนกันที่น่าจะมีพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัย

5. ความกลัวความไม่แน่นอน (Ambiguity Aversion) เป็นแนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมของบุคคลที่ไม่ชอบความไม่แน่นอนหรือความไม่ชัดเจนของเหตุการณ์ที่บุคคลนั้นจะต้องเลือก โดยแนวคิดนี้แตกต่างจากพฤติกรรมของบุคคลที่เกี่ยวกับความเสี่ยง กล่าวคือ เมื่อเหตุการณ์ที่บุคคลต้องเลือกมีความไม่ชัดเจนหรือไม่แน่นอนเกิดขึ้น พวกเขาจะรู้สึกไม่ชอบสภาวะเช่นนี้และจะไม่เลือกเหตุการณ์ที่มีความไม่แน่นอนนั้น (Ellsberg, 1961) ซึ่งผลการทดสอบความกลัวความไม่แน่นอนกับการประประกันภัยรายย่อยในทางปฏิบัติของ Elabed & Carter (2015) และ Bryan (2013) สนับสนุนแนวคิดนี้ โดย Elabed & Carter (2015) ทดสอบความกลัวความไม่แน่นอนของเกษตรกรรายย่อยในประเทศมาลี ทวีปอัฟริกา กับความต้องการที่จะซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัยรายย่อยด้านดัชนีสภาพอากาศ ส่วน Bryan (2013) ทดสอบความกลัวความไม่แน่นอนกับผลิตภัณฑ์ประกันภัยรายย่อยด้านอุทกภัยในเกษตรกรรายย่อยที่ประเทศมาลาวีและเคนยา ซึ่งอยู่ในทวีปอัฟริกาเช่นเดียวกัน ทั้ง Elabed & Carter (2015) และ Bryan (2013) เห็นด้วยว่า ความเกลียดกลัวความไม่แน่นอนอาจทำให้บุคคลไม่สนใจที่จะซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัย แม้ว่าทางเลือกประกันภัยมาจากความไม่แน่นอน แต่พวกเขาไม่สนใจเพราะไม่แน่ใจว่าจะได้รับผลตอบแทนกลับคืนตามที่คาดหวัง ซึ่งอาจเป็นเพราะความไม่น่าเชื่อถือของบริษัทที่ขายประกันภัย ความไม่แน่ใจในความคุ้มครองที่แท้จริงที่จะได้รับตามเงื่อนไขในสัญญา ซึ่งถ้ากลุ่มคนที่มีความเกลียดกลัวความไม่แน่นอนมีความคิดเช่นนี้ พวกเขาจะไม่เห็นคุณค่าของการประกันภัยและไม่ต้องการที่จะซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัย ซึ่งสองประเด็นนี้เป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลอย่างมากต่อความต้องการประกันภัยรายย่อย นอกจากนี้ยังมีงานวิจัยที่ทดสอบความกลัวความไม่แน่นอนกับความเต็มใจที่จะซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัยรายย่อยอีกหลายงาน ได้แก่ งานของ Alary, Gollier & Treich (2012) ที่ได้ทดสอบรูปแบบของความกลัวความไม่แน่นอนกับแบบของการประกันภัยรายย่อยที่เหมาะสม และกล่าวว่า ความหวาดกลัวต่อความไม่แน่นอนน่าจะทำให้บุคคลต้องเพิ่มความต้องการประกันภัยเพื่อปกป้องตนเอง โดยผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่ออกแบบได้อย่างเหมาะสมและสามารถคุ้มครองได้ตามที่ระบุในสัญญาจะเป็นประกันภัยที่ดีที่สุดที่ผู้เอาประกันภัยต้องการ ทำนองเดียวกัน Martinez-Correa (2012) ทดสอบความกลัวความไม่แน่นอนและนำเสนอว่ารูปแบบของผลิตภัณฑ์ประกันภัยรายย่อยที่เหมาะสมจะ

สามารถลดความกลัวความไม่แน่นอนของบุคคลได้ แต่ที่สำคัญ ธุรกิจประกันภัยต้องทำให้บุคคลเชื่อมั่นให้ได้ว่าผลิตภัณฑ์ประกันภัยรายย่อยสามารถลดความกลัวความไม่แน่นอนของเขาลงได้จริง

6. แนวคิด Hyperbolic Discounting คือแนวคิดที่เกี่ยวกับความพึงพอใจของบุคคลในการบริโภคหรือการได้รับผลตอบแทนในปัจจุบันมากกว่าการรอรับผลตอบแทนในอนาคต แนวคิดนี้อธิบายช่วงเวลาที่เหมาะสมที่บุคคลต้องการได้รับผลตอบแทน เพราะการจ่ายค่าเบี้ยประกันภัยวันนี้ เพื่อให้ได้รับเงินคืนในอนาคต อาจมีค่าเสียโอกาสระหว่างเวลาที่ยังไม่ถึงอนาคต (Ito & Kono, 2010; Platteau et al., 2017) ดังนั้น การได้รับเงิน 1 บาทวันนี้ ย่อมดีกว่าการได้รับเงิน 2 บาทในวันพรุ่งนี้ก็เป็นได้ แม้ว่าเงินที่ได้รับในอนาคตจะมากกว่าก็ตาม อาจเรียกว่าเป็นปัญหาของบุคคลที่ไม่สามารถอดทนรอไปถึงอนาคตได้ (Self-control problem) ทั้งนี้ช่วงเวลาที่เหมาะสมของแต่ละบุคคลที่จะเห็นคุณค่าของผลตอบแทนในอนาคตว่าดีกว่าปัจจุบันอาจแตกต่างกัน

แนวคิดนี้ชี้ให้เห็นถึงความต้องการที่จะซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัยของแต่ละบุคคลว่าจะมีน้อย หากต้องจ่ายค่าเบี้ยประกันภัยวันนี้แล้วต้องรอคอยรับผลตอบแทนคืนจากในอนาคตเท่านั้น ซึ่งในความจริงหากบุคคลนั้นเต็มใจที่จะซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัยและยอมจ่ายค่าเบี้ยประกันภัย บริษัทประกันภัยต้องให้สัญญากับบุคคลเหล่านั้นเพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นให้ได้ว่า พวกเขาจะได้รับผลตอบแทนคืนในอนาคตตามเงื่อนไขในสัญญาอย่างแน่นอน หากมีฉะฉานแล้ว การยอมจ่ายค่าเบี้ยประกันภัยจะไม่เกิดขึ้น ทั้งนี้ช่วงเวลาที่เหมาะสมที่จะจ่ายผลตอบแทนอย่างเหมาะสมเป็นอีกประเด็นที่มีความสำคัญที่จะทำให้แต่ละบุคคลเกิดความพึงพอใจในการจ่ายค่าเบี้ยประกันภัย (Azfar, 1999; Fudenberg & Levine, 2006; Platteau et al., 2017; Rubinstein, 2003) Ito & Kono (2010) ได้สำรวจความพึงพอใจของกลุ่มบุคคลว่าจะยินยอมซื้อผลิตภัณฑ์ประกันสุขภาพภายใต้แนวคิด Hyperbolic Discounting หรือไม่ และพบข้อโต้แย้งแนวคิดนี้ กล่าวคือกลุ่มคนที่เขาทำการสำรวจในประเทศอินเดียใช้การประกันภัยเป็นเครื่องมือที่ทำให้พวกเขาเกิดความมั่นใจในช่วงเวลาที่ต้องการผลตอบแทนคืนในอนาคต ด้วยเหตุผลที่ว่า การเก็บออมเงินเพื่อการใช้จ่ายด้านสุขภาพในอนาคตมีความไม่แน่นอน การออมเงินเพื่อใช้จ่ายด้านสุขภาพเองอาจไม่เพียงพอ พวกเขาจึงเห็นคุณค่าของการประกันภัยเนื่องจากประกันภัยสามารถจ่ายค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพให้กับพวกเขาได้ทั้งหมด เช่นเดียวกับข้อค้นพบของ Ashraf et al. (2006) ซึ่งได้ทำการสำรวจกลุ่มบุคคลที่ซื้อผลิตภัณฑ์ประกันสุขภาพในประเทศฟิลิปปินส์ และพบว่าพวกเขาตระหนักถึงปัญหาการควบคุมตัวเองไม่ได้ ที่ทำให้มีการใช้จ่ายมากเกินไปในปัจจุบันจนทำให้ไม่มีเงินเพียงพอสำหรับการใช้จ่ายเป็นค่ารักษาพยาบาลจำนวนมากเวลาที่เจ็บป่วยในอนาคต ดังนั้น พวกเขาจึงมีแรงจูงใจที่จะซื้อผลิตภัณฑ์ประกันสุขภาพเพื่อให้แน่ใจว่าจะสามารถเข้ารับการรักษายาพยาบาลในอนาคตได้

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวกับแนวคิดและทฤษฎีเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรมในบริบทของการประกันภัยรายย่อยสำหรับผู้มีรายได้น้อย ซึ่งประกอบไปด้วย แนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมความเสี่ยงของบุคคล (Risk behavior of Individuals) ทฤษฎีอรรถประโยชน์ที่คาดหวัง (Expected Utility Theory) แนวคิดเกี่ยวกับความกลัวหรือการไม่ชอบความสูญเสีย (Loss Aversion) ทฤษฎีความคาดหวัง (Prospect Theory) รวมทั้งแนวคิดเกี่ยวกับความกลัวความไม่แน่นอน (Ambiguity Aversion) และแนวคิดเกี่ยวกับความพึงพอใจในการได้รับผลตอบแทนในปัจจุบันมากกว่าในอนาคต (Hyperbolic discounting) ทำให้ทราบว่า ถ้าธุรกิจประกันภัยต้องการขยายความต้องการของตลาดประกันภัยจากตลาดแบบดั้งเดิมไปยังตลาดประกันภัยรายย่อยในประเทศที่กำลังพัฒนา ซึ่งเป็นตลาดขนาดใหญ่ที่มีประชากรจำนวนมากถึง 4 พันล้านคนในขณะนี้และมีโอกาสจะมากขึ้นไปอีกหลายเท่าตัวในอนาคต ธุรกิจประกันภัยต้องตระหนักถึงปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการสร้างคุณค่าให้กับประกันภัยรายย่อย ซึ่งจากการนำแนวคิดและทฤษฎีของประกันภัยรายย่อยมาทดสอบในทางปฏิบัติ โดยนักวิชาการจำนวนมาก (Alary, et al., 2012; Ashraf, et al., 2006; Bryan, 2013; Cole et al., 2013; Cole, Gine, Tobacman et al., 2013; Clarke & Kalani, 2011; Dercon

et al., 2011; Elabed & Carter, 2015; Gine et al., 2008; Gine, Menand, Townsend et al., 2012; Hill & Robles, 2011; Ito & Kono, 2010; Karlan et al., 2014; Mobarak & Rosenzweig, 2013; Patt et al., 2009; Stein, 2011) พบปัจจัยสำคัญหลายประการ ได้แก่ พฤติกรรมของบุคคลที่เกี่ยวข้องกับความเสี่ยงเมื่อต้องทำการตัดสินใจภายใต้ความไม่แน่นอน จำนวนผลตอบแทนที่ผู้เอาประกันจะได้รับเพื่อชดเชยความสูญเสีย อัตราค่าเบี้ยประกันภัยที่ผู้เอาประกันที่เป็นผู้มีรายได้น้อยต้องจ่าย ความเสี่ยงขั้นพื้นฐานที่ผู้เอาประกันภัยต้องรับภาระเองเบื้องต้น รวมทั้งความน่าเชื่อถือของผลิตภัณฑ์ประกันภัย ความน่าเชื่อถือของบริษัทประกันภัย ความน่าเชื่อถือของตัวแทน/นายหน้าประกันภัย และรูปแบบของผลิตภัณฑ์ประกันภัยรายย่อยสำหรับผู้มีรายได้น้อย หากธุรกิจประกันภัยใดสามารถนำปัจจัยเหล่านี้ไปเป็นประเด็นในการสร้างผลิตภัณฑ์ประกันภัยได้ตรงกับความต้องการของผู้เอาประกันรายย่อยที่เป็นผู้มีรายได้น้อยจนเกิดการซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัยรายย่อยได้สำเร็จ ความสำเร็จนี้ไม่เพียงทำให้ธุรกิจประกันภัยเองเท่านั้นที่เกิดการเติบโต แต่ยังช่วยให้ผู้มีรายได้น้อยสามารถจัดการความเสี่ยงของตนเองให้ดียิ่งขึ้นได้ ทำให้ไม่เป็นการระแวงและเกิดปัญหาในสังคมแก่รัฐบาลของประเทศนั้นๆ โดยเฉพาะประเทศที่กำลังพัฒนา และจะส่งผลดีต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศนั้นๆด้วย

บรรณานุกรม

- เกษรา วัลย์ลักษณ์ภาคย์ และ วิฑิตเทพ ลิทธิยศ. (2557). การทดสอบข้อสมมติของทฤษฎีเศรษฐศาสตร์เกี่ยวกับความมีเหตุผลของมนุษย์: หลักฐานเชิงประจักษ์จากการทดลองในระบบปิด. *วารสารเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์*, 36(3), 1-30.
- ธเนศร์ ศรีวิชัยสัมพันธ์. (2559). *เอกสารคำสอนวิชาทฤษฎีเศรษฐศาสตร์จุลภาค 1*. เชียงใหม่: คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- นภาดล รมโพธิ์. (2555). การตัดสินใจโดยใช้ทฤษฎีอรรถประโยชน์ (Utility Theory). *วารสารบริหารธุรกิจ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์*, 35(134), 12-15.
- บุญเลิศ จิตรมณีโรจน์. (2554). *Economic Review 12 การเงินเชิงพฤติกรรม (Behavioral Finance)*. รายงานเศรษฐกิจและธุรกิจรายเดือนมหาวิทยาลัยหอการค้าไทยและหอการค้าไทย, 7(3), 12-15.
- Alary, D., Gollier, C. & Treich, N. (2012). The Effect of Ambiguity Aversion on Insurance and Self-protection. Presented Paper, *the World Risk and Insurance Economics Congress (25-29 July 2010 in Singapore)*. Retrieved February 13, 2018, from http://idei.fr/sites/default/files/medias/doc/by/treich/effect_v2.pdf
- Ashraf, N., Karlan, D. & Yin, W. (2006). *Household Decision Making and Saving Impacts: Further Evidence from a commitment Savings Products in the Philippines*. Paper series. The Economic Growth Center, Yale University, New Haven. Retrieved December 10, 2017, from www.econ.yale.edu/growth_pdf/cdp939.pdf
- Azfar, O. (1999). Rationalizing hyperbolic discounting. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 38(2), 245-252.
- Bryan, G. (2013). *Ambiguity aversion decreases demand for partial insurance: Evidence from African farmers*. Unpublished Manuscript. London School of Economics, London. Retrieved December 10, 2017, from <https://pdfs.semanticscholar.org/5f3a/aad3734656774159f53875914b382e657715.pdf>
- Churchill, C. & Matul, M. (2012). *Protecting The Poor: A Microinsurance Compendium*. Vol. II, Geneva: International Labour Organization. Retrieved December 10, 2017, from http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-dgreports/-dcomm/-publ/documents/publication/wcms_175786.pdf
- Cole, S. A., Gine, X., Tobacman, J., Topalova, P., Townsend, R. & Vickery, J. (2013). Barriers to Household risk management: Evidence from India. *American Economic Journal*, 5(1), 104-135.
- Cole, S. A., Gine, X., & Vickery, J. (2013). *How does risk management influence product decisions? Evidence from a field experiment*. World Bank Policy Research Working Paper N0.6546. United State: World Bank. Retrieved December 10, 2017, from http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/13-080_138f3c30-b5c2-4a97-bf56-9821f89fcbd3.pdf
- Clarke, D. & Kalani, G. (2011). *Microinsurance decisions: Evidence from Ethiopia*. Unpublished Manuscript. University of Oxford, UK. Retrieved December 10, 2017, from <http://citeseerx.ist.psu.edu>
- Dercon, S., Gunning, J. W., & Zeitlin, A. (2011). *The demand for insurance under limited credibility: Evidence from Kenya*. Unpublished Manuscript. Oxford University, UK. Retrieved December 10, 2017, from https://aae.wisc.edu/mwiedc/papers/2011/Zeitlin_Andrew.pdf

- Dror, D. M. & Piesse, D. (2014). *What is Microinsurance? (May 8, 2014)*. Chapter 2 in: A Practical Guide to Impact Assessments in Microinsurance (preliminary version) Edited by Ralf Radermacher and Katja Roth Published by the Microinsurance Network and Micro Insurance Academy, May 2014. Retrieved December 10, 2017, from <https://ssrn.com/abstract=2434501>
- Elabed, G., & Carter, M. R. (2015). Compound-risk aversion, ambiguity and the willingness to pay for microinsurance. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 118, 150-166.
- Ellsberg, D. (1961). Risk, Ambiguity, and the savage axioms. *Quarterly Journal of Economics*, 75(4), 643-669.
- Fudenberg, D. & Levine, D. K. (2006). "A Dual-Self Model of Impulse Control." *American Economic Review*, 96(5), 1449-1476.
- Gine, X., Menand, L., Townsend, R. & Vickery, J. (2012). *Microinsurance: A Case Study of the Indian Rainfall Index Insurance Market*. In *Handbook of the Indian Economy*, edited by Chetan Ghate, 167–94. New York: Oxford University Press.
- Gine, X., Townsend, R., & Vickery, J. (2008). Patterns of rainfall insurance participation in rural India. *World Bank Economic Review*, 22(3), 539-566.
- Hill, R. V., & Robles, M. (2011). Flexible Insurance for Heterogeneous Farmers: Results from a Small-Scale Pilot in Ethiopia. *IFPRI Discussion Paper, International Food Policy Research Institute*, Washington, DC.
- Hillson, D. & Murray-Webster, R. (2007). *Understanding and Managing Risk Attitude*. Surrey: Gower Publishing
- Ito, S., & Kono, H. (2010). Why is the take-up of microinsurance so low? Evidence from a health insurance scheme in India. *Developing Economics*, 48(1), 74-101.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291.
- Karlan, D., Osei, R., Osei-Akoto, I., & Udry, C. (2014). Agricultural decisions after relaxing credit and risk constraints. *Quarterly Journal of Economics*, 129(2), 597-652.
- Lloyd's of London. (2009). *Insurance in developing countries: exploring microinsurance and other commercial opportunities*. Lloyd's 360 Insight and the Microinsurance Centre, London. Retrieved December 10, 2017, from <https://www.lloyds.com>
- Martinez-Correa, J. (2012). Risk Management and Insurance Decisions under Ambiguity. Presented Paper, *The Brown Bag Seminar, The Department of Risk Management and Insurance, Georgia State University*. Retrieved February 12, 2018 from <http://excen.gsu.edu/fur2012/fullpapers/jcorrea2.pdf>
- Mobarak, A., & Rosenzweig, M. (2013). Informal risk sharing, index insurance and risk taking in developing countries. *American Economic Review*, 103(3), 375-380.
- Patt, A., Peterson, N., Carter, M., Velez, M., Hess, U., & Suarez, P. (2009). Making index insurance attractive to farmers. *Mitigation and Adaptation Strategies for Global Change*, 14(8), 737-753.
- Platteau, J., De Bock, O., & Gelade, W. (2017). The demand for microinsurance: A literature review. *World Development*, 94, 139-156.
- Rabin, M. (2000). Risk Aversion and Expected-utility Theory: A Calibration Theorem. *Econometrica*, 68(5), 1281-1292.

- Rubinstein, A. (2003). Is It "Economics and Psychology"? The Case of Hyperbolic Discounting. *International Economic Review*, 44(4), 1207-1216.
- Stein, D. (2011). Paying premiums with the insurer's money: How loss aversion drives dynamic insurance decisions. Retrieved February 12, 2018, from <https://pdfs.semanticscholar.org/9b6d/ca9175de3b0c5c73d052bd3d209245398724.pdf>
- Swiss Re. (2009). *World insurance in 2008: life premiums fall in the industrialised countries*. Sigma No.3/2009, Zurich. Retrieved December 10, 2017, from <http://institute.swissre.com>.
- Swiss Re. (2010). *Microinsurance-risk protection for 4 billion people*. Sigma No.6/2010, Zurich. Retrieved December 10, 2017, from <http://institute.swissre.com>.
- Swiss Re. (2011). *Insurance in emerging markets: Growth drivers and profitability*. Sigma No.5/2011, Zurich. Retrieved December 10, 2017, from <http://institute.swissre.com>.
- Swiss Re. (2016). *Mutual insurance in the 21st century: back to the future?*. Sigma, No.4/2016, Zurich. Retrieved February 13, 2018, from <http://institute.swissre.com>
- Swiss Re.(2017). *World insurance in 2016: The China Growth Engine Steams Ahead*. Sigma, No.3/2017, Zurich. Retrieved December 10, 2017, from <http://institute.swissre.com>
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science, New Series*, 211(4481), 453-458.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5(4), 297-323.
- Wakker, P., Thaler, R., & Tversky, A. (1997). Probabilistic insurance. *Journal of Risk and Uncertainty*, 15(1), 7-28.