



المركز الوطني
للإحصاء
والمعلومات
تعزيز المعرفة
سلطنة عُمان



استطلاع الرأي حول الجوائز البنكية

مارس ٢٠١٧م





نبذة عن الاستطلاع

مقدمة

تقوم غالبية المصارف في سلطنة عمان باستقطاب الودائع وتأييد الادخار عن طريق تقديم عروض ترويجية مختلفة وجوائز وسحوبات مالية مغرية للمودعين ، وتؤكد المصارف من جانبها أن تلك الجوائز تشكل أداة فعالة لتأييد الادخار واستقطاب المودعين. ونظرا لزيادة تلك العروض الترويجية في الآونة الأخيرة ، فقد قام المركز الوطني للإحصاء والمعلومات بإجراء هذا الاستطلاع بالتعاون مع البنك المركزي العماني للتعرف على آراء المواطنين العمانيين والوافدين حول الجوانب المختلفة المتعلقة بالجوائز والسحوبات المالية المقدمة من قبل المصارف ، وتأثيرها على جذب المودعين وتأييد الاستثمار في القطاع المصرفي بالسلطنة.

الهدف

تتلخص الأهداف الرئيسية لاستطلاع الرأي حول الجوائز البنكية بشكل عام في الآتي:

- التعرف على أهم معايير اختيار الأفراد للبنوك التي يتعاملون معها مثل: انتشار الفروع وآلات السحب والإيداع ، الخدمة الجيدة للعملاء ، توافر معاملات إسلامية ، تقديم جوائز وسحوبات جيدة ، وغيرها من المعايير.
- قياس مدى الإقبال على استخدام المعاملات الإسلامية في القطاع المصرفي ، واستخدام التطبيقات البنكية في إنجاز المعاملات.
- التعرف على آراء العمانيين والوافدين حول بعض الأمور المتعلقة بالجوائز البنكية والسحوبات التي تقدمها البنوك ، مثل: مدى رضاهم عن تلك الجوائز وتأييدهم لاستمرارها وزيادتها من قبل البنوك ، مدى الشفافية في الإجراءات الخاصة باختيار الفائزين ، وغيرها.
- التعرف على أثر الجوائز المالية والسحوبات التي تقدمها البنوك في جذب المودعين وضمائم ولائهم لها.

جمع البيانات

تم جمع بيانات الاستطلاع خلال الفترة من ٢٧ نوفمبر حتى ١٥ ديسمبر ٢٠١٦م ، عن طريق المقابلات الهاتفية مع عينة من العمانيين والوافدين المقيمين بالسلطنة ، وتم إجراء المقابلات بثلاث لغات مختلفة: العربية ، والإنجليزية ، والأردية.

حجم العينة

بلغ حجم العينة ٢٩٦٥ فردا (١٦٩٣ من العمانيين ، و ١٢٧٢ من الوافدين) ، في فئة العمر (١٨ سنة فأكثر) من جميع محافظات السلطنة ، ومختلف المستويات التعليمية والفئات العمرية ، والذكور والإناث.



ملخص تنفيذي

- (٥٦٪) من السكان لديهم حسابات أو ودائع في أحد المصارف العاملة في السلطنة عام ٢٠١٦ (٦٨٪ من العمانيين مقابل ٤٦٪ من الوافدين).
- تصل نسبة امتلاك الحسابات البنكية إلى (٦٢٪) بين الذكور ، مقابل (٤٢٪) بين الإناث.
- أكثر البنوك انتشارا في عمان (بناءً على نسب العملاء): **بنك مسقط (٧١٪ من العملاء)** ، يليه بنك ظفار (١٣٪) ، ثم البنك الوطني العماني (١٢٪).
- أهم أسباب اختيار العملاء للبنوك التي يتعاملون معها: **اقتراح من جهة العمل/الدراسة (٤٠٪)** ، ووجود خدمة عملاء جيدة (٢٨٪) ، وانتشار الفروع داخل السلطنة (١٥٪).
- (٣) من كل ١٠ تقريبا من الأفراد يستخدمون التطبيقات البنكية على الهاتف المحمول في إنجاز بعض المعاملات البنكية (٣٠٪ من العمانيين مقابل ٢٣٪ من الوافدين).
- (٨٪) ممن لديهم حسابات مصرفية **يستخدمون المعاملات الإسلامية فقط** في معاملاتهم البنكية ، و(٥٪) يستخدمون المعاملات الإسلامية بالإضافة إلى المعاملات التجارية العادية ، في مقابل (٨٧٪) يستخدمون المعاملات التجارية فقط.
- (٤) من كل ١٠ من الأفراد ذكروا أن البنوك التي يتعاملون معها تقدم جوائز وسحوبات تنطبق عليهم (٤٦٪ من العمانيين مقابل ٢٩٪ من الوافدين).
- أكثر من ربع الأفراد لا يعلمون إن كانت هناك جوائز وسحوبات تقدمها البنوك على حساباتهم أم لا.
- (١٦٪) من الأفراد ذكروا أن الجوائز والسحوبات البنكية كانت أحد أسباب اختيارهم للبنوك التي يتعاملون معها.
- أعرب (١٧٪) من الأفراد عن نيتهم في إلغاء حساباتهم أو تغيير البنوك التي يتعاملون معها إذا ألغت أو قللت من الجوائز التي تقدمها لعملائها.
- (٣) من كل ٥ من الأفراد لا تتوافر لديهم أية معلومات حول الجوائز البنكية التي تقدمها بنوكهم.
- (٢,٧٪) من الأفراد سبق لهم الفوز بإحدى الجوائز البنكية (٣,٢٪ من العمانيين مقابل ٢٪ من الوافدين).
- **نصف** الأفراد ذكروا أن الجوائز البنكية تتفق مع معتقداتهم الدينية (٣٥٪ من العمانيين مقابل ٧٢٪ من الوافدين).



- يفضل غالبية الأفراد (٥٣%) وجود جوائز وسحوبات بنكية بشكل يتكرر أسبوعيا أو شهريا حتى لو كانت بقيمة قليلة عن الجوائز التي يتم تقديمها بشكل سنوي بقيمة كبيرة.
- يعتقد (٨٥%) من الأفراد أن الفوز بالجوائز البنكية يمكن أن يحدث تغييرا كبيرا في حياة الفرد ، ويعتقد (٨٣%) أن الجوائز البنكية تشجع على الادخار ، وتعزز ولاء العملاء لبنوكهم ، ويرى (٨١%) أنها مجال جيد للاستثمار.
- ٩ من كل ١٠ من الأفراد يعتقدون أن الجوائز البنكية فكرة جيدة ويجب تأييدها (٩٥% من العمانيين مقابل ٧٨% من الوافدين).
- (٥٥%) من الأفراد يعتقدون أن اختيار الفائزين بالجوائز البنكية يتم بنزاهة وشفافية (٧٠% من الوافدين مقابل ٤٤% من العمانيين).
- (٥٤%) من الأفراد يفضلون معدل فائدة/عائد أعلى أكثر من الجوائز البنكية (٦١% من العمانيين مقابل ٤٥% من الوافدين).



المحتويات

٣	نُبذة عن الاستطلاع
٣	الهدف
٣	جمع البيانات
٣	حجم العينة
٥	ملخص تنفيذي
١١	١- مدى انتشار الحسابات والودائع البنكية
١٢	١-١ امتلاك الحسابات البنكية حسب المحافظة
١٣	٢-١ امتلاك الحسابات البنكية حسب الخصائص الديموغرافية
١٤	٣-١ أسباب عدم فتح حساب بنكي
١٥	٤-١ أكثر البنوك المستخدمة في عُمان
١٦	٥-١ أسباب اختيار العملاء للبنوك
١٩	٢- معايير اختيار العملاء للبنوك
٢٠	١-٢ معايير اختيار العملاء للبنوك حسب الجنسية
٢١	٢-٢ معايير اختيار العملاء للبنوك حسب الجنس
٢٢	٣-٢ معايير اختيار العملاء للبنوك حسب المستوى التعليمي
٢٣	٤-٢ معايير اختيار العملاء للبنوك حسب مستوى الدخل
٢٧	٣- استخدام التطبيقات البنكية على الهاتف
٢٨	١-٣ استخدام التطبيقات البنكية حسب المحافظة
٢٩	٢-٣ استخدام التطبيقات البنكية حسب الخصائص الديموغرافية
٣٣	٤ - استخدام المعاملات الإسلامية
٣٤	١-٤ استخدام المعاملات الإسلامية حسب المحافظة
٣٥	٢-٤ استخدام المعاملات الإسلامية حسب الخصائص الديموغرافية
٣٩	٥ - الجوائز البنكية
٤٠	١-٥ أهمية الجوائز البنكية
٤١	٢-٥ توافر المعلومات حول الجوائز البنكية
٤٢	٣-٥ الفوز بالجوائز البنكية
٤٣	٤-٥ توافق الجوائز البنكية مع المعتقدات الدينية
٤٤	٥-٥ توافق الجوائز البنكية مع المعتقدات الدينية حسب الخصائص الديموغرافية
٤٥	٦-٥ توافق الجوائز البنكية مع المعتقدات الدينية حسب توفر المعلومات حول الجوائز
٤٦	٧-٥ قيمة الجوائز البنكية ودوريتها
٤٧	٨-٥ قيمة الجوائز البنكية ودوريتها حسب توفر المعلومات حول الجوائز البنكية

٦ - آراء الأفراد حول الجوائز البنكية

- ٥١
٥٢ ١-٦ تأييد الأفراد للجوائز البنكية
٥٣ ٢-٦ تأييد الأفراد للجوائز البنكية حسب الخصائص الديموغرافية
٥٤ ٣-٦ مدى تأييد الأفراد للجوائز البنكية حسب توفر المعلومات حول الجوائز
٥٥ ٤-٦ تأييد الأفراد للجوائز البنكية حسب المحافظة

٧ - الرقابة على الجوائز البنكية

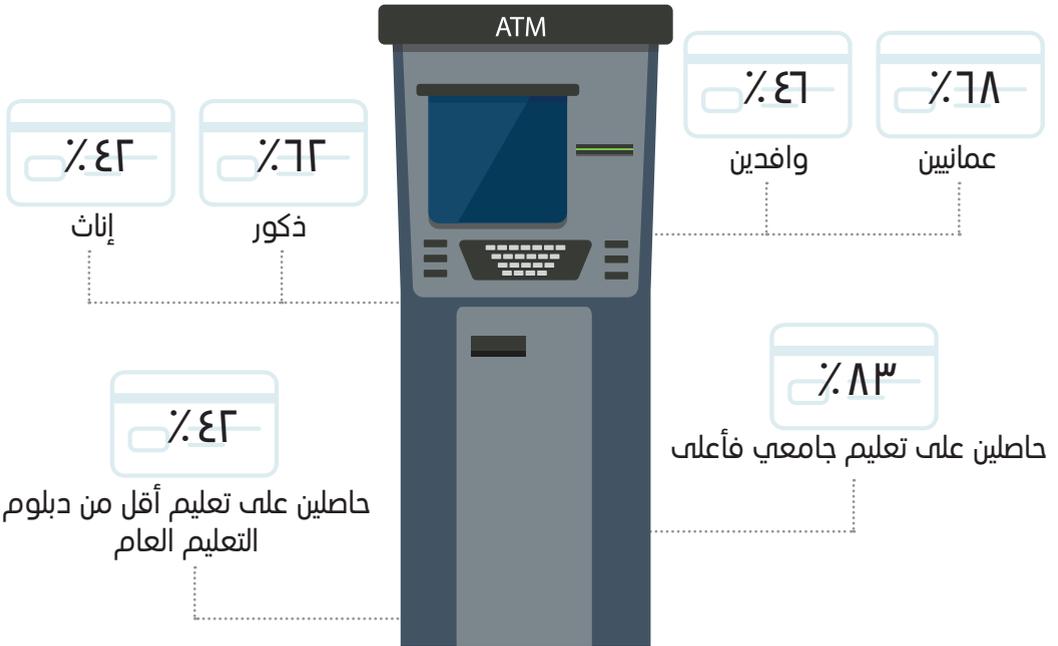
- ٦٠ ١-٧ الرأي حول نزاهة وشفافية الجوائز البنكية حسب الخصائص الديموغرافية
٦١ ٢-٧ الرأي حول نزاهة وشفافية الجوائز البنكية حسب توافر المعلومات حول الجوائز البنكية
٦٢ ٣-٧ الجوائز البنكية مقابل معدل فائدة جيد
٦٣ ٤-٧ الجوائز البنكية مقابل معدل فائدة جيد حسب الخصائص الديموغرافية
٦٤ ٥-٧ الجوائز البنكية مقابل معدل فائدة جيد حسب توفر المعلومات



مدى انتشار الحسابات والودائع البنكية

٥٦٪

من سكان السلطنة (١٨ سنة فأكثر)
لديهم حسابات أو ودائع.





ا- مدى انتشار الحسابات والودائع البنكية

٥٦٪ من السكان لديهم
حسابات بنكية (٦٨٪
من العمانيين، و٤٦٪ من
الوافدين).

- أوضحت نتائج الاستطلاع أن (٥٦٪) من سكان السلطنة (١٨ سنة فأكثر) لديهم حسابات أو ودائع في أحد البنوك العاملة في السلطنة عام ٢٠١٦.
- تصل نسبة من لديهم حسابات بنكية (٦٨٪) من العمانيين مقابل (٤٦٪) من الوافدين.

شكل (١-١): نسب انتشار الحسابات والودائع البنكية

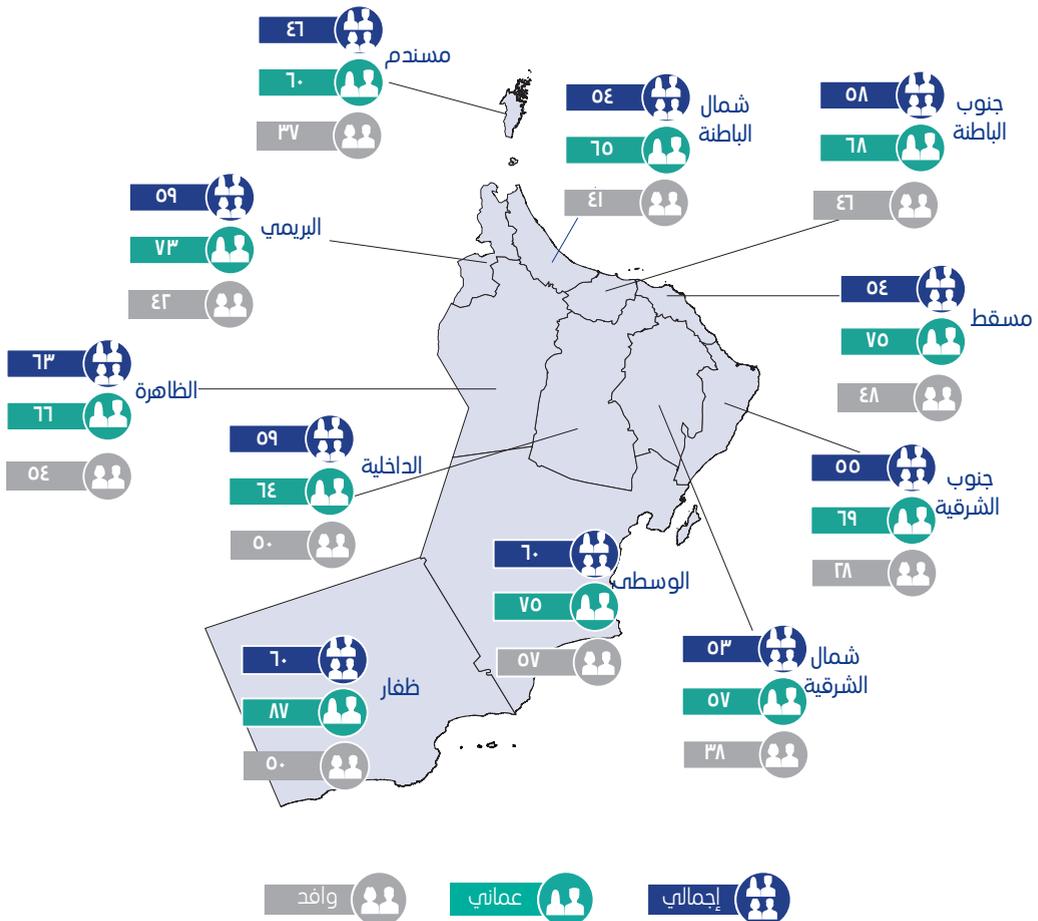


١- امتلاك الحسابات البنكية حسب المحافظة

**٦٣٪ من السكان في
محافظة الظاهرة لديهم
حسابات بنكية، مقابل ٥٤٪
في مسقط، و٤٦٪ في
مسندم.**

- تشير نتائج الاستطلاع إلى وجود بعض التفاوت في نسب الأفراد الذين يمتلكون حسابات أو ودائع بنكية بين المحافظات المختلفة ، كما يلي:
- أعلى نسب انتشار الحسابات البنكية سُجلت في محافظة الظاهرة (٦٣٪) ، ثم محافظتي ظفار والوسطى (٦٠٪ لكل منهما).
- في المقابل ، أقل مستويات انتشار الحسابات البنكية تم تسجيلها في محافظة مسندم (٤٦٪) ، تليها محافظة شمال الشرقية (٥٣٪) ، ثم مسقط وشمال الباطنة (٥٤٪ لكل منهما).
- (٨٧٪) من العمانيين في محافظة ظفار لديهم حسابات بنكية.
- (٥٧٪) من الوافدين في محافظة الوسطى يمتلكون حسابات بنكية.

شكل (٢-١): نسب من يملكون حسابات بنكية حسب المحافظة



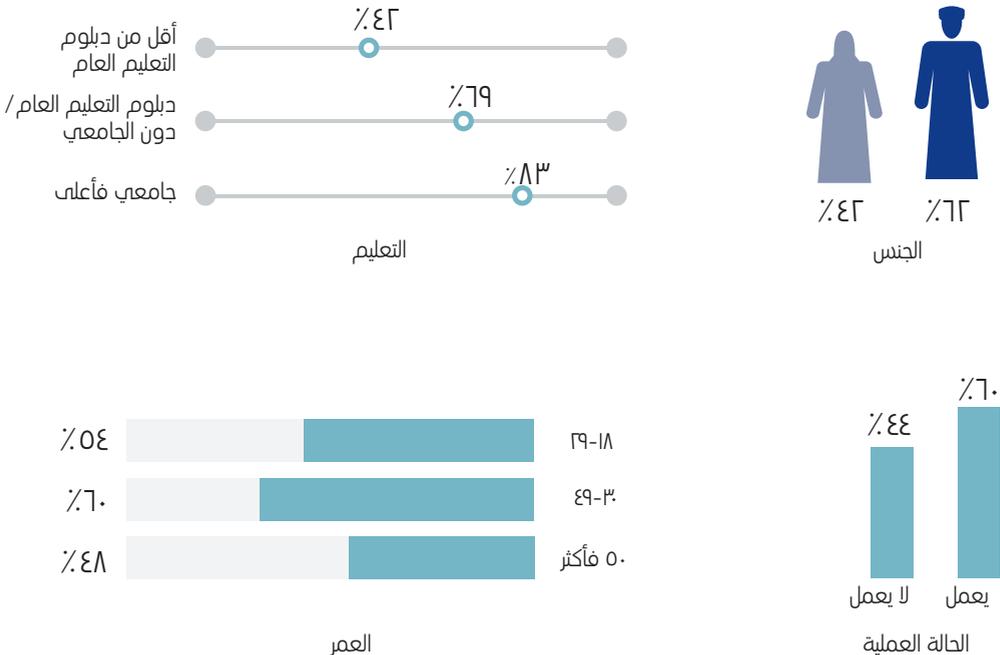
٢-١ امتلاك الحسابات البنكية حسب الخصائص الديموغرافية

تصل نسبة امتلاك الحسابات
البنكية إلى ٦٢٪ بين الذكور،
مقابل ٤٢٪ بين الإناث.

هناك بعض التفاوت في نسب امتلاك الحسابات البنكية حسب الخصائص الديموغرافية والاجتماعية للأفراد (خصوصاً حسب المستوى التعليمي) ، كما يلي:

- حسب الجنس: تزيد نسبة امتلاك الحسابات البنكية بشكل واضح بين الذكور عن الإناث (٦٢٪ مقابل ٤٢٪ على الترتيب).
- حسب التعليم: هناك علاقة طردية بين مستوى التعليم وامتلاك الحسابات المصرفية ، فقد تبين أن حوالي (٨٣٪) بين الحاصلين على تعليم جامعي فأعلى يمتلكون حسابات مصرفية ، وهي تقريباً ضعف النسبة بين الحاصلين على تعليم أقل من دبلوم التعليم العام (٤٢٪).
- حسب العمر: تبلغ نسبة امتلاك الحسابات البنكية أعلى قيمة لها بين الأفراد في فئة العمر المتوسطة (٣٠-٤٩ سنة) حيث تبلغ (٦٠٪) ، مقابل (٥٤٪) للشباب في العمر (١٨-٢٩) سنة ، و ٤٨٪ للأفراد في الفئة العمرية (٥٠ سنة فأكثر).
- حسب الحالة العملية: كما هو متوقع ، تزيد نسبة امتلاك الحسابات البنكية بشكل واضح بين العاملين لتصل لـ (٦٠٪) ، مقابل (٤٤٪) للأفراد غير العاملين.

شكل (٣-١): نسب من يمتلكون حسابات بنكية حسب الخصائص الديموغرافية



٣-١ أسباب عدم فتح حساب بنكي

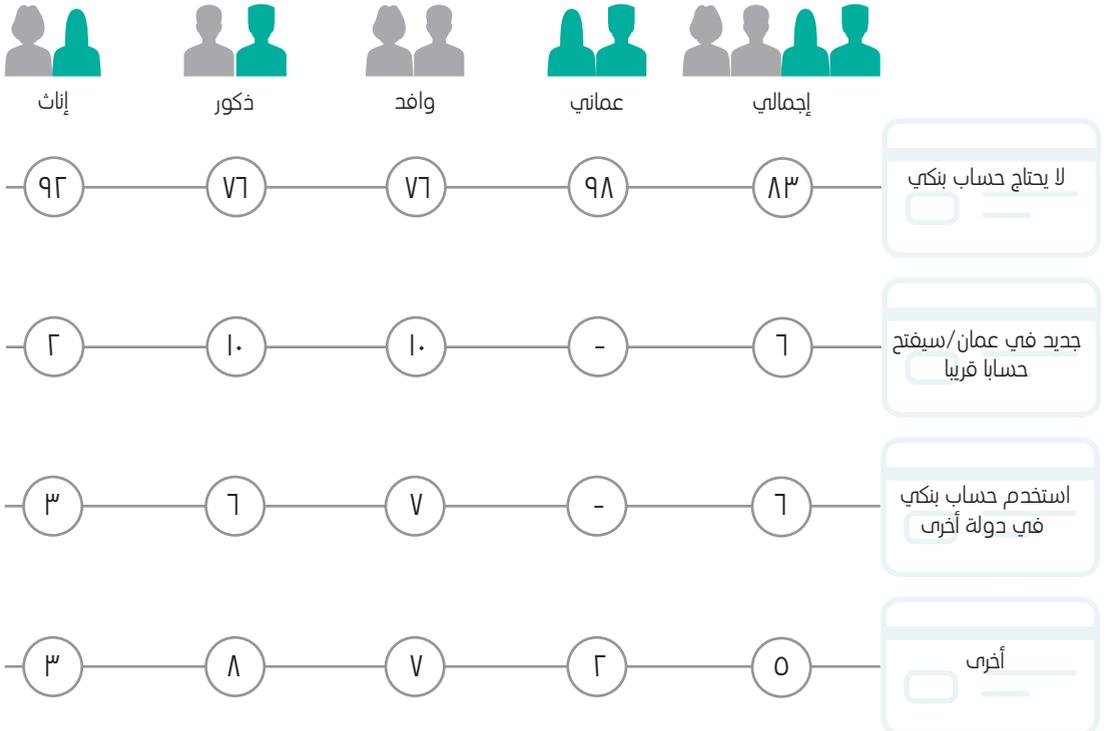
السبب الرئيسي لعدم فتح
حساب بنكي هو عدم وجود
حاجة إليه (٨٣٪).

تم سؤال الأفراد الذين لا يمتلكون حسابات بنكية عن سبب عدم وجود حسابات لهم ، ويعرض الشكل (١-٤) تلك الأسباب.

• الغالبية العظمى ممن لا يمتلكون حسابا (٨٣٪) ذكروا أنهم لا يحتاجون إليه لأنهم لا يقومون بأية معاملات بنكية ، وتزيد النسبة لدى العمانيين عن الوافدين (٩٨٪ و٧٦٪ على الترتيب). في حين أن (٦٪) ينوون فتح حساب بنكي قريبا (أغلبهم من الوافدين القادمين حديثا إلى عمان) ، وهناك (٦٪) يستخدمون حسابا في بنوك خارج عمان تلبية احتياجاتهم البنكية.

• ذكرت مجموعة أخرى من الأسباب لعدم فتح حساب بنكي ولكنها جاءت بنسب قليلة ، مثل: استخدام حساب بنكي خاص بصاحب العمل أو الشركة أو شخص آخر ، والتعامل النقدي مباشرة في استلام الراتب والمشتريات ، وعدم وجود وظيفة ، وغيرها.

شكل(١-٤): أسباب عدم فتح حساب بنكي (%)



٤-١ أكثر البنوك المستخدمة في عُمان

٧١٪ من السكان يستخدمون
بنك مسقط، مقابل ١٣٪ لبنك
ظفار، و١٢٪ للبنك الوطني
العُماني.

- يحتل بنك مسقط المركز الأول من حيث نسبة العملاء ، حيث يستخدمه (٧١٪) من السكان في عمان (٧٢٪ من العُمانيين مقابل ٧٠٪ من الوافدين).
- يأتي بنك ظفار في المركز الثاني (وبفارق كبير عن بنك مسقط) من حيث نسبة العملاء ، حيث يتعامل معه (١٣٪) من السكان في عمان (١٧٪ من العُمانيين مقابل ١٣٪ من الوافدين) ،
- ويأتي البنك الوطني العُماني في المركز الثالث ، وبفارق ضئيل عن بنك ظفار ، ويستخدمه (١٢٪) من السكان (١٦٪ من العُمانيين مقابل ٨٪ من الوافدين).

شكل (١-٥): التوزيع النسبي للأفراد حسب البنوك التي يستخدمونها (%)



(يمكن للفرد الواحد أن يكون لديه حساب في أكثر من بنك، ولذلك يمكن أن يزيد مجموع النسب عن ١٠٠٪)

٥-١ أسباب اختيار العملاء للبنوك

**أهم أسباب اختيار العملاء
للبنوك: اقتراح من جهة العمل/
الدراسة، وخدمة عملاء جيدة،
وانتشار الفروع داخل السلطنة.**

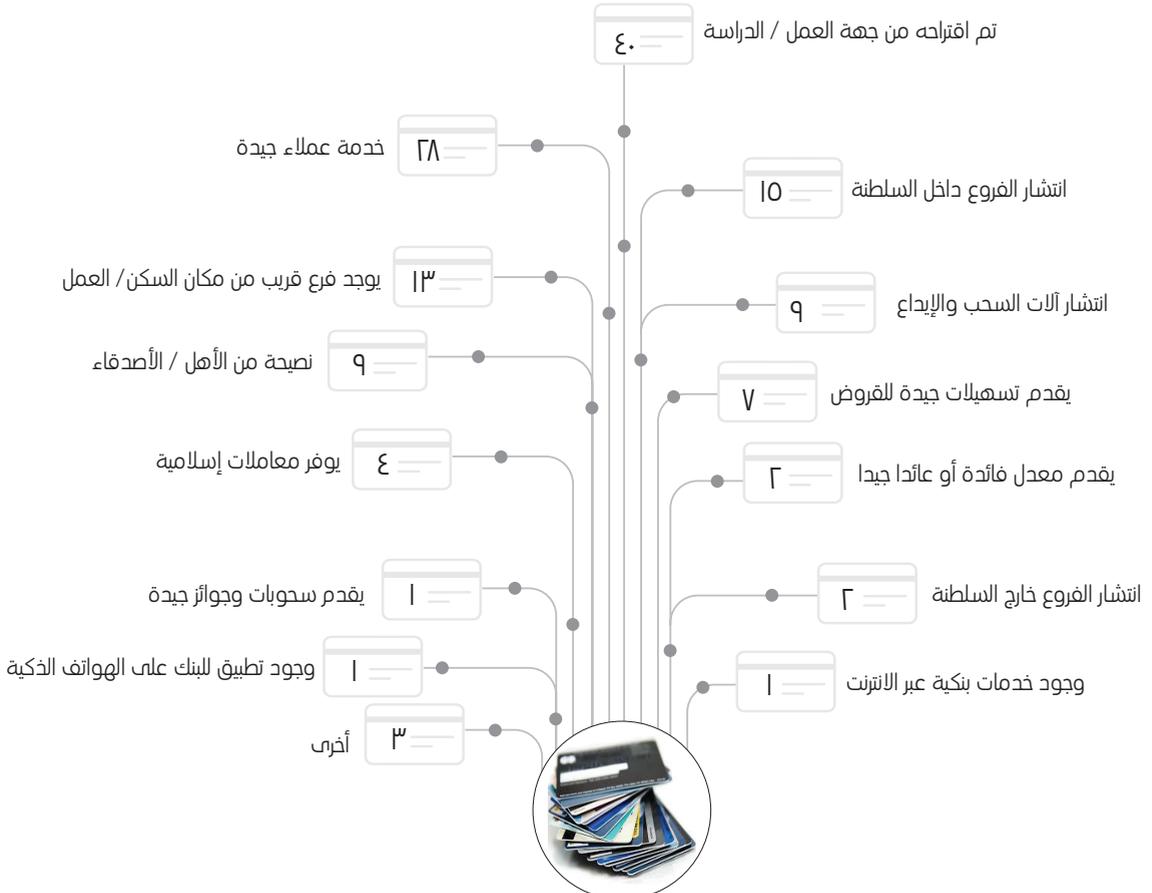
تم سؤال الأفراد في عينة الاستطلاع عن أسباب اختيارهم لتلك البنوك التي يتعاملون معها ، وذكر الأفراد العديد من الأسباب التي يلخصها الشكل (٦-١).

أربعة من كل عشرة من الأفراد اقترحت عليهم جهة عملهم أو دراستهم البنك الذي يتعاملون معه ، وكان هذا هو سبب تعاملهم مع البنك.

تقديم خدمة عملاء جيدة كان السبب الثاني من حيث الأهمية (٢٨٪) ، يليه انتشار فروع البنك داخل السلطنة (١٥٪) ، ثم وجود فرع قريب من مكان السكن أو العمل (١٣٪) ، وانتشار آلات السحب والإيداع ، بالإضافة إلى عدد من الأسباب الأخرى بنسب أقل .

يُلاحظ أن (١٪) فقط من الأفراد ذكروا أن تقديم البنك لجوائز وسحوبات جيدة كان من أسباب اختيارهم للتعامل معه.

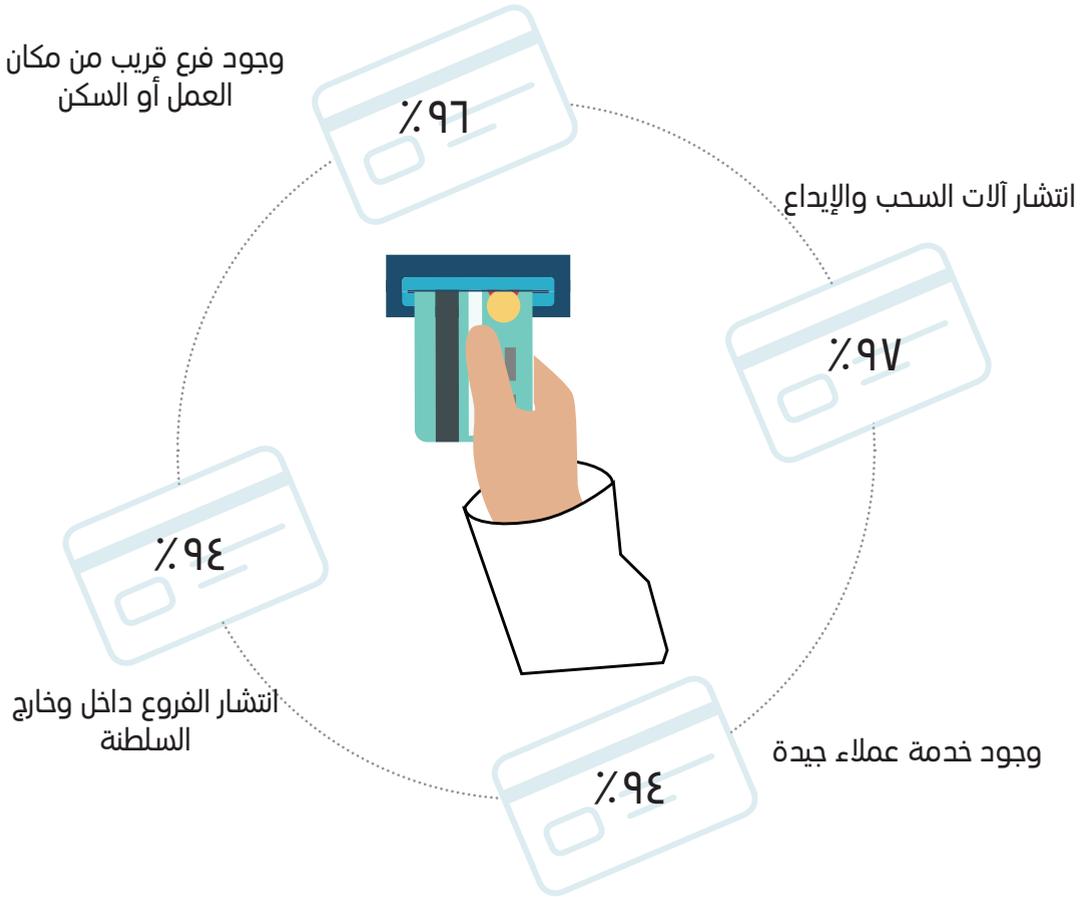
شكل (٦-١): أسباب اختيار العملاء للبنوك التي يتعاملون معها (٪)



(يسمح بتعدد الإجابات في هذا السؤال، ولذلك يمكن أن يزيد مجموع النسب عن ١٠٠٪)



معايير اختيار العملاء للبنوك



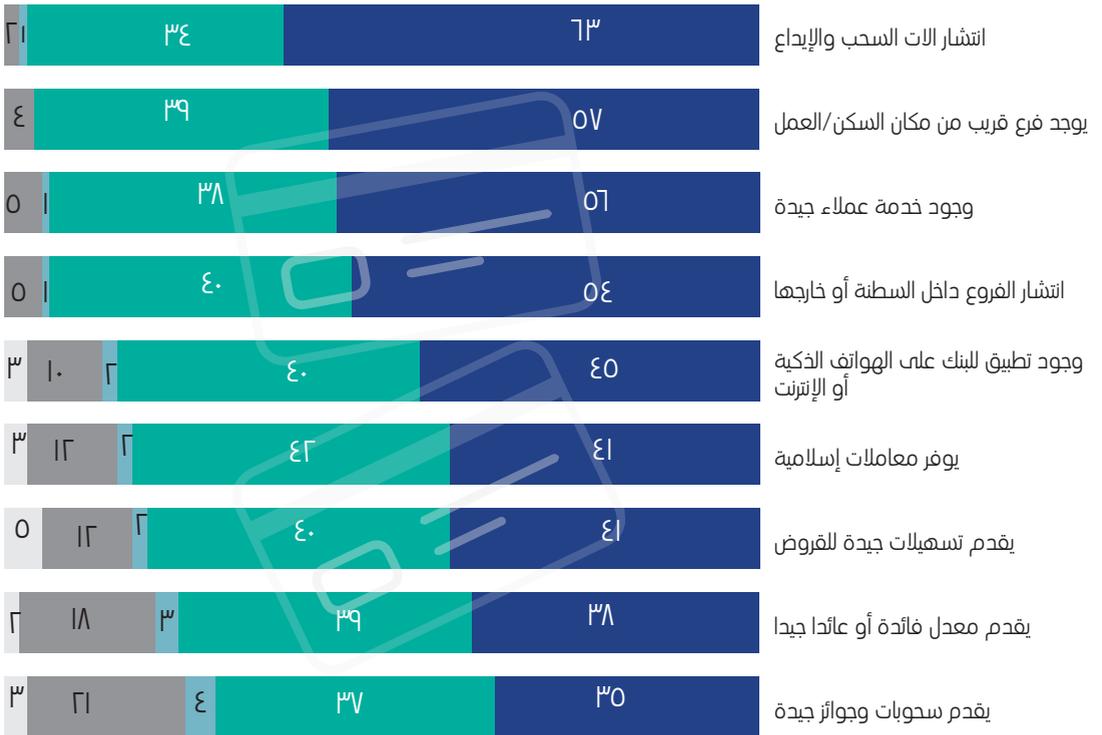
٢- معايير اختيار العملاء للبنوك

**أهم معايير اختيار البنوك:
انتشار آلات السحب والإيداع،
وجود فرع قريب من مكان
العمل أو السكن، ووجود
خدمة عملاء جيدة.**

تم سؤال الأفراد في عينة الاستطلاع عن تسعة من المعايير التي يمكن أن يفكر بها الأفراد عند اختيار البنوك التي سيتعاملون معها والمفاضلة بين البنوك المختلفة، ويُلخص الشكل (٢-١) تلك المعايير ومدى أهمية كل منها بالنسبة للأفراد.

- أهم معايير اختيار الأفراد للبنوك كان انتشار آلات السحب والإيداع، حيث ذكر (٩٧٪) من الأفراد أن ذلك مهم جداً أو مهم بالنسبة لهم.
- المعيار الثاني من حيث الأهمية كان وجود فرع قريب من مكان السكن أو العمل، حيث ذكر (٩٦٪) من الأفراد أن ذلك مهم أو مهم جداً، يليه وجود خدمة عملاء جيدة وانتشار الفروع داخل السلطنة وخارجها (٩٤٪ لكل منهما).
- يُلاحظ أن أقل المعايير أهمية كان وجود سحبيات أو جوائز جيدة يقدمها البنك بنسبة (٧٢٪).

شكل (٢-١): معايير اختيار العملاء للبنوك التي يتعاملون معها (%).



مهم جداً مهم محايد غير مهم غير مهم على الإطلاق



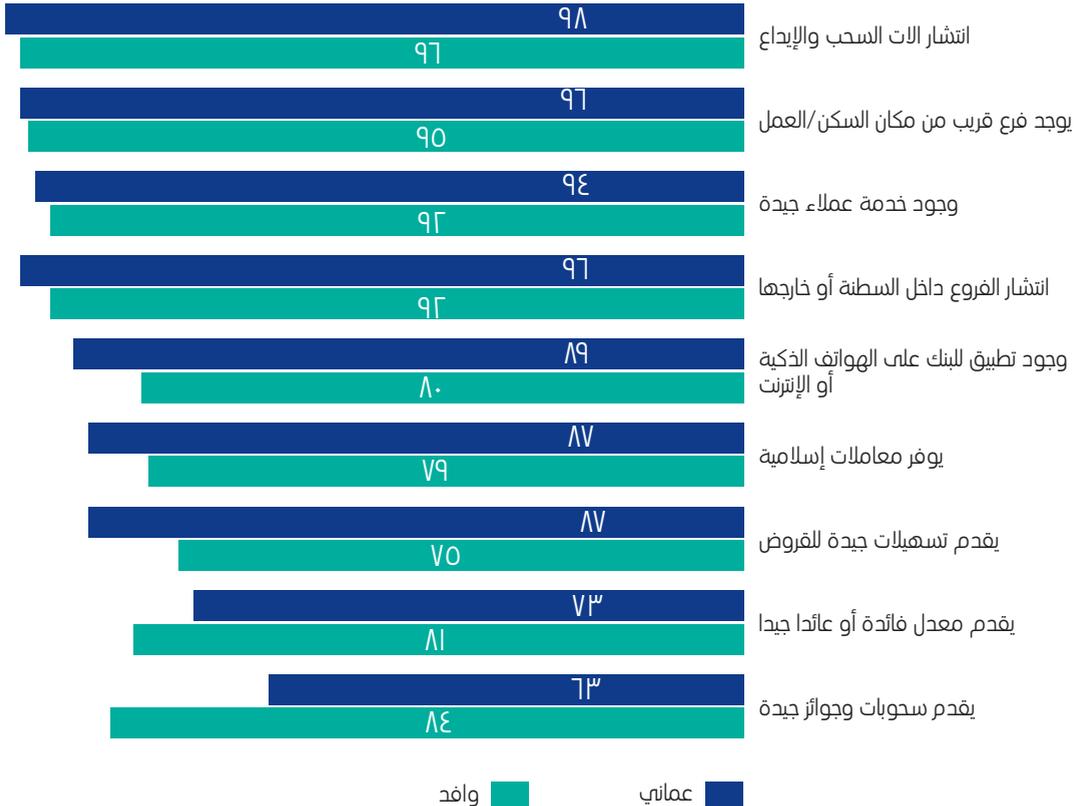
٢-١ معايير اختيار العملاء للبنوك حسب الجنسية

تزيد أهمية وجود تسهيلات
جيدة للقروض بين العمانيين
عن الوافدين، بينما تزيد
أهمية السحوبات والجوائز بين
الوافدين عن العمانيين.

يعرض الشكل (٢-٢) درجة أهمية المعايير التسعة لاختيار الأفراد للبنوك التي تم السؤال عنها في الاستطلاع (نسبة من ذكروا أن المعيار مهم أو مهم جدا بالنسبة لهم) لكل من العمانيين والوافدين ، ونلاحظ من الشكل ما يلي:

- لا توجد فروق ملحوظة في درجة أهمية المعايير المختلفة وترتيبها بين العمانيين والوافدين.
- نلاحظ زيادة درجة أهمية المعايير التالية بشكل ملحوظ بين العمانيين عن الوافدين: تقديم تسهيلات جيدة للقروض ، ووجود تطبيق للبنك على الهواتف الذكية أو الانترنت ، وتوافر معاملات إسلامية.
- في المقابل تزيد درجة أهمية المعايير التالية بشكل ملحوظ بين الوافدين عن العمانيين: تقديم سحوبات وجوائز جيدة ، والحصول على معدل فائدة أو عائد جيد.

شكل (٢-٢): درجة الأهمية لمعايير اختيار الأفراد للبنوك حسب الجنسية
(نسبة من ذكروا أن المعيار مهم أو مهم جدا)





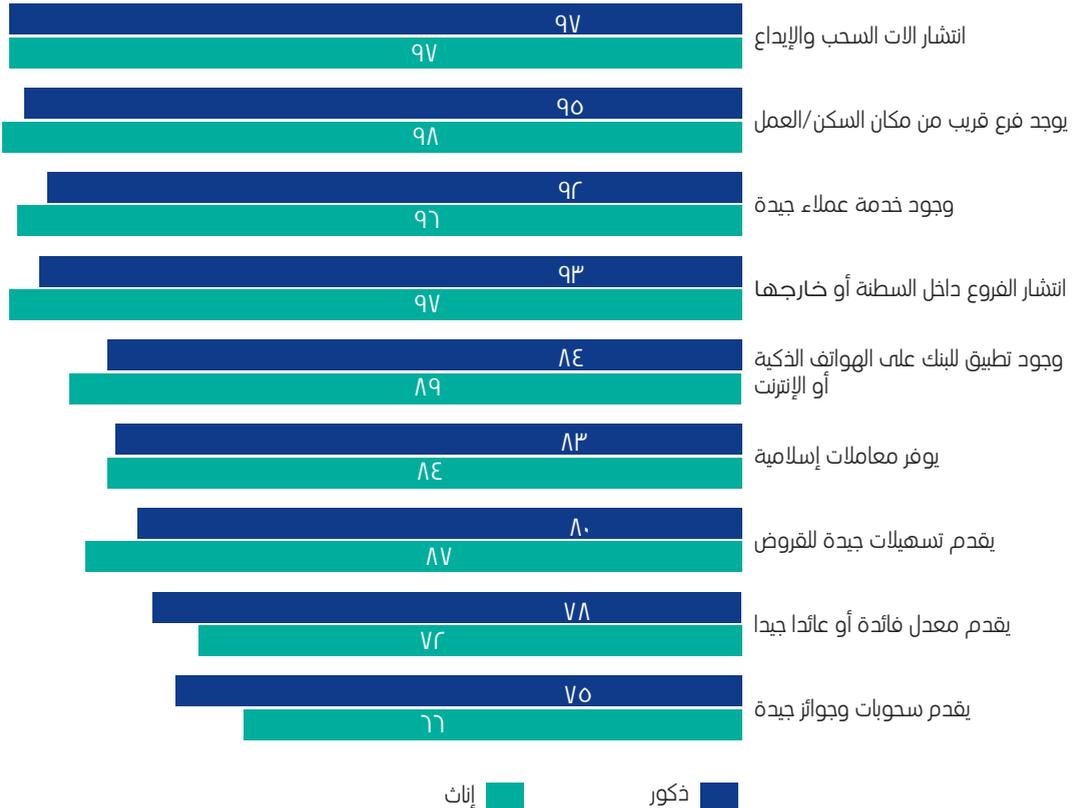
٢-٢ معايير اختيار العملاء للبنوك حسب الجنس

تزيد أهمية وجود سحبوات
وجوائز بين الذكور عن الإناث،
بينما تزيد أهمية تسهيلات
القروض بين الإناث عن الذكور.

يبين الشكل (٢-٣) درجة أهمية المعايير التسعة لاختيار الأفراد للبنوك التي تم السؤال عنها في الاستطلاع لكل من الذكور والإناث، ونلاحظ من الشكل ما يلي:

- لا توجد فروق ملحوظة في درجة أهمية المعايير المختلفة وترتيبها بين الذكور والإناث.
- تزيد درجة أهمية المعايير التالية قليلا بين الذكور عن الإناث: تقديم سحبوات وجوائز جيدة ، والحصول على معدل فائدة أو عائد جيد.
- في المقابل تزيد درجة أهمية المعايير التالية بشكل ملحوظ بين الإناث عن الذكور: يقدم تسهيلات جيدة للقروض ، ووجود تطبيق للبنك على الهواتف الذكية أو الانترنت.

شكل (٢-٣): درجة الأهمية لمعايير اختيار الأفراد للبنوك حسب الجنس
(نسبة من ذكروا أن المعيار مهم أو مهم جدا)





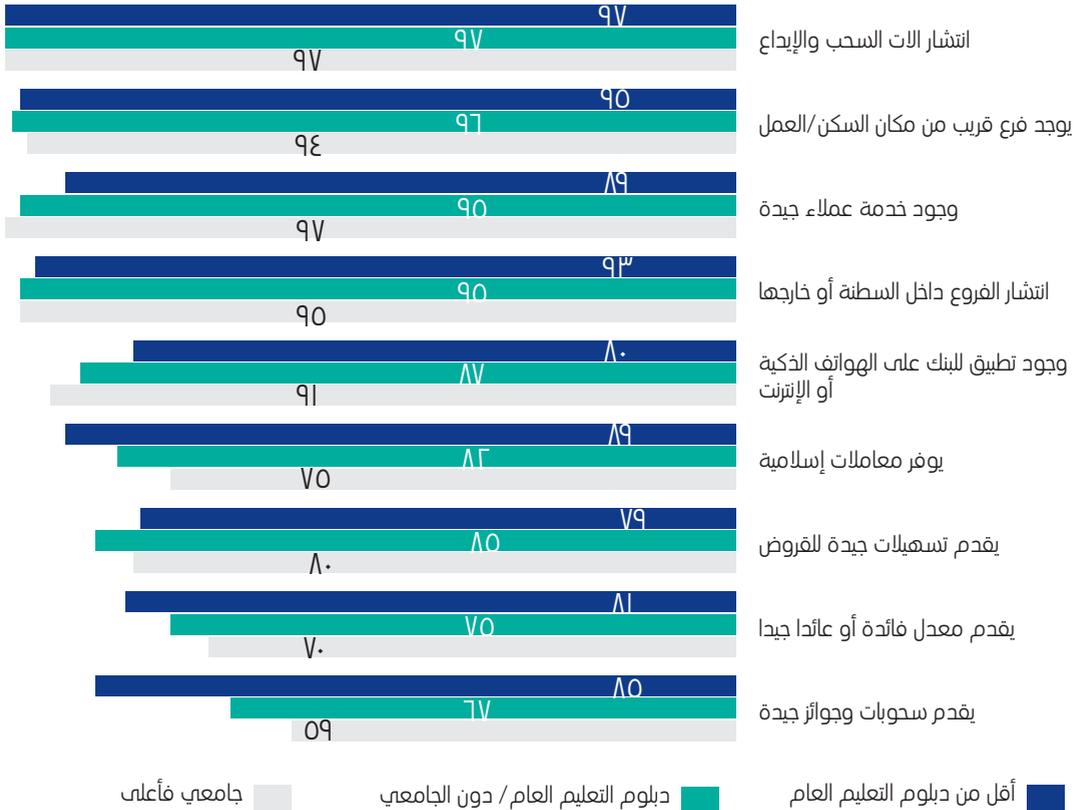
٢-٣ معايير اختيار العملاء للبنوك حسب المستوى التعليمي

تزيد أهمية وجود سحبوات
وجوائز بين الأقل تعليماً، بينما
تزيد أهمية التطبيقات البنكية
وخدمة العملاء بين الأعلى
تعليمياً.

يعرض الشكل (٢-٤) درجة أهمية المعايير التسعة لاختيار الأفراد للبنوك التي تم السؤال عنها في الاستطلاع للمستويات التعليمية المختلفة ، ونلاحظ من الشكل ما يلي:

- لا توجد فروق كبيرة في درجة أهمية المعايير المختلفة وترتيبها بين الأفراد من المستويات التعليمية المختلفة.
- تزيد درجة أهمية المعايير التالية قليلاً بين الحاصلين على تعليم جامعي فأعلى عن الحاصلين على تعليم أقل من دبلوم التعليم العام: وجود تطبيق للبنك على الهواتف الذكية أو الانترنت ، ووجود خدمة عملاء جيدة.
- في المقابل تزيد درجة أهمية المعايير التالية بشكل ملحوظ بين الحاصلين على تعليم أقل من دبلوم التعليم العام عن الحاصلين على تعليم جامعي فأعلى: تقديم سحبوات وجوائز جيدة ، وتوافر معاملات إسلامية ، والحصول على معدل فائدة أو عائد جيد.

شكل (٢-٤): درجة الأهمية لمعايير اختيار الأفراد للبنوك حسب المستوى التعليمي (نسبة من ذكروا أن المعيار مهم أو مهم جداً)





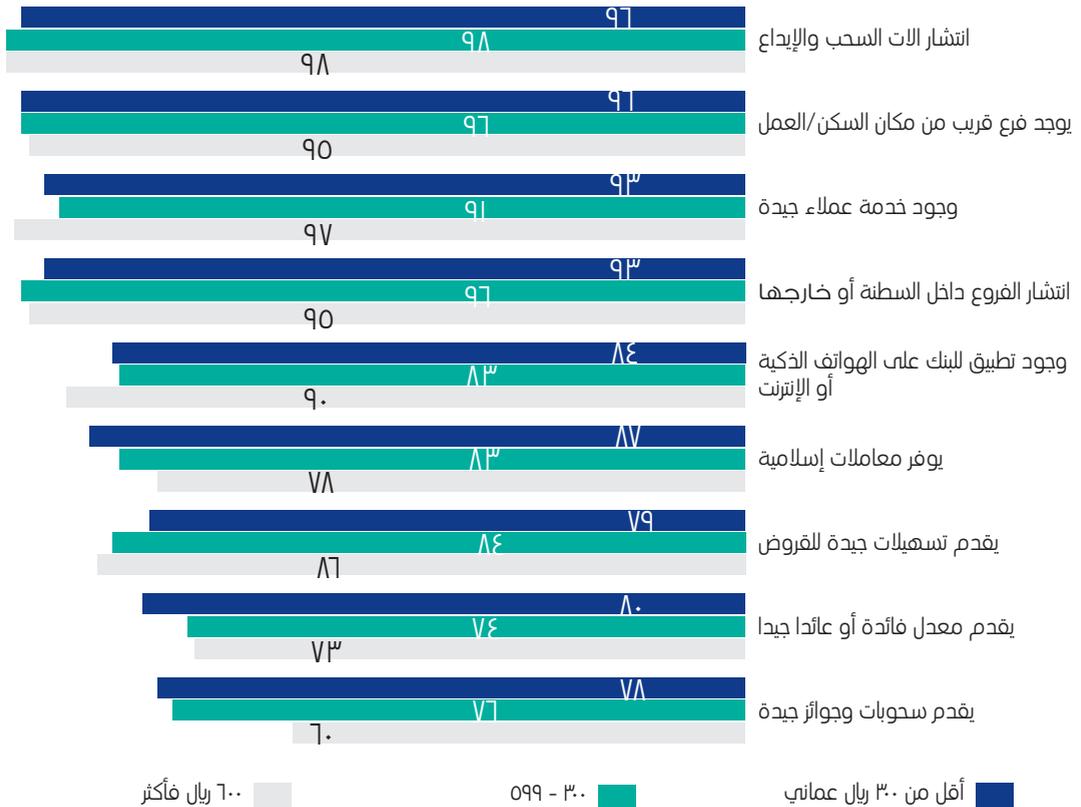
٢-٤ معايير اختيار العملاء للبنوك حسب مستوى الدخل

تزيد أهمية وجود سحبوات وجوائز بين الأفراد الأقل دخلاً، بينما تزيد أهمية تسهيلات القروض بين الأفراد الأعلى دخلاً.

يبين الشكل (٢-٥) درجة أهمية معايير اختيار الأفراد للبنوك التي تم السؤال عنها في الاستطلاع حسب مستويات الدخل الشهري المختلفة ، ونلاحظ من الشكل ما يلي:

- لا توجد فروق كبيرة في درجة أهمية المعايير المختلفة وترتيبها بين الأفراد من مستويات الدخل المختلفة.
- تزيد درجة أهمية المعايير التالية قليلاً بين أصحاب الدخول ٦٠٠ ريال فأكثر عن أصحاب الدخول أقل من ٣٠٠ ريال: وجود تسهيلات جيدة للقروض ، ووجود تطبيق للبنك على الهواتف الذكية أو الانترنت ، ووجود خدمة عملاء جيدة.
- في المقابل تزيد درجة أهمية المعايير التالية بشكل ملحوظ بين أصحاب الدخول أقل من ٣٠٠ ريال: تقديم سحبوات وجوائز جيدة ، وتوافر معاملات إسلامية ، والحصول على معدل فائدة أو عائد جيد.

شكل (٢-٥): درجة الأهمية لمعايير اختيار الأفراد للبنوك حسب مستوى الدخل الشهري (نسبة من ذكروا أن المعيار مهم أو مهم جد)





استخدام التطبيقات البنكية على الهاتف

من الأفراد يستخدمون التطبيقات البنكية
على الهاتف المحمول

٪٢٧

وافدين

٪٢٣

عُمانيين

٪٣٠

تعليم أقل من
دبلوم التعليم العام

٪١٣

تعليم جامعي
فأعلى

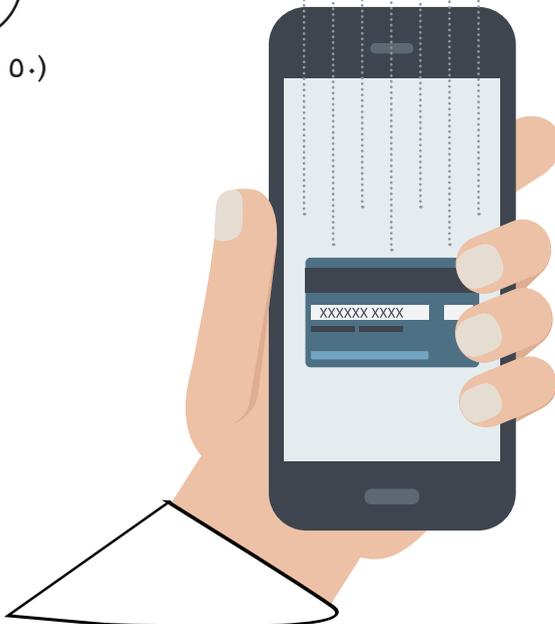
٪٥١

٪٢٠

(٥٠ سنة فأكثر)

٪٣١

(١٨ - ٢٩ سنة)





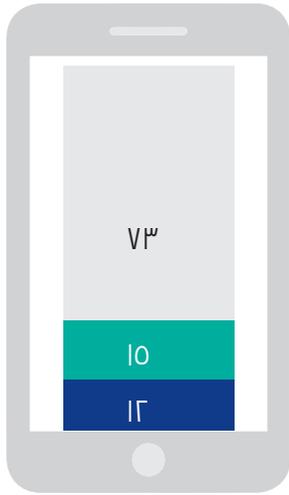
٣- استخدام التطبيقات البنكية على الهاتف



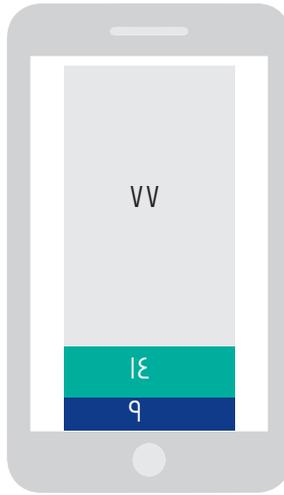
- ثلاثة من كل عشرة تقريبا (٢٧٪) من الأفراد يستخدمون التطبيقات البنكية على الهاتف المحمول في إنجاز بعض المعاملات البنكية أو للاستعلام عن الرصيد ، (١٢٪) يستخدمونها بانتظام (مرة على الأقل أسبوعيا) و(١٥٪) يستخدمونها أحيانا (أقل من مرة في الأسبوع).
- تزيد نسبة مستخدمي التطبيقات البنكية على الهاتف بين العمانيين عن الوافدين (٢٠٪ مقابل ٢٣٪ على الترتيب).

شكل (٣-١): استخدام التطبيقات البنكية (%)

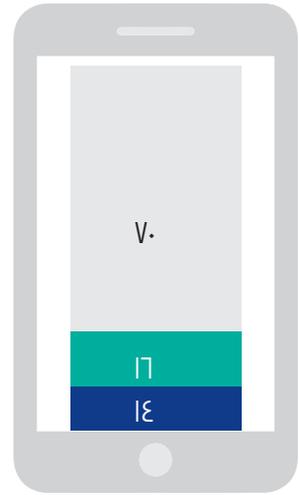
هل تستخدم تطبيقات الهاتف المحمول في إجراء بعض المعاملات البنكية بانتظام؟



إجمالي



وافد



عماني

لا استخدمها

نعم، أحيانا

نعم، بانتظام (مرة أو أكثر أسبوعيا)

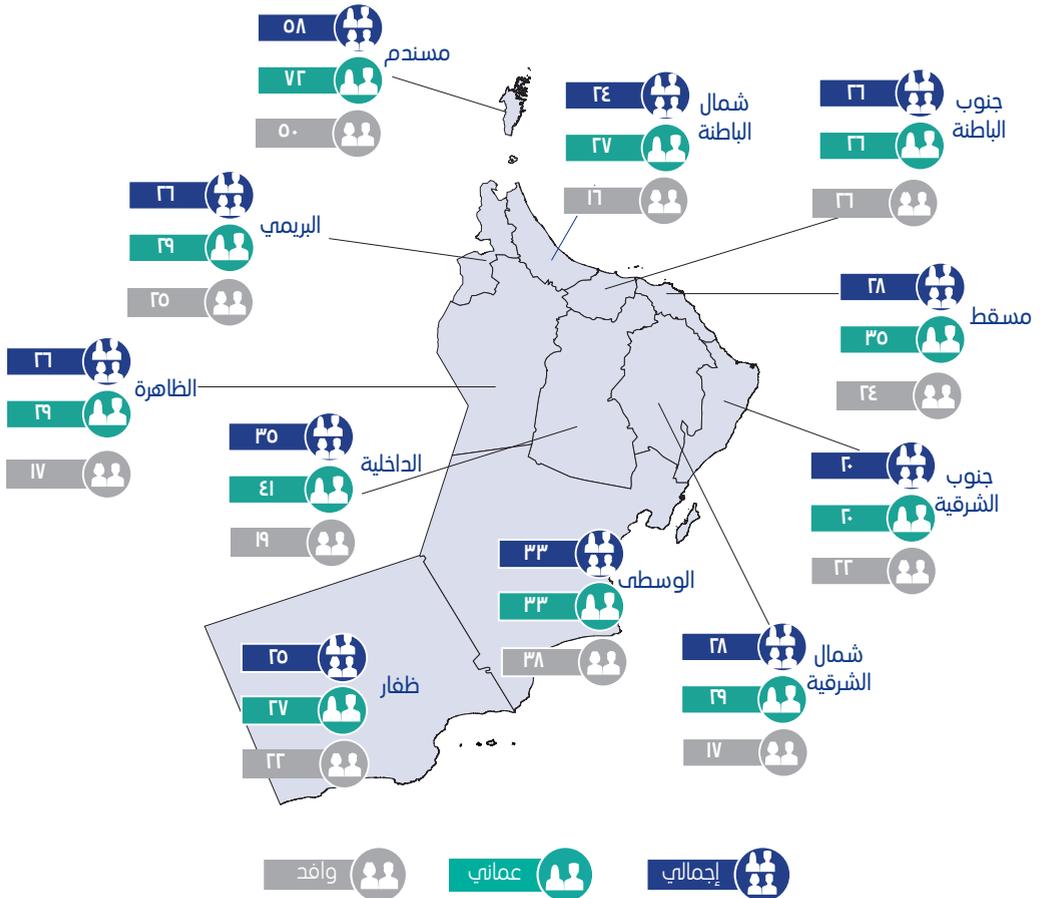
٣-١ استخدام التطبيقات البنكية حسب المحافظة

تصل نسبة الأفراد
الذين يستخدمون
التطبيقات البنكية
٥٨% في محافظة
مسندم، مقابل ٢٠%
في جنوب الشرقية.

هناك بعض التفاوت في مدى استخدام التطبيقات البنكية على الهواتف الذكية بين المحافظات المختلفة ، كما يلي:

- تصل نسبة من يستخدمون التطبيقات البنكية (بشكل منتظم أو أحيانا) أعلى قيمة لها في محافظة مسندم (٥٨%) ، تليها محافظتا الداخلية والوسطى (٣٥% و٣٣% على الترتيب).
- في المقابل ، سجلت أقل نسب استخدام التطبيقات البنكية في محافظة جنوب الشرقية (٢٠%) ، وشمال الباطنة وظفار (٢٤% و٢٥% على الترتيب).
- تزيد نسبة العمانيين الذين يستخدمون التطبيقات البنكية في كل من محافظة مسندم ، والداخلية ، ثم محافظة مسقط. في حين تقل نسبة الوافدين الذين يستخدمون التطبيقات البنكية في كل من محافظة شمال الباطنة ، وشمال الشرقية ، والظاهرة.

شكل(٣-٢):استخدام التطبيقات البنكية حسب المحافظة(%)



٣-٢ استخدام التطبيقات البنكية حسب الخصائص الديموغرافية

تصل نسبة استخدام
التطبيقات البنكية
بين الحاصلين
على تعليم جامعي
فأعلى، مقابل ١٣٪
للحاصلين على تعليم
أقل من دبلوم
التعليم العام.

هناك بعض التفاوت في نسب الأفراد الذين يستخدمون التطبيقات البنكية حسب

الخصائص الديموغرافية والاجتماعية للأفراد ، كما يلي:

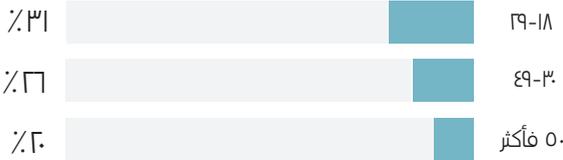
• حسب الجنس: لا توجد فروق واضحة في نسبة استخدام التطبيقات البنكية بين الذكور و الإناث (٢٧٪ مقابل ٢٨٪ على الترتيب).

• حسب التعليم: تزيد نسبة استخدام التطبيقات البنكية بشكل كبير مع ارتفاع مستوى التعليم ، حيث تصل النسبة إلى (٥١٪) بين الحاصلين على تعليم جامعي فأعلى ، وهي تقريبا أربعة أضعاف النسبة بين الحاصلين على تعليم أقل من دبلوم التعليم العام (١٣٪).

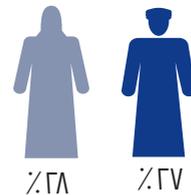
• حسب العمر: تقل نسبة استخدام التطبيقات البنكية بشكل ملحوظ مع التقدم في

العمر ، حيث تبلغ النسبة أعلى قيمة لها (٢١٪) بين الشباب في فئة العمر (١٨-٢٩) سنة ، مقابل (٢٠٪) للأفراد في الفئة العمرية (٥٠ سنة فأكثر).

شكل (٣-٣): نسب من يستخدمون التطبيقات البنكية حسب الخصائص الديموغرافية



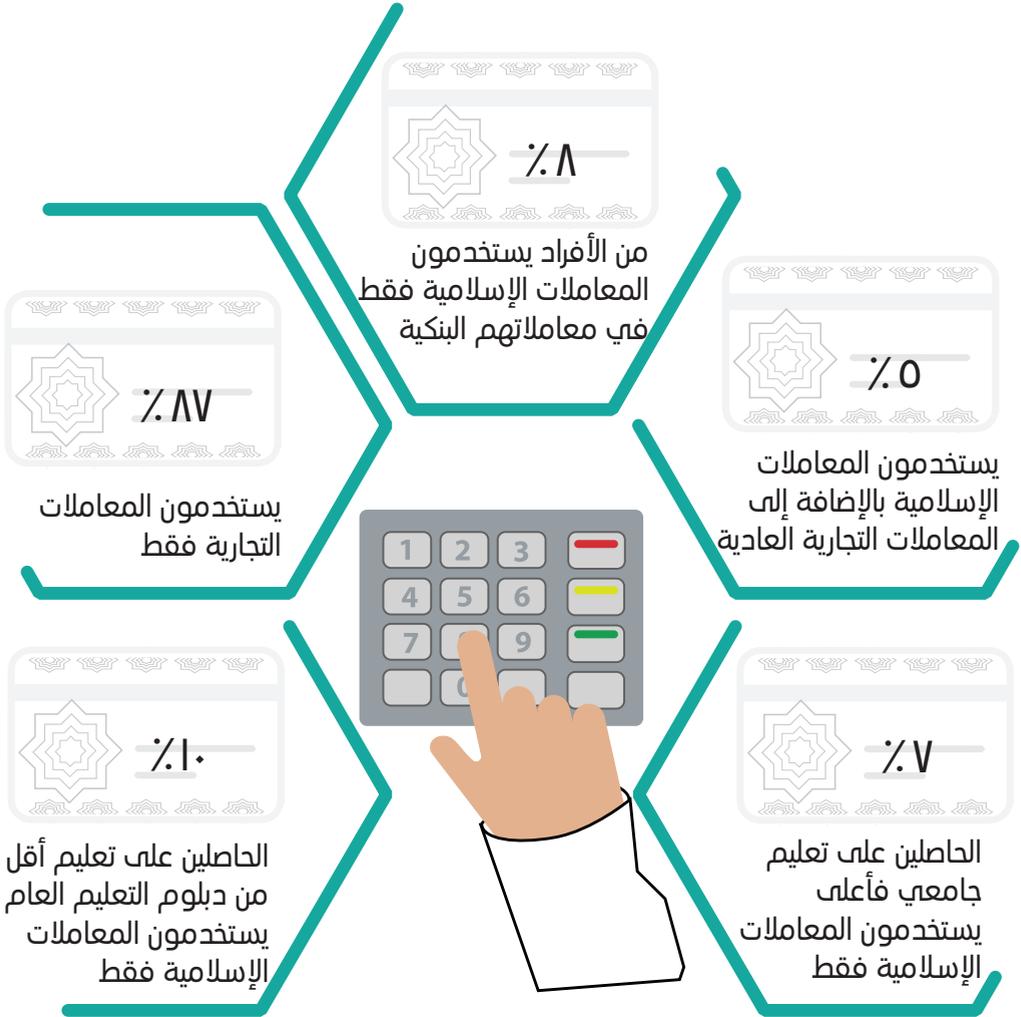
العمر



الجنس



استخدام المعاملات الإسلامية





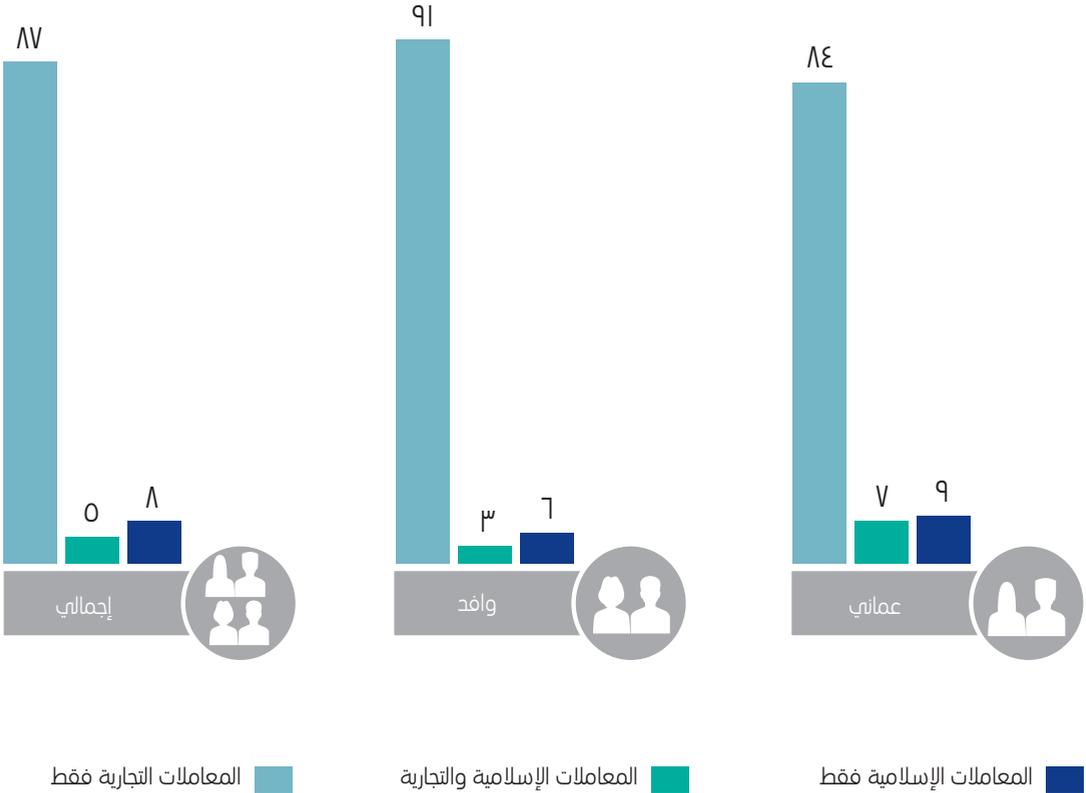
٤- استخدام المعاملات الإسلامية

واحد من كل عشرة من
العُمانيين يستخدم المعاملات
البنكية الإسلامية فقط في
المعاملات البنكية.

- (٨٪) من الأفراد يستخدمون المعاملات الإسلامية فقط في معاملاتهم البنكية، (٥٪) يستخدمون المعاملات الإسلامية بالإضافة إلى المعاملات التجارية العادية، في مقابل (٨٧٪) يستخدمون المعاملات التجارية فقط.
- تزيد نسبة استخدام المعاملات الإسلامية فقط بشكل طفيف بين العُمانيين عن الوافدين (٩٪ مقابل ٦٪ على الترتيب).

شكل (٤-١): استخدام المعاملات الإسلامية (%)

هل تستخدم فروع أو خدمات المعاملات الإسلامية أم التجارية العادية؟



٤-١ استخدام المعاملات الإسلامية حسب المحافظة

هناك بعض التفاوت في مدى استخدام المعاملات الإسلامية البنكية

بين المحافظات المختلفة ، كما يلي:

تصل أعلى نسبة لمن يقصرون تعاملاتهم البنكية على المعاملات الإسلامية فقط في محافظتي البريمي وشمال الشرقية (١٦٪ لكل منهما) ، تليهما محافظة الداخلية (١٤٪).

في المقابل ، سجلت أقل نسب استخدام المعاملات الإسلامية فقط في محافظة الوسطى (٢٪) ، ومسندم (٣٪) ، ومسقط (٤٪).

تصل نسبة استخدام

المعاملات البنكية الإسلامية

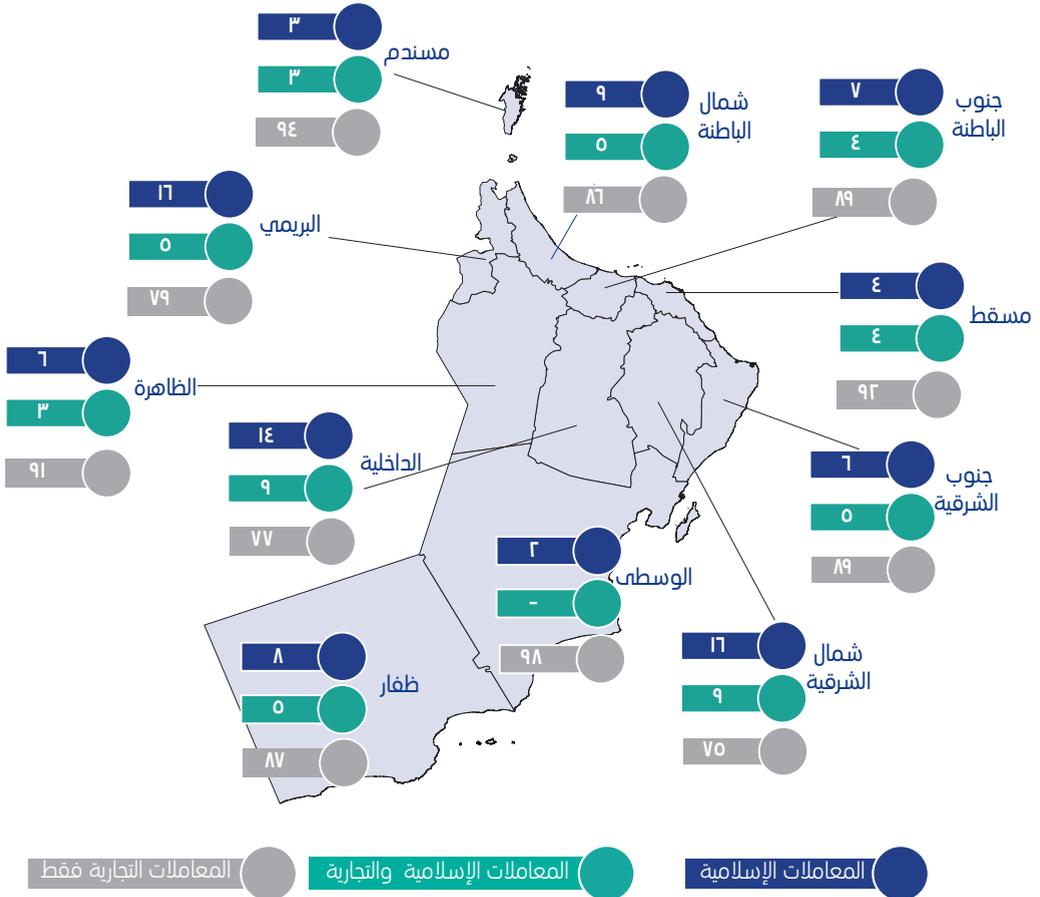
فقط ١٦٪ في البريمي

وشمال الشرقية، مقابل ٢٪

في الوسطى.

شكل (٤-٢): استخدام المعاملات الإسلامية حسب المحافظة (%)

هل تستخدم فروع أو خدمات المعاملات الإسلامية أم التجارية العادية؟





٤-٢ استخدام المعاملات الإسلامية حسب الخصائص الديموغرافية

تصل نسبة استخدام المعاملات الإسلامية فقط ٧٪ بين الحاصلين على تعليم جامعي فأعلى، مقابل ١٠٪ للحاصلين على تعليم أقل من دبلوم التعليم العام.

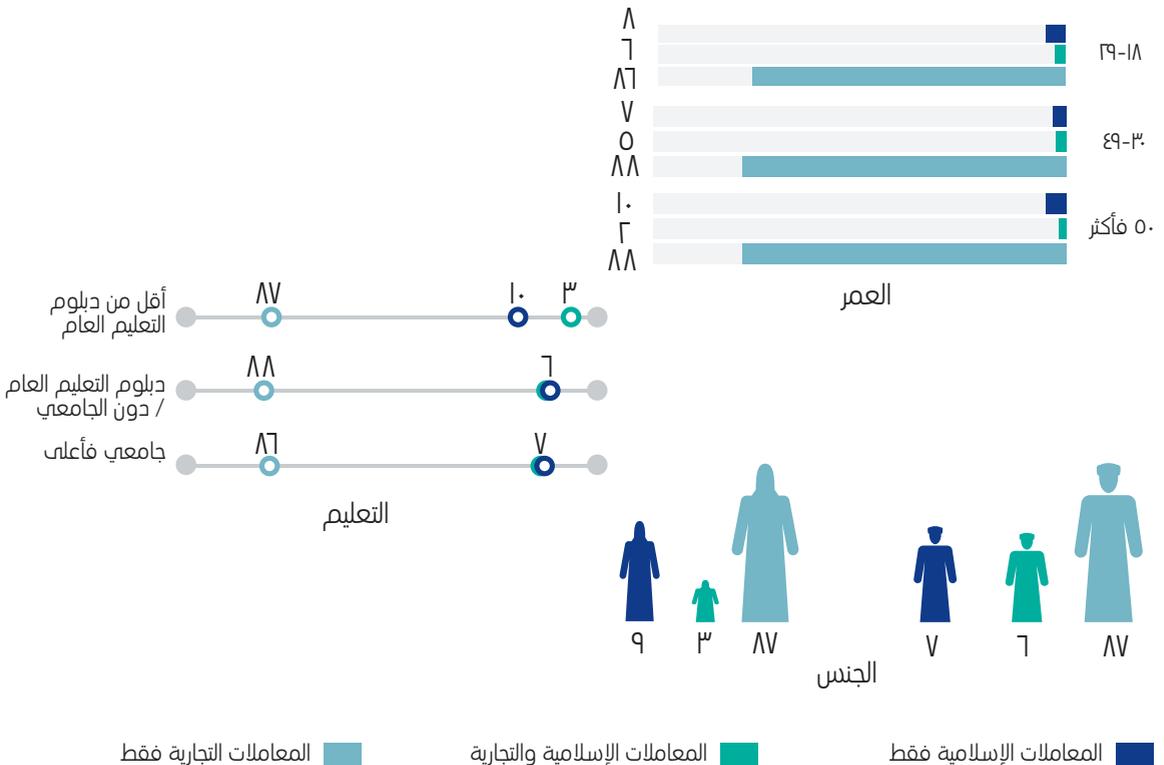
لا توجد اختلافات ملحوظة في مدى استخدام المعاملات الإسلامية البنكية حسب الخصائص الديموغرافية والاجتماعية للأفراد ، كما يلي:

- حسب الجنس: تزيد نسبة من يقصرون تعاملاتهم البنكية على المعاملات الإسلامية قليلا بين الإناث عن الذكور (٩٪ مقابل ٧٪ على الترتيب).

- حسب التعليم: بشكل عام ، تقل نسبة استخدام المعاملات الإسلامية البنكية فقط بشكل طفيف مع ارتفاع مستوى التعليم ، حيث تصل النسبة إلى (٧٪) بين الحاصلين على تعليم جامعي فأعلى ، مقابل (١٠٪) بين الحاصلين على تعليم أقل من دبلوم التعليم العام.
- حسب العمر: بشكل عام ، تزيد نسبة استخدام المعاملات الإسلامية البنكية فقط بشكل طفيف مع التقدم في العمر ، حيث تبلغ النسبة (٨٪) بين الشباب في فئة العمر (١٨-٢٩) سنة ، مقابل (١٠٪) للأفراد في الفئة العمرية (٥٠ سنة فأكثر).

شكل (٤-٣): استخدام المعاملات الإسلامية حسب الخصائص الديموغرافية (٪)

هل تستخدم فروع أو خدمات المعاملات الإسلامية أم التجارية العادية؟



المعاملات التجارية فقط

المعاملات الإسلامية والتجارية

المعاملات الإسلامية فقط



الجوائز البنكية

من الأفراد ذكروا أن الجوائز البنكية
كانت أحد أسباب اختيارهم لبنوكهم



قد يفكرون في إغلاق حساباتهم
إذا ألغيت هذه الجوائز



من كل خمسة من الأفراد لا تتوافر
لديهم أية معلومات حول الجوائز
البنكية التي تقدمها بنوكهم



من نصف الأفراد يفضلون
جوائز أسبوعية أو شهرية
حتى لو بقيمة أقل من
الجوائز السنوية





0- الجوائز البنكية

أكثر من ربع الأفراد لا يعلمون
إن كانت هناك جوائز أو
سحوبات تقدمها البنوك
لحساباتهم أم لا.

- ٤ من كل ١٠ من الأفراد تقريبا ذكروا أن البنوك التي يتعاملون معها تقدم جوائز وسحوبات تنطبق عليهم.
- تزيد نسبة الأفراد الذين ذكروا أن البنوك تقدم جوائز وسحوبات على حساباتهم بشكل ملحوظ بين العمانيين عن الوافدين (٤٦٪ مقابل ٢٩٪ على الترتيب).
- ومما يسترعي الانتباه أن أكثر من ربع الأفراد لا يعلمون إن كانت هناك جوائز وسحوبات تقدمها البنوك على حساباتهم أم لا ، وتزيد النسبة بشكل كبير بين الوافدين عن العمانيين (٤٠٪ مقابل ١٥٪ على الترتيب).

شكل (0-1): انتشار الجوائز البنكية (%)

هل توجد جوائز يقدمها البنك على أي من حساباتك، وتنطبق عليك؟



١-٥ أهمية الجوائز البنكية

١٦٪ من الأفراد ذكروا أن
الجوائز البنكية كانت أحد أسباب
اختيارهم لبنوكهم، و١٧٪ قد
يفكرون في إغلاق حساباتهم
إذا ألغيت هذه الجوائز.

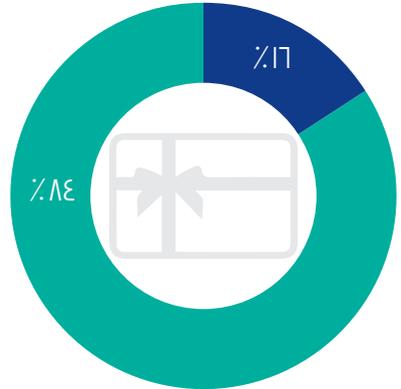
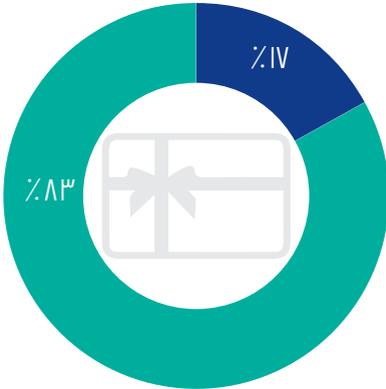
للتعرف على أهمية الجوائز البنكية في جذب البنوك للعملاء وضمان ولائهم، تم سؤال الأفراد في الاستطلاع عما إذا كانت الجوائز والسحوبات من أسباب اختيارهم للبنوك التي يتعاملون معها، وعن إمكانية تفكيرهم في إلغاء حساباتهم أو الانتقال إلى بنوك أخرى حال إلغاء أو تقليل تلك الجوائز والسحوبات. وتبين النتائج في الشكل (٢-٥) ما يلي:

- (١٦٪) من الأفراد ذكروا أن الجوائز والسحوبات البنكية كانت أحد أسباب اختيارهم للبنوك التي يتعاملون معها.
- أعرب (١٧٪) من الأفراد عن نيتهم في إلغاء حساباتهم أو تغيير البنوك التي يتعاملون معها إذا ألغيت أو قللت من الجوائز التي تقدمها لعملائها.

شكل (٢-٥): أهمية الجوائز البنكية

هل يمكن أن تفكر في إلغاء حسابك البنكي أو الانتقال إلى بنك آخر في حالة إلغاء أو تقليل تلك الجوائز أو السحوبات؟

هل كانت الجوائز البنكية من أسباب اختيارك للتعامل مع البنك؟



لا

نعم

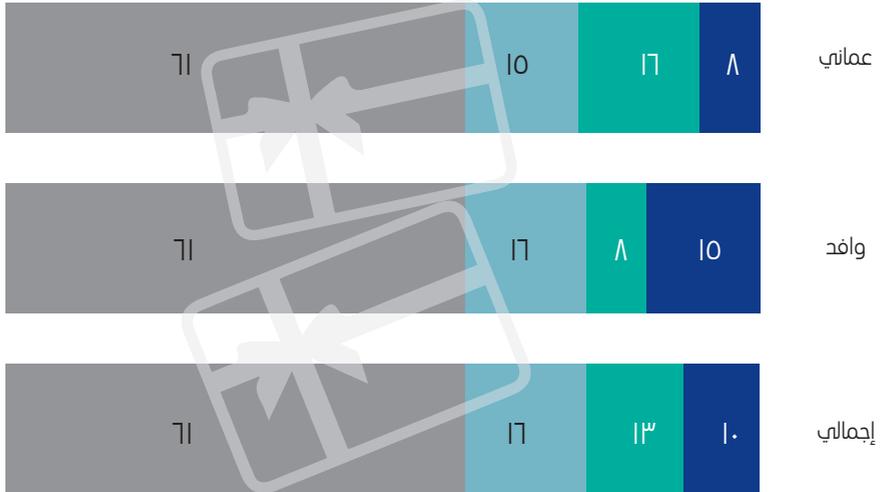
٢-٥ توافر المعلومات حول الجوائز البنكية

ثلاثة من كل خمسة من
الأفراد لا تتوافر لديهم أية
معلومات حول الجوائز البنكية
التي تقدمها بنوكهم.

- واحد من كل عشرة من الأفراد ذكر أن المعلومات التي يحتاجها حول الجوائز البنكية التي يقدمها البنك الذي يتعامل معه (مثل شروط الحصول على الجوائز ومواعيدها ، وفرص واحتمال الفوز ، وطريقة اختيار الفائزين ، وغيرها) تتوافر لديه بشكل كبير ، و(١٣٪) بدرجة متوسطة ، و(١٦٪) بدرجة قليلة.
- يسترعي الانتباه أن ثلاثة من كل خمسة من الأفراد لا تتوافر لديهم أية معلومات حول الجوائز البنكية التي تقدمها بنوكهم.
- تزيد نسبة الأفراد الذين ذكروا أن لديهم معلومات حول الجوائز البنكية التي تقدمها بنوكهم بدرجة كبيرة بشكل ملحوظ بين الوافدين عن العمانيين (١٥٪ مقابل ٨٪ على الترتيب).

شكل (٣-٥): توافر المعلومات حول الجوائز البنكية (٪)

هل تتوفر لديك كل المعلومات التي تحتاجها حول الجوائز والسحوبات البنكية التي يقدمها البنك الذي تتعامل معه؟



نعم، بدرجة كبيرة نعم، بدرجة متوسطة نعم، بدرجة قليلة لا تتوفر لدي المعلومات التي أحتاجها

٣-٥ الفوز بالجوائز البنكية

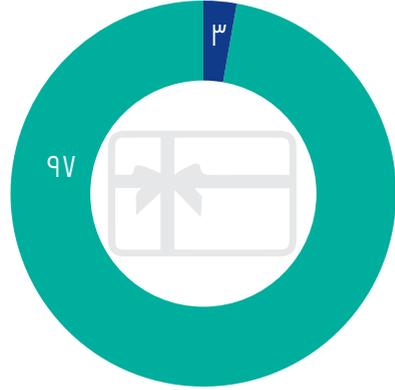
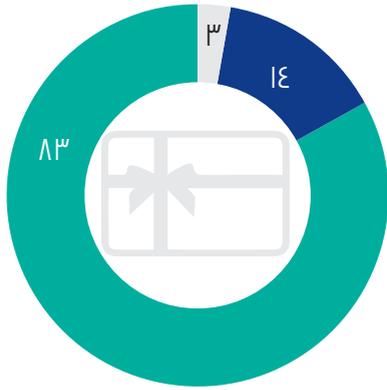


- (٣٪) من الأفراد ذكروا أنه قد سبق لهم الفوز بإحدى الجوائز البنكية (٣٪ من العمانيين مقابل ٢٪ من الوافدين).
- (١٤٪) من الأفراد ذكروا أنه قد سبق لأحد أقاربهم أو أصدقائهم الفوز بإحدى الجوائز البنكية (١٨٪ من العمانيين مقابل ٨٪ من الوافدين).

شكل (٤-٥): الفوز بالجوائز البنكية (٪)

هل سبق الفوز لأحد من أقاربك أو أصدقائك
يأخذى الجوائز البنكية، على حد علمك؟

هل سبق لك الفوز بإحدى الجوائز البنكية؟



لا يعرف

لا

نعم



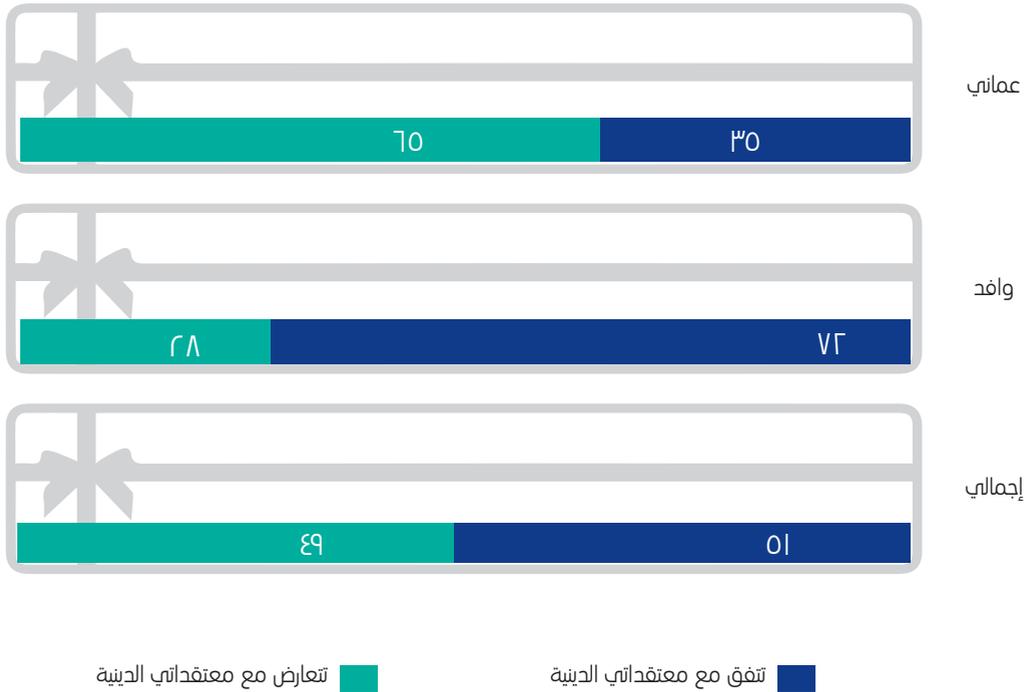
0-٤ توافق الجوائز البنكية مع المعتقدات الدينية

نصف الأفراد ذكروا أن الجوائز البنكية تتفق مع معتقداتهم الدينية (٣٥٪ من العمانيين مقابل ٧٢٪ من الوافدين).

- نصف الأفراد تقريبا ذكروا أن الجوائز البنكية تتفق مع معتقداتهم الدينية ، بينما يرى النصف الآخر أنها تتعارض معها.
- تزيد نسبة الأفراد الذين يعتقدون بتوافق الجوائز البنكية مع معتقداتهم الدينية بشكل ملحوظ بين الوافدين عن العمانيين ، حيث تبلغ النسبة بين الوافدين (٧٢٪) وهي أكثر من ضعف النسبة بين العمانيين (٣٥٪).

شكل (0-0): توافق الجوائز البنكية مع المعتقدات الدينية (٪)

هل الجوائز البنكية تتفق أم تتعارض مع معتقداتك الدينية؟



0-0 توافق الجوائز البنكية مع المعتقدات الدينية حسب الخصائص الديموغرافية

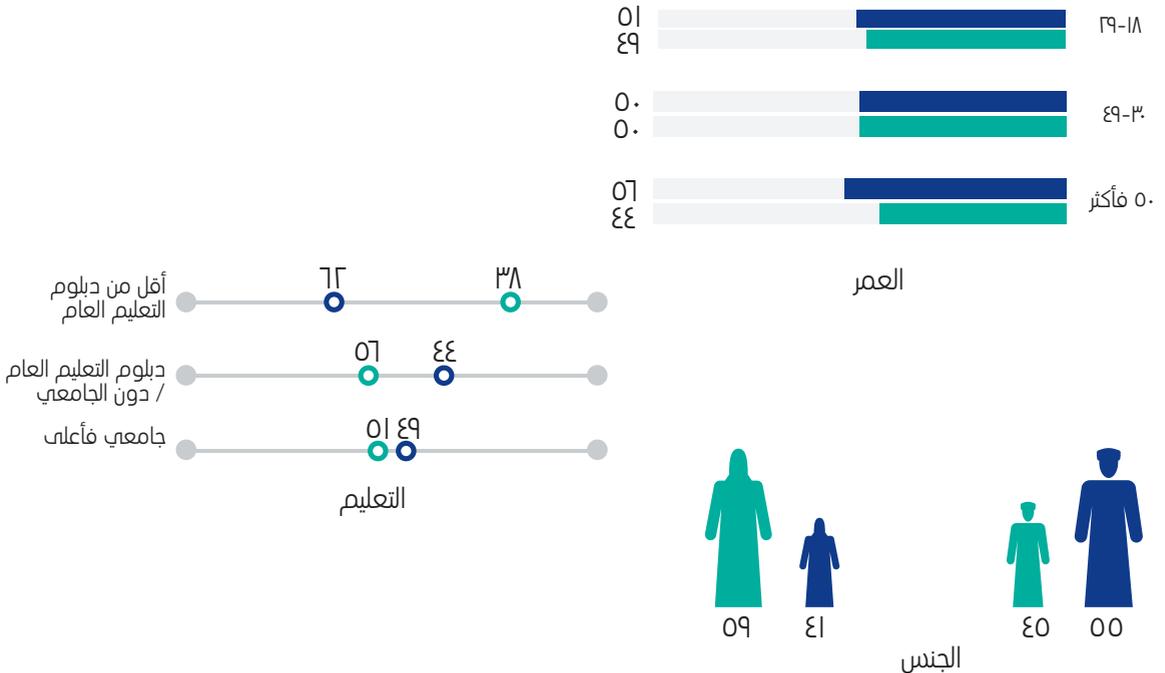
تصل نسبة الاعتقاد بتوافق
الجوائز البنكية مع المعتقدات
الدينية ٥٥% بين الذكور
مقابل ٤١% بين الإناث.

هناك بعض الاختلافات في مدى الاعتقاد بتوافق الجوائز البنكية مع المعتقدات الدينية حسب الخصائص الديموغرافية والاجتماعية للأفراد ، كما يلي:

- حسب الجنس: تزيد نسبة الاعتقاد بتوافق الجوائز البنكية مع المعتقدات الدينية بين الذكور عن الإناث (٥٥% مقابل ٤١% على الترتيب).
- حسب التعليم: أعلى نسب الاعتقاد بتوافق الجوائز البنكية مع المعتقدات الدينية توجد بين الحاصلين على تعليم أقل من دبلوم التعليم العام (٦٢%) ، وأدناها بين الحاصلين على دبلوم التعليم العام / دون الجامعي (٤٤%) ، بينما تصل إلى (٤٩%) بين الحاصلين على تعليم جامعي فأعلى.
- حسب العمر: بشكل عام ، تزيد نسبة الاعتقاد بتوافق الجوائز البنكية مع المعتقدات الدينية بشكل طفيف مع التقدم في العمر ، حيث تبلغ النسبة (٥١%) بين الشباب في فئة العمر (١٨-٢٩) سنة ، مقابل (٥٦%) للأفراد في الفئة العمرية (٥٠ سنة فأكثر).

شكل (0-1): توافق الجوائز البنكية مع المعتقدات الدينية حسب الخصائص الديموغرافية (%)

هل الجوائز البنكية تتفق أم تعارض مع معتقداتك الدينية؟



تعارض مع معتقداتي الدينية

تتفق مع معتقداتي الدينية



٦-٥ توافق الجوائز البنكية مع المعتقدات الدينية حسب توفر المعلومات حول الجوائز

- تزيد نسبة الأفراد الذين يعتقدون بأن الجوائز البنكية تتفق مع المعتقدات الدينية بشكل طفيف مع ارتفاع مستوى المعرفة والإلمام بشروط وإجراءات الجوائز البنكية، حيث تصل نسبة من يعتقدون أنها تتفق مع معتقداتهم الدينية (٦٠٪) عند الأفراد الذين قالوا إنهم ملمين بدرجة كبيرة بشروط ومعايير الجوائز البنكية مقابل (٥١٪) لدى الأشخاص الذين قالوا إنهم لا يمتلكون المعلومات التي يحتاجونها عن هذه الجوائز.

شكل (٧-٥) : نسب الأفراد الذين يعتقدون بتوافق الجوائز البنكية مع المعتقدات الدينية حسب توفر المعلومات حول الجوائز



٧-٥ قيمة الجوائز البنكية ودورتها

أكثر من نصف الأفراد يفضلون
جوائز أسبوعية أو شهرية
حتى لو بقيمة أقل من الجوائز
السنوية.

- يفضل غالبية الأفراد (٥٣%) وجود جوائز وسحوبات بنكية بشكل يتكرر أسبوعيا أو شهريا حتى لو كانت بقيمة قليلة عن الجوائز التي يتم تقديمها بشكل سنوي بقيمة كبيرة.
- تزيد نسبة الأفراد الذين يفضلون الجوائز السنوية الكبيرة على الجوائز الأسبوعية أو الشهرية الأقل بين الوافدين عن العمانيين (٢٢% مقابل ١٥% على الترتيب).

شكل (٧-٥): الرأي حول قيمة الجوائز البنكية ودورتها (%)

هل تعتقد الأفضل للعميل أن يقدم البنك جوائز كبيرة يجري السحب عليها كل سنة، أم جوائز أقل يجري السحب عليها كل شهر أو كل أسبوع؟

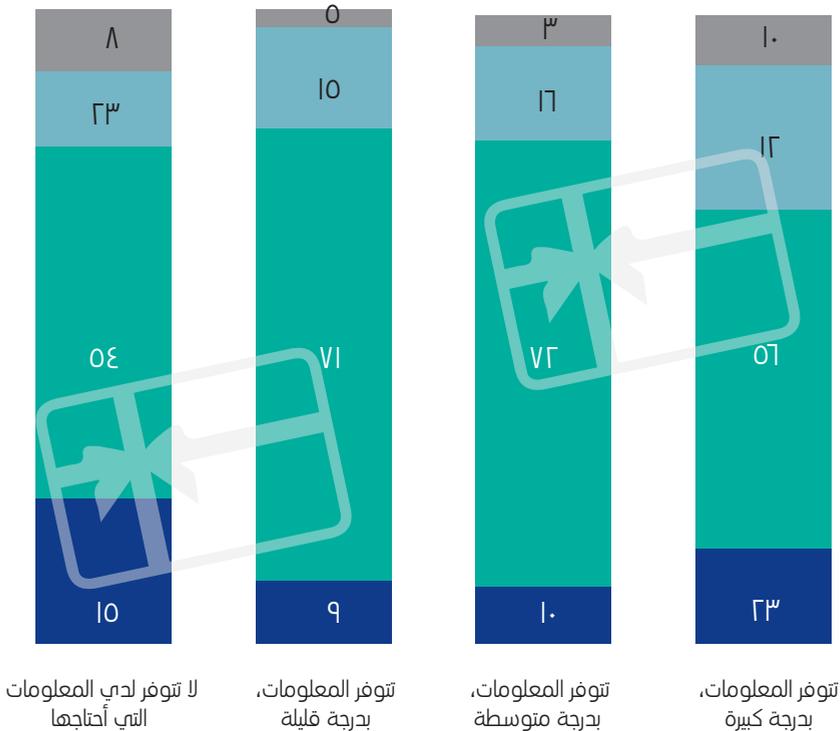


لا يعرف ■ لا تفرق / غير مهتم ■ جوائز أقل شهريا أو أسبوعيا ■ جوائز كبيرة سنويا

٨-٥ قيمة الجوائز البنكية ودورتها حسب توفر المعلومات حول الجوائز البنكية

- أوضحت النتائج أن (٢٣٪) ممن تتوافر لديهم معلومات عن الجوائز البنكية بدرجة كبيرة يفضلون الجوائز السنوية الكبيرة ، في المقابل (٥٦٪) منهم يفضلون جوائز شهرية أو أسبوعية بقيمة أقل.
- (٥٤٪) ممن لا تتوافر لديهم معلومات عن الجوائز البنكية يفضلون جوائز شهرية أو أسبوعية بقيمة أقل ، في حين (١٥٪) منهم يفضلون الجوائز السنوية الكبيرة.

شكل (٩-٥): الرأي حول قيمة الجوائز البنكية ودورتها حسب توفر المعلومات حول الجوائز البنكية (٪)



لا يعرف لا تفرق / غير مهم جوائز أقل شهريا أو أسبوعيا جوائز كبيرة سنويا

آراء الأفراد حول الجوائز البنكية

من كل ١٠ تقريبا من الأفراد يعتقدون أن
الجوائز البنكية فكرة جيدة ويجب تأييدها

٩

الذكور %٨٨

الإناث %٧٩

الحاصلين على تعليم أقل
من دبلوم التعليم العام

%٩١

الحاصلين على تعليم
جامعي فأعلى

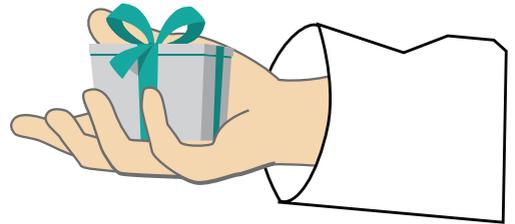
%٨٠

العمانيين

%٧٨

الوافدين

%٩٥





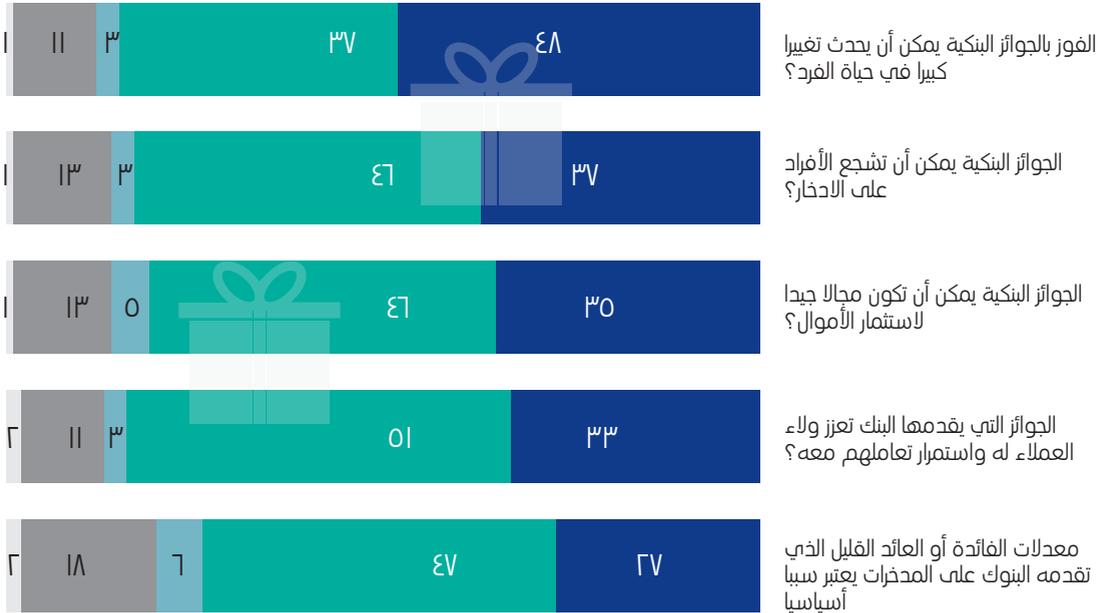
٦ آراء الأفراد حول الجوائز البنكية

٨٥٪ من الأفراد يعتقدون أن
الفوز بجائزة بنكية يمكن أن
يحدث تغييرا كبيرا في حياة
الفرد.

تم سؤال الأفراد في عينة الاستطلاع عن خمسة من الأفكار التي تروج لها الكثير من البنوك حول الجوائز البنكية ، ويلخص الشكل (٦-١) تلك الأفكار وآراء الأفراد حولها.

- يعتقد (٨٥٪) من الأفراد أن الفوز بالجوائز البنكية يمكن أن يحدث تغييرا كبيرا في حياة الفرد (٤٨٪ موافقون جدا و ٣٧٪ موافقون على هذا البند).
- (٨٣٪) من الأفراد يعتقدون أن الجوائز البنكية يمكن أن تشجع الأفراد على الادخار بشكل أكبر.
- يعتقد (٨١٪) من الأفراد أن الجوائز البنكية يمكن أن تكون مجالا جيدا لاستثمار الأموال (٣٥٪ موافقون جدا و ٤٦٪ موافقون على هذا البند).
- (٨٤٪) من الأفراد يعتقدون أن الجوائز التي يقدمها البنك تعزز ولاء العملاء له واستمرار تعاملهم معه.
- يعتقد (٧٤٪) من الأفراد أن معدلات الفائدة أو العائد القليل الذي تقدمه البنوك على المدخرات يعتبر سببا أساسيا لإقبال الناس على الجوائز البنكية.

شكل (٦-١): آراء الأفراد حول الجوائز البنكية (%)



غير موافق على الإطلاق

غير موافق

محايد

موافق

موافق جدا

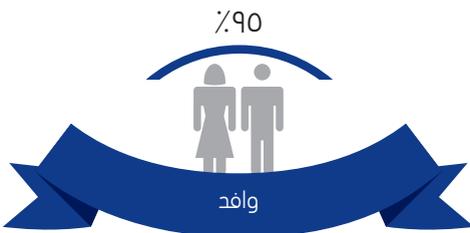


٦-١ تأييد الأفراد للجوائز البنكية

٧٨٪ من العمانيين يرون أن
الجوائز البنكية فكرة جيدة،
مقابل ٩٥٪ من الوافدين.

- ٩ من كل ١٠ تقريبا من الأفراد يعتقدون أن الجوائز البنكية فكرة جيدة ويجب تأييدها.
- تزيد نسبة الأفراد الذين يعتقدون أن الجوائز البنكية فكرة جيدة بشكل كبير بين الوافدين عن العمانيين (٩٥٪ مقابل ٧٨٪ على الترتيب).

شكل (٦-٣): نسب تأييد الأفراد للجوائز البنكية



٦-٢ تأييد الأفراد للجوائز البنكية حسب الخصائص الديموغرافية

تصل نسبة الأفراد الذين
يؤيدون الجوائز البنكية ٨٨٪
بين الذكور مقابل ٧٩٪ بين
الإناث.

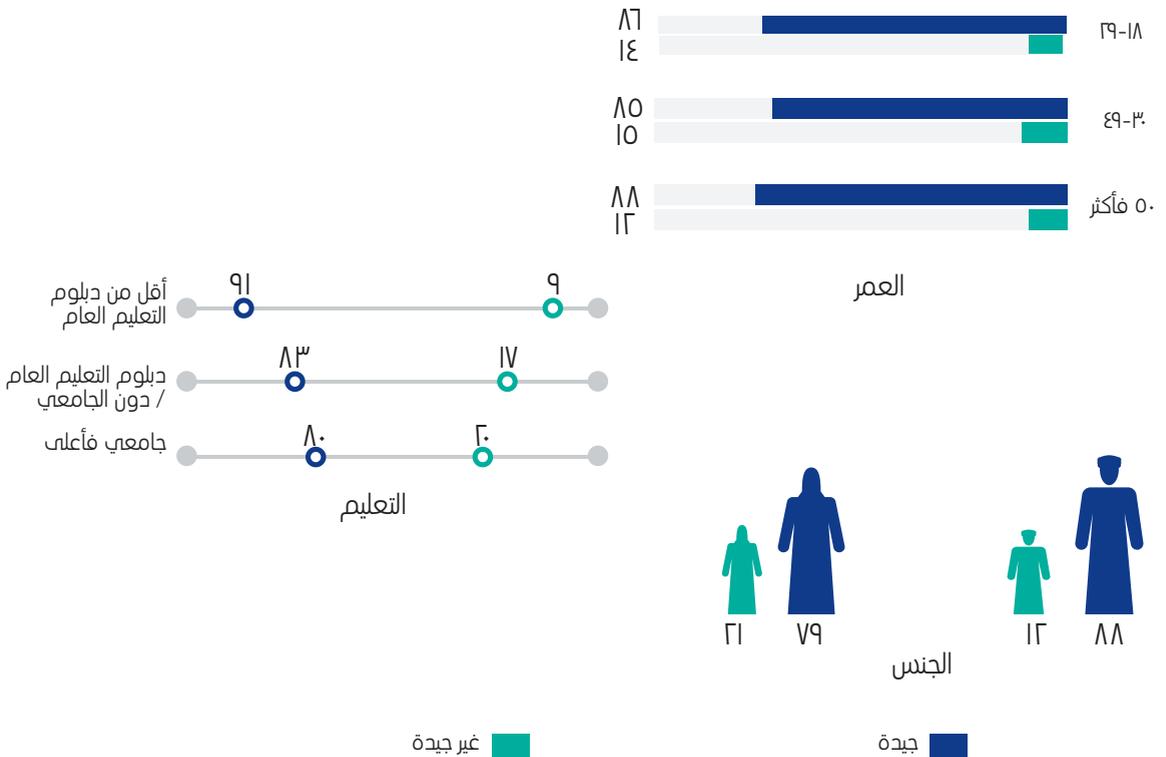
هناك بعض الاختلافات في مدى تأييد الأفراد للجوائز البنكية حسب

الخصائص الديموغرافية والاجتماعية للأفراد ، كما يلي:

- حسب الجنس: تزيد نسبة الأفراد الذين يؤيدون الجوائز البنكية بين الذكور عن الإناث (٨٨٪ مقابل ٧٩٪ على الترتيب).
- حسب التعليم: تقل نسبة الأفراد الذين يؤيدون الجوائز البنكية مع ارتفاع مستوى التعليم ، حيث تبلغ النسبة (٩١٪) بين الحاصلين على تعليم أقل من دبلوم التعليم العام ، مقابل (٨٠٪) بين الحاصلين على تعليم جامعي فأعلى.
- حسب العمر: لا توجد فروق واضحة في نسبة الأفراد الذين يؤيدون الجوائز البنكية بين فئات العمر المختلفة ، وتبلغ النسبة (٨٦٪) بين الشباب في فئة العمر (١٨-٢٩) سنة ، مقابل (٨٨٪) للأفراد في الفئة العمرية (٥٠ سنة فأكثر).

شكل (٦-٣): مدى تأييد الأفراد للجوائز البنكية حسب الخصائص الديموغرافية (٪)

بشكل عام، هل تعتقد أن الجوائز البنكية فكرة جيدة أم غير جيدة؟

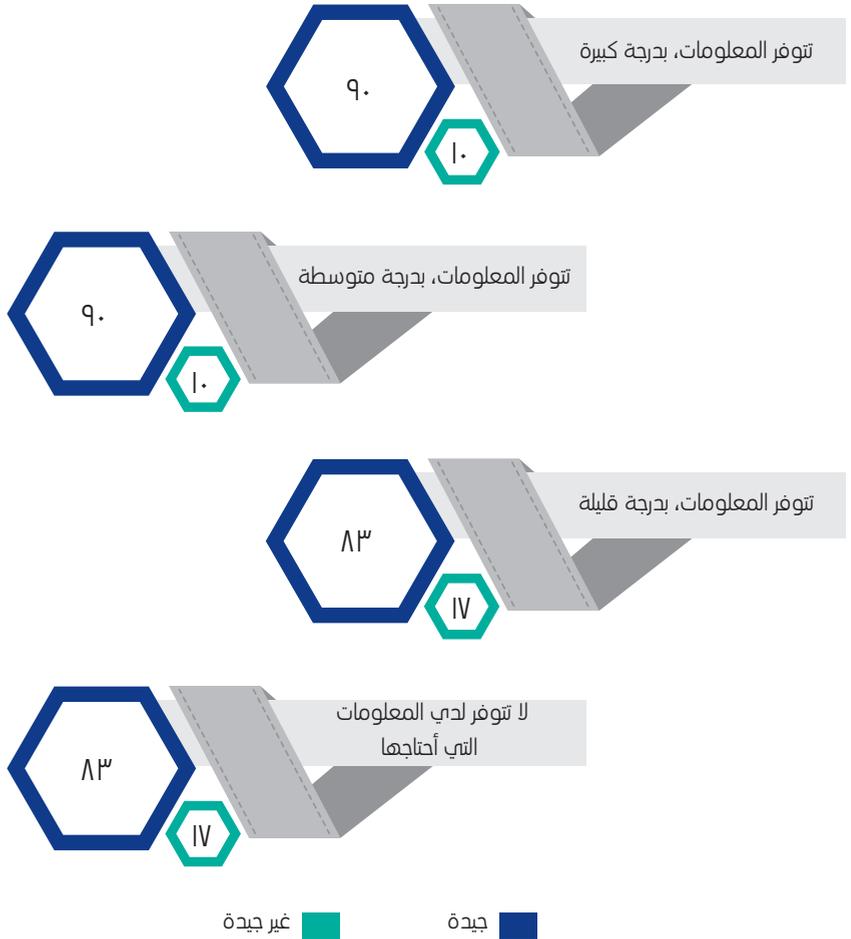


٦-٣ مدى تأييد الأفراد للجوائز البنكية حسب توفر المعلومات حول الجوائز

- يزيد تأييد الأفراد واعتقادهم بأن الجوائز البنكية فكرة جيدة مع ارتفاع مستوى الإلمام والمعرفة بشروط ومعايير هذه الجوائز ، حيث تصل نسبة من يعتقدون بأن الجوائز البنكية فكرة جيدة (٩٠٪) عند الأفراد الذين قالوا انهم ملمون بدرجة كبيرة بشروط ومعايير الجوائز البنكية مقابل (٨٣٪) لدى الأشخاص الذين قالوا إنهم لا يمتلكون المعلومات التي يحتاجونها حول هذه الجوائز .

شكل (٦-٤): مدى تأييد الأفراد للجوائز البنكية حسب توفر معلومات حول الجوائز (%)

بشكل عام هل تعتقد أن الجوائز البنكية فكرة جيدة أم غير جيدة؟

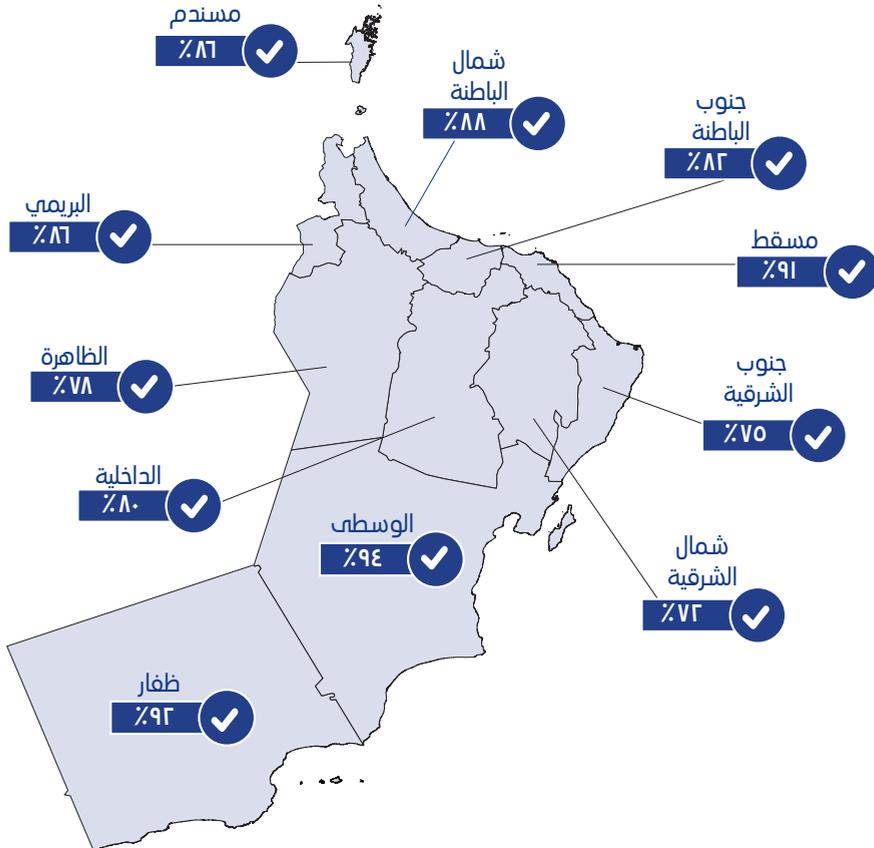




٦-٤ تأييد الأفراد للجوائز البنكية حسب المحافظة

- تزيد نسبة الأفراد الذين يؤيدون الجوائز البنكية في محافظة الوسطى بنسبة (٩٤٪) ، تليها محافظة ظفار (٩٢٪) ، ثم محافظة مسقط (٩١٪). في المقابل ، فإن محافظة شمال الشرقية هي أقل المحافظات (٧٢٪).

شكل(٦-٥): نسب تأييد الأفراد للجوائز البنكية حسب المحافظة

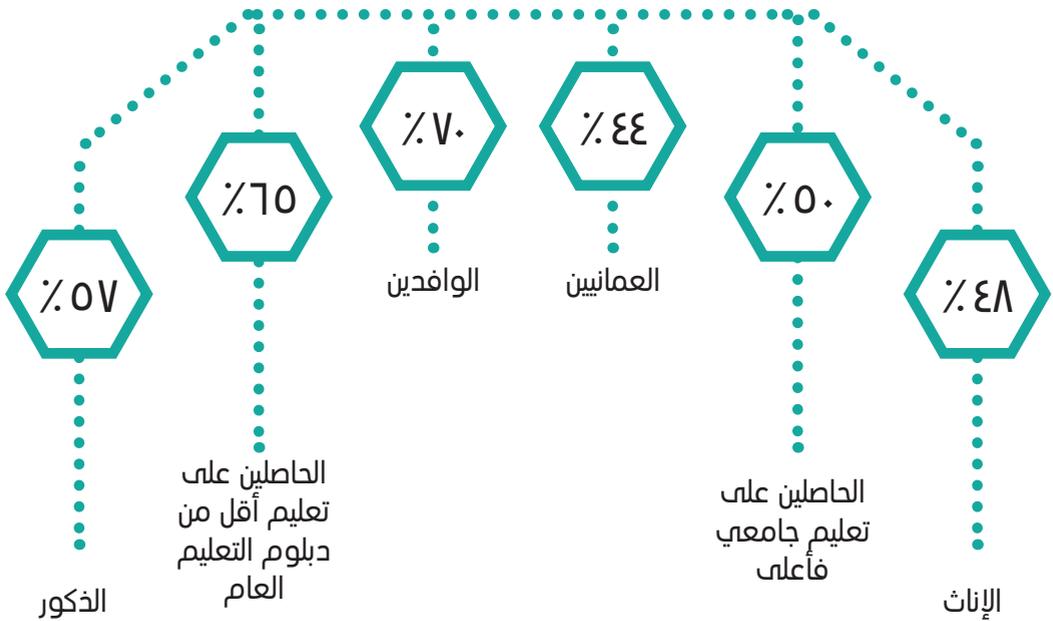




الرقابة على الجوائز البنكية



من الأفراد يعتقدون أن عملية اختيار الفائزين بالجوائز البنكية تتم
بنزاهة وشفافية



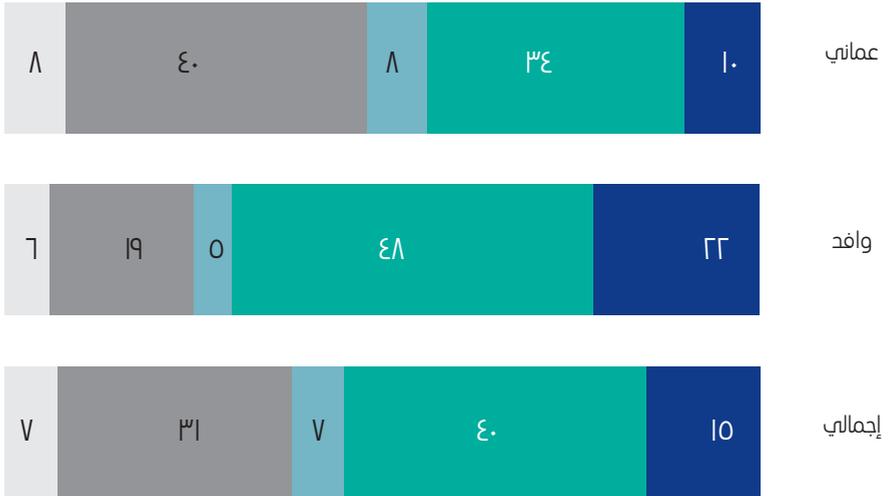
٧ الرقابة على الجوائز البنكية

٥٥٪ من الأفراد يعتقدون أن اختيار الفائزين بالجوائز البنكية يتم بنزاهة وشفافية (٧٠٪ من الوافدين مقابل ٤٤٪ من العمانيين).

- يعتقد غالبية الأفراد (٥٥٪) أن عملية اختيار الفائزين بالجوائز البنكية تتم بنزاهة وشفافية (٤٠٪ يعتقدون ذلك و١٥٪ يعتقدون جدا).
- تزيد نسبة الأفراد الذين يعتقدون أن عملية اختيار الفائزين بالجوائز البنكية تتم بنزاهة وشفافية بشكل واضح بين الوافدين عن العمانيين (٧٠٪ مقابل ٤٤٪ على الترتيب).

شكل (٧-١): النزاهة والشفافية في اختيار الفائزين بالجوائز البنكية (%)

إلى أي مدى تعتقد أو لا تعتقد أن عملية اختيار الفائزين بالجوائز البنكية تتم بنزاهة وشفافية؟



لا اعتقد على الإطلاق

لا اعتقد

محايد

أعتقد

أعتقد جدا



٧-١ الرأي حول نزاهة وشفافية الجوائز البنكية حسب الخصائص الديموغرافية

تصل نسبة الاعتقاد بنزاهة وشفافية الجوائز البنكية ٥٠٪ بين الحاصلين على تعليم جامعي فأعلى، مقابل ٦٥٪ للحاصلين على تعليم أقل من دبلوم التعليم العام.

توجد بعض الاختلافات في نسب الاعتقاد بنزاهة وشفافية عملية اختيار الفائزين بالجوائز البنكية حسب الخصائص الديموغرافية والاجتماعية للأفراد ، وخصوصا حسب مستوى التعليم ، كما يلي:

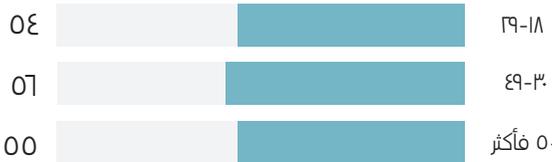
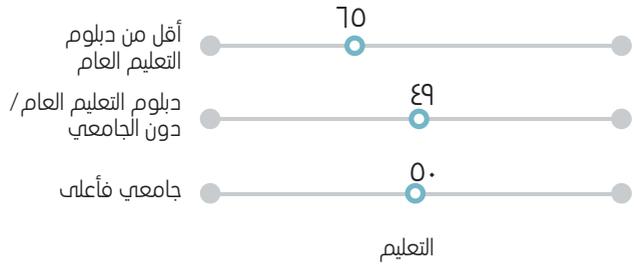
- حسب الجنس: تزيد نسبة من يعتقدون بنزاهة وشفافية عملية اختيار الفائزين بالجوائز البنكية بين الذكور عن الإناث (٥٧٪ مقابل ٤٨٪ على الترتيب).

• حسب التعليم: بشكل عام ، تقل نسبة الاعتقاد بنزاهة وشفافية

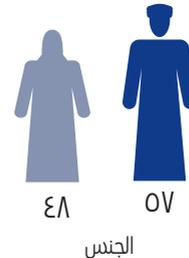
اختيار الفائزين بالجوائز البنكية مع ارتفاع مستوى التعليم ، حيث تصل النسبة إلى (٥٠٪) بين الحاصلين على تعليم جامعي فأعلى ، مقابل (٦٥٪) بين الحاصلين على تعليم أقل من دبلوم التعليم العام.

• حسب العمر: لا توجد اختلافات واضحة في نسبة من يعتقدون بنزاهة وشفافية عملية اختيار الفائزين بالجوائز البنكية بين الأفراد في فئات العمر المختلفة.

شكل (٧-٢): نسب من يعتقدون/يعتقدون جدا بنزاهة وشفافية ختبار الفائزين بالجوائز البنكية حسب الخصائص الديموغرافية (%)



العمر



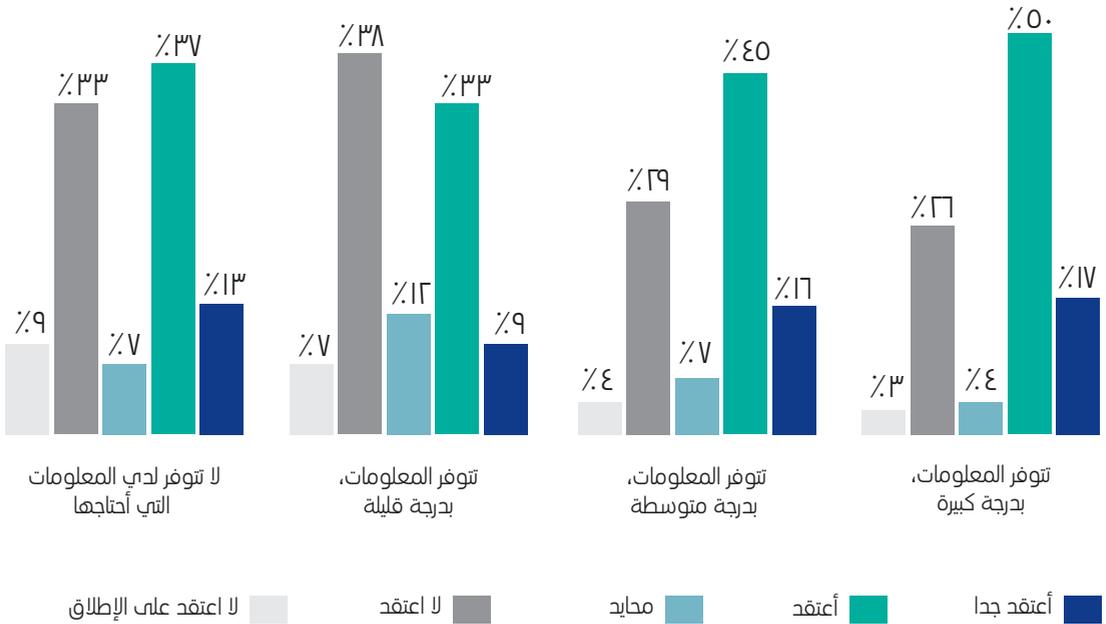
الجنس

٢-٧ الرأي حول نزاهة وشفافية الجوائز البنكية حسب توافر المعلومات حول الجوائز البنكية

- تزيد نسبة الأفراد الذين يعتقدون بأن عملية اختيار الفائزين بالجوائز البنكية تتم بنزاهة وشفافية بين الأفراد الذين تتوفر لديهم معلومات بدرجة كبيرة عن شروط ومعايير الجوائز مقارنة بالأفراد غير الملمين بهذه المعلومات (٦٧٪ و ٥٠٪ على الترتيب).

شكل (٧-٣): نسب الاعتقاد بنزاهة وشفافية اختيار الفائزين بالجوائز البنكية حسب توفر المعلومات

إلى أي مدى تعتقد أو لا تعتقد أن عملية اختيار الفائزين بالجوائز البنكية تتم بنزاهة وشفافية؟





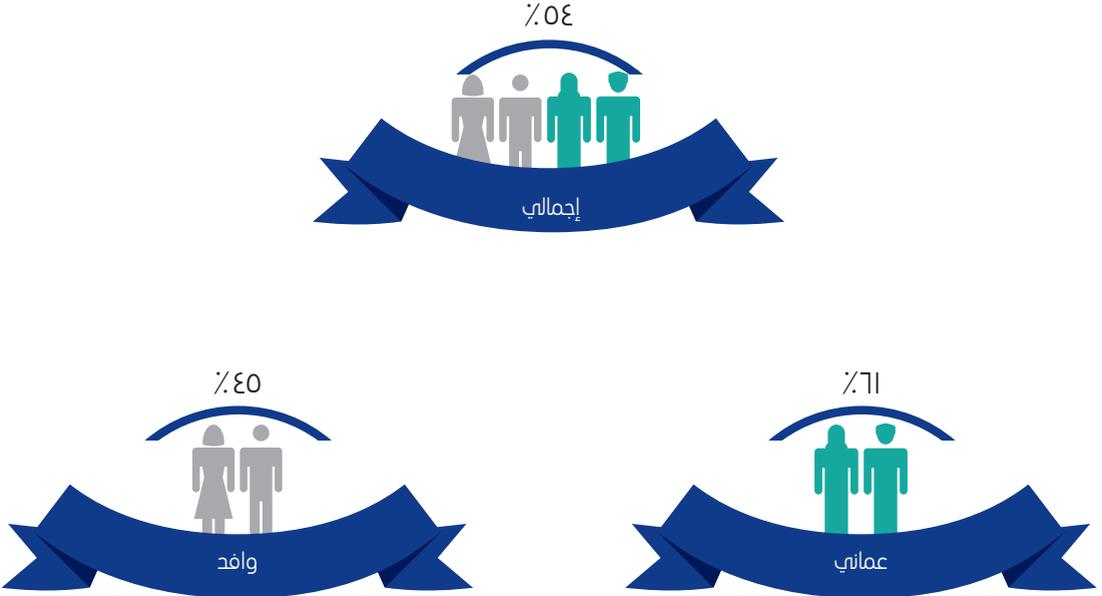
٧-٣ الجوائز البنكية مقابل معدل فائدة جيد

٥٤٪ من الأفراد يفضلون
معدل فائدة/عائد أعلى أكثر
من الجوائز البنكية (٦١٪ من
العُمانيين مقابل ٤٥٪ من
الوافدين).

- يفضل غالبية الأفراد (٥٤٪) أن توفر البنوك معدل فائدة أو عائد جيد على المدخرات حتى لو توقفت عن تقديم الجوائز البنكية.
- تزيد نسبة الأفراد الذين يفضلون معدلاً أعلى للعائد على المدخرات مقارنة بالجوائز البنكية بين العُمانيين عن الوافدين (٦١٪ مقابل ٤٥٪ على الترتيب).

شكل (٧-٤): الجوائز البنكية مقابل معدل الفائدة الجيد

نسب من يعتقدون أن البنوك يجب أن تتوقف عن تقديم الجوائز البنكية مع توفير حسابات بنكية بعائد/ معدل فائدة جيد



٧-٤ الجوائز البنكية مقابل معدل فائدة جيد حسب الخصائص الديموغرافية

تصل نسبة الأفراد الذين
يفضلون معدل العائد الجيد
على الجوائز البنكية ٦٤٪ بين
الإناث مقابل ٥١٪ بين الذكور.

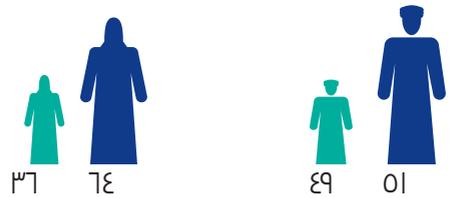
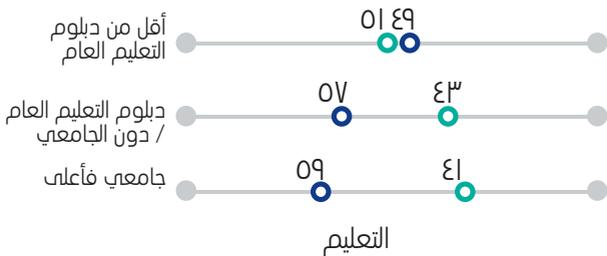
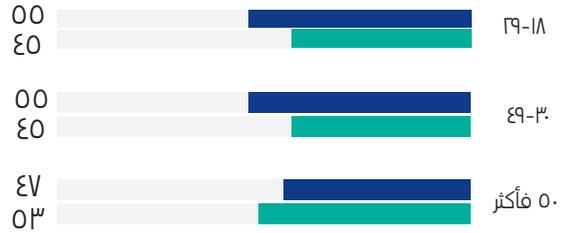
هناك بعض الاختلافات في مدى تفضيل الأفراد لمعدلات جيدة للفائدة أو العائد على الجوائز البنكية حسب الخصائص الديموغرافية والاجتماعية للأفراد ، كما يلي:

- حسب الجنس: تزيد نسبة الأفراد الذين يفضلون معدل العائد الجيد على الجوائز البنكية بشكل ملحوظ بين الإناث عن الذكور (٦٤٪ مقابل ٥١٪ على الترتيب).
- حسب التعليم: تزيد نسبة الأفراد الذين يفضلون معدل العائد الجيد على الجوائز البنكية مع ارتفاع مستوى التعليم ، حيث تبلغ النسبة (٤٩٪) بين الحاصلين على تعليم أقل من دبلوم التعليم العام ، مقابل (٥٩٪) بين الحاصلين على تعليم جامعي فأعلى.
- حسب العمر: تقل نسبة الأفراد الذين يفضلون معدل العائد الجيد على الجوائز البنكية مع التقدم في العمر ، فتبلغ النسبة (٥٥٪) بين الشباب في فئة العمر (١٨-٢٩) سنة ، مقابل (٤٧٪).

شكل (٧-٥): الجوائز البنكية مقابل معدل فائدة جيد حسب الخصائص الديموغرافية (%)

هل تعتقد أن البنوك يجب أن تتوقف عن تقديم الجوائز البنكية مع توفير حسابات بنكية بعائد/معدل فائدة

جيد؟



لا

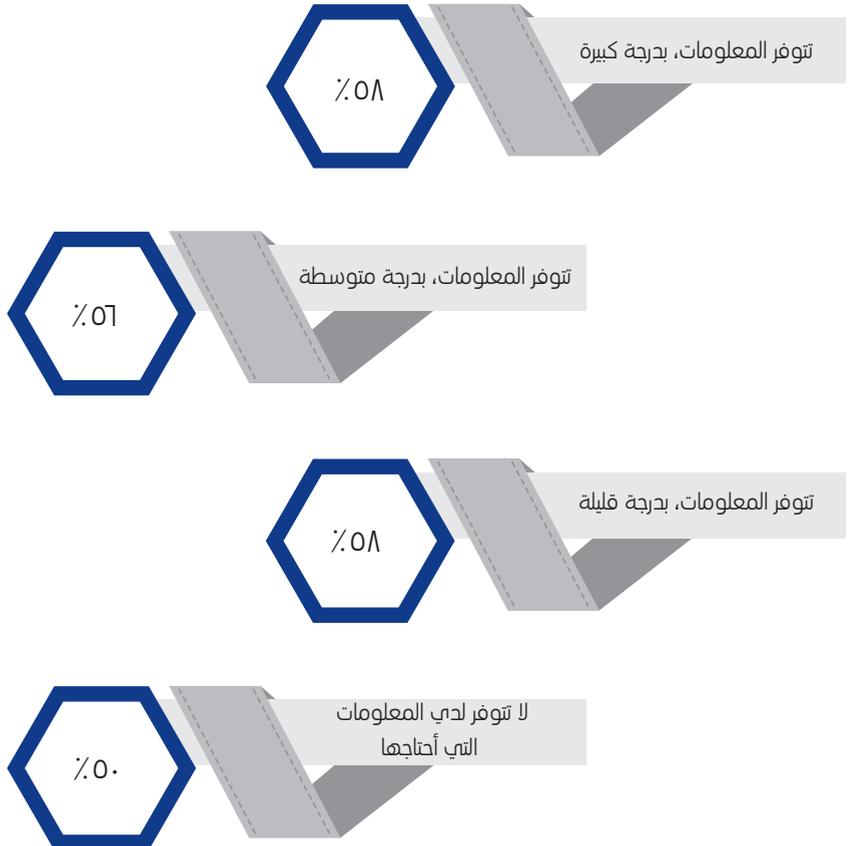
نعم

٧-٥ الجوائز البنكية مقابل معدل فائدة جيد حسب توفر المعلومات

- تزيد نسبة الأفراد الذين يفضلون معدلاً أعلى للفائدة على المدخرات بدلاً من الجوائز البنكية بنسبة طفيفة بين الأفراد الذين تتوفر لديهم معلومات عن شروط ومعايير الجوائز مقارنة بالأفراد غير الملمين بهذه المعلومات.
- حيث تصل نسبة من يؤيدون توقف البنوك عن تقديم الجوائز (٥٨%) عند الأفراد الذين قالوا إنهم ملمون بدرجة كبيرة بشروط ومعايير الجوائز البنكية مقابل (٥٠%) لدى الأشخاص الذين قالوا إنهم لا يمتلكون المعلومات التي يحتاجونها.

شكل (٧-٦): الجوائز البنكية مقابل معدل فائدة جيد حسب توفر المعلومات

هل تعتقد أن البنوك يجب أن تتوقف عن تقديم الجوائز البنكية مع توفير حسابات بنكية بعائد/معدل فائدة جيد؟





+968 9145 9145



80076274



www.ncsi.gov.om



@NCSIOman