



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved

### แบบสอบถาม

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทประกันชีวิตของพนักงานธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่ง  
ในจังหวัดลำพูน

แบบสอบถามชุดนี้จัดทำขึ้นเพื่อประกอบการศึกษาค้นคว้าแบบอิสระของนักศึกษาระดับปริญญาโท  
สาขาเศรษฐศาสตร์ ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

เนื่องจาก พนักงานธนาคารพาณิชย์ มีภารกิจหลักประการหนึ่งถึงแม้ว่าจะยินดีปฏิบัติหรือไม่ยินดีก็ตาม  
คือ การขายประกันชีวิต เพื่อให้มีผลงานตามเกณฑ์ชีวิตที่ธนาคารพาณิชย์ของท่านได้กำหนด

ดังนั้น ผู้ศึกษาขอความกรุณาจากท่าน โปรดให้ข้อมูลตามความเป็นจริงและหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับ  
ความกรุณาในการตอบแบบสอบถามจากท่าน

ผู้ศึกษาขอขอบพระคุณท่านเป็นอย่างสูงที่ได้กรุณาใช้เวลาให้ข้อมูลมา ณ โอกาสนี้

#### ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำอธิบาย กรุณาเติมข้อมูลลงในช่องว่าง (.....) หรือใส่เครื่องหมาย ✓ ลงในวงเล็บ ( )

1. เพศ

( ) 1. ชาย

( ) 2. หญิง

2. อายุ

( ) 1. อายุต่ำกว่าหรือเท่ากับ 30 ปี

( ) 2. อายุ 31 ปี - 40 ปี

( ) 3. อายุ 41 ปี - 50 ปี

( ) 4. อายุมากกว่า 50 ปี

3. สถานภาพสมรส

( ) 1. โสด

( ) 2. สมรส

( ) 3. หย่า

( ) 4. หม้าย

4. การศึกษาสูงสุด (ได้รับอนุมัติสำเร็จการศึกษา)

( ) 1. ปริญญาตรี

( ) 2. ประกาศนียบัตรบัณฑิต

( ) 3. ปริญญาโท

( ) 4. ปริญญาเอก

5. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

( ) 1. น้อยกว่า 20,000 บาทต่อเดือน

( ) 2. 20,001 - 40,000 บาทต่อเดือน

( ) 3. 40,001 - 60,000 บาทต่อเดือน

( ) 4. มากกว่า 60,000 บาทต่อเดือน

6. ระยะเวลาที่ทำงานในธนาคารพาณิชย์

( ) 1. น้อยกว่า 1 ปี

( ) 2. 1 ปี - 5 ปี

( ) 3. 6 ปี - 10 ปี

( ) 4. ตั้งแต่ 11 ปี ขึ้นไป

ส่วนที่ 2 มุมเหตุจูงใจในการขายประกันชีวิต

คำอธิบาย กรุณาทำเครื่องหมาย  บนคะแนนที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด  
(คะแนน 5 คะแนน หมายถึง สำคัญ/จูงใจมากที่สุด และ 1 คะแนน หมายถึง สำคัญ/จูงใจน้อยที่สุด)

มุมเหตุจูงใจในการขายประกันชีวิต	ระดับคะแนนความสำคัญ / ความจูงใจ				
	น้อย ที่สุด	น้อย	ปาน กลาง	มาก	มาก ที่สุด
1) ความท้าทายของลักษณะงานที่ทำ	1	2	3	4	5
2) การยอมรับในผลงานจากเพื่อนร่วมงาน	1	2	3	4	5
3) การยอมรับในผลงานจากผู้บังคับบัญชา	1	2	3	4	5
4) ความมั่นคงในการทำงาน	1	2	3	4	5
5) โอกาสก้าวหน้าในการทำงาน	1	2	3	4	5
6) เงินเดือนที่ได้รับ	1	2	3	4	5
7) ค่าตอบแทนพิเศษ (ค่าคอมมิชชั่น)	1	2	3	4	5
8) สวัสดิการพิเศษ (โบนัส)	1	2	3	4	5
9) เกณฑ์ประเมินผลงานประจำปี	1	2	3	4	5

ส่วนที่ 3 ปัญหาในการปฏิบัติงาน : ขายประกันชีวิต

คำอธิบาย กรุณาเติมข้อมูลลงในช่องว่าง (.....) หรือใส่เครื่องหมาย  ลงในวงเล็บ ( )

ปัจจัยที่เป็นเหตุให้ท่านเกิดความท้อถอยในการขายประกันชีวิต (สามารถตอบได้หลายข้อ)

- ( ) 1. ตำแหน่งงานที่ทำอยู่ไม่มีโอกาสก้าวหน้า
- ( ) 2. หน่วยงานที่สังกัดไม่มีความมั่นคง
- ( ) 3. ลักษณะงานที่ทำไม่ตรงตามความต้องการหรือความถนัด
- ( ) 4. การขายประกันชีวิตไม่มีผลต่อการเลื่อนตำแหน่ง
- ( ) 5. ไม่มีอิสระในการทำงาน ถูกควบคุมโดยผู้บังคับบัญชา
- ( ) 6. การขายประกันชีวิตเพื่อให้ผ่านการประเมินผลการปฏิบัติงานเท่านั้น พนักงานไม่ได้รับค่าคอมมิชชั่น
- ( ) 7. เป้าหมายยอดขายประกันชีวิตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง
- ( ) 8. มีผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตรูปแบบใหม่ๆ ให้ขายตลอดเวลา
- ( ) 9. ได้รับการปฏิเสธการขายจากลูกค้าเสมอ
- ( ) 10. ลูกค้าเก่ายกเลิกหรือไม่ต่ออายุกรมธรรม์ประกันชีวิต
- ( ) 11. อื่นๆ (ระบุ) .....

ขอขอบคุณสำหรับการอนุเคราะห์ตอบแบบสอบถามมา ณ โอกาสนี้

นางสาวสุพรรณษา เปรียญญารัตน์ นักศึกษาปริญญาโท สาขาเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – สกุล	นางสาวสุพรรณษา เปรียญญารัตน์	
วัน เดือน ปี เกิด	6 กรกฎาคม 2525	
ประวัติการศึกษา	พ.ศ.2543	สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนปิ่นสร้อยเขตลี้วิทยาลัยเชียงใหม่
	พ.ศ.2548	สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาวิชา สถิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ (วท.บ.)
ประสบการณ์	พ.ศ.2548	ทำงานตำแหน่งเจ้าหน้าที่วางแผนการผลิต บริษัท Fujikura จำกัด (บริษัท LTEC เดิม) นิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ
	พ.ศ.2551	ทำงานตำแหน่งเจ้าหน้าที่อำนวยการ ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) สาขาลำพูน
	พ.ศ.2555-ปัจจุบัน	ทำงานตำแหน่งเจ้าหน้าที่บริการอาวุโส ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย สาขาลำพูน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved