

NBK Wealth in The News

Understanding and Managing
Behavioral Biases of Individual
Investors in the Context of
Wealth Management

16 Dec 2025





«الوطني للثروات»... تقارير قيادة الفكر

10+

الوطني للثروات تقارير قيادة الفكر

فهم وإدارة التحيزات السلوكية للمستثمرين
الأفراد في سياق إدارة الثروات

NBK Wealth

التواصل الشفاف وصياغة الرسائل بعناية في الحفاظ على الانضباط، خصوصاً خلال فترات الضغوط. وفي بعض الحالات، قد يكون من المناسب السماح بقدر محدود للانحراف عن التوزيع الأمثل للأصول لضمان استدامة السلوك الاستثماري على المدى الطويل.

وتعترف الأطر الحديثة لإدارة الثروات بأن المحافظ المثلى يجب أن تعكس مزيجاً من المنطق الكمي وفهم السلوك الإنساني. فالمستشارون الذين يوظفون البصيرة السلوكية لا يديرون رأس المال فحسب، بل يساهمون في مساعدة عملائهم في الحفاظ على الانضباط والتوافق وتحقيق نتائج مستدامة على المدى الطويل. يتطلب التعامل الفعال مع التحيزات السلوكية موازنة دقيقة بين التوعية والتكليف، إذ يمكن التخفيف من التحيزات المعرفية عبر الإرشاد المنهجي، وتطبيق التفكير الموضوعي، فيما تحتاج تصميم محفظة مدروس، وتواصل واضح، يهدف إلى امتصاص تأثير ردود الفعل الانفعالية. يمكن للمستشارين الاستثماريين دعم العملاء من خلال تعزيز الرؤية طويلة المدى، ووضع التقلبات قصيرة الأجل في سياقها الصحيح، والحد من المراقبة المفرطة للمحفظة، وتسهم

«الوطني للثروات»... تقارير قيادة الفكر

فهم وإدارة التحيزات السلوكية للمستثمرين الأفراد في سياق إدارة الثروات

المخصصة للدخل وتلك الموجهة للنمو أو المضاربة، من دون النظر إلى مستوى المخاطر الإجمالي للمحفظة.

ورغم أن هذا النهج يمنح شعوراً بالارتياح النفسي، فإنه يُضعف كفاءة توزيع الأصول، ويُنتج مستويات متباينة من المخاطر. ومع مرور الوقت، يتآكل مستوى التنوع، وتنفذ العوائد المعدلة وفق المخاطر. يميل المستثمرون بفعل الانحياز نحو المعلومات المؤكدة إلى اشتقاء المعلومات التي تتماشى مع آرائهم المسبقة، متجاهلين الأدلة المناقضة لها. هذا يشوّه عملية اتخاذ القرار، ويُرسخ استراتيجيات غير فعالة، ويؤخر اتخاذ الإجراءات التصحيحية، مما يؤدي في كثير من الأحيان إلى خسائر كان من الممكن تجنبها.

الإدارة العملية للتحيزات السلوكية

تمثل التحيزات السلوكية أحد أكثر المخاطر التي يساء تقديرها في مجال إدارة الثروات. فهي تؤثر بشكل مباشر على كيفية استجابة المستثمرين لحالات عدم اليقين، وعلى مدى التزامهم بالاستراتيجيات طويلة المدى.

التعامل معه من خلال تصميم وهيكلة المحافظ الاستثمارية.

أبرز التحيزات السلوكية في إدارة الثروات

رغم أن جميع التحيزات تؤثر في سلوك المستثمر، فإن هناك ثلاثة تحيزات تترك تأثيراً كبيراً على الممارسات الحديثة في إدارة الثروات: تجنب تحقيق الخسارة (loss aversion)، والمحاسبة الذهنية (mental accounting)، والتحيز نحو المعلومات المؤكدة (confirmation bias)، حيث إن تجنب تحقيق الخسائر يجعل المستثمرين يخشون الخسائر بدرجة تفوق تقديرهم للمكاسب، مما قد يؤدي إلى التسرع في جني الأرباح، والتراجع في بيع الأصول ذات الأداء الضعيف، أملاً في تجنب الخسائر المحققة، مما يخل بانضباط المحفظة الاستثمارية، ويُضعف أثر التراكم على المدى الطويل. كذلك خلال فترات التقلبات، تصاعد الاستجابات الانفعالية يحفز سلوكيات استثمارية متحفظة من الممكن أن تعوق تحقيق عوائد مجزية على المدى الطويل. المحاسبة الذهنية تؤدي إلى التفكير المجزأ، حيث يتم النظر إلى الأصول بمعزل عن المحفظة ككل، ويميل المستثمرون، على سبيل المثال، إلى الفصل بين المحافظ

الأزمات المالية التي مروا بها. قد تترك التجارب المبكرة، خصوصاً تلك المرتبطة بالخسائر الحادة، أثراً طويلاً الأمد على استعداد المستثمرين لتقبل المخاطر، وتطور بنية وهيكلية المحافظ. كما يعتمد معظم المستثمرين على اختصارات ذهنية لتبسيط اتخاذ قرارات أسرع في مواقف معقدة. ورغم أن هذه الآلية توفر قدرًا من الكفاءة، فإنها قد تقود إلى نتائج أقل من مثالية. فهذه الاختصارات هي البيئة التي تنشأ منها التحيزات السلوكية، والتي بدورها تؤثر في كيفية توزيع رأس المال، وتقييم الأداء، ومدى الالتزام بالاستراتيجية الاستثمارية.

تصنيف التحيزات السلوكية

تنقسم التحيزات السلوكية عموماً إلى فئتين رئيسيتين: التحيزات المعرفية الناتجة عن أخطاء في التفكير ومعالجة المعلومات، والتحيزات العاطفية التي تنشأ من ردود فعل غريزية وانفعالية. وتمثل التفرقة بين الفئتين عنصراً حاسماً في إدارة الثروات، لأنها تحدد إذاً كان من الممكن تعديل السلوك عبر التوعية، أو ما إذا كان يجب

يهدف علم التمويل السلوكي إلى تفسير هذه التباينات من خلال تحليل العوامل النفسية المؤثرة في عملية صنع القرار، حيث يصف التحيز السلوكي (Behavioral Bias) الذي يوجه قرارات المستثمرين، كأنماط منهجية، وليست مجرد حالات فردية، مما يؤثر في كيفية قراءة الأسواق، وتقييم الفرص، والاستجابة للتقلبات. وتتمثل هذه التحيزات في كثير من الأحيان عائقاً هيكلياً أمام تحقيق بناء ثروة مستدامة على المدى الطويل.

يمثل استيعاب هذه التحيزات ركيزة أساسية لإدارة الثروات بفاعلية. فقد أصبح دور المستشار الاستثماري اليوم يتجاوز مجرد تصميم المحافظ الاستثمارية، ليشمل مراقبة العملاء خلال فترات الشك وعدم اليقين، والحد من القرارات العاطفية، وضمان انساق التوجهات قصيرة الأجل مع الأهداف الاستراتيجية طويلة الأجل.

التحيزات السلوكية واتخاذ القرار

يتشكل سلوك المستثمرين عبر مزيج من تجارب النشأة والخبرات الحياتية والتعليم والبيئة الاجتماعية، إضافة إلى تأثير

تقوم النظريات المالية التقليدية على افتراض أن المستثمرين يتخذون قرارات عقلانية بغرض رفع العائد المتوقع إلى الحد الأقصى. لكن الواقع يروي قصة مختلفة تماماً، فالسلوك الاستثماري يتأثر في معظم الأحيان بالعاطفة والانطباعات الشخصية والذاكرة والتوجهات النفسية التي تشكل طريقة فهمنا للمخاطر وعدم اليقين.



بيان إخلاء المسؤولية

السلوك الاستثماري يتأثر غالباً بالعاطفة والانطباعات الشخصية.. ما قد يشكل عائقاً هيكلياً أمام بناء ثروة مستدامة

«الوطني للثروات»: استيعاب «التحيز السلوكي» للعملاء.. ركيزة أساسية لإدارة ثرواتهم بفاعلية

بالاستراتيجيات طويلة المدى. وتتعرف الأطر الحافظة لإدارة الثروات بأن المحافظ المثلى يجب أن تعكس مزيجاً من المنطق الكمي وفهم السلوك الإنساني، فالمستشارون الذين يوظفون البصيرة السلوكية لا يديرون رأس المال فحسب، بل يساهمون في مساعدة عملائهم في الحفاظ على الانضباط والتوافق وتحقيق نتائج مستدامة على المدى الطويل. ويتطلب التعامل الفاعل مع التحيزات السلوكية موازنة دقيقة بين التوعية والتكيف. إذ يمكن التخفيف من التحيزات المعرفية عبر الإرشاد المنهجي وتطبيق التفكير الموضوعي، بينما تحتاج التحيزات العاطفية غالباً إلى تصميم محفظة مدروس وتواصل واضح، بهدف إلى امتصاص تأثير ردود الفعل الانفعالية.

ويمكن للمستشارين الاستثماريين دعم العملاء من خلال تعزيز الرؤية طويلة المدى، ووضع التقلبات قصيرة الأجل في سياقها الصحيح، والحد من المراقبة المفرطة للمحفظة. ويساهم التواصل الشفاف وصياغة الرسائل بعناية في الحفاظ على الانضباط، خصوصاً خلال فترات الضغوط. وفي بعض الحالات، قد يكون من المناسب السماح بقدر محدود من الانحراف عن التوزيع الأمثل للأصول لضمان استدامة السلوك الاستثماري على المدى الطويل.

الطويل. خلال فترات التقلبات، تصاعد الاستجابات الانفعالية يحفز سلوكيات استثمارية متحفظة من الممكن أن تعيق تحقيق عوائد مجزية على المدى الطويل.

فيما تؤدي المحاسبة الذهنية إلى التفكير المجزأ، حيث يتم النظر إلى الأصول بمعزل عن المحفظة ككل. ميل المستثمرين، على سبيل المثال، إلى الفصل بين المحافظ المخصصة للدخل وتلك الموجهة للنمو أو المضاربة، دون النظر إلى مستوى المخاطر الإجمالي للمحفظة. ورغم أن هذا النهج يمنح شعوراً بالارتياح النفسي، فإنه يضعف كفاءة توزيع الأصول وينتج مستويات متباينة من المخاطر. ومع مرور الوقت، يتآكل مستوى التنويع وتخفض العوائد المعدلة حسب المخاطر. ويميل المستثمرون بفعل الانحياز نحو المعلومات المؤكدة إلى أنتقاء المعلومات التي تتماشى مع آرائهم المسبقة، متجاهلين الأدلة المناقضة لها. هذا يشوه عملية اتخاذ القرار، ويرسخ استراتيجيات غير فعالة، ويؤخر اتخاذ الإجراءات التصحيحية، ما يؤدي في كثير من الأحيان إلى خسائر كان من الممكن تجنبها.

ويشير التقرير إلى أن التحيزات السلوكية تمثل أحد أكثر المخاطر التي يساء تقديرها في مجال إدارة الثروات. فهي تؤثر بشكل مباشر على كيفية استجابة المستثمرين لحالات عدم اليقين، وعلى مدى التزامهم



للاطلاع على بيان إخلاء المسؤولية

المعلومات، والتحيزات العاطفية التي تنشأ من ردود فعل غريزية وانفعالية. وتمثل التفرقة بين الفئتين عنصراً حاسماً في إدارة الثروات، لأنها تحدد إذا كان من الممكن تعديل السلوك عبر التوعية، أو ما إذا كان يجب التعامل معه من خلال تصميم هيكلية المحافظ الاستثمارية. ويوضح تقرير الوطني للثروات أنه رغم تأثير جميع التحيزات بسلوك المستثمر، فإن هناك 3 تحيزات تترك تأثيراً كبيراً على الممارسات الحديثة في إدارة الثروات: تجنب تحقيق الخسارة (loss aversion)، والمحاسبة الذهنية (mental accounting)، والتحيز نحو المعلومات المؤكدة (confirmation bias).

ويضيف أن تجنب تحقيق الخسائر يجعل المستثمرين يخشون الخسائر بدرجة تفوق تقديرهم للمكاسب، مما قد يؤدي إلى التسرع في جني الأرباح والتردد في بيع الأصول ذات الأداء الضعيف أملاً في تجنب الخسائر المحققة، مما يخل بانضباط المحفظة الاستثمارية ويضعف أثر التراكم على المدى

القصيرة الأجل مع الأهداف الاستراتيجية طويلة الأجل. ويتشكل سلوك المستثمرين عبر مزيج من تجارب النشأة والخبرات الحياتية والتعليم والبيئة الاجتماعية، بالإضافة إلى تأثير الأزمات المالية التي مروا بها. قد تترك التجارب المبكرة خصوصاً تلك المرتبطة بالخسائر الحادة، أثراً طويلاً الأمد على استعداد المستثمرين لتقبل المخاطر، حتى عندما تتغير ظروف السوق وتطور بنية وهيكلية المحافظ.

كما يعتمد معظم المستثمرين على اختصارات ذهنية لتبسيط اتخاذ قرارات أسرع في مواقف معقدة. ورغم أن هذه الآلية توفر قدراً من الكفاءة، فإنها قد تقود إلى نتائج أقل من مثالية، فهذه الاختصارات هي البيئة التي تنشأ منها التحيزات السلوكية، والتي بدورها تؤثر في كيفية توزيع رأس المال، وتقييم الأداء، ومدى الالتزام بالاستراتيجية الاستثمارية.

وتنقسم التحيزات السلوكية عموماً إلى فئتين رئيسيتين: التحيزات المعرفية الناتجة عن أخطاء في التفكير ومعالجة

تناول تقرير مجموعة «الوطني للثروات»، بعنوان قيادة الفكر، النظريات المالية التقليدية التي تقوم على افتراض أن المستثمرين يتخذون قرارات عقلانية لرفع العائد المتوقع إلى الحد الأقصى، إلا أن الواقع يروي قصة مختلفة تماماً، فالسلوك الاستثماري يتأثر في معظم الأحيان بالعاطفة والانطباعات الشخصية والذاكرة والتوجهات النفسية التي تشكل طريقة فهمنا للمخاطر وعدم اليقين. ويوضح التقرير أن علم التمويل السلوكي يهدف إلى تفسير هذه التباينات من خلال تحليل العوامل النفسية المؤثرة في عملية صنع القرار، حيث يصف التحيز السلوكي (Behavioral Bias) الذي يوجه قرارات المستثمرين، كأنماط منهجية وليست مجرد حالات فردية، مما يؤثر في كيفية قراءة الأسواق، وتقييم الفرص، والاستجابة للتقلبات.

ويشير إلى أن هذه التحيزات تمثل في كثير من الأحيان عائقاً هيكلياً أمام تحقيق بناء ثروة مستدامة على المدى الطويل، ويمثل استيعابها ركيزة أساسية لإدارة الثروات بفاعلية، فقد أصبح دور المستشار الاستثماري اليوم يتجاوز مجرد تصميم المحافظ الاستثمارية، ليشمل مرافقة العملاء خلال فترات الشك وعدم اليقين، والحد من القرارات العاطفية، وضمان اتساق التوجهات

«الوطني للثروات»: تؤثر في كيفية توزيع رأس المال وتقييم الأداء

التحيزات السلوكية ركيزة إدارة الثروات بفعالية

على المدى الطويل.

وتابع، يمثل استيعاب هذه التحيزات ركيزة أساسية لإدارة الثروات بفعالية. فقد أصبح دور المستشار الاستثماري اليوم يتجاوز مجرد تصميم المحافظ الاستثمارية ليشمل مراقبة العملاء خلال فترات الشك وعدم اليقين، والحد من القرارات العاطفية وضمان اتساق التوجهات القصيرة الأجل مع الأهداف الاستراتيجية طويلة الأجل.

وقالت إن سلوك المستثمرين يتشكل عبر مزيج من تجارب نشأة والخبرات الحياتية والتعليم والبيئة الاجتماعية إضافة إلى تأثير الأزمات المالية التي مروا بها. قد تترك التجارب المبكرة خصوصاً تلك المرتبطة بالخسائر الحادة، أثراً طويلاً الأمد على استعداد المستثمرين لتقبل المخاطر، حتى عندما تتغير ظروف السوق وتتطور بنية وهيكلية المحافظ، وازدادت كما يعتمد معظم

افادات مجموعة الوطني للثروات، أن لتطبيقات الناحية التقليدية تقوم على افتراض أن المستثمرين يتخذون قرارات عقلانية بغرض رفع العائد المتوقع إلى الحد الأقصى إلا أن الواقع يروي قصة مختلفة تماماً، فالسلوك الاستثماري يتأثر في معظم الأحيان بالعاطفة والانطباعات الشخصية والذاكرة والتوجهات النفسية التي تشكل طريقة فهمنا للمخاطر وعدم اليقين.

وأشارت ضمن تقارير قيادة الفكر، إلى أن علم التمويل السلوكي يهدف لتفسير هذه التباينات من خلال تحليل لعوامل نفسية المؤثرة في عملية صنع القرار، حيث يصنف التحيز السلوكي (Behavioral Bias) الذي يوجه قرارات المستثمرين، كأنماط منهجية وليست مجرد حالات فردية، مما يؤثر في كيفية قراءة الأسواق وتقييم الفرص والاستجابة للتقلبات. وتمثل هذه التحيزات في كثير من الأحيان عائقاً هيكلياً أمام تحقيق بناء ثروة مستدامة

أبرز التحيزات السلوكية في إدارة الثروات

- 1 - تجنب تحقيق الخسارة (Loss aversion).
- 2 - المحاسبة الذهنية (Mental accounting).
- 3 - التحيز نحو المعلومات المؤكدة (Confirmation bias).

الإدارة العملية للتحيزات السلوكية

قالت المجموعة إن التحيزات السلوكية تمثل أحد أكثر المخاطر التي يُساء تقديرها في مجال إدارة الثروات، فهي تؤثر بشكل مباشر في كيفية استجابة المستثمرين لحالات عدم اليقين، وعلى مدى التزامهم بالاستراتيجيات طويلة المدى. وتعتبر الأطر الحديثة لإدارة الثروات بأن المحافظ التي يجب أن تعكس مزيجاً من النطاق الكمي وفهم السلوك الإنساني، فالاستشاريون الذين يوظفون الصورة السلوكية لا يبيعون رأس المال فحسب بل يساهمون في مساعدة عملائهم في الحفاظ على الانضباط والتوافق وتحقيق نتائج مستدامة على المدى الطويل.

المستثمرين على اختصارات ذهنية لتبسيط اتخاذ قرارات أسرع في مواقف معقدة، ورغم أن هذه الآلية توفر قدرًا من الكفاءة، فإنها قد تقود إلى نتائج أقل من مثلي، فهذه الاختصارات هي البيئة التي تنشأ منها التحيزات السلوكية، والتي بدورها تؤثر في كيفية توزيع رأس المال وتقييم الأداء، وحتى الالتزام بالاستراتيجية الاستثمارية.

وذكرت أن التحيزات السلوكية تنقسم عموماً إلى فئتين رئيسيتين: التحيزات المعرفية الناتجة عن أخطاء، في التفكير ومعالجة المعلومات، والتحيزات العاطفية التي تنشأ من ردود فعل غريزية وانفعالية. وتمثل الفجوة بين الفئتين عنصراً حاسماً في إدارة الثروات، لأنها تحدد إذا كان من الممكن تعديل السلوك عبر التوعية أو ما إذا كان يجب التعامل معه من خلال تصميم وهيكلية المحافظ الاستثمارية.

في احدث تقارير سلسلة «قيادة الفكر»

«الوطني للثروات»: المحافظ المثلى مزيج من المنطق الكمي وفهم السلوك الإنساني



السلوك الاستثماري
يتأثر بالعاطفة والانطباعات
الشخصية والذاكرة
والتوجهات النفسية

للتجارب المبكرة
المرتبطة بخسائر حادة أثر
طويل الأمد على الاستعداد
لتقبل المخاطر

التحيزات السلوكية أكثر
المخاطر إساءة للتقدير
في إدارة الثروات

التعامل الفعال
مع التحيزات يتطلب موازنة
دقيقة بين التوعية والتكيف

تصنيف التحيزات السلوكية

تنقسم التحيزات السلوكية
عموماً إلى فئتين رئيسيتين:
1 - التحيزات المعرفية الناتجة
عن أخطاء في التفكير ومعالجة
المعلومات.
2 - التحيزات العاطفية التي
تنشأ من ردود فعل غريزية
وانفعالية.
وتتمثل التفرقة بين الفئتين
عنصرًا حاسمًا في إدارة
الثروات، لأنها تحدد إذا كان
من الممكن تعديل السلوك عبر
التوعية، أو ما إذا كان يجب
التعامل معه من خلال تصميم
وهيكلية لمخاطر الاستثمار.

تُضعف كفاءة توزيع الأصول ويُنتج
مستويات متباينة من المخاطر. ومع
مرور الوقت، يتنازل مستوى الخنوع
وتنخفض العوائد المحبلة حسب
المخاطر.

3 - التحيز نحو المعلومات المؤكدة
(confirmation bias): يعمل المستثمرون
بفعل الانحياز نحو المعلومات المؤكدة
إلى انتقاء المعلومات التي تتماشى
مع آرائهم المسبقة، متجاهلين الأدلة
المنافضة لها. هذا يشوّء عملية
اتخاذ القرار، ويُرسخ إستراتيجيات
غير فعالة، ويُؤخر اتخاذ الإجراءات
التصحيحية، ما يؤدي في كثير من
الأحيان إلى خسائر كان من الممكن
تجنبها.

إدارة العملية للتحيزات

وذكر التقرير أن التحيزات
السلوكية تمثل أحد أكثر المخاطر
التي يُساء تقديرها في مجال إدارة
الثروات فهي تؤثر بشكل مباشر
على كيفية استجابة المستثمرين
لحالات عدم اليقين، وعلى مدى
التزامهم بالإستراتيجيات طويلة
المدى. وتعرّف الأطر الحديثة لإدارة
الثروات بأن المحافظ المثلى يجب أن
تعكس مزيجًا من المنطق الكمي وفهم
السلوك الإنساني. فالمستشارون الذين
يوظفون البصيرة السلوكية لا يديرون
رأس المال فحسب، بل يساهمون في
مساعدة عملائهم في الحفاظ على
الانضباط والتوافق وتحقيق نتائج
مستدامة على المدى الطويل.

ويعتبر التقرير أن التعامل الفعال
مع التحيزات السلوكية يتطلب موازنة
دقيقة بين التوعية والتكيف إذ يمكن
التخفيف من التحيزات المعرفية عبر
الإرشاد المنهجي وتطبيق التفكير
الموضوعي، بينما تحتاج التحيزات
العاطفية غالباً إلى تصميم محفظة
مدروس وتواصل واضح، بهدف إلى
امتصاص تأثير ردود الفعل الانفعالية.

دور المستشارين

ويخلص التقرير إلى أنه يمكن
للمستشارين الاستراتيجيين دعم
العملاء من خلال تعزيز الرؤية طويلة
المدى، ووضع التقلبات قصيرة الأجل
في سياقها الصحيح، والسحد من
المراقبة المفرطة للمحفظة
ويساهم التواصل الشفاف وصياغة
الرسائل بعناية في الحفاظ على
الانضباط خصوصاً خلال فترات
الضغوط وفي بعض الحالات قد يكون
من المناسب السماح بقدر محدود من
الانحراف عن التوزيع الأمثل للأصول
لضمان استدامة السلوك الاستثماري
على المدى الطويل.



أبرز 3 تحيزات سلوكية

واعتبر التقرير أنه رغم أن جميع
التحيزات تؤثر في سلوك المستثمر، إلا
أن هناك 3 تحيزات تترك تأثيراً كبيراً
على الممارسات الحديثة في إدارة
الثروات:

1 - تجنب تحقيق الخسارة (loss aversion): حيث إن تجنب تحقيق
الخسائر يجعل المستثمرين يخشون
الخسائر بدرجة تفوق تقديرهم
للمكاسب، ما قد يؤدي إلى التسرع في
جني الأرباح والتريد في بيع الأصول
ذات الأداء الضعيف أصلاً في تجنب
الخسائر المحققة، ما يخلّ بالانضباط
المحفظة الاستثمارية ويضعف أثر
التراسم على المدى الطويل. خلال
فترات التقلبات، تصاعد الاستجابات
الانفعالية يحفز سلوكيات استثمارية
متحفظة من الممكن أن تعوق تحقيق
عوائد مجزية على المدى الطويل.

2 - المحاسبة الذهنية (mental accounting): قد تؤدي إلى التفكير
الجزء، حيث يتم النظر إلى الأصول
بمجرد عن المحفظة ككل. ميل
المستثمرين على سبيل المثال، إلى
الفصل بين المحافظ المخصصة للدخل
وتلك الموجهة للنمو أو المضاربة دون
النظر إلى مستوى المخاطر الإجمالي
للمحفظة. ورغم أن هذا النهج يمنح
شعوراً بالارتياح النفسي، إلا أنه

ذكرت شركة «الوطني للثروات»
في أحدث تقاريرها حول قيادة الفكر،
أن النظريات المالية التقليدية تقوم
على افتراض أن المستثمرين يتخذون
قرارات عقلانية بغرض رفع العائد
المتوقع إلى الحد الأقصى، إلا أن الواقع
يروي قصة مختلفة تماماً، فالسلوك
الاستثماري يتأثر في معظم الأحيان
بالعاطفة والانطباعات الشخصية
والذاكرة والتوجهات النفسية التي
تشكل طريقة فهمنا للمخاطر وعدم
اليقين.

وأشار التقرير إلى أن علم التمويل
السلوكي يهدف إلى تفسير هذه
التيارات من خلال تحليل العوامل
النفسية المؤثرة في عملية صنع
القرار، حيث يصنف التحيز السلوكي
(Behavioral Bias) الذي يوجه قرارات
المستثمرين، كأنماط منهجية وليست
مجرد حالات فريدة، ما يؤثر في
كيفية قراءة الأسواق، وتقييم الفرص،
والاستجابة للتقلبات وتمثل هذه
التحيزات في كثير من الأحيان
عائقاً هيكلياً أمام تحقيق بناء ثروة
مستدامة على المدى الطويل.

استيعاب التحيزات

وشدد التقرير على أن استيعاب
هذه التحيزات يمثل ركيزة أساسية
لإدارة الثروات بفعالية. فقد أصبح
دور المستشار الاستثماري اليوم
يتجاوز مجرد تصميم المحافظ
الاستثمارية، ليشمل مراقبة العملاء
خلال فترات الشك وعدم اليقين، والحد
من القرارات العاطفية، وضمان اتساق
التوجهات قصيرة الأجل مع الأهداف
الإستراتيجية طويلة الأجل.

التحيزات واتخاذ القرار

وأشار إلى أن سلوك المستثمرين
يتشكل عبر مزيج من تجارب النشأة
والخبرات الحياتية والتعليم والبيئة
الاجتماعية. إضافة إلى تأثير الأزمات
المالية التي مروا بها. قد تترك التجارب
المبكرة خصوصاً تلك المرتبطة
بالخسائر الحادة، أثراً طويل الأمد على
استعداد المستثمرين لتقبل المخاطر،
حتى عندما تتغير ظروف السوق
وتتطور بنية وهيكلية المحافظ.

كما يعتمد معظم المستثمرين على
اختصارات ذهنية لتبسيط اتخاذ
قرارات أسرع في مواقف معقدة. ورغم
أن هذه الآلية توفر قدرًا من الكفاءة، إلا
أنها قد تقود إلى نتائج أقل مثالية
فهذه الاختصارات هي البيئة التي
تنشأ منها التحيزات السلوكية، والتي
بدورها تؤثر في كيفية توزيع رأس
المال، وتقييم الأداء، ومدى الالتزام
بالإستراتيجية الاستثمارية.

"الوطني للثروات":

سلوك المستثمرين يتأثر بالعاطفة والتوجهات النفسية

استعرض تقرير اقتصادي حديث لشركة الوطني للثروات بشيء من التفصيل دراسة التحيزات الاستثمارية للمستثمرين الأفراد في سياق إدارة الثروات، مؤكداً ان النظريات المالية التقليدية تقوم على افتراض أن المستثمرين يتخذون قرارات عقلانية بغرض رفع العائد المتوقع إلى الحد الأقصى. إلا أن الواقع يروي قصة مختلفة تماماً، فالسلوك الاستثماري يتأثر في معظم الأحيان بالعاطفة والانطباعات الشخصية والذاكرة والتوجهات النفسية التي تشكل طريقة فهمنا للمخاطر وعدم اليقين.

وقال: التقرير يستهدف علم التمويل السلوكي تفسير هذه التباينات من خلال تحليل العوامل النفسية المؤثرة في عملية صنع القرار. حيث يصنف التحيز السلوكي (Behavioral Bias) الذي يوجه قرارات المستثمرين، كأنماط منهجية وليست مجرد حالات فردية، مما يؤثر في كيفية قراءة الأسواق، وتقييم الفرص، والاستجابة للتقلبات. وتمثل هذه التحيزات في كثير من الأحيان عائقاً هيكلياً أمام تحقيق بناء ثروة مستدامة على المدى الطويل. ويمثل استيعاب هذه التحيزات ركيزة أساسية لإدارة الثروات بفعالية. فقد أصبح دور المستشار الاستثماري اليوم يتجاوز مجرد تصميم المحافظ الاستثمارية، ليشمل مرافقة العملاء خلال فترات الشك وعدم اليقين، والحد من القرارات العاطفية، وضمان اتساق التوجهات قصيرة الأجل مع الأهداف الاستراتيجية طويلة الأجل. وأضاف يتشكل سلوك المستثمرين عبر مزيج من تجارب النشأة والخبرات الحياتية والتعليم والبيئة الاجتماعية، بالإضافة إلى تأثير الأزمات المالية التي مروا بها. قد تترك التجارب المبكرة خصوصاً تلك المرتبطة بالخسائر الحادة، أثراً طويلاً الأمد على استعداد المستثمرين لتقبل المخاطر، حتى عندما تتغير ظروف السوق وتتطور بنية وهيكلية المحافظ.

كما يعتمد معظم المستثمرين على اختصارات ذهنية لتبسيط اتخاذ قرارات أسرع في مواقف معقدة، ورغم أن هذه الآلية توفر قدرًا من الكفاءة، إلا أنها قد تقود إلى نتائج أقل من مثالية. فهذه الاختصارات هي البيئة التي تنشأ منها التحيزات السلوكية، والتي بدورها تؤثر في كيفية توزيع رأس المال، وتقييم الأداء، ومدى الالتزام بالاستراتيجية الاستثمارية.

وتنقسم التحيزات السلوكية عمومًا إلى فئتين رئيسيتين: التحيزات المعرفية الناتجة عن أخطاء في التفكير ومعالجة المعلومات، والتحيزات العاطفية التي تنشأ من ردود فعل غريزية وانفعالية. وتمثل التفرقة بين الفئتين عنصرًا حاسمًا في إدارة الثروات، لأنها تحدد إذا كان من الممكن تعديل السلوك عبر التوعية، أو ما إذا كان يجب التعامل معه من خلال تصميم وهيكلية المحافظ الاستثمارية.

وأكد التقرير رغم أن جميع التحيزات تؤثر في سلوك المستثمر، إلا أن هناك ثلاثة تحيزات تترك تأثيرًا كبيرًا على الممارسات الحكيمة في إدارة الثروات، تجنب تحقيق الخسارة، والمحاسبية الذهنية، والتحيز نحو المعلومات المؤيدة. حيث إن تجنب تحقيق الخسائر يجعل المستثمرين يخشون الخسائر بدرجة تفوق تقديرهم للمكاسب، مما قد يؤدي إلى التسرع في جني الأرباح والتردد في بيع الأصول ذات الأداء الضعيف أملًا في تجنب الخسائر المحققة، مما يخل بالتضابط المحفظة الاستثمارية ويضعف أثر التراكم على المدى الطويل خلال فترات التقلبات.

وذكر التقرير أن المعلومات والآراء الواردة في هذا التقرير تم الحصول عليها أو استخلاصها من مصادر تعتقد شركة الوطني للاستثمار (الوطني للثروات) بأنها موثوقة دون أن تقوم بالتحقق من دقة أو اكتمال تلك المصادر بشكل مستقل. ويرأي الوطني للثروات أن المعلومات والآراء الواردة في هذا التقرير صحيحة وكاملة، إلا أن الوطني للثروات لا تقدم أية تعهدات أو ضمانات، صريحة كانت أم ضمنية، بشأن دقة أو اكتمال المحتوى.



NBK Wealth Thought Leadership

How to manage behavioral biases of investors in wealth management

KUWAIT: Traditional finance theory assumes that investors behave rationally and make objective decisions that maximize expected utility. In reality, investment behavior frequently departs from this ideal. Decisions are shaped by emotion, perception, memory and psychological tendencies that influence how risk and uncertainty are interpreted.

Behavioral finance seeks to explain these deviations by examining the psychological forces that shape decision making. Behavioral biases are not occasional anomalies but persistent patterns that influence how investors perceive markets, assess opportunity and respond to volatility. They represent a structural risk to portfolio outcomes and long term wealth creation.

Understanding these biases is therefore central to effective wealth management. The advisor's role extends beyond portfolio construction to guiding clients through uncertainty, mitigating emotionally driven decisions, and maintaining alignment between long term strategy and short term behavior.

Behavioral biases and decision making

Investor behavior is shaped by upbringing, life experiences, education, social environment and exposure to financial crises. Experiences during formative years often have a lasting impact on risk tolerance. Investors who experienced significant losses during market downturns frequently retain a heightened aversion to risk, even when market conditions and portfolio structures evolve.

Most investors rely on mental shortcuts to simplify complex decisions. While these shortcuts provide efficiency, they often lead to suboptimal

outcomes. Behavioral biases emerge from this process and shape how capital is allocated, how performance is interpreted and how consistently investors adhere to their investment strategy.

Classification of behavioral biases

Behavioral biases generally fall into two categories. Cognitive biases which result from errors in reasoning and information processing and emotional biases which arise from instinctive emotional responses. This distinction is critical in wealth management, as it determines whether behavior can be moderated through education or must be accommodated through portfolio design.

Key behavior biases in wealth management

While all biases influence investor behavior, three are particularly impactful in contemporary wealth management practice: loss aversion, mental accounting and confirmation bias.

Loss aversion causes investors to fear losses more than they value gains. This leads to premature profit taking and reluctance to sell underperforming assets in the hope of avoiding realized losses, disrupting portfolio discipline and weakening long term compounding. During volatile periods, emotional responses intensify and encourage defensive positioning that undermines long term returns.

Mental accounting results in compartmentalized thinking, where assets are viewed in isolation rather than as part of an integrated portfolio. Investors, for example, differentiate between income portfolios, growth portfolios, and speculative in-



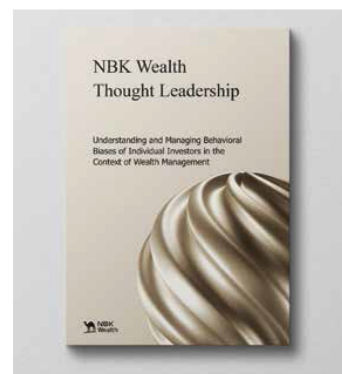
vestments without considering the overall portfolio risk profile. While this provides psychological comfort, it leads to inefficient asset allocation and inconsistent risk exposure. Over time, it erodes diversification quality and risk adjusted returns.

Confirmation bias drives investors to seek information that supports existing beliefs while ignoring contradictory evidence. This distorts objective decision making, entrenches flawed strategies, and delays corrective action, often resulting in avoidable losses.

Managing behavior biases in practice

Behavioral biases represent one of the most underestimated risks in wealth management. They influence how investors respond to uncertainty and remain committed to long term strategies. A sophisticated wealth management framework recognizes that optimal portfolios must reflect both quantitative logic and human behavior. Advisors who integrate behavioral insight do more than manage capital. They preserve discipline, alignment and sustainable long term outcomes.

Effective management of behavioral biases requires balancing education with adaptation. Cog-



nitive biases may be moderated through structured guidance and objective reasoning, while emotional biases often require thoughtful portfolio design and communication.

Advisors can support clients by reinforcing long term perspectives, contextualizing short term volatility, and discouraging excessive portfolio monitoring. Transparent communication and careful framing help preserve discipline especially in periods of stress. In some cases, limited deviation from optimal allocation may be appropriate to ensure behavioral sustainability.

The understanding & managing behavioral biases of individual investors in context of wealth management

By NBK Wealth

Traditional finance theory assumes that investors behave rationally and make objective decisions that maximize expected utility. In reality, investment behavior frequently departs from this ideal. Decisions are shaped by emotion, perception, memory, and psychological tendencies that influence how risk and uncertainty are interpreted.

Behavioral finance seeks to explain these deviations by examining the psychological forces that shape decision making. Behavioral biases are not occasional anomalies but persistent patterns that influence how investors perceive markets, assess opportunity, and respond to volatility. They represent a structural risk to portfolio outcomes and long term wealth creation.

Understanding these biases is therefore central to effective wealth management. The advisor's role extends beyond portfolio construction to guiding clients through uncertainty, mitigating emotionally driven decisions, and maintaining alignment between long term strategy and short term behavior.

Behavioral Biases and Decision Making

Investor behavior is shaped by upbringing, life experiences, education, social environment, and exposure to financial crises. Experiences during formative years often have a lasting impact on risk tolerance. Investors who experienced significant losses during



market downturns frequently retain a heightened aversion to risk, even when market conditions and portfolio structures evolve.

Most investors rely on mental shortcuts to simplify complex decisions. While these shortcuts provide efficiency, they often lead to suboptimal outcomes. Behavioral biases emerge from this process and shape how capital is allocated, how performance is interpreted, and how consistently investors adhere to their investment strategy.

Classification of Behavioral Biases

Behavioral biases generally fall into two categories. Cognitive biases which result from errors in reasoning and information processing, and emotional biases which arise from instinctive emotional responses. This distinction is critical in wealth management, as it determines whether behavior can be moderated through education or must be accommodated through portfolio design.

Key Behavior Biases in Wealth Management

While all biases influence investor behavior, three are particularly impactful in contemporary wealth management practice: loss aversion, mental accounting, and con-



firmation bias.

Loss aversion causes investors to fear losses more than they value gains. This leads to premature profit taking and reluctance to sell underperforming assets in the hope of avoiding realized losses, disrupting portfolio discipline and weakening long term compounding. During volatile periods, emotional responses intensify and encourage defensive positioning that undermines long term returns.

Mental accounting results in compartmentalized thinking, where assets are viewed in isolation rather than as part of an integrated portfolio. Investors, for example, differentiate between income portfolios, growth portfolios, and speculative investments without considering the overall portfolio risk profile. While this provides psychological comfort, it leads to inefficient asset allocation and inconsistent risk exposure. Over time, it erodes diversification quality and risk adjusted returns.

Confirmation bias drives inves-

tors to seek information that supports existing beliefs while ignoring contradictory evidence. This distorts objective decision making, entrenches flawed strategies, and delays corrective action, often resulting in avoidable losses.

Managing Behavior Biases in Practice

Behavioral biases represent one of the most underestimated risks in wealth management. They influence how investors respond to uncertainty and remain committed to long term strategies. A sophisticated wealth management framework recognizes that optimal portfolios must reflect both quantitative logic and human behavior. Advisors who integrate behavioral insight do more than manage capital. They preserve discipline, alignment, and sustainable long term outcomes.

Effective management of behavioral biases requires balancing education with adaptation. Cognitive biases may be moderated through structured guidance and objective reasoning, while emotional biases often require thoughtful portfolio design and communication.

Advisors can support clients by reinforcing long term perspectives, contextualizing short term volatility, and discouraging excessive portfolio monitoring. Transparent communication and careful framing help preserve discipline especially in periods of stress. In some cases, limited deviation from optimal allocation may be appropriate to ensure behavioral sustainability.

Regional Coverage

16 Dec 2025





«الوطني للثروات»: استيعاب «التحيز السلوكي» للعملاء.. ركيزة أساسية لإدارة ثرواتهم بفاعلية

تناول تقرير مجموعة «الوطني للثروات»، بعنوان قيادة الفكر، النظريات المالية التقليدية التي تقوم على افتراض أن المستثمرين يتخذون قرارات عقلانية لرفع العائد المتوقع إلى الحد الأقصى، إلا أن الواقع يروي قصة مختلفة تماما، فالسلوك الاستثماري يتأثر في معظم الأحيان بالعاطفة والانطباعات الشخصية والذاكرة والتوجهات النفسية التي تشكل طريقة فهمنا للمخاطر وعدم اليقين.

ويوضح التقرير أن علم التمويل السلوكي يهدف إلى تفسير هذه التباينات من خلال تحليل العوامل النفسية المؤثرة في عملية صنع القرار، حيث يصنف التحيز السلوكي (Behavioral Bias) الذي يوجه قرارات المستثمرين، كأنماط منهجية وليست مجرد حالات فردية، مما يؤثر في كيفية قراءة الأسواق، وتقييم الفرص، والاستجابة للتقلبات.

ويشير إلى أن هذه التحيزات تمثل في كثير من الأحيان عائقا هيكليا أمام تحقيق بناء ثروة مستدامة على المدى الطويل، ويمثل استيعابها ركيزة أساسية لإدارة الثروات بفاعلية، فقد أصبح دور المستشار الاستثماري اليوم يتجاوز مجرد تصميم المحافظ الاستثمارية، ليشمل مرافقة العملاء خلال فترات الشك وعدم اليقين، والحد من القرارات العاطفية، وضمان اتساق التوجهات القصيرة الأجل مع الأهداف الاستراتيجية طويلة الأجل.

ويتشكل سلوك المستثمرين عبر مزيج من تجارب النشأة والخبرات الحياتية والتعليم والبيئة الاجتماعية، بالإضافة إلى تأثير الأزمات المالية التي مروا بها. قد تترك التجارب المبكرة خصوصا تلك المرتبطة بالخسائر الحادة، أثرا طويلا الأمد على استعداد المستثمرين لتقبل المخاطر، حتى عندما تتغير ظروف السوق وتتطور بنية وهيكلية المحافظ.

كما يعتمد معظم المستثمرين على اختصارات ذهنية لتبسيط اتخاذ قرارات أسرع في مواقف معقدة. ورغم أن هذه الآلية توفر قدرا من الكفاءة، فإنها قد تقود إلى نتائج أقل من مثالية، فهذه الاختصارات هي البيئة التي تنشأ منها التحيزات السلوكية، والتي بدورها تؤثر في كيفية توزيع رأس المال، وتقييم الأداء، ومدى الالتزام بالاستراتيجية الاستثمارية.



الوطني للثروات: فهم وإدارة التحيزات السلوكية للمستثمرين الأفراد في سياق إدارة الثروات

15 ديسمبر، 2025 / admin

تقوم النظريات المالية التقليدية على افتراض أن المستثمرين يتخذون قرارات عقلانية بغرض رفع العائد المتوقع إلى الحد الأقصى. لكن الواقع يروي قصة مختلفة تماماً، فالسلوك الاستثماري يتأثر في معظم الأحيان بالعاطفة والانطباعات الشخصية والذاكرة والتوجهات النفسية التي تشكل طريقة فهمنا للمخاطر وعدم اليقين.

يهدف علم التمويل السلوكي إلى تفسير هذه التباينات من خلال تحليل العوامل النفسية المؤثرة في عملية صنع القرار، حيث يصنف التحيز السلوكي (Behavioral Bias) الذي يوجه قرارات المستثمرين، كأنماط منهجية، وليست مجرد حالات فردية، مما يؤثر في كيفية قراءة الأسواق، وتقييم الفرص، والاستجابة للتقلبات. وتمثل هذه التحيزات في كثير من الأحيان عائقاً هيكلياً أمام تحقيق بناء ثروة مستدامة على المدى الطويل.

يمثل استيعاب هذه التحيزات ركيزة أساسية لإدارة الثروات بفاعلية. فقد أصبح دور المستشار الاستثماري اليوم يتجاوز مجرد تصميم المحافظ الاستثمارية، ليشمل مرافقة العملاء خلال فترات الشك وعدم اليقين، والحد من القرارات العاطفية، وضمان اتساق التوجهات قصيرة الأجل مع الأهداف الاستراتيجية طويلة الأجل.

التحيزات السلوكية واتخاذ القرار

يتشكل سلوك المستثمرين عبر مزيج من تجارب النشأة والخبرات الحياتية والتعليم والبيئة الاجتماعية، إضافة إلى تأثير الأزمات المالية التي مروا بها. قد تترك التجارب المبكرة، خصوصاً تلك المرتبطة بالخسائر الحادة، أثراً طويلاً الأمد على استعداد المستثمرين لتقبل المخاطر، حتى عندما تتغير ظروف السوق وتتطور بنية وهيكلية المحافظ.

كما يعتمد معظم المستثمرين على اختصارات ذهنية لتبسيط اتخاذ قرارات أسرع في مواقف معقدة. ورغم أن هذه الآلية توفر قدرًا من الكفاءة، فإنها قد تقود إلى نتائج أقل من مثالية. فهذه الاختصارات هي البيئة التي تنشأ منها التحيزات السلوكية، والتي بدورها تؤثر في كيفية توزيع رأس المال، وتقييم الأداء، ومدى الالتزام بالاستراتيجية الاستثمارية.

تصنيف التحيزات السلوكية

تنقسم التحيزات السلوكية عموماً إلى فئتين رئيسيتين: التحيزات المعرفية الناتجة عن أخطاء في التفكير ومعالجة المعلومات، والتحيزات العاطفية التي تنشأ من ردود فعل غريزية وانفعالية. وتمثل التفرقة بين الفئتين عنصراً حاسماً في إدارة الثروات، لأنها تحدد إذا كان من الممكن تعديل السلوك عبر التوعية، أو ما إذا كان يجب التعامل معه من خلال تصميم وهيكلية المحافظ الاستثمارية.

أبرز التحيزات السلوكية في إدارة الثروات

رغم أن جميع التحيزات تؤثر في سلوك المستثمر، فإن هناك ثلاثة تحيزات تترك تأثيراً كبيراً على الممارسات الحديثة في إدارة الثروات: تجنب تحقيق الخسارة (loss aversion)، والمحاسبة الذهنية (mental accounting)، والتحيز نحو المعلومات المؤكدة (confirmation bias). حيث إن تجنب تحقيق الخسائر يجعل المستثمرين يخشون الخسائر بدرجة تفوق تقديرهم للمكاسب، مما قد يؤدي إلى التسرع في جني الأرباح، والتردد في بيع الأصول ذات الأداء الضعيف، أملاً في تجنب الخسائر المحققة، مما يخل بانضباط المحفظة الاستثمارية، ويضعف أثر التراكم على المدى الطويل. كذلك خلال فترات التقلبات، تصاعد الاستجابات الانفعالية يحفز سلوكيات استثمارية متحفظة من الممكن أن تعوق تحقيق عوائد مجزية على المدى الطويل.