دراسة سوق التداول عبر الإنترنت والفوركس في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا 2026

رؤى استراتيجية للقيادة التنفيذية حول سلوك المتداولين، عقبات التحويل، وفرص التوسع المستدام

تقرير بحث تنفيذي

٢١ صفر ١٤٤٨ هـ · منصة سنتينك للاستبيانات · n = 211 مشارك

استطلاع محوري لسوق التداول يركز على المستثمرين الشباب والنشطين في دول مجلس التعاون

أهداف الدراسة

- تحديد الخصائص الديموغرافية للمستثمرين الشباب والنشطين في أسواق التداول عبر الإنترنت بمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، مع التركيز على دول مجلس التعاون الخليجي.
- استكشاف دوافع هذه الشريحة السكانية للانخراط في التداول، وفهم أدواتهم الاستثمارية المفضلة، ومصادر معلوماتهم الرئيسية.
- تقييم مستوى الثقة في منصات التداول الحالية، وتحديد العوامل الحاسمة التي تؤثر على اختيار المنصة وتغييرها، خاصة بين المستخدمين الحاليين والمهتمين.
- فهم التحديات الرئيسية التي تواجه المستثمرين الجدد أو المحتملين، مثل تعقيد عمليات التسجيل والتحقق، ومخاوف الخصوصية، وعوامل أخرى تعيق الإيداع أو بدء التداول.

المنهجية

إجمالي الاستجابات	435
الاستبيانات المكتملة	211
معدل الإكمال	49%
الدول الرئيسية المشمولة	الإمارات، السعودية، قطر
الفئة العمرية السائدة	25–34 عاماً (52%)
الاهتمام بالتداول	33% مهتمون، 23% متداولون حاليون

01

من شارك معنا

التركيبة الديموغرافية والجغرافية لعينة الدراسة

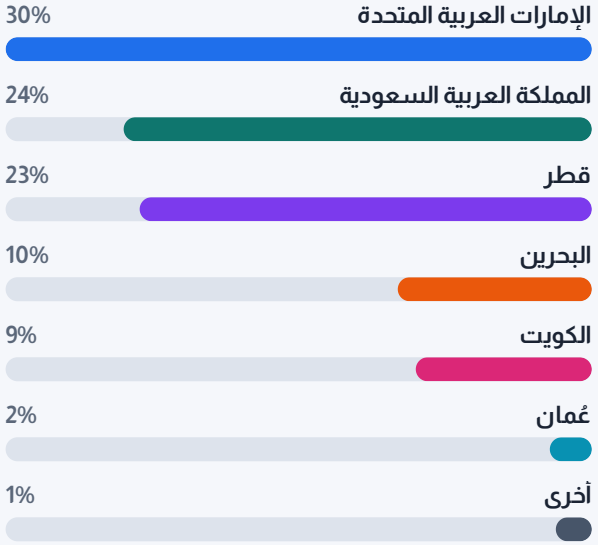
قراءة متوازنة عبر شرائح العينة

لمحة عن المشاركين

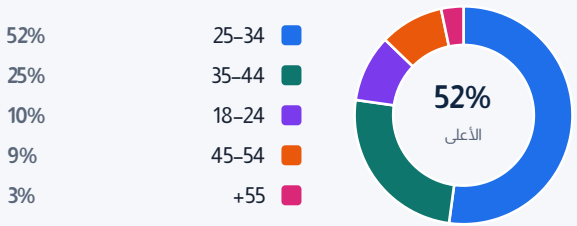
211
إجمالي المشاركين

49%
معدل الإكمال

في أي دولة تقيم حالياً؟



ما هو عمرك؟



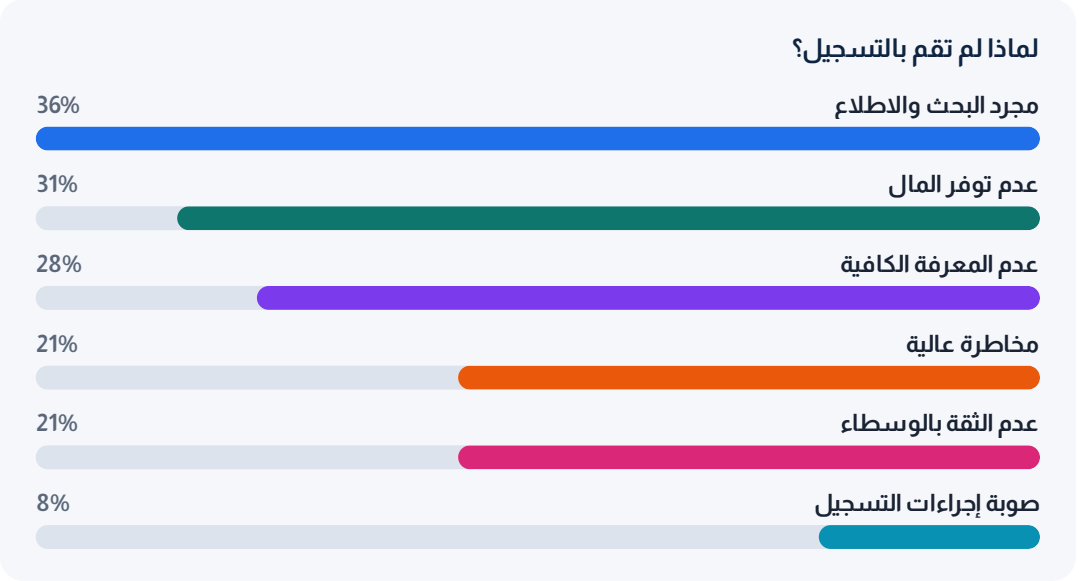
الجنس

02

اختناقات التحويل والأمان المالي

تعقيد إجراءات التحقق ومخاوف الأمان يقطعان مسار التفعيل قبل إتمام الإيداع الأول

تعقيد إجراءات التحقق ومخاوف الأمان يقطعان مسار التفعيل قبل إتمام الإيداع الأول



الرؤية التنفيذية

على الرغم من الاهتمام المتزايد بالتداول عبر الإنترنت، فإن تعقيد إجراءات التحقق ومخاوف الخصوصية والأمان تشكل حاجزاً حاسماً يمنع المستثمرين الشباب والنشطين من إتمام عملية التسجيل. فمن بين الذين لم يسجلوا، ذكر 36% أنهم كانوا "مجرد يبحثون ويطلعون"، لكن من حاولوا التسجيل ولم يكملوا، أشار 35% إلى أن العملية كانت "طويلة جداً"، واعترف 25% بعدم فهم المتطلبات، و25% عبروا عن مخاوف بشأن الخصوصية. هذا يعني أن تجربة ما بعد الاهتمام الأولي تتطلب تبسيطاً جذرياً لتجنب خسارة العملاء المحتملين قبل أي فرصة للإيداع.

الأثر الاستراتيجي

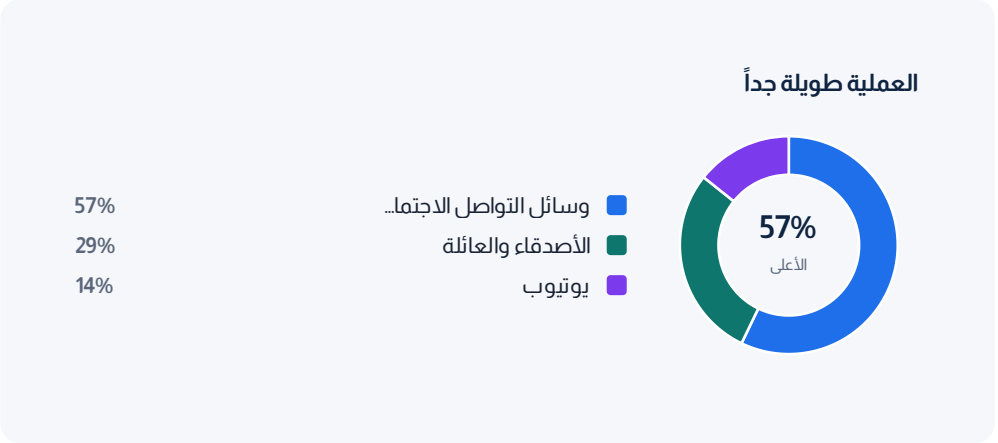
تؤثر هذه العوائق بشكل مباشر على اكتساب العملاء والإيرادات المحتملة. إن الفشل في تبسيط عملية التحقق يقلل من معدلات التحويل ويضعف الموقف التنافسي، مما يستدعي إعادة تقييم أولويات الاستثمار في عمليات الإعداد بدلًا من التركيز فقط على جذب الانتباه الأولي.

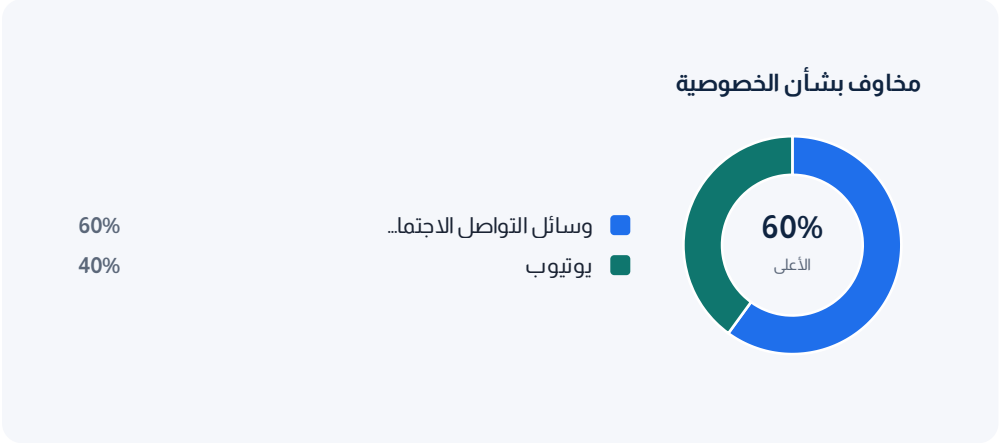
الإجراءات الموصى بها

1. تطوير واجهة مبسطة لعملية التحقق مع توفير شرح واضح وموجز للمتطلبات في كل خطوة، مع التركيز على تقليل عدد المستندات المطلوبة.
2. تقديم خيارات تحقق بديلة أو تدريجية، تسمح للمستخدمين بالبدء بالاستثمار بمبالغ صغيرة قبل إكمال جميع إجراءات التحقق المعقدة.
3. إطلاق حملة توعية تركز على إجراءات الأمان والخصوصية المستخدمة لحماية بيانات العملاء، بهدف بناء الثقة وتقليل المخاوف المتعلقة بالخصوصية.

الخلاصة التنفيذية **تتسبب تعقيدات التحقق ومخاوف الأمان في خسارة 35% من العملاء المحتملين قبل إتمام التسجيل، مما يكلف المنصة إيرادات مستقبلية.**

طول إجراءات التحقق يفقد المنصات مستخدمي شبكات التواصل الاجتماعي بسرعة مضاعفة





الرؤية التنفيذية

تنقسم العينة عند «الأصدقاء والعائلة» بفارق 29 نقطة بين العملية طويلة جداً ومخاوف بشأن الخصوصية، وهو فارق أكبر من أن يُعالَج برسالة واحدة. القراءة الإجمالية هنا تخفي أكثر مما تكشف: الرقم الكلي يمثل متوسطًا لا يعبّر عن أي من الشريحتين بدقة. الشريحة الأعلى ميلاً تتصرف كسوق قائمة بذاتها، بمحفزات مختلفة ومسار قرار مختلف، والتعامل معها ضمن الحملة نفسها يهدر جزءًا من الإنفاق على جمهور لا يستجيب للرسالة ذاتها. ما يعنيه ذلك أن التخصيص هنا مسألة كفاءة إنفاق قبل أن يكون تفضيلاً تسويقيًا.

الأثر الاستراتيجي

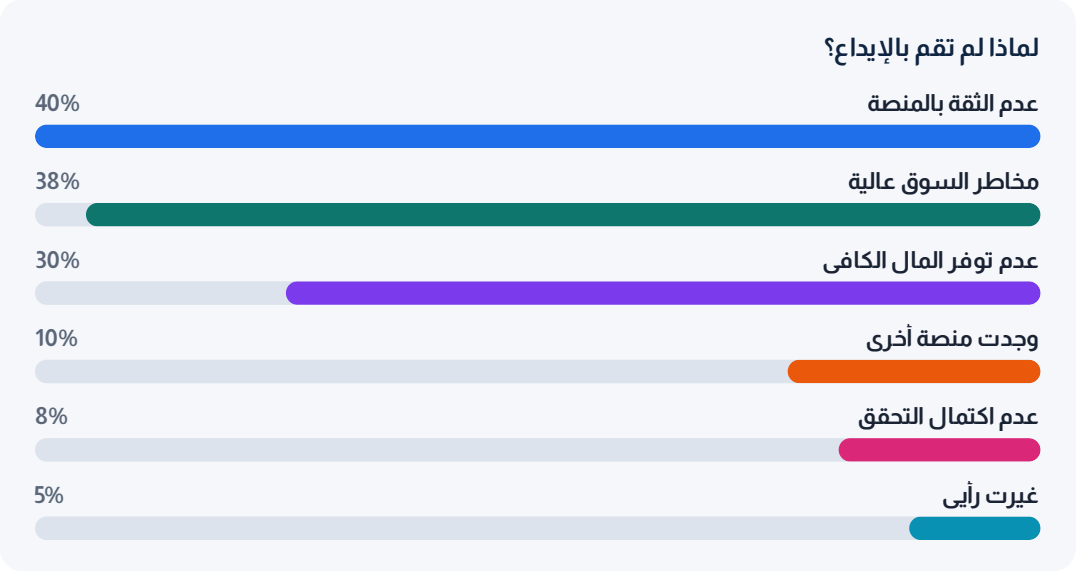
على مستوى الاكتساب، الحملة الموحّدة ستخدم إحدى الشريحتين على حساب الأخرى وترفع تكلفة الوصول للشريحة الأقل استجابة. وعلى مستوى التسعير وتصميم العرض، الفجوة تبرر مسارين منفصلين بدل مسار واحد يفترض تجانسًا غير موجود في البيانات.

الإجراءات الموصى بها

1. افصل رسالة العملية طويلة جداً عن رسالة مخاوف بشأن الخصوصية في الحملة القادمة بدل توحيدهما تحت عرض واحد.
2. اقرأ نتائج القنوات مقسّمة على هاتين الشريحتين قبل اعتماد ميزانية الربع المقبل.

الخلاصة التنفيذية **المتوسط العام يصف عينة لا يمثل أي عميل فعلي داخلها.**

عدم الثقة بالوسطاء ومخاطر تقلب السوق يتصدران أسباب الأحجام عن إيداع الأموال



الرؤية التنفيذية

على الرغم من أن طول إجراءات التحقق قد يبدو عقبة تقنية، إلا أن البيانات تكشف أن السبب الجوهري لتردد العملاء في إيداع الأموال يتجذر في انعدام الثقة بالمنصات نفسها، حيث يعزو 40% من المترددين قرارهم إلى عدم الثقة، بينما يمثل الخوف من تقلبات السوق مخاطرة واضحة لـ 38% آخرين. هذا يشير إلى أن المستثمرين المحتملين لا يزالون يرون سوق التداول عبر الإنترنت والفوركس في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا كسوق غير ناضج، حيث تتجاوز المخاوف المتعلقة بالأمان والمخاطر الاستراتيجية أي تصورات حول سهولة الاستخدام أو فرص الربح. إن معالجة هذه المخاوف الأساسية هي المفتاح لفتح إمكانات السوق.

الأثر الاستراتيجي

تتطلب مخاوف انعدام الثقة وتقلبات السوق إعادة تقييم أولويات الاستثمار في اكتساب العملاء، مع التركيز على بناء الثقة بدلًا من مجرد زيادة الوعي. يؤثر هذا بشكل مباشر على استراتيجيات التسويق، وتصميم المنتج، وإدارة المخاطر، مما يتطلب تخصيص موارد أكبر لتعزيز الشفافية والأمان.

الإجراءات الموصى بها

1. إطلاق حملات توعية تركز على آليات الأمان والرقابة التنظيمية التي تخضع لها المنصة، مع شهادات من عملاء حاليين.
2. توفير أدوات تعليمية مبسطة حول إدارة المخاطر وتقلبات السوق، وتقديم حسابات تجريبية بسيناريوهات واقعية.
3. تحديد آليات واضحة لتقديم الشكاوى وحلها، مع ضمان الشفافية في جميع مراحل التعاملات المالية.

الخلاصة التنفيذية

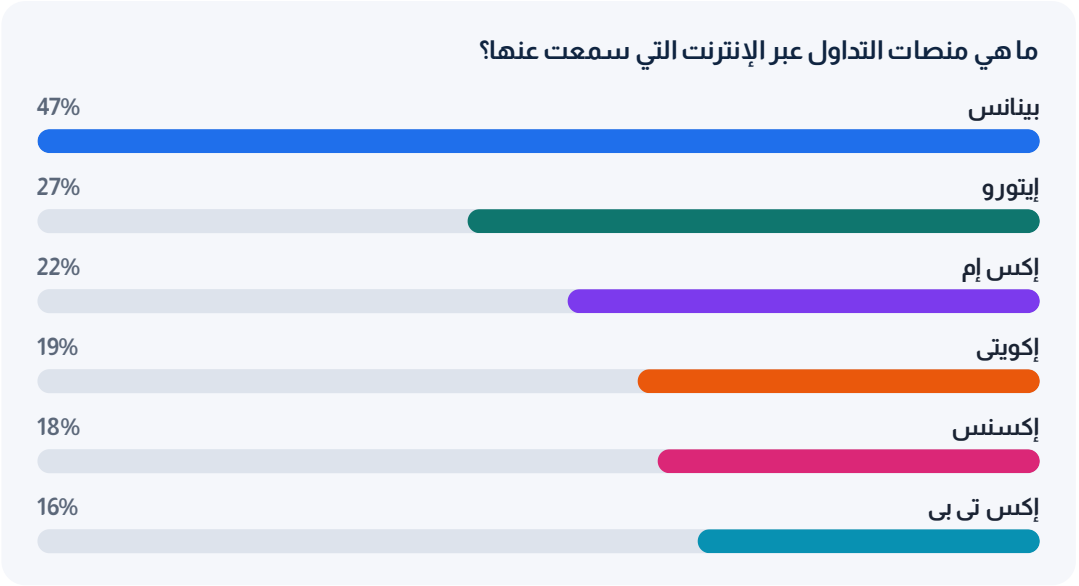
انعدام الثقة في المنصات ومخاطر السوق هما أكبر عائقين أمام إيداع الأموال، مما يكلف السوق استثمارات محتملة تقدر بنسبة 40% و 38% على التوالي.

03

الخريطة التنافسية وسلوك الاحتفاظ بالعملاء

التفوق الذهني لبينانس يواجه منافسة شرسة من إكسنس وإيتورو في الاستخدام الفعلي المستمر

التفوق الذهني لبينانس يواجه منافسة شرسة من إكسنس وإيتورو في الاستخدام الفعلي المستمر



الرؤية التنفيذية

يستحوذ «بينانس» على 47% من الاختيارات، وهو تركّز يضيّق ساحة المنافسة الحقيقية إلى عامل واحد. الفارق البالغ 20 نقطة عن «إيتورو» ليس تفضيلاً هامشيًا، بل ترتيب أولويات مستقر يسبق دخول السعر إلى النقاش. أما بقية العوامل فتتقاسم 149% فقط، وهي حصة لا تبرر ما يُنفق عليها عادةً في الحملات والتطوير. ما يعنيه ذلك للإدارة أن التمايز لم يعد يُبنى بإضافة عناصر جديدة، بل بإتقان العنصر الذي يحسم الاختيار فعلاً قبل غيره.

الأثر الاستراتيجي

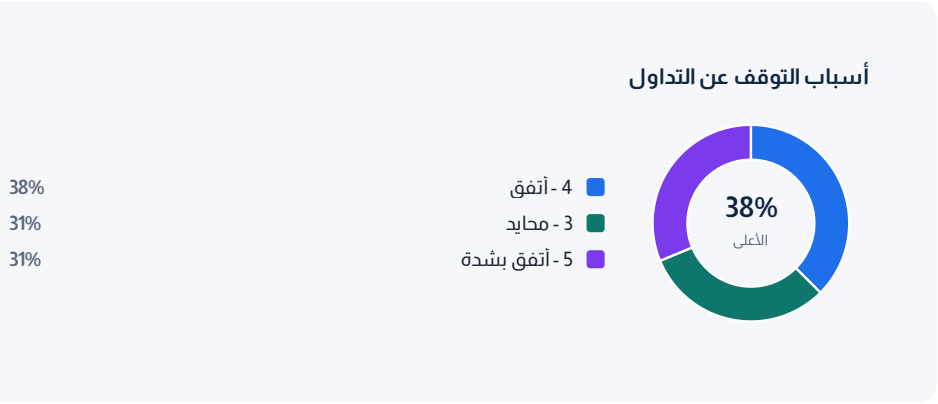
على مستوى الإنفاق التسويقي، توجيه الرسالة نحو «بينانس» يرفع كفاءة الاكتساب لأنه يخاطب سبب الاختيار لا سماته الجانبية. وعلى مستوى المنتج والتشغيل، أي خلل في هذا العنصر يتحوّل مباشرة إلى تسرّب في الإيرادات، بينما التحسينات في العوامل الأدنى لا تُترجم إلى نمو ملموس.

الإجراءات الموصى بها

1. اجعل «بينانس» الرسالة الأولى في صفحة العرض بدل إدراجه ضمن قائمة المزايا.
2. أعد تخصيص جزء من ميزانية «إيتورو» لتثبيت الأداء في «بينانس» قبل أي توسّع جديد.

الخلاصة التنفيذية «بينانس» يحسم الاختيار قبل أن يصل العميل إلى المقارنة السعرية.

خسارة الأموال وارتفاع المخاطر يسببان تسرب المتداولين رغم تقييمهم الإيجابي لكفاءة أدوات المنصة



المقارنة بين موافقة المتداولين السابقين على توفر أدوات متقدمة (Q30.ADVANCED_TOOLS) وأسباب توقفهم عن التداول (Q21).

الرؤية التنفيذية

يُظهر التحليل أن المتداولين السابقين في أسواق الفوركس والتداول عبر الإنترنت بالشرق الأوسط وشمال أفريقيا يدركون قيمة الأدوات المتقدمة التي توفرها المنصات، حيث يوافق 65% منهم على أن هذه الأدوات متقدمة (pairN=31, n=17). ومع ذلك، فإن هذا التقدير لا يترجم إلى استمرارية في التداول، إذ أن أبرز أسباب التوقف عن التداول، وهما خسارة الأموال (38% من المتوقفين) وارتفاع المخاطر (47% من المتوقفين)، تتجاوز بكثير الإعجاب بالتقنية. هذا يشير إلى فجوة حادة بين الإدراك التقني والواقع التشغيلي للمتداول، حيث تظل المخاوف الأساسية المتعلقة بالخسارة المالية والمخاطر العالية هي العائق الأكبر أمام استمرارية المشاركة في السوق، بغض النظر عن كفاءة الأدوات المتاحة.

الأثر الاستراتيجي

هذا التباين بين تقدير الأدوات واستمرارية التداول يضع ضغطاً مباشراً على استراتيجيات الاحتفاظ بالعملاء. إنه يقلل من فعالية التسويق المرتكز على الميزات التقنية البحتة، ويسلط الضوء على الحاجة الملحة لمعالجة تصورات المخاطر والخسائر المالية كأولوية قصوى لاستراتيجيات المنتج والعمليات.

الإجراءات الموصى بها

1. تطوير أدوات محاكاة وإدارة مخاطر متقدمة ضمن المنصة، مع التركيز على إظهار التأثير المباشر لقرارات التداول على رأس المال (pairN=31, n=17).
2. إعادة توجيه جزء من ميزانية التسويق الحالية نحو حملات توعوية تركز على استراتيجيات إدارة المخاطر والتعلم من الأخطاء، بدلًا من التركيز فقط على الأدوات المتقدمة (pairN=31, n=16).
3. تقديم برامج دعم فردية للمتداولين الجدد الذين يواجهون خسائر أولية، بهدف مساعدتهم على تجاوز حاجز الإحباط الأولي (pairN=31, n=5).

الخلاصة التنفيذية خسارة الأموال والمخاطر العالية تدفع 47% من المتداولين للتوقف، متغلبة على تقديرهم للأدوات المتقدمة.

رضا المتداولين عن عمليات السحب والدعم الفني يرتبط بعبور مرحلة التحقق بنجاح

المتداولون الذين أكملوا التحقق (ن=41) أظهروا رضا أعلى بكثير عن خدمة العملاء مقارنة بمن لم يكملوه (ن=1).

الرؤية التنفيذية

المتداولون الذين أكملوا بنجاح عملية التحقق من الهوية (KYC) يُظهرون مستويات رضا أعلى بشكل ملحوظ عن خدمة العملاء، حيث بلغت نسبة الراضين تماماً 27% مقارنة بـ 5% فقط بين من لم يجتازوا التحقق. هذا الارتباط المباشر يشير إلى أن إتمام التحقق ليس مجرد إجراء تنظيمي، بل هو خطوة أولية تبني ثقة المتداول وتؤثر إيجاباً على تجربته الكلية مع المنصة. وبالمثل، فإن المتداولين الذين قاموا بعمليات سحب ناجحة يُبدون رضا أعلى عن عملية السحب نفسها، حيث يصل الرضا التام إلى 39%، مما يؤكد أن سلاسة العمليات الأساسية هي محفز رئيسي لرضا العملاء.

الأثر الاستراتيجي

هذه النتائج تؤثر مباشرة على استراتيجيات الاحتفاظ بالعملاء، حيث أن تجاوز عقبة التحقق وعمليات السحب بسلاسة يقلل من معدل التسرب. كما أنها تضع ضغطاً على عمليات خدمة العملاء، وتتطلب تحسينات في كفاءة الدعم الفني لضمان تجربة إيجابية متسقة عبر جميع مراحل رحلة المتداول.

الإجراءات الموصى بها

1. تبسيط وتسريع إجراءات التحقق من الهوية (KYC) مع توفير دعم فوري للمتداولين الذين يواجهون صعوبات.
2. مراجعة وتحسين آليات عمليات السحب لتقليل أوقات المعالجة وضمان الشفافية الكاملة للمتداولين.
3. تدريب فرق خدمة العملاء والدعم الفني على التعامل مع استفسارات المتداولين المتعلقة بالتحقق والسحب بشكل استباقي وفعال.

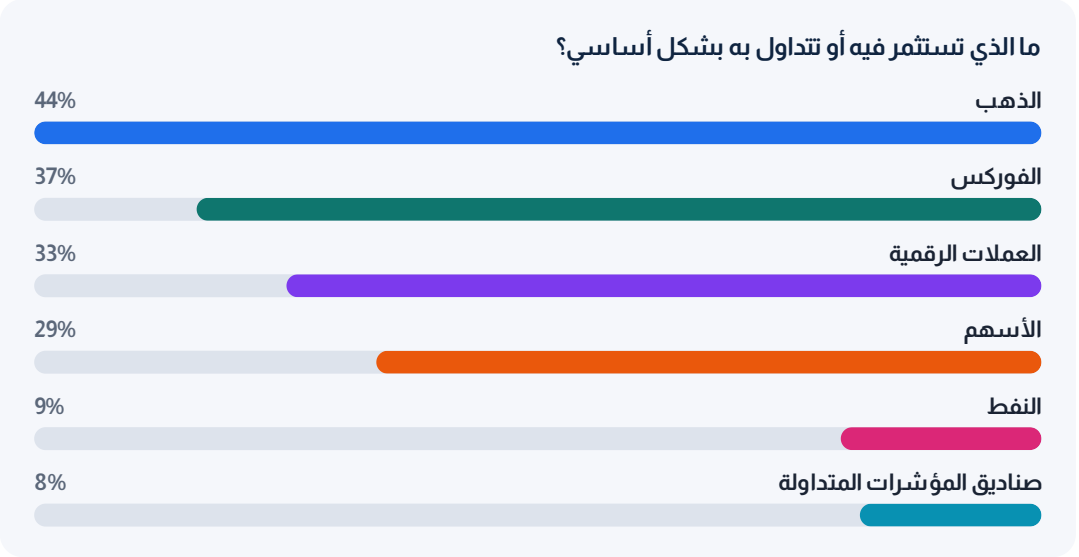
الخلاصة التنفيذية **إتمام التحقق والسحب بسلاسة يعزز رضا المتداولين، مما يقلل من خسائر التسرب ويحسن تجربة المستخدم.**

04

سلوك المتداول وصوت العميل

الذهب والفوركس يتصدران تفضيلات المتداولين للبحث عن دخل إضافي بمستويات مخاطرة معتدلة

الذهب والفوركس يتصدران تفضيلات المتداولين للبحث عن دخل إضافي بمستويات مخاطرة معتدلة



الرؤية التنفيذية

يُظهر المستثمرون في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تفضيلًا واضحاً للأصول التقليدية مثل الذهب والفوركس، حيث يتجاوز إقبالهم عليها 44% و 37% على التوالي، مدفوعين بالبحث عن دخل إضافي (45%). هذا التوجه ليس مدفوعاً بالرغبة في المخاطرة العالية، بل بالبحث عن مستويات مخاطرة معتدلة (60%)، مما يشير إلى أن المتداولين يسعون لتحقيق توازن بين العائد المحتمل وإدارة المخاطر. إن تركيزهم على هذه الأصول ذات التقلبات المعروفة، مقارنة بالأصول الرقمية الأحدث، يعكس حاجة للسوق إلى استراتيجيات استثمارية تقدم عوائد ملموسة ضمن إطار يمكن التنبؤ به، مما يحد من جاذبية الأدوات الأكثر تقلباً في الوقت الحالي.

الأثر الاستراتيجي

تؤثر تفضيلات المتداولين على استراتيجيات اكتساب العملاء وتخصيص موارد التسويق. كما أنها تشير إلى الحاجة لإعادة تقييم عروض المنتجات والخدمات لتلبية الطلب على استراتيجيات الدخل الإضافي ذات المخاطر المعتدلة، مما قد يؤثر على أولويات الاستثمار في تطوير منصات جديدة أو تحسين الأدوات الحالية.

الإجراءات الموصى بها

1. تطوير حزم استثمارية موجهة نحو الذهب والفوركس تركز على توليد دخل إضافي بمستويات مخاطرة معتدلة، مع توضيح آليات إدارة المخاطر.
2. تخصيص جزء من ميزانية التسويق الرقمي لاستهداف شرائح العملاء المهتمين بالدخل الإضافي عبر قنوات تركز على الذهب والفوركس.
3. إطلاق حملات توعية تسلط الضوء على الفرص المتاحة في الذهب والفوركس للمستثمرين ذوي المخاطر المعتدلة، مع التركيز على استراتيجيات الحفاظ على رأس المال.

الخلاصة التنفيذية يسعى 60% من المتداولين لمستويات مخاطرة معتدلة، مما يجعل الذهب والفوركس خيارهم الأول لتحقيق دخل إضافي.

الاعتماد المكثف على يوتيوب وجوجل يعكس فجوة معرفية تسبق اتخاذ قرار التداول المالي

مصادر المعرفة الأولية

يوتيوب (47%) وبحث جوجل (40%) يتصدران قائمة مصادر المعرفة الأولى للمتداولين، متفوقين على الأصدقاء (24%) والعائلة (6%).

حداثة المتداولين

25% من المتداولين لديهم خبرة تتراوح بين 6–12 شهراً، مما يشير إلى شريحة كبيرة من السوق لا تزال في مراحلها الأولى من التعلم.

الرؤية التنفيذية

يُظهر الاعتماد المكثف على يوتيوب (47%) وجوجل (40%) كمصادر أولية لمعرفة التداول عبر الإنترنت، بما يتجاوز الأصدقاء (24%) والعائلة (6%)، أن المتداولين الجدد في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا يفتقرون إلى مصادر معلومات موثوقة ومحايدة. هذا الاتجاه، الذي يتجلى بوضوح لدى شريحة كبيرة من الذين بدأوا التداول في آخر 12–6 شهراً (30%)، يعني أن قراراتهم الاستثمارية الأولى تتشكل غالباً بناءً على محتوى قد يفتقر إلى العمق أو الدقة، مما يضعهم في موقف معرض للمخاطر قبل حتى أن يبدأوا في الاستثمار الفعلي. هذا يعكس فجوة معرفية تتجاوز مجرد البحث عن معلومات، لتصل إلى تشكيل مفاهيم خاطئة قد تؤثر على سلوكهم المالي طويل الأمد.

الأثر الاستراتيجي

الاعتماد على منصات المحتوى إلى ضرورة إعادة تقييم استراتيجيات اكتساب العملاء، مع التركيز على بناء الثقة وتوفير تعليم مالي متعمق. هذا يؤثر بشكل مباشر على تكلفة اكتساب العميل، ولاء العملاء، وتصور العلامة التجارية في السوق، مما يستدعي تحولًا في أولويات التسويق.

الإجراءات الموصى بها

1. تطوير سلسلة محتوى تعليمي متعمق وموثوق على يوتيوب، يركز على المفاهيم الأساسية وإدارة المخاطر، كبديل للمحتوى السطحي.
2. إطلاق حملات تسويقية تستهدف قنوات البحث على جوجل، مع التركيز على تقديم حلول لمشاكل المتداولين المبتدئين وتقديم أدلة مجانية.
3. الشراكة مع مؤثري المجال المالي الموثوقين لتقديم محتوى تعليمي يركز على بناء المعرفة وليس فقط على الترويج السريع.
4. تخصيص موارد لدعم مجتمعات التداول عبر الإنترنت التي تركز على النقاش البناء وتبادل الخبرات الموثوقة.

الخلاصة التنفيذية يوتيوب وجوجل هما نقطة البداية لمعظم المتداولين، مما يكلف الشركات فرصة بناء الثقة المبكرة ويخلق مخاطر للمستثمرين.

تطلع متزايد لشفافية الرسوم وسرعة السحب وتوفر الدعم الفني المباشر

> *I would like online trading platforms to have lower fees, a simple interface, fast withdrawals, strong security, and responsive customer support. Educational resources for beginners would also be helpful*
>
> مشارك في الاستبيان

> *It is difficult to withdraw the money if the bank is not tied up with the trading company*
>
> مشارك في الاستبيان

> *I had a bad experience with high withdrawal charges and less knowledge about trading platforms.*
>
> مشارك في الاستبيان

> *Lack of trust / Regulation concerns (e.g., wanting more local licensing or higher investor protection)*
>
> مشارك في الاستبيان

الرؤية التنفيذية

المتداولون في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لم يعودوا يكتفون بوعود الأرباح السريعة، بل أصبحوا يبحثون عن أسس متينة للتعامل مع منصات التداول. القلق بشأن الرسوم الخفية، وصعوبة سحب الأموال، وعدم توفر دعم فني فوري، يمثل عوائق رئيسية تعيق الثقة وتؤثر على قرار الاختيار. هذه العوامل تتجاوز مجرد تفضيل، فهي تحدد ما إذا كان المستثمر سيختار منصة معينة أم لا، مما يشير إلى تحول في أولويات السوق نحو الشفافية والموثوقية التشغيلية. (n=211، معدل إكمال 49%)

الأثر الاستراتيجي

تؤثر هذه التوقعات المتزايدة على استراتيجيات اكتساب العملاء والاحتفاظ بهم، وتتطلب إعادة تقييم لنموذج التسعير وعمليات خدمة العملاء. كما أنها تمس القدرة التنافسية للمنصات التي لا تلبي هذه المعايير الأساسية، وتوجه أولويات الاستثمار نحو تحسين البنية التحتية التشغيلية وتجربة المستخدم.

الإجراءات الموصى بها

1. توضيح كامل لجميع الرسوم والتكاليف المرتبطة بالتداول والسحب بشكل استباقي وعلى صفحة رئيسية واضحة.
2. تبسيط وتسريع إجراءات سحب الأموال، مع توفير خيارات سحب متعددة لتلبية تفضيلات العملاء المختلفة.
3. توسيع نطاق وتوافر قنوات الدعم الفني المباشر، مع التركيز على الاستجابة السريعة وحل المشكلات بفعالية.
4. تطوير محتوى تعليمي يركز على إدارة المخاطر والشفافية في الرسوم، لمعالجة المخاوف المتزايدة لدى المستثمرين الجدد.

الخلاصة التنفيذية

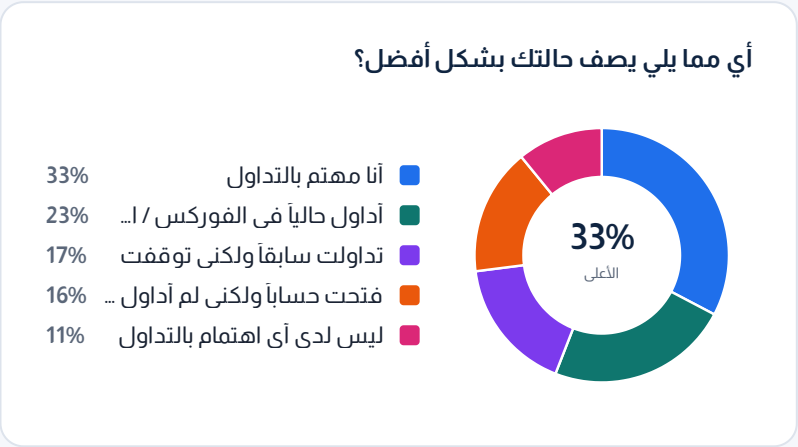
الرسوم الواضحة وسرعة السحب والدعم الفوري هي العوامل الحاسمة التي يراقبها المستثمرون، وتؤثر بشكل مباشر على معدلات اكتسابهم واحتفاظهم.

05

الخلاصة الاستراتيجية

خمس حقائق جوهرية تشكل مستقبل منصات التداول عبر الإنترنت في المنطقة

خمس حقائق جوهرية تشكل مستقبل منصات التداول عبر الإنترنت في المنطقة



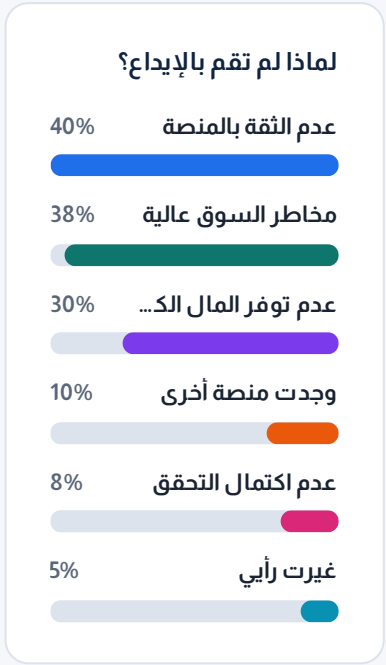
1

الاهتمام بالتداول ليس مجرد فضول عابر، بل هو بوابة رئيسية لدخول السوق، حيث يعبر ثلث المهتمين عن رغبتهم في بدء التداول.

33%

n = 211

خمس حقائق جوهرية تشكل مستقبل منصات التداول عبر الإنترنت في المنطقة



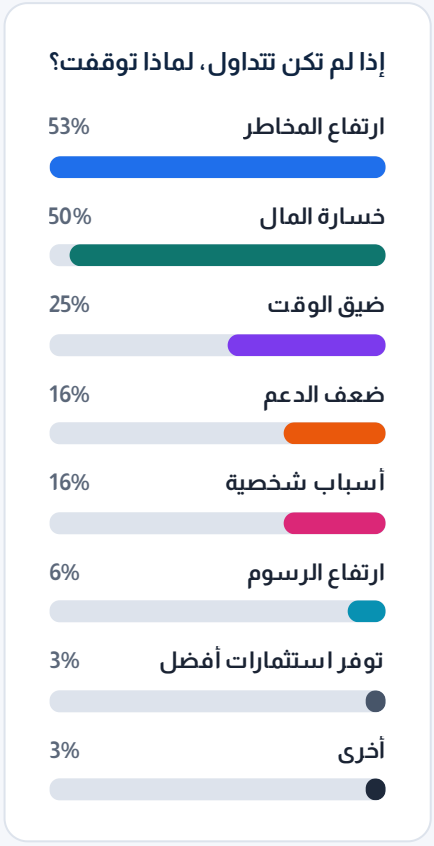
2

انعدام الثقة بمنصة التداول هو الحاجز الأكبر أمام الإيداع، حيث يذكر 40% من غير المودعين هذه المشكلة كسبب أساسي لعدم إتمام العملية.

40%

n = 40

خمس حقائق جوهرية تشكل مستقبل منصات التداول عبر الإنترنت في المنطقة



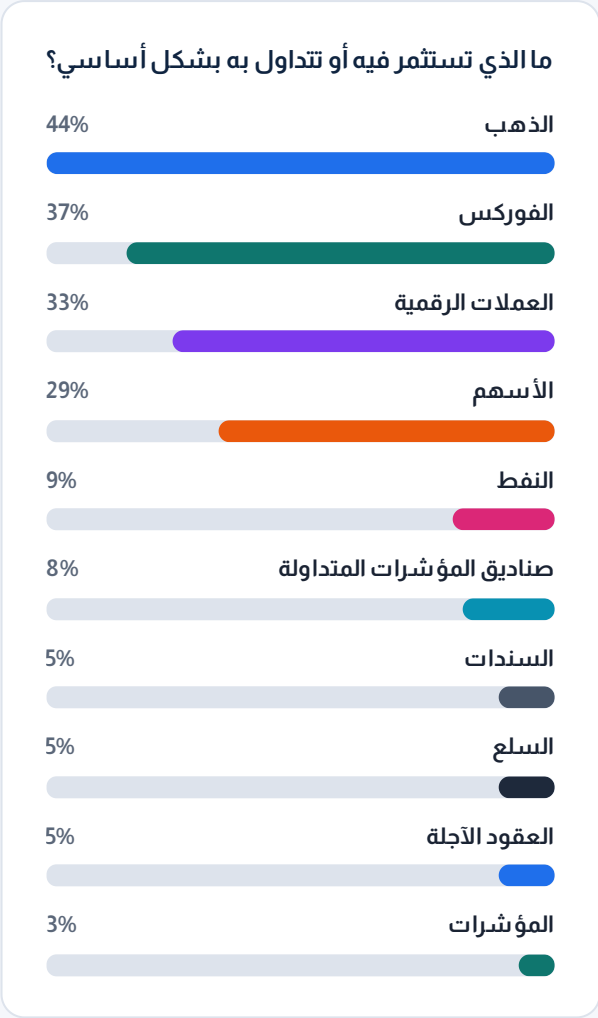
3

مخاطر السوق المرتفعة هي الدافع الأكبر للتوقف عن التداول، حيث يرى أكثر من نصف المتداولين السابقين أن هذه المخاطر هي سبب انسحابهم.

53%

n = 32

خمس حقائق جوهرية تشكل مستقبل منصات التداول عبر الإنترنت في المنطقة



4

الذهب والعملات الرقمية تستحوذان على اهتمام المستثمرين، حيث يمثلان معاً أكثر من نصف خيارات الاستثمار الرئيسية للمتداولين.

44%

n = 189

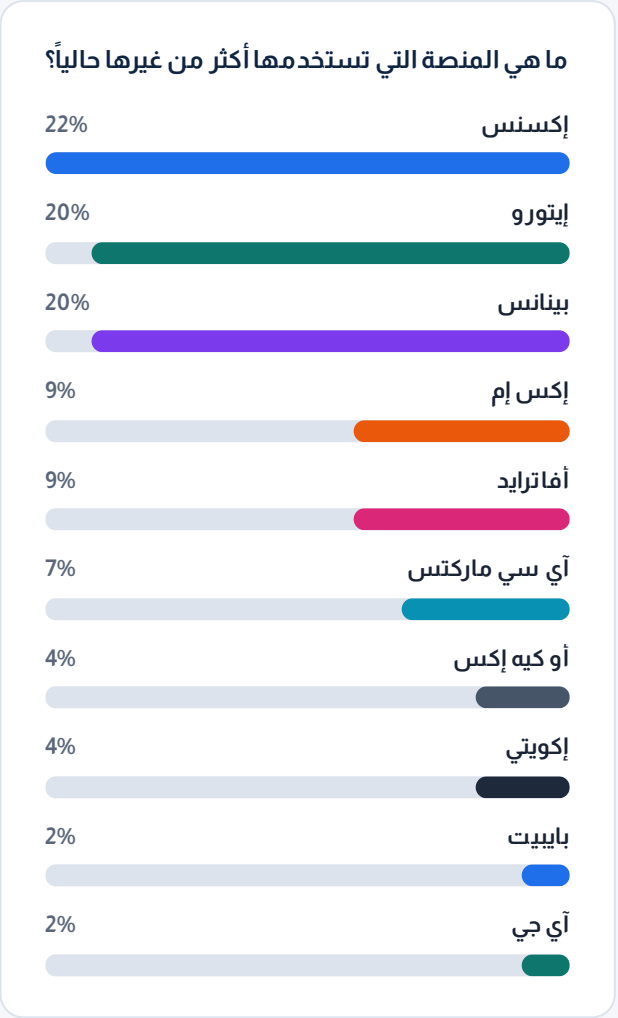
خمس حقائق جوهرية تشكل مستقبل منصات التداول عبر الإنترنت في المنطقة

في ظل المنافسة الشديدة، يمثل اختيار المنصة الحالية تحدياً، حيث أفاد 22% من المستخدمين بأنهم يستخدمون منصات متعددة.

5

22%

n = 46



06

التوصيات التنفيذية للقيادة

مبادرات استراتيجية فورية لتسريع التحويل وتقليل التسرب وزيادة القيمة المباشرة

مبادرات استراتيجية فورية لتسريع التحويل وتقليل التسرب وزيادة القيمة المباشرة

توصية 1

تسريع التحويل عبر تبسيط رحلة العميل

ركّز على إزالة العقبات الرئيسية في عملية التسجيل والتحقق (KYC)، حيث يمثل طول الإجراءات ومخاوف الخصوصية حاجزاً أمام 35% و 25% من غير المسجلين على التوالي.

مرتبط بـ: رحلة العميل الحالية تتضمن احتكاكات غير ضرورية، مما يؤدي إلى خسارة 20% من العملاء المحتملين الذين يفتحون حسابات لكنهم لا يكملون التحقق.

توصية 2

تعزيز الثقة عبر الشفافية والتنظيم

أعطِ الأولوية لعرض التراخيص التنظيمية بوضوح وتقديم معلومات شفافة حول الأسعار، حيث يمثل هذان العاملان 62% و 24% من أهم أولويات اختيار الوسيط، على التوالي.

مرتبط بـ: الثقة هي المحرك الأساسي لاختيار المنصة، حيث يبلغ معدل عدم الثقة في المنصات 40% بين من لم يقوموا بالإيداع، مما يشير إلى فجوة كبيرة في بناء المصداقية.

توصية 3

تخصيص تجربة المستخدم لزيادة الولاء

طور أدوات ومنصات تدعم احتياجات المستخدمين المتنوعة، مع التركيز على تحسين تجربة تطبيق الهاتف المحمول ودعم اللغة العربية، وهما عاملان يبحث عنهما 22% و 19% من العملاء عند اختيار المنصة.

مرتبط بـ: العملاء الذين لم يكملوا عملية التحقق يعتمدون بشكل كبير على وسائل التواصل الاجتماعي كمصدر للمعلومات (57%)، مما يدل على الحاجة إلى استراتيجيات تسويق رقمي موجهة.

شكراً لكم

هذا يختتم التقرير البحثي التنفيذي. نأمل أن تساعدكم هذه الرؤى على اتخاذ قرارات أوضح.

دراسة سوق التداول عبر الإنترنت والفوركس في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا 2026

٢١ صفر ١٤٤٨هـ

سنتينك · أبحاث المستهلك

sentink.com