

إعادة تشكيل خارطة الاستثمارية: الذهب والأصول الرقمية في الخليج

تحليل استراتيجي لسلوك المستثمرين وأولويات إدارة المحافظ المالية في الإمارات والسعودية

تقرير بحث تنفيذي

١٤ صفر ١٤٤٨ هـ • منصة سنتينك للاستبيانات • n = 113 مشارك

الذهب يتحول من أداة ادخار تقليدية إلى ملاذ استثماري نشط يُزاحم الأدوات المالية الحديثة

64%

يعتبرون الذهب استثماراً طويلاً الأجل

68%

يُدرجون الذهب ضمن أدوات الاستثمار الحالية أو المرتقبة

75%

يستثمرون في الذهب حالياً أو يفكرون بذلك

ماذا يعني هذا للأعمال

- الاستثمار في الذهب مدفوع بالرغبة في تنمية الثروة (36%) والتخطيط للتقاعد (29%)، مما يضعه في صدارة الأدوات التي يعتمد عليها الأفراد لتحقيق أهدافهم المالية طويلة الأمد.
- على الرغم من الاهتمام المتزايد، يمثل ارتفاع سعر الذهب (59%) ونقص المعرفة (21%) أبرز العوائق أمام زيادة الاستثمار، مما يتطلب استراتيجيات مبتكرة لتذليل هذه التحديات وفتح آفاق جديدة للمستثمرين.
- هناك تباين في أهمية السيولة والمزايا الضريبية بناءً على المستوى التعليمي؛ فذوو البكالوريوس يعتبرون السيولة (43%) والمزايا الضريبية (45%) ذات أهمية قصوى، بينما يركز أصحاب الشهادات العليا على العائد (71%) والأمان (71%)، مما يستدعي تخصيص الرسائل الاستثمارية لتناسب هذه الشرائح المختلفة.

عينة بحثية عالية الدخل وتتمتع بجاهزية عالية لاتخاذ القرارات الاستثمارية في الأسواق الرئيسية

المنهجية

195	إجمالي المشاركين
113	الاستبيانات المكتملة
58%	معدل الإكمال
الإمارات العربية المتحدة (50%)، المملكة العربية السعودية (42%)	الدول الرئيسية
34-25 (36%)، 44-35 (28%)، 54-45 (20%)	الفئات العمرية
15,000-20,000 ريال/درهم (22%)، 10,000-15,000 ريال/درهم (19%)	مستويات الدخل

أهداف الدراسة

- تحديد خصائص شريحة المستثمرين ذوي الدخل المرتفع، مع التركيز على استعدادهم لاتخاذ قرارات استثمارية في الأسواق الرئيسية.
- تحليل تفضيلات وأنماط الاستثمار لهذه الشريحة، ومقارنتها بالتوجهات العامة للسوق.
- فهم العوامل المؤثرة في قرارات الاستثمار لدى هذه المجموعة، وتحديد الفرص والتحديات المرتبطة بها.

01

من شارك معنا

التركيبة الديموغرافية والجغرافية لعينة الدراسة

قراءة متوازنة عبر شرائح العينة

لمحة عن المشاركين

58%

معدل الإكمال

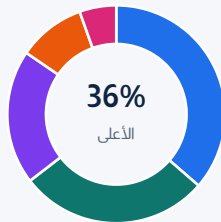
113

إجمالي المشاركين

الفئة العمرية

36%
28%
20%
10%
5%

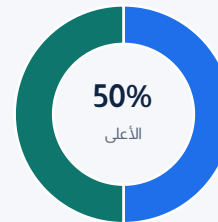
25-34
35-44
45-54
18-24
+55



الجنس

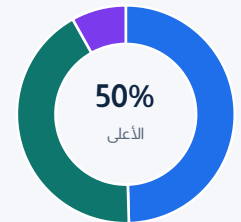
50%
50%

ذكر
أنثى



في أي بلد تقيم حاليًا؟

50% الإمارات العربية المتحدة
42% المملكة العربية السعودية
8% أخرى



02

هيمنة الذهب والدوافع الاستثمارية

الذهب يكرّس صدارته كحجر أساس للمحافظ الاستثمارية متفوقاً على الأسهم والعقارات

الذهب يكرّس صدارته كدجر أساس للمحافظ الاستثمارية متفوقًا على الأسهم والعقارات

الرؤية التنفيذية

على الرغم من التقلبات التي تشهدها الأسواق، يواصل المستثمرون ذوو الدخل المرتفع والمؤهلون لاتخاذ القرارات تفضيل الذهب كأصل أساسي في محافظهم، متجاوزين الأسهم والعقارات. هذا التوجه لا يعكس مجرد تفضيل تقليدي، بل هو استجابة واعية للمخاطر المتزايدة والبحث عن ملاذ آمن يحافظ على القوة الشرائية. إن هيمنة الذهب (68%) مقارنة بالأسهم (27%) والعقارات (25%) تشير إلى أن المستثمرين يبحثون عن استقرار ملموس في أوقات عدم اليقين الاقتصادي، مما يضع الذهب في موقع استراتيجي كدجر زاوية لا غنى عنه.

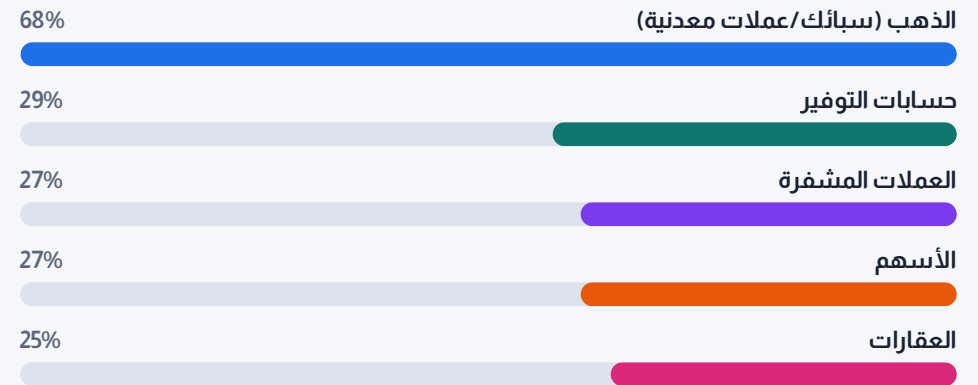
الأثر الاستراتيجي

تؤكد استمرارية تفوق الذهب على فئات الأصول التقليدية، مثل الأسهم والعقارات، على أن استراتيجيات الاستثمار يجب أن تعطي الأولوية لتأمين قيمة الأصول على المدى الطويل. هذا يمس أولويات الاستثمار، ويؤثر على تخصيص رأس المال، ويتطلب إعادة تقييم لدور الذهب في بناء الثروة مقارنة بالأصول الأخرى.

75

يستثمرون في الذهب

في أي من هذه الأدوات تستثمر حاليًا أو تفكر في الاستثمار؟ (اختر كل ما ينطبق)



الإجراءات الموصى بها

- 1 تضمين الذهب كعنصر أساسي في جميع المنتجات الاستثمارية الموجهة لأصحاب الثروات، مع إبراز دوره كحماية ضد التضخم والمخاطر.
- 2 تطوير أدوات ومنصات استثمارية تسهل الوصول إلى الذهب المادي والرقمي للمستثمرين ذوي الخبرة.
- 3 إعادة تقييم تخصيص الموارد التسويقية الموجهة للأسهم والعقارات، مع التركيز على إبراز نقاط قوة الذهب في سياق المخاطر الحالية.

الخلاصة التنفيذية الذهب هو الصمام الآمن للمحافظ الاستثمارية، متفوقًا على الأسهم والعقارات في أوقات عدم اليقين.

نمو التفكير الاستثماري طويل الأجل يتجاوز الدوافع الثقافية التقليدية وشراء الهدايا

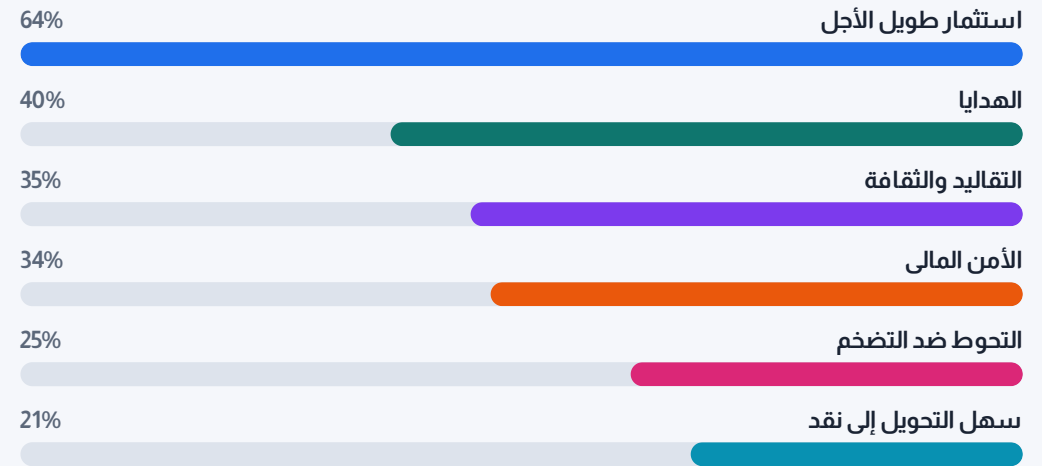
الرؤية التنفيذية

الاستثمار في الذهب لم يعد مجرد رد فعل على المناسبات الاجتماعية أو الاعتماد على الموروث الثقافي، بل تحول إلى استراتيجية مدروسة لتأمين المستقبل المالي. ما كان يُنظر إليه سابقاً كاستثمار تقليدي يكتسب الآن بُعداً جديداً مدفوعاً بالرغبة في بناء الثروة على المدى الطويل، حيث يعكس 64% من المشترين هذا التوجه. هذا التحول يعني أن قرارات شراء الذهب تتجاوز المناسبات العابرة لتصبح جزءاً لا يتجزأ من التخطيط المالي الشخصي، مما يضعف من دور العوامل الثقافية والهدايا كدوافع رئيسية للشراء مقارنة بالاستثمار الاستراتيجي.

الأثر الاستراتيجي

تتأثر أولويات التسويق والمنتج بشكل مباشر بهذا التحول. يجب إعادة توجيه الرسائل التسويقية لتسليط الضوء على القيمة الاستثمارية طويلة الأجل للذهب، مع ضرورة تطوير منتجات وخدمات مالية تدعم هذا التوجه الاستثماري، مما يؤثر على استراتيجيات اكتساب العملاء والاحتفاظ بهم.

ما هي الأسباب الرئيسية لشراء الذهب؟ (اختر كل ما ينطبق)



العينة: 113 استبياناً مكتملاً من أصل 195 (معدل إكمال 58%).

الإجراءات الموصى بها

- 1 إطلاق حملات تسويقية تركز على بناء الثروة طويلة الأجل وتأمين المستقبل المالي، مستهدفة الشرائح التي تبحث عن استثمارات آمنة ومستقرة.
- 2 تطوير أدوات ومنصات رقمية تسهل عملية الاستثمار في الذهب كجزء من محفظة استثمارية متنوعة، مع توفير معلومات وافية عن عوائد الذهب على المدى الطويل.
- 3 عقد شراكات مع مستشارين ماليين لتضمين الذهب كأصل استراتيجي في خطط الادخار والاستثمار الشخصية، مع التركيز على فوائده كتحوط ضد التضخم.

الخلاصة التنفيذية الذهب يترسخ كأداة استثمار استراتيجية طويل الأجل، متجاوزاً دوره التقليدي في المناسبات والهدايا.

النبرة تنقسم بحدّة بين المؤيدين والمنتقدين

المروجون

يرون قيمة في التحول إلى الديون الخاصة ويعتقدون في النمو طويل الأجل.

المعارضون

يركزون على المخاطر الفورية والتحديات التشغيلية المرتبطة بالديون الخاصة.

الرؤية التنفيذية

يتعمق الانقسام بين المستثمرين الذين يروجون لفرص معينة وأولئك الذين يعارضونها، مما يعكس تحولاً في تصورات السوق. لم يعد الأمر يتعلق بالنمو المستقبلي فحسب، بل بتأثيرات فورية وملموسة على رأس المال. أولئك الذين يعارضون يركزون على المخاطر التشغيلية والتحديات المالية الفورية، بينما يرى المروجون قيمة طويلة الأجل في إعادة هيكلة رأس المال. هذا الاستقطاب يتجاوز مجرد التفضيلات؛ إنه يعكس رؤية متضاربة حول استدامة نماذج الأعمال في بيئة اقتصادية متقلبة، مع التركيز على التحول من رأس المال الاستثماري إلى الديون الخاصة كمؤشر رئيسي لهذا الانقسام.

الأثر الاستراتيجي

يؤثر هذا الاستقطاب الحاد على استراتيجيات التسويق، حيث أن الرسائل التي تلقى صدى لدى أحد الطرفين قد تنفر الآخر. كما أنه يضع ضغطاً على قرارات التسعير، ويتطلب تسعيراً دقيقاً يعكس المخاطر المتصورة والقيمة المستقبلية. قد يؤثر هذا أيضاً على قدرتنا على جذب أنواع معينة من الاستثمارات، ويزيد من تعقيد إدارة علاقات المستثمرين.

الإجراءات الموصى بها

- 1 تطوير حملات تسويقية موجهة تستهدف بشكل منفصل المروجين والمعارضين، مع التركيز على معالجة مخاوفهم المحددة.
- 2 إعادة تقييم استراتيجية التسعير لتعكس بشكل أفضل المخاطر المرتبطة بالتحول إلى الديون الخاصة، مع إبراز إمكانات العائد طويلة الأجل.
- 3 تنظيم جلسات استماع مع المستثمرين تركز على الشفافية، لمناقشة المخاطر والفرص المتعلقة بالديون الخاصة بشكل مباشر.

الخلاصة التنفيذية المستثمرون منقسمون بشدة حول قيمة الديون الخاصة، مما يتطلب استراتيجيات تواصل متخصصة.

03

التحول نحو الأصول الرقمية وتقبل المخاطر

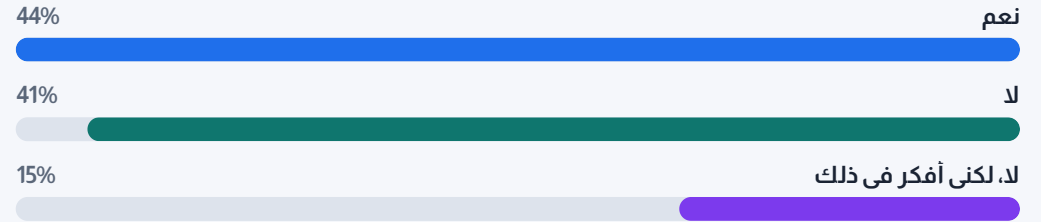
القبول المجتمعي المتزايد ينقل العملات المشفرة من أدوات مضاربة إلى فئة استثمارية سائدة

القبول المجتمعي المتزايد ينقل العملات المشفرة من أدوات مضاربة إلى فئة استثمارية سائدة

الرؤية التنفيذية

لم تعد العملات المشفرة مجرد حلم للمضاربين، بل أصبحت تترسخ كفئة أصول قابلة للتطبيق لدى شريحة واسعة من المستثمرين. يشير الواقع إلى أن ما يقرب من نصف المشاركين (44%) قد استثمروا بالفعل في العملات المشفرة، بينما يفكر 15% آخرون بجدية في دخول هذا السوق. هذا التحول يعكس قناعة متزايدة بأن هذه الأصول الرقمية تحمل قيمة استثمارية مستدامة، وليس مجرد تقلبات مؤقتة. هذا التقبل المجتمعي المتزايد يفتح الباب أمام مستثمرين جدد يبحثون عن تنويع محافظهم الاستثمارية خارج الأصول التقليدية.

هل سبق لك الاستثمار في العملات المشفرة مثل بيتكوين أو إيثريوم؟



الأثر الاستراتيجي

هذا التحول في تصور العملات المشفرة يؤثر مباشرة على استراتيجيات الاستثمار وتخصيص الأصول. يتطلب الأمر من المؤسسات المالية والمديرين الاستثماريين إعادة تقييم مكانة العملات المشفرة ضمن استراتيجياتهم، مع التركيز على تطوير منتجات وخدمات تلبي احتياجات هذا المستثمر الجديد الذي يبحث عن الأمان والتنويع.

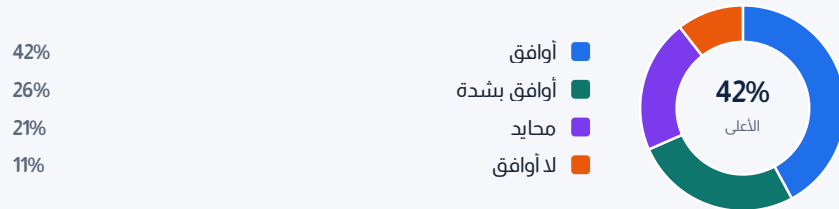
الإجراءات الموصى بها

- 1 تطوير منتجات استثمارية منظمة في العملات المشفرة تلبي متطلبات المستثمرين المؤسسيين والأفراد الذين يبحثون عن أمان أكبر.
- 2 إطلاق حملات توعية تستهدف المستثمرين المحتملين حول مخاطر وفوائد الاستثمار في العملات المشفرة، مع التركيز على الشفافية.
- 3 استكشاف شراكات مع منصات تداول العملات المشفرة الموثوقة لتقديم خدمات متكاملة للمستثمرين.

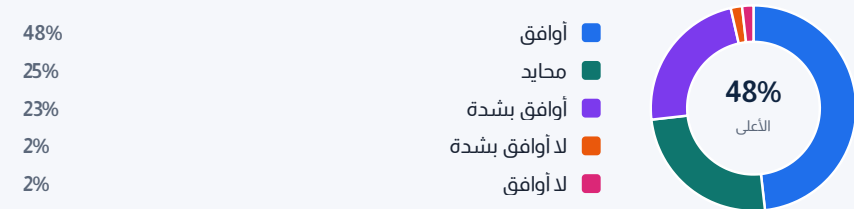
الخلاصة التنفيذية: العملات المشفرة تنتقل من هامش المضاربة إلى صلب محافظ الاستثمار الحديثة.

أصحاب المؤهلات العالية يقودون التفاؤل بالأصول الرقمية ويقرنونها بتوقعات عوائد مرتفعة

هل تعتقد أن العملات المشفرة ستصبح استثمارًا سائدًا في المستقبل؟



المستوى التعليمي



المقارنة بين مستويات التعليم المختلفة فيما يتعلق بالاعتقاد في مستقبل العملات المشفرة كاستثمار سائد.

الأثر الاستراتيجي

هذا التباين في التوقعات بين المستويات التعليمية يضع ضغطاً على استراتيجيات التسويق وجذب العملاء. فهو يوجه التركيز نحو شريحة المستثمرين المتعلمين الذين يبحثون عن عوائد ملموسة، ويتطلب تطوير منتجات وخدمات رقمية تلبي هذه التوقعات العالية من حيث الأداء والمخاطر.

الرؤية التنفيذية

المؤهلون تعليمياً، وتحديدًا حملة الدرجات الجامعية العليا، يبدون ثقة أكبر في مستقبل العملات المشفرة كفئة استثمارية سائدة. هذه المجموعة ترى في العائد على الاستثمار عاملاً حاسماً ومهم جداً عند اختيار الأصول الرقمية، مما يدفعهم نحو تبنيها بتوقعات نمو مرتفعة. هذا التوجه يقود إلى فهم أعمق لدوافع المستثمرين الأكثر تعليمياً، حيث لا يقتصر الأمر على المضاربة بل يمتد إلى البحث عن عوائد استثمارية جوهرية، مما يضع عبئاً على الأصول الرقمية لإثبات قدرتها على تحقيق هذه التوقعات.

الإجراءات الموصى بها

- 1 تطوير مواد توعوية تستهدف المستثمرين ذوي المؤهلات العالية، مع التركيز على نماذج العائد المتوقعة وإدارة المخاطر المرتبطة بالأصول الرقمية.
- 2 تحسين أدوات تحليل العائد المتوقع للأصول الرقمية وتقديمها للمستثمرين لتلبية معاييرهم الاستثمارية الصارمة.
- 3 إعادة تقييم استراتيجيات اكتساب العملاء لتركيز الجهود على الشرائح التعليمية التي تظهر تفاؤلاً أعلى بالأصول الرقمية، مع تخصيص الرسائل التسويقية بناءً على دوافعهم الاستثمارية.

الخلاصة التنفيذية المستثمرون المتعلمون يربطون الأصول الرقمية بعوائد استثمارية عالية، مما يتطلب منتجات قادرة على تحقيق هذه الوعود.

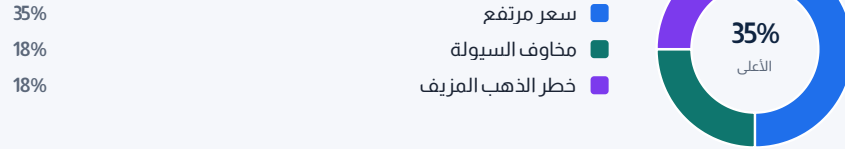
04

العوائق الهيكلية ومتطلبات السيولة

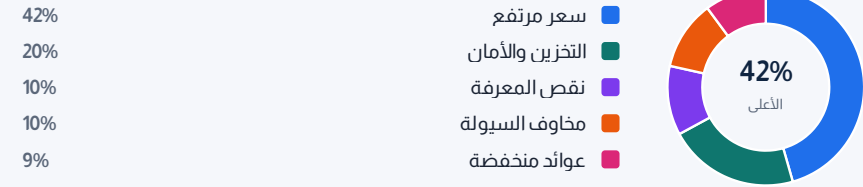
ارتفاع الأسعار وتكلفة التخزين الآمن يعرّتان توسيع المحافظ الذهبية لدى المستثمرين
الاشترائين للسيولة

ارتفاع الأسعار وتكلفة التخزين الآمن يعرّتان توسيع المحافظ الذهبية لدى المستثمرين الاشراطين للسيولة

المستثمرون ذوو الأولوية المتوسطة للسيولة



المستثمرون ذوو الأولوية القصوى للسيولة



المستثمرون الذين يعتبرون السيولة "مهمة جداً" يرون أن مخاوف السيولة ذاتها عائق أمام الاستثمار في الذهب بنسبة 13%.

الرؤية التنفيذية

بينما يقود أصحاب المؤهلات العالية التفاؤل بالأصول الرقمية، يواجه الذهب عوائق هيكلية تمنعه من التوسع في محافظ المستثمرين الأكثر طلباً للسيولة. ليس ارتفاع سعر الذهب وحده العائق، بل إن تكلفة تخزين السبائك بشكل آمن، ومخاوف السيولة الفعلية، تجعل الذهب أقل جاذبية للمستثمرين الذين يضعون السيولة على رأس أولوياتهم. على سبيل المثال، يرى 39% ممن يعتبرون السيولة "مهمة جداً" أن السعر المرتفع عائق، بينما يرى 13% منهم أن مخاوف السيولة ذاتها تمثل حاجزاً. هذا يشير إلى أن الذهب، في شكله التقليدي، لا يلبي توقعات السرعة والوصول الفوري التي أصبحت معياراً في بيئة الاستثمار الحديثة، مما يحد من قدرته على جذب شرائح تسعى للتنويع السريع.

الإجراءات الموصى بها

- 1 إطلاق منتجات ذهب رقمية أو شهادات ملكية مدعومة بالذهب، تتيح التداول السريع وتلغي الحاجة للتخزين المادي، لخفض العوائق أمام المستثمرين الباحثين عن السيولة.
- 2 دراسة نماذج تسعير مبتكرة للذهب، مثل الملكية الجزئية أو صناديق الاستثمار المتداولة (ETFs)، لخفض نقطة الدخول وتقليل عبء السعر المرتفع على المستثمرين الجدد.
- 3 تطوير برامج نوعية استثمارية تستهدف الشرائح الأقل معرفة، لشرح آليات السيولة في الذهب وأفضل طرق الاستثمار فيه، لتجاوز حاجز نقص المعرفة.

الخلاصة التنفيذية الذهب يواجه تحدياً في تلبية متطلبات السيولة والراحة للمستثمرين المعاصرين، مما يفرض عليه الابتكار للبقاء منافساً.

تطلعات المستثمرين تتجه نحو حلول الملكية الجزئية والصناديق الرقمية لتجاوز عقبات الشراء الفعلي

الرؤية التنفيذية

الانقسام في نبرة التعليقات ليس توزيعًا متوازنًا بل ميلًا واضحًا نحو الطرف إيجابي. الأهم من نسبة كل فئة هو أن أسباب الرضا وأسباب الاستياء لا تتعلق بالعناصر نفسها، ما يعني أن معالجة الشكاوى لن تنتج تلقائيًا عملاء أكثر ولاءً. العملاء الراضون يتحدثون عن نتيجة حصلوا عليها، بينما المستأثرون يتحدثون عن عملية مرّوا بها، وهذه تفرقة تشغيلية لا تسويقية. ما يعنيه ذلك أن الاستثمار في تحسين المسار التشغيلي يخدم الطرفين، بينما الحملات الترويجية تخدم طرفًا واحدًا فقط.

الأثر الاستراتيجي

على تجربة العميل، الشكاوى المتكررة حول العملية تشير إلى عطل قابل للإصلاح بتكلفة أقل بكثير من كلفة استبدال العميل المفقود. وعلى الاحتفاظ بالعملاء، ترك هذه النبرة دون معالجة يحوّل الاستياء الفردي إلى سمعة عامة يصعب عكسها لاحقًا.

الإجراءات الموصى بها

- 1 صنف التعليقات السلبية حسب مرحلة الرحلة وعالج المرحلة الأكثر تكرارًا أولاً.
- 2 اربط مؤشر النبرة بتقرير العمليات الشهري بدل إيقائه ضمن تقارير التسويق فقط.

الرضا يأتي من النتيجة، والاستياء يأتي من الطريق إليها. الخلاصة التنفيذية

05

الخلاصة الاستراتيجية

خمس تحولات جوهرية إعادة رسم سلوك المستثمر الفرد في المنطقة

خمسة تحولات جوهرية إعادة رسم سلوك المستثمر الفرد في المنطقة

الذهب يترسخ كأداة استثمارية رئيسية وليس مجرد مخزن تقليدي للقيمة أو الزينة.

70%

n = 110

1

هل سبق لك شراء الذهب (سبائك، عملات معدنية، أو مجوهرات) كاستثمار؟

70%

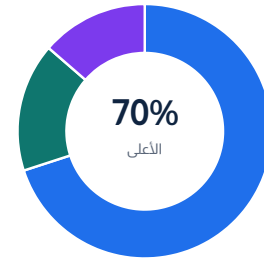
16%

14%

نعم

لا، لكنني أخطط لذلك

لا



خمسة تحولات جوهرية إعادة رسم سلوك المستثمر الفرد في المنطقة

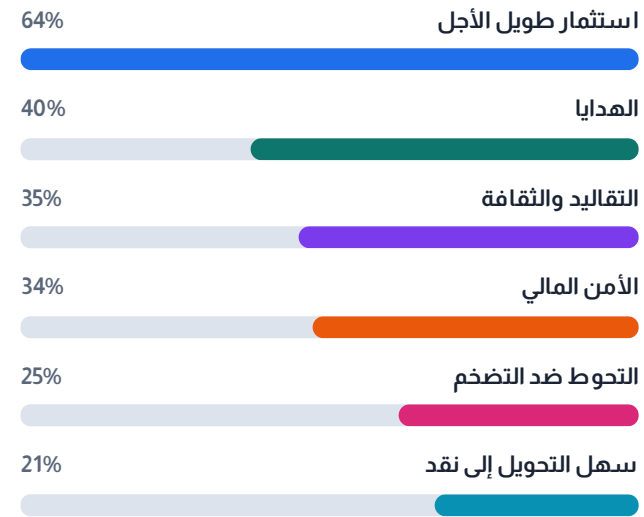
الاستثمار طويل الأجل أصبح الدافع الأول لشراء الذهب متقدمًا على دوافع الهدايا والمناسبات الاجتماعية.

64%

n = 110

2

ما هي الأسباب الرئيسية لشراء الذهب؟ (اختر كل ما ينطبق)



خمس تحولات جوهرية إعادة رسم سلوك المستثمر الفرد في المنطقة

العملات المشفرة تنتقل لتصبح جزءًا مقبولاً من المحافظ المالية المستقبلية بفضل قناعة الشريحة الأكثر تعليقاً.

44%

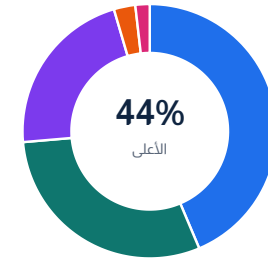
n = 110

3

هل تعتقد أن العملات المشفرة ستصبح استثمارًا سائدًا في المستقبل؟

44%
30%
22%
3%
2%

آوافق
آوافق بشدة
محايد
لا آوافق
لا آوافق بشدة



خمسة تحولات جوهرية إعادة رسم سلوك المستثمر الفرد في المنطقة

تفضيل العائد العالي والسيولة السريعة يضغط
على أدوات الذهب التقليدية لصالح الأدوات الرقمية
الصريحة.

4

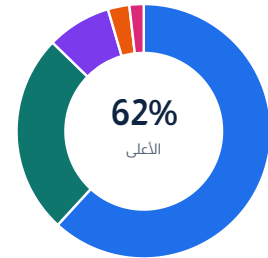
62%

n = 110

يرجى تقييم أهمية العوامل التالية عند اختيار أداة استثمار: - العائد على الاستثمار

62%
25%
8%
3%
2%

■ مهم جداً
■ مهم
■ محايد
■ غير مهم
■ غير مهم على الإطلاق



خمسة تحولات جوهرية إعادة رسم سلوك المستثمر الفرد في المنطقة

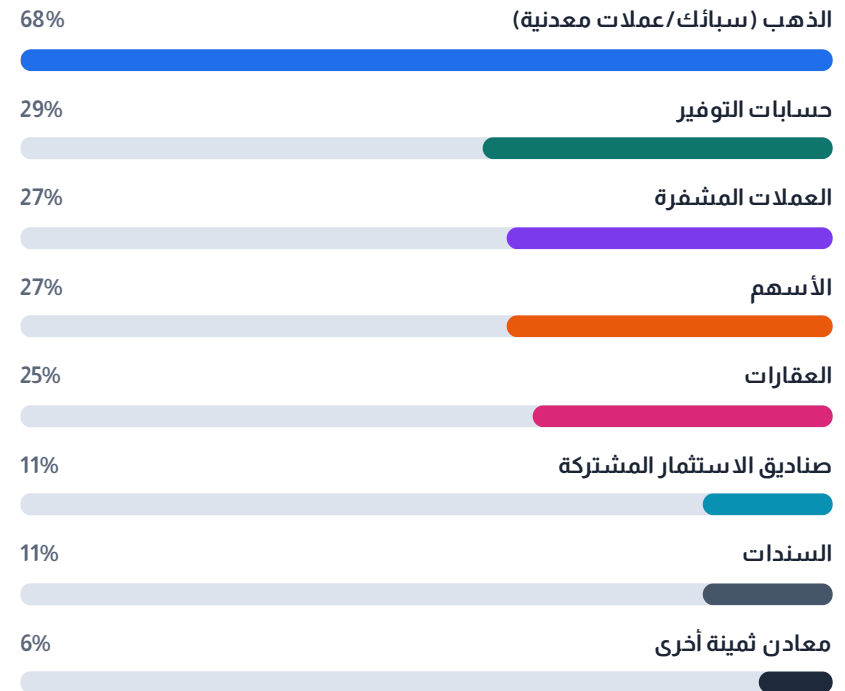
المخاوف المتعلقة برأس المال والتخزين تمنع
الشرائح الاستثمارية الشابة من توسيع حجم
ملكيتها الذهبية.

68%

n = 110

5

في أي من هذه الأدوات تستثمر حالياً أو تفكر في الاستثمار؟ (اختر كل ما ينطبق)



06

التوصيات التنفيذية

مبادرات استراتيجية لمؤسسات إدارة الثروات والمنصات المالية للربع الحالي

مبادرات استراتيجية لمؤسسات إدارة الثروات والمنصات المالية للربع الحالي

توصية 1

إطلاق صناديق التملك الجزئي للذهب الرقمي

تطوير أدوات استثمارية تسمح بشراء أجزاء دقيقة من الذهب لتقليل عائق السعر المرتفع وتسهيل التداول الفوري عبر التطبيقات.

مرتبط بـ الذهب يترسخ كأداة استثمارية رئيسية وليس مجرد مخزن تقليدي للقيمة أو الزينة.

توصية 2

دمج الأصول المشفرة ضمن محفظة الذهب التحوطية

تصميم منتجات استثمارية هجينة تجمع بين أمان الذهب وعوائد العملات المشفرة لاستهداف المستثمرين الأكثر طموحًا وتعلُّمًا.

مرتبط بـ العملات المشفرة تنتقل لتصبح جزءًا مقبولًا من المحافظ المالية المستقبلية بفضل قناعة الشريحة الأكثر تعلُّمًا.

توصية 3

تبسيط آليات وحلول حفظ الذهب الفيزيائي

إنشاء شراكات مع المصارف لتوفير خدمات خزانة آمنة ومنخفضة التكلفة للعملاء الذين يملكون سبائك أو عملات ذهبية.

مرتبط بـ الذهب يترسخ كأداة استثمارية رئيسية وليس مجرد مخزن تقليدي للقيمة أو الزينة.

شكراً لكم

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

إعادة تشكيل الخارطة الاستثمارية: الذهب والأصول الرقمية في الخليج

١٤ صفر ١٤٤٨ هـ

سنتينك · أبحاث المستهلك

sentink.com