

## البنك العربي الوطني arab national bank

### هولندا : قرض إسلامي دون فائدة يستقطب اهتمام الأحزاب السياسية والدوائر الضريبية



لوحه "الرهن العقاري الحلال" أمام منزل في أمستردام.

أجريت بالنيابة عن البنك الهولندي أن نحو 200 ألف مسلم هولندي مستأجرين منازلهم حالياً، يفكرون في احتمال شراء مكان للسكن، إذا كان هذا النوع من القروض العقاري متوافراً. وأحد أساليب دفع ثمن الرهن التي خرج بها "رابوبانك" استطوي على شراء البنك للمنزل، ثم بيعه. وبعدئذ، يسد العميل المسلم ذلك على دفعات. والطريقة التي يستفيد منها البنك ستكون في بناء هامش ربحي بثمن الشراء.

وتطالب المؤسسات المالية الإسلامية أن يتمتع مشترو المنازل المسلمون بالإعفاء الضريبي نفسه الذي يتمتع به غير المسلمين، لأنهم مجبرون حالياً على دفع إيجارات باهظة.

يقول هانز فيسر من الجامعة الحرة في أمستردام، والذي كان يدرس هذا النوع من الأعمال المصرفية، إن الوضع أكثر تعقيداً في هولندا، والسبب هو أن "لبريطانيا ميزة أكبر تتمثل في عدم وجود نظام

### أعدته شركة ماليزية وخصت به الإقتصادية

## نظرة متفحصة حول نماذج «تكافل»



زين العابدين محمد قاسم

يغض النظر عنه لأن العقد أبرم على أساس المساعدة والعون المتبادلين.

**1- نموذج «المضاربة» للتكافل العائلي**  
في نهاية مدة العقد أو عند التنازل عنه قبل ذلك، يحصل المشترك على المبلغ المحدد له في حساب اشتراكه. وفي حالة وفاته، يحصل ورثته على المبلغ المحدد إضافة إلى المبلغ الذي تجمع في حساب الاشتراك المشترك. ويتولى مقدم الخدمة (مشغل التكافل) إدارة العملية مقابل حصوله على حصة من فائض التعمد وعلى حصة من الأرباح المتأتبة من الاستثمارات. ولا يشارك مقدم الخدمة في تحمل أية خسائر، ولكنه يخاطر بعمله فقط. على أنه إذا كانت هناك خسائر في الصندوق المخصص لمواجهة المخاطر، يترتب على مقدم الخدمة أن يقدم قرضاً دون فائدة (قرضاً حسناً) تعين سداه حين يعود الصندوق إلى الربحية، وقبل توزيع أي فائض في المستقبل.

سليقي هذا المقال نظرة على أهم نماذج تكافل المستخدمة حالياً بعد أن تناول السياق العام للتأمين الإسلامي لخلفيته، ومن المتعرف به على نطاق واسع أن التأمين يلعب دوراً بالغ الأهمية في التجارة التمويل الشخصي. وبينما تأخذ غالبية الناس التأمين كشئء مسلم به، إلا أن كثيراً من المسلمين يعتبرون أن التأمين التجاري لا يتشبه مع معتقداتهم الدينية. وفي أواخر السبعينيات، أخذ السودان بفكرة التأمين الإسلامي أو التكافل، ولحقت به ماليزيا في عقد الثمانينيات. ورغم بطء تقبل هذا التوجه في العالم الإسلامي في البداية، إلا أن الألفية الجديدة شهدت تسارعاً في الخطى نحوه. ويرجع ذلك إلى ظهور جيل من الشباب المتعلم، وإلى سعي عدد كبير من المسلمين إلى بديل لهذه الناحية المهمة على صعيد التجارة والتمويل الشخصي.

### 2- نموذج «الوكالة» للتكافل العائلي

في عام 2003، تأسست رابع شركة تكافل في ماليزيا، (شركة تكافل إخلاص)، واستخدمت هذه الشركة لأول مرة فكرة عقد "الوكالة" ليكون بمثابة النموذج الذي يمول التكافل. وفي هذا العقد، يعمل مشغل التكافل كوكيل عن المشاركين. ومقابل الخدمات التي يقدمها، يتقاضى أتعاباً متفقاً عليها ومحددة سلفاً. ويمكن أن تكون هذه الأتعاب نسبة مئوية من الإسهام (الإجمالي) أو مبلغاً محددًا. وهناك أتعاب على الجزء المخصص للمخاطر من الإسهام (أتعاب إدارية عامة)، وأتعاب على الاستثمار الذي يترتب عليه أتعاب إدارية على إدارة العقد، وفي حالة وفاته قبل انتهاء مدة العقد، يحصل ورثته على رصيد حساب اشتراكه. وإذا المبلغ المتفق عليه، والذي يتم تحديده في بداية كل سنة أو شهر. وإذا كان هناك عجز في الحساب الخاص للمشاركين، يقوم المشغل بتقديم "قرض حسن" يتم سداه قبل توزيع أي فائض في المستقبل.

### تعهد المخاطرة

إن هذا هو ما يجعل التأمين مختلفاً عن العقود التجارية الأخرى. ويمكن تعريف تعهد المخاطر بأنه تحويل مسؤولية دفع الخسائر من شخص إلى آخر أو إلى جهة أخرى. إذن لماذا يعترض علماء الدين عليه؟ إن هذه المعارضة ترجع أساساً إلى وجود عامل "الغرر" في عقد التأمين. والغرر معناه وجود خطورة أو عدم يقين. وقد رأينا أن الخطورة السوقية أمر مقبول تماماً في الإسلام، بينما خطورة الإقراض ليست مقبولة. كما أن التعاملات التجارية بما تنطوي عليه من خطورة التعرض للخسائر، واحتمالية الربح مقبولة أيضاً في الإسلام. إذن، ما الذي يجعل تعهد المخاطرة غير مقبول؟ لو تفحصنا عقد التعمد، لوجدنا أن الطرف المؤمن عليه يوافق على دفع قسط معين للطرف المؤمن مقابل تحويل المؤمن عليه خطورة تعرضه لخسارة مالية إلى المؤمن. وإذا تحققت هذه الخطورة أثناء العقد، يترتب على المؤمن أن يعرض المؤمن عليه. ولو نظرنا إلى هذا العقد من وجهة نظر المؤمن عليه، لوجدنا أنه مقابل دفع قسط معين، فإنه قد يحصل أو لا يحصل على خدمة من المؤمن. والخدمة هنا، هي التعويض الذي يقدمه المؤمن عن الخسارة. وإذا اقتضت مدة العقد دون أية مطالبات، فإن المؤمن عليه لا يسترد قسط التأمين.

وإن كانت شركة "تكافل إخلاص"، لا يأخذ المشغل إلا نسبة مئوية صغيرة من فائض التعمد، ويعتبر ذلك أتعاب معالجة وليس مصدر دخل كبير متوقع للمشغل. أما فائض التعمد الذي لا يأخذه المشغل كأتعاب، فيعطي في العادة إلى الجهات الخيرية (ويالتحديد الجزء الذي يمثل العلماء يقضون بأنه إذا قدم قسط المخاطرة على سبيل المنحة أو الهدية إلى الحساب الخاص بالمشترك (صندوق المخاطر)، فإنه يكون عقداً ملصحة أحد الطرفين فحسب، ولا ينطبق عليه حكم الغرر. إذن، يدور النقاش حول ما إذا كان ينبغي إعادة الحسابات الخاصة في المشتركين أو دفعها للمشغل كأتعاب أداء.

وإن كانت شركة "تكافل إخلاص"، لا يأخذ المشغل إلا نسبة مئوية صغيرة من فائض التعمد، ويعتبر ذلك أتعاب معالجة وليس مصدر دخل كبير متوقع للمشغل. أما فائض التعمد الذي لا يأخذه المشغل كأتعاب، فيعطي في العادة إلى الجهات الخيرية (ويالتحديد الجزء الذي يمثل العلماء يقضون بأنه إذا قدم قسط المخاطرة على سبيل المنحة أو الهدية إلى الحساب الخاص بالمشترك (صندوق المخاطر)، فإنه يكون عقداً ملصحة أحد الطرفين فحسب، ولا ينطبق عليه حكم الغرر. إذن، يدور النقاش حول ما إذا كان ينبغي إعادة الحسابات الخاصة في المشتركين أو دفعها للمشغل كأتعاب أداء.

ولم يقتصر تطوير التكافل على ماليزيا وحدها. ويستحق السودان الثناء لأنه أول من استخدم التكافل، بينما استخدم نموذج الوكالة فعلياً لأول مرة في السعودية، وذلك من جانب قسم "تكافل التعاوني" في بنك الجزيرة. على أن ماليزيا تستحق الثناء بسبب مساعدتها في تأسيس نظام التكافل في كثير من البلدان الإسلامية الأخرى، مثل نيجارا بروناي دار السلام، وإندونيسيا، وسريلانكا، والسعودية.

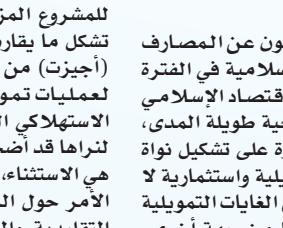
إذن كيف يمكن التغلب على الاعتراض على هذا الترتيب في الإسلام؟ عقد مجلس الفقه الإسلامي المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي، مؤتمراً له في مدينة جدة في السعودية في كانون الأول (ديسمبر) 1985 للنظر في جميع أنواع وأشكال التأمين المعمول بها. وصدرت عن المجلس فتوى تعتبر أن التأمين التعاوني (الذي يقوم على أساس التبرع والتعاون) مقبول في الإسلام. ويوجب المفهوم التعاوني، فإن طرفي العقد يوافقان على تأمين بعضهم البعض ضد الخسارة، ومن ناحية فعلية، فإن المؤمن عليه هو أيضاً مؤمن في التأمين التعاوني. بيد أن عنصر الغرر ما زال موجوداً في هذا العقد، إلا أنه



تكافل العائلة

### هيكلية التمويل الإسلامي .. رؤية اثمانية

الحد الممنوح له من عدمه. وباستطاعة أي متخصص في عمليات التمويل أن يتلمس الكثير من المزايا الائتمانية والتسويقية والتشغيلية لعمليات التمويل الإسلامي، لكل صيغة أو إجراء على سبيل المثال أعطت البنك الممول الحق بالاحتفاظ بملكية الأصل محل الإجارة طوال فترة التمويل مما يعني أن مخاطر التمويل تقلصت بشكل كبير مما يؤدي بطبيعة الحال إلى تقليص السعر على العميل، وهذه ميزة صاعدة تعود بالنفع على الجميع. أما الاستصناع وهو صيغة من الصيغ الأقل استخداماً، فهو صيغة مرتبة إلى حد كبير تقلص من العمليات التشغيلية الناتجة عن منح العميل عدة قروض تقليدية أو حتى تورات إسلامية بغرض تمويل مشروع معين، إضافة إلى أنها تقدم أرباحاً مرتفعة - نسبياً - للمصرف الممول. وتمنح العميل ثقة واطمئناناً أكثر نتيجة الدراسة البنكية للمشروع المزمع تمويله. تعود مرة أخرى إلى عمليات التورق والتي تشكل ما يقارب 70 في المائة من التمويل الإسلامي في الفترة (أجيزت) من قبل اللجان الشرعية في الأساس كاستثناء وحل تمويلي لعمليات تمويل رأس المال العامل للشركات، وبعض عمليات التمويل الاستهلاكي الفردي والتي لا يمكن تنفيذها بطريقة أخرى غير النقد، لنراها قد أضحت أداة تمويلية بل أصبحت هي الأصل، وغيرها من الصيغ التقليدية. وهو الأمر الذي لا يمكن التغلب عليه في ظل الواقع التقليدي. فالإعراض عن جميع المنتجات الإسلامية بخصائصها ومزاياها الائتمانية والتسويقية واختزال كل تلك المنتجات الإسلامية في منتج واحد، يفقد البنك والعمل على حد سواء الكثير.



محمد أحمد الشلفان MOC.LIAMTOH@DAMHADEHOM

ويعود أن النظرة المغلوطة والتي تحدثنا عنها ابتداءً هي السبب الذي قاد الكثيرين، بمن فيهم كذلك بعض القائمين على المصارف والنوافذ الإسلامية، بمعاملة المنتجات التمويلية الإسلامية وفقاً لتروى تقليدية بحتة كبدليل فقط دون أية امتيازات أو خصائص إضافية عن المنتج الأصلي (التقليدي).

### مزاي الأثمانية وتسويقية وتشغيلية

وإذا كانت تلك هي النظرة العامة للموضوع من زوايته الاقتصادية والأخلاقية، فإن النظرة الائتمانية تبعاً لذلك تأخذ وجهاً مختلفاً أيضاً، فالمنتجات التمويلية الإسلامية هي منتجات مستقلة جات بخصائص وربما مزايا ائتمانية لم تكن متوافرة في مماثلاتها التقليدية، والنظرة التقليدية لها تلبسها لباساً لا يناسبها، مما يفقد المستفيدين من خدماتها كثيراً من خصائصها وامتيازاتها، فإذا ما استثنينا عمليات التورق وهي الصيغة الأكثر تقارباً مع الفروض التقليدية، فإن جميع العمليات الإسلامية الأخرى كالمراجحة مثلا أو الإجارة أو المشاركة أو الاستصناع أضفت ميزة ائتمانية للصبح التمويلية بشكل عام لم توجد في التمويل التقليدي أصلاً، وهي القدرة على معرفة طرق استخدام التمويل الممنوح للعميل، ومدى تناسبه مع الغرض من الحد الممنوح أساساً. وتلك ميزة إضافية لتمويل الإسلامي تمنح المصرف الممول لتلقي القدرة على مراقبة عملية عبر معرفة طرق الاستخدام ومدى توافقها مع أهداف

### في بحث علمي جديد وضع دول الخليج في مراتب متأخرة :

## المصارف السعودية الإسلامية الأقل إنفاقاً في تطوير تقنية معلوماتها المالية



المحاضر الدكتور محمد الخضير (هاكفيا) من دكا وكوالالمبور

المعهد المصرفي السعودي يتجه للتعاون التدريبي مع جامعة «موناش» الأسترالية

وأخيراً فإن الخطوات التي خطتها المصرفية الإسلامية هنا في المملكة في السنوات القليلة الماضية في مجال التمويل بشكل خاص، حتى وصل حجم التمويل الإسلامي لما يقارب 60 في المائة من إجمالي حجم التمويل في المملكة، في محل إعجاب وتقدير كبيرين. إلا أن المحافظة على هذا النمو وهذا الخصائص التنافسية القوية في مواجهة البنوك المقبلة من الخارج والتي سيأتي بعضها محملاً بأدواته التمويلية الإسلامية المتطورة يحتاج إلى عدة عوامل لعل من أبرزها تطوير جودة الخدمات القائمة من جهة وتفعيلها من الجهة الأخرى، وذلك عبر توسيع نطاق الفهم المصرفي الإسلامي لمسوقي تلك المنتجات واستخدامها على حد سواء، إضافة إلى أن تطبيق تلك المنتجات بشكلها السليم والصحي والمتوازن، وفقاً لدراسات ائتمانية وتسويقية مناسبة هو أمر حاسم وفي غاية الأهمية، والله ولي التوفيق.

### محمد الخضير (هاكفيا) من دكا وكوالالمبور

بحث علمي جديد يكشف عن تراجع ماليزيا على عرش أكبر الدول إنفاقاً في تطوير تقنية معلوماتها المالية، لتتواءم مع التعليمات الشرعية بقطاعها المصرفي، بينما حصلت دول الخليج في الوقت نفسه على مراتب متأخرة. وهذا ما تنبته إليه منذ فترة طويلة شركات التقنية الإسلامية في الدوحة الأولى (ماليزيا). مما جعلها تنهك بصمت نحو إبرام عقود المشاريع المشتركة مع دول الخليج لاستغلال هذه الفرص الاستثمارية. السعوديون من جانبهم لم يبقوا مكتوفي الأيدي، حيث بحث معهد مصرفي في الأسبوعيين الماليين أولى سبل التعاون المشترك، وكورسات، البرامج التعليمية في المالية الإسلامية مع إحدى أرقى الجامعات الأسترالية في العالم.

### المبادرة السعودية

لم تذهب الرسالة المفتوحة التي وجهها، وأوائل كانون الأول (ديسمبر) الماضي، عبر "الاقتصادية"، نعيم عبد الرحمن رئيس مكتب MATRADE، وهي الذراع الترويجية لتجارة الخارجية الماليزية، نحو أهمية مد يد التعاون التعليمي بين البلدين مع الجامعات والمعاهد المتخصصة في المالية الإسلامية. حيث أكد بالا التجريبية نفسها مع بنك skali في مقابلته مع "الاقتصادية" في تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي عن نية شركته الماليزية دخول سوق المصرفية السعودية ولا سيما الإسلامية منها نظراً لأن skali سبق له أن قامت بهذه التجربة نفسها مع بنك CIMB الماليزي وبيت التمويل الكويتي. وأسهم نجاحها في تقليل كمية لا يستهان بها من التكلفة على هذين البنكين الإسلاميين. وعن الوقت المحدد للدخول يقول: "على الأغلب سيكون ذلك في النصف الثاني من 2007".

منطقة الخليج، حيث يقول "حققت البنوك الإسلامية في السعودية والكويت مستوى منخفضاً وفقاً لـ "مؤشر صافي التكنولوجي" مما يدل على ضعف استثمار هذه المنطقة الفنية بتحديث تقنياتها المعلوماتية لهذه المشكلة وحدوداً استراتيجيتهم لكي يسهموا في رفع ربحيتهم أكثر عند استعانتهم بها".

### معضلة نقص شركات تقنية المعلومات الإسلامية

وتطرق مدير المحاسبة والتمويل في جامعة موناش في ماليزيا إلى مسألة تفتقر الشركات المرادة لحلول تقنية المعلومات الإسلامية. ولذلك بدأت الشركات الماليزية أفضل نسبياً من منافساتها حول العالم من حيث استعانتها الشديدة بالتقنية المالية الإسلامية وفقاً للتقنية المرتفعة التي حققها بـ "مؤشر القوى التكنولوجية" TII. وعن كيفية عمل هذا المؤشر، يقول المشرف على هذا البحث البروفيسور بالا شانوجام "يعمل المؤشر عن طريق قياس إجمالي الاستثمارات المنفقة في تقنية المعلومات الإسلامية، ومدى تدريب البنوك مواردها البشرية على تقنية المعلومات المتوائمة مع الشريعة. ومن ثم تربط ذلك مع الإبداعية في البنوك".

### ظهور شركات وليدة

تعد منطقة الخليج في نظر المرابين أرضاً خصبة للاستثمار بحلول تقنية المعلومات الإسلامية. ولذلك بدأت الشركات الماليزية منذ فترة قصيرة بالتحضير لنهاية نواحي اختيار شركائها الخليجين ليكونوا بمثابة أذرعها الاستثمارية في تلك الدول. فتلقت أكديت شركة ميكرولينك Microlink أحد كبار اللاعبين العالميين في تقديم الحلول للبرمجيات الإسلامية، في الأسبوع الماضي لـ "الاقتصادية" أنها تنوي دخول السوق السعودية