

**FACTORS RELATED TO THE LABOR SKILL OF INSURANCE
SALES PERSONEL**

NICHAREETHORN SUWANNARONG

**A THESIS SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT
OF THE REQUIREMENTS FOR
THE DEGREE OF MASTER OF ARTS
(POPULATION EDUCATION)
FACULTY OF GRADUATE STUDIES
MAHIDOL UNIVERSITY**

2006

ISBN 974-04-7933-2

COPYRIGHT OF MAHIDOL UNIVERSITY

ปัจจัยที่สัมพันธ์กับทักษะแรงงานด้านการขายประกันชีวิต (FACTORS RELATED TO THE LABOR SKILL OF INSURANCE SALES PERSONNEL)

นิชรีย์ธร สุวรรณรงค์ 4436517 SHPE/M

ศศ.ม. (ประชากรศึกษา)

คณะกรรมการควบคุมวิทยานิพนธ์ : เนาวรัตน์ พลายน้อย, กศ.ด., ประจิตร มหาหิง, Ph.D.,
อัศวฤทธิ เลขะกุล, MBA.

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาทักษะแรงงานด้านการขายประกันชีวิต กลุ่มตัวอย่างเป็นตัวแทนประกันชีวิตบริษัทแห่งหนึ่งในกรุงเทพมหานคร รวบรวมข้อมูลโดยแบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น จำนวน 306 คน สัมภาษณ์เชิงลึกเพิ่มเติมอีกจำนวน 10 คน จากจำนวน 316 คน แบ่งเป็นกลุ่มตัวอย่างที่มีทักษะแรงงานด้านการขายประกันชีวิตสูง และกลุ่มตัวอย่างที่มีทักษะแรงงานด้านการขายประกันชีวิตต่ำ กลุ่มละ 158 คนเท่ากัน วิเคราะห์ข้อมูลโดยสถิติ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ไคสแควร์ (Chi-square) วิเคราะห์ความสัมพันธ์แบบเพียร์สัน (Pearson Correlation) และการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression Analysis) รวมทั้งนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกประกอบเพื่ออธิบาย ปรากฏการณ์ทักษะแรงงานด้านการขายประกันชีวิต

ผลการวิจัยพบว่า ตัวแปรที่มีความสัมพันธ์กับทักษะแรงงานด้านการขายประกันชีวิต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ 2 ตัวแปร ซึ่งทั้ง 2 ตัวแปรมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับทักษะแรงงานด้านการขายประกันชีวิต ได้แก่ อายุ และแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ การวิจัยครั้งนี้มีข้อเสนอแนะว่าในการสรรหาบุคลากรเป็นตัวแทนประกันชีวิตมีความสำคัญเพราะเป็นรากฐานในการดำเนินธุรกิจ บริษัทประกันชีวิตควรให้ความสำคัญกับ แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ และอายุโดยตัวแทนประกันชีวิตควรมีอายุระหว่าง 30-49 ปี เนื่องจากเป็นวัยกลางคนที่ส่วนใหญ่มีความต้องการเปลี่ยนงานน้อย และยังต้องการความสำเร็จในชีวิตสูง นอกจากนี้ตัวแทนประกันชีวิตที่จะเข้ามาในอาชีพไม่ควรคำนึงถึงผลตอบแทนจากอาชีพเพียงอย่างเดียว ต้องมีความตั้งใจ มุ่งมั่น รักงานบริการ มีทัศนคติที่ดีต่ออาชีพ และบริษัท มีความเสียสละ และมีความเข้าใจในเอกลักษณ์และเงื่อนไขของกรมธรรม์ ซึ่งควรได้รับความรู้จากสื่อต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการฝึกอบรมจากบริษัท ประยุกต์ใช้กับงาน และฝึกฝนให้เกิดความชำนาญ จะสามารถเป็นตัวแทนที่มีทักษะสูงได้

180 หน้า. ISBN 974-04-7933-2

FACTORS RELATED TO THE LABOR SKILL OF INSURANCE SALES PERSONNEL

NICHAREETHORN SUWANNARONG 4436517 SHPE/M

M.A. (POPULATION EDUCATION)

THESIS ADVISORS: NAWARAT PHLAINOI, Ed.D., PRACHITR MAHAHING, Ph.D., AKARAWUT LEKHAKULA, MBA.

ABSTRACT

The objective of this research was to ascertain factors related to the labor skill of the insurance sales personnel. The sample group in this study was the life insurance representatives from an assurance company in Bangkok. The researcher conducted a survey using a questionnaire as the instrument of data collection from a sample group consisting of 306 insurance sales personnel and 10 sales personnel for interview data. Of the 316 people in the sample group, 158 were highly skilled sales personnel, while 158 were low skilled sales personnel. The statistic methods used were percentage, mean, standard deviation, Chi-square, Pearson Correlation, and Multiple Regression Analysis.

The result of this study revealed that there were 2 factors related to the labor skill of the insurance sales personnel and 2 factors related to the labor skill of the insurance sales personnel in a positive way. These were age and motivation. The suggestion from the researcher for the life insurance company is that recruitment for insurance careers should use a selection form that is concerned with motivation and age that should be between 30-49 years old because most of this Middle Age don't want to change their job and would like to be success in their life. Moreover, the insurance sales personnel should not work for a high commission but they must be satisfied in their careers and pay strong attention to service mind, sacrifice and good attitude to their careers and companies. They should always be open to receive various information and news. Moreover, they should develop their knowledge in this career and understand about the privileges, conditions of assurance policy and the company's policy and management and practice so that they become highly skilled insurance sales personnel.

KEY WORDS : THE LABOR SKILL / THE INSURANCE SALES PERSONNEL

180 P. ISBN 974-04-7933-2