

บทคัดย่อ

การศึกษาเรื่อง “การสร้างความมั่นคงในการทำงานสำหรับตัวแทนประกันชีวิตกรณีศึกษาบริษัท เอไอเอ จำกัด (ประเทศไทย)” เพื่อศึกษาทัศนะของตัวแทนประกันชีวิตบริษัท เอไอเอ จำกัด ที่มีต่อความมั่นคงในการทำงานและเพื่อศึกษาแนวทางการเสริมสร้างความมั่นคงในการทำงานของตัวแทนประกันชีวิตบริษัท เอไอเอ จำกัด โดยศึกษาเชิงสำรวจ กลุ่มประชากรคือ ตัวแทนประกันชีวิตในทัพรณี 15C จำนวน 144 คน และใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือ และวิเคราะห์ผลทางสถิติ คือ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่า t-test และ F-test ผลการศึกษาสรุปได้ ดังนี้

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุอยู่ระหว่าง 31-40 ปี และสมรสแล้ว มีการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี มีอายุงานอยู่ระหว่าง 1-5 ปี ส่วนใหญ่มีตำแหน่งเป็นตัวแทน มีรายได้จากการขายประกันระหว่าง 10,000-30,000 บาท และมีรายจ่ายในครอบครัวระหว่าง 10,000-30,000 บาท และมีรายจ่ายน้อยกว่ารายได้ มีภาระความรับผิดชอบในครอบครัว 1-3 คน และส่วนใหญ่เป็นบิดามารดา ส่วนทัศนะของตัวแทนประกันชีวิตที่มีต่อความมั่นคงในการทำงานในภาพรวมอยู่ในระดับมาก ด้านโอกาสก้าวหน้าในตำแหน่งงาน โดยเฉพาะการถ่ายทอดขายประกันที่เกินเป้าจะส่งผลให้มีโอกาสที่จะได้รับความก้าวหน้าในตำแหน่งที่สูงขึ้น รองลงมาคือ ด้านรายได้ โดยเฉพาะรายได้จากการขายประกันมีความคุ้มค่ากับการทำงานเป็นตัวแทน ผลการศึกษาแนวทางการเสริมสร้างความมั่นคงในการทำงานของตัวแทนประกันชีวิตในภาพรวมอยู่ในระดับมาก ด้านการสร้างสวัสดิการและแรงจูงใจ อยู่ในระดับมากที่สุด โดยเฉพาะการนำตัวอย่างตัวแทนที่ประสบความสำเร็จมากระตุ้นให้ตัวแทนอื่นๆ เกิดกำลังใจ และด้านการฝึกอบรมให้ความรู้และเสริมทักษะ อยู่ในระดับมาก เกี่ยวกับเรื่องความต้องการพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างความมั่นคงในการทำงาน

ข้อเสนอแนะจากการศึกษาคือ บริษัท เอไอเอ จำกัด ควรเพิ่มพื้นที่ทำงานที่เป็นส่วนกลาง ควรมีการจัดหลักสูตรฝึกอบรมให้สอดคล้องกับความต้องการของตัวแทน ควรมีการกำหนดเกณฑ์ที่เอื้อประโยชน์ต่อตัวแทนที่เข้าใหม่และที่ทำงานเป็นอาชีพเสริม และควรมีการจัดทำแผนสวัสดิการสำหรับการฝึกอบรมเพิ่มทักษะ ส่วนในระดับปฏิบัติ ควรส่งเสริมให้ตัวแทนมีการพัฒนาศักยภาพในด้านต่างๆ ควรมีการเพิ่มบุคลากรในการให้บริการตัวแทนให้มีความรวดเร็ว ควรส่งเสริมให้ตัวแทนมีการเก็บออมสำหรับใช้ในยามเกษียณอายุ และควรเพิ่มห้องทำงานและวัสดุที่เป็นส่วนกลางสำหรับตัวแทน รวมทั้งมีการจัดสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมสำหรับการทำงาน

Abstract

The research on “Building Work Maintainance for Insurance Sale Agents; Case Study: AIA (Thailand)” had objectives to study 1) the insurance sale agents’ attitudes towards career security; 2) the proper approach to strengthen the career security. The sampling data was collected from 144 insurance sale agents working in Thupthoranee 15 C Group. The data was obtained from questionnaire. Statistical analysis of the data was carried out by using Frequency, Percenta ges, Means, Standard Deviation, t-test, F-test.

The study found that the majority of the sampling were female, aged 31 – 40 years. They were married and graduated Bachelor Degree with work period between 1-5 years with salary between 10,000 – 30,000 baht. Some had household expenses between 10,000 – 30,000 baht while others expenses less than income. Each family had 1 – 3 members, mostly were parents to be supported. Working as insurance sale agents was viewed as secured. The opportunity for work progress was ranked top advantage of this career. The opportunity for higher rank in career was possible when sales volume achieved the target. The income was ranked as the second top. The sample viewed the income from this career as worth their work.

From the study on the proper approach to strengthen the career security, it was found that the samples accepted this career could build up the maximum security by welfares and incentives. The best incentive was the presentation of successful cases while the second one was the trainings to improve knowledge and skills of agents. However, the samples requested the training aim should focus on continual self-improvement.

It was suggested that the common working area in the office was provided more. The training courses should comply with the agent demands. The criteria for newly-recruited agents should be set up by regarding their convenience. The training course should contain the welfare plan and various skill improvement subjects. The agents should be recruited more for quick services. The saving project should be initiated for agents when retirement. The working rooms and common inputs should be equipped more. The working atmosphere should be improved.