

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ภาคผนวก

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ภาคผนวก ก

ตัวอย่างแบบสอบถาม

ปัญหาในการระดม เงินฝากประเภทสงเคราะห์ชีวิตและครอบครัวของพนักงานธนาคารออมสิน
ในเขตอำเภอเมือง จังหวัด เชียงใหม่

เรียน ท่านผู้ตอบแบบสอบถาม แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาการค้นคว้าอิสระหลักสูตรปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จึงเรียนมาเพื่อขอความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามและขอขอบพระคุณมา ณ โอกาสนี้ด้วย

นายสมเกียรติ สีทอง

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมายถูก (/) ในวงเล็บหน้าข้อความที่ท่านต้องการเลือกตรงกับความเป็นจริง มากที่สุด (ข้อมูลที่ได้รับจะเก็บเป็นความลับ และจะไม่มีผลกระทบต่อท่าน)

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. เพศ

<input type="checkbox"/> 1. ชาย	<input type="checkbox"/> 2. หญิง
---------------------------------	----------------------------------
2. อายุ

<input type="checkbox"/> 1. 21 - 30 ปี	<input type="checkbox"/> 2. 31 - 40 ปี
<input type="checkbox"/> 3. 41 - 50 ปี	<input type="checkbox"/> 4. 51 - 60 ปี
3. สถานภาพ

<input type="checkbox"/> 1. โสด	<input type="checkbox"/> 2. สมรส
<input type="checkbox"/> 3. หม้าย	<input type="checkbox"/> 4. หย่าร้าง
4. การศึกษา

<input type="checkbox"/> 1. มัธยมศึกษา หรือ ปวช.	<input type="checkbox"/> 2. อนุปริญญา หรือ ปวส.
<input type="checkbox"/> 3. ปริญญาตรี	<input type="checkbox"/> 4. สูงกว่าปริญญาตรี
<input type="checkbox"/> 5. อื่นๆ (โปรดระบุ).....	
5. ตำแหน่ง

<input type="checkbox"/> 1. พนักงานปฏิบัติการ	<input type="checkbox"/> 2. นักบริหาร
---	---------------------------------------
6. อัตราเงินเดือน

<input type="checkbox"/> 1. น้อยกว่า 10,000 บาท	<input type="checkbox"/> 2. 10,000 - 20,000 บาท
<input type="checkbox"/> 3. 20,001 - 30,000 บาท	<input type="checkbox"/> 4. มากกว่า 30,000 บาท
7. ท่านเข้าทำงานในธนาคารออมสินตั้งแต่ ปี พ.ศ.....
8. ท่านได้รับการฝึกอบรมเกี่ยวกับธุรกิจสงเคราะห์ชีวิต เมื่อ พ.ศ.....

9. จำนวนลูกค้าเงินฝากสงเคราะห์ชีวิตและครอบครัวที่ท่านหาได้ทั้งหมด (โดยประมาณ)

1. แบบร่มไพร ราย
2. แบบทุนการศึกษา ราย
3. แบบเพิ่มทุนทรัพย์ ราย
4. แบบบ้านอายุสงเคราะห์ ราย
5. แบบออมเงินสะสมทรัพย์ ราย
6. แบบออมเงินตลอดชีพ ราย

10. เหตุผลในการหาเงินฝากสงเคราะห์ชีวิตและครอบครัวของท่าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. เพื่อหารายได้พิเศษจากเงินค่าตอบแทนในการหาเงินฝาก
- () 2. เพื่อนำมารุกิจของธนาคารให้ลูกค้าใช้บริการ
- () 3. ทำตามคำสั่งที่ได้รับมอบหมายจากผู้บังคับบัญชา
- () 4. เพื่อให้ได้เป็นเงินฝากตามที่สาขาได้รับจัดสรร
- () 5. ต้องการผลงานในการพิจารณาความดีความชอบ
- () 6. ต้องการได้รับรางวัลพนักงานหาเงินฝากสงเคราะห์ชีวิตดีเด่น
- () 7. อื่น ๆ โปรดระบุ

ส่วนที่ 2 ปัญหาด้านการตลาดภายใน (Internal Marketing)

โปรดทำเครื่องหมายถูก (✓) ในช่องระดับต่าง ๆ ได้แก่ ไม่มีปัญหา น้อยที่สุด น้อย มาก มากที่สุด เพื่อแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาในการหาลูกค้าเงินฝากประเภทสбереกซ์ชีวิคและ ครอบครัว ในด้าน การตลาดภายใน

ปัญหาด้านการตลาดภายใน	ไม่มี ปัญหา	น้อย ที่สุด	น้อย	มาก	มาก ที่สุด
1. การฝึกอบรมด้านเงินฝากสбереกซ์ชีวิคและครอบครัวน้อย ทำให้พนักงานไม่มีความรู้ด้านเงินฝากประเภทนี้อย่างแท้จริง					
2. การฝึกอบรมเทคนิคการขายน้อย ทำให้พนักงานขาดทักษะในการหาลูกค้าเงินฝากสбереกซ์ชีวิคและครอบครัว					
3. อัตราผลตอบแทนในการหาเงินฝากสбереกซ์ชีวิคและครอบครัวน้อย ทำให้ขาดแรงจูงใจในการหาลูกค้า					
4. ขั้นตอนการเบิกค่าตอบแทนในการหาลูกค้ายุ่งยาก ทำให้พนักงานไม่อยากหาลูกค้า					
5. การจ่ายผลตอบแทนในการหาลูกค้าช้า ทำให้ขาดแรงจูงใจในการหาลูกค้า					
6. ลักษณะของเงินฝากประเภทนี้คล้ายธุรกิจประกันชีวิคทำให้พนักงานไม่อยากหาเงินฝากนี้					
7. พนักงานมีภาระอื่น เช่น ดูแลครอบครัว ทำให้ไม่ต้องการหาลูกค้านอกเวลาทำงาน					
8. ไม่มีการแข่งขันเงินฝากให้พนักงานเป็นรายบุคคล ทำให้พนักงานไม่สนใจหาลูกค้า					
9. ไม่มีการแข่งขันเงินฝากให้พนักงานเป็นรายบุคคล ทำให้ขาดแรงจูงใจในการหาลูกค้า					
10. ไม่มีการจัดทีมงานไปหาเงินฝากสбереกซ์ชีวิคและครอบครัวนอกสถานที่					
11. ไม่มีแผนงานเพื่อกำหนดเป้าหมายเงินฝากที่ต้องหาในแต่ละเดือนหรือแต่ละไตรมาส					
12. ไม่มีการกำหนดระยะเวลาและเป้าหมายเงินฝากที่ชัดเจนในการหาลูกค้าสбереกซ์ชีวิคและครอบครัว					
13. ไม่มีเครื่องมือประกอบการขายให้พนักงานในการหาลูกค้า เช่น แฟ้มเอกสาร เอกสารประกอบการนำเสนอ					
14. มีการแบ่งค่าตอบแทนในการหาลูกค้าเข้ากองกลางทำให้พนักงานไม่อยากหาลูกค้า					

ปัญหาด้านการตลาดภายใน	ไม่มี ปัญหา	น้อย ที่สุด	น้อย	มาก	มาก ที่สุด
15. มีการแย่งลูกค้ากันของพนักงานในสาขาทำให้ไม่ยอดขายลูกค้า					
16. ไม่มีคำตอบแทนในการติดตามการส่งเงินงวดของลูกค้าทำให้เกิดการปัญหาการเวนคืนกรมธรรม์ก่อนครบอายุ					
17. อำนาจในการอนุมัติกรมธรรม์ของภาคมีวงเงินต่ำ ทำให้เกิดความล่าช้าในการอนุมัติกรมธรรม์					
18. ไม่มีการสร้างแรงจูงใจในการหาลูกค้าในสาขา เช่น การให้รางวัล					
19. ขาดการประเมินความพึงพอใจของพนักงานในการหาเงินฝากสงเคราะห์ชีวิตและครอบครัว					
20. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					

ส่วนที่ 3 ปัญหาด้านการตลาดภายนอก (External Marketing)

โปรดทำเครื่องหมายถูก (/) ในช่องระดับต่าง ๆ ได้แก่ ไม่มีปัญหา น้อยที่สุด น้อย มาก มากที่สุด

เพื่อแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาในการหาลูกค้าเงินฝากประเภทสбереกัซชีวิตและ ครอบครัว ในด้าน การตลาดภายนอก

ปัญหาด้านการตลาดภายนอก	ไม่มี ปัญหา	น้อย ที่สุด	น้อย	มาก	มาก ที่สุด
3.1 ด้านสินค้า(เงินฝากสбереกัซชีวิตและครอบครัว)					
1. รูปแบบของเงินฝากสбереกัซชีวิตและครอบครัวมี่ให้ลูกค้าเลือกน้อย					
2. วงเงินฝากสбереกัซชีวิตและครอบครัวมี่ให้ลูกค้าเลือกน้อย					
3. ระยะเวลาฝากสбереกัซชีวิตและครอบครัวมี่ให้ลูกค้าเลือกน้อย					
4. เงื่อนไขการคุ้มครองของเงินฝากสбереกัซชีวิตและครอบครัวมี่ไม่เหมาะสม					
5. สิทธิประโยชน์ในการกู้/การถอนเงินก่อนครบกำหนดไม่เหมาะสม					
6. ลักษณะเงินฝากคล้ายกับการประกันชีวิต ทำให้ลูกค้าบางคนไม่ต้องการทำเพราะเชื่อว่าเป็นการแข่งตัวเอง					
7. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					
3.2 ด้านราคา					
1. อัตราผลตอบแทนของเงินฝากประเภทนี้น้อย					
2. อัตราค่าเงินฝากต่อวงวดสูง					
3. มูลค่าเงินสดต่ำไม่จูงใจ					
4. อัตราดอกเบี้ยเงินกู้โดยใช้กรมธรรม์ค่าประกันสูง					
5. อัตราดอกเบี้ยปรับกรณีส่งเงินฝากช้ากว่ากำหนดสูง					
6. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					

ปัญหาด้านการตลาดภายนอก	ไม่มี ปัญหา	น้อย ที่สุด	น้อย	มาก	มาก ที่สุด
3.3 ด้านสถานที่					
1. สถานที่ของธนาคารคับแคบ ไม่สะดวกในการมาใช้บริการ					
2. ไม่มีสถานที่รับชำระเงินงวด โดยเฉพาะ ทำให้ลูกค้าใช้เวลา คอยนาน					
3. สถานที่ในธนาคาร ไม่สะดวกในการอธิบายรายละเอียดของ เงินฝากนี้					
4. การหาลูกค้านอกสถานที่และการเข้าพบลูกค้าไม่สะดวก ทำให้พนักงาน ไม่อยากออกไปหาลูกค้า					
5. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					
3.4 ด้านการส่งเสริมการตลาด					
1. ไม่มีการประชาสัมพันธ์เงินฝากประเภทนี้ ทำให้ลูกค้าไม่ ทราบธุรกิจนี้ของธนาคาร					
2. ไม่มีการโฆษณาธุรกิจประเภทนี้ ให้ลูกค้าทราบประโยชน์ ของเงินฝากประเภทนี้					
3. ไม่มีการแนะนำธุรกิจนี้ให้ลูกค้าที่มาติดต่อธนาคารเนื่องจาก พนักงานต้องทำงานอื่น					
4. ไม่มีการประชาสัมพันธ์ในการทำการส่งเสริมการตลาด เช่น ไม่มีการประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าทราบว่ามีการแจกของแถม					
5. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					
3.5 ด้านพนักงานและการบริการ					
1. ไม่มีระบบการติดตามการส่งเงินงวดให้ลูกค้าเหมือนการติด ตามการชำระหนี้					
2. ลูกค้าต้องการให้พนักงาน ไปเก็บเงินงวดนอกสถานที่ใน ขณะที่พนักงานไม่สามารถให้บริการ ได้					
3. พนักงานไม่ใส่ใจในพื้นที่ ลูกค้าไม่ค่อยจะเชื่อใจในการให้ เข้าพบเพื่ออธิบายรายละเอียดเงินฝากประเภทนี้					
4. ภาพลักษณ์ของพนักงานธนาคาร ทำให้ลูกค้าไม่ให้ความ เป็นกันเองเท่าที่ควร					
5. พนักงานต้องให้บริการลูกค้าอื่นๆด้วย ทำให้ไม่มีเวลาแนะนำ เงินฝากนี้ให้แก่ลูกค้าหน้าเคาน์เตอร์					

ปัญหาด้านการตลาดภายนอก	ไม่มี ปัญหา	น้อย ที่สุด	น้อย	มาก	มาก ที่สุด
6. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					
3.6 ด้านกระบวนการ					
1. การเปิดบัญชียุ่งยาก เช่น แบบฟอร์มการขอเปิดบัญชีซับซ้อน เอกสารประกอบการขอเปิดบัญชีมาก					
2. การอนุมัติกรมธรรม์ล่าช้า					
3. เกิดข้อผิดพลาดในการออกกรมธรรม์บ่อย					
4. การเปลี่ยนแปลงข้อมูลต่าง ๆ ในกรมธรรม์ยุ่งยาก ล่าช้า					
5. การจ่ายค่าตอบแทนให้ลูกค้ล่าช้า					
6. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					
สรุปปัญหาด้านการตลาดภายนอก					
1. ปัญหาด้านสินค้า (เช่น รูปแบบและเงื่อนไขของเงินฝาก)					
2. ปัญหาด้านราคา (เช่น อัตราผลตอบแทน อัตราการส่งเงินงวด)					
3. ปัญหาด้านสถานที่ (เช่น ความสะดวกในการติดต่อชำระเงินงวดของลูกค้า การเข้าถึงลูกค้า)					
4. ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด (เช่น การโฆษณา การประชาสัมพันธ์)					
5. ปัญหาด้านพนักงานและการบริการ (เช่น พนักงานไม่ใช้คนในพื้นที่ ไม่มีบริการรับฝากเงินงวดนอกสถานที่)					
6. ปัญหาด้านกระบวนการ (เช่น ความล่าช้าในการอนุมัติกรมธรรม์)					

ส่วนที่ 4 ปัญหาด้านการตลาดที่สัมพันธ์กันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย (Interactive Marketing)

โปรดทำเครื่องหมายถูก (/) ในช่องระดับต่าง ๆ ได้แก่ ไม่มีปัญหา น้อยที่สุด น้อย มาก มากที่สุด

เพื่อแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาในการหาลูกค้าเงินฝากประเภทสงเคราะห์ชีวิตและ ครอบครัว ในด้านการตลาดภายในด้านการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อผู้ขาย

ปัญหาด้านการตลาดที่สัมพันธ์กันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย	ไม่มี ปัญหา	น้อย ที่สุด	น้อย	มาก	มาก ที่สุด
1. ภาพลักษณ์ของธนาคารเป็นสถาบันการเงิน ทำให้ลูกค้าไม่สนใจธุรกิจรูปแบบอื่นของธนาคาร					
2. ลูกค้าเคยมีประสบการณ์ไม่ดีด้านการทำประกันชีวิต ทำให้ไม่อยากฝากเงินประเภทนี้					
3. ลูกค้าได้ยินการพูดปากต่อปากเกี่ยวกับปัญหาในการฝากเงินประเภทนี้					
4. ลูกค้าเห็นว่าการฝากเงินประเภทนี้เป็นประกันชีวิตควรมีการคุ้มครองด้านค่ารักษาพยาบาลเหมือนบริษัทอื่นด้วย					
5. ขาดการประชาสัมพันธ์เงินฝากสงเคราะห์ชีวิตและครอบครัว ทำให้ลูกค้าไม่ทราบรายละเอียดของเงินฝากประเภทนี้					
6. ไม่มีการกำหนดมาตรฐานการทำงาน เช่น จำนวนวันในการอนุมัติกรมธรรม์ทำให้ไม่สามารถให้คำตอบที่แน่นอนให้ลูกค้า					
7. ไม่มีการกำหนดมาตรฐานการทำงานของพนักงานในแต่ละด้าน ทำให้ไม่สามารถประมวลเวลารอคอยให้แก่ลูกค้าได้					
8. ไม่มีการนำระบบคิวมาใช้ในการบริหารการให้บริการแก่ลูกค้าที่มาติดต่อธนาคาร					
9. ขาดการส่งเสริมด้านการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้า เช่น การส่งข่าวสารต่างๆ ให้ลูกค้าทราบทางไปรษณีย์					
10. รูปแบบของการโฆษณาไม่ดี เช่น รายละเอียดในแผ่นพับเข้าใจยาก รูปแบบไม่ดึงดูดความสนใจของลูกค้า					
11. ลูกค้าไม่เปิดโอกาสให้อธิบายรูปแบบเงินฝาก หรือการเข้าถึงลูกค้าทำได้ยาก					
12. ขาดการฝึกอบรมทักษะการสื่อสารให้พนักงาน เพื่อเสริมสร้างคุณภาพในการสื่อสารแก่พนักงาน					
13. ภาพลักษณ์ของพนักงานธนาคารทำให้ลูกค้าไม่ให้ความเป็นกันเองแก่พนักงาน เช่น คิดว่าเป็นกลุ่มคนที่มีความระมัดระวัง					
14. ธนาคารไม่มีระบบการเปิดรับปัญหา ข้อเสนอแนะ หรือข้อติชมต่างๆ จากลูกค้า					

ปัญหาด้านการตลาดที่สัมพันธ์กันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย	ไม่มี ปัญหา	น้อย ที่สุด	น้อย	มาก	มาก ที่สุด
15. ไม่มีการส่งเสริมด้านลูกค้าสัมพันธ์เพื่อสร้างความสัมพันธ์ ที่ดีระหว่างธนาคารกับลูกค้า					
16. ขาดการประชาสัมพันธ์งานการส่งเสริมการตลาด เช่น แจก ของเมื่อเปิดบัญชีใหม่แต่ไม่ได้ประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าทราบ					
17. ธนาคาร ไม่มีระบบการตรวจสอบและประเมินผลการให้ บริการที่ดีแก่ลูกค้าของพนักงาน					
18. ธนาคาร ไม่มีระบบติดตามการให้บริการลูกค้า เช่น การติด ตามการส่งเงินงวด การติดตามการรับเงินคอบแทนของลูกค้า					
19. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					

ข้อเสนอแนะอื่น ๆ

1. ด้านการตลาดภายใน (เช่น การฝึกอบรม การสร้างแรงจูงใจแก่พนักงาน)

.....

2. ด้านการตลาดภายนอก (เช่น ประเภทเงินฝากสงเคราะห์ชีวิตและครอบครัว อัตราเงินส่งฝาก สถานที่รับฝาก
และการส่งเสริมการตลาด)

.....

3. ด้านการตลาดที่สัมพันธ์กันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย (เช่น การให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้า การสร้างคุณภาพบริการ
ให้เป็นที่เชื่อถือ)

.....

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ภาคผนวก ข

เงินฝากสงเคราะห์ชีวิตและครอบครัว

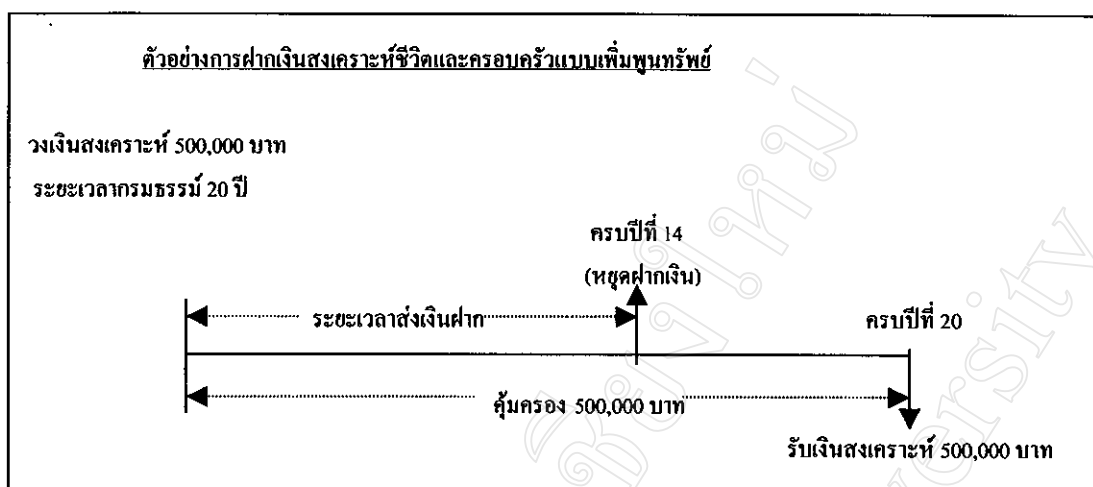
เงินฝากประเภทสงเคราะห์ชีวิตและครอบครัว เป็นธุรกิจด้านเงินฝากประเภทหนึ่งของธนาคารออมสิน มีหลักการฝากเงินเหมือนธุรกิจประกันชีวิต เงินฝากประเภทนี้เป็นเงินฝากสะสมทรัพย์ในระยะยาวที่ผู้ฝากจะได้รับความคุ้มครองด้านสวัสดิภาพของชีวิตด้วย มี 6 ประเภท คือ แบบเพิ่มพูนทรัพย์ แบบร่วมไทร แบบบำนาญสงเคราะห์ แบบทุนการศึกษา แบบออมสินสะสมทรัพย์ และแบบออมสินตลอดชีพ สามารถเลือกวงเงินฝากได้ตั้งแต่ 5,000 – 2,000,000 บาท สามารถเลือกวิธีการส่งเงินฝากได้ตามความสะดวกและเหมาะสม คือ รายปี ราย 6 เดือน ราย 3 เดือน และรายเดือน สามารถขอรับความคุ้มครองอุบัติเหตุได้ด้วยอัตราค่าคุ้มครองต่ำ หากประสบอุบัติเหตุธนาคารจะจ่ายเงินสงเคราะห์อุบัติเหตุให้ตามเงื่อนไข เมื่อฝากเงินครบ 2 ปีขึ้นไป มีสิทธิกู้เงินได้ตามมูลค่าเงินฝากด้วยอัตราดอกเบี้ยต่ำ สามารถเวนคืนกรมธรรม์เพื่อขอรับเงินสด (ปีค้ำบัญชี) ได้ตามมูลค่าเงินฝาก หยุคส่งเงินฝากและให้ธนาคาร โอนมูลค่าเงินฝากส่งฝากแทนหรือให้ธนาคารลดความคุ้มครองลงโดยไม่ต้องส่งเงินฝากต่อ สำหรับเงินที่ส่งฝากสามารถนำไปลดหย่อนภาษีเงินได้ประจำปีได้ตามที่กฎหมายกำหนด โดยแต่ละประเภทมีลักษณะและสิทธิประโยชน์ดังนี้

1. เงินฝากประเภทสงเคราะห์ชีวิตและครอบครัวแบบเพิ่มพูนทรัพย์

เงินฝากประเภทนี้มีลักษณะเด่นคือ มีอัตราการส่งเงินฝากต่ำ แต่ได้รับผลตอบแทนสูง และมีระยะเวลาการส่งเงินฝากสั้นแต่ได้รับความคุ้มครองเป็นระยะเวลายาวนาน หากประสบความทุกข์พลภาพไม่ว่าจากความเจ็บป่วยหรืออุบัติเหตุก็ตามจะได้รับสิทธิพิเศษไม่ต้องส่งเงินฝากอีกต่อไป แต่สิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ยังคงได้รับตามเดิมทุกประการ มีระยะเวลาการส่งเงินฝาก 3 ระยะ คือ อายุกรมธรรม์ 10 ปี ส่งเงินฝาก 7 ปี อายุกรมธรรม์ 15 ปี ส่งเงินฝาก 11 ปี และอายุกรมธรรม์ 20 ปี ส่งเงินฝาก 14 ปี อายุผู้ฝากตั้งแต่ 7 – 60 ปี ผลประโยชน์ของเงินฝากประเภทนี้ ได้แก่

- เมื่อกรมธรรม์ครบสัญญา จะได้รับเงินตามวงเงินสงเคราะห์ที่เลือกไว้
- หากเสียชีวิตก่อนกรมธรรม์ครบสัญญา ธนาคารจะจ่ายเงินสงเคราะห์ชีวิตให้กับ

ผู้รับผลประโยชน์



2. เงินฝากประเภทสงเคราะห์ชีวิตและครอบครัวแบบรุ่มไทร

เงินฝากประเภทนี้มีลักษณะเด่นคือ ได้รับสิทธิประโยชน์สูงสุดด้วยการเพิ่มวงเงินคุ้มครองชีวิตเพิ่มขึ้นเป็นระยะ ๆ พร้อมกับจ่ายเงินสดให้ทุกระยะเช่นกัน เมื่อกรมธรรม์ครบสัญญา รับเงินสงเคราะห์พร้อมโบนัสก้อนใหญ่ให้อีก มีระยะเวลาการส่งเงินฝาก 3 ระยะ คือ 10 ปี 15 ปี และ 20 ปี อายุผู้ฝากตั้งแต่ 7 – 60 ปี ผลประโยชน์ของเงินฝากประเภทนี้ ได้แก่

- ทุก ๆ 5 ปี จะได้รับความคุ้มครองเพิ่มขึ้นอีก 20% ของวงเงินสงเคราะห์
- ทุก ๆ 5 ปี เช่นกัน จะได้รับเงินสดจำนวน 20% ของวงเงินสงเคราะห์
- เมื่อกรมธรรม์ครบสัญญา รับเงินสงเคราะห์พร้อมโบนัสอีก 40% ของวงเงิน

สงเคราะห์

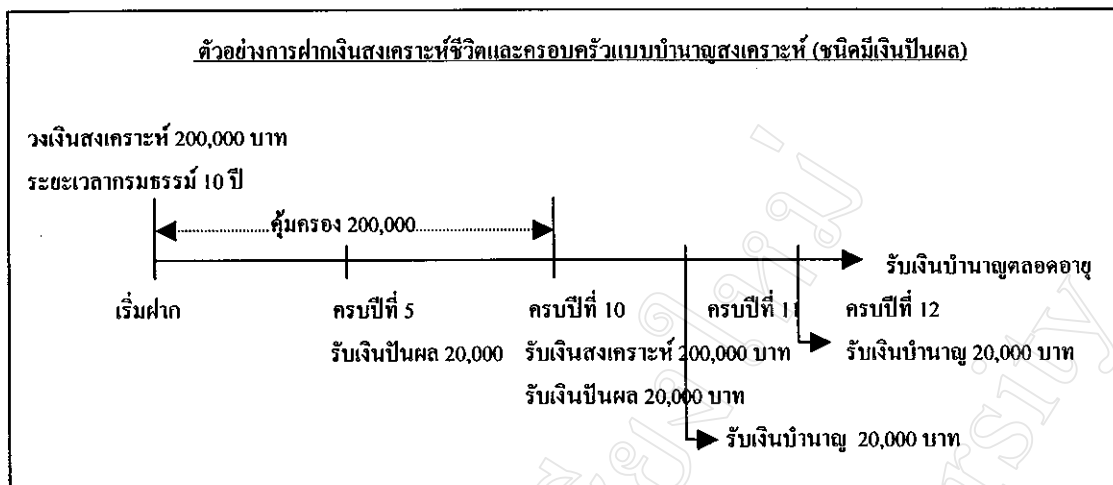
- หากเสียชีวิตลงในระหว่างสัญญา ธนาคารจะจ่ายเงิน สงเคราะห์รวมทั้ง ส่วนที่คุ้มครองเพิ่มขึ้นในช่วงปีนั้น ๆ ให้กับผู้รับผลประโยชน์

ตัวอย่างการฝากเงินสงเคราะห์ชีวิตและครอบครัวแบบร่วมนำ				
วงเงินสงเคราะห์ 200,000 บาท		รวมผลประโยชน์ทั้งสิ้น		
ระยะเวลากรมธรรม์ 20 ปี		1. รับเงินสดรวม 3 ครั้ง 120,000 บาท		
		2. รับเงินเมื่อครบสัญญา 280,000 บาท		
		รวม 400,000 บาท		
เริ่มฝาก	คุ้มครอง 200,000	คุ้มครอง 240,000	คุ้มครอง 280,000	คุ้มครอง 320,000
	ครบปีที่ 5	ครบปีที่ 10	ครบปีที่ 15	ครบปีที่ 20
	รับเงินสด 40,000	รับเงินสด 40,000	รับเงินสด 40,000	รับเงินสงเคราะห์ 200,000 บาท
				รับโบนัส 80,000 บาท
				รวม 280,000 บาท

3. เงินฝากประเภทสงเคราะห์ชีวิตและครอบครัวแบบบำนาญ

เงินฝากประเภทนี้มีลักษณะเด่นคือ ให้ความสำคัญคุ้มครองชีวิตในระหว่างสัญญา และ จ่ายเงินบำนาญให้ตลอดอายุของผู้ฝากหลังจากครบสัญญา หรือจะรับเป็นเงินบำเหน็จก็ได้ มีให้เลือกฝาก 2 ชนิด คือ ชนิดมีเงินปันผล และชนิดไม่มีเงินปันผล มีระยะเวลาการส่งเงินฝาก 5 ระยะ คือ 10 ปี 15 ปี 20 ปี 25 ปี และ 30 ปี อายุผู้ฝากตั้งแต่ 7 – 60 ปี ผลประโยชน์ของเงินฝากประเภทนี้ ได้แก่

- เมื่อกรมธรรม์ครบสัญญา จะได้รับเงินตามวงเงินสงเคราะห์
- หลังจากนั้นจะได้รับเงินบำนาญ 10% ของวงเงินสงเคราะห์ทุกปีจนตลอดอายุ หากเสียชีวิตก่อนที่จะได้รับเงินบำนาญครบ 5 งวด ธนาคารจะจ่ายเพิ่มให้รวมเป็น 50% ของวงเงินสงเคราะห์ชีวิตทันที
- จะเลือกรับเป็นเงินบำเหน็จก่อนเดิวก่อนแทนเงินบำนาญก็ได้ โดยจะได้รับเงินสดประมาณ 1 เท่าของวงเงินสงเคราะห์
- หากเสียชีวิตลงในระหว่างสัญญา ธนาคารจะจ่ายเงินสงเคราะห์ให้กับผู้รับผลประโยชน์
- หากเลือกฝากชนิดมีเงินปันผล ทุก 5 ปี จะได้รับเงินปันผล 10% ของวงเงินสงเคราะห์ รวมทั้งวันกรมธรรม์ครบสัญญาด้วย



4. เงินฝากประเภทสงเคราะห์ชีวิตและครอบครัวแบบทุนการศึกษา

เงินฝากประเภทนี้มีลักษณะเด่นคือ ให้ความคุ้มครองชีวิต 2 ชีวิต ทั้งผู้ฝากและผู้รับผลประโยชน์ สามารถเลือกวิธีรับเงินสงเคราะห์ได้เป็นงวด ๆ ได้ตามแผนการศึกษาในอนาคตของผู้รับผลประโยชน์ มีระยะเวลาการส่งเงินฝาก 11 ระยะ คือ 10 – 20 ปี อายุผู้ฝากตั้งแต่ 20 – 60 ปี อายุผู้รับผลประโยชน์ตั้งแต่แรกเกิด – 15 ปี ผู้ฝากต้องเป็น พ่อ แม่ ปู่ ย่า ตา ยาย ที่แท้จริงของผู้รับผลประโยชน์ ผลประโยชน์ของเงินฝากประเภทนี้ได้แก่

- เมื่อกรมธรรม์ครบสัญญา ผู้รับประโยชน์จะได้รับเงินสงเคราะห์เป็นงวด ๆ ตามที่ได้เลือกไว้จากแผนการศึกษา

- หากผู้ฝากเสียชีวิตลงในระหว่างสัญญา จะได้รับการยกเว้นไม่ต้องส่งเงินฝากต่อ โดยผู้รับผลประโยชน์จะได้รับเงินสงเคราะห์เมื่อครบสัญญา

- หากผู้รับผลประโยชน์เสียชีวิตลงระหว่างสัญญา ธนาคารจะจ่ายเงินสงเคราะห์ให้กับผู้ฝากตามอัตรา ดังนี้

อายุผู้รับประโยชน์ขณะเสียชีวิตจ่ายเงินสงเคราะห์

แรกเกิด – 1 ปี	25%
เกิน 1 ปี – 3 ปี	50%
เกิน 3 ปี – 5 ปี	75%
เกิน 5 ปี ขึ้นไป	100%

ตัวอย่างการฝากเงินสงเคราะห์ชีวิตและครอบครัวแบบทุนการศึกษา

วงเงินสงเคราะห์ 200,000 บาท
ระยะเวลากรมธรรม์ 12 ปี
เลือกรับเงินสงเคราะห์ 2 งวด

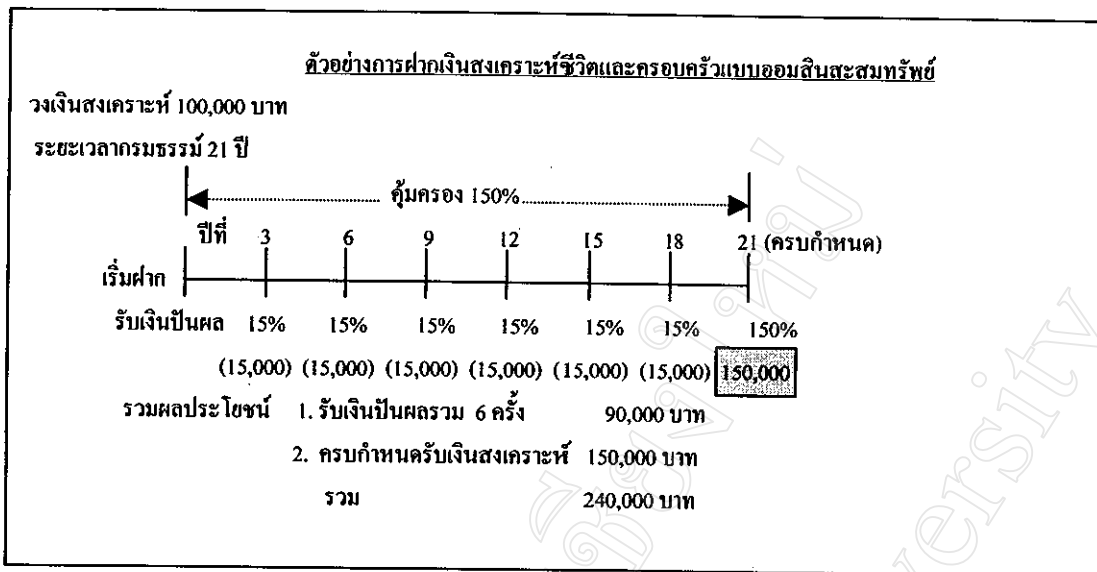
ครบปีที่ 12 ครบปีที่ 13
 เริ่มฝาก —————
 รับเงินสงเคราะห์ รับเงินสงเคราะห์
 งวดแรก (50%) งวดที่ 2 (55%)
 100,000 บาท 100,000 บาท

จำนวนงวด ที่เลือก	อัตราการจ่ายเงินสงเคราะห์เมื่อกรมธรรม์ครบสัญญา					คิดเป็น %
	อัตราการจ่าย					
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	
1 งวด	100%					100%
2 งวด	50%	55%				105%
3 งวด	35%	35%	40%			110%
4 งวด	25%	25%	25%	40%		115%
5 งวด	20%	20%	20%	20%	40%	120%

5. เงินฝากประเภทสงเคราะห์ชีวิตและครอบครัวแบบออมสินสะสมทรัพย์

เงินฝากประเภทนี้มีลักษณะเด่นคือ ผู้ฝากจะได้รับผลประโยชน์อย่างคุ้มค่าตลอดอายุสัญญา พร้อมทั้งเงินที่จะได้รับเมื่อกรมธรรม์ครบกำหนด เป็นเงินฝากที่ธนาคารเริ่มนำมาใช้ตั้งแต่เดือนมกราคม 2545 นี้ มีระยะเวลาการส่งเงินฝาก 3 ระยะ คือ 15 ปี 18 ปี และ 21 ปี อายุผู้ฝากตั้งแต่ 7 – 55 ปี ผลประโยชน์ของเงินฝากประเภทนี้ ได้แก่

- ทุก ๆ 3 ปี จะได้รับเงินปันผลจำนวน 15% ของวงเงินสงเคราะห์
- เมื่อกรมธรรม์ครบสัญญา รับเงินสงเคราะห์คืน 150% ของวงเงินสงเคราะห์
- หากเสียชีวิตลงในระหว่างสัญญา ธนาคารจะจ่ายเงินสงเคราะห์ 150% ของวงเงินสงเคราะห์ให้แก่ผู้รับผลประโยชน์
- หากประสบความทุกข์พลภาพไม่ว่าจากความเจ็บป่วยหรืออุบัติเหตุก็ตามจะได้รับสิทธิพิเศษไม่ต้องส่งเงินฝากอีกต่อไป แต่สิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ยังคงได้รับตามเดิมทุกประการ



6. เงินฝากประเภทสงเคราะห์ชีวิตและครอบครัวแบบออมเงินตลอดชีพ

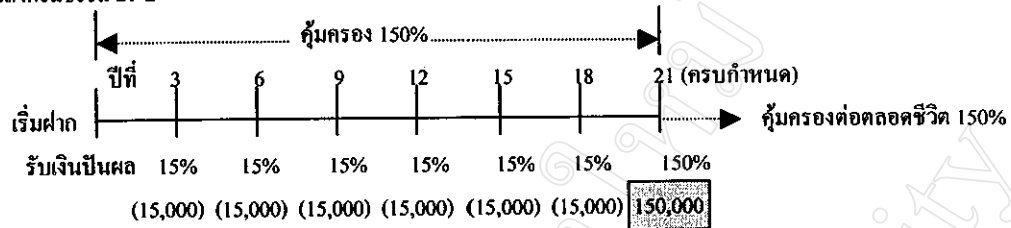
เงินฝากประเภทนี้มีลักษณะเด่นคือ ผู้ฝากจะได้รับผลประโยชน์อย่างคุ้มค่าด้วยผลตอบแทนทางด้านการออมหรือการให้ความคุ้มครองไปตลอดชีวิต เงินฝากประเภทนี้ธนาคารเริ่มบริการตั้งแต่เดือนมกราคม 2545 มีระยะเวลาการส่งเงินฝาก 3 ระยะ คือ 15 ปี 18 ปี และ 21 ปี อายุผู้ฝากตั้งแต่ 7 – 55 ปี ผลประโยชน์ของเงินฝากประเภทนี้ ได้แก่

- ทุก ๆ 3 ปี จะได้รับเงินปันผลจำนวน 15% ของวงเงินสงเคราะห์
- เมื่อกรมธรรม์ครบสัญญา รับเงินสงเคราะห์คืน 150% ของวงเงินสงเคราะห์
- หากเสียชีวิตลงในระหว่างสัญญา ธนาคารจะจ่ายเงินสงเคราะห์ 150% ของวงเงินสงเคราะห์ให้แก่ผู้รับผลประโยชน์
- หากเสียชีวิตหลังกรมธรรม์ครบกำหนดสัญญา ธนาคารจะจ่ายเงินสงเคราะห์ให้ผู้รับประโยชน์อีก 150% ของวงเงินสงเคราะห์
- หากประสบความทุกข์พลภาพ ไม่ว่าจะจากความเจ็บป่วยหรืออุบัติเหตุก็ตาม จะได้รับสิทธิพิเศษไม่ต้องส่งเงินฝากอีกต่อไป แต่สิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ยังคงได้รับตามเดิมทุกประการ

ตัวอย่างการฝากเงินสงเคราะห์ชีวิตและครอบครัวแบบออมเงินตลอดชีพ

วงเงินสงเคราะห์ 100,000 บาท

ระยะเวลากรมธรรม์ 21 ปี



- รวมผลประโยชน์
- | | |
|-----------------------------|--------------------|
| 1. รับเงินปันผลรวม 6 ครั้ง | 90,000 บาท |
| 2. ครบกำหนดรับเงินสงเคราะห์ | 150,000 บาท |
| 3. เสียชีวิตหลังครบกำหนด | 150,000 บาท |
| รวม | 390,000 บาท |

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นายสมเกียรติ สีทอง	
วัน เดือน ปีเกิด	8 มิถุนายน 2514	
ประวัติการศึกษา	พ.ศ. 2533	สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาปีที่ 6 โรงเรียนพะเยาพิทยาคม จังหวัดเชียงใหม่
	พ.ศ. 2536	สำเร็จการศึกษานุปริญญาวิทยาศาสตร วิทยาลัยครูเชียงราย จังหวัดเชียงราย
	พ.ศ. 2540	สำเร็จการศึกษาปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต สถาบันราชภัฏเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่
ประวัติการทำงาน	พ.ศ. 2536 – ปัจจุบัน	พนักงานปฏิบัติการ ระดับ 6 ธนาคารออมสินภาค 7 จังหวัดเชียงใหม่