

كتاب اليبوع

كتاب البيوع

باب بيع المنافع

١٣. منتج منفعة الحج:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية منتج جديد يتعلق بتمويل منفعة الحج، بالتعاون مع إحدى الشركات الخاصة بتنظيم حملات الحج، حيث يقوم البنك بشراء منفعة الحج، ومن ثمَّ يقوم بإعادة بيعها للعميل، وذلك نظراً لارتفاع تكاليف الحج.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة عدم الدخول في هذا المنتج، لأن الحج فرض على المستطيع، ولا ترغب الهيئة بتحميل غير المستطيع ديناً بسبب الحج.

١٤. منتج الزفاف:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية منتج جديد يسمى منتج الزفاف، وهو تمويل منفعة الزفاف للعملاء، كما هو معمول به في منفعة التعليم حالياً، حيث يقوم البنك بشراء باقة منفعة الزفاف من فندق أو متعهد حفلات، ثم يقوم بإعادة بيع المنفعة على العميل.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع فضلت الهيئة عدم الترويج لهذا المنتج لأنه يؤدي إلى تحميل العميل ديناً في أمور كمالية، وإن كان التمويل جائزاً من الناحية الشرعية.

١٥. منتج تمويل المنفعة الصحية:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية موضوع المنفعة الصحية، علماً أن البنك لن يقوم بتمويل العملاء إلا في الحالات العادية، أما حالات الطوارئ أو الإضافات التي يحصل عليها العميل لاحقاً بعد تمويل البنك فإن العميل هو من سيتكفل بها، ولن يقوم البنك بتمويله.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة الموافقة على المنتج إن كان التعاقد بين البنك والعميل سيتم من خلال شراء المنفعة بكاملها، من أدوات وخدمات طبية، ومن ثم يتم بيعها للعميل.

١٦. تمويل زراعة شعر الرأس:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية استفسار حول شرعية تمويل عمليات زراعة شعر الرأس.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة جواز تمويل العمليات التجميلية الضرورية والحاجية، ومنها زراعة الشعر، لأن هذا من باب إزالة العيب، وليس هو من باب تغيير ما خلق الله.

١٧. تمويل منفعة التعليم في المدارس المشتركة

«المختلطة»:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية رغبة إدارة التسويق بطرح منتج بيع منفعة التعليم في المدارس المشتركة (المختلطة)، لذا يرجى التكرم بإفادتنا بالرأي الشرعي حول هذه العملية، وفي أي مرحلة تعليمية يطبق التعليم المنفصل، للاطلاع وإبداء الرأي الشرعي.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأَت الهيئة الامتناع عن تقديم منفعة التعليم في المدارس المختلطة في جميع المراحل الدراسية سداً للذريعة^(١).

١٨. تمويل المنفعة الصحية خارج الكويت:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية سؤال مقدم من إدارة تطوير المنتجات، حول رغبة بعض المستشفيات والعيادات بتوسيع نطاق برنامج تمويل المنفعة الصحية، ليشمل العلاج والعمليات التي تتم خارج الكويت، على أن تكون الآلية والعقود مطابقة للمعمول به حالياً داخل دولة الكويت، للاطلاع وإبداء الرأي الشرعي.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأَت الهيئة الموافقة على المنتج المذكور أعلاه، مع مراعاة الشروط والضوابط التي أقرتها الهيئة في اتفاقية المنفعة الصحية.

١٩. تعديل المعقود عليه في المنفعة الصحية:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية استفسار مقدم من إدارة المبيعات، وهو كالتالي: في حال تمت الموافقة على تمويل أحد العملاء من قبل بنك بوبيان حسب شروط وأحكام التمويل للمنفعة الصحية بمبلغ معين، وبعد خضوع العميل للعلاج تبين أنه لا يحتاج إلى كامل المبلغ، فكيف تتم تسوية الفروقات المالية ما بين العميل والمستشفى والبنك؟

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأَت الهيئة بما أن العقد عقد مساومة فإن الخصم الإضافي من المستشفى من حق البنك، ولكن توصي الهيئة البنك من باب حسن المعاملة

١- تم تعديل هذا القرار، علماً أن القرار المعمول به حالياً هو القرار رقم (٢١).

مع العميل وحفاظاً على سمعة البنك: بحسم المبلغ من مديونية العميل، وفي حال طرأت زيادات على المنفعة الصحية المتعاقد عليها، تتم إضافة ملحوظة إلى العقد، توضح تفاصيل هذه الزيادة وتكلفتها، ويعتبر عقداً جديداً.

٢٠. تمويل مصاريف السفر:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية كتاب يتضمن رغبة البنك بالتعامل بمنتج تمويل مصاريف السفر لعملائه، حيث يقوم العميل بإحضار عرض سعر من إحدى شركات السفر، وبناءً عليه: يقوم البنك بشراء تلك المنفعة من الشركة وإعادة بيعها على العميل مرابحة، لذا يرجى التكرم بالاطلاع وإبداء الرأي الشرعي.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأَت الهيئة جواز تعامل البنك بهذا المنتج، على أن تعرض العقود والنماذج على الهيئة لاحقاً للنظر فيها واعتمادها.

٢١. تمويل المنفعة التعليمية:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية سؤال حول إمكانية التعاون مع إحدى المدارس الخاصة في الكويت لتقديم منفعة التعليم للعملاء دون أخذ أرباح منهم، وذلك باستخدام عقد المساومة، والاستفادة من الخصم الذي تقدمه المدرسة للبنك، علماً أن المدرسة جديدة ومختلطة، ولكنها تقدم خدماتها التعليمية من مرحلة الحضانة إلى الابتدائي فقط أي من سن ٣ سنوات إلى ١٣ سنة.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأَت الهيئة الموافقة على تقديم خدمة المنفعة التعليمية للعملاء، على ألا يتجاوز سن الطالب الثالثة عشر.

٢٢. التعاقد مع إحدى العيادات لتمويل المنفعة الصحية:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية موضوع رغبة إحدى العيادات بالتعاقد مع البنك لتمويل المنفعة الصحية، وهي عيادة لديها جهاز لإذابة الدهون، ويعتبر الجهاز من أحدث التقنيات لإذابة الدهون بطريقة آمنة وصحية، وبدون عمليات جراحية، وليس لها أي مضاعفات مستقبلية، وعليه: فما مدى إمكانية فتح حساب للعيادة للتعامل معها ضمن عقد المنفعة الصحية.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة أن التقنية المقترحة لإذابة الدهون تتم من غير عملية جراحية، وعليه: فلا ترى الهيئة مانعاً من تمويلها، لكونها لا تدخل من ضمن العمليات التجميلية الممنوعة شرعاً، ويقدم الطبيب المعالج تقريراً يذكر فيه أن هذه العملية تقدم للعميل (المريض) لدواعٍ علاجية طبية، ومن باب حماية البنك، ينبغي على البنك التأكد من أن هذه التقنية معتمدة من الجهات الرسمية.

٢٣. بيع مع إعادة التأجير:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية منتج البيع مع إعادة التأجير، والذي يتم تطبيقه بإحدى طريقتين، هما:

الأولى: يقوم البنك بشراء أصل من العميل، ويسدد كامل القيمة للعميل، وبعدها يتم إبرام عقد إجارة مستوفٍ للأركان الشرعية.

الثانية: يقوم البنك بشراء أصل من العميل على أن يسدد البنك قيمة الأصل خلال سنة، ويقوم العميل بسداد الأجرة في نفس الفترة.

مثال الخيار الأول:

١. العميل يملك عقاراً بقيمة مليون دينار.

٢. يقوم البنك بشراء عقار العميل بموجب عقد ابتدائي، على أن يقوم البنك بسداد الثمن بالتقسيط، ولمدة تبدأ من ٢٠١٦/٠٣/٣١ إلى ٢٠١٦/١٢/٣١ م.

٣. يكون سداد البنك للثمن في حالتين، يتم الاتفاق عليهما، وهما:

أ. يكون سداد ثمن العقار على أقساط معلومة مجدولة، يتم الاتفاق عليها من قبل البنك والعميل خلال سنة، تبدأ على سبيل المثال من تاريخ ٢٠١٦/٠٣/٣١ م بمبلغ ٢٥٠ ألف دينار كل ربع سنة، وتكون آخر دفعة في تاريخ ٢٠١٦/١٢/٣١ م.

ب. أو تكون حالة سداد ثمن العقار كاملاً أو جزئياً، بناء على طلب العميل خلال سنة، عند نهاية المدة المتفق عليها.

١. **خطوات الطريقة الأولى:** (وهي دفع الأجرة بعد إتمام سداد ثمن الشراء بالتقسيط).

الخطوة الأولى: توقيع عقد البيع الابتدائي.

الخطوة الثانية: توقيع اتفاقية التسهيلات، ونموذج الرغبة والوعد بالتأجير.

الخطوة الثالثة: نقل ملكية العقار، وتوقيع عقد الإجارة.

الخطوة الرابعة: سداد الثمن بالتقسيط خلال سنة.

الخطوة الخامسة: دفع الأجرة بعد الانتهاء من دفع الثمن بالتقسيط.

٢. **خطوات الطريقة الثانية:** (يكون دفع الأجرة متزامناً مع دفع ثمن الشراء بالتقسيط).

تكون الحالة الثانية بنفس خطوات الحالة الأولى ما عدا الخطوتين الرابعة والخامسة، وهي كالتالي:

الخطوة الأولى: توقيع عقد البيع الابتدائي.

الخطوة الثانية: توقيع اتفاقية التسهيلات، مع نموذج الرغبة والوعد بالتأجير.

باب التورق

الخطوة الثالثة: نقل ملكية العقار، وتوقيع عقد الإجارة.

الخطوة الرابعة+الخطوة الخامسة: سداد الثمن بالتقسيط خلال سنة، ودفع الأجرة كل ربع سنة يعادل ما نسبته ٥٪ سنوياً، ويحتسب هذا المبلغ على أساس المبلغ المتبقي من مجموع القيمة الإيجارية الثابتة.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة بأنه لا مانع من قيام البنك بشراء العقار، وأن يدفع ثمن الشراء على أقساط ودفعات محددة التواريخ، ومن ثم تأجيله على العميل بأجرة محددة، بدفعات شهرية أو دفعات مؤجلة وفق التصور السابق المعروف على الهيئة، بشرط ألا تتم المقاصة بين ثمن العقار والأجرة المستحقة، بل يُمكن العميل من ثمن الشراء بتحويل المبلغ إلى حسابه.

٢٤. عملية تورق للاكتتاب في أسهم بنك إسلامي:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية السؤال التالي:

يرغب أحد العملاء بالاكنتاب في أسهم زيادة رأس مال أحد البنوك الإسلامية الكويتية، وطلب من بنك بوبيان توفير تمويل لصالحه لكي يتمكن من الاكنتاب، وذلك من خلال إجراء عملية تورق له، على أن يرهن أسهم هذا البنك التي يمتلكها حالياً لبنك بوبيان. فما هو الحكم الشرعي لهذه العملية؟

رأي الهيئة:

بعد النظر والإطلاع رأت الهيئة جواز إجراء عقد عملية التورق إذا توفرت الشروط التالية:

١. أن يقوم البنك ببيع ما يملكه من بضاعة لعميله بعد حيازتها، ثم يقوم العميل باستلامها وبيعها لطرف ثالث غير الذي قام بنك بوبيان بالشراء منه، دون اتفاق مسبق مع البنك في تحديد المشتري.
٢. أن يكون العميل في حاجة ماسة لعملية التورق.

٢٥. إجراءات التمويل بالتورق:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية بعض الأسئلة حول عملية التورق، وقد قام ممثل إدارة الائتمان بشرحها، وأجاب عن بعض استفسارات الهيئة الشرعية، وكانت الأسئلة المقدمة كالتالي:

١. هل يجوز لبنك بوبيان أن يتعامل بالتورق في السلع والبضائع الدولية؟

رأي الهيئة:

بعد النظر والإطلاع رأت الهيئة أن هذا التعامل جائز، وليس فيه محذور شرعي، ويعتبر بالنسبة للبنك بيعاً بالأجل، وبالنسبة للعميل تورقاً.

٢. هل يجوز للعميل بعد أن يشتري من بنك بوبيان البضاعة بثمن مؤجل أن يقوم العميل بتوكيل البنك لبيعها له بثمن حال.

رأي الهيئة:

بعد النظر والإطلاع رأت الهيئة أن هذا التعامل جائز، وليس فيه محذور شرعي إذا تم بشروطه الشرعية الصحيحة، حيث يندرج تحت مبدأ الوكالة الجائزة شرعاً، لأن العميل لا يستطيع بيع هذه السلعة مباشرة في الأسواق الدولية.

٢٦. إلزام العميل بهامش جديّة في التمويل بالتورق:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية العقود اللازمة لإجراء عملية التورق، وتضمنت العقود قيام البنك بأخذ هامش جديّة من العميل، فما هو الحكم الشرعي في ذلك؟

رأي الهيئة:

بعد النظر والإطلاع رأت الهيئة في مسألة أخذ البنك من العميل هامش جديّة في حالة الرغبة و الوعد بالشراء، أنه عندما يقوم البنك بأخذ وعد من العميل بشراء سلعة معينة مرابحة، أو مساومة بالأجل، فالسلعة ليست في حوزته أو في مخازنه، فيجب على البنك الإسلامي أن يشتري السلعة لنفسه أولاً، وأن يلاحظ أن هناك احتمالاً من نكول الواعد بوعدته فتكون السلعة لحساب البنك، ويحاول بيعها لآخر، لذا يلتزم البنك بعدم شرائه السلعة إلا بعد تأكده من سلامتها، ومن حقيقة سعرها حتى لا يتكبد خسارة عندما يضطر إلى بيعها، وإذا تسبب الواعد بضرر لحق بالبنك فليلبئك مطالبته بالضرر الفعلي الذي تكبده البنك، فلذلك يجب أن يوقع الواعد بالشراء ورقة يبين فيها أنه مستعد لتحمل الضرر عن البنك عند حدوثه، وبناء على هذا فيجوز لبنك بوبيان أن يأخذ هامش الجديّة

من العميل إذا كان المبلغ في حساب العميل ويكون أمانة عند البنك يستوفي منه الأضرار الفعلية، كما جاء في المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، ويتم تقدير الضرر الفعلي الذي أصاب البنك بالاتفاق بين الطرفين أو عن طريق القضاء، وهذه الموافقة خاصة في مثل هذه المعاملة، والتي تختص بالمعادن في البورصات العالمية المشروعة.

٢٧. إجراء البنك عملية تورق لبعض موظفيه لسداد قروض ربوية:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية مذكرة مقدمة من إدارة التدقيق الشرعي الداخلي، تتضمن رغبة البنك بإجراء عملية تورق لبعض موظفيه الذين كانوا يعملون لدى بنوك تقليدية، وكانت عليهم مديونيات لصالح تلك البنوك، وقد ترتب على هذه المديونيات فوائد متراكمة بسبب ارتفاع الفائدة من فترة إلى أخرى، بالإضافة إلى أن تلك البنوك تحجز مبلغ ٥٠٠ د.ك من حساب المديونية لحين تسديد هذه الأقساط، لذا يرغب بنك بوبيان بإجراء عملية تورق لهؤلاء الموظفين لتخليصهم من تلك البنوك التقليدية، للاطلاع وإبداء الرأي الشرعي.

رأي الهيئة:

بعد النظر والإطلاع رأت الهيئة: لا مانع من إجراء عملية التورق لهؤلاء الموظفين، مع ضرورة التزام البنك بالضوابط الشرعية للتورق.

٢٨. تمويل عملاء بالتورق لسداد قروض ربوية:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية استفسار مقدم من رئيس المجموعة المالية حول مدى جواز إجراء البنك عملية تورق للعملاء الذين عليهم ديون ربوية، ولديهم رغبة في التخلص منها، علماً أن الهيئة قد أجازت إجراء التورق لبعض الموظفين ممن كانت لديهم ديون ربوية، للاطلاع وإبداء الرأي الشرعي.

٣٠. إجراء عملية تورق للبنوك والمؤسسات التقليدية:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية سؤال مقدم من إدارة التدقيق الشرعي الداخلي، حول الرأي الشرعي عن مدى جواز إجراء عملية تورق للبنوك والمؤسسات التقليدية.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأّت الهيئة لا يجوز تمويل الشركات والبنوك التقليدية، لأن غالبية أنشطتها ربوية، وفي تمويلها تشجيع ودعم لهذه الأعمال الربوية المحرمة شرعاً.

٣١. عملية تورق للشركات الراغبة في التحول إلى العمل بأحكام الشريعة الإسلامية:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية سؤال حول مدى جواز قيام البنك بإجراء عمليات تورق للشركات التقليدية التي ترغب في التحول إلى العمل بأحكام الشريعة الإسلامية، وذلك لتسديد مديونياتها أو لتمويل نشاطها التجاري.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأّت الهيئة إذا كانت الشركة التقليدية التي تريد التمويل جادة في التحول إلى العمل الإسلامي، ووُجِدَت دلائل على ذلك، وعندها رهونات كافية تغطي أكثر من قيمة الدين احتياطاً من هبوط أسعار رهونات، وعرفت الشركة باحترام التزاماتها المالية حسب تاريخها المالي، فلا مانع من تمويلها بالطرق المشروعة التي تم اعتمادها من الهيئة الشرعية سابقاً.

بعد النظر والاطلاع رأّت الهيئة أن العميل إذا طلب أن يجري له البنك عملية التورق لسداد دينه الربوي، وتؤكد البنك من ذلك، فلا مانع من إجراء عملية التورق له، شريطة أن يفتح العميل حساباً بنكياً له في بنك بوبيان، أو أحد البنوك الإسلامية، وينهي معاملته مع البنوك الربوية نهائياً، وكذلك إن تعثر العميل في سداد دينه فلا يجري له تورق آخر لسداد دين التورق الأول^(١).

٢٩. عقد صفقة تورق مشترك لشراء عقار:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية عقد صفقة تورق لشراء عقار مقدم من إدارة الاستثمار، حيث ستكون خطوات العملية كما يلي:

١. رغبة بنك بوبيان بشراء عقار بالمشاركة مع بنك أجنبي.
٢. سيقوم البنك الأجنبي باقتراض قرض تقليدي لشراء العقار.
٣. سيقوم بنك بوبيان بإجراء عملية تورق وتوقيع عقد شراء وبيع سلع ومعادن بالأجل، ثم بيعها ليحصل على التمويل لشراء العقار.
٤. سيقوم البنك الأجنبي بإجراء عملية تورق لنفسه بمثل هيكله بنك بوبيان لإطفاء القرض الربوي.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأّت الهيئة أن العقد المعروض عليها غير صالح للتطبيق، لما يتضمنه من مخالفات شرعية، كما تفوض الهيئة اللجنة التنفيذية بمعالجة الهيكل، وتعديل العقد، ثم الإشراف على عملية التورق لشراء العقار، وتزويد الجهة المختصة بالعقود والنماذج المطابقة لأحكام الشريعة الإسلامية.

١- انظر الفتوي رقم (٥٠) الخاصة بإعادة ترتيب المديونية للعملاء المتعثرين بناء على تعليمات بنك الكويت المركزي.

٣٢. توكيل البنك ببيع البضاعة نيابة عن العميل في عمليات التمويل بالتورق:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية سؤال حول إمكانية أن يقوم العميل بتوكيل البنك ببيع البضاعة نيابة عنه، وذلك في معاملات انتقال المديونيات من بنك تقليدي إلى بنك إسلامي، والمسمى بمنتج (أسلمة الديون)، وذلك حتى يتم العمل بالمنتج موافقاً لقرارات بنك الكويت المركزي.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأيت الهيئة الموافقة على التوكيل استثناءً، وذلك لتسييد دين ربوي في بنك تقليدي فقط، ولكي لا يجتمع على العميل دينان في وقت واحد، كذلك من أجل التوافق مع قرارات بنك الكويت المركزي، مع التأكيد على الفصل بين إجراءات التمويل، كما طلبت الهيئة رفع تقرير إليها بشأن هذا الموضوع كل ثلاثة أشهر.

٣٣. التعامل مع البنوك التقليدية عن طريق التورق في إدارة الخزينة:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية موضوع تعامل إدارة الخزينة مع البنوك التقليدية عن طريق التورق، حيث طلبت الهيئة من الإدارة الرد على بعض الاستفسارات، وهي كالتالي:

- ما مدى إمكانية وجود بدائل عن عقد التورق مع البنوك التقليدية؟
- ما الحاجة الملحة للتعامل معهم؟
- ما الآثار المترتبة على عدم التعامل معهم ومخاطرها؟

وقد كان رد الإدارة كالتالي:

١. يجري تعاملنا حالياً مع البنوك التقليدية وفقاً لعقود مرابحة السلع، وينطبق ذلك على عمليات التمويل والاستثمار، حيث يتم كلاهما وفقاً لعقود مرابحة أو وكالة، يكون فيها بنك بوبيان هو الوكيل.

٢. لا نقوم بالتعامل وفق عقود التورق إلا مع بنك الكويت المركزي، حيث نقوم بموجبها بالاستثمار لديه، ويتم إجراء صفقات السلع من قبل بنك بوبيان.

٣. لا توجد لدينا عقود تورق مع أي من البنوك التقليدية أو التجارية.

٤. يتم التعامل مع البنوك الأخرى بغرض إدارة الأصول والخصوم الخاصة بالبنك وهي من الأمور الضرورية.

٥. في حال عدم التعامل مع البنوك التقليدية، فإن هذا من شأنه أن يعوق بشكل كبير قدرتنا على إدارة الأصول والخصوم، حيث إنه وفقاً للنظام المالي في الكويت، لا تتجاوز الحصة السوقية للبنوك الإسلامية نحو ٣٥٪ من إجمالي السوق، والتي تقل عن ذلك كثيراً بالقياس على المستوى العالمي.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأيت الهيئة أنه لا يجوز تمويل الشركات والبنوك التقليدية، لأن غالبية أنشطتها ربوية وفي تمويلها تشجيع ودعم لهذه الأنشطة الربوية المحرمة شرعاً.

٣٤. التعامل مع البنوك التقليدية عن طريق التورق في إدارة الخزينة:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية طلب مقدم من إدارة الخزينة بشأن إعادة النظر في موضوع تعامل إدارة الخزينة مع البنوك التقليدية. للاطلاع وإبداء الرأي الشرعي.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأيت الهيئة: لا مانع من التعامل مع البنوك التقليدية باستخدام عقود المرابحة بضوابطها الشرعية المقررة من الهيئة، علماً أن هذا التعامل خاص بإدارة الخزينة لتلبية متطلبات السيولة اللازمة للبنك.

٣٥. تجديد عقود المرابحة:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية مذكرة مقدمة من إدارة التدقيق الشرعي الداخلي، تتضمن سؤالاً عن مدى جواز إجراء عمليات تورق لبعض الشركات المتعثرة في سداد مديونياتها المستحقة، وذلك جراء عمليات الوكالة في الاستثمار مع حق التعاقد مع النفس، علماً أن التعثر في سداد الديون قد لحق بكثير من الشركات الإسلامية بسبب الأزمة الاقتصادية التي يمر بها العالم، علماً أن تجديد عقود المرابحة له حالتان:

- **الحالة الأولى:** تعثر العميل (المدين) في سداد دين المرابحة.

- **الحالة الثانية:** تجديد المرابحة في حال قدرة العميل المدين على السداد إلا أنه لا يرغب بالسداد.

للاطلاع وإبداء الرأي الشرعي.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع قامت الهيئة بالإجابة عن الحالات كالتالي:

- **الحالة الأولى:** يجب على موظفي الائتمان عدم إجراء أي معاملة دين إلا بعد التأكد من ملاءة العميل واحترامه لالتزاماته، فإن تعثر العميل بعد ذلك فتتم مراعاة ما يلي:

- أن ينظر العميل فترة زمنية، لقول الله تعالى: ﴿وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ﴾ (البقرة)

- وفي حال كثرة المعسرين مما يشكل ضرراً على البنك، وتقدم العميل المعسر بطلب إجراء عملية تورق مستقلة لتيسير أموره، فعلى البنك التقيد بالضوابط التالية:

١. أن تكون المعاملة الثانية منفصلة تماماً عن الدين الأول فلا يراعى فيها المدة والمبلغ.

٢. تمكين العميل من مبلغ التورق، وعدم دخول المبلغ في الضمان العام المأخوذ

عليه عند توقيعه على شروط فتح الحساب الجاري والحسابات الاستثمارية الأخرى.

٣. ألا يتم تكرار المعاملة أكثر من مرة.

٤. أن تعرض الحالات على اللجنة التنفيذية للنظر فيها واعتمادها.

٥. يوجه العميل أن يبحث عن مصادر أخرى مشروعة للوفاء بدينه.

- **الحالة الثانية:** ترى الهيئة: بما أن مبلغ الدين متوفر لدى العميل (المدين) فعليه القيام بتسديد الدين الأول الذي على ذمته، وإذا رغب العميل في إجراء معاملة أخرى فتطبق عليه الضوابط الشرعية للتورق.

٣٦. طلب تمويل لإحدى الشركات المحلية لسداد دين ربوي:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية كتاب مقدم من مجموعة التمويل، حول منح إحدى الشركات المحلية الكبرى تمويلاً لسداد جزء من مديونياتها الربوية الممنوحة من بنوك تقليدية، وذلك من خلال عقود بنك بوييان المقررة من هيئة الرقابة الشرعية، علماً بأن المديونيات السابق منحها من بنوك تقليدية استخدمت لنشاطها التجاري، لذا يرجى إفادتنا بالرأي الشرعي عن هذه العملية.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة أنه لا مانع من إجراء عمليات المرابحة وفق الضوابط الشرعية المقررة منها مع الشركة المذكورة، وذلك من أجل نشر الثقافة المالية الإسلامية، وتعميمها في الميدان الاقتصادي، على أن تعرض أي حالة أخرى مشابهة على الهيئة الشرعية لأخذ رأيها فيها.

٣٧. بيع وشراء السلع والمعادن في بورصة لندن:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية برنامج بيع وشراء سلع ومعادن في بورصة لندن، وقد أبدت الإدارة المختصة أن ما تقوم به حالياً لبيع وشراء السلع والمعادن، هو إرسال فاكس وبريد الكتروني إلى الشركة هناك بخصوص تفاصيل السلع، وعروض البيع والشراء، وكذلك الاعتمادات.

وبناء عليه: تقدمت لنا شركة (أ) بعرض جديد لأول مرة، وهو برنامج تسهيل شراء الأصول الالكترونية، مما يتيح لنا تسهيل إجراءات إرسال تفاصيل السلع، وأمور الشراء والبيع واعتماد العمليات من خلال الإنترنت.

• تفاصيل البرنامج:

- يعتبر «برنامج تسهيل شراء الأصول» وسيلة إلكترونية، ويعتبر خياراً آمناً وبديلاً لحجز المعاملات لدى شركة (أ).
- بناءً على التوجيهات الخاصة بالرقابة الشرعية، فقد أنشأت كل من شركتي (أ، ب) برامج ذات طبيعة مميزة ومنفصلة بالكامل، ولكن عملية الإحلال التشغيلي تضمن اقتصار إدخال البيانات على قيد واحد لكل عملية فردية.
- نحتاج إلى توقيع ملحق اتفاقية مع شركة (أ)، لتكون بمثابة تمديد للوثائق الهيكلية الموجودة، وتقدم تفصيلاً للعملية الإضافية التي تدعم استخدامنا للبرنامج، كما تنص على قبولنا للإجراءات التي سوف يتم تبنيها عند إنجاز المعاملة على «برنامج تسهيل شراء الأصول»، وبالنسبة لشركة (ب) مشتري السلع، فإن لديها ملحق اتفاقية خاصاً بها.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة أن آلية هذا البرنامج لا تتيح للعميل خيارات لبيع السلعة على أكثر من مشترٍ، ولا توجد آلية للفصل بين الضمانات في البرنامج، مما يجعل العملية أقرب إلى الصورية، لذلك ترى الهيئة الاستمرارية بالآلية المعمول بها حالياً لشراء السلع والمعادن.

٣٨. تمويل العملاء لسداد مديونياتهم لدى البنوك الأخرى:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية كتاب من إدارة التمويل الاستهلاكي، يتضمن الاستفسار عن مدى صحة الخطوات الآتية في عملية معالجة ديون أحد العملاء للتوافق مع الشريعة الإسلامية، كما في المثال التالي:

- إجمالي مديونيات العميل ١٩,٣٩٢,٠٠٠ د.ك مجزأة على النحو الآتي:

١. مديونية رئيسية بمبلغ ١٦,٦٥٤,٠٠٠ د.ك لمصلحة أحد البنوك التقليدية.

٢. مديونية أخرى بمبلغ ٢,٧٣٨,٠٠٠ د.ك لمصلحة أحد البنوك الإسلامية.

علماً أن حساب العميل لدى البنك التقليدي، وحتى يتمكن من تحويل دين العميل من تقليدي إلى متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية يتوجب عليه سداد جميع التزاماته، ليتمكن من تحويل راتبه إلى بنك بوبيان، بما فيها مديونية البنك الإسلامي، وذلك حسب إجراءات وسياسة البنك الآخر.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع أكدت الهيئة على قرارها السابق في هذا الموضوع، والذي نص: أن العميل إذا طلب أن يجري له البنك عملية التورق لسداد دينه الربوي، وتؤكد البنك من ذلك، فلا مانع من إجراء عملية التورق له، شريطة أن يفتح العميل حساباً بنكياً له في بنك بوبيان، أو أحد البنوك الإسلامية، وهو من باب الإعانة على الخير والبر، والتخلص من الممنوع شرعاً.

٣٩. ضوابط تجديد عملية المرابحة:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية الضوابط الخاصة بموضوع تجديد عملية المرابحة:

١. يجب أن تكون عملية المرابحة الجديدة التي ستجرى منفصلة تماماً عن العميلة السابقة المترتبة على العميل، بحيث تكون المرابحة الجديدة مستقلة عن محل المرابحة الأولى، وعدم الربط بين العقود.

٢. أن يكون العميل مليئاً وذا مركز مالي جيد.

٤١. تمويل شركة تتعامل مع بنوك تقليدية:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية كتاب مقدم من إدارة تمويل الشركات، يتضمن الاستفسار عن مدى جواز تمويل إحدى الشركات المحلية، علماً أن نشاط الشركة هو التمويل الاستهلاكي (سيارات، معدات ثقيلة، مواد بناء... الخ)، كما أن تعاملات الشركة مع البنوك هي تعاملات مع بنوك تقليدية، ولكن جميع تمويلاتها لعملائها هي تعاملات وفق أحكام الشريعة الإسلامية، من خلال عقود بيع مساومة بالأجل، كما أن الشركة مملوكة بالكامل لشركة تعمل بنظام يخضع لأحكام الشريعة الإسلامية.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة أنه لا مانع من تمويل الشركة المذكورة لتتخلص من ديونها الربوية.

٤٢. تسجيل عقار باسم البنك ليحصل العميل على قرض إسكاني:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية سؤال حول رغبة أحد العملاء بشراء أرض سكنية من ماله المتوفر لدى بنك بوبيان، ولكنه بناء على قانون بنك التسليف والادخار، والذي ينص: على أنه في حال تملك أي شخص أي نوع من أنواع العقار قبل حصوله على قرض بنك التسليف يسقط حقه بالمطالبة بالقرض الإسكاني من بنك التسليف.

فلذلك يرغب العميل في شراء العقار عن طريق بنك بوبيان، وأن يتم تسجيل العقار باسم البنك، حتى يستطيع العميل الحصول على قرض بنك التسليف.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة أنه لا يجوز للبنك أن يسجل العقار باسمه، لما فيه من تحايل صريح على الجهات الحكومية.

٣. أن يسدد العميل جزءاً من المديونية السابقة (إما نسبة معينة أو حسب شرائح)، بالإضافة إلى الربح المستحق عن الفترة السابقة.

٤. تمكين العميل من مبلغ المراجعة الجديدة بأن يتصرف به حسب إرادته.

٥. أن تكون المراجعة الجديدة قبل استحقاق المديونية الأولى.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة اعتماد الضوابط السابقة، وذلك لتحقيق الإبتعاد عن الصورية.

٤٣. تحديد نسبة الأرباح بناءً على المؤشرات:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية سؤال مقدم من إدارة الائتمان، بشأن تحديد نسبة الربح على المعاملات التمويلية التي يقوم بها البنك، بناءً على المؤشرات ووحدات القياس لنسب الربحية السائدة والمقبولة في السوق المالي، مضافاً إليها هامش نسبي، ومن هذه المؤشرات:

- سعر الخصم المحدد من قبل بنك الكويت المركزي.
- الكايبور.
- اللايبور.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة جواز الاسترشاد بهذه المؤشرات في تحديد نسبة الربح في المعاملات التمويلية، على أن يكون ذلك الاسترشاد معلوماً للعميل عند احتساب الربح.

٤٣. توجيه العميل في بيع المرابحة بالأجل إلى مشترٍ لبضاعته:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية مذكرة مقدمة من إدارة التدقيق الشرعي الداخلي، تتضمن طلب الرأي الشرعي فيما إذا قام بنك بوبيان ببيع بعض السلع والبضائع على العملاء مرابحة بالأجل، فهل يجوز تقديم خدمة إضافية تشمل في أن يقوم البنك بتزويد العميل بقائمة تضم أسماء التجار الذين لهم ملاءة مالية وصدق في التعامل مع العملاء كي يقوم العميل ببيع بضاعته لهم؟ علماً أن هذه الخدمة هي جهد فردي من بعض الموظفين لصالح العملاء، ولا يُنص عليها في العقد، للاطلاع وإبداء الرأي الشرعي.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأَت الهيئة أنه يجوز للبنك أن يقدم خدمة إضافية للعميل في عملية المرابحة بالأجل، وهي أن يقوم البنك بإعطاء العميل قائمة تضم أسماء التجار الذين لديهم صدق في التعامل، ليقوم العميل ببيع السلعة لهم باختياره، دون أن يتعرض للغش، وهذا يعد من قبيل النصح والإرشاد، ولا يجوز للبنك أن يتقاضى عمولة على تقديم هذه الخدمة، سواء من العميل أو التاجر.

٤٤. إجراءات المرابحة:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية المقترح المقدم من قبل إدارة المبيعات، والذي يهدف إلى تسهيل عملية تمويل العملاء بخطوات يتم من خلالها تقديم أفضل خدمة للعميل، دون مخالفة أي من الضوابط الشرعية المطبقة في بنك بوبيان.

• المقترح يهدف إلى تقليل عدد زيارات العميل إلى البنك لإنجاز وإكمال إجراءات معاملته، مما يعطي صورة أفضل لدى العميل عن البنك، بحيث يتم اختصار زيارة العميل للبنك من ثلاث زيارات إلى زيارتين، وذلك من خلال تعديل خطوات منح التمويل، وهي كالتالي:

• الخطوات الحالية:

- الزيارة الأولى للعميل: يتم توفير وطباعة المستندات التالية، وتوقيع العميل

عليها، وهي:

١. مستندات العميل الأساسية.
٢. طلب التمويل.
٣. قائمة مستندات العميل.
٤. حساب الأرباح.
٥. رغبة ووعد بالشراء.
٦. عرض السعر.

- الزيارة الثانية للعميل: تتم الموافقة على المعاملة من قبل إدارة التمويل الشخصي، وتتم طباعة المستندات التالية، وتوقيع العميل عليها، وهي:

١. أمر الشراء.
٢. السند الإذني.
٣. إقرار تصريح طبي شخصي.
٤. أمر الدفع المصرفي (خاص بعملاء البنوك الأخرى).
٥. إتمام الشراء.
٦. كتاب المرور (في حال معاملة سيارة).

- الزيارة الثالثة للعميل: تتم الموافقة على المعاملة من قبل إدارة التمويل الشخصي، وتتم طباعة المستندات التالية، وتوقيع العميل عليها، وهي:

١. عقد المرابحة / المساومة.
٢. إذن التسليم.

• الخطوات المقترحة:

- الزيارة الأولى للعميل: يتم توفير وطباعة المستندات التالية، وتوقيع العميل عليها، وهي:

عند اختيار العميل لهذه الميزة سيقوم العميل بدفع أرباح إضافية بنسبة معينة، لذا يرجى التكرم بالاطلاع وإبداء الرأي الشرعي.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة أن العميل ما دام يختار في بداية العقد هذا العرض، فلا مانع من ذلك، بشرط أن يلتزم به، وهذا يُعد من قبيل بيع الأجل المشروع، الذي تم الاتفاق بين طرفيه على قيمة البيع، وأجل السداد.

٤٦. المراجعة المرنة لتمويل رأس المال العامل:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية موضوع رغبة بنك بوبيان بطرح منتج المراجعة المرنة لتمويل رأس المال العامل، وفق التفصيل التالي:

اسم المنتج:

المراجعة المرنة - لتمويل رأس المال العامل.

الهدف من المنتج:

هو منتج صمم خصيصاً لتلبية احتياجات عملاء بنك بوبيان لتمويل رأس المال العامل، والذي يستوجب وجود منتج مرن للسحب والإيداع حسب التدفقات النقدية للعميل.

خطوات المنتج:

١. إبرام صفقة مراجعة للعميل وفقاً للإجراءات المتبعة في البنك.
٢. فتح حساب خاص للعميل، ويتم إيداع رصيد عملية التمويل بالمراجعة فيه، ويتم احتساب أرباح يومية مساوية لمعدل أرباح المراجعة.
٣. يقوم العميل بالسحب والإيداع على الحساب الخاص المذكور وفقاً لاحتياجاته التمويلية اليومية.

كما يرجى العلم أن هذا المنتج موجود حالياً، ومعمول به لدى بعض البنوك الإسلامية.

١. مستندات العميل الأساسية.

٢. طلب التمويل.

٣. قائمة مستندات العميل.

٤. طلب الشراء.

٥. إتمام الشراء.

٦. عقد المراجعة / المساومة (يتم توقيع العميل على عقد المراجعة بعد إتمام الشراء مع المورد)

٧. السند الإذني.

٨. أمر الدفع المصرفي (خاص بعملاء البنوك الأخرى).

٩. إقرار تصريح طبي شخصي.

١٠. عرض السعر.

- بعدها تتم الموافقة على المعاملة من قبل إدارة التمويل الشخصي، وتتم طباعة المستندات التالية:

١١. كتاب المرور (في حال معاملة سيارة).

- الزيارة الثانية للعميل: يتم استلام أمر الدفع المصرفي من العميل وإرسال المعاملة إلى إدارة التمويل الشخصي، وعند الموافقة تتم طباعة وتوقيع العميل على إذن التسليم.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة أنه لا مانع من الاستغناء عن الوعد والرغبة بالشراء في المراجعة، لأنه لا يشكل جزءاً من العقد، مع مراعاة الجوانب القانونية المنظمة لذلك.

٤٥. خيار تأجيل القسط الأول لستة أشهر:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية موضوع خيار الدفع، ومحتواه: أن إدارة التسويق بالبنك تود تقديم خيار الدفع بعد ستة أشهر لعملاء البنك، علماً أنه

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة الموافقة على المنتج بهذه الصورة، حيث تضمن المنتج عقوداً مقبولة في الفقه الإسلامي، وإيرادها بهذه الطريقة لا يخل بشرعية المنتج، مع مراعاة الضوابط التالية:

١. عدم الربط بين فتح الحساب وعملية المراجعة.

٢. تمكين العميل من مبلغ المراجعة دون إلزامه بإيداع مبلغها في الحساب.

٣. أن يكون الحساب استثمارياً (توفيراً) وليس جارياً.

٤٧. ضوابط مكافأة السداد المبكر^(١):

عرض على هيئة الرقابة الشرعية موضوع ضوابط السداد المبكر لمنتج انتقال المديونيات، وقد اقترح رئيس الهيئة الشرعية بعض ضوابط السداد المبكر.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع على الضوابط المقترحة من رئيس الهيئة الشرعية فيما يتعلق بضوابط السداد المبكر، رأت الهيئة اعتماد هذه الضوابط والعمل بها، وهي على النحو التالي:

١. ألا ينص في العقد على إلزام البنك بحسم جزء من الدين عند السداد المبكر، وألا يكون هناك ارتباط تعاقدي عند العقد، وإنما يكون بإرادة منفردة من البنك.

٢. أن تكون إعادة الأرباح أو جزء منها من قبل البنك على سبيل التبرع دون إلزام.

٣. أن يتم وضع سياسة عامة تطبق في كل حالات السداد المبكر دون اتفاق مع العملاء على ذلك، ولا بأس إن علم العملاء مسبقاً بذلك، ولا مانع لو كانت بحسب الزمن المتبقي لسداد المديونية نسبة وتناسباً.

١- انظر فتوى هيئة الرقابة الشرعية رقم (٥١) الخاصة بتعليمات بنك الكويت المركزي والمتعلقة بمكافأة السداد المبكر.

٤. إذا كانت هناك حالات خاصة لتحصيل ديون البنك قبل موعدها من العملاء، ويرفض العملاء السداد المبكر إلا إذا حصلوا على حسم معقول، فيجوز الاتفاق مع العميل على السداد المبكر، وذلك بشكل فردي.

٥. يجب أن يكون التسديد لجميع الدين، ولا يصح أن يكون لجزء منه.

وخلاصة الأمر: يجوز شرعاً إسقاط بعض حق الدائن مقابل تعجيل سداد الدين، وهي المسألة المعروفة عند الفقهاء بمسألة «ضع وتعجل» بشرط ألا يكون هناك شرط في العقد، ولا علاقة لهذه المسألة بالربا على الراجح من أقوال العلماء، بل هي من باب الصلح، وصاحب الحق يتبرع ببعض حقه، وليس ملزماً بذلك، فلماذا فإن إسقاط بعض الدين عند تعجيل السداد أمرٌ غير لازم للبنوك الإسلامية، وليس ذلك حقاً من حقوق المدين، وإنما هو تبرع من البنك الإسلامي.

٤٨. احتساب عمولة بيع أو نسبة بيع لصالح البنك:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية سؤال بشأن حكم احتساب عمولة بيع أو نسبة بيع يحصل عليها البنك من المورد، وذلك نظير شراء العميل من المورد من خلال عملية المراجعة التي تمت بينه وبين البنك.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة أن المعاملة إذا تمت بين البنك والعميل على أساس عقد المراجعة، فلا يحق للبنك أن يأخذ أي خصم أو عمولة على ذلك المورد، حيث إن بيع المراجعة من بيوع الأمانات التي يُشترط فيها العلم بمبلغ التكلفة، ونسبة الربح، وفي حال إذا حصل البنك على خصم فإن المبلغ أصبح مجهولاً للعميل، وغير متفق عليه، إلا أنه إذا تم خصم ذلك من تكلفة السلعة في المراجعة على العميل بعد ذلك، وأما إن تمت المعاملة على عقد مساومة فلا مانع من ذلك، إذ لا يُشترط العلم بمبلغ التكلفة.

٤٦. التمويل الشخصي مقابل الضمان:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية موضوع منتج التمويل الشخصي مقابل الضمان، للاطلاع وإبداء الرأي.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأيت الهيئة: أن يتم تمويل العميل من خلال المرابحة، أو المساومة النمطية القائمة على شراء وبيع الأصول الحقيقية والمنافع، وعند تعذر استخدام وسيلة المرابحة والمساومة يمكن استخدام التورق الدولي لتطبيق هذا المنتج.

كما توصي الهيئة إدارة البنك ضرورة التقليل من استخدام التمويل النقدي عن طريق التورق، والسعي للمرابحات والمساومات القائمة على الأصول الحقيقية والمنافع.

٥٠. تعليمات البنك المركزي الجديدة بخصوص قواعد وأسس منح عمليات التمويل الشخصي:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية تعليمات بنك الكويت المركزي الجديدة بخصوص قواعد وأسس منح عمليات التمويل الشخصي، وعليه: قامت إدارة التمويل الاستهلاكي بتقديم بعض الاستفسارات إلى الهيئة الشرعية لإبداء الرأي فيها، وهي كالتالي:

السؤال الأول:

بند إعادة ترتيب شروط التعاقد، وتعديل أجل التمويل، وقيمة القسط الشهري:

هل يمكن استخدام منتج مرابحة المواد الإنشائية الدولية لسداد المديونية القائمة على العميل؟ وإنشاء مديونية جديدة بعقد جديد، بمدد تتفق مع ضوابط بنك الكويت المركزي ذات الصلة؟ مع استبعاد البند الخاص بإحضار الفواتير من العقد المبرم مع العميل، وكذلك استبعاد التزام العميل بإحضار الفواتير من الإقرار الخاص باستلام المستندات، وذلك حسب الحالات الثلاثة التالية:

- أ. تعديل أجل التمويل وقيمة القسط الشهري.
- ب. إعادة ترتيب شروط التعاقد للعملاء المتقاعدين.
- ج. إعادة جدولة عميل متعثر.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع أبدت الهيئة بعض الملاحظات العامة، بناء على تعليمات البنك المركزي الكويتي، وهي كالتالي:

١. بناء على التعليمات الجديدة يتعذر تطبيق عقد مساومة مع العملاء، لأن التعليمات تشترط بيان العائد على التمويل.
٢. نصت التعليمات على ضرورة بيان أصل المديونية والعائد، مع العلم أن عقد المرابحة يرتب ديناً على العميل، وكأن التمويل أصبح مشابهاً للتمويل الربوي.
٣. يجب أن توضع ضوابط محددة لإعادة ترتيب شروط التعاقد، متوافقة مع المتطلبات الشرعية.

• وأما ما يتعلق بالسؤال الوارد فيحق للبنك استخدام منتج مرابحة المواد الإنشائية لسداد المديونية القائمة على العميل، وإنشاء مديونية جديدة بعقد جديد، وذلك حسب تعليمات البنك المركزي الجديدة، على أن يراعى التالي:

- أ. في حال كان المبلغ دون ٢٠,٠٠٠، يقوم البنك بعملية بيع مرابحة مواد إنشائية محلية للعميل، ومن ثم يقوم العميل بتفويض البنك باستيفاء محصلة المديونية، وذلك بقيام العميل بتوكيل البنك ببيع السلع وتحصيل ناتج البيع، وترتيب المتبقي من المديونية على العميل.
- ب. في حال كان المبلغ أكثر من ٢٠,٠٠٠، يقوم البنك بعملية بيع مرابحة مستوفية لأركانها الشرعية مع العميل، ويتم استيفاء محصلة المديونية عن طريق المقاصة من ناتج البيع.

اهـ. تعليمات البنك المركزي فيما يتعلق بالسداد المبكر:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية سؤال مقدم من الإدارة التنفيذية للبنك حول التعليمات التي أصدرها بنك الكويت المركزي بما يتعلق بموضوع السداد المبكر، الملزم بتطبيقها البنوك الإسلامية المحلية، وذلك في حالات ذكرتها التعليمات تفصيلاً، للاطلاع وإبداء الرأي :

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة: أن مسألة السداد المبكر قضية فقهية قديمة مشهورة ومتجددة، حيث اختلف الفقهاء فيها قديماً وحديثاً، وتسمى مسألة "ضع وتعجل"، ومن باب المعرفة فقد ذهبت المذاهب الأربعة إلى منعه إن كان باشتراط، وقال غيرهم من الفقهاء بالجواز ولو بالشرط، أما بغير اشتراط فأكثر الفقهاء على جوازه فيما نعلم، وقول الجواز هو رواية عن أحمد، ونسب ابن رشد وابن القيم القول بجوازه إلى ابن عباس وزُفر من الحنفية، والقول بالجواز هو اختيار شيخ الإسلام ابن تيمية - رحمه الله - قال في الاختيارات: (ويصح الصلح عن المؤجل ببعضه حالاً، وهو رواية عن أحمد وحكي قول للشافعي)، واختار هذا القول أيضاً ابن القيم وقال: (لأن هذا عكس الربا فإن الربا يتضمن الزيادة في أحد العوضين في مقابلة الأجل، وهذا يتضمن براءة ذمته من بعض العوض في مقابلة سقوط الأجل فسقط بعض العوض في مقابلة سقوط بعض الأجل فانتفع به كل واحد منهما، ولم يكن هنا ربا لا حقيقة ولا لغة ولا عرفاً، فإن الربا الزيادة، وهي منتفية ها هنا، والذين حرّموا ذلك قاسوه على الربا ولا يخفى الفرق الواضح بين قوله: «إمّا أن تُربي وإمّا أن تقضي»، وبين قوله: «عجل لي وأهب لك مائة» فأين أحدهما من الآخر فلا نص في تحريم ذلك ولا إجماع ولا قياس صحيح^(١).

وبناء عليه: فإن هذه المسألة مما اختلف فيها الفقهاء، واختيار أحد القولين لا يعني الحكم بعدم شرعية القول الآخر، والحكم بصورية البنوك الإسلامية ومحاکاتها للبنوك التقليدية بسبب اختيار هذا القول الفقهي.

١- انظر إعلام الموقعين عن رب العالمين (٢/٢٦٧)

٤. يتم تعديل غرض التمويل، ليصبح سداد وترتيب مديونية قائمة، ويمكن تمييز الحالات التي نص عليها البنك المركزي بأن تضاف (المتقاعدين - العميل المتعثر) بجانب أغراض التمويل، بشرط ألا يكون معسراً (وذلك بفصله عن العمل وغيرها من حالات الإعسار)، كما تقترح الهيئة تقديم الإدارة تصوراً حول عدد المرات التي يتم فيها إعادة شروط التعاقد للمتعثرين.

السؤال الثاني:

بند الحجز على نهاية الخدمة:

بناء على تعليمات بنك الكويت المركزي التي تنص على: عدم الجواز للجهات المانحة استخدام مكافأة نهاية الخدمة، أو أي مبلغ بحسابات العميل، أو الحجز عليها، لسداد أقساط لم يحل أجل استحقاقها، إلا بموافقة كتابية من العميل بذلك.

وعليه: هل يمكن تعديل البند رقم ٥ في جميع العقود المبرمة مع العملاء (استهلاكي / إسكاني) لضمان استيفاء موافقة العميل على حجز نهاية الخدمة، حيث ينص البند الحالي على ما يلي:

١. اتفق الطرفان على أنه يحق للطرف الأول حجز الأقساط الشهرية من تاريخ سابق على تاريخ استحقاقها المحدد بالعقد، وذلك في الحالات التي يتم فيها تحويل الراتب الشهري لحساب العميل (الطرف الثاني) قبل تاريخ استحقاق هذه الأقساط.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة الآتي:

١. تعديل البند ليصبح كما يلي: وافق العميل على أحقية الطرف الأول بحجز الأقساط الشهرية من تاريخ سابق على تاريخ استحقاقها المحدد بالعقد، وذلك في الحالات التي يتم فيها تحويل الراتب الشهري لحساب العميل (الطرف الثاني) قبل تاريخ استحقاق هذه الأقساط.

٢. إضافة الفقرة التالية بعد الفقرة المعدلة: (مع استمرار الأرباح لحسابات التوفير في حال حجز المبلغ) حال إيداعها في حساب التوفير.

باب مرابحة السيارات

٥٢. دفع العميل مبلغاً «مقدماً» للمورد أو المالك:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية سؤال مقدم من إدارة التدقيق الشرعي الداخلي يتضمن: قيام أحد العملاء بإجراء عملية مرابحة سيارات مع البنك، وكان قبل إجراء العملية المذكورة مع البنك قد دفع مبلغاً للمورد مقدماً لحجز السيارة، وقدم إيصالاً للبنك بالمبلغ حتى يتم حساب الأرباح على الجزء المتبقي، للاطلاع وإبداء الرأي الشرعي.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة أنه في حال قيام العميل بدفع مبلغ للمورد مقدماً قبل أخذ موافقة أو تفويض من البنك، فإنه لا يصح للبنك إبرام عقد المرابحة، وذلك لقيام العميل بشراء السلعة من خلال دفع المقدم، ويعتبر البنك في هذه الحالة قد مول العميل تمويلاً نقدياً بفائدة وهو غير جائز، فلا يصح للبنك أن يشتري السلعة من العميل ثم يبيعه لها مرابحة، وتقتصر الهيئة أن يقوم العميل بفسخ ما أبرمه مع المورد، ويعتبر في هذه الحالة ما قدمه العميل للمورد مقدماً نيابة عن البنك، ويقدم المبلغ للبنك باعتباره هو البائع.

٥٣. الاتفاق المسبق بين العميل وطاحب السيارة:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية سؤال مقدم من إدارة التمويل الاستهلاكي، وهو كالتالي:

إذا كان هناك اتفاق مسبق بين العميل والمورد بدفع جزء من قيمة السيارة، فما الحكم الشرعي في هذه المسألة؟

وتأسيساً على ذلك المبدأ - من قبول القول الفقهي ولو كان لغير الجمهور من الفقهاء ما دام صادراً ممن يعتد بقوله، وإمكان العمل به في باب المعاملات من باب التيسير والمصلحة الراجحة - ما جاء في التطبيق المعاصر من اختيار كثير من الهيئات الشرعية للأخذ بالوعد الملزم مع أنه قول لبعض الفقهاء، وغدا هذا القول هو المعمول به حالياً لدى جميع المؤسسات المالية الإسلامية دون اعتراض.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة أن هناك حالتين:

الأولى: إذا علم موظف البنك بوجود اتفاق مسبق بين العميل والمورد بدفع جزء من قيمة السيارة، وتم بالفعل دفع ذلك المبلغ فلا يجوز للبنك الدخول في هذه العملية حينئذ، ويراعى فسخ التعاقد قبل تمويل البنك للعميل.

الثانية: إذا تم إبرام عقد المراجعة دون علم من موظف البنك بوجود اتفاق مسبق، ثم اكتشف وجود ذلك الاتفاق بعد إبرام عقد المراجعة، فتعتبر المعاملة نافذة لوجود أصل التعامل، وتعتبر موافقة العميل والمورد فسحاً حكماً للتعاقد الأول، ولا يلزم ذلك تطهير أية أرباح، وتوصي الهيئة الإدارة بوضع إجراءات دقيقة لمثل هذه الحالات.

٥٤. توثيق عملية الشراء من المورد بالفاكس:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية استفسار مقدم من إدارة التمويل الاستهلاكي، يتضمن الرغبة في إعادة النظر بضرورة توثيق عملية الشراء من المورد بالفاكس وغيره، وقد ورد في المذكرة أن يكتفى بالعقد الذي تم بالهاتف، طالما أن هناك اتفاقية تنظم العلاقة بين البنك والمورد، وحيث إن هناك اتصالاً يتم بالبيع والشراء من المورد قبل إتمام الصفقة مع العميل، لذا يرجى إعفاؤنا من هذا الإجراء لما سوف يصطحب ذلك من تعطيل من قبل موظفي المورد، حيث إن عملية المراجعة ستمتد إلى وقت أطول، علماً أنه جرى العرف لدى البنوك والشركات بإتمام عملية الشراء من المورد بالاتصال الهاتفي، وعليه: يرجى التماس العذر لنا في هذه الجزئية إذا لم يكن فيها أي شبهة شرعية، للاطلاع وإبداء الرأي الشرعي.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة بما أن توثيق البيع سيتم لاحقاً، من خلال التوقيع على عرض السعر وطلب الشراء، فلا مانع من إجراء المعاملة عن طريق الاتصال الهاتفي، وذلك إذا لم يمكن تبادل الإشعارات بالفاكس وغيره.

٥٥. توكيل الموردين بإجراء بيع المرابحة نيابة عن البنك:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية سؤال مقدم من إدارة التمويل الاستهلاكي، هذا مضمونه:

الرجاء التكرم بموافقاتنا بالرأي الشرعي بإبرام مثل هذه العقود «توكيل المورد بالبيع نيابة عن البنك» التي تكون آلية العمل فيها كالتالي:

١. يقوم العميل بزيارة معرض «أحد المحلات التجارية».
٢. يقوم موظف «المحل التجاري» بإبرام عقود مرابحة باسم بنك بوبيان.
٣. يوقع العميل على عقود التمويل الخاصة ببنك بوبيان دون الحاجة للذهاب إلى أحد فروع البنك.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة إذا ملك بنك بوبيان البضائع التي لدى الموردين وحازها - ولو حكماً - ودخلت في ضمانه، فلا مانع أن يوكل المورد ببيعها نيابة عنه بالسعر الذي يتفق عليه بنك بوبيان والعميل.

٥٦. معاينة السيارات المستعملة:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية مذكرة مقدمة من إدارة التدقيق الشرعي الداخلي، تطلب فيها الاستفسار عن حكم عدم معاينة السيارات المستعملة، في حال كان المورد وكالة أو شركة كبرى، فهل يشترط معاينة السيارة؟ للاطلاع وإبداء الرأي الشرعي.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة ضرورة معاينة السيارات المستعملة قبل شرائها وذلك لنفي الصورية عن العقد، وإثبات انتقال الملك والضمان.

٥٩. اتفاقية تعامل لمراوحة السيارات في أمريكا:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية كتاب مقدم من إدارة التمويل الاستهلاكي حول رغبة بنك بوبيان بالتعامل في مراوحة السيارات للطلبة المبتعثين في الولايات المتحدة الأمريكية، وهي لا تختلف كثيراً عن طريقة التعامل المعمول بها مع الموردين المحليين، وسيتم إجراء المعاملة على النحو التالي:

- الاتفاق مع إحدى الشركات في الولايات المتحدة الأمريكية واعتبارها وكيلًا عن بنك بوبيان.
 - يقوم الطالب (العميل) بتحديد نوع السيارة ومواصفاتها وسعرها.
 - يقوم ممثل الشركة المذكورة بإرسال عرض السعر للبنك مبيناً فيه جميع المواصفات، بالإضافة إلى الرقم المسلسل (رقم الشاصي).
 - قيام العميل أو والد الطالب بمراجعة البنك لإتمام المعاملة (معاملة مراوحة عادية).
- وبعد إتمام المعاملة وبيعها على العميل يقوم البنك بإرسال إذن التسليم، وتقوم الشركة بإرسال فاتورة للبنك بمبلغ السيارة، وعليه يتم تسديد المبلغ فوراً. للاطلاع وإبداء الرأي الشرعي.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأّت الهيئة الموافقة من حيث المبدأ على منتج مراوحة السيارات في الولايات المتحدة الأمريكية، وفق الخطوات المشار إليها في السؤال، على أن يتم استخدام عقد الوكالة مع الشركة المذكورة، بدلاً عن الاتفاقية المعروضة، باعتبار أن الشركة ستقوم بشراء السيارة لصالح البنك ونيابة عن البنك، كما رأّت الهيئة أن يتم إعادة عرض عقد الوكالة بعد صياغته للنظر فيه واعتماده.

٥٧. رغبة أحد العملاء في بيع سيارته لشقيقه عن طريق بنك بوبيان:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية سؤال حول رغبة أحد العملاء في بيع سيارته لشقيقه ضمن عقد مراوحة السيارات، وذلك عن طريق قيام البنك بشرائها من العميل ثم بيعها لأخيه مراوحة.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأّت الهيئة عدم جواز المعاملات التي تكون بين الدرجتين الأولى والثانية من الأقارب، وذلك سداً لذريعة التحايل.

٥٨. ختم المعاينة في معاملات التمويل الاستهلاكي:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية كتاب حول ختم المعاينة في معاملات التمويل الاستهلاكي (السيارات المستعملة)، حيث لوحظ في عمليات التمويل الاستهلاكي وجود ختم على عدد من المعاملات يفيد قيام الموظف بمعاينة البضاعة في حالات بيع السيارات المستعملة، وبناء على التدقيق الشرعي تم الاستفسار عن طبيعة هذا الختم، وعن قيام الموظف بمعاينة البضاعة فعلياً، وتبين أنه مجرد إجراء روتيني يقوم به الموظف لا سيما موظفي الفروع المصرفية، ولا يتم معاينة البضاعة أو رؤيتها فعلياً، علماً أن البضاعة مما يمكن ضبطها وعلمها بالصفة، وعليه يرجى إفادتنا بمدى جواز الاستغناء عن الختم في هذه المعاملات.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأّت الهيئة التأكيد على قرارها السابق والذي نص على ضرورة معاينة السيارات المستعملة قبل شرائها وذلك لنفي الصورية عن العقد وإثبات انتقال الملك والضمان، كما أوصت الهيئة بوضع إجراء معين للتحقق من المعاينة، كأن يخصص فرع لبيع السيارات المستعملة، وأن يتم تعيين موظف مختص للمعاينة، كما طلبت الهيئة تقديم دراسة لباقي المنتجات وكيف تتم معاينتها.

٦٢. إعادة الجدولة و تحويل المديونية الاستهلاكية:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية مذكرة مقدمة من إدارة التمويل الاستهلاكي، تتضمن سياسة إعادة الجدولة، وسياسة تحويل المديونية الاستهلاكية، للاطلاع وإبداء الرأي الشرعي.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة أنه لا مانع من اعتماد سياسة إعادة الجدولة، وسياسة تحويل المديونية الاستهلاكية، مع مراعاة عدم جواز أي إضافة أو زيادة على الدين بسبب الجدولة، ولا مانع من تحصيل المصاريف الفعلية كـ (رسوم التقاضي - أتعاب المحاماة).

٦٣. ضوابط خاصة بتمويل السيارات المستعملة بالمرابحة أو المساومة:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية ضوابط خاصة بتمويل السيارات المستعملة بالمرابحة أو المساومة، للاطلاع وإبداء الرأي.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة: في حال رغبة البنك بتمويل سيارة بالمرابحة أو المساومة يجب الالتزام بالضوابط الخاصة بالمرابحة أو المساومة، ويضاف إلى ذلك إذا كانت السيارة مستعملة بالضوابط الآتية:

١. يتأكد موظف البنك أن العميل لم يقم بأي إجراء يتضمن شراء الأصل من المورد، سواء كان ذلك بصورة سداد عربون للمورد، أو التلطف للمورد بأي عبارة تدل على قبوله شراء المركبة، مع التأكيد على الإضافة في عرض السعر، أو اتفاقية الوعد والرغبة الموقعة من العميل، أو في إقرار منفصل أوفي عقد الشراء ذاته بعدم وجود تعاقد سابق، وفي حال كان هناك تعاقد سابق وتم الفسخ فيعتبر العربيون المقدم من قبل العميل أمانة لدى المورد، ويعتبر دفعة مقدمة لصالح البنك.

٦٠. إيداع مبلغ تامين السيارة لدى المورد لصالح البنك:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية سؤال مقدم من إدارة التمويل الاستهلاكي، حول مدى جواز أن يكون مبلغ تامين السيارة - المدفوع من المورد للعميل نظير شراء سيارة العميل - أمانة لدى المورد لصالح بنك بوبيان، وذلك لحين شراء العميل السيارة من بنك بوبيان، حيث يتم خصم هذا المبلغ من القيمة الإجمالية للعقد، كما يرجى إفادتنا بالرأي الشرعي عن مدى جواز اعتبار الهدية النقدية - التي تقوم بعض الوكالات بمنحها للعملاء نظير شراء سيارة - أمانة لصالح البنك.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة أنه لا مانع من أن يكون مبلغ تامين السيارة مع الهدية النقدية أمانة لدى المورد، حيث إن المبلغ الموضوع أمانة فوق سعر تامين السيارة يعتبر حافزاً من قبل المورد.

٦١. تقديم وديعة لمن يشتري سيارة من إحدى شركات بيع السيارات:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية طلب مقدم من إحدى شركات بيع السيارات، يتضمن تقديم هدية لعملاء بنك بوبيان، وهي عبارة عن وديعة استثمارية بمبلغ ١,٠٠٠ د.ك في بنك بوبيان، وذلك لمن يقوم بشراء سيارة مرابحة عن طريق البنك، للاطلاع وإبداء الرأي الشرعي

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة بما أن الشركة تعتبر طرفاً ثالثاً في العملية المبرمة بين العميل والبنك فلا مانع من تقديم الهدية، إذ تعتبر الشركة متبرعة بالمبلغ لصالح العميل، على ألا يضاف مبلغ الوديعة المتبرع به على أصل قيمة السيارة، وألا يتم احتساب أرباح على المبلغ عندما يكون البيع بالتقسيط.

إدارة التمويل الاستهلاكي بهذا الشأن، كما تم الاتفاق مع الشركة المذكورة بأن العميل إذا أراد حجز السيارة فإنه يقوم بدفع مبلغ، وهو عبارة عن مقدم حجز السيارة لصالح بنك بوبيان.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة أن تصور المسألة يتضمن حالتين:

الحالة الأولى:

أن يقوم العميل بدفع عربون للسيارة المقصود تمويلها من البنك قبل الاتفاق مع البنك، وفي هذه الحالة يطبق قرار الهيئة القاضي بعدم صحة هذه المعاملة.

الحالة الثانية:

أن يقوم العميل بالاتفاق مع بنك بوبيان (الممول) على دفع العربون للمورد بإذن من البنك، أو بتفويض مسبق منه، وفي هذه الحالة تعتبر المعاملة صحيحة، ويراعى فيها أن يكون الإيصال موضحاً فيه: أن المبلغ المدفوع من العميل للمورد صالح بنك بوبيان.

٦٥. تمويل الدراجات النارية والمائية:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية استفسار عن حكم شرعية قيام البنك بشراء دراجات نارية ومائية، ومن ثم إعادة بيعها على العملاء، وذلك ضمن الخطوات المقررة من الهيئة في عملية مرابحة السيارات.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة الموافقة، حيث إن السلع المذكورة مقبولة الاستعمال شرعاً، بشرط عدم مخالفة ذلك قوانين ولوائح الجهات الرقابية في الدولة.

٢. لا يتم تمويل العميل إذا كان قد تسلم المركبة من المورد أو تم نقلها إلى مخازنه.

٣. إذا كانت المركبة مستعملة فيجب على البنك الالتزام بالخطوات التالية:

- يقوم مالك المركبة بتقديم عرض سعر للبنك حسب النموذج المعتمد لدى البنك.
- تعيين المركبة بالرقم المسلسل (رقم الشاصي).
- يجب أن يكون عرض السعر وطلب الشراء صادراً عن مالك المركبة، وفي حال رغبة البنك في أن يكون طلب الشراء موجهاً إلى مكتب السيارات فيجب أن يتأكد البنك من توكيل مالك المركبة للمكتب ببيعها بصورة مكتوبة.
- إذا كان بين تاريخ إصدار دفتر المركبة وتاريخ طلب التمويل أقل من شهر فيجب أن يتأكد موظف البنك من السجل التاريخي للمركبة، ويتأكد من أن العميل لم يكن مالكا لها من قبل، مع مراعاة سياسة البنك في مثل هذه الحالات.
- الأصل أن يتم تمويل شراء المركبة المستعملة بقيمتها السوقية، ويجوز تمويل شراء المركبات المستعملة بأكثر أو أقل من قيمتها السوقية بما لا يتجاوز ١٠٪ من قيمتها السوقية، فإن تجاوزت أو قلت قيمتها السوقية عن هذه النسبة، فيجوز التمويل بشرط موافقة إدارة المخاطر وإدارة التدقيق الشرعي.
- معاينة المركبة من قبل موظف البنك، أو اعتمادها من قبل مقوم خارجي.

٦٤. تقديم مبلغ لحجز السيارة في الوكالات:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية موضوع تقديم مبلغ لحجز السيارة في الوكالات، حيث تبين لنا من خلال التدقيق الشرعي أن إحدى وكالات السيارات تقوم بأخذ عربون من العملاء لحجز السيارة المراد تمويلها عن طريق البنك، وذلك بدلاً من أن يكون المبلغ المدفوع من العميل أمانة لصالح بنك بوبيان عند الشركة، كما هو متعارف عليه والمعمول به في باقي الشركات، وقد تمت مخاطبة

باب مرابحة مواد إنشائية

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة الموافقة على الخطوات المشار إليها والتأكيد على قرار الهيئة بشأن ضوابط عمليات مرابحة المواد الإنشائية مع الموردين.

ومن باب تحقيق الهدف المقصود من إنشاء البنوك الإسلامية ومقاصدها التتموية واحتياجات العملاء المشروعة توصي الهيئة بما يلي:

- تفعيل أدوات التمويل المتعددة والتي أقرتها الهيئة الشرعية، وتوعية العملاء بتلك الأدوات، وترغيبها لهم فيها بدلاً عن مرابحة المواد الإنشائية.
- تفعيل أدوات الاستثمار المتعددة والمساهمة في الشركات المجدية ذات العوائد الجيدة.

٦٧. منتج المرابحة الدولية في السلع والمعادن:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية خطوات التعامل مع إحدى شركات الوساطة حول منتج المرابحة الدولية، وذلك وفق الإجراءات التالية:

١. يبدي العميل رغبته في الحصول على تمويل من خلال منتج مرابحة السلع والمعادن.
٢. يقوم البنك بمخاطبة الشركة باعتبارها وسيطاً لتوفير عرض سعر بالمبلغ المطلوب.
٣. يقوم بنك بوبيان بتنفيذ عملية الشراء لصالحه بواسطة الشركة (الوسيط) من سوق السلع - ماليزيا.
٤. بعد تملك البنك للسلعة يقوم البنك ببيعها للعميل مرابحة، وتسجيلها باسمه، وتمكينه من التصرف بها.
٥. في حال رغبة العميل في بيع السلعة، يقوم بتفويض الشركة (الوسيط) ببيع السلعة نيابة عنه بالسعر المتفق عليه.

٦٦. خطوات بيع مرابحة المواد الإنشائية:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية خطوات منتج بيع مرابحة المواد الإنشائية، والذي يقدمه البنك لعموم العملاء، وهذه الخطوات كالتالي:

١. يقوم العميل بطلب عرض سعر من البنك بشراء مواد إنشائية بقيمة محددة من قبل العميل.
٢. يقوم البنك بطلب عرض سعر من قبل أحد الموردين المعتمدين لدى إدارة التدقيق الشرعي الداخلي في بنك بوبيان.
٣. يقوم العميل بتوقيع وعد بالشراء من البنك لشراء هذه البضاعة.
٤. يقوم بنك بوبيان بشراء البضاعة من المورد بواسطة الهاتف أو الفاكس.
٥. يقوم المورد بفرز البضاعة في المخازن لمصلحة البنك.
٦. يقوم بنك بوبيان ببيع البضاعة للعميل وتسليمه إذن التسليم.
٧. يقوم العميل بالتوجه إلى مقر المورد لاستلام البضاعة، وله حق المعاينة، ثم يقوم بتوكيل المورد ببيع البضاعة نيابة عن العميل لإحدى الشركات (التاجر النهائي) التي تتعامل مع المورد، ثم يقوم المورد بتسليم الشيك الصادر من التاجر النهائي للعميل.
٨. إذا كان لدى المورد مقر في فروع بنك بوبيان فإن العميل يتوجه إلى مقر المورد في البنك وتوكيله ببيع البضاعة نيابة عنه.
٩. في بعض الحالات يقوم العميل بتوكيل موظف البنك بمخاطبة المورد ليقوم ببيع البضاعة نيابة عن العميل لإحدى الشركات التي يتعامل معها المورد، ويرسل الشيك إلى موظف البنك ليقوم بتسليمه إلى العميل أو إيداعه في حسابه.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع وافقت الهيئة على الإجراءات المذكورة أعلاه، كما أجازت الهيئة التعامل مع الشركة المذكورة وفق هذه الإجراءات.

٦٨. شراء حديد من المورد بمقاسات مختلفة بالوزن:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية سؤال حول مدى جواز قيام بنك بوبيان بشراء مخزون حديد من أحد الموردين بالوزن (الطن) بمقاسات مختلفة، دون تحديد كمية كل مقاس على حدة، مثال: يقوم بنك بوبيان بشراء (١٠٠) طن من الحديد للمقاسات (٨/١٥/١٦) ولا يتم تحديد كمية الأطنان لكل مقاس، ويقوم بنك بوبيان بعد ذلك ببيع الحديد للعملاء حسب طلباتهم.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة جواز شراء حديد بمقاسات مختلفة بالوزن، وإن لم تحدد كمية كل مقاس، على أن يتم تحديد كمية المبيع لكل مقاس في عقد البيع بين البنك والعميل.

٦٩. معاينة السلعة في فرع آخر غير الفرع الأول:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية سؤال حول مدى جواز معاينة عميل بنك بوبيان للسلعة في مخزن آخر غير المخزن الخاص بالبنك، حيث يقوم بنك بوبيان بشراء مخزون مواد إنشائية من مورد لديه عدة مخازن، ويخصص المورد أحد مخازنه لبنك بوبيان، فهل يجوز لبنك بوبيان أن يبيع عميله بضاعة موجودة في مخزن آخر لدى المورد؟ بحيث تخصم كمية البضاعة من مخزن بوبيان.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة: إذا أراد العميل أن يعاين السلعة في الفرع الآخر فلا بد أن تكون المواصفات متطابقة في جميع فروع المورد قبل المقاصة.

٧٠. عقود ومستندات شراء المخزون:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية كتاب حول رغبة بنك بوبيان بشراء مخزون - مع خيار الشرط لمصلحة المشتري - من موردي المواد الإنشائية المعتمدين لدى البنك، ومن ثم بيع هذه المواد للعملاء بواسطة عقد المساومة، لذا يرجى التكرم بمراجعة الخطوات والعقود المرفقة، وهي كالتالي:

• خطوات شراء البنك للمخزون من المورد

١. يتم طلب عرض سعر من المورد يتم فيه تحديد مواصفات المخزون المراد شراؤه.
٢. إرسال طلب شراء إلى المورد يتم فيه تحديد الكمية والقياس وسعر الطن والمدة.
٣. توقيع عقد شراء مخزون - مع خيار الشرط لصالح البنك - بين الطرفين حسب طلب الشراء المرسل.
٤. يتم شراء المخزون بخضم يتم تحديده بالاتفاق بين الطرفين.
٥. يقوم المورد بفرز المخزون المعقود عليه لصالح البنك.
٦. سداد المبلغ الإجمالي على ٥ دفعات (دفعة أولى عند توقيع العقد والباقي على دفعات يتم الاتفاق على سدادها بين الطرفين).
٧. يتم إدخال تفاصيل المخزون في النظام الآلي من قبل إدارة المخزون حسب رقم العقد.
٨. يتم تحديد سعر الطن في النظام الآلي بناءً على سعر السوق.
٩. يتم بيع البضاعة على العميل بموجب عقد مساومة وليس مرابحة ويقوم موظف المبيعات بخضم الكمية المباعة من النظام الآلي.
١٠. تسليم العميل إذن تسليم بضاعة، وعلي العميل مراجعة المورد لاستلام البضاعة أو بيعها لأحد التجار المعتمدين.

• النماذج والعقود المرفقة:

١. عرض سعر بضاعة. (المورد/البنك).
٢. طلب شراء. (المورد/البنك).
٣. عقد شراء مخزون مع خيار الشرط لمصلحة المشتري. (البنك/المورد).
٤. عقد مساومة. (البنك/العميل).
٥. إذن التسليم. (البنك/العميل).

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع وافقت الهيئة على الخطوات المشار إليها أعلاه والعقود المرفقة بعد التعديل عليها.

٧١. تحويل مديونية مرابحة مواد إنشائية:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية سؤال حول تحويل مديونية مرابحة مواد إنشائية لعميل متوفى، حيث إنه في حال توفى العميل ورفضت شركة التأمين سداد المديونية (لأسباب قانونية أو طبية... الخ)، ونظراً لرغبة أهل المتوفى في التسوية يتقدم أحد أقرباء العميل بطلب للإدارة يرغب فيه تحويل المديونية عليه، من باب تبرئة ذمة المتوفى.

وعليه: يرجى إفادتنا هل من الممكن تحويل المديونية (مواد إنشائية) لعميل آخر في مثل هذه الحالة.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة الموافقة على تحمل أحد أقارب العميل المدين للمديونية لكونه متبرعاً.

٧٢. اعتماد شركة تجارة عامة ومقاولات واعتبارها مورداً لمرابحة المواد الإنشائية:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية موضوع اعتماد شركة تجارة عامة ومقاولات، واعتبارها مورداً لمرابحة المواد الإنشائية، حيث تم زيارة مخازن الشركة لتكون الشركة مورداً معتمداً لمرابحة المواد الإنشائية لدى بنك بوبيان، علماً بأن الشركة تتعامل في الحديد والاسمنت، وقد تبين لنا من خلال زيارة الشركة ما يلي:

أولاً: مخزن الحديد:

١. للشركة مخزن كبير، ويضم كميات كبيرة من الحديد بمختلف الأحجام، كما تمت ملاحظة عدد كبير من الشاحنات والرافعات والتي تقوم بنقل الحديد يومياً وبكميات كبيرة، وهذا الأمر لم تتم ملاحظته في مخازن الشركات الأخرى.
٢. أبدى مسؤول الشركة صعوبة فرز الحديد لكل عميل من عملاء البنك على حدة، وأن هذا أمر صعب ومكلف على البنك، حيث سيتم احتساب تكاليف إضافية لعملية فرز الحديد، وستستغرق هذه العملية وقتاً أطول.

ثانياً: مخزن الإسمنت:

١. تمت زيارة مصنع الإسمنت في ميناء الشويخ، كما تم الاطلاع على الخطوات التي يصنع بها الإسمنت، حيث يوضع الإسمنت مع مواد أخرى في صومعة كبيرة، ويتم تصنيعها آلياً، ومن ثم تعبئة الإسمنت في أكياس، ويتم تحميل هذه الأكياس إلى الشاحنات مباشرة.
٢. يتم تصنيع الإسمنت على حسب الطلب، وتقف الشاحنات لنقل البضاعة على حسب العدد المطلوب صنعه.
٣. لا يسمح للشاحنة بالاحتفاظ بأكياس الإسمنت لتجنب مخاطر هلاك الإسمنت، ويقتصر دورها على تحميل البضاعة وتوصيلها إلى العملاء.
٤. يتم بيع الإسمنت للبنك مطروحاً في الصومعة (صومعة كاملة) قبل تصنيعه وتعبئته في أكياس.

الرجاء الاطلاع على الخطوات السابقة التي تمت معاينتها، وإبداء الرأي باعتماد الشركة المذكورة، واعتبارها مورداً معتمداً لبنك بوبيان.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة لا بد من فرز الحديد في كل عملية مرابحة على حدة لنفي الصورية عن البيع، أما الإسمنت فتري الهيئة أن يقوم بنك بوبيان بشراء صومعة كاملة من الإسمنت، ثم يقوم البنك ببيعها مجزأة لعملائه، ولا بد عند بيع البنك للعميل أن يتم مراعاة الحد الأدنى الذي يباع للتجار يومياً، للتأكد من أن البضاعة سيتم فرزها بعد بيعها.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة لا يشترط في الفرز الحقيقي نقل البضاعة، بل يمكن أن يتم بوضع ملصق يميز بضاعة البنك، أو أرقام تسلسلية، أو أي طريقة أخرى يراها البنك مناسبة للفرز، على أن تعرض على الهيئة لاعتمادها.

٧٥. تخفيض الحد الأدنى لمرابحة المواد الإنشائية:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية موضوع حول رغبة إدارة التمويل الاستهلاكي بتقديم منتج مرابحة المواد الإنشائية عن طريق إحدى شركات (السلع الدولية) ابتداءً من مبلغ ١,٠٠٠ د.ك، وذلك بسبب التنافس الكبير الذي يشهده البنك مع بعض البنوك الأخرى.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة التأكيد على قرارها السابق والقاضي بمنع التورق في السلع الدولية للأفراد بأقل من مبلغ ٢٠,٠٠٠ ألف دينار، كما اقترحت الهيئة: بعض المقترحات لتسهيل وتيسير إجراءات المرابحة بالسلع المحلية على النحو التالي:

١. تطوير آلية فرز البضاعة، بوضع ملصق، أو أرقام تسلسلية بدلاً من نقل البضاعة.
٢. وجود ممثل للموردين والتجار في فروع البنك.
٣. النظر في موضوع توكيل العميل للبنك في بيع السلعة نيابة عنه.

٧٦. اعتماد إحدى شركات الإسمنت واعتبارها مورداً لمرابحة المواد الإنشائية:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية موضوع النظر في اعتماد إحدى شركات الإسمنت واعتبارها مورداً لمرابحة المواد الإنشائية، حيث عرضت الشركة على البنك مقدرتها واستطاعتها على توفير المواد الإنشائية لاستخدامها في منتج

٧٣. إضافة بند في عقد مرابحة المواد الإنشائية:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية موضوع تعليمات بنك الكويت المركزي، بشأن إضافة البند التالي على عقد مرابحة المواد الإنشائية، وهو:

- يتعهد الطرف الثاني - العميل - بتقديم كافة المستندات التي يطلبها الطرف الأول - البنك - بما في ذلك الفواتير والمستندات التي تؤيد استخدامه التمويل في الغرض الممنوح من أجله.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة الموافقة على إضافة البند لعقد مرابحة المواد الإنشائية.

٧٤. بيع البضاعة للعميل قبل فرزها لصالح البنك:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية موضوع يتعلق بالتدقيق الشرعي، حيث تبين أن البنك في مرابحة المواد الإنشائية يقوم بإرسال طلب الشراء إلى المورد، ويقوم العميل بالتوقيع على عقد المرابحة بعد شراء البنك للبضاعة، وقد يتأخر فرز البضاعة عند المورد إلى ما بعد توقيع العميل على العقد، فما حكم ذلك شرعاً؟

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع تؤكد الهيئة على ما يلي:

١. إن توكيل العميل للبنك هو من باب الوكالة الخاصة والجائزة شرعاً، فكما أن العميل يجوز له أن يبيع سلعته بنفسه، كذلك يجوز له أن يوكل غيره في القيام ببيع السلعة نيابة عنه، وهي غير متداخلة مع عملية المراجعة الأولى، بل هو توكيل مستقل مستوفٍ لأركانه الشرعية.
٢. يجب مراعاة مراحل العقد الشرعي، وعدم توقيح العميل على نموذج التوكيل قبل الانتهاء من عملية المراجعة.
٣. تطبيق هذا المقترح من باب حاجة البنك لتسهيل عمليات المراجعة في السلع المحلية.

كما رأت الهيئة الموافقة على نموذج التوكيل المعروض عليها.

٧٨. تسهيل إجراءات المراجعة المحلية:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية موضوع تسهيل وتيسير إجراءات مراجعة المواد الإنشائية المحلية، وقد كان رأي الهيئة منع التورق في السلع الدولية للأفراد بأقل من مبلغ ٢٠,٠٠٠ ألف دينار، كما اقترحت الهيئة بعض المقترحات لتسهيل وتيسير إجراءات المراجعة المحلية على النحو التالي:

١. تطوير آلية فرز البضاعة بوضع ملصق، أو أرقام تسلسلية بدلاً من نقل البضاعة.
٢. وجود ممثل للموردين والتجار في فروع البنك.
٣. النظر في موضوع توكيل العميل للبنك في بيع السلعة نيابة عنه.
٤. تقديم دراسة للمقترحات السابقة، وتقديمها للهيئة في الاجتماع القادم للنظر فيها.

وقد قامت الإدارة المعنية بعمل دراسة والرد على ملاحظات الهيئة وهي كالتالي:

المراجعة، وقد قام بعض موظفي إدارة التدقيق الشرعي الداخلي بزيارة المصنع، والاطلاع على إمكانية عملية الفرز من عدمه، وتوصلنا إلى الآتي:

أولاً: إمكانية شراء مخزون «صومعة كاملة» وتكون خاصة فقط لبنك بوييان، وإمكانية فرزها عبر سيارات كبيرة تقاس بالوزن.

ثانياً: إمكانية الفرز إن كانت البضاعة معبأة بأكياس، وذلك لصعوبة فرز الأكوام التي تقوم بإنتاجها الشركة.

لذا يرجى التكرم بإفادتنا بالرأي الشرعي حول مدى إمكانية التعامل مع الشركة واعتماد المنتج.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة التأكيد على قرارها السابق والذي ينص على أن الإسمنت غير المعبأ عند رغبة البنك باستخدامه في منتج مراجعة المواد الإنشائية، فإنه يتعين شراء صومعة كاملة، ثم بعد ذلك له أن يقوم ببيعها مجزأة لعملائه، ولا بد عند البيع للعميل أن تتم مراعاة الحد الأدنى الذي يباع للتجار يومياً، للتأكد من أن البضاعة المباعة بنفس كميات الإسمنت الموجودة في الصومعة، علماً أن البنك يبيع للعميل من هذه الصومعة على جهة الشيوخ، ولا بد من التأكد عند بيع العميل لحصته التي يملكها من مخزون الإسمنت من إمكانية فرزها وإخراجها من صومعة البنك، وأما أكياس الإسمنت المعينة فتعامل معاملة مراجعة المواد الإنشائية، كالحديد والأخشاب في الإجراءات والضوابط المقررة.

٧٧. توكيل العميل للبنك في مراجعة المواد الإنشائية:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية نموذج توكيل العميل للبنك في مراجعة المواد الإنشائية، حيث رأت الهيئة جواز قيام العميل بتوكيل البنك ببيع السلعة نيابة عنه، بنموذج توكيل مستقل عن العقد، مع تقديم تقرير للهيئة الشرعية بعد ثلاثة أشهر، للنظر في مدى جدوى تطبيق المقترح، للاطلاع وإبداء الرأي الشرعي.

١. تطوير آلية فرز البضاعة بوضع ملصق، أو أرقام تسلسلية بدلاً من نقل البضاعة.

رأي الإدارة: لا يوجد تأثير مباشر على العميل من ناحية التسريع في إجراءات المعاملة البيعية، حيث يتم فرز البضاعة ونقلها حالياً دون أي تأخير من قبل الموردين المعتمدين.

٢. وجود ممثل للموردين والتجار في فروع البنك المصرفية.

رأي الإدارة: يوجد حالياً أربع فروع لبنك بوبيان، المورد والتاجر يوجدان فيها معاً، ويوجد توجه حالياً لزيادة العدد، ولكن ضيق المساحة لبعض الفروع يحد من التوسع، وخصوصاً في الفروع التي تزيد فيها عدد معاملات المواد الإنشائية.

٣. النظر في موضوع توكيل العميل للبنك في بيع السلعة نيابة عنه، مع تقديم دراسة فنية عن مدى جدوى تطبيق التوكيل مع الالتزام بالضوابط الشرعية.

رأي الإدارة: المنافسة حالياً في سوق الائتمان تتطلب السرعة في إنجاز المعاملة بأسرع وقت ممكن، بوجود موردين لديهم القدرة على بيع السلعة وقبض الثمن لصالح العميل.

ونحن في البنك لدينا موردين معتمدين لمنتج المواد الإنشائية، لديهم علاقات قوية مع التجار لتلبية حاجة العميل، من ناحية بيع البضاعة وقبض الثمن بموجب شيك مسحوب على بنك بوبيان، أو أحد البنوك المحلية.

وفي حال الانتهاء من المعاملة البيعية حالياً لدى البنك واستلام إذن التسليم، يقوم العميل باستلام حسيلة البيع على النحو التالي:

أ. التوجه إلى مقر المورد للتنازل عن البضاعة لصالح التاجر، واستلام الثمن بموجب شيك، إما عن طريق إرسال الشيك مع المندوب إلى مقر المورد، أو ذهاب العميل إلى مقر التاجر لاستلام الشيك.

ب. إذا كان المورد والتاجر موجودين لدى أحد فروع بنك بوبيان، فيمكن توجيه العميل إليهما، للتنازل عن البضاعة لصالح التاجر واستلام الشيك.

ويمكن تطبيق توكيل العميل لبنك بوبيان في بيع السلعة نيابة عنه على النحو التالي:

١. توقيع العميل على كامل المستندات، وإصدار إذن التسليم لصالحه.

٢. توقيع العميل على التوكيل الخاص في بيع السلعة نيابة عنه لصالح بنك بوبيان.

٣- يقوم بنك بوبيان ببيع البضاعة نيابة عن العميل، والتنازل لصالح التاجر، وقبض الثمن وإيداعه في حساب العميل.

وهذا المقترح له ميزة من ناحية استخدام التوكيل في حال أن العميل غير مستعجل لاستلام المبلغ، ولا يريد الانتظار في الفرع، وليس لديه مانع في أن يتم إيداع المبلغ في نفس اليوم أو اليوم التالي.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأت الهيئة الآتي:

١. التأكيد على قرارها السابق الخاص بالحد الأدنى للتورق الدولي للأفراد.

٢. جواز قيام العميل بتوكيل البنك ببيع السلعة نيابة عنه، بنموذج توكيل مستقل عن العقد.

٣. تقديم تقرير للهيئة الشرعية بعد ثلاثة أشهر، للنظر في مدى جدوى تطبيق المقترح. كما طلبت الهيئة الاستفسار من الإدارة المعنية حول إمكانية خصم المبلغ المستحق من حساب التاجر النهائي، وتحويله للعميل لدى البنك، عوضاً عن الشيك والآلية المناسبة لذلك، دون إخلال بالضوابط الشرعية.

٧٩. ضوابط التعامل مع الموردين:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية موضوع ضوابط التعامل مع الموردين، وذلك وفق التالي:

١. أن يكون لدى المورد رخصة معتمدة من الجهات الرقابية لمزاولة هذا النشاط.

رأي الهيئة:

بعد النظر والإطلاع رأت الهيئة اعتماد الضوابط وتعميمها على جميع الموردين، كما ترى الهيئة ضرورة تضمين تلك الضوابط في الاتفاقية التي يتم توقيعها بين البنك والموردين.

٨. ضوابط التعامل في المواد الإنشائية مع (الموردين والموظفين):

عرض على هيئة الرقابة الشرعية مذكرة مقدمة من إدارة التدقيق الشرعي الداخلي تتضمن ضوابط التعامل في المواد الإنشائية والمزعم تعميمها على كل من الموظفين والموردين للعمل بها، والتقييد بمضمونها، وذلك لتفادي الصورية في البيع، وتفادي بعض المخالفات التي قد تشوب معاملات مرابحة المواد الإنشائية، حيث جاءت الضوابط على النحو التالي:

• ضوابط التعامل مع موردي المواد الإنشائية

١. أن تكون البضاعة المباعة لبنك بوبيان، والتي سيقوم البنك بإعادة بيعها للعميل بضاعة معلومة وموجودة، ويتم فرزها بأي وسيلة ممكنة، والقدرة على استلامها في حال رغبت العميل في استلامها.
٢. أن يكون البيع بين الشركة (المورد) وبنك بوبيان بيعاً حقيقياً وليس صورياً.
٣. لا يحق للمورد أو أحد موظفيه أو شركاته التابعة له شراء البضاعة من عميل بنك بوبيان، وفي حال مخالفة هذا الضابط سيتم إيقاف التعامل مع المورد، وتعويض البنك عن الأضرار الفعلية اللاحقة.

• ضوابط بيع المواد الإنشائية (خاصة بالموظفين):

١. يقوم الموظف بإرشاد العميل إلى خطوات عملية مرابحة المواد الإنشائية كاملة.
٢. تنتهي علاقة البنك بالعميل ببيعه المواد الإنشائية.
٣. يحق للموظف الطلب من المورد بالبحث عن مشترٍ لبضاعة العميل.

٢. وجود كميات من السلع كافية لتغطية صفقات المرابحة وجوداً حقيقياً.
٣. وجود مخازن مملوكة أو مؤجرة لصالح المورد، وليس في مخازن تاجر السلع.
٤. وجود اتفاقيات لدى المورد، أو طرق توزيع متعددة في حال رغبة العميل بالبيع لطرف رابع.
٥. تخصيص مكان للبضاعة التي يقوم بنك بوبيان بشرائها من المورد.
٦. تخصيص مكان للبضاعة التي يقوم العميل بشرائها من بنك بوبيان، وتفرض لصالح العميل، ويسجل عليها اسمه، والكمية، ورقم المعاملة.
٧. التأكد من اتصال المورد بالمخازن لفرز البضاعة، وذلك عندما يشتريها بنك بوبيان، أو عندما يشتريها العميل من البنك، مع توثيق هذا الاتصال كتابةً، موضحاً فيه رقم المعاملة، واسم العميل، والكمية المباعة، مع التاريخ.
٨. التأكد من انتقال البضاعة وفرزها ابتداءً لصالح بنك بوبيان في المكان المخصص للبنك، ويكون هذا الفرز لكل كمية على حدة.
٩. التأكيد على انتقال البضاعة وفرزها عندما يشتريها العميل من بنك بوبيان، ويكون هذا الفرز لكل عميل على حدة.
١٠. تخصيص مكان لموظف البنك، والذي سيقوم بالإشراف على عملية المرابحة وسلامة الإجراءات.
١١. إصدار هوية لموظف البنك لتسهيل عملية الدخول والخروج لمخازن المورد.
١٢. وجود طرف رابع وهو التاجر النهائي، الذي يقوم بشراء البضاعة من العميل.
١٣. قيام موظف البنك بالتأكد من وجود التاجر النهائي، وانتقال البضاعة لصالحه، وأن عمليات البيع والشراء لا تتم على نفس البضاعة.
١٤. في حال شراء مخزون من المورد لصالح البنك، يخصص المورد مساحة للبنك، وتكون البضاعة المملوكة للبنك مفروزة عن البضائع الأخرى.

٨٢. منتج منح قرض حسن ومرابحة:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية موضوع رغبة البنك بطرح منتج خاص لموظفي وزارة التربية والتعليم (المعلمين) الراغبين بتحويل مديونياتهم من بنوك أخرى إلى بنك بوبيان، حيث يقوم بنك بوبيان بإقراض معلمي الوزارة قرضاً حسناً بما يعادل ٢٠٪ من المديونية التي عليهم لدى البنوك الأخرى، كما يقوم أيضاً البنك بتمويلهم عن طريق مرابحة المواد الإنشائية بما يعادل ٨٠٪ وهو قيمة المبلغ المتبقي من المديونية، للاطلاع وإبداء الرأي الشرعي.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأّت الهيئة عدم جواز هذه المعاملة لما تتضمنه من بيع وسلف، وهو منهي عنه، ولأن البنك قد ينتفع من القرض ببيع السلعة على العميل، وإذا أراد البنك تقديم مثل هذا المنتج فلا مانع من خلال إحدى الطريقتين أدناه:

١. أن يقوم البنك بتمويل العميل من خلال عملية مرابحة واحدة بربح منخفض.
٢. في حال عدم رغبة البنك بتخفيض نسبة الأرباح فيمكن تمويل العميل من خلال إبرام عمليتي مرابحة، إحداها بربح، والأخرى بدون أرباح.

٨٣. تقديم هدايا عينية لتحفيز عمليات التمويل بالمرابحة:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية سؤال مقدم من إدارة التسويق، حول مدى جواز تحفيز عملاء البنك، بمنح كل عميل يقوم بإجراء مرابحة مع بنك بوبيان على هدية غير نقدية.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأّت الهيئة الموافقة على المقترح المذكور أعلاه.

٤. يجوز للموظف إرشاد العميل إلى قائمة من الشركات (شركة المقاولات الموثوقة) والتي تقوم بشراء المواد الإنشائية، والتي تم اعتمادها من إدارة التدقيق الشرعي .

٥. يجب على الموظف ألا يقتصر في التعامل مع مورد واحد، وعليه أن يتعامل مع أكثر من مورد.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأّت الهيئة الموافقة على الضوابط واعتمادها.

٨٤. مقترح مقدم من إدارة التمويل الاستهلاكي والخاص بمرابحة المواد الإنشائية:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية مقترح مقدم من إدارة التمويل الشخصي، يتعلق برغبة الإدارة في أن يتم تمويل مرابحات المواد الإنشائية لأغراض استهلاكية من خلال الموردين المحليين أياً كان مبلغ التمويل، ومرابحات المواد الإنشائية لأغراض إسكانية من خلال الموردين الدوليين أياً كان مبلغ التمويل، وذلك للعملاء ضمن المجموعات التالية فقط:

- ١- تعديل أجل التمويل وقيمة القسط الشهري.
 - ٢- إعادة ترتيب شروط التعاقد للعملاء المتقاعدين.
 - ٣- إعادة جدولة عميل متعثر.
- للاطلاع وإبداء الرأي الشرعي.

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأّت الهيئة: عدم الموافقة على المقترح.

٨٤. حجز أقساط المرابحة من الراتب قبل استحقاقها:

عرض على هيئة الرقابة الشرعية رغبة البنك بإضافة شرط إلى عقود المرابحة، ونصه: (في سبيل استيفاء البنك لحقوقه يحق للبنك حجز أو خصم الأقساط الشهرية في تاريخ سابق على تاريخ استحقاقها المحدد بالعقد، وذلك في الحالات التي يتم فيها تحويل الراتب الشهري إلى حساب العميل (الطرف الثاني) قبل تاريخ استحقاق هذه الأقساط).

رأي الهيئة:

بعد النظر والاطلاع رأّت الهيئة أنه يحق للبنك الحجز فقط على ما يعادل المبلغ المستحق الناتج عن صفقة المديونية، ولا يحق للبنك خصم جميع المبلغ المستحق قبل حلول أجله، لكون الأجل مراعى في قيمة الصفقة، فالأجل جزء من الثمن.