



SPOTLIGHT*BAHRAIN

المال والتمويل

أيلول- 2026

المحتوى

1	النتائج الرئيسية	2	الوضع المالي الحالي	3	الإنفاق	4	الادخار الشهري
5	الديون	6	الاستثمارات	7	الهدف المالي الأسمى	8	الطريق إلى الأمام

النتائج الرئيسية

عادات الادخار والضغوط اليومية

يُعد الادخار عادة شبيهة شاملة في البحرين، حيث تُخصّص الغالبية العظمى مبلغًا من المال كل شهر وتُدخّر نسبة معتبرة من دخلها. غير أن هذا الانضباط يترافق مع ضغوط مالية حقيقية. فلا تصف سوى أقلية نفسها بأنها تعيش برفاهية تامة، ونحو النصف يتدبرون أمورهم بصعوبة أو لا يفون بالتزاماتهم إلا بجهد. ويتابع كثيرون الأسعار عن كثب ويخططون لميزانياتهم بعناية، رغم أن شريحة كبيرة ما زالت تنفق أكثر مما خططت له. فالادخار هنا يعكس الحذر لا وفرة الدخل.

سلوك الاقتراض وقنوات الائتمان

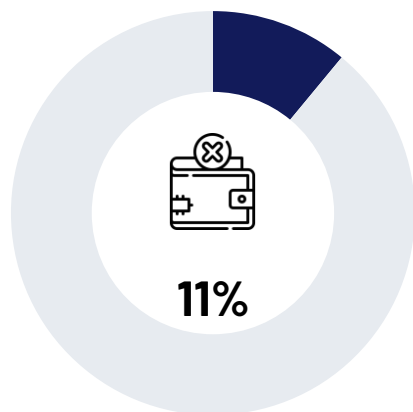
الديون منتشرة على نطاق واسع، واللافت أنها لا تقتصر على المتعثرين ماليًا. فالمقيمون الذين يقترضون أكثر ميلًا إلى الادخار، لا أقل، وأكثر احتمالًا بكثير لامتلاك استثمارات. وتصل جهات الإقراض غير المصرفية اليوم إلى عدد من المقترضين يفوق ما تصل إليه البنوك، ويعتمد كثيرون على أكثر من مصدر في الوقت نفسه. والدافع وراء الاقتراض هو الضغوط لا الرغبة في الشراء، إذ تتقدم الطوارئ غير المتوقعة وإعالة الأسرة على شراء السلع باهظة الثمن. والنساء أكثر انكشافًا على الائتمان من الرجال بفارق واضح، ولا سيما خارج المنظومة المصرفية.

الأهداف المالية والإقبال على الاستثمار

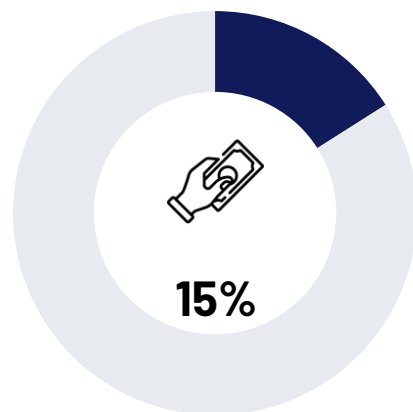
يميل المستهلكون في البحرين إلى الأمان بدل مراكمة الثروة. فالتحرر من الديون وتأمين تقاعد مريح هما الطموحان الأبرز، ويتقدمان على تأمين مستقبل الأسرة، ويسبقان بفارق كبير هدف الثراء. وفي هذا السياق، لا تمتلك سوى أقلية أي استثمار على الإطلاق، رغم قوة عادة الادخار في السوق. والفجوة بين الادخار والاستثمار واسعة في جميع فئات الدخل. والطموح المالي هنا دفاعي الطابع، ينصبّ على الاستقرار أولاً.

الوضع المالي الحالي

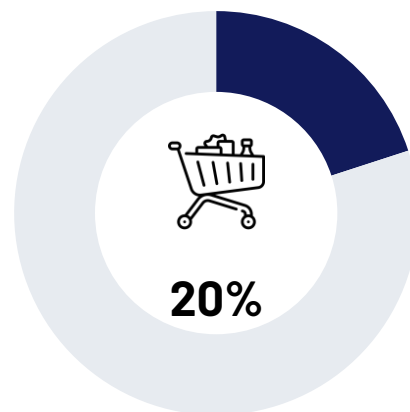
الوضع المالي الحالي



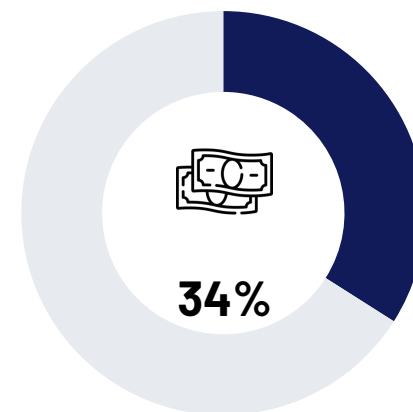
صعوبات بالغة في الإدارة المالية



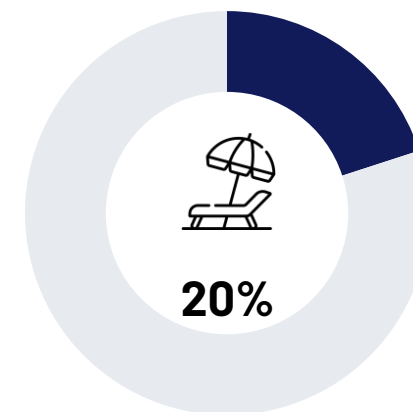
مواجهة صعوبة بالهاد في مواكبة الالتزامات المالية



بالكاد يكفي الدخل لتغطية النفقات الأساسية فقط



إجادة إدارة الشؤون المالية



يعيشون برفاهية تامة

الوضع المالي الحالي

% - حسب الفئات الديموغرافية



صعوبات بالغة في الإدارة المالية



مواجهة صعوبة بالهادر في مواكبة الالتزامات المالية



بالكاد يكفي الدخل لتغطية النفقات الأساسية فقط



إجادة إدارة الشؤون المالية

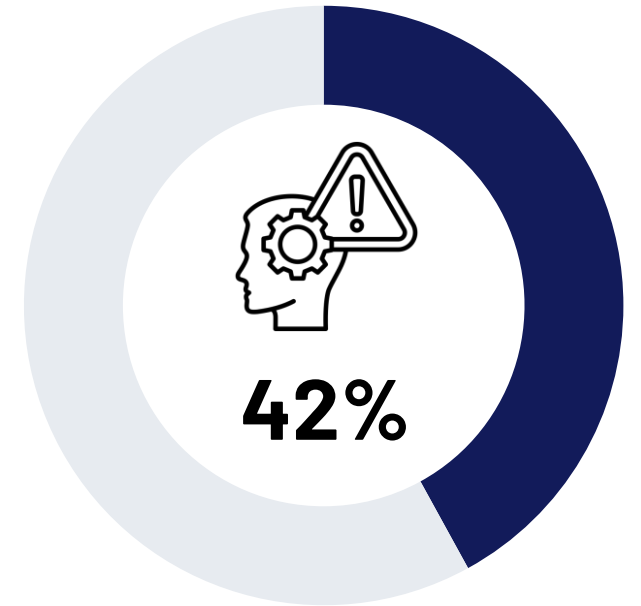
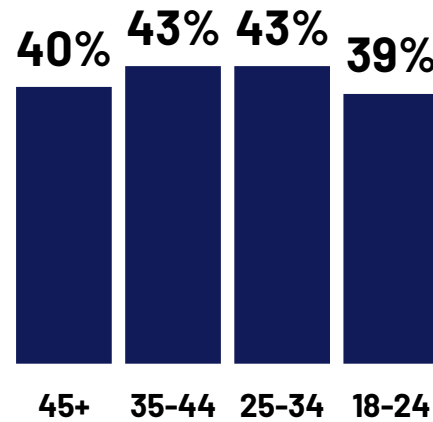
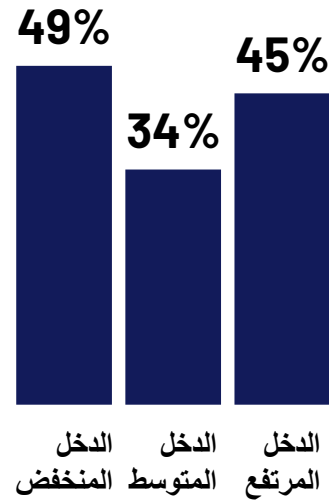


العيش في رفاهية تامة

الإجمالي	20%	34%	20%	16%	11%
ذكور	20%	36%	21%	14%	9%
إناث	20%	31%	18%	18%	14%
18-24	24%	44%	23%	5%	4%
25-34	21%	32%	18%	20%	9%
35-44	15%	38%	20%	13%	14%
+45	22%	27%	20%	19%	12%
مواطنون	15%	37%	19%	17%	12%
مقيمون	24%	32%	20%	14%	9%
الدخل المرتفع	24%	30%	19%	15%	12%
الدخل المتوسط	21%	38%	19%	15%	7%
الدخل المنخفض	2%	42%	24%	18%	13%

المواقف تجاه الوضع المالي

% - حسب الفئات الديموغرافية



يقلقون كثيرًا بشأن المال ووضعهم المالي

الإنفاق

الآراء حول إدارة الإنفاق

 **49%**

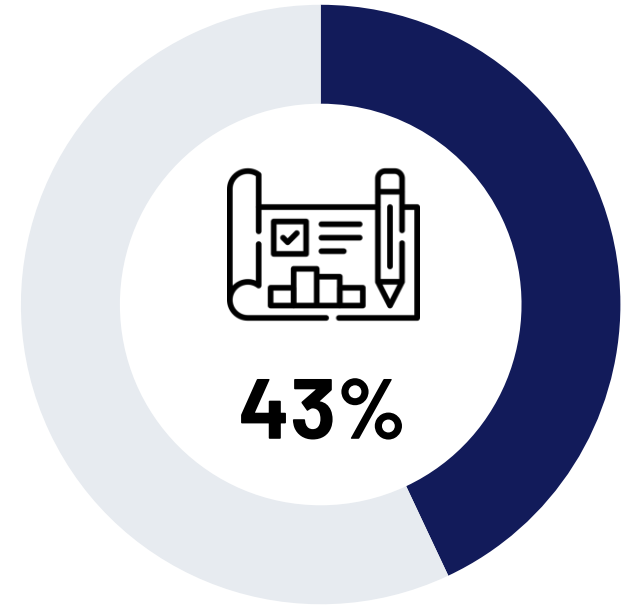
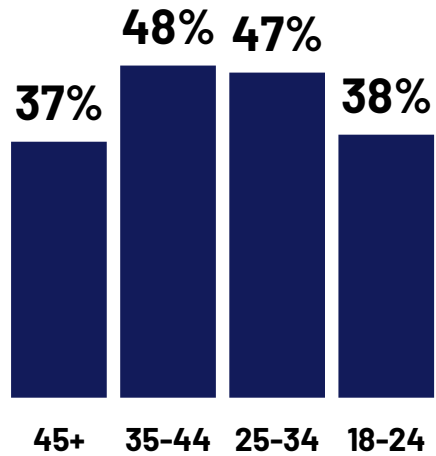
يعرفون سعر كل ما يشترونه

 **43%**

يخططون لأموالهم المالية بعناية على
أساس شهري

الميزانية الشهرية

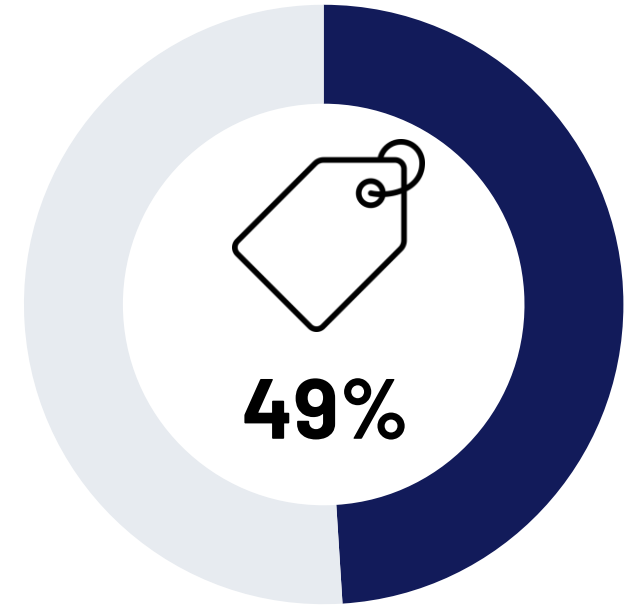
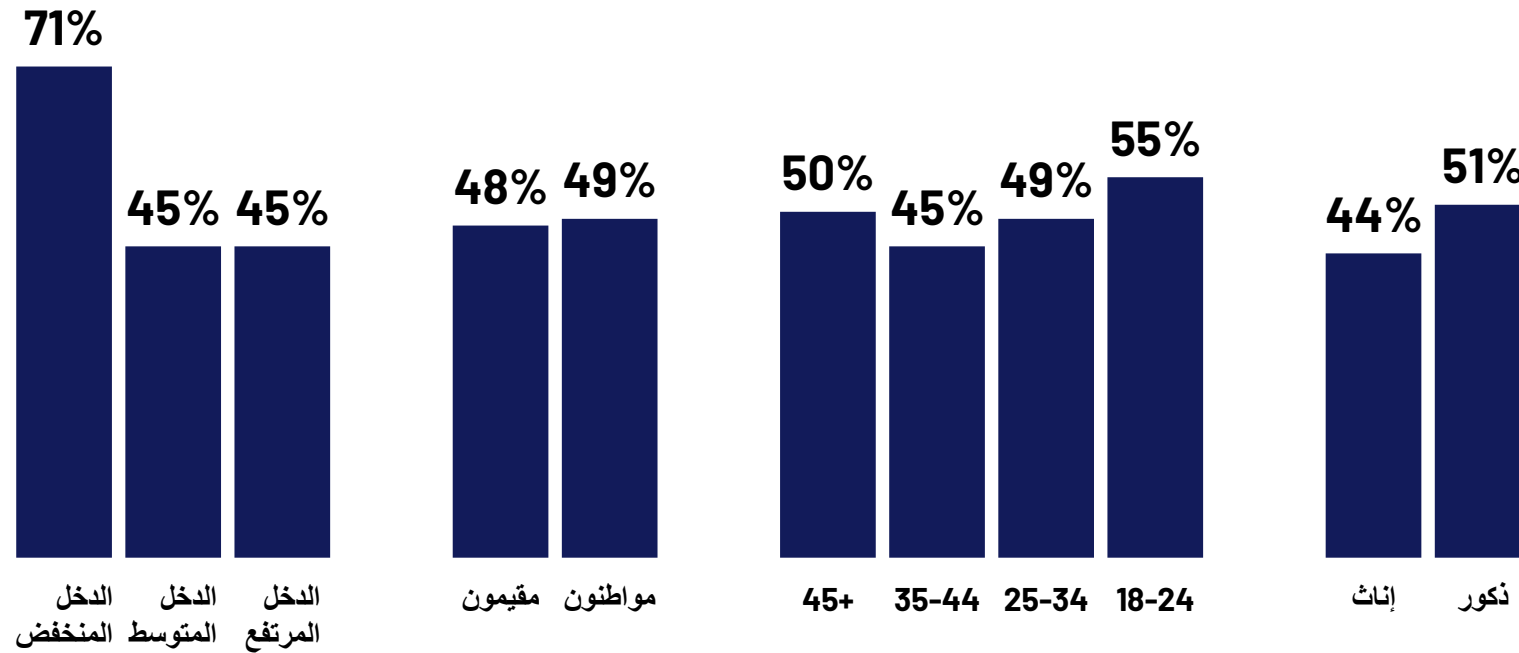
% - حسب الفئات الديموغرافية



يخططون لأموالهم المالية بعناية على أساس شهري

التسوق الواعي بالأسعار

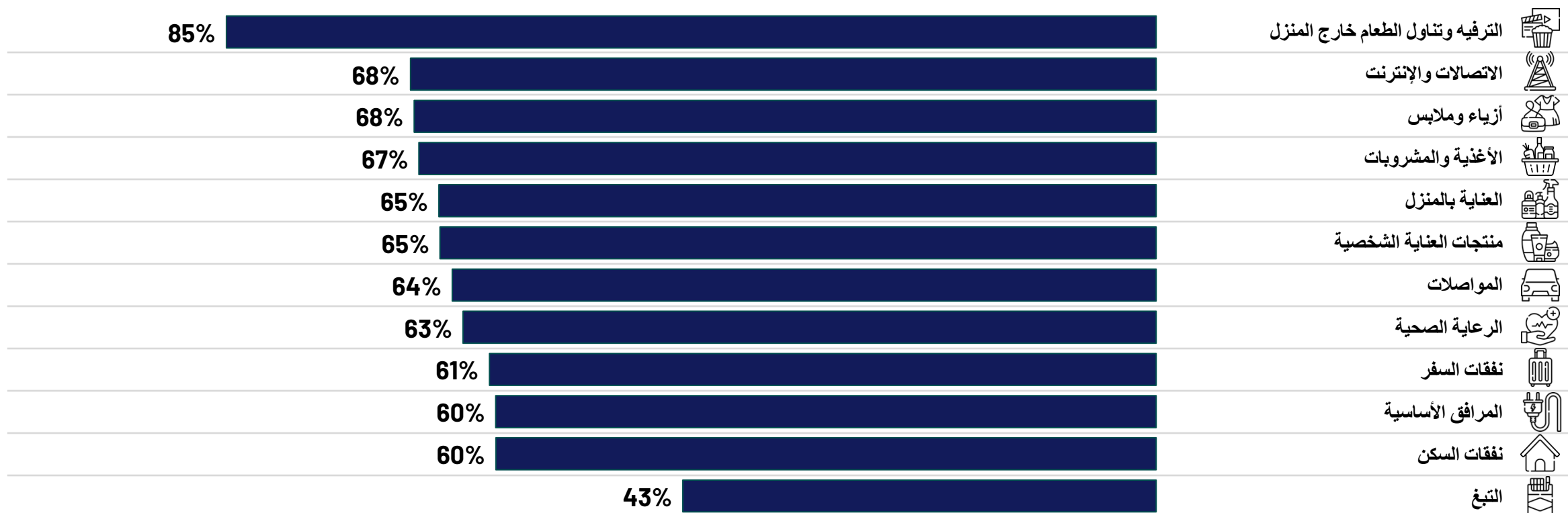
% - حسب الفئات الديموغرافية



يعرفون سعر كل ما يشترونه

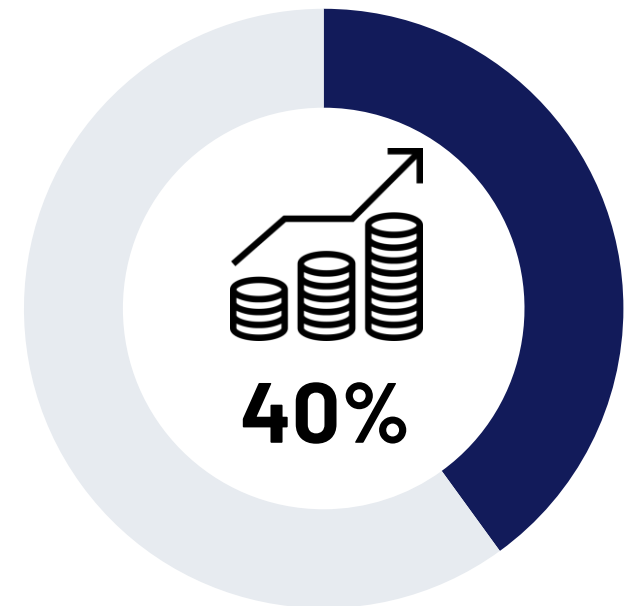
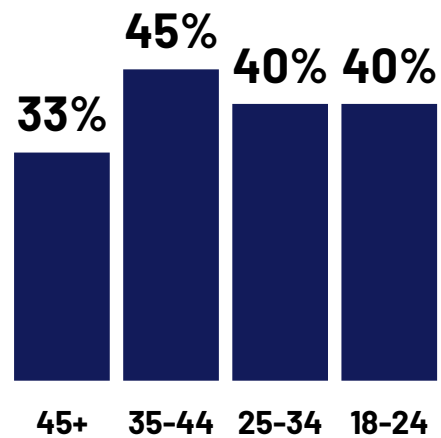
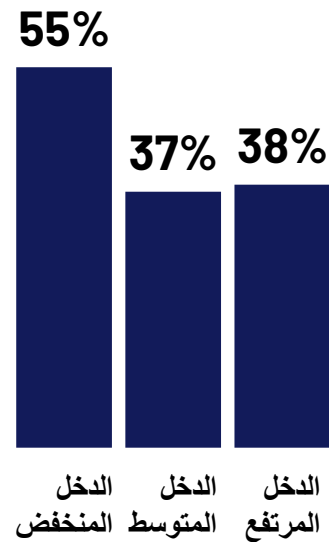
الإنفاق الشهري

% من الأشخاص الذين ينفقون



سلوك الإنفاق الزائد

% - حسب الفئات الديموغرافية

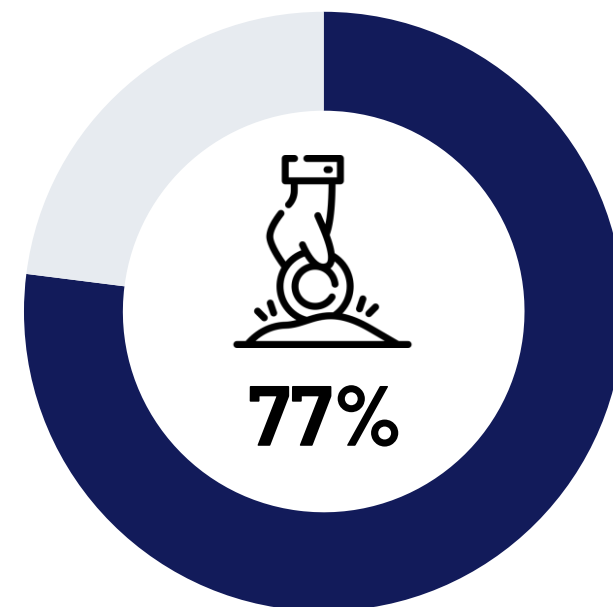
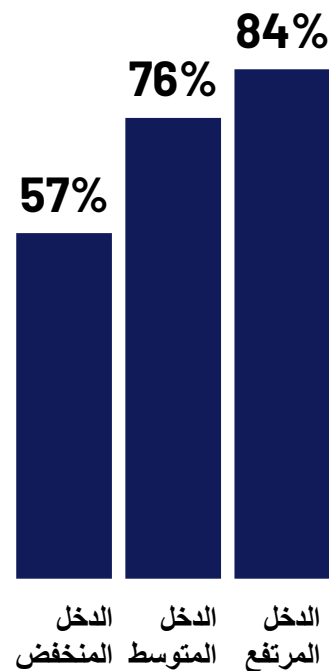


ينفقون دائماً أكثر مما خططوا له

الادخار الشهري

الادخار الشهري

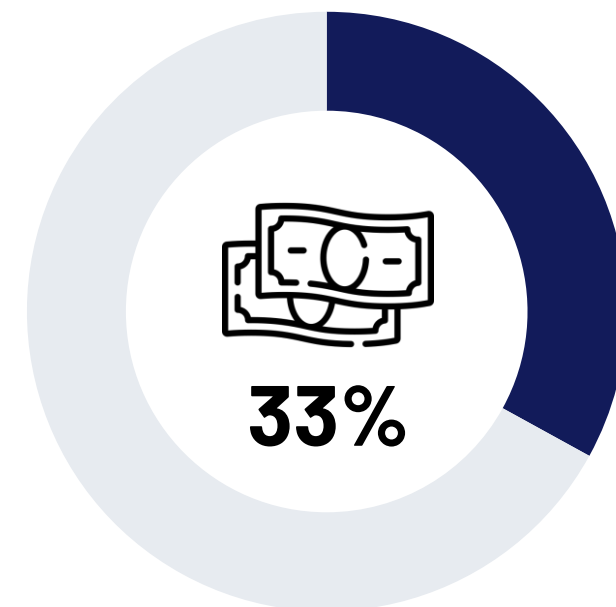
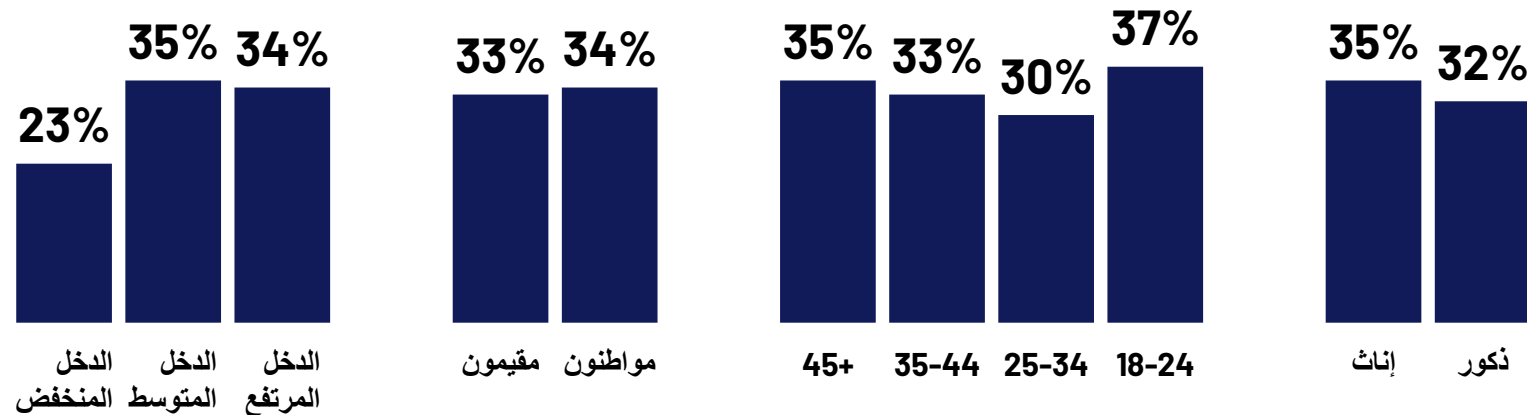
% - حسب الفئات الديموغرافية



يدخرون المال
على أساس شهري

الادخار الشهري

% - حسب الفئات الديموغرافية

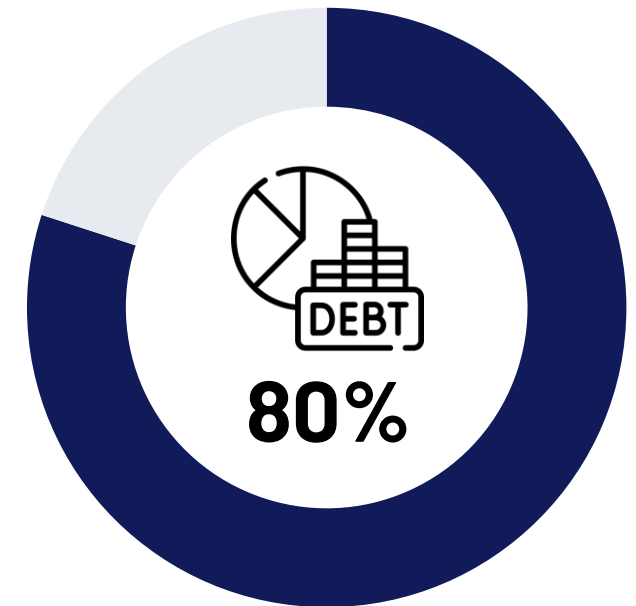
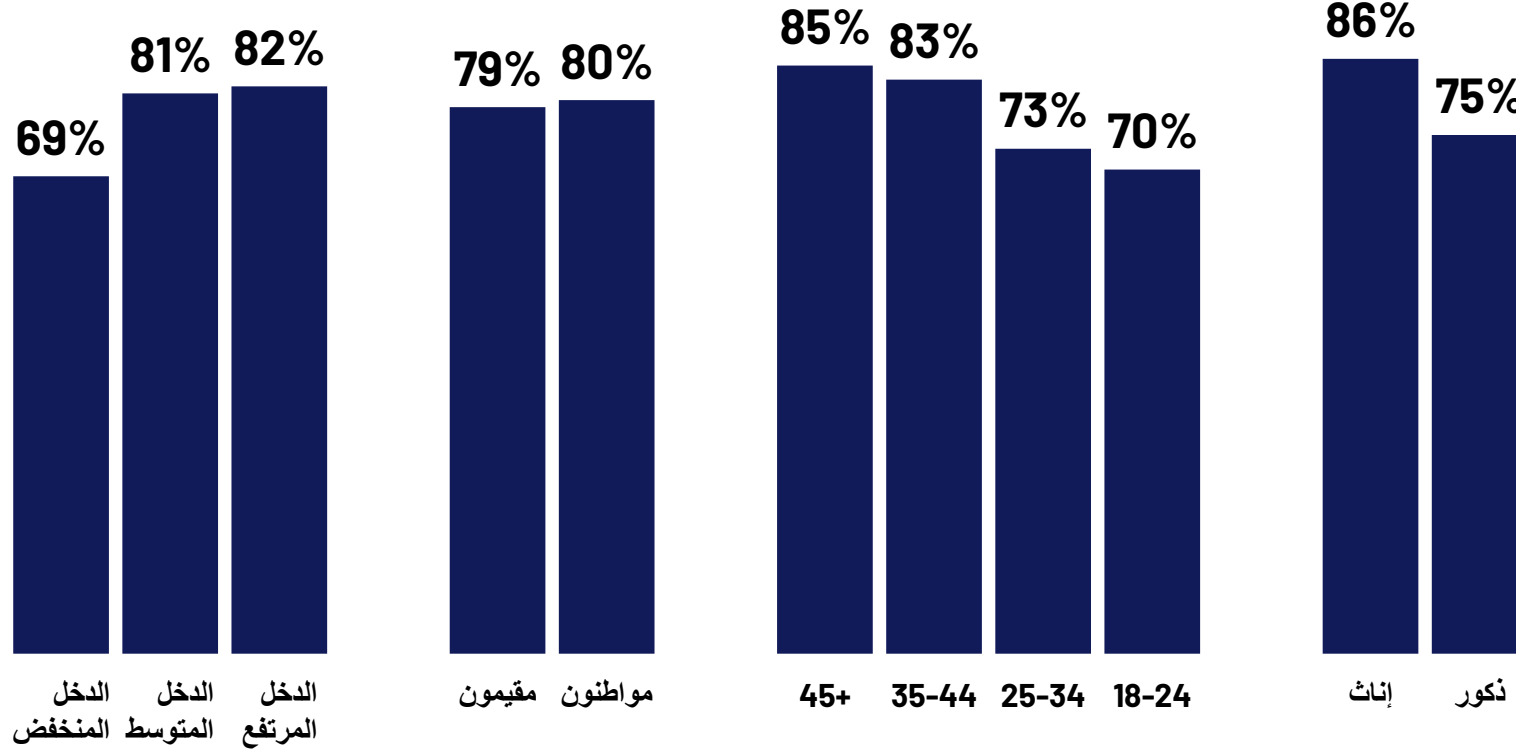


متوسط النسبة
المدخرة من الدخل

الديون

الديون

% - حسب الفئات الديموغرافية



أنواع الديون

10%

اقترضوا من
جهة العمل



17%

اقترضوا من
الأسرة/الأصدقاء



29%

ديون بطاقات ائتمانية
متراكمة



43%

قرض بنكي



52%

اقترضوا من شركة
تمويل أصغر



أنواع الديون

% - حسب الفئات الديموغرافية



اقترضوا من
جهة العمل



اقترضوا من الأسرة/الأصدقاء



ديون بطاقات ائتمانية متراكمة



قرض بنكي



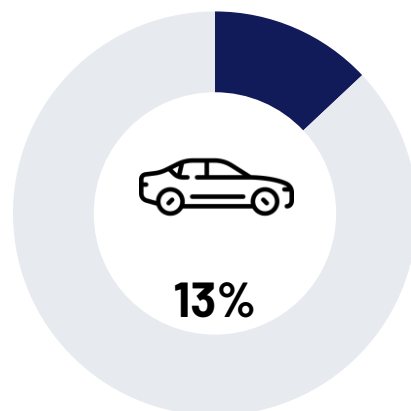
اقترضوا من شركة تمويل أصغر

10%	17%	29%	43%	52%	الإجمالي
9%	16%	24%	44%	40%	ذكور
12%	20%	38%	40%	72%	إناث
3%	21%	35%	30%	60%	18-24
12%	13%	27%	38%	44%	25-34
12%	20%	22%	49%	49%	35-44
8%	16%	37%	45%	61%	+45
9%	17%	23%	45%	50%	مواطنون
10%	17%	35%	40%	54%	مقيمون
13%	19%	35%	44%	58%	الدخل المرتفع
9%	14%	28%	43%	58%	الدخل المتوسط
2%	18%	14%	37%	19%	الدخل المنخفض

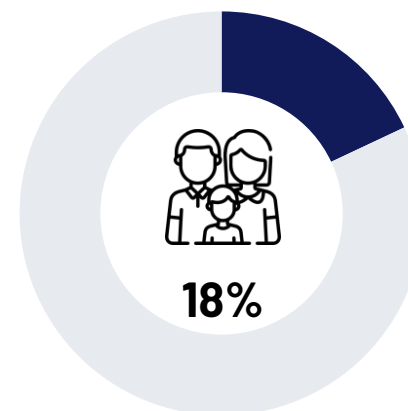
أسباب الاستدانة



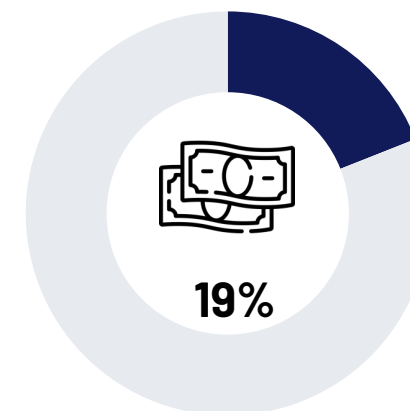
تغطية النفقات اليومية



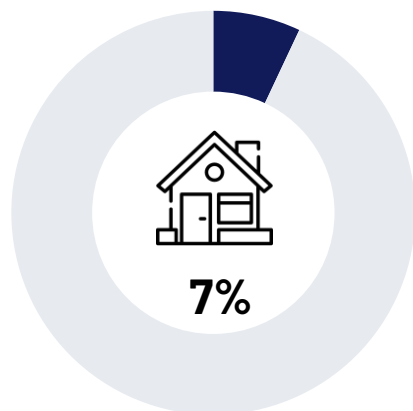
شراء سلعة باهظة الثمن



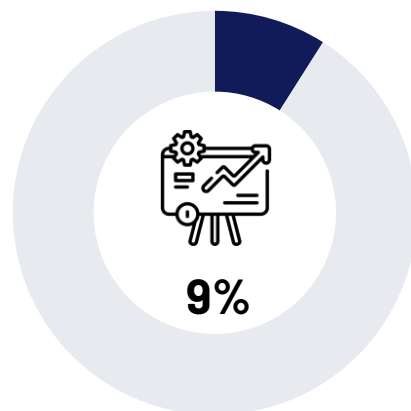
إعالة أفراد الأسرة



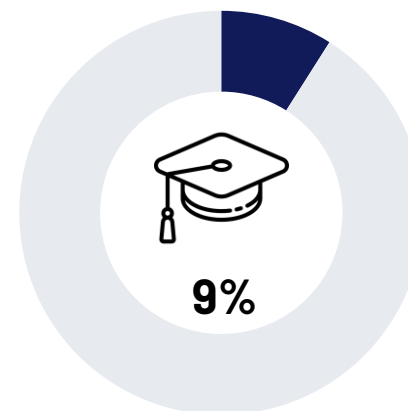
طوارئ مالية



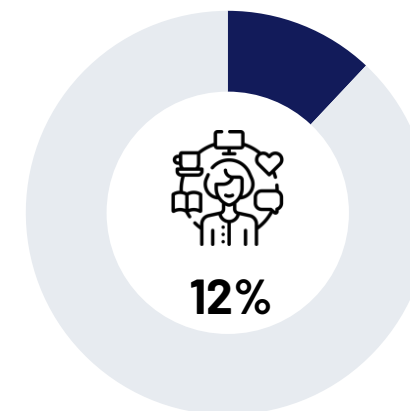
قرض سكني



الاستثمار في مشروع تجاري



التعليم

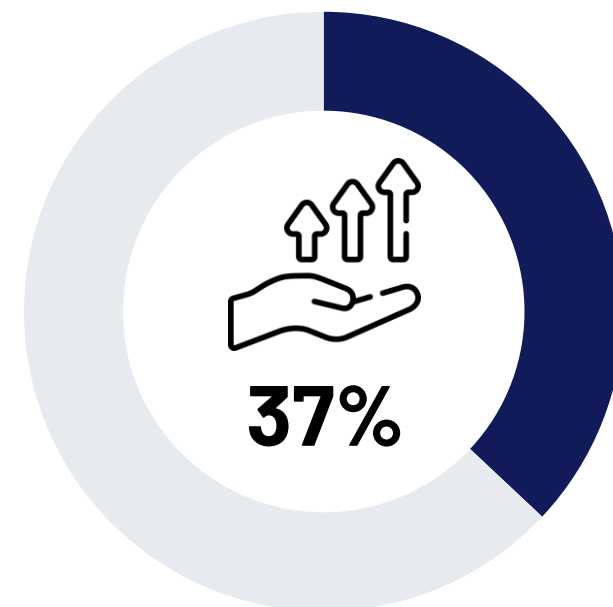
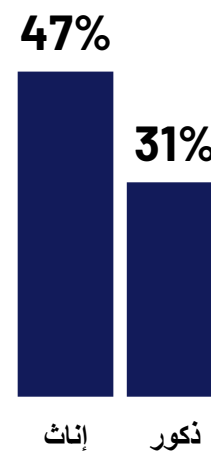
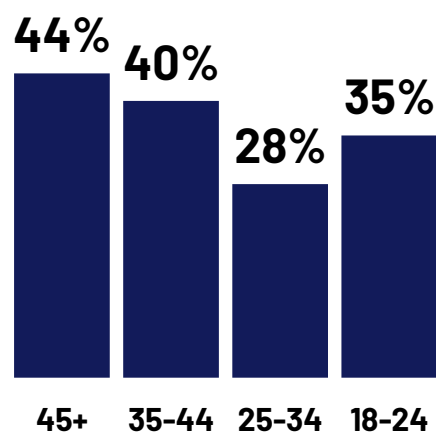
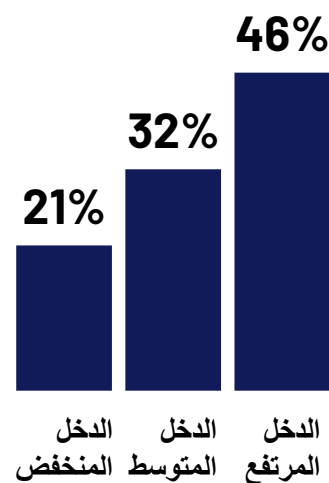


ديون لنفقات نمط الحياة

الاستثمارات

الاستثمارات

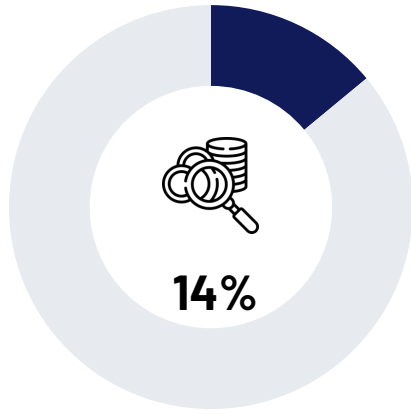
% - حسب الفئات الديموغرافية



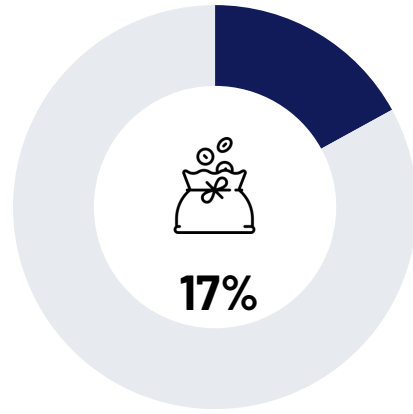
لديهم استثمارات

الهدف المالي الأسمى

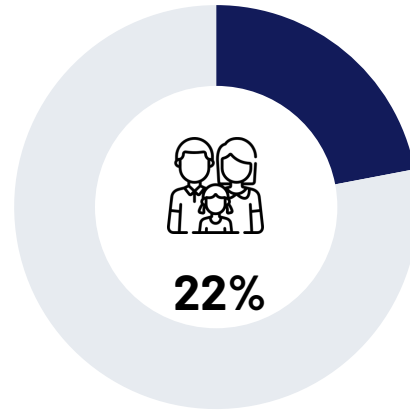
الهدف المالي الأسمى



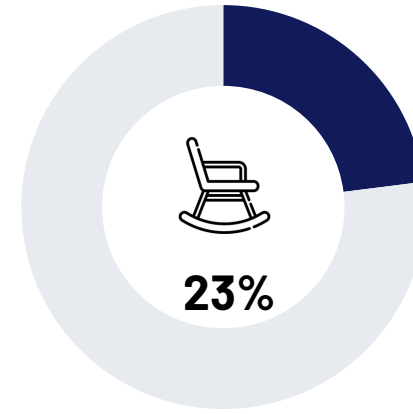
استثمار الثروة وتنميتها



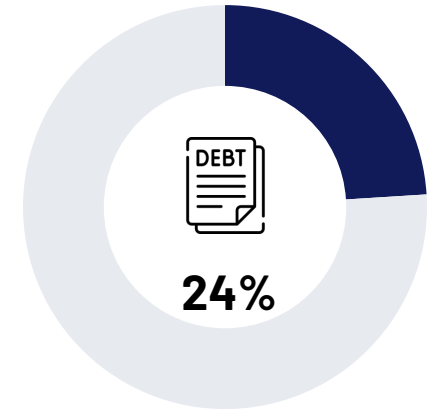
الثراء ومراكمة ثروة كبيرة



تأمين مستقبل الأسرة
وتعليمها على نحو جيد



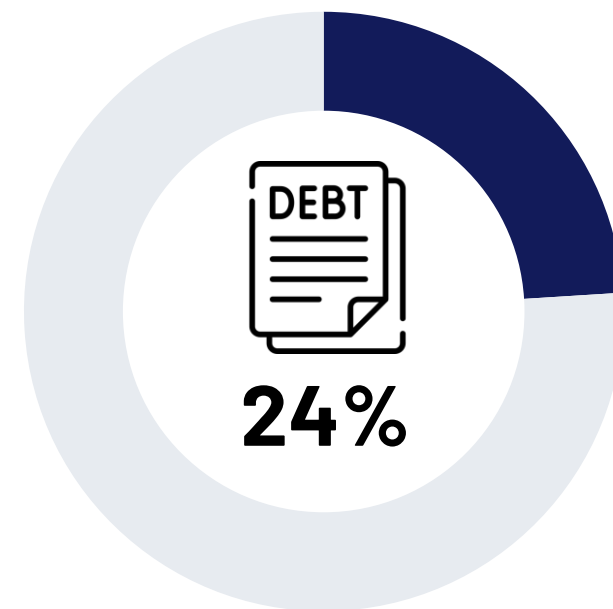
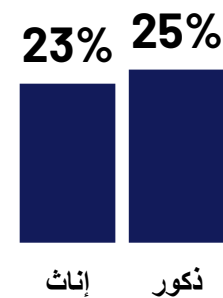
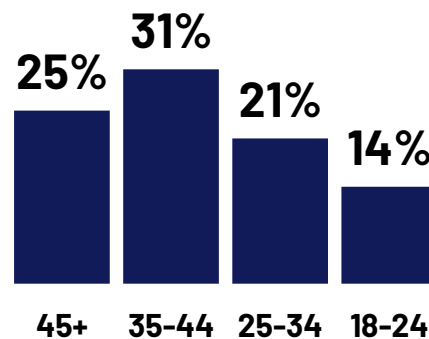
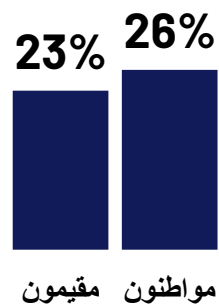
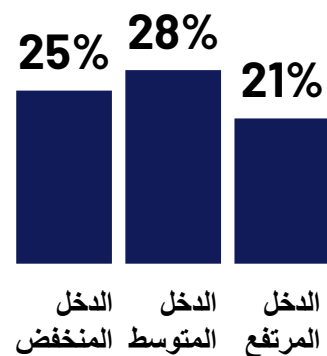
العيش برفاهية وتأمين تقاعد
آمن



التحرر من الديون وتحقيق
الاستقرار المالي

التحرر من الديون

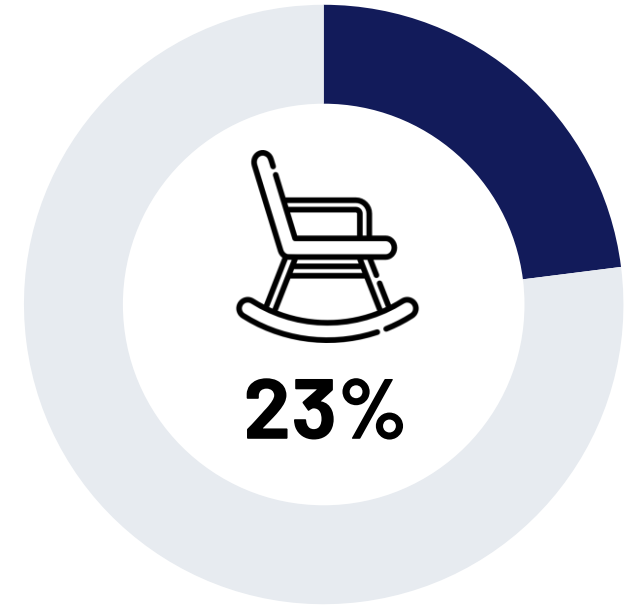
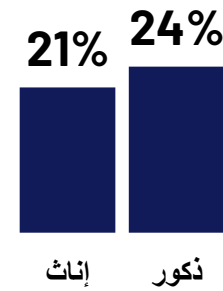
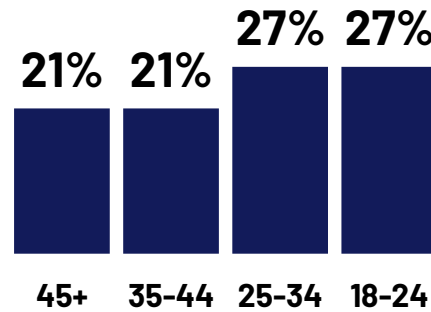
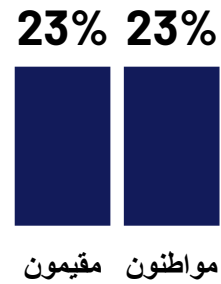
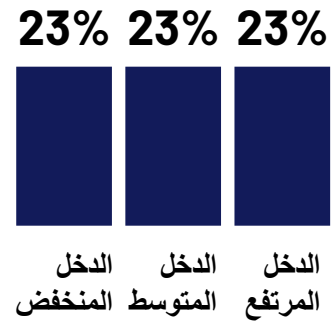
% - حسب الفئات الديموغرافية



الهدف المالي الأسمى:
التحرر من الديون وتحقيق الاستقرار
المالي

العيش برفاهية مع تقاعد آمن

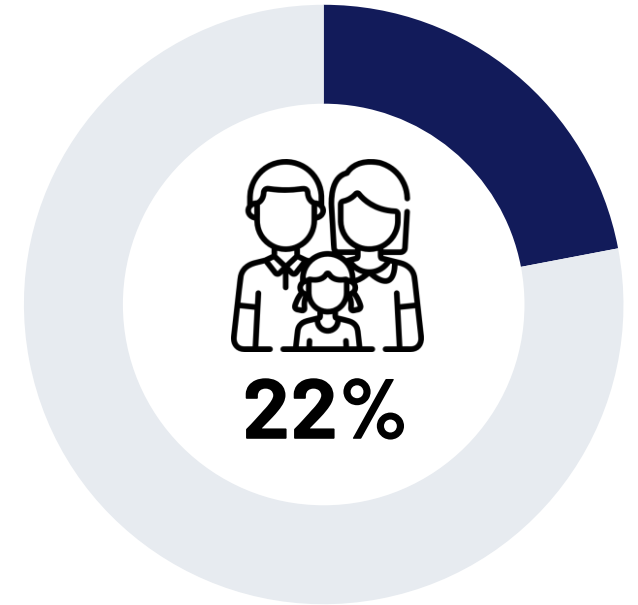
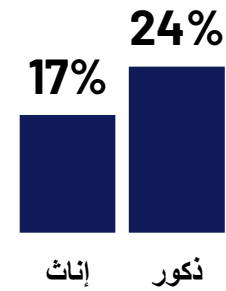
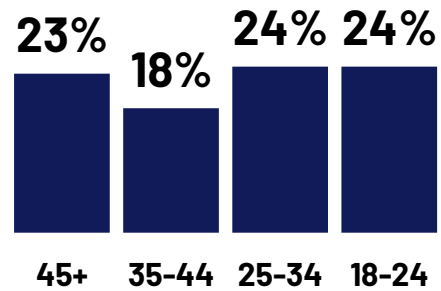
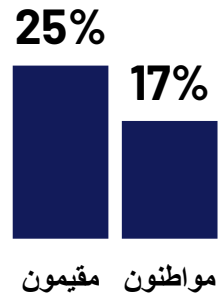
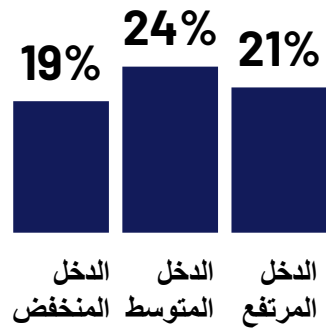
% - حسب الفئات الديموغرافية



الهدف المالي الأسمى:
العيش برفاهية وتأمين تقاعد آمن

تأمين مستقبل الأسرة

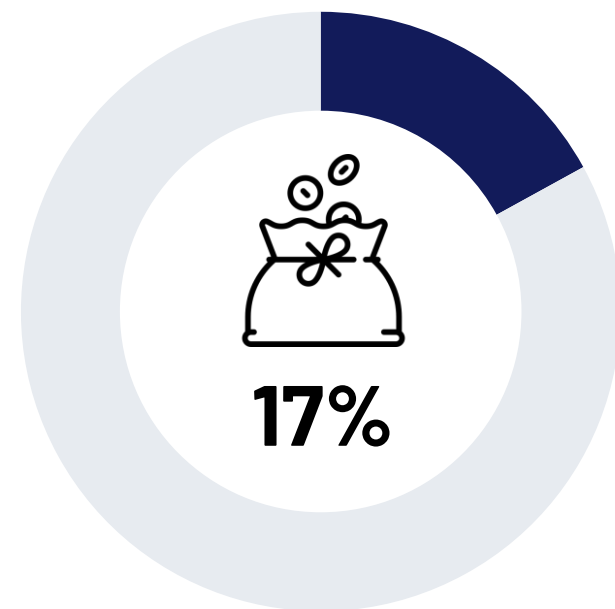
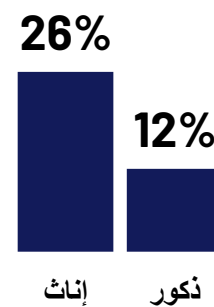
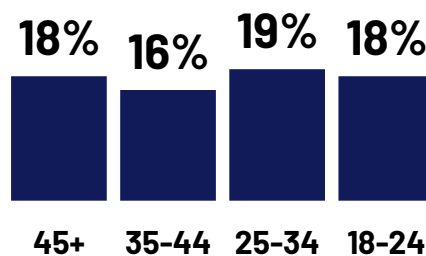
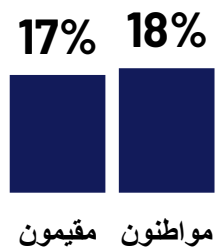
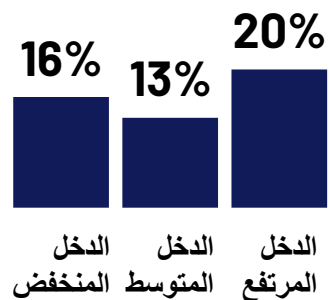
% - حسب الفئات الديموغرافية



الهدف المالي الأسمى:
تأمين مستقبل الأسرة وتعليمها على نحو
جيد

الثراء ومراكمة الثروة

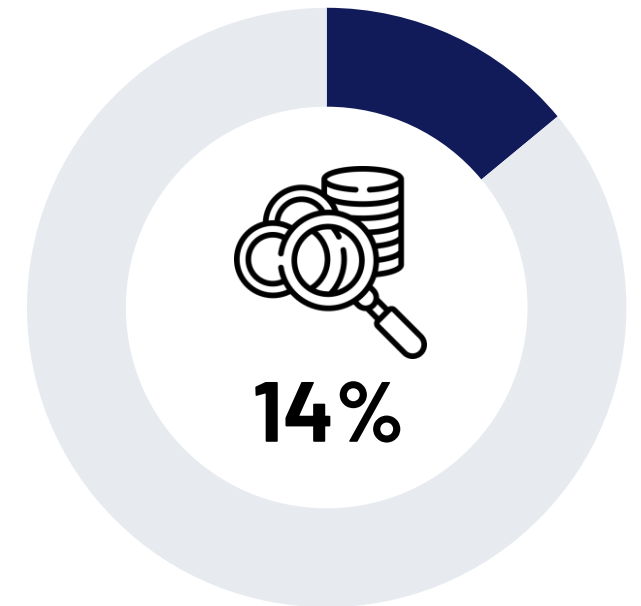
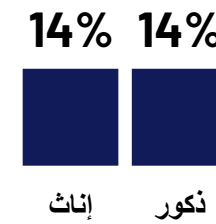
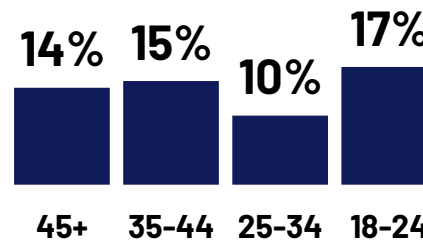
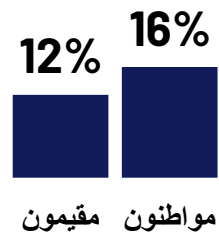
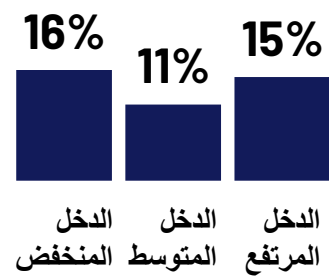
% - حسب الفئات الديموغرافية



الهدف المالي الأسمى:
الثراء ومراكمة ثروة كبيرة

استثمار الثروة وتميمتها

% - حسب الفئات الديموغرافية



الهدف المالي الأسمى:
استثمار الثروة
وتميمتها

الطريق للامام

توصيات عملية للمؤسسات المالية العاملة في البحرين

صمّموا الائتمان حول النساء

86% من النساء لديهن ديون، و72% اقترضن من شركة تمويل أصغر، مقابل 40% من الرجال. صمّموا الإقراض والاستشارة المالية لهن بدل معاملتهن كشريحة ثانوية.

نافسوا شركات التمويل الأصغر

تصل جهات الإقراض غير المصرفية إلى 52% من البالغين مقابل 43% للبنوك. تعاملوا معها بوصفها المنافس الأساسي، وجاروها في السرعة وسهولة الوصول، لا في السعر وحده.

حوّلوا المدخرين إلى مستثمرين

77% يدخرون شهرياً، لكن 37% فقط يمتلكون أي استثمار. المنتجات ذات الحد الأدنى المنخفض والإجراءات البسيطة هي الفرصة الأوضح غير المستغلة في السوق.

بيعوا الادخار والاقتراض معاً

79% من المقترضين يدخرون أيضاً كل شهر، ويدخرون من دخلهم أكثر ممن لا ديون عليهم. اربطوا الائتمان بالادخار في حزمة واحدة بدل التعامل معهما كنفقيتين.

العينة والمنهجية

حجم العينة
501 مشارك

معايير العينة
الجمهور العام
ممثّل للسكان من حيث الجنس، والعمر (18 سنة فما فوق)، والجنسية، والمنطقة، والمستوى الاجتماعي والاقتصادي

المنهجية
أجري الاستطلاع عبر المقابلات الهاتفية
بمساعدة الحاسوب (CATI)

التغطية الجغرافية
أجري في البحرين
بتغطية شاملة لجميع أنحاء المملكة

لمزيد من المعلومات

Aftab Ellahi
Chief Research Officer
Ipsos in Kuwait & Bahrain
aftab.ellahi@ipsos.com

Sara Diab
Client Officer
Ipsos in Kuwait & Bahrain
sara.diab@ipsos.com