

استطلاع آراء العملاء المرتقبين

يحفظكم الله

أخي المواطن / أختي المواطنة

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

في ضوء التعاون البناء بين جامعة الملك سعود، والتي أصبحت في الآونة الأخيرة ضمن أفضل الجامعات في معظم التصنيفات العالمية، وشركات التأمين السعودية التي أصبحت أيضاً في الآونة الأخيرة أحد الدعائم الرئيسية في تغطية الأخطار التي يتعرض لها الأشخاص والممتلكات، فضلاً عن تدعيم الاقتصاد السعودي، وبين المواطنين الثروة الحقيقية لهذا البلد، فإنه يسعدنا أن يقوم فريق بحثي من أبنائنا بجامعة الملك سعود، بعمل دراسة بعنوان "العوامل التسويقية المؤثرة في تنمية الطلب على تأمينات الحماية والادخار"، لذا نأمل من سعادتكم التكرم بمساعدة وتشجيع هؤلاء الطلاب في إتمام دراستهم، وذلك باستيفاء هذه الاستبانة التي لا تستخدم إلا لأغراض البحث العلمي فقط .

وتفضلوا سعادتكم فائق التقدير والاحترام.....،

الفريق البحثي

السؤال الأول: ارغب في شراء وثيقة تأمينات حماية وادخار؟
 موافق جداً موافق محايد غير موافق غير موافق على الإطلاق

السؤال الثاني: فيما يلي بعض الأسباب التي تؤدي إلي عدم رغبتك شراء وثائق تأمينات الحماية والادخار.
 فضلاً حدد مدى موافقتك من كل سبب منها، بوضع علامة (√) تحت الإجابة التي تتناسب مع رأيك:

| مسئله | العبارة | موافق جداً | موافق | محايد | غير موافق | غير موافق مطلقاً |
|---------------------------------|---|------------|-------|-------|-----------|------------------|
| المحور الأول: أسباب عامة | | | | | | |
| 1 | جميع أنواع التأمين بصفة عامة حرام شرعاً. | | | | | |
| 2 | تأمينات الحماية والادخار بصفة خاصة حرام شرعاً. | | | | | |
| 3 | لدي معلومات جيدة عن التأمين بصفة عامة. | | | | | |
| 4 | لدي معلومات جيدة عن تأمينات الحماية والادخار بصفة خاصة. | | | | | |
| 5 | دخلي لا يكفي لشراء وثائق تأمينات حماية وادخار. | | | | | |
| 6 | أفضل الودائع بالبنوك على التعامل مع شركات التأمين. | | | | | |
| 7 | ثقتي في شركات التأمين العاملة بالمملكة، منخفضة في الوفاء بالتزاماتها، وخصوصاً عند دفع مبلغ التأمين عند تحقق الخطر المؤمن منه. | | | | | |
| 8 | التقاليد والأعراف السعودية تمنع التعامل مع شركات التأمين بصفة عامة. | | | | | |
| 9 | التقاليد والأعراف السعودية تمنع التعامل مع شركات تأمينات الحماية والادخار بصفة خاصة. | | | | | |

| المحور الثاني: أسباب تتعلق بشركات التأمين | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|
| 10 | | | | | قصور في وسائل الدعاية والإعلان |
| 11 | | | | | التسويق المستخدم لا يبرز مزايا وأهمية شراء وثائق تأمينات الحماية والادخار. |
| 12 | | | | | يزورني مندوبي البيع بشركات التأمين. |
| 13 | | | | | انخفاض المعرفة بالمنتج لدى مندوبي البيع |
| 14 | | | | | البطء في إجراءات إصدار وثائق تأمينات الحماية والادخار. |
| 15 | | | | | البطء في دفع مبلغ التأمين المستحق للمؤمن عليهم عند تحقق الخطر المؤمن منه. |
| 16 | | | | | أسعار شراء وثائق تأمينات الحماية والادخار مرتفعه. |
| 17 | | | | | توجد مكاتب شركات التأمين في أماكن قريبة من منزلي |
| المحور الثالث: أسباب تتعلق بوثائق تأمينات الحماية والادخار | | | | | |
| 18 | | | | | الأخطار التي تغطيها وثائق تأمينات الحماية والادخار لا تتلائم مع احتياجاتي ورغباتي التأمينية. |
| 19 | | | | | يصعب فهم شروط وبنود وثائق تأمينات الحماية والادخار. |
| 20 | | | | | يصعب فهم المصطلحات التأمينية المدرجة بوثائق تأمينات الحماية والادخار. |
| 21 | | | | | هل هناك أسباب أخرى، فضلاً عن ذكرها: |

| | | |
|----------------|--|--|
| الجنس: | <input type="radio"/> ذكر | <input type="radio"/> أنثى |
| السن: | <input type="radio"/> أصغر من 25 سنة | <input type="radio"/> 25 إلى أقل من 40 سنة |
| المؤهل العلمي: | <input type="radio"/> 40 إلى أقل من 60 سنة | <input type="radio"/> أكبر من 60 سنة |
| المهنة: | <input type="radio"/> أقل من الثانوية العامة | <input type="radio"/> ثانوية عامة |
| | <input type="radio"/> بكالوريوس | <input type="radio"/> دراسات عليا |
| | | |