

บทความการวิจัย

ปัจจัยจูงใจที่ส่งผลต่อความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของตัวแทน

บริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานคร

INFLUENCING FACTORS AFFECTING CAREER DEVELOPMENT REQUIREMENTS

OF LIFE INSURANCE AGENTS OF AIA COMPANY LIMITED IN BANGRAK

DISTRICT, BANGKOK

สุพร มณีหยก

หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาลักษณะของตัวแทนประกันชีวิต ปัจจัยจูงใจ และความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของตัวแทนบริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 2) เพื่อเปรียบเทียบความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของตัวแทนบริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานครกับลักษณะของตัวแทนประกันชีวิต 3) เพื่อศึกษาอิทธิพลของปัจจัยจูงใจที่ส่งผลต่อความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของตัวแทนบริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานคร กลุ่มตัวอย่างเป็นพนักงาน ตัวแทนประกันชีวิต จำนวน 385 คน ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลได้แก่ ค่าความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) ค่า t-test ค่าความแปรปรวนทางเดียว (One Way ANOVA) และการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression Analysis) ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุ 36-45 ปี การศึกษาระดับปริญญาตรี สถานภาพ สมรส และมีอายุงานในองค์กร มากกว่า 10 ปี

ผลการวิจัยพบว่า 1) ปัจจัยจูงใจในภาพรวม มีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุดทุกด้านเรียงตามลำดับคือ ด้านความรู้เกี่ยวกับการประกันภัยเฉพาะในสายอาชีพ ด้านที่รองลงมาคือ นโยบายการพัฒนาอาชีพขององค์กร ด้านความจำเป็นในการพัฒนาอาชีพ และโครงสร้างองค์กรเท่ากัน ด้านทักษะในอาชีพ และด้านแผนพัฒนาศักยภาพบุคลากร ตามลำดับ 2) ความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของตัวแทนบริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานคร มีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุดทุกด้าน เรียงตามลำดับคือด้านการพัฒนาขีดความสามารถในการทำงาน รองลงมาคือ ด้านรายได้ที่เพิ่มขึ้นและมีความมั่นคง ด้านความก้าวหน้าในตำแหน่ง และด้านความสามารถในการนำความรู้มาใช้ประโยชน์ ตามลำดับ 3) ตัวแทนประกันชีวิตที่มี เพศ อายุ สถานภาพ และอายุงานในองค์กร แตกต่างกัน มีความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของตัวแทนบริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานคร แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 4) ปัจจัยจูงใจที่มีอิทธิพลต่อความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของตัวแทนบริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานครมากที่สุดเรียงตามลำดับคือ นโยบายการพัฒนาอาชีพขององค์กร (X_4)

($\beta = 0.342$) โครงสร้างองค์กร (X_5) ($\beta = 0.294$) ความรู้เกี่ยวกับการประกันภัยเฉพาะในสายอาชีพ (X_1) ($\beta = -0.142$) ทักษะในอาชีพ (X_2) ($\beta = 0.162$) ซึ่งตัวแปรทั้ง 4 ตัวสามารถอธิบายการเปลี่ยนแปลงของตัวแปรความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของตัวแทนบริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานคร ได้ร้อยละ 54.90 และเขียนสมการพยากรณ์ในรูปคะแนนดิบได้ดังนี้

$$\hat{Y} = 0.856 - 0.142 X_1 + 0.162 X_2 + 0.342 X_4 + 0.294 X_5$$

ABSTRACT

This research aimed 1) To study the characteristics of life insurance agents, incentive factors, and career development of life insurance agents of AIA Company Limited, Bang Rak District, Bangkok 2) To compare the needs of career development for life insurance agent representatives of AIA Company Limited, Bang Rak District, Bangkok and characteristics of life insurance agents 3) To examine the influence of motivating factors affecting the needs of career development for life insurance agents of AIA Company Limited representatives, Bang Rak District, Bangkok. The sample group was 385 people life insurance agents using questionnaires as a tool to collect data. The statistics used in the data analysis represent frequency, percentage, mean, standard deviation, t-test, One Way ANOVA, and Multiple Regression Analysis. Most of the respondents were female, 36-45 years, owned a bachelor's degree, got marital status, and had more than 10 years of experience in the organization.

The research results showed that 1) The average of the motivating factors average was at the highest level in all aspects, in descending order from specific knowledge of occupational insurance aspect, followed by career development policies of the organization aspect, the need to improve both career and the organizational structure aspect, occupational skills aspect, and personnel potential development plans aspect, respectively. 2) Demand for the career development of life insurance agents' representatives of AIA Company Limited, Bang Rak District, Bangkok on average was at the highest level in all aspects, in descending order from the development of working capacity aspect, followed by the aspect of getting more income, life security aspect, career promotion aspect and ability to taking advantage from knowledge aspect respectively. 3) The life insurance agents with different gender, ages, marital statuses, and years' experience had different career development needs of the life insurance agents of AIA Company Limited representatives, Bang Rak District, Bangkok with statistical significance at 0.05. 4) The most influencing factors affecting the career development needs of life insurance agent representatives of AIA Co., Ltd., Bang Rak District, Bangkok, in descending order respectively were: Organizational

career development policy (X_4) ($\beta = 0.342$), Organizational structure (X_5) ($\beta = 0.294$), the aspect of specialized insurance knowledge in career path (X_1) ($\beta = -0.142$), skill in career path (X_2) ($\beta = 0.162$). These four variables can demonstrate the change in the need for career development of the life insurance agent of AIA Co., Ltd., Bang Rak District, Bangkok 54.90% and could be formulated forecasting equation from the raw score as follows.

$$\hat{Y} = 0.856 - 0.142 X_1 + 0.162 X_2 + 0.342 X_4 + 0.294 X_5$$

ภูมิหลัง

ธุรกิจประกันชีวิตมีการแข่งขันอย่างรุนแรง ทั้งเทคโนโลยีและการสื่อสารที่รวดเร็ว ด้วย หลากหลายช่องทางขาย ทำให้องค์กรมีนวัตกรรมใหม่ ๆ ที่ทันสมัย มีการเปรียบเทียบทางการแข่งขัน ทั้งการเปลี่ยนแปลงเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน สิ่งสำคัญอันเป็นเครื่องมือในการรับมือกับการเปลี่ยนแปลง คือ การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ เพราะประเทศใดก็ตามที่มีทรัพยากรมนุษย์ที่มีความรู้ ความสามารถสูงเป็นคนดี มีคุณธรรมย่อมทำให้ประเทศมีความเจริญ เมื่อปัจจุบันสถานการณ์ทั่วโลกมีการ เปลี่ยนแปลง ทางด้านเศรษฐกิจ สังคม การเมือง และสภาพแวดล้อม แม้จะมีการแข่งขันกันสูงขึ้นก็ตาม ผู้ที่ต้องการจะประสบความสำเร็จในสายวิชาชีพต้องคำนึงถึงการพัฒนาตนเองให้ประสบผลสำเร็จมีความรู้เฉพาะสายอาชีพ ซึ่งมีความจำเป็นในการพัฒนาอาชีพ (เสาวรัตน์ สิงห์สา, 2563)

บริษัท เอไอเอ จำกัด เอไอเอ เริ่มดำเนินธุรกิจในประเทศไทย ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2481 ตลอด 8 ทศวรรษที่ผ่านมา เอไอเอ ช่วยคนไทยกว่าหลายล้านคนในการวางแผนทางการเงิน และมอบความ ค้ำครองที่ครอบคลุมความต้องการของลูกค้าในแต่ละช่วงชีวิต บริษัทดำเนินธุรกิจภายใต้กลยุทธ์ที่ยึดเอาลูกค้าเป็นศูนย์กลาง และมุ่งมั่นพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการที่เป็นนวัตกรรมใหม่อย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ตลอดจนยังมุ่งส่งเสริมให้คนไทยมี สุขภาพแข็งแรง อายุยืนยาว และคุณภาพชีวิตที่ดี ภายใต้คำมั่นสัญญา “Healthier, Longer, Better Lives - เพื่อสุขภาพและชีวิตที่ดีขึ้น” บริษัท เอไอเอ นำเสนอผลิตภัณฑ์ในการออมเงินระยะยาวและ ความคุ้มครองชีวิตแก่ลูกค้าบุคคลผ่านผลิตภัณฑ์และบริการที่หลากหลาย ทั้งการประกันชีวิต การ ประกันภัยอุบัติเหตุและสุขภาพ และการวางแผนทางการเงินในระยะยาว รวมทั้งยังให้บริการลูกค้า องค์กรผ่านผลิตภัณฑ์สวัสดิการพนักงาน ประกันสินเชื่อ และให้บริการเป็นผู้จัดการกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ (บริษัท เอไอเอ จำกัด, 2561)

ปัจจุบัน 1 ใน 3 ของกรมธรรม์ประกันชีวิตในประเทศไทยเป็นของเอไอเอเอ มีพลังตัวแทนประกันชีวิตมากกว่า 60,000 คน กระจายอยู่ทั่วประเทศ และให้บริการลูกค้ากว่า 5.5 ล้านคน ด้วยจำนวนกรมธรรม์กว่า 8,400,000 และจำนวนตัวแทนประกันชีวิตที่ได้รับใบอนุญาต IC License สูงสุด (สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์, 2561) บริษัทประกันชีวิตเป็นบริษัทที่ได้รับใบอนุญาตจากรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังให้ประกอบธุรกิจ ประกันชีวิต เพื่อรับประกันต่อความสูญเสียหรือความเสียหายต่อบุคคล

หรือกลุ่มบุคคล โดยสัญญาว่า 224 วารสารสหวิทยาการมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ ปีที่ 3 ฉบับที่ 2 (พฤษภาคม – สิงหาคม 2563) จะจ่ายชดเชยให้แก่ผู้เอาประกันภัย หรือผู้รับผลประโยชน์กรณีผู้เอาประกันภัย มีการเสียชีวิต และอาจมี ความคุ้มครองอื่น ๆ เช่น การประกันอุบัติเหตุและสูญเสียอวัยวะ การประกันกรณีทุพพลภาพ หรือการ ประกันภัยสุขภาพ ปัจจุบันมีบริษัทประกันชีวิตในประเทศไทย จำนวน 24 บริษัท (สำนักงาน คณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจ, 2562)

อาชีพตัวแทนประกันชีวิตนับว่ามีบทบาทสำคัญต่อสังคมและเศรษฐกิจของประเทศ การทำประกันชีวิตเป็นเครื่องมือช่วยสร้างหลักประกันเพื่อบรรเทาความเสียหายทางการเงินจาก ความเสี่ยงภัยต่าง ๆ ให้กับบุคคล ครอบครัวและภาคธุรกิจ รวมทั้งช่วยแบ่งเบาภาระของรัฐบาลใน ด้านสวัสดิการอีกทางหนึ่ง นอกจากนี้การทำประกันชีวิตยังเป็นการระดมเงินออมจากภาคครัวเรือน ภายในประเทศ เป็นแหล่งเงินออมระยะยาวที่สามารถนำมาจัดสรรการพัฒนาเศรษฐกิจและพัฒนา สังคมให้เป็นไปตามนโยบายของรัฐบาล เพื่อรองรับการขยายตัวของตัวของสังคมในทุก ๆ ด้าน ทั้งในปัจจุบันและในอนาคต ตามที่กฎหมายกำหนดไว้ว่าผู้ใดจะกระทำการเป็นตัวแทน/นายหน้าประกันภัยต้องได้รับ ใบอนุญาตจากนายทะเบียน กล่าวคือจะผ่านการสอบความรู้เกี่ยวกับการประกันภัยและผ่าน การอบรมหลักสูตรที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) กำหนด ปัจจุบันจำนวนผู้สมัครสอบเพื่อขอรับใบอนุญาตเป็นตัวแทน/ นายหน้าประกันภัยมีมากกว่า 174,096 ราย เพิ่มขึ้น ร้อยละ 12.31 แบ่งเป็นผู้สมัครสอบเพื่อขอรับใบอนุญาตเป็นตัวแทนประกันชีวิต จำนวน 117,326 ราย ในแต่ละปีการสอบความรู้เพื่อขอรับใบอนุญาตเป็นตัวแทนประกันชีวิตที่สอบผ่านสมาคมประกัน ชีวิตไทยในแต่ละปีมีมากกว่า 15,000 คน ระยะเวลาเดียวกันซึ่งมีผู้สมัครสอบ 15,049 คน และผู้สมัครการสมัครสอบในเขตต่างจังหวัดมีจำนวนสูงกว่าการสมัครสอบใน เขตกทม. แต่เปอร์เซ็นต์การสอบผ่านในเขต กทม. สูงกว่าในเขตต่างจังหวัด (ศิริภรณ์ พุทธิรักษ์, 2563)

จากความต้องการความก้าวหน้าหรือการเติบโตในการทำงาน การพัฒนาอาชีพที่จึงมีความสำคัญที่จะทำให้พนักงานประสบความสำเร็จในอาชีพ และมีความสามารถในการวางแผนทางด้านอาชีพเพื่อให้ดำเนินไปตามเส้นทางอาชีพสำเร็จตามเป้าหมาย ตัวแทนประกันชีวิตเป็นตัวขับเคลื่อนสำคัญของบริษัทประกันชีวิต ดังนั้นจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องมีการพัฒนาอาชีพของตัวแทนประกันชีวิตในสายอาชีพอยู่เสมอท่ามกลางสถานการณ์ต่าง ๆ ที่เปลี่ยนแปลงไปทั้งด้านเศรษฐกิจและสังคม ความต้องการของตัวแทนประกันชีวิตที่ต้องการความก้าวหน้าหรือการเติบโตในสายอาชีพจึงเป็นปัญหาที่ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาเรื่อง “ความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของตัวแทนบริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานคร” เพื่อศึกษาถึงความต้องการพัฒนาอาชีพของตัวแทนประกันชีวิต และได้แนวทางในการวางแผนการพัฒนาอาชีพของตัวแทนประกันชีวิตให้ประสบผลสำเร็จในสายอาชีพ ซึ่งจะส่งผลดีต่อตัวแทนประกันชีวิตและบริษัท เอไอ เอ จำกัดในอนาคต

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาลักษณะของตัวแทนประกันชีวิต ปัจจัยจูงใจ และความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของตัวแทนบริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
2. เพื่อเปรียบเทียบความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของตัวแทนบริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานครกับลักษณะของตัวแทนประกันชีวิต
3. เพื่อศึกษาอิทธิพลของปัจจัยจูงใจที่ส่งผลต่อความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของตัวแทนบริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานคร

ขอบเขตของการวิจัย

1. ขอบเขตด้านประชากร

ประชากร การศึกษาครั้งนี้ ได้แก่ ตัวแทนประกันชีวิตบริษัท เอไอเอ จำกัดในเขตบางรัก กรุงเทพมหานคร

กลุ่มตัวอย่าง เป็นตัวแทนประกันชีวิต บริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานคร โดยใช้การคำนวณจำนวนประชากรที่ไม่แน่นอนของ W.G. Cochran (1953) โดยกำหนดระดับความเชื่อมั่น (Confidence Interval) ที่ระดับ 95%, ค่าความคลาดเคลื่อนอยู่ที่ $\pm 5\%$ (กัลยา วาณิชย์ บัญชา, 2560) ได้กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 385 คน ใช้การสุ่มตัวอย่างเจาะจงจาก ตัวแทนประกันชีวิตบริษัทเอไอเอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานคร จำนวน 385 คน

2. ขอบเขตด้านเนื้อหา

ในการศึกษาครั้งนี้เน้นการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิต ความรู้เกี่ยวกับการประกันชีวิต และตัวแทนประกันชีวิตบริษัทเอ ไอ เอ จำกัด แนวคิดเกี่ยวกับความสำเร็จอาชีพ แนวคิดเกี่ยวกับความต้องการ แนวคิดเกี่ยวกับการพัฒนาอาชีพ แนวคิดเกี่ยวกับประชากรศาสตร์ แนวคิดเกี่ยวกับแรงจูงใจ

3. ขอบเขตด้านตัวแปร

ผู้วิจัยได้กำหนดตัวแปรที่ใช้ในการวิจัยไว้ดังนี้

ตัวแปรอิสระ ได้แก่

1. ลักษณะของตัวแทนประกันชีวิต ประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา ตำแหน่งงาน และอายุงานในองค์กร
2. ปัจจัยจูงใจ ประกอบด้วย ความรู้เกี่ยวกับการประกันภัยเฉพาะในสายอาชีพ ทักษะในอาชีพ ความจำเป็นในการพัฒนาอาชีพ นโยบายการพัฒนาอาชีพขององค์กร โครงสร้างองค์กร และแผนพัฒนาศักยภาพบุคลากร

ตัวแปรตาม ได้แก่ ความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของตัวแทนบริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานคร ดัชนีชี้วัดได้แก่

1. ด้านการพัฒนาขีดความสามารถในการทำงาน

2. ด้านความสามารถในการนำความรู้มาใช้ประโยชน์
3. ด้านรายได้ที่เพิ่มขึ้นและมีความมั่นคง
4. ด้านความก้าวหน้าในตำแหน่ง

การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยกำหนดให้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล ลักษณะของแบบสอบถาม มี 3 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 เป็นคำถามเกี่ยวกับลักษณะของตัวแทนประกันชีวิต ประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา ตำแหน่งงาน และอายุงานในองค์กรแบบสอบถามเป็นแบบตรวจสอบรายการ (Check list) จำนวน 5 ข้อ

ส่วนที่ 2 เป็นคำถามเกี่ยวกับปัจจัยจูงใจ ประกอบด้วยความรู้เกี่ยวกับการประกันภัยเฉพาะในสายอาชีพ ทักษะในอาชีพ ความจำเป็นในการพัฒนาอาชีพ นโยบายการพัฒนาอาชีพขององค์กร โครงสร้างองค์กร และแผนพัฒนาศักยภาพบุคลากรจำนวน 18 ข้อ

ส่วนที่ 3 เป็นคำถามเกี่ยวกับความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของตัวแทนบริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานคร ประกอบด้วย ด้านการพัฒนาขีดความสามารถในการทำงาน ด้านความสามารถในการนำความรู้มาใช้ประโยชน์ด้านความก้าวหน้าในตำแหน่งด้านรายได้ที่เพิ่มขึ้นและมีความมั่นคงแบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า 5 ระดับ (Likert's Five Rating Scale) จำนวน 12 ข้อ

เกณฑ์การให้คะแนนในส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 มีเกณฑ์การให้คะแนนดังนี้

คะแนน

5 คะแนน	หมายถึง	มากที่สุด
4 คะแนน	หมายถึง	มาก
3 คะแนน	หมายถึง	ปานกลาง
2 คะแนน	หมายถึง	น้อย
1 คะแนน	หมายถึง	น้อยที่สุด

การแปลความหมายโดยเทียบค่าเฉลี่ยตามเกณฑ์ของเบสท์(Best, 1981)

คะแนนเฉลี่ย	4.21-5.00	หมายถึง	มากที่สุด
คะแนนเฉลี่ย	3.42-4.20	หมายถึง	มาก
คะแนนเฉลี่ย	2.61-3.40	หมายถึง	ปานกลาง
คะแนนเฉลี่ย	1.81-2.60	หมายถึง	น้อย
คะแนนเฉลี่ย	1.00-1.80	หมายถึง	น้อยที่สุด

2. ขั้นตอนในการสร้างเครื่องมือ

ผู้วิจัยได้ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยมีขั้นตอนในการสร้างเครื่องมือดังนี้

1. ศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิต ความรู้เกี่ยวกับการประกันชีวิตและตัวแทนประกันชีวิตบริษัทเอ ไอ เอ จำกัดแนวคิดเกี่ยวกับความสำเร็จอาชีพแนวคิดเกี่ยวกับความต้องการแนวคิดเกี่ยวกับการพัฒนาอาชีพแนวคิดเกี่ยวกับประชากรศาสตร์แนวคิดเกี่ยวกับแรงจูงใจเพื่อนำข้อมูลที่ได้มาทำการสร้างเป็นแบบสอบถามให้ครอบคลุมเนื้อหาที่จะศึกษา

2. ทำการสร้างแบบสอบถามเกี่ยวกับ ลักษณะของตัวแทนประกันชีวิต ปัจจัยจูงใจและความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิต

3. นำแบบสอบถามที่สร้างขึ้น เสนอต่ออาจารย์ที่ปรึกษา เพื่อทำการตรวจสอบ ข้อบกพร่อง และนำข้อเสนอแนะมาทำการปรับปรุงแบบสอบถามให้มีความสมบูรณ์และเที่ยงตรงมากยิ่งขึ้น แล้วนำแบบสอบถามไปให้ผู้เชี่ยวชาญ 3 ท่านตรวจสอบความสอดคล้องของแบบสอบถามกับวัตถุประสงค์ในการวิจัย

4. การหาค่าความเที่ยงตรงของเครื่องมือ นำแบบสอบถามที่ปรับปรุงแล้วให้ผู้เชี่ยวชาญจำนวน 3 ท่านทดสอบหาความสอดคล้องของแบบสอบถามกับวัตถุประสงค์ในการวิจัยโดยใช้วิธีการนวดาค่าดัชนีความสอดคล้อง (IOC : Index of Item Objective Congruence) โดยมีหลักการให้คะแนนดังนี้

+1 หมายถึง ผู้ทรงคุณวุฒิแน่ใจว่าคำถามนั้นสอดคล้องกับเนื้อหา สามารถนำไปวัดได้อย่างแน่นอน

0 หมายถึง ผู้ทรงคุณวุฒิไม่แน่ใจว่าคำถามนั้นสอดคล้องกับเนื้อหาไม่แน่ใจว่าจะนำไปวัดได้

-1 หมายถึง ผู้ทรงคุณวุฒิแน่ใจว่าคำถามนั้นไม่สอดคล้องกับเนื้อหาไม่สามารถนำไปวัดได้อย่างแน่นอน

5. การหาค่าดัชนีความสอดคล้องของแบบสอบถาม (IOC) โดยใช้สูตร

$$IOC = \frac{\sum R}{N}$$

เมื่อ IOC หมายถึง ค่าดัชนีความสอดคล้อง (Index of Item Objective Congruence)

R หมายถึง ผลรวมของคะแนนความคิดเห็นของผู้ทรงคุณวุฒิทั้งหมด

N หมายถึง จำนวนผู้ทรงคุณวุฒิ

ถ้าค่าดัชนี IOC ที่คำนวณได้มีค่าเท่ากับ 1 ซึ่งมากกว่า 0.50 ถือว่าข้อคำถามนั้นใช้ได้ สามารถนำไปใช้วัดได้ ถ้าข้อคำถามใดมีค่าน้อยกว่า 0.50 ข้อคำถามนั้นก็ถูกตัดออกไป หรือนำไปปรับปรุงแก้ไขใหม่ให้ดีขึ้น

6.ปรับปรุงแบบสอบถามตามข้อเสนอแนะของผู้ทรงคุณวุฒิ นำเสนออาจารย์ที่ปรึกษา เพื่อทำการตรวจสอบอีกครั้งแล้วนำมาแก้ไขให้สมบูรณ์ก่อนนำไปใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลต่อไป

7. หาความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม (Reliability) นำแบบสอบถามที่ผ่านการปรับปรุงแก้ไขตามที่ผู้ทรงคุณวุฒิเสนอแนะแล้วไปทดลองใช้ กับกลุ่มเป้าหมายที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการศึกษา จำนวน 30 คน เพื่อหาค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม(Reliability) ของแบบสอบถาม และทำการวิเคราะห์หาความเชื่อมั่น (Reliability) ของแบบสอบถาม โดยการคำนวณหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ ด้วยวิธี Cronbach's Alpha coefficientของ Cronbach (1974)ได้ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ0.971ถ้าความเชื่อมั่นมีค่าตั้งแต่0.71 – 1.00 แสดงว่าแบบสอบถามมีความเชื่อมั่นสูง) (Garrett, 1965) สามารถนำไปใช้เก็บรวบรวมข้อมูลได้

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้ โดยผู้วิจัยใช้แบบสอบถามในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยจากตัวแทนประกันชีวิตที่มาร่วมอบรมวิชาการ หรือสัมมนาวิชาการของบริษัท และสำนักงานประกันชีวิตในเขตบางรัก กรุงเทพมหานครประจำปี 2564-2565 เพื่อการตอบแบบสอบถาม จำนวน 385คนเมื่อรับคืนมาจนครบตามจำนวน และนำแบบสอบถามมาแยกเฉพาะฉบับที่สมบูรณ์ ให้ได้ตามจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่กำหนดไว้เพื่อนำมาวิเคราะห์ข้อมูล

สรุปผล

การวิจัยเรื่อง ความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของตัวแทนบริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานครสรุปผลการวิจัยได้ดังนี้

1. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 60.00 อายุ 36-45 ปี ร้อยละ 32.73 การศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 75.06 สถานภาพ สมรส ร้อยละ 86.49 และมีอายุงานในองค์กร มากกว่า 10 ปี ร้อยละ 52.47

2. ผลการวิเคราะห์ปัจจัยจูงใจ พบว่า ปัจจัยจูงใจในภาพรวม มีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด (\bar{x} = 4.29) เมื่อพิจารณาค่าเฉลี่ยแต่ละด้าน พบว่ามีค่าเฉลี่ยมากที่สุดทุกด้าน โดยเรียงจากมากไปหาน้อย คือ ความรู้เกี่ยวกับการประกันภัยเฉพาะในสายอาชีพ (\bar{x} = 4.34) รองลงมาคือ นโยบายการพัฒนาอาชีพขององค์กร (\bar{x} = 4.32) ความจำเป็นในการพัฒนาอาชีพ และโครงสร้างองค์กรเท่ากัน (\bar{x} = 4.30) ทักษะในอาชีพ (\bar{x} = 4.26) และแผนพัฒนาศักยภาพบุคลากร (\bar{x} = 4.25) ตามลำดับ

3. ผลการวิเคราะห์ความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของตัวแทนบริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานคร พบว่า ความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของตัวแทนบริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานครในภาพรวม มีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด (\bar{x} = 4.30) เมื่อพิจารณาค่าเฉลี่ยแต่ละด้าน พบว่ามีค่าเฉลี่ยมากที่สุดทุกด้าน โดยเรียงจากมากไปหา

น้อย คือ ด้านการพัฒนาขีดความสามารถในการทำงาน (\bar{x} = 4.34) รองลงมาคือ ด้านรายได้ที่เพิ่มขึ้น และมีความมั่นคง (\bar{x} = 4.32) ด้านความก้าวหน้าในตำแหน่ง (\bar{x} = 4.29) และด้านความสามารถในการนำความรู้มาใช้ประโยชน์ (\bar{x} = 4.26) ตามลำดับ

4. ผลการเปรียบเทียบความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของตัวแทนบริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานคร กับลักษณะตัวแทนประกันชีวิต พบว่า ตัวแทนประกันชีวิตที่มี เพศ อายุ สถานภาพ และอายุงานในองค์กร แตกต่างกัน มีความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของตัวแทนบริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานคร แตกต่างกัน ส่วนตัวแทนประกันชีวิต ระดับการศึกษาแตกต่างกัน มีความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของตัวแทนบริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานคร ไม่แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

5. ผลการวิเคราะห์สมการถดถอยเชิงเส้นในรูปแบบการวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุปัจจัยที่ส่งผลต่อความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของตัวแทนบริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานครพบว่า ผลการวิเคราะห์สมการถดถอยเชิงเส้นในรูปแบบการวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุ (Multiple Regression Analysis) ของปัจจัยจุดใจ ที่ส่งผลต่อความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของตัวแทนบริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานคร พบว่า ปัจจัยจุดใจ 4 ตัวคือ ความรู้เกี่ยวกับการประกันภัยเฉพาะในสายอาชีพ (X_1) ทักษะในอาชีพ (X_2) นโยบายการพัฒนาอาชีพขององค์กร(X_4) และโครงสร้างองค์กร (X_5) ที่ส่งผลต่อความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของตัวแทนบริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานคร อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และปัจจัยจุดใจที่มีอิทธิพลมากที่สุดเรียงตามลำดับคือ นโยบายการพัฒนาอาชีพขององค์กร(X_4) (β =0.397) โครงสร้างองค์กร(X_5) (β =0.388) ความรู้เกี่ยวกับการประกันภัยเฉพาะในสายอาชีพ (X_1) (β =-0.165) ความรู้เกี่ยวกับการประกันภัยเฉพาะในสายอาชีพ (X_1) (β = 0.148) ซึ่งตัวแปรทั้ง 4 ตัวสามารถอธิบายการเปลี่ยนแปลงของตัวแปรความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของตัวแทนบริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานคร ได้ร้อยละ 54.90 และเขียนสมการพยากรณ์ในรูปคะแนนดิบได้ดังนี้

$$\hat{Y} = 0.856 - 0.142 X_1 + 0.162 X_2 + 0.342 X_4 + 0.294 X_5$$

อภิปรายผล

การวิจัยเรื่อง ความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของตัวแทนบริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานครมีประเด็นสำคัญที่นำมาต่อบัณฑิตผู้ประสงค์ของการวิจัยได้ดังนี้

ผลการวิเคราะห์ปัจจัยจุดใจ พบว่า ปัจจัยจุดใจในภาพรวม มีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด เมื่อพิจารณาค่าเฉลี่ยแต่ละด้าน พบว่ามีค่าเฉลี่ยมากที่สุดทุกด้าน โดยเรียงจากมากไปหาน้อย คือ ความรู้เกี่ยวกับการประกันภัยเฉพาะในสายอาชีพ รองลงมาคือ นโยบายการพัฒนาอาชีพขององค์กร ตวาม

จำเป็นในการพัฒนาอาชีพ และโครงสร้างองค์กรทักษะในอาชีพ และแผนพัฒนาศักยภาพบุคลากร ตามลำดับสอดคล้องกับผลการศึกษาของธนาภรณ์ บุญทอง (2561) เรื่อง การพัฒนาบุคลากรของกอง สถานที่ ยานพาหนะ และรักษาความปลอดภัย สำนักเลขาธิการนายกรัฐมนตรีที่พบว่า การพัฒนาสมรรถนะของบุคลากรมีผลต่อแนวทางการพัฒนาศักยภาพบุคลากรสูงขึ้น และปัญหาและอุปสรรค ได้แก่ บุคลากรขาดความรู้ ความเข้าใจ และยังขาดทักษะที่จำเป็นโดยเฉพาะด้านเทคโนโลยีที่หน่วยงานนำมาใช้ เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้ปฏิบัติงาน และตอบสนองต่อความต้องการของผู้มาขอรับบริการ แนวทางการพัฒนาปรับปรุง ได้แก่ หน่วยงานควรส่งเสริมให้บุคลากรมีความรู้ในด้านต่าง ๆ ที่หลากหลายโดยการสนับสนุนให้บุคลากรศึกษาหาความรู้ทั้งจากการศึกษาจากระเบียบข้อบังคับต่าง ๆ การแลกเปลี่ยนเรียนรู้จากเพื่อนร่วมงาน การสอนงานโดยผู้บังคับบัญชา หรือบุคคลอื่น ๆ รวมทั้งหลักสูตรที่เหมาะสมในการพัฒนาความรู้ และหน่วยงานควรสนับสนุนให้บุคลากรมีการพัฒนาทักษะอย่างรอบด้าน ส่งเสริมและสนับสนุนให้บุคลากรนำความรู้ ความสามารถ เทคนิค และวิธีการต่าง ๆ มาใช้ในการปฏิบัติงาน ผ่านการเรียนรู้จากผู้มีประสบการณ์และมีความเชี่ยวชาญในงานด้านนั้น ๆ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการปฏิบัติงานของบุคลากรให้มีประสิทธิภาพ ตรงตามเป้าหมายของหน่วยงาน สอดคล้องกับผลการศึกษาของธัญญรัตน์ ราศรี (2558) เรื่องปัจจัยจูงใจที่มีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพการทำงานของบุคลากรสำนักงานปลัดกระทรวงวัฒนธรรมที่พบว่า ปัจจัยจูงใจ ด้านการได้รับการยอมรับนับถือ ด้านความก้าวหน้า ด้านความสัมพันธ์กับเพื่อนร่วมงานและผู้บังคับบัญชา ด้านสภาพการปฏิบัติงาน มีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพการทำงานของบุคลากร

ผลการวิเคราะห์ความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของตัวแทนบริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานคร พบว่า ความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของตัวแทนบริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานครในภาพรวม มีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด เมื่อพิจารณาค่าเฉลี่ยแต่ละด้าน พบว่ามีค่าเฉลี่ยมากที่สุดทุกด้าน โดยเรียงจากมากไปหาน้อย คือ ด้านการพัฒนาขีดความสามารถในการทำงาน รองลงมาคือ ด้านรายได้ที่เพิ่มขึ้นและมีความมั่นคง ด้านความก้าวหน้าในตำแหน่ง และด้านความสามารถในการนำความรู้มาใช้ประโยชน์ ตามลำดับ สอดคล้องกับผลการศึกษาของเอี่ยมสิน ลีลาภรณ์ (2563) เรื่อง ความต้องการพัฒนาศักยภาพของผู้บริหารองค์กรตัวแทนประกันชีวิตบริษัท เอไอเอ ประกันชีวิต จำกัด ที่พบว่า ความต้องการพัฒนาศักยภาพผู้บริหารองค์กรตัวแทนประกันชีวิต บริษัท เอไอเอ จำกัด ในภาพรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด ทั้งด้านความรู้ทักษะความสามารถในการปฏิบัติงาน ทักษะในสายอาชีพ ทักษะคิดสอดคล้องกับผลการศึกษาของพิชญา วัฒนะรังสรรค์ (2559) เรื่องการเพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานของพนักงานโรงแรมระดับ 4 ดาว ย่านสยามสแควร์ที่พบว่าประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของพนักงานโรงแรมโดยรวมอยู่ในระดับสูง

ผลการเปรียบเทียบความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของตัวแทนบริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานคร กับลักษณะตัวแทนประกันชีวิต พบว่า ตัวแทนประกันชีวิตที่มี เพศ อายุ สถานภาพ และอายุงานในองค์กร แตกต่างกัน มีความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทน

ประกันชีวิตของตัวแทนบริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานครแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 สอดคล้องกับผลการศึกษาของศิริภรณ์ พุทธิรักษ์(2563) เรื่อง ผลสัมฤทธิ์ในการประกอบอาชีพตัวแทนประกันชีวิตในสังกัดสำนักงานตัวแทนบริษัทเอไอเอ จำกัด สาขากรุงเทพมหานคร ที่พบว่าเพศ อายุ ระดับการศึกษา รายได้เฉลี่ยต่อเดือน และประสบประการณ์ในการทำงานของตัวแทนประกันชีวิตแตกต่างกัน มีผลสัมฤทธิ์ในการประกอบอาชีพตัวแทนประกันชีวิตในสังกัดสำนักงานตัวแทน บริษัทเอไอเอจำกัด กรุงเทพมหานครแตกต่างกัน สอดคล้องกับผลการศึกษาพระมหาคณาธิป จันทรสง่า (2561) เรื่อง ปัจจัยที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของข้าราชการสำนักงานเขตสำนักงานเขตสัมพันธวงศ์ กรุงเทพมหานคร ที่พบว่า ระยะเวลาการปฏิบัติงาน ที่แตกต่างกัน มีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานแตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์สมการถดถอยเชิงเส้นในรูปแบบการวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุปัจจัยที่ส่งผลต่อความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของตัวแทนบริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานคร พบว่า ผลการวิเคราะห์สมการถดถอยเชิงเส้นในรูปแบบการวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุ (Multiple Regression Analysis) ของปัจจัยจูงใจ ที่ส่งผลต่อความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของตัวแทนบริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานคร พบว่า ปัจจัยจูงใจ 6 ตัวแปร ปัจจัยจูงใจ จำนวน 4 ตัวคือ ความรู้เกี่ยวกับการประกันภัยเฉพาะในสายอาชีพ (X_1) ทักษะในอาชีพ (X_2) นโยบายการพัฒนาอาชีพขององค์กร(X_4) และโครงสร้างองค์กร (X_5) ที่ส่งผลต่อความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของตัวแทนบริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานคร อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และปัจจัยจูงใจที่มีอิทธิพลมากที่สุดเรียงตามลำดับคือ นโยบายการพัฒนาอาชีพขององค์กร(X_4) ($\beta = 0.397$) โครงสร้างองค์กร (X_5) ($\beta = 0.388$) ความรู้เกี่ยวกับการประกันภัยเฉพาะในสายอาชีพ (X_1) ($\beta = -0.165$) ความรู้เกี่ยวกับการประกันภัยเฉพาะในสายอาชีพ (X_1) ($\beta = 0.148$) ซึ่งตัวแปรทั้ง 4 ตัวสามารถอธิบายการเปลี่ยนแปลงของตัวแปรความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของตัวแทนบริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานคร สอดคล้องกับผลการศึกษาของเสาวรัตน์ สิงห์สา (2563) เรื่อง ปัจจัยที่ส่งผลต่อประสิทธิผลในการปฏิบัติงานของตัวแทนประกันชีวิตในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร บริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ที่พบว่า ตัวแทนประกันชีวิตที่ประสบความสำเร็จ ให้ความสำคัญกับการพัฒนาตัวเอง ให้ความสำคัญกับการฝึกบทบาทสมมติเป็นประจำด้านความสัมพันธ์กับหัวหน้างาน เมื่อตัวแทนในรับความเอาใจใส่จากหัวหน้างาน ได้รับนำ ชี้นำให้ตัวแทนได้เกิดกำลังใจในการทำงาน ด้านความคาดหวัง กล่าวคือ งานตัวแทนประกันชีวิต ทำให้มีรายได้สูง มีโอกาสได้ท่องเที่ยว ได้รางวัลจาก การแข่งขัน ด้านการบริการ พบว่า ตัวแทนที่ประสบความสำเร็จได้มุ่งมั่นใส่ใจและให้ความสำคัญต่อการเยี่ยมเยียนลูกค้าอยู่อย่างสม่ำเสมอ มีการวางแผนการเงินร่วมกับลูกค้า และให้ความช่วยเหลือลูกค้าดูแลให้คำปรึกษาเกี่ยวกับกรมธรรม์รวมถึงการเรียกร้องสินไหมทดแทน สอดคล้องกับศึกษาของจิตาภา จันทะวงศ์ (2559) เรื่อง การให้คุณค่าต่ออาชีพตัวแทนประกันชีวิต ที่พบว่า ด้านความก้าวหน้าในอาชีพ มีค่าเฉลี่ยสูงสุดรองลงมาคือด้านความมั่นคงในการทำงาน และด้านรายได้ที่ได้รับจากการ

ทำงานตามลำดับ ปัจจัยที่ส่งผลต่อทักษะในอาชีพนั้น และควรนำผลการศึกษาไปใช้ในการปรับปรุงกลยุทธ์การพัฒนาผู้ประกอบการอาชีพตัวแทนประกันชีวิตในสังกัด เพื่อความเป็นเลิศในการบริการลูกค้า และเสริมสร้างการเป็นผู้นำในผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต ที่จะช่วยให้องค์กรประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจอย่างเต็มภาคภูมิ

ข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง ความต้องการพัฒนาอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของตัวแทนบริษัท เอ ไอ เอ จำกัด ในเขตบางรัก กรุงเทพมหานครมีข้อเสนอแนะที่ได้จากการศึกษาดังนี้

จากการวิจัย พบว่าตัวแทนประกันชีวิตให้ความสำคัญกับการพัฒนาอาชีพในระดับมากที่สุด ดังนั้นผู้รับผิดชอบการวางแผนพัฒนาอาชีพของบริษัทประกันภัย ควรมีการจัดการอบรม สัมมนาทางวิชาการเพื่อให้ตัวแทนประกันชีวิตได้รับความรู้ มีการพัฒนาทักษะความรู้ในอาชีพเพิ่มขึ้นและสอดคล้องกับบทบาทหน้าที่ของตัวแทนประกันชีวิตและนำไปใช้ในการปฏิบัติงานจริงให้ได้ ประสิทธิภาพสูงสุด และตัวแทนประกันชีวิตถือเป็นตัวแทนของบริษัทที่สามารถสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับองค์กร

จากการวิจัย พบว่า ตัวแทนประกันชีวิตให้ความสำคัญกับการพัฒนาทักษะความรู้ในอาชีพ เพื่อตัวแทนประกันชีวิต โดยปัจจัยจูงใจที่มีอิทธิพลต่อความต้องการพัฒนาอาชีพของตัวแทนประกันชีวิตสูงสุด คือ นโยบายการพัฒนาอาชีพขององค์กร ดังนั้นบริษัทประกันชีวิตควรให้ความสำคัญกับการจัดทำนโยบายการพัฒนาอาชีพให้กับตัวแทนประกันชีวิตเพื่อให้เกิดการพัฒนาอาชีพที่มีประสิทธิภาพ และตัวแทนจำหน่ายสามารถนำไปใช้ได้จริง