

สรวรรณ กะตารัตน์ 2551: ปัจจัยที่มีผลต่อระยะเวลาที่ตัวแทนอยู่ในอาชีพประกันชีวิต  
 ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ ภาควิชาเศรษฐศาสตร์ อาจารย์ที่  
 ปรีกษาวิทยานิพนธ์หลัก: รองศาสตราจารย์สุปรียา ควระเดชะคุปต์, Ph.D. 110 หน้า

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ศึกษาลักษณะและโครงสร้างการทำงานและปัจจัยที่มีผลต่อระยะเวลาการทำงาน  
 ของตัวแทนประกันชีวิต ข้อมูลที่ใช้เป็นข้อมูลปฐมภูมิเก็บข้อมูลระหว่างเดือนมกราคม-กุมภาพันธ์  
 2551 สุ่มตัวอย่างแบบไม่เจาะจงจากตัวแทนประกันชีวิตทั่วประเทศซึ่งได้ผ่านการสอบคัดเลือกและมี  
 ใบอนุญาตให้ประกอบอาชีพตัวแทนประกันชีวิตจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการ  
 ประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ของบริษัทประกันภัยจำนวน 1 บริษัทเป็นกรณีศึกษา ข้อมูลที่ใช้มี  
 จำนวน 400 ตัวอย่าง วิเคราะห์ด้วยแบบจำลองสมการถดถอยพหุคูณ

ตัวแทนประกันชีวิตต้องบรรลุนิติภาวะ ไม่เป็นคนวิกลจริต ไม่ต้องโทษจำคุก ไม่เคยเป็นบุคคล  
 ล้มละลาย ไม่จำกัดอายุหรือเพศ ผ่านการสอบคัดเลือกและมีใบอนุญาตให้ประกอบอาชีพตัวแทนประกัน  
 ชีวิตจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ไม่กำหนดวุฒิ  
 การศึกษา ผู้พิการสามารถเป็นตัวแทนประกันชีวิตได้ การเลื่อนตำแหน่งต้องเป็นไปตามเงื่อนไข  
 ข้อกำหนดของบริษัท ตัวแทนประกันชีวิตจะมีรายได้จากเงินค่าส่วนแบ่ง จากยอดผลงานตนเองและค่า  
 ส่วนแบ่งเป็นร้อยละจากทีมงานภายใต้สังกัด รวมถึงสวัสดิการจากบริษัทตามแต่ละตำแหน่ง

ผลการประมาณค่าจากแบบจำลองสมการถดถอยพหุคูณ พบว่าปัจจัยที่มีผลต่อระยะเวลาการทำงาน  
 ของตัวแทนประกันชีวิต ได้แก่ รายได้จากอาชีพตัวแทนประกันชีวิต จำนวนกรมธรรม์ที่บริษัทอนุมัติ  
 จำนวนเงินเอาประกันกรมธรรม์ใหม่ที่บริษัทอนุมัติ เพศ การศึกษาระดับสูงกว่าปริญญาตรี ช่วงอายุตั้งแต่  
 20-30 ปี ช่วงอายุตั้งแต่ 41-60 ปี ขึ้นไป และประกอบอาชีพตัวแทนประกันชีวิตเป็นอาชีพหลัก

จากการศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการทำงานระยะยาวของตัวแทนประกันชีวิต พบว่ากลุ่มตัวอย่าง  
 ประสบปัญหาจากการหาลูกค้ามากที่สุดเนื่องจากการแข่งขันในธุรกิจประกันชีวิตสูง วิธีแก้ปัญหาคือ  
 ต้องฝึกอบรมและพัฒนาวิธีการในการนำเสนอกรมธรรม์ให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าแต่ละ  
 ประเภทให้มากที่สุด

Sorawan Katarat 2008: Factors Affecting Job Duration in Insurance Business. Master of Economics, Major Field: Economics, Department of Economics. Thesis Advisor: Associate Professor Supriya Kuandachakupt, Ph.D. 110 pages.

The purpose of this thesis is to study the working structure of life insurance agents and to describe factors affecting job duration in insurance business. Primary data selected by random sampling method were used, survey was conducted from January to February 2008. The multiple regression model was used to analyse 400 samples from life insurance agents around Thailand who got a license from Office of Insurance Commission. This was a case study of one life insurance company.

A person who is able to be an agent must be in legal age, not insane, not under imprisonment, and not entitle to bankruptcy. In addition, the agent has to pass an examination and get a license from Office of Insurance Commission. Furthermore, it is not limited in education level, sex, age and opens to handicap. The life insurance company sets regulations on promotion and career path for its agent. The agent's incomes mainly are commission based on their performance and team commission. Other company benefits are included.

The results show that there are several factors affecting job duration: income, number of approval policy, sum insured amount, gender, and tertiary education level and above and full-time agents. Furthermore, age level also has an influence in the agent's job duration.

It is found that finding a new customer is the major problem due to high competition in the industry. The study recommends That life insurance agents should be trained to improve and develop their strategies in presenting the policy package that meets customer's different needs.