



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

เลขที่แบบสอบถาม   

แบบสอบถามฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อ ศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการทำประกันชีวิต

แบบสะสมทรัพย์ ของลูกค้าหน่วยเพชรนครพิงค์ 50 ของบริษัทอเมริกันอินเตอร์เนชันแนล แอสซัวร์ันส์ จำกัด เพื่อใช้ประกอบการศึกษาค้นคว้าแบบอิสระด้วยตนเอง ของนักศึกษาปริญญาโท คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

## ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ( / ) ลงใน  หน้าข้อความที่ท่านต้องการเลือกตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด ถ้าไม่มีข้อความที่ท่านต้องการเลือก โปรดเขียนข้อความลงในช่องอื่น ๆ

1. เพศ  ชาย  หญิง
2. อายุ
- 1  ต่ำกว่า 20 ปี 2  20-29 ปี
- 3  30-39 ปี 4  40-49 ปี
- 5  50 ปี ขึ้นไป
3. สถานภาพ
- 1  โสด 2  สมรส
- 3  หย่าร้าง 4  หม้าย
4. อาชีพ
- 1  ข้าราชการ 2  พนักงานรัฐวิสาหกิจ
- 3  พนักงานบริษัทเอกชน 4  เจ้าของกิจการ / ค้าขาย
- 5  อื่น ๆ โปรดระบุ.....
5. ระดับการศึกษา
- 1  ต่ำกว่า อนุปริญญา หรือ ปวส. 2  อนุปริญญา หรือ ปวส.
- 3  ปริญญาตรี 4  ปริญญาโท
- 5  ปริญญาเอก

6. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

- 1  ต่ำกว่า หรือ เท่ากับ 10,000 บาท    2  10,001 – 20,000 บาท  
 3  20,001 – 30,000 บาท    4  30,001 – 40,000 บาท  
 5  40,001 – 50,000 บาท    6  50,001 บาท ขึ้นไป

7. จำนวนบุตร หรือ ผู้ที่อยู่ในอุปการะของท่าน

- 1  มี    2  ไม่มี

8. หากท่านมีบุตร หรือ ผู้ที่อยู่ในอุปการะ ตามข้อ 7 อยู่ระหว่างอายุเท่าใด

- 1  ต่ำกว่า 15 ปี รวม.....คน    2  16 – 25 ปี รวม.....คน  
 3  26 – 35 ปี รวม.....คน    4  36 – 45 ปี รวม.....คน  
 5  46 – 55 ปี รวม.....คน    6  56 ปีขึ้นไป รวม.....คน

9. จำนวนบุคคลในครอบครัวที่ปัจจุบันประกอบอาชีพ

- 1  1 คน    2  2 คน  
 3  3 คน    4  4 คน  
 5  5 คน ขึ้นไป

10. ค่าใช้จ่ายที่ท่านต้องรับผิดชอบ สำหรับตัวท่าน และครอบครัว โดยเฉลี่ยเดือนละเท่าใด

- 1  น้อยกว่า 10,000 บาท    2  10,000 – 20,000 บาท  
 3  20,001 – 30,000 บาท    4  30,001 – 40,000 บาท  
 5  40,001 – 50,000 บาท    6  มากกว่า 50,001 บาท

11. ลักษณะการเก็บออมเงินหรือการลงทุนส่วนใหญ่ของท่าน คือ

- 1  ฝากธนาคาร    2  เล่นแชร์, ซื้อหุ้น  
 3  ซื้ออสังหาริมทรัพย์    4  ซื้อพันธบัตร  
 5  ซื้อบ้าน / ที่ดิน    6  เก็บออม โดยระบบประกันชีวิต  
 7  อื่นๆ โปรดระบุ .....

12. หากเกิดเหตุการณ์ฉุกเฉินทางการเงินอย่างเร่งด่วนของครอบครัว ท่านจะนำเงินมาจากแหล่งใด

- 1  เงินฝากสะสมจากธนาคาร    2  เบียร์แชร์ / ขายหุ้น  
 3  ขายทรัพย์สินที่มีอยู่    4  ขายอสังหาริมทรัพย์ที่สะสม  
 5  มูลค่าเงินสดของกรมธรรม์ประกันชีวิต (ถ้ามี)    6  อื่นๆ โปรดระบุ .....

3. จำนวนกรรมธรรม์ประกันชีวิต ที่ท่านมีอยู่ในปัจจุบัน

- 1  1 กรรมธรรม์                      2  2 กรรมธรรม์  
3  3 กรรมธรรม์                      4  มากกว่า 3 กรรมธรรม์

4. รูปแบบของการชำระเบี้ยประกันชีวิต

- 1  รายเดือน                                      2  ราย 3 เดือน  
3  ราย 6 เดือน                                4  รายปี

 

5. ท่านคิดว่ากรรมธรรม์ประกันชีวิตที่ท่านมีอยู่เพียงพอสำหรับตัวท่านแล้วหรือไม่

- 1  เพียงพอ                                      2  ไม่เพียงพอ

 

6. ท่านได้รับทราบข้อมูลในการประกันชีวิตจากแหล่งใด

- 1  ตัวแทนประกันชีวิต                      2  เพื่อน,ญาติ หรือคนรู้จัก  
3  สื่อต่างๆ(เช่น โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์)                      4  ธนาคาร

 

7. ปัจจุบันครอบครัวของท่านมีกรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์แล้วกี่ฉบับ

- 1  1 กรรมธรรม์                                      2  2 กรรมธรรม์  
3  3 กรรมธรรม์                                      4  มากกว่า 3 กรรมธรรม์

ส่วนที่ 2 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์

ถ้าชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย / ในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นของท่าน

ปัจจัย	สำคัญ	สำคัญ	สำคัญ	สำคัญ	สำคัญ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
<b>ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์</b>					
1. มีแบบประกันสะสมทรัพย์ให้เลือกหลายแบบ					
2. มีวิธีการคืนเงินให้เลือกหลายรูปแบบ					
3. อัตราดอกเบี้ยสูง เมื่อเทียบอัตราดอกเบี้ย					
4. มูลค่าเงินสดสูง เมื่อต้องการเวนคืนกรมธรรม์					
5. ได้รับเงินต้น และผลตอบแทนคืนเมื่อครบกำหนด สัญญา					
4. เป็นบริษัทที่ดำเนินงานมายาวนานกว่า 60 ปีได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าจนมีส่วนแบ่งตลาดสูงสุด					
5. ได้รับการจัดอันดับความมั่นคงทางการเงินจากสถาบันS&P ในระดับ AAA 7 ปีต่อเนื่องกัน					
6. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					
<b>ปัจจัยด้านราคา</b>					
1. อัตราเบี้ยประกันเหมาะสม					
2. สามารถชำระเงินโดยใช้บัตรเครดิต					
3. สามารถผ่อนชำระค่าเบี้ยประกันได้					
4. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					

ปัจจัย	สำคัญ มาก ที่สุด	สำคัญ มาก	สำคัญ ปาน กลาง	สำคัญ น้อย	สำคัญ น้อย ที่สุด
<b>ปัจจัยด้านการจัดการ ช่องทางการจัดจำหน่าย</b>					
1. สำนักงานสาขาของบริษัทกระจายทั่วไปทำให้เกิดความสะดวกในการติดต่อ					
2. สามารถติดต่อผ่านตัวแทนหรือบริษัทได้หลายรูปแบบ(ตัวแทน,สำนักงานขาย, Call Center, Internet)					
3. มีจำนวนพนักงานที่ให้บริการอย่างเพียงพอ					
4. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					
<b>ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด</b>					
1. มีการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ในสื่อต่าง ๆ อย่าง ต่อเนื่อง					
2. การแจกของรางวัลจากการชิงโชค หรือการสมัครทำประกันใหม่					
3. มีการแจ้งข่าวสารต่าง ๆ เกี่ยวกับการประกันชีวิตให้แก่ลูกค้าทราบเป็นประจำ					
4. มีฝ่ายประชาสัมพันธ์ที่คอยให้คำแนะนำกับลูกค้า					
5. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					
<b>ปัจจัยด้านการสร้าง และนำเสนอลักษณะทางกายภาพ</b>					
1. สำนักงานเป็นหลักแหล่ง น่าเชื่อถือ					
2. อาคารสำนักงานเป็นระเบียบเรียบร้อย					
3. มีห้องรับรองผู้มาติดต่อรวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ (เช่น โทรทัศน์ น้ำดื่ม หนังสือพิมพ์ วารสารฯ)					

ปัจจัย	สำคัญ มาก ที่สุด	สำคัญ มาก	สำคัญ ปาน กลาง	สำคัญ น้อย	สำคัญ น้อย ที่สุด
ปัจจัยด้านการสร้าง และนำเสนอลักษณะทาง กายภาพ(ต่อ)					
4. มีอุปกรณ์เครื่องมือที่ทันสมัยไว้สำหรับ บริการลูกค้า					
5. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					
ปัจจัยด้านบุคคล					
1. ตัวแทนสามารถอธิบายรายละเอียดการ ประกัน ชีวิตให้เข้าใจง่าย					
2. การตอบสนองแก่ลูกค้าโดยการแก้ปัญหาได้ ทันตามความต้องการ					
3. ความสม่ำเสมอของการให้บริการ					
4. การมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีของตัวแทน					
5. ประสบการณ์ ความรู้ความสามารถของ ตัวแทน					
6. การมีบุคลิกดี น่าเชื่อถือ					
7. การตรงต่อเวลาของตัวแทน					
8. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					
ปัจจัยด้านขั้นตอนการให้บริการ					
1. มีบริการชำระเบี้ยประกัน โดยหักบัญชี ธนาคาร ผ่านบัตรเครดิต และเดบิตเตอร์ เซอร์วิสของ ธนาคาร ที่ทำงานไปรษณีย์หรือ ร้านสะดวกซื้อ					
2. การพิจารณาตอบรับคำขอทำประกันชีวิต ของลูกค้าใหม่ทำได้รวดเร็ว					
3. การเบิกจ่ายสินไหม ทำได้ง่ายและรวดเร็ว					

ปัจจัย	สำคัญ มาก ที่สุด	สำคัญ มาก	สำคัญ ปาน กลาง	สำคัญ น้อย	สำคัญ น้อย ที่สุด
<b>ปัจจัยด้านขั้นตอนการให้บริการ</b>					
4. การจ่ายเงินคืนตามเงื่อนไขกรมธรรม์ รวดเร็วและสะดวก					
5. ความฉับไวในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น					
6. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					
<b>ปัจจัยด้านสถานะทางเศรษฐกิจ</b>					
1. ค่าใช้จ่ายในการรักษาตัวในโรงพยาบาลที่ เพิ่มสูงขึ้น					
2. ผลตอบแทนการออมที่คุ้มค่าเมื่อเทียบกับ อัตราผลตอบแทนจากการฝากธนาคาร					
3. มีความมั่นคงเมื่อเทียบกับการลงทุน ประเภทอื่น					
4. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					
<b>ปัจจัยด้านสังคม วัฒนธรรมการดำเนินชีวิต</b>					
1. การปลดปล่อยภาระงานองให้กับครอบครัว หลังจากผู้เอาประกันเสียชีวิตหรือทุพพลภาพ					
2. ความต้องการความมั่นคงในการดำเนินชีวิต จากการจัดสรรกองทุนสำรองรายได้ของ ครอบครัว					
3. ความหวังกังวลเรื่องรายได้หลังเกษียณ					
4. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					



ปัจจัย	สำคัญ มาก ที่สุด	สำคัญ มาก	สำคัญ ปาน กลาง	สำคัญ น้อย	สำคัญ น้อย ที่สุด
<b>ปัจจัยด้านเทคโนโลยี</b>					
1. ความสะดวกในการชำระบัญชีประกันทาง Internet					
2. ความสะดวกในการซื้อประกันผ่านทาง Internet					
3. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					
<b>ปัจจัยด้านกฎหมาย ข้อกำหนดของภาครัฐ</b>					
1. การสนับสนุนให้เบี้ยประกันชีวิตสามารถ นำมาหักลดหย่อนภาษีเงินได้จำนวน 50,000 บาท					
2. ความร่วมมือระหว่างภาครัฐกับบริษัท ประกันในโครงการประกันชีวิตแบบพิเศษซึ่ง มีเบี้ยประกันต่ำ					
3. การอนุญาตให้เปิดเสรีอุตสาหกรรมการ ประกันชีวิตส่งผลให้ประชาชนมีทางเลือกจาก บริษัทต่างๆ มากขึ้น					
4. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					

สรุป ภาพรวมปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ ของลูกค้าหน่วยเพชร  
นครพิงค์ 50 ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์แนชชั่นแนลแอสซิวรันส์ จำกัด  
คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย / ลงในช่องว่างที่ตรงกับความคิดเห็นโดยรวมของท่าน

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อ การทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์	สำคัญ มาก ที่สุด	สำคัญ มาก	สำคัญ ปาน กลาง	สำคัญ น้อย	สำคัญ น้อย ที่สุด
1. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์					
2. ปัจจัยด้านราคา					
3. ปัจจัยด้านการจัดการ ช่องทางการจัด จำหน่าย					
4. ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด					
5. ปัจจัยด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะ ทางกายภาพ					
6. ปัจจัยด้านบุคคล					
7. ปัจจัยด้านขั้นตอนการให้บริการ					
8. ปัจจัยด้านสถานะทางเศรษฐกิจ					
9. ปัจจัยด้านสังคม วัฒนธรรมการดำเนิน ชีวิต					
10. ปัจจัยด้านเทคโนโลยี					
11. ปัจจัยด้านกฎหมาย ข้อกำหนดของ ภาครัฐ					

ส่วนที่ 3 ปัญหาที่มีอิทธิพลต่อการทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ของลูกค้านายเพชรนคร  
พิงค์ 50 ของบริษัทอเมริกันอินเตอร์เนชันแนลแอสซิวรันส์ จำกัด

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย / ในช่องที่ท่านเห็นว่าเป็นปัญหาที่เกิดขึ้นจริงในการทำ  
ประกันชีวิต แบบสะสมทรัพย์ของท่าน

ปัจจัย	สำคัญ	สำคัญ	สำคัญ	สำคัญ	สำคัญ
	มาก ที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด
<b>ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์</b>					
1. ความยุ่งยากของข้อจำกัดในแต่ละแบบ ประกัน					
2. การเลือกรับเงินคืนหรือสะสมไว้กับบริษัท ลูกค้าต้องตัดสินใจเลือก ณ วันที่เริ่มทำสัญญา โดยไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้จนกว่าจะครบ กำหนดสัญญา					
3. อัตราผลตอบแทนคงที่แม้ว่าจะมีการปรับ เพิ่มอัตราดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร					
4. ได้รับมูลค่าเงินสดเมื่อต้องการเวนคืน กรมธรรม์น้อยกว่าเบี้ยประกันที่จ่ายไปแล้ว					
5. ความล่าช้าของการจ่ายเงินคืนเมื่อครบ กำหนดสัญญา					
6. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					
<b>ปัญหาด้านราคา</b>					
1. อัตราเบี้ยประกันสูงเมื่อเทียบกับการทำ ประกันแบบตลอดชีพและแบบมีกำหนด ระยะเวลา(Terms)					
2. ระบบการชำระเงินผ่านบัตรเครดิตยังไม่ สะดวกเนื่องจากลูกค้าต้องชำระ ณ สำนักงาน สาขาและจำกัดเฉพาะบัตรเครดิตของบริษัท					

ปัจจัย	สำคัญ มาก ที่สุด	สำคัญ มาก	สำคัญ ปาน กลาง	สำคัญ น้อย	สำคัญ น้อย ที่สุด
<b>ปัญหาด้านราคา(ต่อ)</b>					
3. การผ่อนชำระเบี้ยประกันเป็นรายงวด(เช่น รายเดือน, ราย 3 เดือน, ราย 6 เดือน) ต้องเสีย ค่าธรรมเนียมเพิ่ม					
4. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					
<b>ปัญหาด้านการจัดการช่องทางการจำหน่าย</b>					
1. สำนักงานสาขาส่วนใหญ่เชื่อประ โยชน์กับ ตัวแทนมากกว่าเน้นการบริการลูกค้า					
2. ความยุ่งยากของCall Center ที่ต้องมี รหัสเฉพาะบุคคลซึ่งลูกค้าต้องแสดงความ จ้างง ไปยังบริษัทก่อนทำให้ปัญหาที่เกิดขึ้นไม่ได้รับ การแก้ไขในทันที					
3. ไม่มีพนักงานให้คำแนะนำในสำนักงาน สาขา					
4. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					
<b>ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด</b>					
1. ภาษา และรูปแบบที่ใช้ในการโฆษณาเข้าใจ ยาก					
2. รางวัลจากการชิงโชคมีให้น้อยเกินไป					
3. การแจ้งข่าวสารผ่านวารสารของบริษัท ให้ เฉพาะลูกค้าที่อยู่ในกลุ่มวี ไอ พี เท่านั้น(ผู้ที่ ชำระเบี้ยประกันตั้งแต่ 250,000 บาทขึ้นไป)					
4. ไม่มีฝ่ายประชาสัมพันธ์ในส่วนภูมิภาค					
5. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					

ปัจจัย	สำคัญ มาก ที่สุด	สำคัญ มาก	สำคัญ ปาน กลาง	สำคัญ น้อย	สำคัญ น้อย ที่สุด
<b>ปัญหาด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทาง กายภาพ</b>					
1. สำนักงานสาขามีที่จอดรถไม่เพียงพอและ ป้ายบอกสถานที่ในอาคารไม่ชัดเจน					
2. การจัดการในอาคารสำนักงานไม่เป็น ระเบียบเรียบร้อย					
3. ไม่มีห้องรับรองผู้มาติดต่อรวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ (เช่น โทรทัศน์ น้ำดื่ม หนังสือพิมพ์ วารสารฯ)					
4. ในสำนักงานสาขาขาดอุปกรณ์ที่ทันสมัยใน การสื่อสารความเข้าใจของลูกค้า(เช่น เครื่อง ฉายวีดิทัศน์,คอมพิวเตอร์บริการข้อมูล อัตโนมัติ)					
5. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					
<b>ปัญหาด้านบุคคล</b>					
1. ตัวแทนอธิบายผลประโยชน์ เนื้อหาของ สัญญาไม่ชัดเจนทำให้เกิดความเข้าใจผิดใน ภายหลัง					
2. ไม่สามารถแก้ไขปัญหาให้ลูกค้าได้รวดเร็ว					
3. ความไม่สม่ำเสมอของการให้บริการ					
4. การขาดการสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีของ ตัวแทนก่อนการเสนอขาย					
5. ประสบการณ์ ความรู้ความสามารถของ ตัวแทนที่มีน้อยเกินไป					

ปัจจัย	สำคัญ มาก ที่สุด	สำคัญ มาก	สำคัญ ปาน กลาง	สำคัญ น้อย	สำคัญ น้อย ที่สุด
<b>ปัญหาด้านบุคคล(ต่อ)</b>					
6. การมีบุคลิกไม่น่าเชื่อถือ					
7. การไม่ตรงต่อเวลาของตัวแทน					
<b>ปัญหาด้านขั้นตอนการให้บริการ</b>					
1. ระบบการชำระเบี้ยประกันผ่านเคาท์เตอร์ เซอร์วิสของที่ทำกรไปรษณีย์ ร้านสะดวกซื้อ หรือ โดยการหักบัญชีธนาคาร หักผ่านบัตรเครดิต มีข้อผิดพลาดสูงมาก(เช่น ความล่าช้า ของระบบนำส่งและรับเงินส่งผลกระทบต่อความคุ้มครองของผู้เอาประกัน)					
2. ความล่าช้าของการพิจารณารับประกันลูกค้ายายใหม่					
3. ความล่าช้าในการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น					
4. ความล่าช้า และความยุ่งยากของข้อกำหนดในการเบิกจ่ายสินไหมทดแทน(Claim)					
5. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					
<b>ปัญหาด้านสังคม วัฒนธรรมการดำเนินชีวิต</b>					
1. การปลดเปลื้องภาระงานองให้กับครอบครัว หลังจากผู้เอาประกันเสียชีวิตหรือทุพพลภาพ จากเงินเอาประกันชีวิตไม่สามารถทำได้ ในทันที เนื่องจากมีกระบวนการที่ยุ่งยากซับซ้อน					

ปัจจัย	สำคัญ มาก ที่สุด	สำคัญ มาก	สำคัญ ปาน กลาง	สำคัญ น้อย	สำคัญ น้อย ที่สุด
<b>ปัญหาด้านสังคม วัฒนธรรมการดำเนินชีวิต (ต่อ)</b>					
2. การสำรองเงินด้วยการออมเงินกับการ ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์มักประสบกับ ปัญหาเรื่องอัตราเงินเฟ้อที่จะเกิดขึ้นหลังจาก ครบกำหนดสัญญา					
3. รายได้หลังเกษียณจากการประกันชีวิตไม่ สามารถจ่ายในรูปแบบบำนาญได้					
<b>ปัญหาด้านเทคโนโลยี</b>					
1. การชำระเบี้ยประกันทางInternet ยังมี ข้อบกพร่องอยู่มาก					
2. การซื้อประกันผ่านทางInternet ไม่มีตัวแทน บริการ					
3. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					
<b>ปัญหาด้านกฎหมาย ข้อกำหนดของภาครัฐ</b>					
1. เบี้ยประกันชีวิตที่สามารถนำมาหักลดหย่อน ภาษีเงินได้จำนวน 50,000 บาทนั้นจะต้องเป็น แบบประกันที่มีความคุ้มครองตั้งแต่ 10 ปีขึ้นไป					
2. โครงการประกันชีวิตแบบพิเศษซึ่งมีเบี้ย ประกันต่ำถูกจำกัดเฉพาะคนบางกลุ่มเท่านั้น เช่น ข้าราชการ					
3. ไม่มีบทลงโทษบริษัทประกันชีวิต หรือ ตัวแทนประกันชีวิตที่ทำผิดอย่างชัดเจน					
4. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					

สรุป ภาพรวมปัญหาที่มีอิทธิพลต่อการทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ ของลูกค้าหน่วยเพชร  
นครพิงค์ 50 ของบริษัท อเมริกันอินเตอร์แนชชั่นแนลแอสซิวรันส์ จำกัด  
คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย / ลงในช่องว่างที่ตรงกับความคิดเห็นโดยรวมของท่าน

ปัญหาที่มีอิทธิพลต่อ การทำประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์	สำคัญ มาก ที่สุด	สำคัญ มาก	สำคัญ ปาน กลาง	สำคัญ น้อย	สำคัญ น้อย ที่สุด
1.ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์					
2. ปัญหาด้านราคา					
3. ปัญหาด้านการจัดการ ช่องทางการจัด จำหน่าย					
4. ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด					
5. ปัญหาด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะ ทางกายภาพ					
6. ปัญหาด้านบุคคล					
7. ปัญหาด้านขั้นตอนการให้บริการ					
8. ปัญหาด้านสถานะทางเศรษฐกิจ					
9. ปัญหาด้านสังคม วัฒนธรรมการดำเนิน ชีวิต					
10. ปัญหาด้านเทคโนโลยี					
11. ปัญหาด้านกฎหมาย ข้อกำหนดของ ภาครัฐ					

ข้อเสนอแนะอื่น ๆ

.....  
 .....  
 .....

##### ขอขอบพระคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามในครั้งนี้ #####



## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล

นางสาวโสภิตา โล่ห์รัมย์ะ

วัน เดือน ปี เกิด

25 กันยายน 2519

ประวัติการศึกษา

สำเร็จการศึกษาปริญญาบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขา  
การจัดการ-ภาษาอังกฤษธุรกิจสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตภาคพายัพ  
จังหวัดเชียงใหม่ ปีการศึกษา 2542

ประวัติการทำงาน

พ.ศ. 2542 ตัวแทนประกันชีวิต โครงการตัวแทน

อาชีพ(Career Agent Program) ภาคเพชรนครพิงค์

บ. อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนลแอสซัวร์นส์ จำกัด

พ.ศ. 2544 ผู้ก่อตั้งหน่วย (Agency Organizer)

ภาคเพชรนครพิงค์

บ.อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนลแอสซัวร์นส์ จำกัด

พ.ศ. 2546 ผู้บริหารหน่วยเพชรนครพิงค์ 50

(Agency Supervisor)

บ. อเมริกันอินเตอร์เนชชั่นแนลแอสซัวร์นส์ จำกัด

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved