



มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม  
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY



ภาคผนวก ก

แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม  
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

## แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อกรมธรรม์บริษัท กรุงไทย-แอกซ่ากับธนาคารกรุงไทย  
ในเขตจังหวัดมหาสารคาม

แบบสอบถามชุดนี้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นเครื่องมือสำหรับการเก็บรวบรวมข้อมูล  
ประกอบการการวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อกรมธรรม์บริษัท กรุงไทย-แอกซ่ากับ  
ธนาคารกรุงไทยในเขตจังหวัดมหาสารคาม ตามหลักสูตรรัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต สาขา รัฐ  
ประศาสนศาสตร์ วิทยาลัยกฎหมายและการปกครอง มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ผู้วิจัยจึงใคร่ขอความอนุเคราะห์จากท่านผู้ตอบแบบสอบถามได้พิจารณาและตอบ  
แบบสอบถามตามความเป็นจริง ซึ่งการเก็บรวบรวมข้อมูลในครั้งนี้เป็นข้อมูลทางวิชาการเท่านั้น  
ข้อมูลต่างๆเหล่านี้จะไม่นำไปเปิดเผยและจะไม่มีผลกระทบใดๆทั้งสิ้น แบบสอบถามนี้  
ประกอบด้วย 5 ตอน คือ

ตอนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 ปัจจัยด้านองค์ประกอบของการทำธุรกิจที่นำไปสู่การตัดสินใจซื้อประกัน

ตอนที่ 3 ปัจจัยด้านกระบวนการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์

ตอนที่ 4 ประเภทของกรมธรรม์ที่ท่านซื้อ

ตอนที่ 5 ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการซื้อประกัน

ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความอนุเคราะห์จากท่านด้วยดี ขอขอบพระคุณมา ณ  
โอกาสนี้

นางสาวปริยาภัทร์ ปริรัตน์ตระกูล

นักศึกษา หลักสูตรรัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ตอนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง ขอให้ตอบคำถามต่อไปนี้โดยการเติมคำลงในช่องว่าง หรือใส่เครื่องหมาย ✓/ลงในช่อง

หน้าข้อที่ท่านเห็นว่าถูกต้อง

1.เพศ  ชาย  หญิง

2.อายุ ..... ปี

3.อาชีพ

ยังไม่มีอาชีพ

รับจ้างทั่วไป

เกษตรกร

ค้าขาย

รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ

ประกอบธุรกิจ

4.การศึกษา

ไม่ได้เรียนหนังสือ

ประถมปลาย (ป.6)

มัธยมต้น (ม.3 /เทียบเท่า)

มัธยมศึกษาปลาย (ม.6 /เทียบเท่า)

อนุปริญญา (ปวส. / ปวท. / ปกศ.)

ปริญญาตรี

ปริญญาโท

ปริญญาเอก

5.รายได้ (ประมาณ..... บาท (ต่อเดือน)

6.หนี้สิน (ประมาณ ..... บาท) (ภาระหนี้ที่ท่านอยู่ ณ ปัจจุบัน)

7.สมาชิกในครอบครัวที่ต้องเลี้ยงดู .....คน

8. ความหลากหลายของกิจกรรม กรรมธรรม์ที่มีอยู่เป็นแบบใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

แบบตลอดชีพ  แบบสะสมทรัพย์

แบบชั่วระยะเวลา  แบบเงินได้ประจำ

9.กรรมธรรม์ที่ท่านมีซื้อผ่านช่องทางไหนบ้าง (รวมทุกกรรมธรรม์) (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ผ่านตัวแทนประกัน  ผ่านธนาคาร

ตอนที่ 2 ปัจจัยด้านองค์ประกอบของการทำธุรกิจที่นำไปสู่การตัดสินใจซื้อประกัน  
 คำชี้แจง ท่าน ได้ให้ความสำคัญเกี่ยวกับประเด็นนั้นๆ มากหรือน้อยเพียงใด เพื่อประกอบการ  
 ตัดสินใจซื้อกรมธรรม์

ปัจจัยด้านองค์ประกอบของการทำธุรกิจที่นำไปสู่ การ ตัดสินใจซื้อประกัน	ระดับการให้ความสำคัญ				
	มาก ที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด
<b>ด้านผลิตภัณฑ์</b>					
1.ชื่อเสียงของบริษัท					
2.รูปแบบของกรมธรรม์มีหลากหลาย (แบบตลอดชีวิต แบบ สะสมทรัพย์ แบบชั่วครว แบบเงินได้ประจำ					
3.ระยะเวลาของกรมธรรม์ (ระยะเวลาการคุ้มครอง)					
4.ผลประโยชน์ที่ได้รับจากกรมธรรม์					
5.เงื่อนไขการจ่ายผลประโยชน์					
<b>ด้านราคา</b>					
1.อัตราค่าธรรมเนียมประกันมีความเหมาะสม					
2.ผลตอบแทนที่ท่านจะได้รับมีความคุ้มค่า					
3.เงื่อนไขการชำระเบี้ยประกัน (รายเดือน สามเดือน ทกเดือน หรือ หนึ่งปี)					
<b>ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย</b>					
1.สามารถติดต่อกับตัวแทนหรือบริษัทประกันชีวิตได้สะดวก					
2.ชำระเบี้ยประกันได้หลายช่องทาง					
3.สามารถติดต่อผ่านธนาคารกรุงไทยได้ทุกสาขา					
<b>ด้านการส่งเสริมการขาย</b>					
1.มีของที่ระลึกหรือของแถมเมื่อซื้อกรมธรรม์					
2.เห็นโฆษณาหรือประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อ เช่น โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ อย่างต่อเนื่อง					
3.มีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อกรมธรรม์					
4. มีเว็บไซต์ของบริษัทเพื่อให้ลูกค้าได้ศึกษาข้อมูล					
5.ท่านรู้จักกรุงไทยแอกซ่า เพราะการแนะนำจากญาติหรือคน สนิท					

ปัจจัยด้านองค์ประกอบของการทำธุรกิจที่นำไปสู่ การ ตัดสินใจซื้อประกัน	ระดับการให้ความสำคัญ				
	มาก ที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด
<b>ด้านบุคลากร</b>					
1.บุคลากรมีความสุภาพอ่อน โยน					
2.บุคลากรมีความกระตือรือร้นในการให้บริการ					
3.มีความรอบรู้ในงาน ให้ข้อมูลถูกต้องครบถ้วน					
4. บุคลากรมีความน่าเชื่อถือไว้วางใจได้					
<b>ด้านลักษณะคุณภาพ</b>					
1.นโยบายของบริษัทตรงกับความต้องการของท่าน					
2.ภาพลักษณ์ , ความน่าเชื่อถือของคณะผู้บริหาร					
3.เป็นบริษัทใหญ่มีการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย					
4.ผลการดำเนินงานของบริษัทที่ผ่านมาอยู่ในเกณฑ์ดี					
5.เป็นบริษัทในเครือธนาคาร					
<b>ด้านกระบวนการ</b>					
1.มีระบบการให้บริการที่สะดวกรวดเร็ว					
2.มีระบบข้อมูลลูกค้าครบถ้วนและถูกต้อง					
3.มีการติดตามงานและแจ้งความคืบหน้าในการเรียกร้องค่า สินไหม					
<b>ด้านกายภาพ</b>					
1. อาคารสถานที่หรูหรา น่าเชื่อถือ					
2. การประดับตกแต่งสถานที่สำนักงานเพิ่มความมั่นใจ					
3. ป้ายประชาสัมพันธ์ชัดเจนเข้าใจง่าย					
4. แบบฟอร์มต่างๆที่ให้กรอกอ่านแล้วเข้าใจง่าย					
5. มีเครื่องหมายคุณภาพของการให้บริการ					

ตอนที่ 3 ปัจจัยด้านกระบวนการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์

คำชี้แจง ท่านได้ให้ความสำคัญเกี่ยวกับประเด็นนั้นๆ มากหรือน้อยเพียงใด เพื่อประกอบการ

ตัดสินใจซื้อกรมธรรม์

ปัจจัยด้านกระบวนการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์	ระดับการให้ความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
<b>ด้านเหตุจูงใจในการซื้อกรมธรรม์</b>					
1. ต้องการความมั่นคงให้กับตนเองในอนาคต					
2. ต้องการความมั่นคงให้กับครอบครัวเนื่องจากมีความเสี่ยงในการประกอบอาชีพปัจจุบัน					
3. ต้องการความคุ้มครองและรักษาพยาบาลเมื่อเจ็บป่วย					
4. ต้องการยกระดับฐานะทางสังคม					
5. ต้องการเงินสะสมไว้หลังเกษียณ					
6. ต้องการเงินได้ประจำหากไม่สามารถประกอบอาชีพได้					
7. ทำประกันเพื่อช่วยญาติซึ่งเป็นตัวแทนขายประกัน					
8. ต้องทำประกันเพราะมีหนี้สินจำนวนมาก					
9. ต้องทำประกันเพราะถูกบังคับทางอ้อมเมื่อขอสินเชื่อจากธนาคาร					
10. ต้องการทำเพราะเป็นประโยชน์จากกรมธรรม์ซึ่งญาติหรือคนรู้จักทำไว้แล้ว					
11. ทำเพราะเป็นสวัสดิการที่หน่วยงานจัดให้					
<b>ด้านการศึกษาข้อมูลก่อนการตัดสินใจซื้อ</b>					
1. ศึกษาข้อมูลจากเพื่อนหรือญาติ					
2. ศึกษาข้อมูลจากข่าวสารและสิ่งพิมพ์ต่างๆ					
3. ศึกษาข้อมูลจากตัวแทนประกันที่เข้ามาชักชวน					
4. ได้รับข้อมูลจากเจ้าหน้าที่ประจำธนาคารที่ไปใช้บริการ					
5. เข้าไปปรึกษาธนาคารที่ให้บริการเพื่อตัดสินใจวางแผนทางการเงิน					
<b>ด้านการประเมินทางเลือกเพื่อตัดสินใจซื้อ</b>					
1. ซื้อตามเพื่อนหรือญาติที่แนะนำ					
2. ซื้อกับตัวแทนที่เสนอส่วนลดค่าเบี้ยประกันให้					
3. ซื้อเพราะบริษัทอยู่ใกล้บ้าน					

ปัจจัยด้านกระบวนการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์	ระดับการให้ความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
4.ซื้อเพราะมีกรมธรรม์ที่ตรงกับความต้องการของตนเอง					
5.ซื้อเพราะตัวแทนเป็นญาติหรือเพื่อน					
6.ซื้อผ่านธนาคารเพราะเชื่อมั่นในธนาคาร					
<b>ด้านการตัดสินใจซื้อ</b>					
1.ซื้อเพราะต้องการทำประกัน					
2.ซื้อเพราะเกรงใจผู้ขายประกัน					
3.ซื้อเพราะเจ้าหน้าที่ธนาคารของให้ช่วยซื้อประกัน					
4.ซื้อเพราะต้องการความมั่นคงกับตนเองและครอบครัว					
5.ซื้อเพราะต้องการได้สินเชื่อ (กู้เงิน)					
<b>ด้านพฤติกรรมภายหลังซื้อ</b>					
1.มีความสบายใจและรู้สึกมีความมั่นคงในชีวิต					
2.มีความประทับใจในตัวแทนผู้ขายประกัน					
3.มีความมั่นใจเมื่อซื้อผ่านธนาคาร					
4.อยากแนะนำเพื่อนหรือญาติของตนให้มาซื้อกับบริษัทนี้					
5.มีความต้องการซื้อกรมธรรม์เพิ่มอีก					

ตอนที่ 4 จำนวนกรมธรรม์ที่ซื้อแล้วจากทุกบริษัท

จำนวนกรมธรรม์ที่ท่านมี จำนวน ..... ฉบับ (มีกี่กรมธรรม์) ถ้าเป็นไปได้กรุณาระบุ

ตอนที่ 5 ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการซื้อประกัน

ท่านคิดว่าการซื้อประกันทั้งประกันชีวิตหรือประกันภัยเป็นประโยชน์ต่อท่านหรือไม่ อย่างไร



ท่านคิดว่าสิ่งที่ทำให้คนไทยยอมรับหรือเห็นคุณค่าของการซื้อประกัน ควรทำอย่างไร

.....

.....

.....

หากท่านเป็นตัวแทนขายประกันท่านคิดว่าจะทำอย่างไรถึงจะขายกรมธรรม์ได้

.....

.....

.....



ขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม  
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY



ภาคผนวก ข

ค่าความสอดคล้องระหว่างข้อความกับวัตถุประสงค์การวิจัย

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม  
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

## (Index of tem-Objective Congruency หรือ IOC)

ตอนที่ 2 ปัจจัยด้านองค์ประกอบของการทำธุรกิจที่นำไปสู่การตัดสินใจซื้อประกัน

ข้อความ	ผู้เชี่ยวชาญ			รวม	ผลการประเมิน
	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3		
<b>ด้านผลิตภัณฑ์</b>					
1.ชื่อเสียงของบริษัท	1	1	1	1.00	ใช้ได้
2.รูปแบบของกรมธรรม์มีหลากหลาย (แบบตลอดชีวิต แบบสะสมทรัพย์ แบบชั่วครว แบบเงินได้ประจำ	1	1	1	1.00	ใช้ได้
3.ระยะเวลาของกรมธรรม์ (ระยะเวลาการคุ้มครอง)	1	1	1	1.00	ใช้ได้
4.ผลประโยชน์ที่ได้รับจากกรมธรรม์	1	1	0	0.67	ใช้ได้
5.เงื่อนไขการจ่ายผลประโยชน์	1	0	1	0.67	ใช้ได้
<b>ด้านราคา</b>					
1.อัตราเบี้ยประกันมีความเหมาะสม	1	1	1	1.00	ใช้ได้
2.ผลตอบแทนที่ท่านจะได้รับมีความคุ้มค่า	1	1	1	1.00	ใช้ได้
3.เงื่อนไขการชำระเบี้ยประกัน (รายเดือน สามเดือน หกเดือน หรือ หนึ่งปี)	1	1	0	0.67	ใช้ได้
<b>ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย</b>					
1.สามารถติดต่อกับตัวแทนหรือบริษัทประกันชีวิตได้สะดวก	1	1	1	1.00	ใช้ได้
2.ชำระเบี้ยประกันได้หลายช่องทาง	1	0	1	0.67	ใช้ได้
3.สามารถติดต่อผ่านธนาคารกรุงไทยได้ทุกสาขา	1	1	1	1.00	ใช้ได้
<b>ด้านการส่งเสริมการขาย</b>					
1.มีของที่ระลึกหรือของแถมเมื่อซื้อกรมธรรม์	1	1	1	1.00	ใช้ได้
2.เห็นโฆษณาหรือประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อ เช่น โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ อย่างต่อเนื่อง	1	1	1	1.00	ใช้ได้

ข้อความ	ผู้เกี่ยวข้อง			รวม	ผลการประเมิน
	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3		
3.มีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อกรมธรรม์	1	1	1	1.00	ใช้ได้
4. มีเว็บไซต์ของบริษัทเพื่อให้ลูกค้าได้ศึกษาข้อมูล	1	1	1	1.00	ใช้ได้
5. ทานรู้จักกรุงไทยแอกซ่า เพราะการแนะนำจากญาติหรือคนสนิท	1	0	1	0.67	ใช้ได้
<b>ด้านบุคลากร</b>					
1. บุคลากรมีความสุภาพอ่อนโยน	1	1	1	1.00	ใช้ได้
2. บุคลากรมีความกระตือรือร้นในการให้บริการ	1	1	1	1.00	ใช้ได้
3. มีความรอบรู้ในงาน ให้ข้อมูลถูกต้องครบถ้วน	1	1	1	1.00	ใช้ได้
4. บุคลากรมีความน่าเชื่อถือไว้วางใจได้	1	1	1	1.00	ใช้ได้
<b>ด้านลักษณะคุณภาพ</b>					
1. นโยบายของบริษัทตรงกับความต้องการของท่าน	1	1	1	1.00	ใช้ได้
2. ภาพลักษณ์, ความน่าเชื่อถือของคณะผู้บริหาร	1	1	1	1.00	ใช้ได้
3. เป็นบริษัทใหญ่มีการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย	1	0	1	0.67	ใช้ได้
4. ผลการดำเนินงานของบริษัทที่ผ่านมาอยู่ในเกณฑ์ดี	1	1	1	1.00	ใช้ได้
5. เป็นบริษัทในเครือธนาคาร	1	1	1	1.00	ใช้ได้
<b>ด้านกระบวนการ</b>					
1. มีระบบการให้บริการที่สะดวกรวดเร็ว	1	1	1	1.00	ใช้ได้
2. มีระบบข้อมูลลูกค้าครบถ้วนและถูกต้อง	1	1	1	1.00	ใช้ได้
3. มีการติดตามงานและแจ้งความคืบหน้าในการเรียกร้องค่าสินไหม	1	0	1	0.67	ใช้ได้
<b>ด้านกายภาพ</b>					
1. อาคารสถานที่หรือหอราน่าเชื่อถือ	1	1	0	0.67	ใช้ได้
2. การประดับตกแต่งสถานที่สำนักงานเพิ่มความมั่นใจ	1	1	1	1.00	ใช้ได้
3. ป้ายประชาสัมพันธ์ชัดเจนเข้าใจง่าย	1	1	1	1.00	ใช้ได้

ข้อคำถาม	ผู้เชี่ยวชาญ			รวม	ผลการประเมิน
	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3		
4. แบบฟอร์มต่างๆที่ให้กรอกอ่านแล้วเข้าใจง่าย	1	1	1	1.00	ใช้ได้
5. มีเครื่องหมายคุณภาพของการให้บริการ	1	1	1	1.00	ใช้ได้

ตอนที่ 3 ปัจจัยด้านกระบวนการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์

ข้อคำถาม	ผู้เชี่ยวชาญ			รวม	ผลการประเมิน
	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3		
ด้านเหตุจูงใจในการซื้อกรมธรรม์					
1. ต้องการความมั่นคงให้กับตนเองในอนาคต	1	1	1	1.00	ใช้ได้
2. ต้องการความมั่นคงให้กับครอบครัวเนื่องจากมีความเสี่ยงในการประกอบอาชีพปัจจุบัน	1	1	1	1.00	ใช้ได้
3. ต้องการความคุ้มครองและรักษาพยาบาลเมื่อเจ็บป่วย	1	1	1	1.00	ใช้ได้
4. ต้องการยกระดับฐานะทางสังคม	1	1	1	1.00	ใช้ได้
5. ต้องการเงินสะสมไว้หลังเกษียณ	1	1	1	1.00	ใช้ได้
6. ต้องการเงินได้ประจำหากไม่สามารถประกอบอาชีพได้	1	1	1	1.00	ใช้ได้
7. ทำประกันเพื่อช่วยญาติซึ่งเป็นตัวแทนขายประกัน	1	1	1	1.00	ใช้ได้
8. ต้องทำประกันเพราะมีหนี้สินจำนวนมาก	1	1	1	1.00	ใช้ได้
9. ต้องทำประกันเพราะถูกบังคับทางอ้อมเมื่อขอสินเชื่อจากธนาคาร	1	1	1	1.00	ใช้ได้
10. ต้องการทำเพราะเป็นประโยชน์จากกรมธรรม์ซึ่งญาติหรือคนรู้จักทำไว้แล้ว	1	1	1	1.00	ใช้ได้
11. ทำเพราะเป็นสวัสดิการที่หน่วยงานจัดให้	1	1	1	1.00	ใช้ได้
ด้านการศึกษาข้อมูลก่อนการตัดสินใจซื้อ					
1. ศึกษาข้อมูลจากเพื่อนหรือญาติ	1	0	1	0.67	ใช้ได้
2. ศึกษาข้อมูลจากข่าวสารและสิ่งพิมพ์ต่างๆ	1	1	1	1.00	ใช้ได้

ข้อคำถาม	ผู้เชี่ยวชาญ			รวม	ผลการประเมิน
	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3		
3.ศึกษาข้อมูลจากตัวแทนประกันที่เข้ามาชักชวน	1	1	1	1.00	ใช้ได้
4.ได้รับข้อมูลจากเจ้าหน้าที่ประจำธนาคารที่ไปใช้บริการ	1	1	1	1.00	ใช้ได้
5.เข้าไปปรึกษาธนาคารที่ใช้บริการเพื่อตัดสินเชื่อวางแผนทางการเงิน	1	1	1	1.00	ใช้ได้
<b>ด้านการประเมินทางเลือกเพื่อตัดสินเชื่อ</b>					
1.ติดตามเพื่อนหรือญาติที่แนะนำ	1	1	1	1.00	ใช้ได้
2.ช้อกับตัวแทนที่เสนอส่วนลดค่าเบี้ยประกันให้	1	1	1	1.00	ใช้ได้
3.ช้อเพราะบริษัทอยู่ใกล้บ้าน	1	1	1	1.00	ใช้ได้
4.ช้อเพราะมีกรรมธรรม์ที่ตรงกับความต้องการของตนเอง	1	1	1	1.00	ใช้ได้
5.ช้อเพราะตัวแทนเป็นญาติหรือเพื่อน	1	1	1	1.00	ใช้ได้
6.ช้อผ่านธนาคารเพราะเชื่อมั่นในธนาคาร	1	1	1	1.00	ใช้ได้
<b>ด้านการตัดสินใจช้อ</b>					
1.ช้อเพราะต้องการทำประกัน	1	1	1	1.00	ใช้ได้
2.ช้อเพราะเกรงใจผู้ขายประกัน	1	1	1	1.00	ใช้ได้
3.ช้อเพราะเจ้าหน้าที่ธนาคารของให้ช่วยช้อประกัน	1	1	1	1.00	ใช้ได้
4.ช้อเพราะต้องการความมั่นคงกับตนเองและครอบครัว	1	1	1	1.00	ใช้ได้
5.ช้อเพราะต้องการได้สินเชื่อ (กู้เงิน)	1	1	1	1.00	ใช้ได้
<b>ด้านพฤติกรรมภายหลังช้อ</b>					
1.มีความสบายใจและรู้สึกมีความมั่นคงในชีวิต	1	1	1	1.00	ใช้ได้
2.มีความประทับใจในตัวแทนผู้ขายประกัน	1	1	1	1.00	ใช้ได้
3.มีความมั่นใจเมื่อช้อผ่านธนาคาร	1	1	1	1.00	ใช้ได้
4.อยากแนะนำเพื่อนหรือญาติของตนให้มาช้อกับ	1	1	1	1.00	ใช้ได้

ข้อความ	ผู้เชี่ยวชาญ			รวม	ผลการประเมิน
	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3		
บริษัทนี้					
5.มีความต้องการซื้อกรรมธรรม์เพิ่มอีก	1	0	1	0.67	ใช้ได้



มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม  
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY



มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม  
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY



## ค่าอำนาจจำแนกรายข้อและค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับของแบบสอบถาม

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Alpha if Item Deleted
A1	234.0185	1181.8750	.4771	.9710
A2	234.1402	1180.2164	.5095	.9710
A3	234.0608	1176.7576	.5511	.9709
A4	234.0053	1175.1512	.5645	.9709
A5	234.0741	1178.5356	.4871	.9710
B1	234.2831	1174.6862	.4892	.9710
B2	234.1799	1171.8615	.5453	.9709
B3	234.0926	1179.2460	.5224	.9709
C1	234.0317	1173.5799	.5374	.9709
C2	233.9418	1178.4953	.5041	.9710
C3	234.0026	1174.6286	.5367	.9709
D1	234.3757	1164.7604	.6412	.9707
D2	234.3148	1165.3409	.6513	.9706
D3	234.3783	1165.4454	.6126	.9707
D4	234.2434	1162.2589	.6974	.9705
D5	234.2937	1162.9666	.6379	.9707
E1	234.0661	1170.7144	.6221	.9707
E2	234.0185	1167.5196	.6489	.9707
E3	234.2222	1167.7542	.6669	.9706
E4	234.1640	1166.1375	.6973	.9706
F1	234.1693	1162.5283	.7296	.9705
F2	234.1852	1169.1752	.6341	.9707
F3	234.1296	1169.8956	.6546	.9707

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Alpha if Item Deleted
F4	234.1455	1168.1671	.6636	.9706
F5	234.1720	1172.0897	.6190	.9707
G1	234.1561	1165.5220	.7233	.9705
G2	234.0582	1168.8454	.6723	.9706
G3	234.1720	1164.2701	.7001	.9705
H1	234.2063	1174.8432	.5711	.9708
H2	234.2196	1180.2461	.5400	.9709
H3	234.2434	1171.4897	.6309	.9707
H4	234.1825	1169.0196	.6772	.9706
H5	234.1455	1167.5093	.6750	.9706
I1	233.8439	1175.2886	.5952	.9708
I2	233.9339	1171.1866	.6000	.9708
I3	234.0026	1170.5809	.5674	.9708
I4	234.2037	1170.9531	.6099	.9707
I5	234.0026	1173.6366	.5400	.9709
I6	234.0450	1173.9635	.5649	.9709
I7	234.4153	1173.9517	.5078	.9710
I8	234.4894	1172.5901	.4922	.9711
I9	234.4021	1184.6814	.3072	.9716
II0	234.4180	1170.2174	.5609	.9709
II1	234.3995	1166.3838	.6238	.9707
J1	234.3439	1172.7886	.5481	.9709
J2	234.2989	1174.5709	.5317	.9709
J3	234.3280	1172.7091	.5536	.9709

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Alpha if Item Deleted
J4	234.3333	1166.8541	.6821	.9706
J55	234.3624	1167.6534	.6443	.9707
K11	234.5132	1173.0569	.5189	.9710
K22	234.5635	1171.5251	.5165	.9710
K33	234.4894	1164.9826	.5775	.9708
K44	234.3175	1174.1695	.5248	.9709
K55	234.4683	1170.4672	.5576	.9709
K66	234.1905	1172.9026	.5640	.9709
L11	234.1772	1175.1436	.5053	.9710
L22	234.5741	1180.9348	.3621	.9714
L33	234.4471	1182.0834	.3501	.9714
L44	234.0847	1171.5207	.5722	.9708
L55	234.2169	1185.3852	.3114	.9715
M11	234.0185	1168.8883	.6563	.9706
M22	234.1614	1166.9261	.6842	.9706
M33	234.0899	1169.4879	.6566	.9707
M44	234.3492	1161.4321	.7014	.9705
M55	234.4656	1161.4909	.6789	.9706

## Reliability Coefficients

N of Cases = 30.0      N of Items = 65

Alpha = .9713



มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม  
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม  
มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม



ที่ ศร ๐๕๔๐.๐๑/๐๓๖

บัณฑิตวิทยาลัย  
มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม  
อ.เมือง จ.มหาสารคาม ๔๔๐๐๐

๑๐ ตุลาคม ๒๕๕๖

เรื่อง ขออนุญาตให้ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลการวิจัย

เรียน นางสาวศิริพร เจริญศักดิ์ขจร ผู้จัดการธนาคาร กรุงไทย สาขาบรบือ

ด้วยนางสาว นางสาวปรียาภัทร์ ปริฉัตรตระกูล รหัสนักศึกษา ๕๕๘๒๖๐๐๑๐๓๐๕  
นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชารัฐประศาสนศาสตร์ รูปแบบการศึกษานอกเวลาราชการ ศูนย์  
มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม กำลังทำวิทยานิพนธ์เรื่อง “ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อกรมธรรม์  
บริษัทกรุงไทยเข้ากับธนาคารกรุงไทยในเขตจังหวัดมหาสารคาม” เพื่อให้การวิจัยดำเนินไปด้วย  
ความเรียบร้อย บรรลุตามวัตถุประสงค์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม จึงใคร่ขออนุญาตให้ผู้วิจัยเข้าเก็บรวบรวม  
ข้อมูลการวิจัยกับกลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้ซื้อกรมธรรม์กับบริษัทกรุงไทยเข้ากับธนาคารกรุงไทยในเขต  
จังหวัดมหาสารคาม จำนวน 378 คน เพื่อนำข้อมูลไปทำการวิจัยให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านด้วยดี  
ขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ ไพรวรรณ)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

บัณฑิตวิทยาลัย

โทรศัพท์, โทรสาร ๐-๔๓๗๒-๕๔๓๘

ที่ ศธ ๐๕๔๐.๐๑/๐๓๕๖



บัณฑิตวิทยาลัย  
มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม  
อ.เมือง จ.มหาสารคาม ๔๔๐๐๐

๑๐ ตุลาคม ๒๕๕๖

เรื่อง ขอเรียนเชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือการวิจัย

เรียน นางสาวศิริพร เจริญศักดิ์ขจร

ด้วยนางสาว นางสาวปรียาภัทร์ ปริจิตต์ตระกูล รหัสนักศึกษา ๕๕๘๒๖๐๐๑๐๓๐๕  
นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชารัฐประศาสนศาสตร์ รูปแบบการศึกษานอกเวลาราชการ ศูนย์  
มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม กำลังทำวิทยานิพนธ์เรื่อง “ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อกรมธรรม์  
บริษัทกรุงเทพประกันภัยกับธนาคารกรุงไทยในเขตจังหวัดมหาสารคาม” เพื่อให้การวิจัยดำเนินไปด้วย  
ความเรียบร้อย บรรลุตามวัตถุประสงค์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม จึงใคร่ขอเรียนเชิญท่านเป็นผู้เชี่ยวชาญ  
ตรวจสอบความถูกต้อง เหมาะสมด้านเนื้อหา ดังเอกสารที่แนบมาพร้อมนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านด้วยดี  
ขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ ไพรวรรณ)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

บัณฑิตวิทยาลัย

โทรศัพท์, โทรสาร ๐-๔๓๗๒-๕๔๓๘

ที่ ศษ ๐๕๔๐.๐๑/๐๓๘๖



บัณฑิตวิทยาลัย

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

อ.เมือง จ.มหาสารคาม ๔๔๐๐๐

๑๐ ตุลาคม ๒๕๕๖

เรื่อง ขอเรียนเชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือการวิจัย

เรียน นายคงฤทธิ แข็งแรง

ด้วยนางสาว นางสาวปรียาภัทร์ ปริพัทธ์ตระกูล รหัสนักศึกษา ๕๕๘๒๖๐๐๑๐๓๐๘  
นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชารัฐประศาสนศาสตร์ รูปแบบการศึกษานอกเวลาราชการ ศูนย์  
มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม กำลังทำวิทยานิพนธ์เรื่อง “ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อกรมธรรม์  
บริษัทกรุงไทยแอกซ่ากับธนาคารกรุงไทยในเขตจังหวัดมหาสารคาม” เพื่อให้การวิจัยดำเนินไปด้วย  
ความเรียบร้อย บรรลุตามวัตถุประสงค์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม จึงใคร่ขอเรียนเชิญท่านเป็นผู้เชี่ยวชาญ  
ตรวจสอบเครื่องมือการวิจัย ตรวจสอบความถูกต้อง เหมาะสมด้านภาษา ดังเอกสารที่แนบมาพร้อมนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านด้วยดี  
ขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ ไพรวรรณ)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

บัณฑิตวิทยาลัย

โทรศัพท์, โทรสาร ๐-๔๓๓๒-๕๔๓๘



ที่ ศธ ๐๕๔๐.๐๑/๐๓๕๖

บัณฑิตวิทยาลัย

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

อ.เมือง จ.มหาสารคาม ๔๔๐๐๐

๑๐ ตุลาคม ๒๕๕๖

เรื่อง ขอเรียนเชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือการวิจัย

เรียน นางรุจิรา สระคำ

ด้วยนางสาว นางสาวปรียาภัทร์ ปริณัตต์ตระกูล รหัสนักศึกษา ๕๕๘๒๖๐๑๐๑๐๐๕  
นักศึกษานิเทศศาสตร์ สาขาวิชารัฐประศาสนศาสตร์ รูปแบบการศึกษานอกเวลาราชการ ศูนย์  
มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม กำลังทำวิทยานิพนธ์เรื่อง “ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อกรมธรรม์  
บริษัทกรุงเทพประกันภัยกับธนาคารกรุงไทยในเขตจังหวัดมหาสารคาม” เพื่อให้การวิจัยดำเนินไปด้วย  
ความเรียบร้อย บรรลุตามวัตถุประสงค์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม จึงใคร่ขอเรียนเชิญท่านเป็นผู้เชี่ยวชาญ  
ตรวจสอบเครื่องมือการวิจัย ตรวจสอบความถูกต้อง เหมาะสมด้านการวัดและประเมินผล ดังเอกสาร  
ที่แนบมาพร้อมนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านด้วยดี  
ขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ ไพโรวรรณ)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

บัณฑิตวิทยาลัย

โทรศัพท์, โทรสาร ๐-๔๓๗๒-๕๔๓๘