



الأكاديمية المالية  
THE FINANCIAL ACADEMY

# شهادة أساسيات تمويل الأفراد المستوى الأساسي

منهج تعليمي صادر عن الأكاديمية المالية

مايو ٢٠٢٢ م

الإصدار الأول

يحتوي هذا المنهج التعليمي على ثمانية فصول تعليمية وهو المرجع الأساسي لاجتياز

اختبار شهادة

(أساسيات تمويل الأفراد)



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

مرحباً بكم في المنهج التعليمي الصادر عن الأكاديمية المالية. صمم هذا الكتاب لتأهيل المختبرين لاختبار شهادة «أساسيات تمويل الأفراد» الإصدار الأول» الذي تنظمه الأكاديمية المالية.

يعد هذا الكتاب دليلاً تعليمياً، وقد بذلت الأكاديمية قصارى جهدها للتأكد من دقة محتوى الكتاب. جميع الحقوق محفوظة للأكاديمية، ولا يجوز إعادة نشر أي جزء من هذا الكتاب أو تخزينه عن طريق نظام استرجاع المعلومات، كما يحظر نقله بأي شكل أو بآلية وسيلة: سواء إلكترونياً، أو بالتصوير، أو التسجيل، أو خلافه من دون الحصول على إذن مسبق من الأكاديمية المالية.

تظهر خارطة المنهج - التي تشمل خطة دراسية مفصلة - في نهاية هذا الكتاب التعليمي، كما يمكن الاطلاع على الخطة الدراسية عن طريق زيارة الموقع الإلكتروني للأكاديمية [www.fa.org.sa](http://www.fa.org.sa)، أو الاتصال بالأكاديمية على رقم الهاتف ٩٦٦١١٤٦٦٢٦٨٨، فاكس: ٩٦٦١١٤٦٦٢٣٦٨.

يجب التنويه إلى أن الاختبار يقوم على أساس هذه الخطة، لذا نوصي المتقدمين لاختبار شهادة «أساسيات تمويل الأفراد» بالتأكد من حصولهم على آخر المستجدات المتعلقة بالمنهج.

صُمِّمَت الأسئلة الواردة في محتوى هذا الكتاب التعليمي لتكون بمثابة وسيلة تساعد المتقدم للاختبار على مراجعة شتى المجالات الواردة في المنهج، ولتعزيز التعلم فصلاً تلو الآخر، ولا ينبغي اعتبار هذه الأسئلة أسئلة اختبار «تجريبية»، أو النظر إليها على أنها مؤشر على مستوى الأسئلة التي ستأتي في الاختبار الموافق لهذه المادة التعليمية.

جميع حقوق التأليف والطبع والنشر محفوظة للناشر: الأكاديمية المالية ٢٠٢٢ م. صندوق بريد ١٠٨٢٠ الرياض ١١٤٣٤ المملكة العربية السعودية، هاتف: ٩٦٦١١٤٦٦٢٦٨٨. فاكس: ٩٦٦١١٤٦٦٢٣٦٨

٦

**الفصل الأول: النظام المصرفي في المملكة العربية السعودية**

البداية لهذا الكتاب، حيث يمهّد للمحتوى العلمي، باستعراض مبسط لتطور النظام المصرفي السعودي، منذ تأسيس المملكة، وعناصر سوق تمويل الأفراد

١٣

**الفصل الثاني: التشريعات الحاكمة لتمويل الأفراد**

ويتناول هذا الفصل مجموعة الأنظمة واللوائح الصادرة، والقواعد والمعايير المنظمة للقطاع المصرفي، والمعايير التشغيلية لتمويل الأفراد، والمحظورات في التمويل، ومبادئ التمويل المسئول للأفراد، وضوابط وإجراءات التحصيل من العملاء "الأفراد"

٣٥

**الفصل الثالث: مُنتِجِو الخدمات التمويلية**

يعرض هذا الفصل التعريف بالشركات التمويلية المرخصة والمعنية بتمويل الأفراد، والبنوك / المصارف، والأنشطة المساندة لنشاط التمويل.

٤٤

**الفصل الرابع: المنتجات التمويلية للأفراد**

يتناول هذا الفصل تعريفاً بكل من منتج التمويل العقاري، منتج الإيجار التمويلي، منتج التمويل بالبطاقات، منتج التمويل الاستهلاكي المصغر ومنتج التمويل متناهي الصغر.

٧٢

**الفصل الخامس: المشترون الأفراد**

في هذا الفصل يُعرف ويشرح مفهوم تمويل الأفراد المشتريين، ويوضح مفهوم العميل الرشيد، وأهمية التثقيف المالي للعملاء الأفراد، وبيّن حقوق المشتريين (العملاء)

٨٥

**الفصل السادس: الجدارات المهنية**

يشير هذا الفصل إلى الوظائف الفنية الرئيسة التي أشار إليها النظام. وعناصر خدمة التمويل للأفراد، والمراحل العملية لإنتاج الخدمة التمويلية للأفراد، والتزامات الممول بعد إبرام اتفاقية التمويل، ومعايير قبول طلبات التمويل للعملاء الأفراد، وقواعد منح التمويل وإجراءاته للعملاء.

٩٩

**الفصل السابع: التمويل الإسلامي**

وفيه تفصيل وشرح لأدوات وصيغ التمويل الإسلامي.

١٠٩

**الفصل الثامن: الشمول المالي Financial inclusion**

يختتم بهذا الفصل - المحتوى العلمي - بعرضه لمفهوم الشمول المالي وأهميته، والدور المؤسساتي في برامج الشمول المالي، ومؤشرات الأداء وأدواته، ودور صندوق النقد العربي في تفعيل الشمول المالي.

١١٧

**مسرد المصطلحات والاختصارات**

١٢١

**الأسئلة متعددة الاختيارات**

١٦٦

**خريطة المنهج**



## النظام المصرفي في المملكة العربية السعودية

٨	تطور النظام المصرفي في المملكة العربية السعودية	١-١
٩	عناصر سوق تمويل الأفراد	٢-١

يتضمن هذا الجزء من المنهج ٥ أسئلة من بين ١٠٠ سؤال في الاختبار



تسعى الحكومات - في دول العالم - إلى فرض رقابتها على الكيانات المالية، وغايتها في ذلك توفير أعلى مستويات الحماية الوطنية للثروات والحقوق المالية لمواطنيها؛ وفي ذلك حققت المملكة العربية السعودية مستويات متقدمة جداً، سواء في توفرتلك الخدمات أو في جودتها. وجاء هذا الفصل ليعرض تطور النظام المصرفي، كما يبين عناصر سوق تمويل الأفراد.

## الهدف التعليمي

أن يتعرف المختبر على دور النظام المالي في السوق السعودي وأهميته.



### ١ النظام المصرفي في المملكة العربية السعودية:

عُرف نظامُ الصرف النقدي في المملكة العربية السعودية منذ عشرات السنين، حيث تواجد في مناطق: مكة المكرمة، المدينة المنورة ومدينة جدة؛ بهدف استبدال العملات المختلفة التي يجلبها الحجاج والمعتمرون معهم خلال مواسم الحج والعمرة. إلا أن العام ١٣٧١هـ الموافق ١٩٥٢م شهد الحدث الأهم في تاريخ الدولة السعودية، وهو إعلان تأسيس ثاني أقدم بنك مركزي في العالم العربي، في عهد جلالة الملك المؤسس عبد العزيز (طيب الله ثراه)، باسم "مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) آنذاك؛ الذي أصبح فيما بعد - بموجب المرسوم الملكي رقم ٣٦٠/م في ٢٦/١١/٢٠٢٠م الموافق ١١/٤/١٤٤٢هـ - يمسى "البنك المركزي السعودي "ساما".

وبموجب مرسومين ملكيين صدرتا بتاريخ ٢٥/٠٧/١٣٧١هـ الموافق ٢٠/٤/١٩٥٢م، الأول برقم ٣٠/٤/١٠٤٦ وقضى بإنشاء البنك المركزي السعودي "مؤسسة النقد العربي السعودي" آنذاك، وأن تكون مدينة جدة مقراً له، وتُفتح له فروعٌ في المدن والأماكن التي تدعو إليها الحاجة، والثاني برقم ٣٠/٤/١٠٤٧ باعتماد وثيقة النظام الأساسي للبنك المركزي السعودي الملحقه بالمرسوم والأمر بوضعها موضع التنفيذ. بدأ البنك المركزي السعودي مزاولة أعماله في مدينة جدة ١٠/١/١٣٧٢هـ الموافق ٠٤/١٠/١٩٥٢م.

وعلى صعيد نشاط التمويل أو الخدمات الائتمانية فإن للنظام المصرفي - الذي يشمل مجموعة المصارف أو البنوك والمؤسسات التي تمارس العمليات المصرفية والائتمانية - الدور القيادي في التوجيه والرقابة على منتجات الإقراض، أو التمويل والتسهيلات الائتمانية. إذ أُدرجت ضمن منتجات البنوك، وبذلك تخضع لرقابة البنك المركزي السعودي، وتخضع أيضاً لنظام مراقبة شركات التمويل الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٥١) وتاريخ ١٣/٨/١٤٣٣هـ المعدل بموجب قرار مجلس الوزراء رقم (١٤١) وتاريخ ٥/٣/١٤٤٠هـ، ولائحته التنفيذية الصادرة بتاريخ ١٤/٤/١٤٣٤هـ، حيث تعد مزاولة نشاط التمويل (الائتمان) من الأعمال المقررة في المملكة العربية السعودية وفقاً لمجموعة من الأنظمة واللوائح والتعليمات التي يصدرها البنك المركزي السعودي. فالمادة الثامنة من نظام مراقبة البنوك الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/٥ في ١١/٦/١٩٦٦م الموافق ٢٢/٢/١٣٨٦هـ، أشارت إلى تولي "البنك المركزي السعودي"

مسؤولية مراقبة البنوك التجارية في تقديمها القروض أو التسهيلات الائتمانية، وأن ذلك محظورٌ إلا بشروطٍ يراقبها وينظمها البنك المركزي. كما أن الفقرة ٣ من المادة الثالثة من نظام البنك المركزي السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم ٣٦/م في ١١/٤/١٤٤٢ هـ تشير إلى: "دعم النمو الاقتصادي".

ومن أوجه ذلك الدعم: تنظيم برامج الإقراض والتمويل للأفراد والمنشآت، وتشجيع المؤسسات المالية المرخصة على ابتكار منتجات ائتمانية مُيسرة وتنافسية. تصب في تحقيق ورفع مستوى الرفاهية الاجتماعية لمملكتنا الحبيبة.

## ١-١ تطور النظام المصرفي السعودي:

حرص البنك المركزي السعودي منذ تأسيسه، على توطين الصناعة المصرفية وتطويرها، حيث كانت الأعمال المصرفية آنذاك تُمارَس - على الغالب - بواسطة بنوك أجنبية، فشجع البنك المركزي السعودي فتح المزيد من البنوك في المملكة، من خلال برنامج يعزِّز اقتصاداً سعودياً راسخاً. فتبنيَّ البنك - خلال الفترة بين ١٣٩٦-١٤٠٢ هـ الموافقة للفترة بين عامي (١٩٧٩م - ١٩٨٢م) - تنفيذ برنامج طموح لسعودة البنوك الأجنبية، حيث طلب منها التحول إلى شركات مساهمة تُطرح أسهمها للاكتتاب العام، على أن تكون غالبية حقوق الملكية لمساهمين سعوديين.

### ١-١-١ التقدم والتطور التقني:

ساعد التطور التقني بشكل كبير في تحسين مستوى الجودة النوعية لخدمة العملاء، وتخفيض النفقات، وتعزيز الفعالية، وتقوية الضوابط الرقابية. كما أوجد قاعدة تقنية متقدمة وأمنة لتحقيق ففزة نوعية في الخدمات المصرفية والمالية الرقمية. حتى باتت المملكة تواكب التقدم العالمي في الترخيص لتأسيس البنوك الرقمية وتشغيلها. حيث صدرت وثيقة "الإرشادات والمعايير الإضافية لطلب منح الترخيص للبنوك الرقمية" في المملكة العربية السعودية، في شهر فبراير ٢٠٢٠ م، وبموجبها؛ يُقصد بالبنوك الرقمية تلك «البنوك التي تزاوُل الأعمال المصرفية بشكل أساسي عن طريق القنوات الرقمية، كشبكة الإنترنت وتطبيقات الجوال». واشترط البنك المركزي السعودي للتقدم بطلب ترخيص بنك رقمي في المملكة؛ أن يستوفي مقدم الطلب ثلاثة شروط أساسية تتضمن: أن يتخذ البنك الرقمي شكل شركة مساهمة محلية، وأن يتوافر لدى المؤسسين خبرة ومعرفة في كلٍ من مجال القطاع المالي ومجال التقنية، والأهلية، والملاءة المالية لدعم البنك الرقمي وتأسيسه، بالإضافة إلى أنه يجب أن يكون لدى المتقدمين فريقٌ من الأفراد ذوي الخبرات في مجالاتهم، وذلك لمناقشة الجوانب ذات العلاقة بالطلب المقدم. هذا وقد وافق مجلس الوزراء السعودي على الترخيص للبنك الرقمي الثالث في المملكة برأسمال يبلغ ١,٦٥ مليار ريال. كما رُخص أيضاً لبنكين رقميين، أحدهما برأسمال ١,٥ مليار ريال، والأخر برأسمال يبلغ ٢,٥ مليار ريال. أيضاً حرص البنك المركزي السعودي على تمكين قطاع التمويل بالحصول على الخدمات الإلكترونية والتصديق الرقمي، وذلك لتمكين كافة عملاء قطاع التمويل من الحصول على احتياجاتهم التمويلية بيسر وسهولة، وتعزيز أهداف البنك المركزي السعودي الاستراتيجية، المتضمنة تسريع عجلة التحول الرقمي للقطاع من خلال تعزيز البنى التحتية وتأمينها.



## ٢-١-١ الإنجازات:

خلال مسيرة حافلة بالإنجازات أسس البنك المركزي السعودي - بالتعاون مع البنوك التجارية - عددًا من نظم المدفوعات والتسويات المتطورة في الصناعة المصرفية، شملت:

١ - عُرفة المقاصة الآلية.

٢ - شبكة مدى (MADA) التي تساند أجهزة الصرف الآلية والنهايات الطرفية لنقاط البيع.

٣ - النظام الآلي لتداول الأسهم (TADAMUL).

٤ - "نظام سريع SARIE" - النظام الآلي للتحويلات المالية - الذي بدأ تشغيله في المحرم ١٤١٨ هـ الموافق مايو ١٩٩٧ م. إذ يقوم "سريع" بتسوية صافي مراكز عمليات المقاصة، ونظام تداول الأسهم، ونظام الصرف الآلي. كذلك يسمح للبنوك بإجراء المدفوعات واستلامها مباشرة من حساباتها لدى البنك المركزي، كل ذلك فوراً، وإجراء قيود العمليات لحساب المستفيد وتحويل الأموال في اليوم نفسه.

٥ - "خاصية التصديق الرقمي": أطلقت في ٢٠٢٠/٤/١٢ م وتهدف إلى تكامل البنية التحتية للحكومة الإلكترونية والتجارة على حد سواء، وتعد مُركبًا للعديد من الخدمات المصرفية والائتمانية بموثوقية. وتسهيل وتحسين الخدمات المصرفية والائتمانية المتعلقة بالتمويل الشخصي للأفراد وإصدار البطاقات الائتمانية.

## ٢-١ عناصر سوق تمويل الأفراد:

بات التمويل متطلبًا لتعزيز الوفورات المالية للأفراد؛ وهو في ذات الوقت مصدرًا لتمكين القدرة الشرائية للمجتمعات في تغطية نفقاتها، سواء من سلع الحاجة كالمسكن المناسب، والتعليم، مثلًا، أو من سلع الرفاهية كالسفر والكماليات مثلًا. ويعتبر التمويل وسيلة لتحقيق الطلب الفعال في الاقتصاد الوطني بين أفراد المجتمع، فهو يزيد من القدرة الشرائية للمجتمع، ويعزز الإنتاج كمًا ونوعاً، الأمر الذي يُوسع من قاعدة الاستثمار في الاقتصاد الوطني. ولأهمية منظومة التمويل في الاقتصاد السعودي أُوكِل إلى "البنك المركزي السعودي"، مسؤولية الترخيص بتقديم الخدمات التمويلية للأفراد والمنشآت. فمع صدور نظام مراقبة البنوك في عام ١٩٦٦ م، للبنوك والشركات التمويلية؛ زاد اهتمامه بالرقابة على القطاعات المالية المصرح لها بالعمل في المملكة العربية السعودية مثل: المصارف، وشركات التأمين، وشركات التمويل، ومؤسسات الصرافة، وشركات المعلومات الائتمانية، ومنذ صدور نظام مراقبة البنوك في عام ١٩٦٦ م يعمل البنك المركزي على حماية مصالح العملاء بطريقة مهنية عادلة.

ففي عام ٢٠١٢ م، أصبح أيضًا مسؤولاً عن مراقبة شركات التمويل والإشراف عليها، وهذا ما عزز من مكانة تمويل الأفراد، حيث أنشئت "إدارة حماية العملاء" التي من أهم أهدافها حصول عملاء القطاعات المالية على معاملة عادلة بشفافية وصدق وأمانة في التعاملات المالية وكذلك الحصول على الخدمات والمنتجات المالية بكل يسر وسهولة وبتكلفة مناسبة وجودة عالية، وذلك من خلال اتباع الآتي:

١ - مراقبة سلوك العمل لدى الممولين المرخصين، وتحفيزهم أو معاقبة المخالفين.

٢ - تطوير المعرفة المهنية للممارسين والخبراء لدى الممولين بالتدريب والتأهيل، من أجل ضمان حماية العملاء من الممارسات المخلة بالاقتصاد.

٣ - تطوير التعليمات الخاصة بحماية العملاء (مثال: التسعيرة، وسائل التواصل، وجودة الخدمة المقدمة).

٤ - التأكد من التزامات القطاعات المالية بمبادئ حماية العملاء.

٥ - استقبال شكاوى عملاء مختلف القطاعات المالية وبحثها.

ويمكننا تبسيط تعريف "التمويل" بأنه: العملية التي يحصل بها - طرف - على المال من مؤسسة مالية، يبتغي تحقيق منافع خاصة به. وبذلك يكون لدينا عملية تبادل بين طرفين: الأول هو "الممول"، وهو مقدّم أو مُعطيّه، والثاني هو "المستفيد" وهو مستلم المال أو آخذه. فهذه "عملية التمويل". والخدمة المقدمة أي المال المقدم هو "المنتج التمويلي". ويخرج من هذا التعريف: طلب المال للممارسة التجارية أو الصناعية.

وبالنظر إلى تمويل الأفراد كمنتج له مشترون مستهدفون، فإن ذلك يعنى أن هناك سوقاً تحكمه وتنظمه مفاهيم الأسواق ومعاييرها، كما هي الحال في أسواق المنتجات الأخرى. ولما كان هدفنا في هذه المادة العلمية هو تمهيد الأداء للكفاءات المهنية أو ما سنعرفه هنا باسم "الجدارات المهنية". سعياً للارتقاء بسوق التمويل للأفراد؛ يمكننا فهم ومعرفة سوق التمويل للأفراد من خلال النظر إلى العناصر المكونة للسوق، وهي على النحو التالي:

#### ١-٢-١ العنصر الأول التشريعات الحاكمة:

أو البيئة التنظيمية وهي مجموعة الأنظمة والإجراءات التي تنظم وتحكم الاقتصاد الكلي والجزئي على حد سواء. بالإضافة إلى إجراءات الحوكمة في المؤسسات التمويلية المقدمة للخدمة.

#### ٢-٢-١ العنصر الثاني: منتج الخدمات التمويلية للأفراد:

وهم الكيانات التمويلية المرخصة في صورها المختلفة، ومنها البنوك وشركات التمويل المرخصة لإنتاج المنتجات التمويلية للأفراد. وسيتم تناول هذا العنصر تحت عنوان تصنيف مقدمي خدمات التمويل للأفراد.

#### ٣-٢-١ العنصر الثالث: المنتجات التمويلية للأفراد:

يبدع المنتجون (الممولون) في ابتكار منتجاتهم التمويلية، فتتنوع وتختلف تبعاً للتنوع في الحاجات والرغبات للعملاء المشترين للمنتجات، ومن ذلك ظهرت الشركات التمويلية وتخصصت في تلبية واحدة أو أكثر من حاجات أو رغبات المشترين، فظهرت لنا: منتجات تمويل الحاجة للسكن (العقاري). أو الحاجة للنقد، وتمويل شراء سلع الحاجة اليومية، وبيع الرفاهية (الاستهلاكية)، وتمويل المهن والأعمال الشخصية، وتمويل الأصول الإنتاجية والمشروعات المتوسطة والصغيرة، وتمويل الخدمات الشخصية. وسيرد تناول هذا العنصر تحت عنوان المنتجات التمويلية للأفراد.

#### ٤-٢-١ العنصر الرابع: المشترين للمنتجات التمويلية للأفراد:

وهم أولئك الأفراد الراغبون في طلب المال افتراضاً لسد حاجة شخصية كالمسكن أو التعليم مثلاً؛ أو حاجة مهنية كحاجة معدات لمعمل شخصي، أو أدوات مهنية لمكتب هندسي.

## ٥-٢-١ العنصر الخامس: الجدارات المهنية:

وهم الطاقات المهنية التي سوف تُعرضُ للعملاء المحتملين - التقدم لشراء المنتج التمويلي - وفحص ملائمتهم؛ ومن ثم تتابع استفادة من تحقق لهم فرصة التمويل.



## أسئلة نهاية الفصل الأول

أجب عن الأسئلة التالية وتحقق من صحة إجابتك في القسم الموافق:

١- وضح أهم التواريخ الفارقة في تأسيس البنك المركزي السعودي؟

مرجع الإجابة: القسم ١-١

٢- بين ملامح التطور والتقدم التقني في النظام المصرفي السعودي.

مرجع الإجابة: القسم ١-٢-١

٣- اذكر بعض الإنجازات التي حققها النظام المصرفي السعودي.

مرجع الإجابة: القسم ٢-٢-١

٤- عرّف العناصر المكونة لسوق تمويل الأفراد؟

مرجع الإجابة: القسم ٢-١

٥- صف من هم المشترون للمنتجات التمويلية للأفراد.

مرجع الإجابة: القسم ٤-٢-١

٦- عرّف من هم منتجي الخدمات التمويلية للأفراد؟

مرجع الإجابة: القسم ٢-٢-١

### التشريعات الحاكمة لتمويل الأفراد

١٤	الأنظمة واللوائح الصادرة	١-٢
١٤	القواعد والمعايير المنظمة للقطاع المصرفي	٢-٢
١٥	المعايير التشغيلية لتمويل الأفراد	٣-٢
٢٤	المحظورات في التمويل	٤-٢
٢٤	مبادئ التمويل المسئول للأفراد	٥-٢
٢٩	ضوابط وإجراءات التحصيل من العملاء "الأفراد"	٦-٢

يتضمن هذا الجزء من المنهج ١٥ سؤال من بين ١٠٠ سؤال في الاختبار



لما كانت الأنظمة مكونا أساسيا في سلامة وجودة اقتصاد الدول، فقد عرض هذا الفصل إلى بيان كل من مجموعة الأنظمة واللوائح المعنية بالتمويل عموما، وتمويل الأفراد على وجه الخصوص، كما عرض إلى المعايير التشغيلية لتمويل الأفراد، وبيان المحظورات في التمويل، وبيان مبادئ التمويل المسؤول للأفراد، ثم عرض إلى ضوابط وإجراءات تحصيل القروض من العملاء الأفراد في حالتي السداد والتعثر.

## الهدف التعليمي

أن يتعرف المختبر على مجموعة الأنظمة المالية ذات العلاقة بتمويل الأفراد على وجه الخصوص.



### ٢-١ الأنظمة واللوائح الصادرة :

تعد البيئة التنظيمية حافزا للتطور والنمو في صناعة تمويل الأفراد، وقد عززت المملكة العربية السعودية تلك البيئة بمجموعة من الأنظمة، كان أولها ما صدر بتاريخ إبريل ٢٠١٣ م الموافق جمادى الثانية ١٤٣٦ هـ باسم "ضوابط وإصدار وتشغيل بطاقات الائتمان وبطاقات الحسم الشهري". وقد أصدر البنك المركزي السعودي منذ تأسيسه عدد ٢٨ تشريعا؛ تستهدف حماية وتعزيز الشفافية والعدالة في الأعمال المصرفية. وقد صدرت تلك التشريعات خلال الفترة من عام ١٣٨٦ هـ وحتى رمضان ١٤٤٣ هـ تاريخ إعداد هذه المادة التعليمية. وتعددت هذه التشريعات على النحو التالي:

م	التشريع	مصدره	تاريخه
١	المتطلبات الإجرائية لتوثيق الرهن العقاري وتسجيله والنماذج المعدة لذلك	وزارة العدل	١٤٣٩/٦/١٩
٢	مبادئ حماية عملاء شركات التمويل	البنك المركزي	١٤٣٦/٨/١٤ هـ
٣	اللائحة التنفيذية لنظام الإيجار التمويلي	البنك المركزي	١٤٣٤/٤/١٤ هـ
٤	اللائحة التنفيذية لنظام التمويل العقاري	وزارة المالية	١٤٣٤/٤/١٠ هـ
٥	اللائحة التنفيذية لنظام مراقبة شركات التمويل	البنك المركزي	١٤٣٤/٤/١٤ هـ
٦	تعليمات تقديم منتج التمويل العقاري للأفراد	البنك المركزي	يونيو ٢٠٢٠ م
٧	تحديث قواعد تنظيم التصرف في أصول التمويل أو الحقوق الناشئة عنها	البنك المركزي	١٤٤٠/١٠/٩ هـ
٨	دليل إرشادي لحساب مبلغ السداد المبكر	البنك المركزي	ذو القعدة ١٤٣٦ هـ
٩	دليل إرشادي لحساب معدل النسبة السنوي (APR)	البنك المركزي	ذو القعدة ١٤٣٦ هـ
١٠	ضوابط إصدار وتشغيل بطاقات الائتمان وبطاقات الحسم الشهري	البنك المركزي	١٤٣٦/٦/٢٦ هـ
١١	ضوابط التمويل الاستهلاكي	البنك المركزي	٢٠٢٢/٧/٤ م
١٢	قواعد إسناد المهام الخاصة بشركات التمويل	البنك المركزي	١٤٤٠/٥/٧ هـ

م	التشريع	مصدره	تاريخه
١٥	قواعد الترخيص للنشاطات المساندة لنشاط التمويل	البنك المركزي	مارس ٢٠٢٠ م
١٦	قواعد تنظيم التصرف في أصول التمويل أو الحقوق الناشئة عنها	البنك المركزي	١٤٣٦/١١/٩ هـ
١٧	قواعد تنظيم شركات التمويل الاستهلاكي المصغر	البنك المركزي	١٤٤١/٤/١٣ هـ
١٨	قواعد مكافحة الاحتيال في شركات التمويل	البنك المركزي	يونية ٢٠١٧ م
١٩	قواعد ممارسة نشاط التمويل الجماعي بالدين المحدثة	البنك المركزي	ديسمبر ٢٠٢١ م
٢٠	قواعد ممارسة نشاط التمويل متناهي الصغر المحدثة	البنك المركزي	سبتمبر ٢٠١٩ م
٢١	مبادئ التمويل المسؤول للأفراد	البنك المركزي	١٤٣٩/٩/٢ هـ
٢٢	مشروع قواعد تنظيم شركات إعادة التمويل العقاري	البنك المركزي	نوفمبر ٢٠٢١ م
٢٣	نظام الإيجار التمويلي	البنك المركزي	١٤٣٣/٨/١٣ هـ
٢٤	نظام البنك المركزي السعودي	البنك المركزي	١٤٤٢/٤/١١ هـ
٢٥	نظام التمويل العقاري	البنك المركزي	١٤٣٣/٨/١٣ هـ
٢٦	نظام مراقبة البنوك	البنك المركزي	١٣٨٦/٢/٢٢ هـ
٢٧	نظام مراقبة شركات التمويل	البنك المركزي	١٤٣٣/٨/١٣ هـ
٢٨	نظام مكافحة غسل الأموال	البنك المركزي	

## ٢-٢ القواعد والمعايير المنظمة للقطاع المصرفي:

تعد سلامة النظام المصرفي السعودي ومدى فعاليته في القيام بواجباته تجاه الوطن عامة ومستخدمي خدمات النظام والمساهمين فيه من أهم أهداف "البنك المركزي السعودي - SAMA" وفقا لنظامه الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٣٦) لعام ١٤٤٢ هـ. ويسعى حثيثا في الالتزام باللوائح والتشريعات الدولية المتعلقة بالعمل المصرفي والائتماني على حد سواء، وتبني المعايير الدولية الخاصة بتنظيم العمل المصرفي والائتماني، وأهم الأسباب الدافعة إلى ذلك ما يلي:

- ١ - ضمان وجود معايير ثابتة مشتركة لحماية العملاء والمستثمرين وتعزيز نزاهة السوق.
- ٢ - تسهيل الأعمال التجارية والمالية عبر الحدود، وهو الهدف الرئيسي لبعض الاتفاقيات التجارية والمالية، ونظرا لعدم وجود إطار قانوني أو تنظيمي دولي محدد يمكن من خلاله تنفيذ التشريعات والمعايير الدولية، لذا يتعين على الدول الموقعة على المبادرات والاتفاقات الدولية اعتماد المعايير المتفق عليها وإدراجها رسميا في النظام القانوني الداخلي الخاص بها لتصبح سارية المفعول.

وقد عززت المملكة العربية السعودية وجودها الاقتصادي كأحد المؤثرين الرئيسيين في الاقتصاد العالمي، فهي عضو في مجموعة العشرين، وبتوقيعها اتفاقيات تعاون مع منظمات دولية ومنها: مجلس التعاون الخليجي (GCC)، واتفاقية الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية (WTO)، والاتفاقيات التجارية، مثل: اتفاقية تعزيز الاستثمارات وحمايتها، واتفاقيات منع الازدواج الضريبي، واتفاقيات التعاون في التجارة والمجالين الاقتصادي والفي.

ويعد "البنك المركزي السعودي" أحد أعضاء بنك التسويات الدولية (BIS)، الذي تتمثل مهمته الأساسية في خدمة البنوك المركزية حول العالم في سعيها لتحقيق الاستقرار النقدي والمالي، وتعزيز التعاون الدولي في تلك المجالات والعمل كبنك للبنوك المركزية.

ويستضيف بنك التسويات الدولية أمانة "لجنة بازل للرقابة المصرفية Basel committee" للإشراف المصرفي، وقد ساهم البنك المركزي السعودي معها بدور رئيس في تأسيس اتفاقيات بازل عام ١٩٨٨، وإطار عمل بازل الثاني عام ٢٠٠٤ ومؤخراً اتفاقية بازل ٣. وتهدف لجنة بازل - التي تأسست من قبل البنك المركزي للمحافظين لمجموعة الدول العشر في عام ١٩٧٤م - إلى تعزيز معايير الرقابة السليمة. وقد تم تعيين الأمانة العامة للجنة من قبل بنك التسويات الدولية في مدينة بازل السويسرية، وأصدرت اللجنة - من بين وثائق عديدة - وثيقة عن العناية الواجبة تجاه العملاء الموجهة إلى البنوك، وإدارة مخاطر «اعرف عميلك» موحدة، والشفافية في رسائل الدفع، والعناية الواجبة والشفافية فيما يتعلق برسائل دفع التغطية الخاصة بالتحويلات البرقية عبر الحدود.

## ٣-٢ المعايير التشغيلية لتمويل الأفراد:

### ١-٣-٢ معيار شمول كل الأطراف:

لا يعد اتفاق التمويل في منفعه ومخاطره إجراء مغلقاً على أطرافه، إنما هو لاحق للمجتمع، فمقتضى الاتفاق يمتد أثره إلى المجتمع كله أفراداً ومؤسسات. وتبعاً لذلك تسعى الحكومات لفرض رقابتها على الكيانات المالية، وغايتها في ذلك: توفير بيئة إيجابية عادلة لجميع أطراف الاتفاق المالي - وتمويل الأفراد على وجه الخصوص - فبالقدر الذي تُنجز فيه عقود التمويل / التمويل دونما نزاع أو خصومة، بالقدر الذي تتحقق فيه مصالح المجتمع وتكون أكثر جدوى ورفاهية. فمفهوم الرقابة، يتجاوز تقييد الإجراءات ليكون أسى من ذلك في السعي نحو الفهم والإدراك للمسؤولية الفردية والمجتمعية على حد سواء. ويشمل ذلك كلاماً من:

- ١ - جميع الكيانات المالية - الأصول أو الفروع - التي تقدم خدماتها التمويلية إلى قطاع العملاء الأفراد، التي تتضمن جميع المنتجات والبرامج الائتمانية؛ وتشمل مثلاً وليس حصراً: التمويل الشخصي، وتمويل المركبات، والبطاقات الائتمانية، والتمويل العقاري.
- ٢ - جميع العاملين لدى الكيان المالي أياً كان أمد العلاقة، مستمراً أو منقطعاً.
- ٣ - جميع العملاء الراغبين في التمويل.
- ٤ - جميع المستفيدين (المتعاقدين)، أي الحاصلين على اتفاق تمويل.
- ٥ - الطرف الثالث ممن تُسند إليه مهام محددة تكمل اتفاق التمويل، مثل مُثَمِّني العقارات والأصول، المحصلين وغيرهم.



## ٢-٣-٢ معيار حماية مصالح العملاء والمستفيدين:

تطور اليوم مفهوم العميل لدى الكيانات المالية ليصبح "العميل الشريك"، وبذلك يكون محط اهتمام شركائه الآخرين، فجودة العلاقة التعاقدية المالية إنما تكون من خلال عميل آمن ومطمئن مستمر في العلاقة. له حقوق ومكاسب كما عليه واجبات والتزامات. وتبعاً لذلك المفهوم فقد تبنت مجموعة العشرين مجموعة من "المبادئ رفيعة المستوى" وقد أصدرها البنك المركزي السعودي في ٢٠١٥ باسم "مبادئ حماية عملاء المؤسسات المالية"، وشأنها في ذلك رعاية العميل وحمايته، باعتبار أن خسائره تمتد إلى خسائر المؤسسة المالية، كما أن ربحيته إنما هي امتداد لربحية المؤسسة المالية، إن مفهوم الشركاء الأصحاء بات مطلباً تستهدفه المؤسسات المالية على حد سواء.

## ٣-٣-٢ معيار المرجعية الوثائقية:

التوثيق هو العدالة في الضبط، والقصد من ذلك، أن يتم رصد الإجراء وحفظه كما هو وقت حصوله، دونما تحوير أو تدخل لاحق عليه. ويرتفع التوثيق ليكون دليلاً ومرجعاً عند الحاجة، ليعتد به عند الاختلاف أو الخصومة. والتوثيق في التصرفات المالية عموماً، أمر أنزله الله في القرآن الكريم وأمر به (... فَأَكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ) آية ٢٨٢ سورة البقرة. ومقتضى التوثيق هو صدور الوثيقة من رجل "عدل" اتصف سلوكه وإجراءه بمقتضى النزاهة والحياد. ويحتل التوثيق في عقود التمويل للأفراد أهمية قانونية، وله قيمة اعتبارية ومالية بالقدر المالي الذي تحمله الوثيقة. والتوثيق أداة ومهمة إدارية تعمل على حفظ المعلومات وخبزها من أجل الرجوع إليها عند الحاجة. وفي سبيل تحقيق مبدأ المرجعية الوثائقية في عقود التمويل للأفراد، فإنه:

- ١) على الممول اتباع أسلوب علمي ومعايير وإجراءات واضحة شفافة مكتوبة لتقييم الجدارة الائتمانية للعميل وقدرته على السداد، وتطبيق هذه الإجراءات قبل منح التمويل، وتوثيق ذلك في ملف التمويل.
- ٢) على الممول فحص السجل الائتماني للعميل، بعد موافقته، للتحقق من ملاءته المالية، وقدرته على تحمل الالتزامات الائتمانية الشهرية، وسلوكه الائتماني، وتوثيق ذلك في ملف التمويل.
- ٣) على الممول أن يطلب من العميل الإفصاح كتابياً عن أي التزامات ائتمانية أخرى عليه، مثل القروض من جهة العمل، أو الأصدقاء، أو الأقارب أو غيرها من الالتزامات الأخرى، سواء أكانت حالياً أم متوقعة، وتوثيق ذلك في ملف التمويل.

## ٤-٣-٢ معيار التَحَقُّقِ والطمأنينة Realization principle:

حصول الأمر ووقوعه هو مقتضى التحقق من الشيء، ونتأج ذلك التحقق هو الطمأنينة. ولما كانت الطمأنينة حساً معنوياً لا يمكن لمسه أو قبضه - على الرغم من ضرورته لاتخاذ إجراء مالي تلحقه مسؤولية - فقد طور الخبراء والمختصون سلسلة من الإجراءات تُفضي عند اتباعها إلى الإحساس بالطمأنينة، واعتبروا أن الامتثال لسلسلة الإجراءات إنما هو إحدى الغايات في ذلك. وعليه فقد أصبح لزاماً:

- ١ - على الممول اتباع أسلوب علمي ومعايير وإجراءات واضحة شفافة مكتوبة لتقييم الجدارة الائتمانية للعميل

وقدرته على السداد، وتطبيق هذه الإجراءات قبل منح التمويل، وتوثيق ذلك في ملف التمويل.

٢ - على الممول فحص السجل الائتماني للعميل، بعد موافقته، للتحقق من ملاءته المالية، وقدرته على تحمل الالتزامات الائتمانية الشهرية، وسلوكه الائتماني، وتوثيق ذلك في ملف التمويل.

٣ - على الممول أن يخضع جميع عملائه لتقييم إمكانية تحمّل الالتزامات الائتمانية الشهرية، خصوصاً في الظروف التي تقترب فيها نسب التحمّل للعميل من الحدود العليا، ويعتمد تقييم إمكانية تحمل الالتزامات الائتمانية الشهرية في الأساس على تقييم صافي الدخل الشهري المتاح للعميل الممكن استخدامه في الوفاء بالتزاماته الائتمانية الشهرية.

### ٥-٣-٢ معيار النمذجة والتوصيف:

لما كانت الطمأنينة غايةً تأسيسية لقرار التمويل، وهي - كما سبق - تعتمد على سلسلة من الإجراءات المتتابعة؛ فإن مقتضى التسلسل هو وضع تلك الإجراءات والمهام في نموذج موحد معتمد "ورقي أو إلكتروني" على أن تُضمن به جميع البيانات والمعلومات اللازمة لتحقيق الغايات. فيكون مرجعياً للعميل أو حساب العميل؛ يدعم اتخاذ القرار الائتماني المسؤول، وأساساً لحفظ الحقوق.

وتتنوع النماذج ما بين نماذج لجمع المعلومات وترتيبها، ونماذج لقياس البيانات وتحليلها، وجميعها تستخدم لقياس ودراسة قدرة وملاءة العميل وجدوى التمويل له. وعلى الممول السعي دائماً لابتكار وتطوير النماذج في سبيل ضمان أعلى مستويات الدقة والجودة، مع توفير الوقت والجهد. ومن أبرز تلك النماذج، ما يلي:

١ - نموذج حصر وتصنيف المصاريف الأساسية المعتادة لفئات العملاء المختلفة. وتشمل المصاريف الأساسية بحد أدنى المجموعات الآتية:

- مصاريف الأغذية، وتتأثر بعدد الأفراد المعالين.
- مصاريف السكن (الإيجار) والخدمات، وتعتمد على ما إذا كان العميل مالكاً لمنزله أو مستأجرًا له أو غيرهما.
- أجور العمالة المنزلية.
- مصاريف التعليم، وتتأثر بعدد الأفراد المعالين.
- مصاريف الرعاية الصحية، وتتأثر بعدد الأفراد المعالين.
- مصاريف النقل، ومصاريف الاتصالات.
- مصاريف التأمين للفرد شخصياً ومن يعولهم، بحسب الحال.
- أي تكاليف أو مصاريف مستقبلية متوقعة.

٢ - نموذج التحقق من الالتزامات الائتمانية الشهرية القائمة من خلال شركات المعلومات الائتمانية المرخصة.

٣ - نماذج المقارنة والتحليل لقياس إمكانية التحمل، ويستفاد مما لدى الممول من رصيد معلومات وبيانات، ومن مصادر البيانات الرسمية بالشكل القانوني، وينبغي أن تتضمن منهجية تلك النماذج والأدوات بحد أدنى ما يأتي:

- آلية حساب وتحليل إجمالي الدخل الشهري.
- آلية حساب وتحليل الالتزامات الائتمانية الشهرية.
- آلية حساب وتحليل المصاريف الأساسية.

## ٢-٣-٦ معيار العلم النافي للجهالة:

يتفق كلٌّ من العميل والممول على طلب التمويل. ويُشترط عليهما أن لا يتعاقدا على مجهول. وتبعاً لذلك فلراغب التمويل حق السؤال والمعرفة النافية للجهالة عما يوقعُ عليه. - انظر لاحقاً - (الملحق ب: إقرار بقبول المخاطر الائتمانية للتمويل العقاري ذي كلفة الأجل المتغيرة) فقد أقر البنك المركزي قواعد الإفصاح عن أسعار المنتجات التمويلية - في يونيو ٢٠٢٠ م وهي تحديث لما سبق من قواعد. كانت صدرت في ٢٥ / ١١ / ١٤٤٠ هـ - حيث تهدف هذه القواعد إلى توفير الشفافية في السوق فيما يخص معدل النسبة السنوي/المعدل السنوي المكافئ، لمختلف المنتجات التي تطرحها البنوك للأفراد، وكذلك التي تطرحها شركات التمويل للعملاء الأفراد حسبما يحدده البنك المركزي السعودي. وهذا سيسمح بمقارنة النسب بين منتجات التمويل والادخار المختلفة. وجعل التعريف بقواعد الإفصاح وإشهارها في جميع الوسائل التسويقية المعتبرة. أمراً لازماً على الممول اتباعه. ومن متطلبات الإفصاح ما يلي:

### ٢-٣-٦-١ الإفصاح التعاقدية:

- ١ - ينبغي على الممول أن يصدر بياناً موجزاً بلغة واضحة من صفحة واحدة، يحتوي على المعلومات الائتمانية الأساسية، بما في ذلك العمولات والرسوم والتكاليف المختلفة التي قد تكون مستحقة أو الحسم الشهري وينبغي أن يكون البيان بالصيغة التي يوصي بها البنك المركزي السعودي وأن يتم توثيق عملية استلام العميل للبيان.
- ٢ - إذا ما جرى تعديل في اتفاقية التمويل / الائتمان أو الحسم الشهري: فعلى الجهة المصدرة أن تقدم إشعاراً خطياً وخلال فترة لا تقل عن ثلاثين يوماً تقويمياً قبل أن يصبح التعديل نافذاً؛ بالإفصاح للعميل عن أي تغييرات في بنود الاتفاقية.
- ٣ - ينبغي على الممول أن يرسل للعميل كشف الحساب الشهري بالبريد أو بأية وسيلة مراسلات مضمونة قبل ثلاثة أسابيع على الأقل من تاريخ الاستحقاق.
- ٤ - ينبغي على الممول تضمين البيانات التحذيرية في جميع الاتفاقيات.

### ٢-٣-٦-٢ الإفصاح التسويقي:

- ١ - استخدام وسائل التسويق المعتبرة اللائقة، للتعريف بالمنتج التمويلي وكيفية الحصول عليه.
- ٢ - صياغة الرسالة الإعلانية باحتراف، وبدون أي تفاضل طبقي. والتقييد بالأنظمة في وضع أيٍّ من حدود التمويل، والرسوم، والتعرفة. وغيرها من المزايا التمويلية.
- ٣ - يحظر التضمين أو الإشارة إلى أي أسعار أو مزايا تنافسية بشكل مضلل للعميل.
- ٤ - الحث الذهني - إيجابياً - للعميل بالتحليل والقياس: باستخدام الحاسبة التمويلية على موقع الإنترنت. أو وضع عدة أمثلة - لا تقل عن ثلاثة - للأسعار لكل منتج تمويلي يتضح من خلالها السعر والأقساط الدورية.
- ٥ - استخدام أسلوب "المرجع التعريفي" للتحقق ولمزيد من المعلومات. واشتراط التحديث الدوري - شهرياً كحد أقصى - للأسعار والمزايا على موقع الإنترنت (بذكر تاريخ آخر تعديل في أعلى الصفحة).
- ٦ - استخدام نماذج جداول الإفصاح: لتسهيل المقارنة والمنافسة العادلة بين الممولين. (انظر الجداول التالية):

## ١ - نماذج جداول الإفصاح للأفراد

توضح الأمثلة التالية الحد الأدنى من المعلومات التي يجب أن تتضمنها نماذج الإفصاح. عن المنتجات المسجلة في الميزانية العمومية.

### أ. حالة المنتجات التمويلية بمختلف الأنواع:

مثال: تمويل لأجل

مبلغ التمويل	الاستحقاق بالسنوات	معدل النسبة السنوي	مبلغ القسط الشهري
١٠٠,٠٠٠	٥ سنوات	٥,٥٪	١,٩٠١

\*الجدول أعلاه مثال على ذلك، وقد يختلف معدل النسبة السنوي باختلاف المبلغ وفترة الاستحقاق ودرجة الائتمان لكل عميل.

### ب. جميع أنواع وفئات بطاقات الائتمان (تحسب الفائدة على أساس شهري):

مثال: بطاقة تحويل رصيد بلاينية

معدل % السنوي*	معدل الشراء لبطاقة الائتمان	% الحد الأدنى للسداد	الأشهر حتى سداد الرصيد**
١٩٪	١٧٪	٥٪	٦٠ شهراً

\* على الممولين؛ الإفصاح في العقود بشكل واضح عن كافة عناصر معدل النسبة السنوي والعمولات، والفصل بين العمولات والمصاريف التي سيتحملها المستهلك مقدماً والتي سيتحملها شهرياً مقدماً على المبلغ القائم.  
\*\* إذا تم سداد الحد الأدنى شهرياً، فسيستغرق الأمر حوالي ٦٠ شهراً لسداد المبلغ بالكامل مع مراعاة الفائدة المركبة/ الأرباح المضافة كل شهر.

### ج. التمويل العقاري السكني:

مثال: شراء أول منزل\*

القيمة السوقية للعقار	نسبة التمويل إلى القيمة	سعر فائدة/ ربح ثابت أو متغير**	معدل النسبة السنوي	استحقاق السنوات	نوع السداد	مبلغ القسط الشهري	رسوم السداد المبكر
٥٠٠,٠٠٠	٩٠٪	سعر فائدة/ والفائدة/ الأرباح	٤,٥٪	٢٥ سنة	أصل التمويل	١٩,٣٧٨	ربح ثلاثة أقساط مستقبلية

\* على الممولين؛ الإفصاح في حاسبة التمويل العقاري عن فترة السداد لمنتجات البيع على الخارطة والبناء الذاتي.  
\*\* بما في ذلك معدل الفائدة/الربح الأولي (معدل فائدة/ربح ثابت في بداية التمويل العقاري لبضع سنوات) ومعدل المتابعة (معدل الفائدة/الربح الذي سيستخدم بعد انتهاء مدة معدل الفائدة/الربح الأولي)، مثال: استخدام معدل فائدة/ربح ثابت عدة سنوات ثم استخدام معدل فائدة/ربح متغير مثل: معدل الفائدة بين البنوك السعودية (السايبور) فترة ثلاثة أشهر + ٢٠ نقطة أساس.

## د. منتجات الإيجار التمويلي لكل نوع من الأصول:

مثال: تمويل مركبات

نوع الأصل	مبلغ التمويل	الاستحقاق بالسنوات	معدل النسبة السنوي	مبلغ القسط الشهري	القيمة المتبقية
سيارة	٢٠٠,٠٠٠	٥ سنوات	٥٪	٤,٠٥١	٢٠,٠٠٠

### ٢-٣-٧ معيار توحيد حساب معدل النسبة السنوي :

تعزيزاً لمبادئ الشفافية والإفصاح وعدالة التعاملات في قطاع التمويل، ورفع مستوى الحماية لحقوق العملاء من المنتجات التمويلية. فقد وحد البنك المركزي السعودي طريقة حساب معدل النسبة (APR (Annual Percentage Rate والتي تعتبر إحدى أدوات الإفصاح عن التكلفة الفعلية للتمويل، بما يمكن العملاء من المقارنة بين عروض التمويل. التي تقدمها الكيانات التمويلية؛ لعقود التمويل ذات الدفعات الشهرية مثل التمويل الشخصي، وتمويل المركبات والتمويل العقاري. وذلك بحسب ما تضمنته المادة (٨١) من اللائحة التنفيذية لنظام مراقبة شركات التمويل الصادرة في شهر ربيع الآخر ١٤٣٤ هـ الموافق لشهر فبراير ٢٠١٣ م، والملحق (١) من التحديث الأول لضوابط التمويل الاستهلاكي الصادر في شهر رمضان ١٤٣٥ هـ، الموافق لشهر يوليو ٢٠١٤ م.

ويجب أن يشمل معدل النسبة السنوية للعمولة المصاريف الإلزامية كافة، أو التكاليف التي لا يمكن تجنبها وتنطوي عليها عملية ما، على النحو الذي يظهر في الإعلانات أو بوسائل أخرى بالنسبة للمنتجات المتوافقة مع مبدأ تجنب الفوائد، فيجب استخدام منهجية مشابهة، أي للتدفقات النقدية ذات الصلة والمماثلة وعمليات السحب والتسديد والرسوم الأخرى التي لا يمكن تجنبها.

باستثناء الرسوم المستحقة الدفع على المقترض لعدم التزامه بأي من الشروط المحددة في اتفاقية التمويل؛ يحسب معدل النسبة السنوية للعمولة على أساس الافتراض أن اتفاقية التمويل ستظل سارية للمدة المتفق عليها وأن المقرض والمقترض سيُنفذان التزاماتهما بموجب الأحكام والشروط المتفق عليها.

### ٢-٣-٧-١ تعريف معدل النسبة السنوي (APR):

معدل النسبة السنوي (APR): هو معدل الخصم الذي تكون فيه القيمة الحالية لجميع الأقساط / الدفعات المستحقة على العميل، التي تمثل إجمالي المبلغ المستحق سداده (مبلغ التمويل مضافاً إليه إجمالي كلفة التمويل)، مساوية للقيمة الحالية لجميع دفعات مبلغ التمويل المتاح للمستفيد، وذلك في التاريخ الذي يكون فيه مبلغ التمويل - بموجب عقد التمويل - أو أول دفعه منه متاحاً للمستفيد (وفقاً للمادة ٨١ من اللائحة التنفيذية لنظام شركات التمويل)

### ٢-٣-٧-٢ الهدف من معدل النسبة السنوي :

١ - الشفافية بالإفصاح عن التكلفة الفعلية للتمويل

٢ - تمكين العميل من مقارنة أسعار المنتجات التمويلية المختلفة بسهولة وشفافية.

### ٣-٧-٣-٢ أبرز شروط حساب معدل النسبة السنوي:

- ١ - تضمين المعدل لكافة الرسوم والعمولات التي لا يمكن تجنبها، إضافة مبلغ التمويل وكلفة الأجل المقررة على العميل بموجب عقد التمويل، ويمكن التعبير عنها بنسبة مئوية سنوية ثابتة أو متغيرة من مبلغ التمويل المقدم للمستفيد.
- ٢ - احتساب مدة التمويل على أساس ١٢ شهر متساوية.
- ٣ - تحويل معدل النسبة الفعلي (monthly effective rate) إلى معدل النسبة السنوية (APR) من خلال المعادلة التالية:  

$$1 - ((1 + \text{monthly effective rate})^{12})$$

### ٣-٧-٤-٢ المعادلة (مثال):

لاحظ أن نفس المعادلة تستخدم في حالتها:

- الإيجار التمويلي للمركبات منتهي بالتمليك،
- والتمويل العقاري.

بيانات التمويل: اتفاقية إيجار تمويلي لمركبة بقيمة (١٥٠,٠٠٠) ريال يتم سدادها على شكل دفعات شهرية قيمة كل دفعة (٢,٣٠٠) ريال، ولمدة (٦٠) شهراً، وتكون الدفعة المقدمة (٣٠,٠٠٠) ريال، ويتم دفع الرسوم الإدارية (١,٠٠٠) ريال بعد إبرام العقد.

### طريقة حساب معدل النسبة السنوي

$$150000 - 30000 - 1000 = \sum_{i=1}^{60} \frac{2300}{(1+x)^{\frac{i}{12}}} = \frac{2300}{(1+x)^{\frac{1}{12}}} + \frac{2300}{(1+x)^{\frac{2}{12}}} + \dots + \frac{2300}{(1+x)^{\frac{60}{12}}}$$

التحويل من نسبة شهرية إلى نسبة سنوية

- تظهر النسبة الشهرية: ٠,٤٩ %

- لتحويلها إلى نسبة سنوية يتم استخدام المعادلة التالية:

$$x = ((1+0.0049)^{12}) - 1$$

معدل النسبة السنوي: 6.16%

### ٣-٧-٥-٢ الفرضيات التي بنيت عليها المعادلة:

- ١ - استخدام طريقة الرصيد المتناقص في توزيع كلفة الأجل على مدة التمويل.
- ٢ - إضافة كافة التكاليف التي يتعين على العميل سدادها مثل الرسوم / العمولات الإدارية.
- ٣ - أن يكون السداد على شكل دفعات شهرية متساوية القيمة طوال فترة التمويل.
- ٤ - استبعاد أي تكاليف أو رسوم تستحق على العميل نتيجة لإخلاله بأي من التزاماته الواردة في العقد.
- ٥ - سريان عقد التمويل للفترة المتفق عليها والتزام الطرفين بالتزاماتهما وفق الشروط الواردة في عقد التمويل.
- ٦ - أن تظل الرسوم ثابتة عند المستوى الأولي وسارية إلى نهاية عقد التمويل.

التزم الممول بإخطار العميل كتابياً بأي تغيير يطرأ على تكلفة التمويل قبل التغيير بمدة لا تقل عن شهرين وذلك إذا كان عقد التمويل يُجيز هذا التغيير، ويجب بيان مبالغ الأقساط التي يتعين سدادها بعد سريان تكلفة التمويل الجديدة والتفاصيل الخاصة بعدد تلك الأقساط أو مددها. إذا شملها التغيير.

لا يجوز أن تتجاوز الرسوم والعمولات وتكاليف الخدمات الإدارية التي تحصل عليها الممول من العميل ما يعادل (١٪) من مبلغ التمويل أو (٥,٠٠٠) خمسة آلاف ريال، أيهما أقل.

للمستفيد تعجيل سداد باقي مبلغ التمويل في أي وقت، ولا يجوز تحميله تكلفة التمويل عن المدة الباقية (علماً أن بعض اللجان الشرعية ترى جواز تحميل العميل تكلفة التمويل للمدة المتبقية) وللممول الحصول على تعويض عن الآتي:

• تكلفة إعادة الاستثمار، بما لا يتجاوز تكلفة التمويل للأشهر الثلاثة التالية للسداد، محسوبة على أساس الرصيد المتناقص.

• ما يدفعه الممول لطرف ثالث بسبب عقد التمويل من النفقات التي نص عليها العقد، إذا كانت هذه النفقات لا يمكن استردادها، وذلك عن المدة الباقية من عقد التمويل.

• يجب على الممول اتخاذ الإجراءات اللازمة لضمان الحفاظ على سرية معلومات عملائه وعملياتهم ويُحظر على منسوبي الممول إفشاء أي معلومات عن عملائه حتى بعد ترك العمل لدى الممول.

### ٨-٣-٢ معيار الالتزام:

مصطلح مهني يقصد به أن يلتزم الممارس للمهنة بمقتضى المبادئ والقواعد التي يُقرها الميثاق المهني. أو يقرها النظام وتفرعاته من التشريعات الصادرة من قبل البنك المركزي السعودي.

ولقد ظهر مفهوم الالتزام وفقاً "لدليل الالتزام بالأنظمة" الصادر من البنك المركزي السعودي بتاريخ (٢٠٢٢/٩/٢٠م)، وجاء فيه تعريف وظيفة الالتزام في شركات التمويل بما يلي:

"وظيفة مستقلة في المستوى الإداري الأول من الإدارة العليا، تحدد، وتقيّم، وتقديم النصيح، والمشورة، وتراقب، وتعد التقارير حول مخاطر عدم الالتزام في المؤسسات المالية، المتعلقة بتعرضه لعقوبات نظامية، أو إدارية، أو خسائر مالية، أو بما يؤدي للإضرار بسمعة المؤسسة المالية وفقدانها نتيجة لإخفاقها في الالتزام بالأنظمة والتعليمات ومتطلبات مكافحة الجرائم المالية، أو بمعايير السلوك والممارسة المهنية السليمة. ويتم تطبيق مهام ومسئوليات هذه الوظيفة من قبل وحدة مستقلة للالتزام في المؤسسات المالية". وفيما يلي نسردها ما يتعلق بمهام مسؤول تمويل الأفراد في مهامه المعتادة يومياً.

### ١-٨-٣-٢ مسؤوليات إدارة الالتزام:

ضمان التحقق من التزام جميع العاملين بالتشريعات سارية المفعول. والقيام بالمسؤوليات التالية:

- ١ - التعرف على جميع مخاطر عدم الالتزام والتعامل معها ومراقبة تطورها.
- ٢ - وضع سياسة الالتزام واعتمادها من قبل مجلس الإدارة.
- ٣ - إعداد برنامج الالتزام الرقابي مبني على أساس مخاطر عدم الالتزام، الذي يوضح بالتفصيل مسؤوليات ومهام مسؤول الالتزام.

٤ - التأكد من التزام المؤسسة المالية بنظام البنك المركزي السعودي ولوائحه التنفيذية، والتعليمات والتوجيهات الصادرة من وقت لآخر، وكذلك التزامها بالسياسات والإجراءات الموضوعية، والقواعد والمعايير والمبادئ الإرشادية الداخلية.

٥ - مراجعة ومراقبة كفاية الإجراءات الإشرافية داخل المؤسسة المالية لضمان الالتزام.

٦ - رفع تقارير عن قضايا المطابقة والالتزام إلى مجلس الإدارة بصفة منتظمة.

٧ - تحديد المتطلبات التنظيمية لكل إدارة بشركة التمويل وإنشاء قاعدة بيانات لها وتصنيفها حسب الإدارات والمنتجات والخدمات.

٨ - إنشاء قاعدة بيانات لجميع القواعد واللوائح المعمول بها في جميع البلدان التي تعمل فيها وتصنيفها.

٩ - التواصل مع إدارات الأعمال، والإدارة العليا، والتنفيذية وتبليغهم بالمتطلبات النظامية بصفة مستمرة للتأكد من فهمهم واستيعابهم لتلك القواعد والأنظمة واستعدادهم لتطبيقها.

١٠ - إعداد سياسات وإجراءات داخلية لمكافحة الجرائم المالية مثل جرائم غسل الأموال وتمويل الإرهاب.

١١ - المساعدة على تدريب وتعليم المؤسسة المالية حول شؤون الالتزام، وتنمية الوعي بقضايا الالتزام وتدريب الموظفين في شأن موضوعاته من خلال برامج دورية. فمن المتوقع أن يوفر التدريب الضروري لجميع الموظفين حتى يؤديوا وظائفهم بفعالية وكفاءة. علاوة على ذلك، ينبغي أن يوفر لهم تدريب محدد حول أخلاقيات العمل والالتزام، مع التركيز على العمليات والإجراءات والأنظمة واللوائح، وأهمية الالتزام وعواقب عدم الالتزام.

١٢ - كشف المخالفات ومناقشتها مع الإدارات المخالفة والاتفاق معهم على الخطط التصحيحية.

١٣ - الإبلاغ الفوري للبنك المركزي السعودي ولجنة المراجعة في حالة اكتشاف أي تجاوزات أو مخالفات.

١٤ - متابعة حل جميع مشاكل عدم الالتزام المكتشفة من قبل الجهات التنظيمية وإدارة المراجعة.

## ٤-٢ المحظورات في التمويل:

مالم يستثن أو يجاز على وجه الخصوص لشركة التمويل فإنه - وفقاً للمادة الحادية عشرة من نظام مراقبة شركات التمويل - يُحظر ويمنع على شركة التمويل أي مما يلي:

### ١-٤-٢ المحظورات في مزاولة الأنشطة وتقديم الخدمات:

١ - مزاولة أي نشاط آخر غير التمويل.

٢ - امتلاك منشأة تزاول نشاطاً آخر غير التمويل سواء بشكل مباشر أو غير مباشر.

٣ - المتاجرة في العملات، أو الذهب، أو المعادن النفيسة أو الأوراق المالية.

٤ - المتاجرة في العقار.

٥ - مزاولة تجارة الجملة أو التجزئة.

٦ - قبول الودائع تحت الطلب.

٧ - قبول الودائع الآجلة، أو التسهيلات غير المصرفية، أو فتح الحسابات لعملائها بجميع أشكالها، ما لم يرخص له



- البنك المركزي السعودي بذلك، ويجب أن يودع لدى البنك المركزي السعودي نسبة من قيمة الودائع.
- ٨ - التحوط، وهو حماية رأس المال ووقايته من الخسارة أو النقص.
- ٩ - الحصول على تمويل أجنبي قصير الأجل إلا بموافقة البنك المركزي السعودي.

## ٢-٤-٢ حالة الحظر في تملك الأوراق المالية :

- دون الإخلال بالمادة الحادية عشرة من النظام: لا يجوز لشركة التمويل تملك الأوراق المالية، مثل الأسهم والسندات والصكوك والمشتقات المالية، إلا في الحالات الآتية:
- ١ - إذا كانت جزءاً من عملية تمويل يكون الغرض منها منح تمويل للمستفيد.
- ٢ - استثمار النقد المتاح لدى شركة التمويل من خلال ودائع لدى البنوك التجارية المحلية أو في أدوات الدين التي يوافق عليها البنك المركزي.
- ٣ - التحوط من التعرض لمخاطر قائمة تكلفة التمويل.
- ٤ - التحوط من التعرض لمخاطر قائمة للعملة.

## ٣-٤-٢ المحظورات في حالة تقديم الضمانات:

- كما يحظر على شركة التمويل أن تقدم أي تمويل دون ضمان. وذلك شريطة استيفاء التالي:
- ١) ألا يزيد إجمالي مبالغ التمويل الممنوحة للمستفيد دون ضمان على (١٠٠,٠٠٠) مئة ألف ريال بناء على بيانات السجل الائتماني للمستفيد.
- ٢ - ألا يكون على العميل مديونية متعثرة لم تسوّ، أو نزاع لم يحل، أو دعوى ذات صفة ائتمانية قائمة، أو دعوى إعسار أو إفلاس أو تصفية خلال العشر سنوات السابقة، أو شيكات دون مقابل وفاء صادرة عنه خلال الخمس سنوات السابقة، وذلك بناء على بيانات السجل الائتماني للمستفيد.
- ٣ - ألا يكون العميل طرفاً ذا علاقة.
- ٤ - أن تمول أو تمنح تسهيلات بضمان أسهمها.
- ٥ - أن تمول أو تمنح تسهيلات لمنشأة أو لشركة - عدا الشركة المساهمة المدرجة في السوق المالية السعودية - إذا كان أحد أعضاء مجلس إدارة شركة التمويل أو أحد مراقبي حساباتها الخارجيين شريكاً في المنشأة، أو الشركة الحاصلة على التمويل، أو مديراً لها.
- ٦ - أن تمول أو تمنح تسهيلات للأشخاص أو المنشآت إذا كان أحد أعضاء مجلس إدارة شركة التمويل، أو أحد مراقبي حساباتها الخارجيين كفيلاً للحصول على التمويل أو التسهيلات.
- ٧ - أن تمول أو تمنح تسهيلات لأي عضو من أعضاء مجلس إدارتها، أو أحد مديريها أو أزواجهم، أو أحد أقاربهم إلى الدرجة الثانية.
- ٨ - أن تمول أو تمنح تسهيلات، أو تضمن أي التزام مالي لأحد منسوبيها بما يزيد على أربع رواتب.
- ٩ - أن تمتلك أسهماً في شركة تمويل أخرى إلا بعد موافقة البنك المركزي السعودي.

١٠- أن تمويل أو تمنح تسهيلات للشركة أو منشأة تمتلك فيها شركة التمويل بشكل مباشر أو غير مباشر نسبة تتجاوز النسبة التي تحددها اللائحة التنفيذية.

#### ٤-٤-٢ الكيانات أو الأشخاص المحظور خدمتهم:

يحظر على الممول "المصرف" بموجب الفقرة ٢ من المادة ٩ من نظام مراقبة البنوك، ما يلي:

١- أن يعطي بلاضمان قرضاً أو أن يمنح تسهيلات ائتمانية أو أن يقدم كفالة أو ضماناً أو أن يتحمل أي التزام مالي آخر لأبي من:  
أ. أعضاء مجلس إدارته أو مراقبي حساباته.

ب. المنشآت غير المتخذة شكل شركات مساهمة متى كان أحد أعضاء مجلس إدارتها أو أحد مراقبي حساباتها شريكاً فيها أو مديراً لها أو له فيها مصلحة مالية مباشرة.

ج. الأشخاص أو المنشآت غير المتخذة شكل شركات مساهمة متى كان أحد أعضاء مجلس إدارة البنك أو أحد مراقبي حساباته كفيلاً لها.

٢- أن يعطي بلاضمان قرضاً أو أن يمنح تسهيلات ائتمانية أو أن يقدم كفالة أو ضماناً أو أن يتحمل أي التزام مالي آخر لصالح أحد موظفيه أو مستخدميه بمبالغ تزيد على رواتبه مدة أربعة أشهر

٣) الأطراف ذوي العلاقة ممن يمتنعون من التمويل بموجب اللائحة التنفيذية لنظام مراقبة لشركات التمويل، حيث يعد كل مما يلي طرفاً ذا علاقة.

• عضو مجلس الإدارة أو اللجان المنبثقة منه.

• عضو الإدارة العليا.

• أي شخص يملك أو يسيطر بطريقة مباشرة أو غير مباشرة على (٥٪) أو أكثر من رأس المال أو حقوق التصويت في الشركة التمويل،

• أي كيان يملك فيه ذلك الشخص بطريقة مباشرة أو غير مباشرة (٥٪) أو أكثر من رأس المال أو حقوق التصويت أو يسيطر عليها.

• أي شخص يملك أو يسيطر بطريقة مباشرة أو غير مباشرة على (٥٪) أو أكثر من أي نوع من الأوراق المالية التي تمنح حاملها الحق في الحصول على نصيب من أرباح شركة التمويل أو دخلها.

• القريب حتى الدرجة الثانية من الأصول أو الفروع، أو زوج أو زوجة أو أي من الأشخاص المذكورين سابقاً.

• أي كيان يملك فيه شركة التمويل - بطريقة مباشرة أو غير مباشرة - (٥٪) أو أكثر من الأسهم أو الحصص أو حقوق التصويت أو يسيطر عليها.

#### ٥-٤-٢ محظورات أخرى:

وتحظر المادة السادسة والخمسون من اللائحة التنفيذية لمراقبة شركات التمويل ما يلي:

١- لا يجوز لشركة التمويل أن تتحمل تعرضاً لطرف ذي علاقة إلا على أساس تجاري وبعد الحصول على ضمان كاف بحيث لا تتجاوز نسبة التمويل ٦٠٪ من قيمة الضمان.

- ٢ - وإذا زاد مبلغ التمويل على (٥٠٠,٠٠٠) خمس مئة ألف ريال؛ لزم اخذ موافقة مجلس الإدارة بالإجماع.
- ٣ - لا يجوز لشركة التمويل أن تتحمل تعرضاً لطرف ذي علاقة بنسبة (١٠٪) أو أكثر من رأس مالها المدفوع واحتياطياتها إلا بعد الحصول على خطاب من البنك المركزي السعودي يتضمن عدم ممانعتها على ذلك.
- ٤ - لا يجوز لشركة التمويل أن تتحمل تعرضاً لطرف ذي علاقة يملك فيها - بشكل مباشر أو غير مباشر - (٢٥٪) أو أكثر من الأسهم أو الحصص أو حقوق التصويت أو يسيطر عليها.

## ٥-٢ مبادئ التمويل المسؤول للأفراد:

أصدر البنك المركزي السعودي تعميماً بعنوان "مبادئ التمويل المسؤول للأفراد" بتاريخ ١٤٣٩/٩/٢ هـ بهدف تشجيع التمويل المسؤول الذي يلبي الاحتياجات الفعلية للعملاء، خصوصاً تلك المتعلقة بالحصول على المساكن والأصول بدلا من الأغراض الاستهلاكية، كما تهدف هذه المبادئ إلى تعزيز الشمول المالي من خلال توفير التمويل المناسب لجميع فئات المجتمع، ومراعاة نسب التحمل ضمن نطاق يمكن للعميل تحمله. وتهدف هذه المبادئ أيضا إلى ضمان العدالة والتنافسية بين الممولين بما يحافظ على فاعلية الإجراءات والآليات المتبعة من البنوك وشركات التمويل وضمان كفاءتها.

## ١-٥-٢ يجب الالتزام بشروط احتساب الالتزامات الائتمانية الشهرية للعميل كما يلي:

- ١ - يكون الالتزام الائتماني الشهري للبطاقة الائتمانية مساوياً للحد الأدنى للسداد من السقف الائتماني لكل بطاقة ائتمان مصدرة للعميل.
- ٢ - تشمل الالتزامات الائتمانية الشهرية جميع الالتزامات الائتمانية تجاه الممولين ومؤسسات الإقراض الحكومية المتخصصة، وأي التزامات ائتمانية أخرى مثل القروض من جهة العمل أو الأصدقاء والأقارب أو غيرها من التمويلات الأخرى.
- ٣ - على الممول أن يراعي قبل منح التمويل ذي "تكلفة التمويل المتغيرة" إضافة هامش افتراضي على تكلفة التمويل عند حساب الالتزامات الائتمانية الشهرية لهذا التمويل، وذلك لمواجهة مخاطر التغيير في تكلفة التمويل. وتحدد تكلفة التمويل بناءً على مؤشر أو معدل مرجعي، محدد بوضوح ومثبت في عقد التمويل وتغير بتغير المؤشر.
- ٤ - بعد منح التمويل يكون الممول مسؤولاً عن تجاوز نسبة تحمل الالتزامات الائتمانية للعميل عن الحد المسموح به - بموجب هذه المبادئ - إذا كان ذلك التجاوز نتيجة لتغير تكلفة التمويل، وإذا حدث ذلك تعين على الممول إعادة جدولة فترات السداد الخاصة بالتمويل ولا يجوز للممول حينذاك احتساب تكلفة أجل تؤدي إلى تجاوز هذه الحدود.
- ٥ - تكون الالتزامات الائتمانية الشهرية للتمويل الذي لا تكون فيه جميع الأقساط متساوية محسوبة بافتراض ثبات القسط الشهري عند مستوى المتوسط الشهري لكافة الأقساط، وبغض النظر عما إذا كان التمويل المستحق السداد من خلال دفعات متساوية أو يستوجب سداد دفعة أخيرة.

## ٢-٥-٢ يجب الالتزام بشروط احتساب إجمالي الدخل الشهري للعميل كما يلي:

- ١ - يحسب من إجمالي الراتب ما يكون موثقاً بأي وسيلة من جهة العمل.

- ٢ - يحتسب من الدخل الآخر نصف المتوسط الشهري الإجمالي المبالغ المالية التي يحصل عليها الشخص من أي مصدر دخل دوري، سواء أكان شهرياً أو سنوياً، أو إذا فترة دورية أخرى، بما في ذلك البدلات أو المكافآت التي تدفع بشكل دوري، أو عوائد إيجار الأصول أو عوائد الاستثمارات، أو توزيعات أرباح الشركات أو غير ذلك، والتي يمكن التحقق منها بناء على كشف حساب العميل لمدة سنتين على الأقل أو بموجب وثائق رسمية تثبت استمراريتها.
- ٣ - لا يجوز احتساب ما يحصل عليه العميل من الإعانات الحكومية مثل برنامج حساب المواطن أو الضمان الاجتماعي ضمن إجمالي الدخل الشهري للعميل، إلا أنه يجوز احتساب الدعم الحكومي المقدم من وزارة الإسكان، أو صندوق التنمية العقارية، ضمن إجمالي الدخل الشهري للعميل وذلك لمنتجات التمويل العقاري.

### ٢-٥-٣ تخضع نسب التحمل للعملاء حسب إجمالي دخلهم الشهري للقيود الآتية:

- ١ - العملاء الذين يبلغ إجمالي دخلهم الشهري (١٥,٠٠٠) ريال فأقل يخضعون للقيود التالية:
- أ. ألا تتجاوز الالتزامات الائتمانية الشهرية المترتبة على التمويل والمرتبطة فقط بالاستقطاع الشهري من إجمالي الراتب للعميل ما نسبته (٣٣,٣٣٪) وللعملاء المتقاعدين (٢٥٪) من إجمالي الراتب.
- ب. ألا تتجاوز الالتزامات الائتمانية الشهرية خلاف الالتزامات الائتمانية الشهرية المترتبة على التمويل العقاري ما نسبته (٤٥٪) من إجمالي الدخل الشهري للعميل.
- ج. ألا تتجاوز الالتزامات الائتمانية الشهرية المترتبة على التمويل ما نسبته (٥٥٪) من إجمالي الدخل الشهري للعميل، إلا أنه فيما يخص العملاء المستفيدين من وزارة الإسكان أو صندوق التنمية العقارية وكذلك منتجات التمويل العقاري فيجب ألا تتجاوز الالتزامات الائتمانية الشهرية المترتبة على التمويل ما نسبته (٦٥٪) من إجمالي الدخل للعميل إذا كان مدعوًا.
- ٢ - العملاء الذين يتجاوز إجمالي دخلهم الشهري (١٥,٠٠٠) ويقل عن (٢٥,٠٠٠) ريال ويخضعون للقيود الآتية:
- أ. ألا تتجاوز الالتزامات الائتمانية الشهرية المترتبة على التمويل والمرتبطة فقط بالاستقطاع الشهري من إجمالي الراتب للعميل ما نسبته (٣٣,٣٣٪)؛ وللعملاء المتقاعدين (٢٥٪) من إجمالي الراتب.
- ب. ألا تتجاوز الالتزامات الائتمانية الشهرية خلاف الالتزامات الائتمانية الشهرية المترتبة على التمويل العقاري ما نسبته (٤٥٪) من إجمالي الدخل الشهري للعميل.
- ج. ألا تتجاوز الالتزامات الائتمانية الشهرية المترتبة على التمويل ما نسبته (٦٥٪) من إجمالي الدخل الشهري للعميل.
- ٣ - العملاء الذين يبلغ إجمالي دخلهم الشهري (٢٥,٠٠٠) ريال فأكثر يخضعون للقيود الآتية:
- أ. ألا تتجاوز الالتزامات الائتمانية الشهرية المترتبة على التمويل والمرتبطة فقط بالاستقطاع الشهري من إجمالي الراتب للعميل ما نسبته (٣٣,٣٣٪)؛ وللعملاء المتقاعدين (٢٥٪) من إجمالي الراتب.
- ب. تخضع الالتزامات الائتمانية المترتبة على التمويل لسياسات الممول الائتمانية وعلى الممول مراعاة أن يُخضع جميع عملائه لتقييم إمكانية تحمل الالتزامات الائتمانية الشهرية الواردة في هذه المبادئ.

٤ - يجب ألا تتجاوز مدة التمويل (٥) سنوات أو (٦٠) شهرًا من تاريخ منح التمويل، ويستثنى من ذلك التمويل العقاري والبطاقات الائتمانية.

٥ - للبنك المركزي السعودي مراجعة نسب تحمل العملاء للمديونية الواردة في هذه المبادئ بصفة دورية وتعديلها، أخذًا في الاعتبار سلامة النظام المالي واستقراره وتوقعات النمو الاقتصادي.

## ٦-٢ ضوابط وإجراءات التحصيل من العملاء "الأفراد":

في سبيل حماية الحقوق والثروات المالية لكل أطراف التبادلات المالية عمد وسعي البنك المركزي السعودي لتوفير التشريعات اللازمة للحماية من التجاوزات السلبية الصادرة من الجهات التمويلية أو الممولين على حدٍ سواء. وفي ذلك أوجد البنك المركزي ضوابط وإجراءات لازمة لكل من الممول والمتمول وأوجب اتباعها في حالة التعثر من السداد أو في حالة استقطاع الحقوق من الحسابات الشخصية للعملاء.

ولقد جاءت تلك الضوابط الصادرة في أبريل ٢٠١٨ م استنادًا إلى نظام مراقبة شركات التمويل الصادر بالمرسوم الملكي رقم ٥٧ م وتاريخ ١٤٣٣/١٣/٨ هـ ونظام مراقبة البنوك الصادر بالمرسوم الملكي رقم ٥/م وتاريخ ١٣٨٦/٠٢/٢٢ هـ. وتهدف ضوابط وإجراءات التحصيل للعملاء الأفراد إلى تنظيم آلية التحصيل والتواصل مع العملاء الأفراد وضامنهم بشكل يتيح لجهات التمويل اتباع إجراءات واضحة ومحددة بما يحمي جميع أطراف العلاقة.

وعلى الرغم من توفير الحماية اللازمة للممولين - من مخالفات وتعثر سداد العملاء - والحق لهم بالمتابعة القانونية إلا أن النظام أوجب على الممول ضرورة الاجتهاد وبذل العناية اللازمة للتواصل مع العملاء قبل التقدم للجهات القضائية المختصة. وقرر في سبيل ذلك ضوابط وآليات محددة؛ على النحو التالي:

## ١-٦-٢ التواصل وآلياته مع العملاء:

١ - أن تنحصر وسائل الاتصال الموثقة التي يحق لجهة التمويل استخدامها عند التواصل مع العملاء أو ضامنهم في الوسائل التالية:

- البريد الإلكتروني.
- البريد المسجل
- العنوان الوطني.
- الرسائل النصية.
- الاتصال الهاتفي.

٢ - أن يشمل نص التواصل كحد أدنى ما يلي:

- اسم جهة التمويل، والإدارة المعنية بتحصيل المتعثرات.
- أوقات العمل، ورقم التواصل مع الإدارة المعنية أو الطرف الثالث.
- اسم الموظف، وجهة التمويل أو اسم الطرف الثالث في حالة ما إذا كان الاتصال هاتفيًا.

٣ - أن تلتزم جهة التمويل بما يلي:

- ألا يزيد عدد محاولات الاتصال الهاتفي مع العميل عن عشر مرات كل ثلاثين يومًا. كما يجب أن يتاح للعميل إمكانية معاودة الاتصال على الرقم الذي تم الاتصال منه.
- توثيق جميع المكالمات الهاتفية مع العملاء (الواردة أو الصادرة) والاحتفاظ بسجلاتها لمدة لا تقل عن عشر سنوات من تاريخ الاتصال، كما يجب إفادة العميل بتسجيل المكالمة الهاتفية من البداية.
- تمكين العملاء من تقييم رضاهم عند الانتهاء من المكالمة الهاتفية. (الصادرة أو الواردة)، وتوثيق ذلك آليًا.
- وضع المعايير اللازمة لضمان التزام الموظفين بتزويد العملاء بالمعلومات الصحيحة بكل مهنية عن وضعهم الحالي في التعثر والإجراءات النظامية التي يحق لجهة التمويل اتخاذها.
- عدم إفادة العميل بمعلومات غير صحيحة أو غير نظامية حيال العقاقب المترتبة على عدم السداد.
- عدم التواصل مع العميل عن طريق استخدام مغلفات مكتوب على ظاهرها كلمات تشير إلى أنها تحتوي على معلومات تحصيل ديون متعثرة أو ما شابهها.
- حماية معلومات العملاء المالية والشخصية، والحفاظ على خصوصيتها، وعدم استخدامها لأغراض مهنية محددة ونظامية وبموافقة العميل.

## ٢-٦-٢ حالة الاعتراض من العميل:

- في حالة اعتراض العميل على المبلغ المطالب به، فيجب على جهة التمويل اتباع الآتي:
- توثيق هذا الاعتراض وتسجيل شكوى للعميل بناءً على تعليمات البنك المركزي السعودي.
  - تزويد العميل بالفترة الزمنية المتوقعة لمعالجة شكواه، على ألا تتجاوز المدد النظامية.
  - عدم التواصل مع العميل لتذكيره بوجود متعثرات إلى حين معالجة الشكوى.
  - في حالة عدم رضا العميل عن نتيجة شكواه ورغبته في تصعيدها، فعلى جهة التمويل تزويد العميل بالآلية المتبعة وتوجيهه إلى الجهة المناسبة بهذا الشأن.
  - تطوير سياسة تحليل الشكاوى والاعتراضات، والأنماط الخاصة بها، والتعامل مع أسبابها ومصادر نشوئها.
  - تطوير إجراءات عمل الإدارات - ذات العلاقة - كاتفاقيات مستوى الخدمة، وآلية التصعيد لضمان معالجة اعتراضات العملاء وشكاواهم خلال الفترة النظامية، على أن يتم توثيقها آليًا.
- كانت تلك آليات وإجراءات المتابعة والتحصيل للعملاء المتعثرين عن السداد. حفاظًا على حقوق الممولين وأموال. وفي ذات الأثناء أوجب البنك المركزي على الجهات الممولة أن تخضع الإدارة المعنية بإجراءات التحصيل والتواصل، وكذلك الطرف الثالث، للمراجعة والتدقيق من قبل إدارة المراجعة الداخلية وإدارة الالتزام لدى الممول بشكل مستمر للتأكد من سلامة الإجراءات وتوافقها مع الأنظمة والتعليمات.

## ٢-٦-٣ الاستقطاع وحماية أموال المودعين من التعدي:

وكما يسعى البنك المركزي لحماية أموال الممولين؛ فإنه يسعى بنفس القدر في حماية أموال المودعين وحساباتهم لدى البنوك، امتثالاً للنظام الأساسي للحكم، والذي أقر حماية الأموال الخاصة وحُرمتها. حيث أوجب مجموعة من الإجراءات اللازمة على البنوك والمصارف في سبيل استقطاع الحقوق المالية من حسابات العملاء المودعين لديها، فجاءت على النحو التالي:

١ - يحظر على البنوك والمصارف كجهة تمويل القيام بالآتي:

- استقطاع أي مبالغ من حسابات العميل دون وجود حكم، أو قرار قضائي، أو دون الحصول على موافقة مسبقة من العميل، أو أن يشتمل عقد التمويل على ذلك.
- الحجز على حسابات العملاء أو أرصدهم ولو بشكل مؤقت دون وجود حكم أو قرار قضائي.
- استقطاع أكثر من قسط شهري واحد لكل تمويل خلال دورة إيداع الراتب الواحدة، ما لم يكن هناك حكم أو قرار قضائي أو الحصول على موافقة مسبقة من العميل.
- استقطاع أو حجز القسط الشهري في تاريخ يسبق تاريخ الاستحقاق المتفق عليه.
- حجز أو خصم مستحقات نهاية الخدمة للعملاء ما لم يكن هناك حكم أو قرار قضائي.

٢ - يجب على جهة التمويل تحديد تاريخ الاستقطاع بما يتوافق مع تاريخ إيداع الراتب الشهري، على أن يكون محددًا في جدول السداد أو متفقاً عليه لاحقاً من خلال إحدى وسائل الاتصال الموثوقة.

٣ - يجب على جهة التمويل الالتزام بخصم القسط الشهري في تاريخ الاستقطاع المتفق عليه، وفي حالة ثبوت التقصير في عدم قيامها بالاستقطاع في التاريخ المتفق عليه، فإن جهة التمويل ملزمة بإضافة مدة مماثلة في نهاية فترة التمويل دون احتساب أي تكلفة أجل أو رسوم إضافية مع إشعار العميل بذلك من خلال وسائل الاتصال الموثوقة.

٤) تلتزم البنوك والمصارف كجهة تمويل - بناء على طلب العميل - بإعادة جدولة المديونية في حالة ثبوت تغير ظروف العميل إجبارياً، دون منح تمويل جديد ودون أي رسوم إضافية ودون أي تغيير في تكلفة التمويل، وعلى البنوك والمصارف تنفيذ الجدولة خلال فترة لا تتجاوز الثلاثين يوماً من تاريخ تزويد العميل لها بالمستندات اللازمة، ويُستثنى من ذلك عقود التمويل الممنوحة بضمان الأصل.

٥ - تلتزم البنوك كجهة تمويل - بناء على طلب العميل - بإعادة جدولة المديونية في حالة ثبوت تغير ظروف العميل اختياريًا، مع إمكانية تغيير تكلفة التمويل ودون أي رسوم إضافية، على أن يتم تنفيذ الجدولة خلال فترة لا تتجاوز الثلاثين يوماً من تاريخ تزويد العميل لها بالمستندات اللازمة، ويُستثنى من ذلك عقود التمويل الممنوحة بضمان الأصل.

## ٢-٦-٤ حالة التعثر عن السداد والتقاضى:

من المتفق عليه مهنيًا وجود عدد من الحالات السلبية في عقود التمويل، والتي تعرف بحالات العملاء المتعثرين، ويعد ذلك العدد مؤشرًا لقياس كفاءة الأداء في عمليات التمويل، وتحرص شركات التمويل على تلافي المسببات للتعثر، فيما لا يستطيع الممولون تلافي مسببات التعثر الخارجية - من طرف العميل - مما يوجب التعامل القانوني مع تلك الحالات من العملاء، والتي عرفها البنك المركزي بـ "إجراءات التعامل مع العملاء المتعثرين عن السداد" وجاءت على النحو التالي:

- ١ - يحق لجهة التمويل البدء في اتخاذ الإجراءات النظامية على "العميل المتعثر" عن السداد مع الجهات القضائية المختصة، مع ضرورة إخطاره بذلك عند التخلف عن السداد لأكثر من ثلاثة أشهر متتالية، أو خمسة أشهر متفرقة طوال فترة التمويل. على أن تكون آخر محاولة تواصل معه، من خلال العنوان الوطني.
- ٢ - يجب على جهة التمويل عند صدور حكم أو قرار قضائي ضد "العميل المتعثر" عن السداد الالتزام بالقرار الصادر عن الجهات القضائية، ما لم يتفق الطرفان (الممول والعميل) على خلاف ذلك. (على سبيل المثال لا الحصر؛ تسوية المديونية بين الطرفين، إعادة جدولته المديونية).
- ٣ - يجب على "الممول" مراعاة ظروف "العملاء" الصادر بحقهم قرارات تنفيذ قضائية لصالحه، وذلك عند تقديمهم للضمانات اللازمة، بحيث يلتزم بإتاحة خيار إعادة جدولته المديونية، مع إمكانية تغيير تكلفة التمويل، ودون أي رسوم إضافية.
- ٤ - بالنسبة للعقود المبرمة من تاريخ ١٠/١٠/٢٠١٨ م، يجب على "الممول" إعفاء العميل من المبالغ المطالب بها بموجب عقد التمويل في حالة الوفاة أو العجز الكلي، وذلك خلال مدة أقصاها ثلاثين يومًا من تاريخ استلام المستندات ذات العلاقة، ويُستثنى من ذلك عقود التمويل التجارية وحالات الوفاة أو العجز الناتجة عن:
  - تعمد العميل إصابة نفسه، أو محاولته للانتحار.
  - الكوارث الطبيعية.
- ٥ - يجب على "الممول" وضع سياسة معتمدة من قبل مجلس الإدارة للتعامل مع «السند لأمر»، على أن تتضمن عدة أمور يجب اتخاذها على النحو التالي:
  - تحديد الإدارة المسؤولة عن التواصل مع العميل المتعثر، وتسمية صاحب الصلاحية المخول باتخاذ إجراءات التنفيذ على «السند لأمر» أمام المحكمة المختصة،
  - تحديد المستندات اللازمة عند التنفيذ على «السند لأمر»، على أن تشمل كحد أدنى:
    - عقد التمويل الذي بموجبه تم الحصول على السند لأمر.
    - السند لأمر المستحق السداد.
    - إثبات تعثر العميل.
    - إثبات التواصل مع العميل المتعثر.



## أسئلة نهاية الفصل الثاني

أجب عن الأسئلة التالية وتحقق من صحة إجابتك في القسم الموافق:

- (١) هناك سببان هامان لتبني المعايير الدولية الخاصة بتنظيم العمل المصرفي والائتماني، وضحهما؟  
مرجع الإجابة: القسم ٢-٢
- (٢) المعايير التشغيلية لتمويل الأفراد عددها ٨ معايير، من وجهة نظرك اختر ٣ منها وتحدث عنها بإيجاز؟  
مرجع الإجابة: القسم ٣-٢
- (٣) من هم الأطراف المعنيين بالشمول؟  
مرجع الإجابة: القسم ١-٣-٢
- (٤) اشرح باختصار مفهوم الطمأنينة في قرار التمويل، ثم بين الإجراءات الواجب اتباعها لتحقيق الطمأنينة؟  
مرجع الإجابة: القسم ٤-٣-٢
- (٥) عرّف معدل النسبة السنوي؟  
مرجع الإجابة: القسم ١-٧-٣-٢
- (٦) من مقتضيات توحيد طريقة حساب معدل النسبة السنوي: الشفافية والعدالة في التنافس بين الممولين؛ فما هي مصلحة العميل طالب التمويل من توحيد الطريقة؟  
مرجع الإجابة: القسم ٢-٧-٣-٢ و ٧-٣-٢
- (٧) اذكر أبرز شروط حساب معدل النسبة السنوي؟  
مرجع الإجابة: ٣-٧-٣-٢
- (٨) أين يوجد مصطلح الالتزام في المعايير التشغيلية لتمويل الأفراد؟ ثم اشرحه.  
مرجع الإجابة: القسم ٨-٣-٢
- (٩) من المحظورات في التمويل، حالة تقديم الضمانات، اذكر شروط استيفائها؟  
مرجع الإجابة: القسم ٣-٤-٢
- (١٠) عدد من يحظر عليهم طلب التمويل من الممول؟  
مرجع الإجابة: القسم ٤-٤-٢
- (١١) ما هو شرط قرار منح التمويل لأكثر من ٥٠٠ ألف ريال؟  
مرجع الإجابة: القسم ٥-٤-٢

## أسئلة نهاية الفصل الثاني

أجب عن الأسئلة التالية وتحقق من صحة إجابتك في القسم الموافق:

١٢) وضح شروط احتساب إجمالي الدخل الشهري لطالب التمويل؟

مرجع الإجابة: القسم ٢-٥-٢

١٣) وضح القيود المرعية لتحديد نسبة التحمل لعميل دخله الشهري ١٣٥٠٠ ريال، وعميل آخر إجمالي دخله الشهري ٣٨٠٠٠ ريال.

مرجع الإجابة: القسم ٢-٥-٣

١٤) حيث يراعي البنك المركزي السعودي جانبا اجتماعيا بالإضافة لجانب الحق المالي: فقد أوجد ٣ عناصر تنظم آلية التواصل في حالتي الانتظام أو التعثر في السداد للعملاء. اذكرها بالتفصيل.

مرجع الإجابة: ١-٦-٢

١٥) المدة المعتبرة للتخلف عن السداد هي ٣ أشهر متتالية، فكم هي المدة المعتبرة في حالة التخلف عن السداد لأشهر متفرقة؟

مرجع الإجابة: ٢-٦-٢

### منتجات الخدمات التمويلية للأفراد

٣٧	١-٣ الشركات التمويلية
٣٨	٢-٣ البنوك / المصارف
٣٩	٣-٣ المصرفية الشمولية (Holistic Banking)
٤٠	٤-٣ الأنشطة المساندة لنشاط التمويل

يتضمن هذا الجزء من المنهج ٦ أسئلة من بين ١٠٠ سؤال في الاختبار



يعرض هذا الفصل للتعريف بمنتجي أو مزودي خدمات التمويل للأفراد، وهي الجهات التي تبتكر وتقدم عقود التمويل للأفراد، وصنفت هذه الجهات في ثلاث فئات. أولاً: شركات التمويل وهي التي تخصص في خدمة التمويل والإقراض ولا تمارس أعمالاً مصرفية البتة، ثانياً: البنوك والمصارف، وهي التي تمارس أعمالاً مصرفية، كما تمارس تقديم خدمة التمويل والإقراض، وثالثاً: الشركات التي تمارس تقديم خدمات تساند نشاط التمويل.

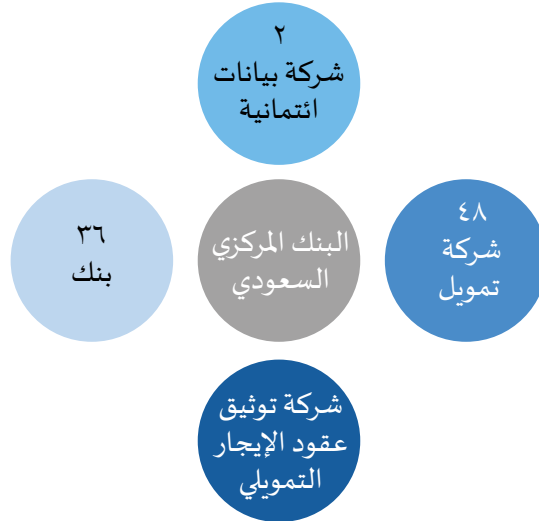
## الهدف التعليمي

أن يتعرف المختبر على الكيانات المالية وأنظمتها المعنية بإنتاج وتقديم خدمات التمويل للأفراد.



## منتجو الخدمات التمويلية للأفراد:

ومن أهمها: نظام مراقبة شركات التمويل الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٥١) وتاريخ ١٣/٨/١٤٣٣ هـ والمعدل بموجب قرار مجلس الوزراء رقم (١٤١) وتاريخ ٥/٣/١٤٤٠ هـ، ولائحته التنفيذية الصادرة بتاريخ ١٤/٤/١٤٣٤ هـ، حيث تقدم البنوك التجارية قروضاً شخصية لعملائها لتلبية احتياجاتهم المعيشية، وكذلك قروضاً عقارية لتوفير السكن الملائم.



يُعنى البنك المركزي السعودي - وهو الجهة الرقابية على نشاط التمويل - بكل ما من شأنه تطوير قطاع تمويل الأفراد، وعلى وجه الخصوص "الممولين" المرخصين كشركات التمويل المقدم للأفراد. ويجيز لهذه الشركات ممارسة نوع واحد أو أكثر من أنواع نشاط التمويل الآتية:

- التمويل العقاري.
- تمويل الأصول الإنتاجية.
- تمويل نشاط المنشآت الصغيرة والمتوسطة.
- الإيجار التمويلي.
- تمويل بطاقات الائتمان.
- التمويل الاستهلاكي المصغر.

• التمويل متناهي الصغر.

• الأنشطة المساندة لنشاط التمويل.

• أي نشاط تمويلي آخر يوافق عليه البنك المركزي السعودي.

ويجوز لشركة التمويل تملك الأصول من أجل تمويل تملكها للغير. كما يجوز لها إصدار الأوراق المالية والصكوك بما يتناسب مع أصولها ومركزها المالي ووفقاً لأحكام نظام السوق المالية ولوائحه.

### ١-٣ الشركات التمويلية:

تنوع الشركات التمويلية المقدمة خدماتها للأفراد، تبعاً للمنتج التمويلي؛ وفي ذات الوقت يتاح للشركة الواحدة اكتساب الترخيص للاختصاص في أكثر من نشاط تمويلي.

### ١-٣-١ شركات التمويل العقاري:

تلك "الشركات المساهمة المرخص لها بمزاولة نشاط التمويل العقاري" بحسب المادة الأولى من اللائحة التنفيذية لنظام التمويل العقاري، الصادرة بقرار وزير المالية رقم ١٢٢٩ وتاريخ ١٤٣٤/٥/١٠ هـ الموافق ٢٠١٣/٢/٢٠ م. التي تكون منتجاتها هي عقود إقراض / تمويل لتملك المنتجات السكنية أو التجارية على اختلافها. سواء أكان عملاؤها أفراداً أم كيانات. وعُرفت اللائحة التنفيذية لنظام التمويل العقاري بأن التمويل العقاري هو "منح الائتمان لتملك العميل "للسكن". كما عرفت - ذات اللائحة - أيضاً عقد التمويل العقاري بأنه "عقد الدفع الأجل لتملك "العميل" المستفيد للسكن.

### ١-٣-٢ شركات الإيجار التمويلي:

هي شركات مساهمة مرخصة تعمل لتقديم خدمة التأجير التمويلي وبمفهوم عقد "الإجارة التمويلية" وهو "عقد اتفاق بين المؤجر والمستأجر، يمنح الحق للمستأجر في استخدام أصل معين مملوك للمؤجر خلال فترة محددة، ومقابل هذا الحق يوافق المستأجر على دفع إيجارات دورية للمؤجر، وفي نهاية مدة العقد يحق للمستأجر أن يملك الأصل المؤجر بقيمة متبقية" وتخضع تلك الشركات المرخص لها لنظام الإيجار التمويلي الصادر بالمرسوم الملكي رقم ٤٨/م في ٢٠١٢/٧/٣ م الموافق ١٤٣٣/٨/١٣ هـ ولائحته التنفيذية وكذلك "نظام مراقبة شركات التمويل وتعديلاته" الصادر بالمرسوم الملكي رقم ٤١/م في ٢٠١٢/٧/٣ م الموافق ١٤٣٣/٨/١٣ هـ ولائحته التنفيذية.

### ١-٣-٣ شركات التمويل بالبطاقات:

هي الشركات التي تعمل في إصدار وتشغيل بطاقات الائتمان وبطاقات الحسم الشهري، وشركة فيزا، وماستركارد، وأمريكان إكسبرس، وداينيز، ويونيون باي، وغيرها. وينظم أعمالها "ضوابط إصدار وتشغيل بطاقات الائتمان وبطاقات الحسم الشهري" صدرت من البنك المركزي السعودي - إدارة حماية العملاء في إبريل ٢٠١٥ الموافق جمادى الثانية ١٤٣٦ هـ كما تخضع لنظام مراقبة شركات التمويل بتعديلاته ولائحته التنفيذية. وتنتج شركات التمويل بالبطاقات، البطاقات التالية:

- البطاقات الائتمانية: هي بطاقة مُصدرة من إحدى الجهات المُرخصة من البنك المركزي السعودي تُمكن حاملها محلياً ودولياً من الحصول بشكل مُسبق على النقد، أو السلع، أو الخدمات من المؤسسات التجارية، على أن يُسدد حامل البطاقة لاحقاً - أو حسب الاتفاقية - المبلغ المُستحق على البطاقة.
- بطاقات الحسم الشهري: بطاقة مُشابهة لبطاقة الائتمان، إلا أن حامل البطاقة مُلزم بسداد كامل المبلغ المُستحق على البطاقة عند استلام كشف الحساب، أو في تاريخ الاستحقاق المُحدد في الكشف.
- بطاقات مسبقة الدفع: بطاقة - غير ائتمانية - تكون محملة بمبلغ نقدي محدد لا يمكن تجاوزه في المدفوعات، ويحدد المبلغ من قبل صاحب البطاقة بالاتفاق مع البنك المصدر للبطاقة. وبذلك تكون محدودة المخاطر في حالات الضياع أو الاحتيال.

### ١-٣-٤ شركات التمويل متناهي الصغر (للأعمال):

هي "الشركة التي تقوم بتمويل الأنشطة والأصول الإنتاجية للمستفيدين من أصحاب الأعمال الصغيرة والحرفيين الأفراد ومن في حكمهم، ويرخص لها بممارسة هذا النشاط. وتنظم أعمالها بموجب نظام مراقبة شركات التمويل ولائحته التنفيذية. وما يصدر عن البنك المركزي السعودي من قواعد وتعليمات" المادة الأولى من قواعد ممارسة نشاط التمويل متناهي الصغر محدثة. الصادرة عن البنك المركزي السعودي في ٢٠١٩/٩م الموافق ١٤٤١/١هـ.

### ١-٣-٥ شركات التمويل الاستهلاكي المصغر:

هي "الشركة المساهمة المرخصة من البنك المركزي السعودي لممارسة نشاط التمويل الاستهلاكي المصغر" المادة الأولى من قواعد تنظيم شركات "التمويل الاستهلاكي المصغر" الصادرة بقرار محافظ البنك المركزي رقم ٨٢/م ش ت في ٢٠١٩/١٢/١٠م الموافق ١٤٤١/٤/١٣هـ. وينظم أعمالها قواعد تنظيم شركات التمويل الاستهلاكي المصغر وتعديلاتها" و "ضوابط التمويل الاستهلاكي" صدرت من البنك المركزي السعودي رقم "بدون" في "بدون" متوفرة على موقع [www.sama.gov.sa](http://www.sama.gov.sa). كما تخضع لنظام مراقبة شركات التمويل بتعديلاته ولائحته التنفيذية. ويعرف التمويل الاستهلاكي المصغر: بأنه منح التمويل / الائتمان لغرض شراء سلع وخدمات، أو مركبات شخصية، أو أغراض منزلية مستهلكة، أو رسوم تعليمية ونحوها، في غير الأعمال التجارية أو المهنية

### ٢-٣ البنوك / المصارف:

ويمكن تقسيمها إلى فئتين:

### ١-٢-٣ البنوك التجارية Commercial Banks:

هي بنوك تُعد فيها "الودائع" المصدر الأساسي لمواردها، وتقدم خدماتها لجميع فئات المجتمع من أفراد ومنشآت: وتقدم ضمن منتجاتها الخدمات الائتمانية وتمويل الأفراد على وجه الخصوص. وقد رخص في المملكة لعدد ٣٦ بنك. (انظر الملاحق - البنوك العاملة في المملكة).

### ٢-٢-٣ البنوك المتخصصة:

هي بنوك وطنية محلية مخصصة لخدمة وتنمية أحد القطاعات الاقتصادية بتقديم التسهيلات لأفراد أو كيانات تخصصها، ومن هذه البنوك:

- صندوق التنمية الصناعي السعودي.
- صندوق التنمية الزراعية
- صندوق التنمية العقارية
- بنك التصدير والاستيراد السعودي
- بنك التنمية الاجتماعية

### ٣-٣ المصرفية الشمولية HOLISTIC BANKING:

يشير مصطلح "الشمولية" إلى شمول خدمات البنك / المصرف لكل من الخدمات المصرفية والخدمات الائتمانية على حد سواء. ومن خلال خدمة عملاء واحدة. وهي شمول خدمتي التبادلات المالية والتمويل / الائتمان في آن واحد. وان تشتركا كلتا الخدمتين في الأهداف البيعية ومعايير الأداء.

الخدمات المصرفية: مجموعة الخدمات المتعلقة بالنقد في حفظه وتداوله، كتحويل الشيكات وفتح الاعتمادات، ومنح الكفالات المصرفية، وعمليات الصرف الأجنبي.

الخدمات الائتمانية: مجموعة الخدمات المتعلقة بالتمويل والإقراض وتسهيلاته وضماناته: كالتمول، والإقراض، والرهن، والضمانات للأفراد أو المنشآت.

الخدمات الاستشارية: كأعمال الاكتتابات وغيرها.

إن مفهوم "المصرفية الشمولية" يقتضي مزيداً من الاعتبار في معايير الأداء والكفاية الإنتاجية لتقديم "الخدمات الائتمانية" على حد سواء مع "العمليات المصرفية".

### ١-٣-٣ عناصر المصرفية الشمولية:

إننا نعلم أن الخدمات المصرفية هي منتجات لاحسية. وتعتمد جودة الخدمة المقدمة في "المصرفية الشمولية" على ثلاثة عناصر رئيسية، تكمل بعضها. وهي تعيد تشكيل الخدمة المقدمة لتصبح منتجاً يمكن إحساسه إلى حدٍ ما وهذه العناصر هي:

١. التشريعات والأدلة
٢. البيئة المكانية (قنوات التوزيع)
٣. بناء الجدارات المهنية (المهنيون)

تطرقنا في الفصل الثاني إلى توضيح مجموعة التشريعات الحاكمة لتمويل الأفراد، والتي شملت قائمة بالأنظمة واللوائح، ومجموعة القواعد والمعايير المنظمة للقطاع المصرفي، والمبادئ المنظمة لتمويل الأفراد، والمحظورات في تمويل الأفراد، ومبادئ التمويل المسؤول (الكيفية والكمية).



وضوابط وإجراءات التحصيل للعملاء الأفراد، وإجراءات التحصيل من العملاء المتعثرين عن السداد.

٣-١-٣-٢ البيئة المكانية (قنوات التوزيع):

يُعرّف التسويق "قنوات التوزيع" - في المنتجات الخدمية والأعمال - بأنها "المقر الذي يتجه إليه العميل ويُستقبل فيه، لاستلام الخدمة محل الشراء". وهو يلامس - في المقر - المنتج "الخدمة" فيتحسس مستوى الجودة والمزايا الجاذبة له، كأسلوب استقباله كعميل، والإنجاز، والرد على الاستفسارات وما إلى ذلك، من خدمات تعزز جانب الرضا والرفاهية للعملاء.

وفي سبيل ذلك - تتنافس المؤسسات التمويلية - البنكية والشركات التمويلية - على تحسين جودة المقر "البيئة المكانية" الذي تستقبل فيه عملاءها وتقدم لهم فيه منتجاتها التمويلية. إن الكثير من الخبراء يرون في البيئة المكانية أداة تسويقية وترويجية تحقق فرصاً بيعية هائلة قلما تتوفر في غيرها من الوسائل. وهي إحدى أهم أدوات المنافسة بين الكيانات ذات المنتجات الخدمية لجذب عملائها.

وبالقدر الذي تجوّد فيه المقار «الفروع» وتزداد وتنتشر تزداد - تبعاً إليه - القناعة بالكفاية والرضى عند العملاء. ويُشكل أيضاً تعداد المقار البنكية والشركات التمويلية على مستوى المملكة بحسب النشرة الإحصائية للبنك المركزي لشهر فبراير ٢٠٢٢ م، عدد (١٩٨٤) مقر تشكل أساساً لمفهوم الوفرة في تقديم خدمة «المصرفية الشمولية»، وفي ذات الوقت هي أحد مؤشرات الكفاءة وجودة الخدمات التنافسية لخدمة المواطن وتعزيز العدالة في الاقتصاد.

لقد رخص البنك المركزي السعودي لعدد ٣٥ بنكاً وطنياً وأجنبياً. وجميعها تخضع لتوجيه البنك المركزي السعودي ومراقبته.



وتُسيّر أعمالهم وفقاً لنظام مراقبة البنوك الصادر بالمرسوم الملكي رقم ٥/م في ٢٢/٢/١٣٨٩ هـ الموافق ١١/٦/١٩٦٦ م. وتتخذ جميع البنوك الوطنية الشكل القانوني "شركة مساهمة سعودية" بسجل تجاري صادر من دائرة السجل التجاري بوزارة التجارة. كما هو الحال أيضاً لجميع الشركات المرخصة لأغراض التمويل. وكذلك رخص البنك المركزي لشركتين تعملان على توفير البيانات اللازمة لأغراض التمويل وتعزيز الثقة ودعم القرار الائتماني مما يقلل من المخاطر ويزيد من كفاءة الائتمان للأفراد على وجه الخصوص.

### ٣-١-٣-٣ بناء الجدارات المهنية:

يولي البنك المركزي السعودي اليوم العناية الكبرى لتأهيل وتمكين الجدارات المهنية البشرية التي تجعل من أهداف البنك واقعا ملموساً. فانطلاق برامج التأهيل والتدريب التي تقدمها "الأكاديمية المالية" تلتزم بتأهيل "الجدارات الوطنية" وتخريجها على أصول مهنية وضمن أفضل الممارسات العالمية في التدريب والتعليم المتخصص. إن هذا البرنامج وهو يُعنى بتأهيل "أخصائي تمويل الأفراد" لهو منطلق لمسار احترافي في تمهير وتمكين "الجدارات المهنية الوطنية" للعمل في الوظائف الرئيسية بالكيانات التمويلية. وفقاً للأنظمة والتشريعات، ومنها "مبادئ التمويل المسؤول للأفراد" - الصادرة في ١٨/٢٠١٨ م - والضمانات الحكومية لدعم هذا القطاع. وذلك من أجل تعزيز الكفاءة لقطاع التمويل، ولرفد الاقتصاد الوطني بقطاع نشط وفاعل يحقق الرفاهية المجتمعية.

لقد أشارت مبادئ حماية عملاء المؤسسات المالية إلى أنه على شركة التمويل، العمل على رفع مستوى المعرفة والتدريب المناسب لموظفيها بهدف تعزيز المسؤولية المتبادلة بين الموظف وشركة التمويل. وإيجاد كفاءات وطنية تُدرك المسؤولية. هذا بجانب العمل على نشر برامج التوعية والتثقيف المجتمعية والمستمرة فضلاً عن المبادرات التي تقوم بها كل شركة تمويل لعملائها. وقد أشار النظام إلى وظيفتي "أخصائي تمويل الأفراد" و "المستشار الائتماني" باعتبارهما وظائف مسؤولة ومقررة لاستقبال العملاء وتقديم الشرح والإيضاح، في إطار الحيطة والحذر بتقديم خدمة تمويل الأفراد بالشكل المسؤول. راجع الفصل السادس "الجدارات المهنية لمزيد من المعارف.

### ٤-٣ الأنشطة المساندة لنشاط التمويل:

جاء في «قواعد الترخيص للنشاطات المساندة لنشاط التمويل - رجب ١٤٤١ / مارس ٢٠٢٠» تعريف الأنشطة المساندة لنشاط التمويل، بأنها نشاط أو أكثر يرتبط بنشاط التمويل، ويعد داعماً أو مكملاً أو تبعاً له، وفقاً لما يحدده البنك المركزي السعودي وبما يحقق المنافسة، ويشمل ذلك نشاط تحصيل ديون الممولين، ونشاط الوساطة الرقمية لجهات التمويل، أو أي نشاط آخر يوافق عليه البنك المركزي السعودي.

ومن الأنشطة التي يرخص لها البنك المركزي السعودي في المساندة في أعمال التمويل وتمويل الأفراد خاصة، الأنشطة التالية:

- نشاط الوساطة الرقمية: وهو ربط العملاء بجهات التمويل باعتبار التزاماتهم الائتمانية وملائتهم المالية، وعرض الخيارات التمويلية المتاحة لهم، لقاء مقابل مادي من خلال منصة إلكترونية.

- نشاط تحصيل ديون جهات التمويل: وهو تقديم خدمات تحصيل الديون من العملاء بالنيابة عن الجهات التمويلية الخاصة والعامة.
- نشاط إعادة التمويل العقاري.
- نشاط تقديم خدمات المعلومات الائتمانية لقطاع الأفراد والشركات
- نشاط تسجيل توثيق عقود الإيجار التمويلي

## أسئلة نهاية الفصل الثالث

أجب عن الأسئلة التالية وتحقق من صحة إجابتك في القسم المرافق:

(١) عدّد أنواع الأنشطة التمويلية المرخص بها لشركات التمويل؟

مرجع الإجابة: القسم ١-٣

(٢) تمارس شركات التمويل العقاري نشاطها بموجب اللائحة التنفيذية لنظام التمويل العقاري الصادرة بقرار وزير المالية رقم ١٢٢٩ بتاريخ ١٠/٥/١٤٣٤هـ، وضح مفهوم التمويل العقاري ومنتجاته؟

مرجع الإجابة: ١-٢-٣

(٣) تتنوع البنوك بين تجارية وتخصّصية، اذكر بعضاً من البنوك المتخصّصة في المملكة. وهل تخضع لرقابة البنك المركزي السعودي؟

مرجع الإجابة: القسم ٣-٣

(٤) يشير مصطلح المصرفية الشمولية الى عدد من الخدمات: تحدث عن المصطلح بإيجاز موضحاً الخدمات الثلاثة؟

مرجع الإجابة: القسم ٤-٣

(٥) اذكر عناصر المصرفية الشمولية، وشرحها باختصار؟

مرجع الإجابة: القسم ١-٤-٣

(٦) جاء في قواعد الترخيص لنشاط المساندة لنشاط التمويل «مارس ٢٠٢٠» تعريف الأنشطة المساندة، فما هو تعريف الأنشطة المساندة لنشاط التمويل؟

مرجع الإجابة: القسم ٥-٣

### المنتجات التمويلية للأفراد

٤٦	١-٤ منتج التمويل العقاري
٥٨	٢-٤ منتج الإيجار التمويلي
٦٢	٣-٤ منتج التمويل بالبطاقات
٦٥	٤-٤ منتج التمويل الاستهلاكي المصغر
٦٨	٥-٤ منتج التمويل متناهي الصغر

يتضمن هذا الجزء من المنهج ١٥ سؤال من بين ١٠٠ سؤال في الاختبار



يعرض هذا الفصل لتعريف وتعداد المنتجات التمويلية، التي من المتوقع تقديم بعضها أو كلها من قبل جهة التمويل. فيعرّف بمنتج التمويل العقاري، ويعرّف بمنتج الإيجار التمويلي، ثم يعرّف بمنتج التمويل بالبطاقات، وكذلك يعرّف بالتمويل الاستهلاكي المصغر، والمتناهي الصغر.

## الهدف التعليمي

أن يتعرف المختبر على المنتجات والخدمات التمويلية المقدمة من البنوك وشركات التمويل للأفراد.



### ٤ المنتجات التمويلية:

من المتوقع دخول منتجات الخدمات التمويلية مرحلة متقدمة في الإبداع بالتنوع وتشكيل باقات من المزايا والتسهيلات المقدمة للعملاء، حسب متطلباتهم واحتياجاتهم. وفي ذلك سيتنافس الممولون على تقديم أفضل الخدمات التمويلية بأسعار تنافسية ومعقولة، كل ذلك بما يسهم بشكل ملموس في تحسين المستوى المعيشي والمادي لعدد كبير من أفراد المجتمع.

وتختلف وتتعدد أهداف العميل من الحصول على التمويل وفقاً للأغراض الخاصة به، ويمكن أن يكون الهدف لغرض الاستثمار (طويل الأجل) أو تجارياً (تمويل النشاط التشغيلي)، أو لتمويل الاحتياجات الاستهلاكية أو التمويل العقاري. وعلى الصعيد الاجتماعي؛ فإن عدداً من الصناديق المالية - لا تخضع لإشراف "ساما" - إنما هي موجهة لأغراض التنمية المجتمعية، كبنك التنمية الاجتماعي السعودي، الذي يقدم حزمة من منتجات التمويل الاجتماعي الموجهة إلى شريحة ذوي الدخل المنخفض، حيث تتاح فرصة الحصول على تمويل ميسر لمواجهة الاحتياجات الأساسية سواء للفرد أو الأسرة. وبشروط وترتيبات ميسرة، مثل:

١. التمويل النقدي (مبالغ يسيرة)

٢. تمويل الأسرة: يمنح للأسر ذات الدخل المحدود لمساعدتها على تحمل تكاليف الحياة وأعبائها.

٣. تمويل الزواج: يهدف لإعانة الشباب وتجييعهم على الزواج.

٤. تمويل الترميم للمنزل: يخدم هذا البرنامج عمليات ترميم المنازل وإعادة بنائها.

٥. منتج أهل: منتج اجتماعي يُقدم لمساندة الأسر التي تزايدت عليهم المسؤوليات الأسرية.

٦. منتج كنف: صمم هذا المنتج للفئات الأشد حاجة، كالأرامل والمطلقات، وذلك من خلال منحهم تمويلًا لمساعدتهم على تحمل تكاليف الحياة وأعبائها.

#### ١-٤ منتج التمويل العقاري:

يمكن تعريف التمويل العقاري اختصاراً بأنه منح الائتمان لتملك "العميل" لمسكنه. أو يمكن تعريفه بأنه طلب المال من ممول - مرخص - لاستخدامه في امتلاك وحدة عقارية للغرض السكني. وقد صدر في ذلك. نظام التمويل العقاري الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٥) وتاريخ ١٣/٨/١٤٣٣هـ ولائحته التنفيذية الصادرة بتاريخ ١٠/٤/١٤٣٤هـ، كما أصدر "البنك المركزي السعودي" تحديثاً للصيغ النموذجية لعقد التمويل العقاري بصيغة المرابحة للأفراد، وعقد التمويل العقاري بصيغة الإجارة للأفراد بتاريخ جمادى الآخرة ١٤٤١هـ، ويؤكد البنك المركزي على كافة الممولين العقاريين الالتزام بهذه الصيغ المحدثة، وعدم إبرام أي عقود مخالفة لهذه الصيغة النموذجية، أو إجراء أي تعديل عليها بعد ذلك التاريخ.

#### ١-١-٤ محركات سوق التمويل العقاري:

في سبيل تفعيل وتشغيل منظومة التمويل العقاري، وجعلها واقعا بين يدي المواطن: عمل البنك المركزي السعودي على:

- الترخيص لعدد ٦ شركات و ٣٥ بنكاً لتقديم خدمات التمويل العقاري للأفراد. وأجاز للبنوك تملك المساكن لأجل تمويلها وفقاً لنظام التمويل العقاري ولائحته.
- الترخيص للشركة السعودية لإعادة التمويل العقاري، شركة مساهمة عامة.
- الترخيص لشركات التأمين التعاوني بتغطية المخاطر المتعلقة بالتمويل العقاري وفقاً لنظام مراقبة شركات التأمين التعاوني.

#### ٢-١-٤ المُمكّنات التنظيمية لسوق التمويل العقاري:

اتخذ البنك المركزي - سعياً منه في تنظيم العلاقة بين أطراف التمويل العقاري - عدداً من الموجهات الواجبة على مقدمي منتجات التمويل العقاري؛ يعد من أهمها ما يلي:

- إصدار المعايير والإجراءات المتعلقة بالتمويل العقاري، ومراجعة نماذج عقود التمويل العقاري التي يصدرها الممولون العقاريون، والتأكد من مطابقتها لتلك المعايير والإجراءات، وتحقيقها للحماية الواجبة للعملاء.
- نشر البيانات المتعلقة بسوق التمويل العقاري، ورعاية تطوير تقنيات التمويل العقاري، بما في ذلك تقنيات تيسير تدفق البيانات بين السوق الأولية والسوق الثانوية.
- تحديد مبادئ الإفصاح عن معايير تكلفة التمويل وطريقة احتسابه لتمكين المستهلك من مقارنة الأسعار.
- اتخاذ الإجراءات اللازمة للمحافظة على سلامة القطاع واستقراره وعدالة التعاملات فيه.
- اتخاذ الإجراءات اللازمة لتشجيع المنافسة العادلة والفعالة بين الممولين العقاريين
- اتخاذ الوسائل المناسبة لتطوير القطاع، والعمل على توظيف وظائفه، ورفع كفاءة العاملين فيه بتنظيم التزامات الممولين العقاريين في شأن تدريب الموارد البشرية ورفع مهاراتها، وتنمية معارف العاملين في القطاع.

#### ٣-١-٤ منظومة التمويل العقاري السعودية:

تهدف لبناء سوق متخصصة في التمويل العقاري، بشكل متمكن دائم ينجح فيه جميع أطرافه: المواطن، وشركات التمويل، وإعادة التمويل، تحت توجيه ومراقبة "البنك المركزي السعودي". وعلى الرغم من أهمية دراسة منظومة التمويل العقاري في صورتها الكلية. إلا أننا سنعرض هنا المستوى معرفي أساسي، حيث تتكون المنظومة من السوق الأولية والسوق الثانوية، والنموذج التالي يوضح العلاقة بينهما.

السوق الثانوية		السوق الأولية
٣	٢	١
في حالة شراء "المحفظة العقارية" فهذا يعني قبول تداولها في السوق الثانوية وتصبح أوراق مالية مضمونة، يعاد بيعها وتداولها، أو الاحتفاظ بها مقابل كورقة مالية مضمونة برهن عقاري.	الممول العقاري يجمع ما باعه من عقود تمويل عقاري في هيئة سندات مالية مضمونة "محفظة عقارية" قابلة للتداول. ويعرضها في سوق خاصة لمشتريين كبار كشركات إعادة التمويل. "هذه هي السوق الثانوية"	حصول المشتري على التمويل المطلوب لشراء منزل من الممول العقاري في السوق الأولية مقابل العقار الممول. وهنا ينشأ صك موثوق بضمان العقار،

#### ١-٣-١-٤ السوق الأولية للتمويل العقاري:

وتعرف أحياناً بالسوق الأساسية أو سوق الإصدار، وهي السوق التي تنشأ فيها قروض التمويل العقاري، حيث يتبايع البائع والمشتري بشروط عقد التمويل العقاري، فتنشأ صكوك الرهن السكنية بين المشتري والممول، ومن تلك الصكوك تنشأ حقوق ملكية للممول العقاري، بموجبها تصبح أوراق مالية مضمونة برهن عقارية (الرهن العقاري الآمن-mortgage backed security)، فيعمل الممول على جمع تلك الصكوك في "محفظة الرهن" ويعرضها في السوق الثانوية. وعادة ما تعزز السوق الأولية حصول الأفراد على مساكنهم بالتمويل العقاري بغية زيادة كمية السندات المعروضة للتداول. وفي الوقت ذاته يتمتع الممول بفرصة توفير سيولة وتحقيق أرباح أخرى غير تلك الأرباح التي تحققت له من بيع الرهن للمشتري العقاري. وعناصر السوق الأولية للتمويل العقاري هي: (١) بائع العقار، (٢) مشتري العقار، (٣) الوحدة العقارية، (٤) الممول العقاري.

ومحركات السوق الأولية عدة أطراف، كما يلي:

- الوسيط العقاري Mortgage Broker
- خبير تثمين الرهن العقاري Mortgage Appraiser
- المكتب / الوكالة العقارية Real Estate Agent
- شركات التأمين Insurance Companies
- وكالات الاستعلام الائتماني Credit Reporting Bureau
- كيانات تجارية Trade Associations

#### ٤-١-٣-٢ السوق الثانوية للتمويل العقاري:

وتعرف أحياناً بسوق التداول. وهي المرحلة التالية / الثانية التي يتم فيها بيع / تداول "محافظ الرهن" - التي تكونت في السوق الأولية لدي الممول العقاري - ويتم تبايعها / شرائها من قبل شركات إعادة التمويل؛ التي تشتري "حقوق ملكية الممول العقاري" وتداولها كسندات مالية آمنة أي مضمونة برهن عقاري. فيما يعرف بالسوق الثانوية. وعناصر السوق الثانوية للتمويل العقاري هي: (١) الممول العقاري، (٢) محفظة الرهن العقارية، (٣) شركات إعادة التمويل العقاري / المستثمرين الكبار.

ومحركات السوق الثانوية للتمويل العقاري، هي:

• الممول العقاري

• المحافظ العقارية

• شركات إعادة التمويل (الشركة السعودية لإعادة التمويل)

• المضاربون في السندات والأوراق المالية

وتنص المادة الحادية عشرة من نظام التمويل العقاري على أنه للممولين العقاريين حق إعادة التمويل العقاري من خلال ما يأتي:

• شركات إعادة التمويل العقاري المرخص لها من البنك المركزي السعودي

• إصدار الأوراق المالية وفقاً لأحكام نظام السوق المالية بعد الحصول على خطاب من البنك المركزي السعودي يتضمن عدم ممانعته.

#### ٤-١-٤ خدمة التمويل العقاري: عناصرها وأدواتها:

وفقاً "لتعليمات تقديم منتج التمويل العقاري للأفراد" الصادرة من البنك المركزي في يونيو ٢٠٢٠ م. فإن من واجب "أخصائي تمويل الأفراد" ما يلي:

أولاً: معرفة وإدراك الحد الأدنى من الأحكام التي يتعين على جهات التمويل الالتزام بها عند تقديم منتج التمويل العقاري للأفراد.

ثانياً: المساهمة في مساعدة العملاء على اتخاذ القرار المناسب لطلبهم التمويل العقاري.

ثالثاً: حماية حقوق جميع الأطراف وتعزيز سلامة قطاع التمويل العقاري.

وفي سبيل ذلك تتبع المراحل التالية:

#### ٤-١-٤-١ الاستقبال والإرشاد والتوجيه:

الترحيب بالعميل والإجابة على استفساراته، وإدراك رغبة العميل، والتحقق منها. وبناء على ذلك يُعطى النماذج المناسبة لإكمال الطلب. ونعرف نحن "أخصائي تمويل الأفراد" أن واجبنا التعريف بالتمويل والرهن العقاري بالتحدث مع العميل في المزايا والشروط والفرص، وذكر الإنجازات التي حققها الممول خاصة وسوق التمويل العقاري بصورة عامة، ومن المفيد دعم الحديث بالمطبوعات المناسبة لدعم الإرشاد والتوجيه. ولا شك أننا نعي أهمية تحري الدقة في التصريح



بالمزايا والامتيازات، وإرشاد وتوجيه عملائنا نحو المسؤولية في اتخاذ قرار التمويل، وانعكاساته - الإيجابية والسلبية - على متطلبات الحياة اليومية للعميل. فإن ذلك يعزز لدى عملائنا الاطمئنان والثقة في التعامل معنا وإتمام صفقتنا التمويلية بنجاح، بإذن الله، من الوهلة الأولى.

#### ٤-١-٤-٢ جمع البيانات وشرح المنتج المناسب:

التمويل العقاري قرار مسؤول، ليس باليسير، إلا أنه من الممكن أن يكون يسيراً؛ فبالقدر المناسب لجمع المعلومات عن العميل، ودراستها، وتكوين صورة واضحة حول قدرة العميل على الوفاء بالالتزامات التي ستنتج عن التمويل المطلوب؛ سيكون بمقدورنا تقديم منتج التمويل العقاري المناسب للعميل، ويكون الأمر بذلك يسيراً... بشرحنا الإبداعي للعميل، ومناقشته، والإجابة عن جميع استفساراته عن منتج التمويل العقاري المقترح، وتوضيح الشروط والأحكام لعقد التمويل المزمع توقيعه، وخاصة المخاطر التي تصاحب المنتج، كل ذلك الشرح والمناقشة بلغة يفهما العميل وبشكل مبسط وواضح، وموثق.

#### ٤-١-٤-٣ تقديم «عرض التمويل العقاري» :

قُبيل تقديم عرض التمويل العقاري يلزم دراسة بيانات العميل واستكمال نواقصها وتحليلها، تمهيداً لتقديم العرض المناسب للعميل مع الأخذ في الاعتبار ما يلي:

• لا يجوز للممول تقديم عرض تمويل عقاري إلا إذا تبين له أن العميل يدرك شروط التمويل وأحكامه وأي مخاطر مصاحبة.

• لا يجوز للممول تقديم عرض تمويل عقاري إذا كانت نتائج دراسة قدرة العميل على الوفاء بالالتزامات التي ستنتج عن التمويل المطلوب لا تتوافق مع السياسات المعتمدة لدى الممول لمنح الائتمان.

يقدم الممول إلى العميل عرضاً تمويلياً عقارياً لا تقل مدة صلاحيته عن خمسة عشر يوم عمل من تاريخ تسليمه للعميل، ويمكن تقديم العرض للعميل ورقياً أو إلكترونياً حسب رغبة العميل، على أن يتضمن العرض جميع البيانات والمستندات وبنفس الصيغة والشكل الذي سيوقع لو أبرم عقد التمويل العقاري. ويجب أن يكون من ضمن العرض المقدم المستندات التالية:

- عقد التمويل العقاري ومرفقاته.

• نموذج الإفصاح لعرض التمويل العقاري وفق الصيغة المرفقة بالملحق (أ).

• نموذج الإقرار بقبول "المخاطر الائتمانية للتمويل العقاري ذي "كلفة الأجل المتغيرة" وفق الصيغة المرفقة بالملحق (ب) وذلك لمنتجات التمويل العقاري ذات التكلفة المتغيرة.

ويجب أن يوثق الممول استلام العميل لهذه المستندات، ورقياً أو إلكترونياً. وأن يُمكن في حال اختيار تقديم العرض ورقياً - من إخراج هذه المستندات من مقر الممول، وللعامل الحق بعرضها على من يشاء لطلب الرأي والمشورة. ولا يجوز للممول إبرام أي عقد تمويل عقاري ما لم يقدم هذه المستندات إلى العميل ويمكّنه من إخراجها من مقره.

#### ٤-١-٤-٤ المهمة الاستشارية :

قبل انتهاء صلاحية العرض بفترة كافية يكلف "المستشار الائتماني" بتقديم شرحٍ حضوريٍّ أو هاتفيٍّ واضحٍ عن طبيعة التمويل العقاري المقترح وما يحتويه من مخاطر، وعن أحكام العقد وشروطه، وعن آلية إعادة التسعير (إن وجدت)، وللإحاطة بكل شفافية ووضوح على كافة استفسارات العميل بهذا الشأن، يكون توثيق التواصل مع المستشار الائتماني

متطلباً أساسياً لإتمام العقد، ويوثق التواصل باستخدام التسجيل الصوتي أو بتوقيع نموذج إثبات مقابلة العميل للمستشار، ولا يجوز للمول إبرام أي عقد تمويل عقاري إلا إذا قدم المستشار الائتماني الشرح المطلوب إلى العميل وأجاب عن جميع استفساراته ووثق ذلك.

تكون هناك فترة انتظار لا تقل عن خمسة أيام عملٍ من تاريخ استلام العميل لعرض التمويل العقاري، لتمكين العميل من مراجعة العرض والتحدث مع المستشار الائتماني واستشارة من يشاء، ويجب على الممول حث العميل على عدم القيام بأي تصرف بخصوص العقار خلال فترة الخمسة أيام عمل مثل تقديم دفعة مقدمة أو عربون، ولا يجوز للممول إبرام أي عقد تمويل عقاري قبل انقضاء فترة الانتظار. ويحظر على البنوك وشركات التمويل العقاري إبرام أي عقد تمويل عقاري للأفراد إلا بعد استيفاء مهمة المستشار الائتماني وتوثيق ذلك في ملف التمويل.

#### ٤-١-٥ المتطلبات الإجرائية ونماذج توثيق الرهن العقاري:

ألزم البنك المركزي السعودي، جميع البنوك والمصارف وشركات التمويل بمتطلبات إجرائية لتوثيق الرهن العقاري وتسجيله وفقاً لنماذج التسجيل المحددة من قبل وزارة العدل - وهي موضحة لاحقاً، وتمثل المتطلبات الإجرائية في الآتي:

- (١) حضور الراهن أو من يمثله بوكالة تخوله الإجراء المطلوب.
  - (٢) حضور ممثل الممول العقاري (البنك أو شركة التمويل) بوكالة تخوله الإجراء المطلوب.
  - (٣) أن يكون المرتهن بنكاً أو شركة تمويل مرخصة، ويكون لدى الممول العقاري رخصة سارية المفعول من البنك المركزي السعودي لمزاولة التمويل العقاري.
  - (٤) أن يكون العقار المرهون مملوكاً للراهن، ويجوز أن يكون العقار المرهون لكفيلٍ عيني يقدم عقاره برهنه لمصلحة المدين ولو يغير إذنه.
  - (٥) أن يكون العقار المرهون مُعيناً موجوداً أو محتمل الوجود مما يصح بيعه.
  - (٦) أن يقدم الممول العقاري ما يثبت أن العقد المحرر بينه وبين الراهن لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية.
  - (٧) أن يكون إنهاء الإفراغ والرهن في إجراء واحد حسب تعميم وزارة العدل رقم ١٣/ت/٦٩٧٣ وتاريخ ١٩/١/١٤٣٩هـ، وذلك لعمليات تصحيح الرهن السابق.
  - (٨) أن يكون العمل وفق النماذج المعدة من البنك المركزي السعودي ووزارة العدل.
- وفي سبيل تحقيق المتطلبات الإجرائية لتوثيق الرهن العقاري؛ أصدرت وزارة العدل مجموعة من النماذج التي اعتمدها البنك المركزي، وهي:

١. نموذج (١) العقار مملوك لشركة التمويل.
٢. نموذج (٢) عقار يملكه العميل الراهن.
٣. نموذج (٣) عقار مملوك لطرف ثالث يبيعه على الشركة ثم تباعه على العميل ويرهن.

## الملحق (أ)

شعار جهة التمويل		نموذج إفصاح عرض تمويل عقاري للأفراد	
بيانات العميل			
اسم العميل	رقم الهوية وطنية / مقيم	رقم الجوال	إجمالي الدخل الشهري
تاريخ تقديم العرض	تاريخ انتهاء العرض	الرقم المرجعي للطلب (رقم الملف)	نسبة إجمالي الالتزامات الائتمانية إلى إجمالي الدخل الشهري (قبل منح التمويل)
ريال .....	ريال .....	ريال .....	ريال .....
% .....	% .....	% .....	% .....
بيانات التمويل			
مبلغ التمويل	(+) مبلغ كلفة الأجل	رسوم التقييم العقاري	التأمين*
نوع التمويل: إجارة، مرابحة، استصناع، أخرى	معدل النسبة السنوية (APR)	مبلغ الدفعة المقدمة	مدة العقد
ريال .....	ريال .....	ريال .....	ريال .....
% .....	% .....	ريال .....	ريال .....
أي رسوم أو تكاليف أخرى*	الرسوم الإدارية	عدد دفعات السداد	مبلغ الدفعة الشهرية: قسط / اجرة
ريال .....	ريال .....	ريال .....	نوع كلفة الأجل (ثابت / متغير)
الرسوم المستحق (=)	كلفة الأجل المتغيرة* %	الجزء الثابت: %	الجزء المتغير: %
الحد الأدنى لمبلغ الدفعة الشهرية طوال مدة العقد*	الحد الأعلى لمبلغ الدفعة الشهرية طوال مدة العقد*	توقيع العميل على فهمه للفرق بين كلفة الأجل الثابت (ثابت) / الملاحظات الإضافية	مبلغ الدفعة الأخيرة* / الملاحظات الإضافية
ريال .....	ريال .....	ريال .....	ريال .....
ريال .....	ريال .....	ريال .....	ريال .....
أبرز بيانات العقار			
نوع العقار: شقة، فيلا، أرض، ..	المدينة	رقم الصك	مكان إصدار الصك
قيمة العقار الحي	تاريخ إصدار الصك	رقم العقار	مساحة الأرض
مساحة البناء*	عدد الغرف*	مدة ضمان المطور العقاري*	جاهزية العقار للسكن*
عمر العقار	توقيع العميل بالاستلام	توقيع الشخص المفوض بجهة التمويل والختم (التوقيع مُلزم بالتمويل حسب البيانات أعلاه ما لم يتبين وجود معلومات مضللة أو تُغيّر ظروف العميل).	إقراره بقيام مستشار الائتمان بالإجابة على كافة استفساراته (التوقيع لا يُلزم بالموافقة على عقد التمويل)
نوعه: الأطلاع على هذا النموذج لا يعني عن قراءة كافة محتويات عقد التمويل وملحقاته ولا يعني من الالتزامات الواردة فيه.			

## إقرار بقبول المخاطر الائتمانية للتمويل العقاري ذي كلفة الأجل المتغيرة

أقرأنا "اسم العميل رباعياً" بأني تقدمت إلى "اسم الممول مطبوعاً" (الممول) بطلب تمويل عقاري على "صيغة التمويل العقاري" وأن الممول قدم لي شرحاً وافياً عن "صيغة التمويل العقاري" ووضح لي من خلاله شروط وأحكام عقد التمويل هذا، ووضح لي المخاطر التي تصاحب "صيغة التمويل العقاري" وأجاب على جميع استفساراتي وعلى الأخص:

١ - شرح لي أن كلفة الأجل المرتبطة بـ "صيغة التمويل العقاري" متغيرة مما يعني أنها قد ترتفع أو قد تنخفض خلال مدة التعاقد، وأن القسط المتفق على دفعه سيتغير ارتفاعاً أو انخفاضاً وقد أطلعني الممول على أمثلة توضح أن مبلغ القسط قد يرتفع ارتفاعاً كبيراً (مثال: القسط المتفق عليه في العقد: ٣٥٠٠ ريال قد يصبح ٥٥٠٠ ريال وقد يصبح ٧٥٠٠ ريال) وشرح لي الممول آلية إعادة احتساب كلفة الأجل من حيث السعر المرجعي، وتواريخ إعادة احتساب كلفة الأجل.

٢ - اطلعت على نموذج إفصاح لعرض التمويل العقاري موضحاً فيه نسبة كلفة الأجل المرتبطة بـ "صيغة التمويل العقاري" والحد الأدنى لمبلغ القسط الشهري طول مدة العقد والحد الأعلى الذي يمكن أن يصل إليه القسط الشهري.

٣ - قدم لي الممول عرض التمويل العقاري وتضمن العرض نُسخاً واضحة تحتوي على جميع البيانات من عقد التمويل العقاري ومرفقاته ومن نموذج الإفصاح لعرض التمويل العقاري ومن نموذج الإقرار هذا وقد أخذت هذه المستندات لمراجعتها خارج مقر الممول لعرضها على من أشاء لطلب الرأي والمشورة ولم تقل صلاحية العرض عن خمسة عشر يوم عمل.

٤ - وفّر لي الممول مستشاراً ائتمانياً تواصل معي وقدم لي "هاتفياً / حضورياً" شرحاً وافياً عن "صيغة التمويل العقاري" وضح لي من خلاله شروط وأحكام عقد التمويل هذا ووضح لي المخاطر التي تصاحب "صيغة التمويل العقاري" وأجاب على جميع استفساراتي.

وبعد أن اطلعت على كافة تفاصيل عرض صيغة التمويل العقاري وفهمتها فهما نافياً للجهالة. وبعد أن درستُ كافة التزاماتي وأخذت في الاعتبار كافة الاحتمالات المستقبلية وما يترتب عليها من أعباء والتزامات غير تلك التي أتحمّلها قبل توقيع العقد، فإنني بهذا، وبكامل إرادتي، أقبل الالتزامات المترتبة على هذا النوع من التمويل العقاري عند توقيع العقد وكامل مرفقاته.

انتهى

فضيلة رئيس كتابة عدل .....سلمه الله

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته، وبعد،،،

نفيد فضيلتكم بأن البنك / المصرف / الشركة: .....، بموجب سجل تجاري رقم ..... في / / ١٤هـ تملك العقار بموجب الصك الصادر من إدارتكم برقم ..... وتاريخ / / ١٤هـ، ونرغب بالموافقة على إفراغ العقار المذكور أعلاه للسيد / للسيدة ..... سعودي / سعودية الجنسية بموجب السجل المدني رقم ..... وذلك شريطة أن يتم رهن العقار المذكور لصالح شركة التمويل / بنك / مصرف ..... كضمان للوفاء بما عليه من مستحقات مالية قدرها ..... ريال (المبلغ المذكور كتابة) بموجب عقد (نوع التمويل) رقم ..... وتاريخ / / ١٤هـ علماً بأن إجازة الهيئة الشرعية سارية لم يرد عليها ما يعدلها أو يلغها، وأن تنفيذ هذا العقد المعين المنشئ للمديونية على العميل قد تم أو سيتم وفق قرارات الهيئة الشرعية لا بخلافها، على أن يتم سداد المديونية على أقساط شهرية عددها ..... قسطاً، وقيمة كل قسط ..... ريال (المبلغ كتابة) تدفع في اليوم ..... من كل شهر هجري / ميلادي اعتباراً من تاريخ / / ١٤هـ وفي حال عدم السداد يتم بيع العقار وفق نظام التنفيذ.

لذا نأمل من فضيلتكم توثيق الرهن، والله يحفظكم ويرعاكم،،،،

ممثل شركة التمويل / البنك / المصرف

فضيلة رئيس كتابة عدل .....سلمه الله

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته، وبعد،،،

نفيد فضيلتكم بأن المواطن / المواطنة / مؤسسة / شركة .....، بموجب سجل رقم ..... تاريخ / /  
 ١٤هـ حيث يملك العقار رقم ..... بموجب الصك الصادر من إدارتكم برقم ..... وتاريخ / / ١٤هـ وحيث أن  
 المذكور، عليه مستحقات لشركة التمويل / المصرف / لبنك ..... قدرها ..... ريال (فقط) .....  
 ..... بموجب عقد ( ) رقم ( ) بتاريخ / / ١٤هـ المجاز من الهيئة الشرعية برقم ..... وتاريخ  
 / / ١٤هـ، علما بأن إجازة الهيئة الشرعية سارية لم يرد عليها ما يعدلها أو يلغها، وأن تنفيذ هذا العقد المعين المنشئ  
 للمديونية على العميل قد تم أو سيتم وفق قرارات الهيئة الشرعية لا بخلافها، على أن يتم سداد المديونية على أقساط  
 شهرية عددها ..... قسطا، وقيمة كل قسط ..... ريال (المبلغ كتابة) تدفع في اليوم ..... من كل شهر هجري  
 / ميلادي اعتبارا من تاريخ / / ١٤هـ فقد قام المذكور برهن العقار الموصوف أعلاه كضمان للوفاء بتلك المديونية وذلك  
 وفق الشروط المضمنة في عقد الرهن، وفي حالة عدم السداد يتم بيع العقار وفق نظام التنفيذ.  
 لذا نأمل من فضيلتكم توثيق الرهن، والله يحفظكم ويرعاكم،،،،

ممثل شركة التمويل / البنك / المصرف

## (عقار مملوك لطرف ثالث يبيعه على الشركة ثم تبيعه على العميل ويرهن)

نموذج تسجيل بيع ورهن عقار (مراوحة)

فضيلة رئيس كتابة عدل ..... سلمه الله

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته، وبعد،،،

نفيد فضيلتكم بأن المواطن / المواطنة / مؤسسة / شركة: .....، بموجب السجل رقم .....،

يملك / تملك العقار بموجب الصك الصادر من إدارتكم برقم ..... وتاريخ / / ١٤هـ، وحيث أن المذكور

يرغب ببيع العقار الموصوف أعلاه لصالح شركة التمويل / البنك / المصرف ..... بموجب سجل تجاري رقم

..... في / / ١٤هـ بئمن وقدره ..... ريال (المبلغ كتابة) وقد قبلت شركة التمويل / البنك / المصرف

هذا البيع ثم باعته بئمن مؤجل وقدره ..... (المبلغ كتابة) على السيد / السيدة ..... سعودي /

سعودية الجنسية بموجب السجل المدني رقم ..... وقبل بهذا البيع شريطة أن يتم رهن العقار المذكور لصالح

شركة التمويل / البنك / المصرف ..... كضمان للوفاء بما عليه من مستحقات مالية لصالح شركة التمويل /

البنك / المصرف ..... قدرها ..... ريال (المبلغ كتابة) بموجب عقد المراوحة رقم ..... وتاريخ / /

١٤هـ المجاز من الهيئة الشرعية برقم ..... وتاريخ / / هـ، علماً أن إجازة الهيئة الشرعية سارية لم يرد عليها

ما يعدلها أو يلغها، وأن تنفيذ هذا العقد المعين المنشئ للمديونية على العميل قد تم أو سيتم وفق قرارات الهيئة الشرعية

لا بخلافها، على أن يتم سداد المديونية على أقساط شهرية عددها ..... قسطاً، وقيمة كل قسط ..... ريال

(المبلغ كتابة) تدفع في اليوم ..... من كل شهر هجري / ميلادي اعتباراً من تاريخ / / ١٤هـ وفي حال عدم السداد يتم بيع

العقار وفق نظام التنفيذ.

لذا نأمل من فضيلتكم توثيق الرهن، والله يحفظكم ويرعاكم،،،،

ممثل شركة التمويل / البنك / المصرف

#### ٤-١-٦ عقدي التمويل العقاري بصيغة الإجارة وبصيغة المرابحة:

أصدر البنك المركزي السعودي تحديثاً للصيغ النموذجية لعقدي التمويل العقاري بصيغة المرابحة للأفراد، وعقد التمويل العقاري بصيغة الإجارة للأفراد، وألزم كافة الممولين العقاريين بالصيغ المحدثة وعدم إبرام أي عقود مخالفة للصيغة أو إجراء أي تعديل عليها بعد تاريخ جمادى الآخرة ١٤٤١ هـ.

يمكن تعريف عقد التمويل العقاري بأنه عقد دفع بالأجل لتملك المسكن. ويضمن العقد حقوقاً تلزم طرفيه بتدفقات نقدية محددة لا يمكن تجاوزها. في مقابل الاستمتاع بالمنافع المقررة بالعقد.

#### ٤-١-٦-١ عقد التمويل العقاري بصيغة الإجارة:

يتضمن عقد التمويل العقاري بصيغة الإجارة طلباً من العميل باستئجار عقار منته بالتملك، فيعد العميل المصرف باستئجار العقار، ويقوم المصرف بشراء العقار، ثم إجارته على العميل إجارة منتهية بالتملك بالثمن المبين في العقد ووفقاً لشروطه وأحكامه، ويمكن توضيح أحكام عقد التمويل العقاري بصيغة الإجارة على النحو التالي:

(١) ملكية الأصل المؤجر: يكون المؤجر مالكا للأصل المؤجر طوال مدة العقد. وحتى يفي المستأجر بجميع المبالغ المستحقة عليه، وباستثناء ما ورد في العقد فيما يتعلق بالوعد بالتملك، فليس للمستأجر أي حق أو مصلحة في الأصل المؤجر عدا كونه مستأجراً له.

(٢) الوعد بالتملك: وهو في خيارين

- على سبيل البيع: وهو أن يعد المؤجر بنقل ملكية الأصل المؤجر في نهاية العقد إلى المستأجر على سبيل البيع من خلال توقيع شهادة نقل الملكية، وذلك بشرط سداد المستأجر لكافة المبالغ المستحقة عليه بموجب هذا العقد، بالإضافة إلى سداد الدفعة الأخيرة (إن وجدت)

- على سبيل الهبة: وهو أن يعد المؤجر بنقل ملكية الأصل المؤجر في نهاية المدة إلى المستأجر على سبيل الهبة من خلال توقيع شهادة نقل الملكية، بعد سداد المستأجر لكافة المبالغ المستحقة عليه بموجب هذا العقد.

(٣) تسليم المؤجر للأصل المؤجر يلتزم المؤجر بتسليم الأصل المؤجر للمستأجر أو تمكينه منه في تاريخ إتاحة الأصل المؤجر بما لا يتجاوز (١٥) يوم عمل من تاريخ إتاحة الأصل المؤجر ما لم يكن هناك سبب خارج عن إرادة المؤجر يحول دون تسليم الأصل المؤجر للمستأجر أو تمكينه منه.

(٤) سداد دفعات الإيجار يلتزم المستأجر بأن يسدد للمؤجر دفعات الإيجار (بالإضافة لأي رسوم أو ضرائب حكومية) بانتظام. ويجوز للمؤجر بناء على تفويض من المستأجر استقطاع مبلغ الدفعة الإيجارية عند نزول الراتب الشهري للمستأجر.

(٥) التأخر في سداد دفعات الإيجار يعد المستأجر مخالفاً بالعقد في حالة امتناعه عن سداد ثلاث دفعات متتالية أو التأخر في سداد خمس دفعات متفرقة المدة (٥) أيام عمل أو أكثر لكل دفعة من تاريخ استحقاقها لكل (٥) سنوات من مدة العقد، ويقوم المؤجر بإرسال إشعار تأخريين فيه تأخر المستأجر من السداد. وفي حالة عدم قيام المستأجر بسداد الدفعات المستحقة فإنه يحق للمؤجر اعتبار المستأجر متعثراً، ويجوز للمؤجر فسخ العقد ومطالبة المستأجر بالإخلاء وإعادة الأصل المؤجر وذلك مع مطالبة المستأجر بما يلي:

- الدفعات الجارية المستحقة وغير المدفوعة حتى تاريخ فسخ العقد.



- تكلفة إخلاء الأصل المؤجر، وقيمة إصلاح أي تلف جوهري في الأصل المؤجر ناشئ عن تقصير المستأجر في الصيانة.  
- قيمة استخدام الأصل المؤجر من وقت فسخ العقد وحتى وقت استعادة الأصل المؤجر.

٦) التملك المبكر للأصل المؤجر: يجوز للمستأجر بعد مضي سنتين في أي وقت التقدم بطلب التملك المبكر خلال مدة لا تقل عن عشرة أيام قبل حلول تاريخ سداد دفعة الإيجار وفي هذه الحالة يحق للمؤجر مطالبة المستأجر بالمبالغ التالية (قيمة التملك المبكر):

- الدفعات الجارية المستحقة وغير المدفوعة.

- المبلغ المتبقي من مبلغ التمويل.

- تكلفة إعادة الاستثمار بما لا يتجاوز تكلفة التمويل لدفعات الأشهر الثلاثة اللاحقة لأخر دفعة إيجارية استحققت قبل تقدم المستأجر بطلب التملك المبكر.

- ما يدفعه المؤجر لطرف ثالث بسبب العقد من نفقات غير قابلة للاسترداد.

#### ٤-٦-١-٢ عقد التمويل العقاري بصيغة المرابحة:

يتضمن عقد التمويل العقاري بصيغة المرابحة، طلب العميل من الممول تمويل شراء الأصل الممول الموصوف في هذا العقد بصيغة المرابحة بالثمن المبين في العقد ووفقاً لشروطه وأحكامه، ويمكن توضيح أحكام عقد التمويل العقاري بصيغة المرابحة على النحو التالي:

١) إبرام العقد ونفاذه: يدخل العقد حيز النفاذ اعتباراً من تاريخ ابتداء العقد، حيث باع الممول على العميل الأصل الممول ببيع مرابحة، وقبل العميل شراءه بالثمن والكيفية المبينة في العقد. فيقدم العميل جميع وثائق الضمان إلى الممول في تاريخ ابتداء العقد.

٢) إفراغ الأصل الممول: يلتزم الممول بنقل ملكية الأصل الممول وتسليمه وإفراغه للعميل، وتمكينه منه، واتخاذ كافة الإجراءات اللازمة لتسجيل ملكية العميل خلال (١٥) يوم عمل من تاريخ ابتداء العقد ما لم يكن هناك سبب خارج عن إرادته يحول دون تسليم الأصل الممول أو إفراغه في الموعد المحدد.

٣) رهن الأصل الممول: يلتزم العميل برهن الأصل الممول لصالح الممول كضمان لوفاء - العميل - بالأقساط الآجلة المستحقة عليه بموجب هذا العقد، وذلك بمجرد إفراغ الأصل الممول لصالحه ويلتزم العميل بالمحافظة على الأصل الممول وصيانته وحمايته مما يعرضه للتلف، وبعدم إجراء تعديلات جوهريّة أو القيام بما يؤثر على قيمته كأصل مرهون بشكل جوهري دون الحصول على موافقة الممول. ويلتزم الممول بفك الرهن عن الأصل الممول في حالة وفاء العميل بجميع التزاماته في العقد خلال مدة لا تتجاوز (١٥) يوم عمل من تاريخ سداد القسط الأخير أو الدفعة الأخيرة.

٤) سداد الأقساط الآجلة: يلتزم العميل بأن يسدد للممول الأقساط الآجلة (بالإضافة إلى أي رسوم أو ضرائب حكومية) بانتظام. ويجوز للممول بناء على تفويض من العميل استقطاع مبلغ الأقساط الآجلة عند نزول راتبه الشهري.

٥) التأخر في سداد الأقساط: يُعد العميل مخالفاً بالعقد في حالة امتناعه عن سداد ثلاث دفعات متتالية، أو التأخر في سداد خمس دفعات متفرقة لمدة (٥) أيام عمل أو أكثر لكل دفعة من تاريخ الاستحقاق لكل (٥) خمس سنوات من مدة العقد، ويقوم الممول بإرسال "إشعار تأخر" يبين فيه تأخر العميل عن السداد. ويعد متعزلاً إن لم يسدد.

٦) الالتزام بضوابط أمر الدفع المستديم لصالح الممول العقاري: يوقع العميل "أمر الدفع المستديم" لصالح الممول العقاري بتنفيذ حوالات بنكية بمبلغ وزمن محددين، تستقطع بشكل دوري من حساب العميل إلى حساب الممول العقاري خلال فترة محددة.

#### ٤-١-٧ حساب معدل النسبة السنوي للتمويل العقاري:

انظر القسم رقم (٤-٢-٣)

#### ٤-٢ منتج الإيجار التمويلي:

وفقاً لنظام الإيجار التمويلي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٤٨) وتاريخ ١٣/٨/١٤٣٣ هـ، ولائحته التنفيذية الصادرة بتاريخ ١٤/٤/١٤٣٤ هـ، فإنه: «يُعد عقد إيجار تمويلي كل عقد يقوم المؤجر فيه بإيجار أصول ثابتة أو منقولة، أو منافع، أو خدمات، أو حقوق معنوية بصفته مالكا لها، أو قادراً على تملكها، أو قادراً على إقامتها، وذلك إذا كان حصول المؤجر عليها لأجل تأجيرها على الغير على سبيل الاحتراف». وتبعاً لذلك يستحق على المؤجر والمستأجر التزامات وحقوق واجبة، على النحو التالي:

#### ٤-٢-١ التزامات المستأجر:

##### ٤-٢-١-١ دفعات الأجرة:

يدفع المستأجر دفعات الأجرة المتفق عليها في المواعيد المحددة في العقد حتى لو لم ينتفع بالأصل المؤجر، إلا إذا كان عدم الانتفاع بسبب المؤجر، ومع ذلك فإنه:

- يجوز اشتراط تقديم حلول دفعات أجرة مستقبلية، يدفعها المستأجر في حالة تأخره في السداد، بشرط ألا تتجاوز عدد الدفعات التي تأخر عن سدادها "سابقاً".
- يجوز تعجيل جزء من الأجرة، وترد المبالغ المعجلة من الأجرة إن تعذر تسليم الأصل أو الانتفاع به بسبب لا يعود إلى المستأجر.

##### ٤-٢-١-٢ استخراج رخصة تشغيل الأصل:

إذا كان اقتناء الأصل محل العقد، أو تشغيله، أو تسييره يستلزم رخصة، فللمستأجر أن يتقدم إلى الجهة المختصة بطلب الحصول على هذه الرخصة، استناداً إلى العقد المسجل وفقاً لنظام التأجير التمويلي. ويجوز أن تصدر الرخصة باسم المؤجر متضمنة ما يدل على أن الأصل في حيازة المستأجر بموجب العقد. ويتحمل المستأجر جميع الرسوم النظامية للحصول على الرخصة وتجديدها، ما لم يتفق على خلاف ذلك.

##### ٤-٢-١-٣ استعمال الأصل المؤجر:

يلتزم المستأجر باستعمال الأصل المؤجر في الأغراض المتفق عليها في حدود الاستعمال المعتاد، ويكون مسؤولاً عن القيام بأعمال الصيانة التشغيلية على نفقته وفق الأصول الفنية المتبعة. أما الصيانة الأساسية فإنها تلزم المؤجر. ويتحمل

المستأجر المسؤولية عن الأضرار الناتجة من استخدامه الأصل المؤجر.

٤-٢-١-٤ عوارض تؤدي الى عدم الانتفاع بالأصل:

يلتزم المستأجر بإشعار المؤجر فوراً برسالة ورقية أو إلكترونية بما يطرأ على الأصل المؤجر من عوارض تحول دون الانتفاع به كلياً أو جزئياً، وذلك عن طريق بيانات الاتصال الواردة في العقد، ووفقاً لقواعد الإشعار المعمول بها نظاماً. وإذا لم يقم المؤجر بإزالة ما يمنع الانتفاع بالأصل المؤجر كلياً أو جزئياً خلال المدة المحددة في العقد، جاز للمستأجر اتخاذ الإجراءات اللازمة لحماية الأصل المؤجر والانتفاع الكامل به على نفقة المؤجر خصماً من دفعات الأجرة اللاحقة.

٥-٢-١-٤ التغيير أو التعديل في الأصل المؤجر:

لا يجوز للمستأجر إجراء أي تغيير أو تعديل في الأصل المؤجر دون موافقة محررة من المؤجر تتضمن طبيعة التغيير أو التعديل، ونطاقه، والمسؤول عن تكلفته. ولا يتحمل المستأجر تبعه هلاك الأصل المؤجر ما لم يتعد أو يفرط، فإن كان الهلاك بتعد أو تفریط من المستأجر؛ يتحمل المستأجر قيمة الأصل عند الهلاك باستثناء ما يغطيه التأمين.

٦-٢-١-٤ رهن الأصل المؤجر:

لا يجوز للمستأجر ترتيب حقوق على ملكية الأصل، أو رهنه لطرف ثالث إلا بموافقة محررة من المؤجر. وللمؤجر التنازل عن حقوقه المترتبة على العقد دون موافقة المستأجر إلا إذا نص العقد على خلاف ذلك، وفي جميع الأحوال يجب أن يراعى في التنازل الآتي:

٧-٢-١-٤ التملك المبكر:

إذا اختار المستأجر امتلاك الأصل المؤجر بموجب العقد في أي وقت، فيحق له التملك المبكر لذلك الأصل بملحق منفصل يبرم به البيع أو الهبة، وذلك بتعجيل سداد الأقساط المتبقية دون تحمل تكلفة التمويل عن المدة المتبقية من العقد، وللمؤجر التعويض عن الآتي:

• تكلفة إعادة الاستثمار: بما لا يتجاوز تكلفة التمويل للأشهر الثلاثة التالية للتملك المبكر،

• ما يدفعه المؤجر لطرف ثالث بسبب العقد من نفقات نص عليها العقد، إذا كانت تلك النفقات لا يمكن استردادها،

وذلك عن المدة المتبقية من العقد واستثناء من ذلك؛ يجوز أن ينص في العقد على فترة يحظر فيها التملك المبكر، إذا

كان محل العقد عقاراً وترتب على هذا الشرط خصم من تكلفة التمويل، وبشرط ألا تتجاوز مدة الحظر سنتين من

تاريخ إبرام العقد.

واستثناء من ذلك؛ يجوز أن ينص في العقد على فترة يحظر فيها التملك المبكر، إذا كان محل العقد عقاراً وترتب على هذا

الشرط خصم من تكلفة التمويل وبشرط ألا تتجاوز مدة الحظر سنتين من تاريخ إبرام العقد.

٨-٢-١-٤ التنازل عن العقد:

للمستأجر حق التنازل عن العقد لمستأجر آخر بموافقة مكتوبة من المؤجر، ويتولى المؤجر توثيق موافقته في سجل العقود

خلال عشرة أيام عمل على الأكثر من تاريخ التنازل، وفي حالة عدم موافقة المؤجر يجب أن يكون قراره مسبباً.

٤-٢-٩-٩ نهاية العقد أو انفساخه:

يُسلم المستأجر الأصل المؤجر- بالحالة المتفق عليها في العقد- إلى المؤجر عند إنهاء العقد أو انفساخه أو انقضاء مدته، مالم يختر المستأجر امتلاك الأصل المؤجر بموجب العقد.

وللمؤجر اشتراط حق فسخ العقد واسترداد الأصل المؤجر إذا تخلف المستأجر عن سداد دفعات مستحقة وفقاً لما تحدده اللائحة، بما يحقق العدالة بين طرفي العقد.

٤-٢-١٠-١ الانتفاع:

يحق للمستأجر اتخاذ الإجراءات اللازمة لحماية العقار المؤجر والانتفاع الكامل به على نفقة المؤجر إذا لم يتم بإزالة أو إصلاح ما عوق الانتفاع بالعقار المؤجر كلياً أو جزئياً أثناء المدة المحددة بالعقد أو وفق ما يحدده النظام.

٤-٢-١١-١ هلاك العين العقارية:

يتحمل المستأجر قيمة العقار باستثناء ما يغطيه التأمين إذا تسبب في هلاكه، بينما لا يتحمل تبعات تعرض العقار للهلاك في الحالات الآتية:

• إذا تسبب المؤجر بذلك أو كان ناتجاً عن ظروف خارجة عن إرادة المستأجر، مثل وجود عيوب فنية بالعقار تعيق استخدامه.

• إذا لم يكن بسبب تقصير منه في حماية العقار، كاستعمال العقار في أغراض غير متفق عليها.

• إذا كان الهلاك بسبب المؤجر أو بقوة قاهرة.

٤-٢-١٢-١ نفقات التأمين:

تقع نفقات التأمين على العقار على عاتق المؤجر، ولا يحق له الاشتراط على المستأجر تحملها.

٤-٢-١٣-١ السداد المبكر:

يحق للمستأجر سداد الأقساط المتبقية قبل موعد الاستحقاق المحدد في العقد دون تحمل كلفة الأجل عن المدة المتبقية من العقد، ولكنه يلتزم بتعويض المؤجر عن كلفة إعادة الاستثمار والنفقات التي يدفعها لطرف ثالث بحسب ما هو متفق عليه بالعقد. كما يحق لجهة التمويل حظر السداد المبكر للسنتين الأوليين من العقد بشرط تضمين ذلك في عقد التمويل.

٤-٢-١٤-١ انتقال الملكية:

يجوز انتقال ملكية العقار للمستأجر وفقاً لأحكام العقد وذلك بإحدى الطرق الآتية:

• وعد بالبيع بثمن رمزي، أو بثمن حقيقي، أو وعد بالبيع في أثناء مدة الإجارة بأجرة المدة الباقية، أو بسعر السوق.

• وعد بالهبة.

• عقد هبة معلق على شرط سداد الأقساط.

ويتم ذلك بوثيقة مستقلة عن عقد الإجارة، وفي حالات إصدار وعد بالهبة أو وعد بالبيع أو عقد هبة معلق بمستندات مستقلة؛ لا يجوز أن يذكر أنها جزء لا يتجزأ من عقد الإجارة المنتهية بالتأميل.

#### ٤-٢-٢ التزمات المؤجر:

وفقا لللائحة التنفيذية لنظام الإيجار التمويلي والاشتراطات المنصوص عليها في العقد بين المؤجر والمستأجر، فإن على المؤجر الالتزام بما يلي:

#### ٤-٢-٢-١ تمييز الأصل المؤجر:

للمؤجر بأن يضع على المنقول المؤجر أي بيان لحمايته، بما في ذلك اسمه، ورقم تسجيل العقد في سجل العقود. ٤-٢-٢-٢ التسديد:

يستمر المؤجر ملتزماً بالإفصاح الفوري للبنك المركزي السعودي بكل المخاطر الفنية أو التجارية أو القانونية أو غيرها المرتبطة بالعقد، أو بالأصل المؤجر، أو بعملية إصدار الأوراق المالية مقابل حقوق المستأجر على وجه العموم. ويستمر التزام المؤجر في حالة إصداره أوراقا مالية بجميع المتطلبات الإشرافية ذات الصلة.

#### ٤-٢-٢-٣ التنازل عن حقوق المؤجر:

للمؤجر التنازل عن حقوقه المترتبة على العقد دون موافقة المستأجر، إلا إذا نص العقد على خلاف ذلك، وفي جميع الأحوال يجب أن يراعى في التنازل الآتي:

- ألا يترتب عليه ضرر بالمستأجر.
- أن يسري من تاريخ قيده في سجل العقود.
- ألا يُعفي المستأجر من التزاماته المترتبة على العقد.
- إذا نشأ عن التنازل تغيير في جهة تسلم الأجرة؛ يسري التغيير في حق المستأجر من تاريخ إبلاغه به.

#### ٤-٢-٢-٤ بيع الأصل المؤجر:

إذا باع المؤجر الأصل المؤجر للغير، فإن ملكية الأصل تنتقل محملاً بالعقد.

#### ٤-٢-٢-٥ خطاب عدم الممانعة:

على المؤجر الحصول على خطاب من البنك المركزي السعودي "ساما" يتضمن عدم ممانعته على منتجات الإيجار التمويلي قبل طرحها، لضمان عدالة شروطها.

#### ٤-٢-٢-٦ الكشف عن الأصل المؤجر:

للمؤجر - أو من ينوبه - الكشف على الأصل المؤجر؛ للتأكد من استمرار حيافة المستأجر له ولفحص حالته، على ألا يلحق هذا الإجراء ضرراً بالمستأجر.

#### ٤-٢-٢-٧ أضرار استعمال الأصل:

يتحمل المستأجر المسؤولية عن الأضرار الناتجة عن استخدامه الأصل المؤجر.

#### ٤-٢-٢-٨ فسخ العقد:

للمؤجر اشتراط حق فسخ العقد واسترداد الأصل المؤجر إذا تخلف المستأجر عن سداد دفعات مستحقة وفقاً لما تحدده اللائحة، بما يحقق العدالة بين طرفي العقد.

#### ٣-٤ منتج التمويل بالبطاقات:

تتعدد البطاقات للأغراض التمويلية، وتتنافس الشركات المصدرة للبطاقة في تنويع مزاياها، جذبا للعملاء وتحفيزا للتاجر. كما تتنافس الكيانات المالية في تقديم تلك البطاقات لعملائها، فهي منتج تمويلي يحقق عوائد مجزية. وتخضع هذا البطاقات لـ"ضوابط إصدار وتشغيل بطاقات الائتمان وبطاقات الحسم الشهري الصادرة عن البنك المركزي السعودي في جمادى الثانية ١٤٣٦هـ".

وتنبع فكرة التمويل بالبطاقات من تمكين حاملي البطاقات من الحصول على ما يلي:

١ - النقد في صورة سلفة نقدية على الحساب.

٢ - و/ أو شراء السلع أو الخدمات والدفع لاحقا.

وذلك مُسبقاً وبحد ائتماني محدد بالاتفاق بين حامل البطاقة ومصدرها. ويكون قبول عمليات الشراء من نقاط البيع و"السحب النقدي" بحد ائتماني معين متفق عليه مسبقاً بين حامل البطاقة والممول "مصدر البطاقة"، بحيث يُطلب من حامل البطاقة لاحقاً (حين صدور كشف حساب البطاقة) إما تسديد المبلغ المطلوب دفعة واحدة، أو تحديد الحد الأدنى، حيث يحق لحاملها سداد الحد الأدنى ٥٪ أو أي مبلغ أعلى من الحد الأدنى من إجمالي المبلغ المستحق.

#### ١-٣-٤ أنواع البطاقات :

تتنوع بطاقات التمويل في ثلاثة أنواع:

##### ١-١-٣-٤ بطاقة الائتمان:

ومنها فيزا ماستر كارد أميركان اكسبريس.. إلخ، وتُصدر المصارف بطاقتها بالتعاون مع "شركات البطاقات الدولية". فيما يستخدمها حاملها بموجب ضمان المصرف المصدر لها. ويتفاعل المصرف مع عميله بإرسال الفاتورة في وقت لاحق لسداد قيمة مبالغ الائتمان المستغلة.

##### ٢-١-٣-٤ بطاقة الحسم الشهري:

بطاقة مشابهة لبطاقة الائتمان إلا أنها تُلزم حاملها بسداد كامل المبلغ المستحق عند استلامه كشف الحساب، أو في تاريخ الاستحقاق المحدد في كشف الحساب.

##### ٣-١-٣-٤ بطاقة الشركات:

يقصد بها بطاقة ائتمان أو بطاقة حسم شهري مصدرة لمستخدم أو موظف لدى شركة ذات كيان اعتباري، وبموجب أحكام استخدام بطاقة الشركات. فان الشركة..

• تتحمل مسؤولية أي مبالغ مدينة على البطاقة.

• يتحمل المستخدم أو الموظف والشركة مسؤولية أي مبالغ مدينة على البطاقة على أساس تضامني.

• تتحمل الشركة مسؤولية أي مبالغ مدينة على البطاقة لأغراض أعمال الشركة.

#### ٤-٣-٢ تعليمات إصدار بطاقات التمويل:

- ألزم البنك المركزي السعودي الجهات المصدرة لبطاقات التمويل بمجموعة من المتطلبات العامة جاءت على النحو التالي:
- تحرر باللغة العربية جميع اتفاقيات الائتمان ونماذج الطلبات، واتفاقيات الضمانات، وجداول السداد والوثائق الأخرى ذات الصلة ببطاقات الائتمان والحسم الشهري.
- تُسجل حقوق حامل البطاقة والتزاماته المتعلقة بشروط بطاقات الائتمان وأحكامها، أو بطاقات الحسم الشهري في اتفاقية حامل البطاقة التي ينبغي أن تُلبي مُتطلبات الإفصاح المُحددة من البنك المركزي.
- ينبغي على كافة الجهات المُصدرة للبطاقات الالتزام بالسياسات والتعليمات المُتفق عليها مع شركات الدفع الدولية وفقًا لضوابط إصدار وتشغيل البطاقات الصادرة من البنك المركزي "ساما".
- لا يحق للجهة المُصدرة إصدار بطاقة ائتمان أو بطاقة حسم شهري دون الحصول على نموذج طلب موقع من حامل البطاقة.
- اتباع الجهة المصدرة لاستراتيجية فعالة لإدارة المخاطر تسمح بإجراءات تقييم لأهلية حامل البطاقة، والتأكد من مدى ملاءمتها له.

#### ٤-٣-٣ الحدود الائتمانية لبطاقات التمويل:

- يشترط على الجهات المصدرة لبطاقات التمويل عند إصدار البطاقة تحديد الحد الائتماني الأولي للبطاقة - ويختلف الحد الائتماني تبعًا لاختلاف العملاء - وينبغي على جهة الإصدار مراعاة الآتي:
- نتائج تحليل عبء الدين (وهو الفرق بين دخل حامل البطاقة ونفقاته).
- معلومات سلوك الحساب مثل مبلغ العمليات المُنفذة وتواريخ سداد المبالغ المُستحقة.
- لا يحق للجهة المصدرة إصدار بطاقة أو زيادة حد بطاقة الائتمان أو بطاقة الحسم الشهري دون التحري عن سجلات حامل البطاقة الائتمانية لدى شركة المعلومات الائتمانية المُرخصة.
- يتعين على الجهة المُصدرة تنفيذ إجراءات ملائمة لإدارة المخاطر، مثل استخدام نظام نقاط الائتمان وحالات التعثر عند عملية الإصدار، والتجديد لبطاقة الائتمان أو الحسم الشهري، وذلك لتحديد الحدود الائتمانية المُناسبة لحاملي البطاقات.
- إذا لم يسدد حامل البطاقة الحد الأدنى الشهري كاملاً "ثلاثة أقساط" متتالية مع قيام جهة الإصدار بإبلاغه بذلك مُسبقًا، فيحق لها اتخاذ الآتي:
- تجميد حساب البطاقة فورًا ويعامل على أنه متعثر في السداد.
- تعرض الجهة المصدرة على حامل البطاقة خدمات استشارية ائتمانية مجانية.
- العمل على التوصل إلى تسوية قبل تطبيق الإجراءات القانونية ضد حامل البطاقة المتعثر في السداد.
- قيام الجهة المصدرة بالتواصل مباشرة مع حامل البطاقة خلال هذه الفترة بشأن السداد.

- لا يحق للجهة الإصدار تخفيض مبلغ الحد الأدنى الشهري المستحق على حامل بطاقة الائتمان إلى أقل من ٥٪ من إجمالي المبلغ المستحق اعتباراً من تاريخ صدور كشف الحساب الشهري.
- ينبغي على الجهة المصدرة إغلاق حساب بطاقة الائتمان وبطاقة الحسم الشهري عند تلقي طلب من حامل البطاقة عبر وسيلة اتصال موثوقة وذلك بعد سداد كامل المبلغ المستحق على البطاقة.
- ينبغي على الجهة المصدرة إصدار خطاب إخلاء الطرف ومنحه لحامل البطاقة خلال موعد أقصاه شهر من تاريخ سداد كامل المبلغ المستحق والنهائي وتحديث سجل حامل البطاقة لدى شركة المعلومات الائتمانية خلال أسبوع من تاريخ إغلاق حساب البطاقة.

#### ٤-٣-٤ حقوق حامل البطاقة والتزاماته:

١. يحق لحامل البطاقة إنهاء اتفاقية بطاقة الائتمان أو الحسم الشهري إذا لم يوافق على التعديلات أو التغييرات وذلك بإخطار الجهة المصدرة برغبته في إنهاء الاتفاقية خلال (١٤) يوماً من استلامه لإشعار التغيير بواسطة وسيلة اتصال مضمونة مع مراعاة تسوية جميع الأرصدة القائمة في حساب البطاقة.
٢. ينبغي على حامل البطاقة تزويد الجهة المصدرة للبطاقة بمعلوماته المحدثة وبيانات عنوانه وسرعة إشعار الجهة المصدرة عن طريق وسيلة اتصال موثوقة بأي تغيير في تفاصيل معلومات الاتصال به.
٣. يحق للجهة المصدرة أن تسمح لحامل البطاقة بالسحب النقدي باستخدام بطاقات الائتمان أو بطاقة الحسم الشهري بحد أقصى لنسبته ٣٠٪ من حد البطاقة الائتماني، مع مراعاة الحد الأقصى للسحب اليومي عن طريق أجهزة الصراف الآلي حسب أنظمة المكان الموجود فيه جهاز الصراف المستخدم.
٤. يحق لحامل البطاقة إلغاء اتفاقية بطاقة الائتمان وبطاقة الحسم الشهري خلال (١٠) أيام من استلام بطاقة الائتمان أو الحسم الشهري ولا يحق للجهة المصدرة البطاقة مطالبته بأي رسم أو عمولة خلال هذه الفترة ما لم يُقْم بتنشيط البطاقة.
٥. ينبغي على الجهة المصدرة للبطاقة توعية حاملي البطاقات بفترات منتظمة من خلال استخدام الرسائل القصيرة، والبريد الإلكتروني، والوسائل الإلكترونية الأخرى لإرسال رسائل توعوية يكون من ضمنها أهمية سداد المبلغ القائم دون تأخير.
٦. ينبغي على الجهة المصدرة للبطاقات التأكيد على عملائها التجاريين بعدم فرض أي رسوم إضافية على حاملي بطاقات الائتمان، وبطاقات الحسم عند استخدامها في محلاتهم التجارية.
٧. ينبغي على الجهة المصدرة إرسال رسائل إلكترونية قصيرة لحامل البطاقة عند إجراء عمليات مديئة أو عمليات دائنة على حساب البطاقة.
٨. لا يحق للجهات المصدرة للبطاقات زيادة تكلفة التمويل على الرصيد القائم بسبب التأخر في السداد أو التعثر.
٩. ينبغي ألا تتجاوز رسوم السداد المتأخر مبلغ (١٠٠) ريال سعودي، من المبلغ القائم المستحق.
١٠. ينبغي على الجهة المصدرة للبطاقة إشعار حامل البطاقة بمبالغ العمليات المستحقة عليه ومطالبته بالسداد خلال (٩٠) يوم من تاريخ تنفيذ العملية كحد أقصى، ولا يحق لها الخصم من حساب حامل البطاقة بعد هذه الفترة.



إلا بعد الحصول على موافقة حامل البطاقة المسبقة والموثقة.

١١. ينبغي على الجهة المصدرة للبطاقة تزويد الموظفين العاملين في مجال البطاقات بقواعد السلوك المهني والتأكد من اطلاعهم عليها.

١٢. تاريخ سداد المبالغ المستحقة على بطاقات الائتمان أو الحسم الشهري ينبغي أن يكون في نفس التاريخ من كل شهر، وينبغي معاملة المبالغ المدفوعة حتى منتصف الليل من تاريخ الاستحقاق على أنها سددت دون تأخير. ولا يحق للجهات المصدرة للبطاقات فرض اليوم سداد متأخر إلا بعد منح حامل البطاقة "فترة سماح" مدتها (٢١) يوماً على الأقل لسداد المبالغ المستحقة.

١٣. ينبغي ألا تتجاوز رسوم اليوم في السحب النقدي:

٧٥٠ ريال سعودي لكل عملية سحب نقدي بمبلغ ٥٠٠٠ ريال للسعودي وأقل.

٣٠٪ من مبلغ العملية لكل عملية تتجاوز ٥٠٠٠ ريال سعودي، وبحد أقصى (٣٠٠) ريال سعودي.

١٤. لا يحق للجهات المصدرة للبطاقات احتساب اليوم على عمليات التحويل بين حساب حامل البطاقة الجاري وحساب بطاقة الائتمان أو بطاقة الحسم الشهري في نفس البنك.

١٥. ينبغي على جهة إصدار البطاقة إشعار حامل البطاقة عن نقاط المكافآت قبل شهر من نهاية تاريخ صلاحيتها وإعادة إشعاره مرة أخرى قبل أسبوع من نهاية هذا التاريخ وذلك عن طريق إرسال رسائل قصيرة باستخدام وسائل اتصال مضمونة.

#### ٤-٤ منتج التمويل الاستهلاكي المصغر:

التمويل الاستهلاكي هو التمويل الممنوح للأفراد المتعاملين مع المؤسسات المالية لأغراض غير تجارية، أي خارج مجال النشاط التجاري أو المهني الرئيسي للمقترض. ويشمل بوجه عام القروض الشخصية وتسهيلات السحب على المكشوف وقروض التمويل لشراء السيارات، وقروض مدفوعات بطاقات الائتمان والتأجير التمويلي وغيرها من الأنشطة ذات الصلة، ويدخل ضمن هذا التعريف القرض الممنوح لتمويل شراء السلع والخدمات بغرض الترفيه، أو الاستهلاك أو أي متطلبات أخرى للأفراد، كإثبات أثاث، أو أدوات منزلية، أو لتغطية مصاريف إجازة أو تعليم. ويشمل الإقراض الاستهلاكي تمويل ترميم العقارات، رغم استثناء قروض الرهن العقاري.

#### ١-٤-٤ ضوابط التمويل الاستهلاكي المصغر:

مع استمرار مراقبة البنك المركزي السعودي للتمويل الاستهلاكي المصغر؛ فقد أصدر مجموعة من الضوابط اللازم اتباعها؛ ومنها ما يلي:

#### ١-٤-٤ الشفافية والإفصاح:

عند الإعلان عن منتجات التمويل الاستهلاكية، يجب على الممول الالتزام بالآتي:

١. أن يُضمّن إعلان، اسمه وشعاره وطرق التواصل، وأن يكون الإعلان صريحاً باسم المنتج المعلن عنه، ومعدل النسبة

- السنوية له بشكل واضح للعميل، ولا يجوز تضمين الإعلان معدلات أخرى مثل كلفة الأجل.
٢. أن يقدم للعميل "بيان إفصاح" مكتوب يوضح المعلومات المطلوبة، ويفضل أن يكون البيان جزءاً من طلب التمويل الاستهلاكي أو عقده، وقد يكون ملحقاً بوثائق العقد.
٣. في حالة (المنتجات القائمة على مبدأ تجنب الفوائد)؛ على الممول الحرص بتوثيق رأي اللجنة الشرعية في عقد الشراء والبيع الأساسي للسلعة.
٤. على الممول تزويد العملاء بالوثائق الكاملة التي تغطي اتفاقيات القروض وبرامج السداد، وخطابات إقرار المقترضين.
٥. على الممول تسجيل الغرض من القروض الشخصية كافة، واتخاذ الإجراءات للتأكد من استخدامها للأغراض التي منحت لأجلها.

#### ٤-٤-١-٢ السرية وخصوصية معلومات العملاء:

يجب المحافظة على سرية المعلومات الشخصية التي يُتَحَصَّل عليها من العملاء أو الضامنين أو أي أشخاص آخرين بخصوص إبرام وإدارة اتفاقيات التمويل، ولا يجوز معالجة البيانات الخاصة بالعملاء إلا لغرض تقويم الوضع المالي لهم وللضامنين وقدرتهم على تسديد التمويل المتفق عليه.

#### ٤-٤-١-٣ المعلومات الواجب شمولها:

تعتمد سلامة وصحة اتفاقيات التمويل الاستهلاكي واتفاقيات الضمان؛ على تحرير عقد يشتمل على البيانات الأولية اللازمة للتعاقد، وصحتها عند التوقيع. ومن هذه البيانات، ما يلي:

١. أسماء وعناوين الأطراف المتعاقدة المعنية كالممول والعميل، والضامن.
٢. البيانات الخاصة بالسجل المدني أو الإقامة أو السجل التجاري.
٣. معدل النسبة السنوية للعمولة، وسعر عمولة الإقراض أو الربح محسوبة ومحددة في الوقت الذي أبرمت فيه اتفاقية التمويل، وينبغي بيان التكلفة الحقيقية للاقتراض وإمكانية المقارنة، يشمل معدل النسبة السنوي جميع التكاليف الإلزامية التي تدرج تحت أي تمويل استهلاكي، كما يظهر في الإشعارات أو المواد الإعلامية ذات الصلة.
٤. يجب أن ينص عقد التمويل على استخدام طريقة القسط المتناقص في توزيع كلفة الأجل على مدة الاستحقاق بحيث توزع كلفة الأجل تناسبياً بين الأقساط على أساس قيمة الرصيد المتبقي من مبلغ التمويل في بداية المدة التي يستحق عنها القسط.
٥. لا يجوز أن تتجاوز الرسوم وتكاليف الخدمات الإدارية التي تتحصل عليها جهة التمويل من العميل ما يعادل (١٪) من مبلغ التمويل أو (٥٠٠٠) خمسة آلاف ريال، أيهما أقل.
٦. كشف حساب على هيئة جدول سداد. إذا كانت الاتفاقية تنطوي على إطفاء رأس المال، وبيان الدفعات المستحقة والفترات الزمنية والشروط المرتبطة بالسداد كذلك.
٧. بيان يوضح الفترات الزمنية، إذا كان يتعين دفع رسوم أو عمولات خاصة أرباح بدون إطفاء رأس المال.
٨. إجراءات السداد المبكر وأحكامه، والرسوم -إن وجدت- التي يجب أن يسدها العملاء لممارسة هذا الحق، حيث يجب على جهة التمويل أن تقبل أي سداد بموجب عقد التمويل قبل تاريخ استحقاقه بوصفه سداداً جزئياً بما يعادل

قسماً واحداً أو مضاعفاته.

٩، لأحكام والشروط والإجراءات التي لا تطبق والرسوم التي ستدفع إذا مارس المقترض حق السحب من الائتمان، أو قام بتسديد دفعات جزئية، أو دفعات مؤخره أو مؤجلة، في حال إنهاء العقد بموجب المادة لا يجوز لجهة التمويل فرض أي كلفة أجل أو رسوم، أو المطالبة بأي عمولات من العميل إلا إذا انطبقت الشروط الواردة وهي:

أ. سحب أي جزء من مبلغ التمويل.  
ب. استخدام بطاقة ائتمان أو أية وسيلة أخرى للحصول على السلع أو الخدمات التي سيقدم تمويل مقابلها بموجب عقد التمويل.

#### ٤-١-٤ في حالة التمويل المضمون:

يجب بيان وصف الأصل الذي يضمن التمويل، ويجب أن يتعهد العملاء بالاحتفاظ بالأصل المعني الضامن للتمويل بصورة مناسبة حتى يكون متاحاً للممول في حالة التخلف عن السداد.

#### ٤-١-٤-٥ حق الانسحاب:

باستثناء المعاملات القائمة على مبدأ تجنب الفوائد يكون للعميل الحق خلال مدة زمنية لا تتجاوز عشرة أيام عمل في إلغاء قبوله لاتفاقية التمويل الاستهلاكي دون إبداء أي مبررات، وتبدأ هذه المدة من اليوم الذي تبرم فيه اتفاقية التمويل الاستهلاكي. وتُلزم ممارسة حق الانسحاب العميل أن يعيد إلى الممول المبالغ النقدية التي حصل عليها بموجب اتفاقية التمويل، وان يدفع العميل العمولة المستحقة أو الربح المستحق عن مدة الائتمان المحسوبة على أساس معدل النسبة السنوية المتفق عليها للعمولة، ولا يجوز المطالبة بأي تعويض آخر بخصوص السحب، وتُعاد للعميل أية دفعة مقدمة دفعها سلفاً بموجب اتفاقية التمويل بدون أي تأخير.

#### ٤-١-٤-٦ الشروط غير العادلة:

تعد اتفاقية التمويل الاستهلاكي أو اتفاقية الضمان غير عادلة إذا كان الغرض منها أو يترتب عليها إجحاف بالنسبة للمصالح الاقتصادية للعميل، أو غير ذلك في المضمون أو الشكل، وعلى وجه الخصوص إذا طبقت أي من الشروط الآتية:

١. تغيير أي مصاريف تعاقدية، أو تعويضات، أو رسوم غير سعر عمولة التمويل أو معدل الربح.
٢. إدخال شروط على إمكانية تغيير سعر عمولة التمويل أو معدل الربح من شأنها الإجحاف بحق العميل.
٣. إيجاد نظام ينطوي على سعر عمولة تمويل أو معدل ربح متغير ليس له صلة بصافي سعر عمولة التمويل الأولي، أو معدل الربح المقترح عندما أبرمت اتفاقية التمويل.
٤. إلزام العميل بالتعامل مع نفس الممول لإعادة تمويل القيمة المتبقية، أو لتمويل الدفعة الأخيرة من اتفاقية تمويل عملية شراء ممتلكات منقولة أو خدمة ما.
٥. إلزام العميل - باستثناء هامش المتاجرة - كشرط للسحب، بأن يترك كضمان المبالغ المقترضة أو الممنوحة بكاملها أو جزءاً منها، أو يستخدمها بكاملها أو جزءاً منها لتكوين ودیعة، أو شراء أوراق مالية أو أدوات مالية أخرى، إلا إذا حصل العميل على نفس سعر العمولة للوديعة، أو الشراء أو الضمان كمعدل النسبة السنوية للرسم المتفق عليه.
٦. لا يُلزم العميل أو الضامن بتوقيع شيك يضمن تسديد المبلغ المستحق بكامله أو جزء منه.

#### ٤-٥ منتج التمويل متناهي الصغر:

يُمنح هذا التمويل للعملاء الأفراد من أصحاب الأعمال الصغيرة والحرفيين ومن في حكمهم. بغرض تلبية احتياجاتهم لتمويل أنشطهم الفردية، أو التجارية أو أصول مشروعاتهم الإنتاجية (ذات السمة بالمتناهية الصغر). وحيث تعد جميع المنتجات التي عرضنا إليها سابقاً، منتجات تمويل في الأغراض الاستهلاكية، فيما أن منتج التمويل متناهي الصغرى يكون غرضه ربحاً، ولعل تسببنا في إدراجه ضمن قائمة المنتجات التمويلية للأفراد، إنما يرجع إلى تحمل الفرد تبعات هذا النوع من التمويل وهو ما يظهر له في سجله الائتماني ويتأثر به.

ملاحظة: يحظر على شركة التمويل متناهي الصغر تقديم التمويل الاستهلاكي أو ممارسة أي أنشطة تمويلية أخرى. وتخضع شركات التمويل متناهي الصغر لإشراف البنك المركزي السعودي بموجب قواعد ممارسة نشاط التمويل متناهي الصغر (المحدثة في ٢٠١٩) بجانب نظام مراقبة شركات التمويل ولوائحه التنفيذية. ونظام ترخيص شركات التمويل

#### ٤-٥-١ سياسات وقواعد التمويل متناهي الصغر:

يلتزم الممول بوضع سياسات وقواعد وإجراءات تقديم خدمة التمويل متناهي الصغر، على النحو التالي:

١. قواعد وشروط منح التمويل وإجراءاته.
٢. معايير وإجراءات تقديم الجدوى الاقتصادية للنشاط أو الأصل الإنتاجي المطلوب تمويله ومدى قدرة العميل على السداد.
٣. إجراءات التحقق من استخدام مبلغ التمويل في الغرض المحدد بالعقد.
٤. إجراءات ومتابعة أداء التمويل، وتقديم النصح والإرشاد للمستفيد من التمويل بحسب الحال.
٥. إجراءات وضبط تحصيل الأقساط المستحقة وإجراءات التعامل مع حالات التعثر.
٦. كيفية حساب تكلفة التمويل.

#### ٤-٥-٢ الحد الأقصى لمبلغ التمويل:

١. بموجب المادة الرابعة عشرة من قواعد ممارسة نشاط التمويل متناهي الصغر (محدثة ٢٠١٩) فإنه لا يجوز أن يزيد مبلغ التمويل الممنوح للمستفيد من التمويل متناهي الصغر على مبلغ ١٠٠,٠٠٠ ألف ريال. بينما يمكن زيادة حد التمويل لأكثر من ذلك تبعاً لتقدير البنك المركزي السعودي؛ وذلك حتى مبلغ ٢٠٠ ألف ريال سعودي.
٢. بموجب المادة الخامسة عشرة من قواعد ممارسة نشاط التمويل متناهي الصغر (محدثة ٢٠١٩) فإنه يجوز منح تمويل بلا ضمان، أو بضمان يراعي في تحديده نوع وطبيعة هذا التمويل، وفقاً لضوابط يقرها مجلس إدارة الممول شركة التمويل متناهي الصغر.

#### ٤-٥-٣ طريقة حساب معدل النسبة السنوي لتمويل شخصي:

ومثالها: اتفاقية تمويل شخصي بمبلغ (١٠٠,٠٠٠) ريال، يتم سدادها على شكل دفعات شهرية قيمة كل دفعة (٤,٤٥٠) ريالاً، ولمدة (٢٤) شهراً، وتستحق الدفعة الأولى بعد (٢٠) يوماً، من تاريخ توقيع العقد، ويتم دفع الرسوم الإدارية (١٠٠٠) ريال، بعد إبرام العقد.

طريقة حساب معدل النسبة السنوي:

$$100000 - 1000 = \sum_{i=0}^{23} \frac{4450}{(1+x)^{\left(\frac{20}{365} + \frac{i}{12}\right)}}$$

$$= \frac{4450}{(1+x)^{\left(\frac{20}{365}\right)}} + \frac{4450}{(1+x)^{\left(\frac{20}{365} + \frac{1}{12}\right)}} + \dots + \frac{4450}{(1+x)^{\left(\frac{20}{365} + \frac{22}{12}\right)}} + \frac{4450}{(1+x)^{\left(\frac{20}{365} + \frac{23}{12}\right)}}$$

التحويل من نسبة شهرية إلى نسبة سنوية:

تظهر النسبة الشهرية ٥٥٪ ولتحويلها إلى نسبة سنوية يتم استخدام المعادلة التالية:

$$x = ((1+0.0055)^{12}) - 1$$

معدل النسبة السنوي:  $x = 7.87\%$

معدل النسبة السنوي للتمويل الشخصي

## أسئلة نهاية الفصل الرابع

أجب عن الأسئلة التالية وتحقق من صحة إجابتك في القسم الموافق:

- (١) تحدث عن الممكنات التنظيمية لسوق التمويل العقاري؟  
مرجع الإجابة: القسم ٤-١-٢
- (٢) عرف كلا من السوق الأولية، والسوق الثانوية للتمويل العقاري، ووضح الفرق بينهما.  
مرجع الإجابة: القسم ٤-١-٣
- (٣) عناصر خدمة التمويل العقاري أربعة، اذكرها؟  
مرجع الإجابة: القسم ٤-١-٤
- (٤) تعرف على معدل النسبة السنوي للتمويل العقاري؛ واكتب المعادلة لطريقة حساب معدل النسبة السنوي؟  
مرجع الإجابة: القسم ٤-١-٥
- (٥) وضح الفرق بين كلا من عقد التمويل العقاري بصيغة الإجارة وعقد التمويل العقاري بصيغة المربحة؟  
مرجع الإجابة: القسم ٤-١-٦
- (٦) في منتج الإيجار التمويلي، فإن العقد يعرف بأنه: .... أكمل؟  
مرجع الإجابة: القسم ٤-٢
- (٧) اذكر التزامات المستأجر في منتج الإيجار التمويلي؟  
مرجع الإجابة: القسم ٤-٢-١
- (٨) وضح حالة هلاك العين العقارية في عقد الإيجار التمويلي؟  
مرجع الإجابة: القسم ٤-٢-١-١١
- (٩) وضح الطرق التي تنتقل بها ملكية العين العقارية في عقد الإيجار التمويلي؟  
مرجع الإجابة: القسم ٤-٢-١-١٤
- (١٠) ما المقصود بالإفصاح الفوري والتنازل عن حق المؤجر، في عقد الإجارة التمويلي؟  
مرجع الإجابة: القسمين ٤-٢-٢ و ٤-٢-٣
- (١١) ما هو منتج التمويل بالبطاقات، مع ذكر أنواع البطاقات؟  
مرجع الإجابة: القسم ٤-٣-١

## أسئلة نهاية الفصل الرابع

أجب عن الأسئلة التالية وتحقق من صحة إجابتك في القسم الموافق:

(١٢) اذكر خمسة من الشروط الواجب مراعاتها عند إصدار بطاقة التمويل؟

مرجع الإجابة: القسم ٣-٣-٤

(١٣) اذكر ضوابط التمويل الاستهلاكي المصغر؟

مرجع الإجابة: ١-٤-٤

(١٤) ما هو الحد الأقصى لمبلغ التمويل متناهي الصغر؟

مرجع الإجابة: ٢-٥-٤

(١٥) راجع معادلة طريقة حساب معدل النسبة السنوي لتمويل شخصي، ثم وضح كيفية تحويل النسبة من شهرية

إلى سنوية؟

مرجع الإجابة: القسم ٣-٥-٤

### المشتررون (العملاء)

٧٣	١-٥ مفهوم تمويل الأفراد
٧٦	٢-٥ مفهوم العميل الرشيد
٨٠	٣-٥ التثقيف المالي للعملاء الأفراد
٨٢	٤-٥ حقوق المشترين (العملاء)

يتضمن هذا الجزء من المنهج ١٢ سؤال من بين ١٠٠ سؤال في الاختبار





في هذا الفصل تعريف بمفهوم العملاء المستهدفين لمزودي أو منتجي خدمات التمويل للأفراد، ومفهوم التمويل الشخصي، ويعرض القسم لأهمية زيادة الوعي الائتماني للأفراد وبيان حالاتهم السلوكية، في سبيل تكوين العميل الراشد والمسؤول، ثم يبين القسم مفهوم العميل الرشيد وإدارته لذاته المالية، وسلوكه، ثم يعرض للمبادئ الخمسة عشر لتكوين القرار الرشيد التي يعززها مبدأ الالتزام في التعاملات المصرفية والائتمانية. وأخيراً يعرض القسم لمفهوم التثقيف المالي للعملاء الأفراد، وحقوق العملاء المشتركين.

## الهدف التعليمي

أن يتعرف المختبر على طبيعة المشتركين لخدمة التمويل للأفراد وسلوكهم وكيفية خدمتهم.



### ١-٥ مفهوم تمويل الأفراد:

“التمويل الشخصي” هو طلب المال وأخذه من ممول - مرخص له - بفائدة محددة، لاستخدامه في تلبية حاجات أو أغراض شخصية لاتجارية. مثل: شراء سيارة شخصية، أو ترميم المسكن، أو تلبية التزام مالي طارئ، أو ضرورة صحية (طبية) أو حتى غرض تعليمي.

تمويل الأفراد أو التمويل الشخصي له تأثير كبير في حياة الفرد ومستقبله، فقد يكون سبباً لفراغية الفرد إن أحسن استخدامه وخطط له، وفي ذات الوقت قد يخلق مشكلات جسيمة إن أساء استخدامه. وفي كلتا الحالتين؛ فإن قرار التمويل الشخصي هو ترتيب ذهني، والالتزام مالي يختص بتلك التصرفات والسلوكيات المسؤولة للأفراد. ويكتسب قرار التمويل الشخصي “صفة الجدوى والرشاد بالمستوى الذي يعتمد عليه ويتكون منه قرار الفرد بنفسه. وبمقتضى أحوال الناس عموماً فإنه - درءاً للخصومة - على كل من الممول والعميل مراعاة مقدار الحاجة لدى الطرف الآخر، وفي نفس الوقت مراعاة أهمية المال المتبادل بينهما. فمن الضرورة التحقق بمقدار الالتزام والوفاء. ثم بالكيفية المناسبة للأخذ والعطاء.

وتصنف المنشآت التمويلية عملاءها - بغية تجويد خدماتها - عدة تصنيفات، أهمها: التصنيف من حيث الكيان القانوني، على النحو التالي:

- عملاء أفراد.
- عملاء شركات.
- عملاء مؤسسات.
- عميل حكومة.

ونعني في هذه المادة العلمية بالعملاء الأفراد، دون غيرهم من العملاء. على النحو التالي:

## ١-١-٥ الوعي الائتماني للأفراد:

تشكل البيئة الثقافية والاجتماعية التي يعيش فيها العملاء الراغبون في الخدمات التمويلية - عموماً - مواقفهم نحو ضرورة احتياجهم للخدمة التمويلية. فالبيئة المحيطة بالأفراد محرك رئيس لهم، فضلاً عن تحفُّزهم الضمني نتيجة للدور الإرشادي والتوجيهي الذي يمارسه "مسؤول الائتمان" كفرد فاعل في كيان تمويلي موثوق؛ يحرص على بيان المنافع المادية وإيضاحها عند الحصول على الخدمات التمويلية.

يُعرّف "الوعي الائتماني" بأنه: اعتياد الأفراد على طلب التمويل عبر القنوات القانونية من الممولين المرخصين، ومعرفتهم بالمنتجات والبدائل التمويلية وإدراكهم لمسؤولية سداد مستحقات التمويل الذي يرغبونه، وإدراكهم لتبعات تعثرهم في سداد ما التزموا به.

ونتيجة للوعي الائتماني فإنه من المتوقع تزايد الطلب على خدمات التمويل انحصار عدد حالات التعثر المالي. ويلعب المسؤولون في الكيانات التمويلية دوراً مهماً في زيادة الوعي الائتماني لعملائهم وللمجتمع، ليس فقط بتوفير المنتجات التمويلية المختلفة، ولكن أيضاً بتوضيح مزايا الائتمان، وأثره في توفير أسباب الرفاهية في المجتمع. ومن ذلك المنطلق؛ ذلك يتعين على المسؤولين في الكيانات التمويلية القيام بالآتي:

- الاهتمام بدراسة اتجاهات طبقات المجتمع واحتياجاته لمنتجات التمويل.
- تطوير استراتيجيات التسويق والعلاقات العامة المحفزة لثقافة الائتمان.
- المساهمة المجتمعية في رعاية المتعثرين من السداد لأسباب قاهرة لا إرادة لهم فيها.
- تبني صور إيجابية لعملاء مثاليين وتعزيز الصورة الذهنية للمجتمع نحو جدوى الائتمان.
- تبني برامج قانونية تساهم في تعزيز المسؤولية القانونية جراء الممارسات السلبية.

## ٢-١-٥ الحالات السلوكية الأربعة نحو المال:

ينحوا الأفراد في نظرتهم السلوكية نحو المال الى جهة واحدة من أربع جهات يظهر فيها المال؛ وتلك الجهات الأربعة للمال إنما تُبرز المال ودوره في الحياة اليومية للأفراد على اختلاف مجتمعاتهم وأزمانهم. بل وثقافتهم. ومن المفيد معرفة تلك المبادئ بقصد فهم تصرفات العملاء وردود أفعالهم ومن ثم تقدير الأنسب للتفاعل معهم.

### ١. حالة الإحباط Frustration

يعبر كثيرٌ من الصغار والشباب عن مشاعر سلبية تجاه المال تصل إلى درجة الكراهية، باعتباره سبباً للخصومة أو الغضب، وأنه مصدر للإحباط إذا لم يتوفر، وأنه يسبب التوتر، وأن أساسه هو عدم الثقة.

### ٢. حالة القدوة Role Models

خلال التعامل اليومي للأباء مع أموالهم، يراقب ويقتدي الأبناء عن كثب كيفية تعامل آبائهم مع المال. لدرجة أن ينتقد بعضهم الكيفية التي يتعامل آبؤهم بها مع المال، الأمر الذي يستثيرهم ألا يكونوا كأبائهم.

### ٣. حالة البراغماتية Pragmatic

”حالة الواقعية“ وهم قليل من الناس، الذين ينظرون للمال نظرةً مجردة جافة، وأن لا عواطف تكتنفه. وأن نزاعاته إنما تُحل بطريقةٍ مجردة من المشاعر الإنسانية. فلا اعتبار للحاجة والظروف الاجتماعية للفرد.

### ٤. حالة أن المال ليس كل شيء Money Isn't Everything

”حقيقة علمية“ أن المال ليس كل شيء. إنه ضروري للبقاء، لكنه ليس شرطاً لكي تكون سعيداً.

## ٢-٥ مفهوم العميل الرشيد:

ترتبط المسؤولية ارتباطاً وثيقاً مع مستوى الوعي والمعرفة لدى الشخص، وكلاهما في تناسب طردي فكلما زادت المعرفة والوعي تزيد المسؤولية وتتنامي. ويعد سن الرشد، معياراً يبدأ معه تحمل الفرد للمسؤولية، ويتميز الراشدون فيما بينهم بمقدار التزامهم بالوفاء فيما يتفقون أو يتعاقدون عليه. ويمكننا فهم السلوك الرشيد للعميل، من خلال التأمل في السمات التالية للفرد:

- إدارته لذاته وموارده المالية.
- سلوكه وسماته الإيجابية نحو الالتزام والمسؤولية.
- فهمه واستيعابه لمبادئ تكوين القرار الرشيد.

## ١-٢-٥ إدارة الذات المالية:

"الاستقرار المالي" مصطلح شائع، ومفاده: المكانة الإيجابية التي يطمح كلا منا للوصول إليها. ويقصد به "الثبات والوفرة في الموارد المالية وما يقابلها من مصروفاته أو التزامات"، وهذا المفهوم وإن بدا منطقياً ومقبولاً، إلا أنه في الواقع قد يصعب حصوله، فالمتعارف عليه تغيير أحوال الفرد خلال مراحل العمرية، وتتغير معها قدراته على تحصيل المال وما يقابله من صرف له.

فالأمر ليس محاسبة للإيرادات وما يقابلها من مصروفات، بل يتجاوز ذلك ليصبح نهجاً إدارياً وسلوكياً تنظيمياً يعزز تنامي الموارد والمكتسبات المالية للفرد، فينسق لنفسه مصروفاته والتزاماته المالية في آن واحد. واليوم نحن نبتكر مفهوماً جديداً، نعزز فيه بناء الثقة الذاتية لعملائنا، فهم شركاؤنا الاستراتيجيون، فهم تتحقق نجاحاتنا الاجتماعية والاقتصادية. إن مفهومنا الجديد نحو تعزيز "إدارة الذات المالية" لعملائنا، يعمل على التأثير السلوكي الإيجابي داخل النفس البشرية.

فيحقق ثلاث غايات مستهدفة وهي:

- أولاً: مفهوم "الإدارة" يستحث سلوك العلم ويعزز حب العمل وتحقيق الأهداف.
- ثانياً: مفهوم "الذات" يستحث سلوك الشموخ ويعزز الاعتزاز بالنفس في لحظات الحاجة.
- ثالثاً: مفهوم "المالية" يستحث سلوك الحفظ والكسب ويعزز الاطمئنان والاستقرار.

تقتضي إدارة الذات المالية من الشخص الرشيد الفهم والتفريق بين الحاجات والرغبات، كما تقتضي أيضاً التحليل والحساب لمجموعتي المصروفات والإيرادات، ثم تستوجب اكتساب مهارة اتخاذ القرار والعمل عليه. وتترتب مقتضيات إدارة الذات المالية في المراحل التالية:

### ١-٢-٥ المرحلة الأولى: قائمة الحاجات والرغبات:

حدد قائمة حاجاتك وأولوياتك التي لن تحيد عن الإبقاء عليها. وابحث تلك القائمة مع المقربين لك - وعلى الأخص الراشدون منهم. - واعرف أن كل ما عدا تلك القائمة إنما هو رغبات يمكن الاستغناء عنها

### أولاً: قائمة الدخل Income

الموارد المالية، إنه من الضرورة أن تبحث في مصادر دخلك وتحقق من استمراريتها، فكل منا يمتلك مصدر دخل، سواء من خلال وظيفة أو تجارة أو زراعة أو أي عمل آخر. وقد يحصل بعضنا أيضاً على دخل من عوائد استثماراته. فاعمل لنفسك قائمة بمواردك المالية. ورتبها بحسب الأهمية.

أيضاً حلل ممارساتك المالية ووائم بين حاجاتك وإيراداتك. فعلى كل حال مهما كانت مصادر الدخل، فأنت بحاجة إلى معرفة كيفية تتبع دخلك وإدارته. استنتج مقدار احتياجك للمال، من أجل تغطية نفقاتك الحالية، بل وما يمكنك ادخاره مستقبلاً.

### ثانياً: قائمة النفقات Expenses

المعيشة مكلفة مالياً. تستوجب عليك دفع ثمن الطعام والملبس والمسكن والمواصلات والاتصالات والكثير من المصاريف الضرورية الأخرى. ثم إن هناك أشياء مثل الإجازات، والترفيه، وواجبات أخرى كتعليم الأطفال، والزواج، وهدايا للأقارب وما إلى ذلك.

كل تلك الأشياء إما ضرورات وحاجات، أو رغبات وأمنيات. ولكل منا أهداف وغايات؛ يسعى مجتهداً للوصول إليها. وهذه تقتضي منا إنفاق مبالغ، قد تكون كثيرة أو قليلة، وذلك تبعاً لمقدار الدخل. ولإدارة النفقات؛ تُعد قائمة النفقات أساساً يعتمد عليه.

### ٥-٢-١ المرحلة الثالثة: صناعة القرار:

شيء ضروري في حياتنا المالية الشخصية، وأمره لازم، ويتطلب الإدراك والفهم. الكثير من المصادر المعرفية سواء التعلم الذاتي أو التعلم من الغير، يمكنك الاعتماد عليها لتحقيق إجادتك لمهارة "صنع القرار". ويعد نموذج (PACED) لصنع القرار وسيلة بسيطة يمكنك استعمالها بسهولة.

هناك الكثير من البرامج التعليمية والتدريبية والتمارين التي تعزز لدى الفرد تعلم واكتساب مهارة صنع القرار.

PACED - Decision-Making Model (نموذج اتخاذ/صنع القرار)		
P	Problem (مشكلة) ابحث في مشكلتك	Which is the best for you? ما الأفضل بالنسبة لك؟
A	Alternatives (بدائل) حلل البدائل	How well does each option fit? كيف نلائم كل خيار؟
C	Criteria (المعيار) وائم مع معاييرك	What decision needs to be made? ما القرار الذي يجب اتخاذه؟
E	Evaluate (تقييم) قيم الإيجابيات والسلبيات	List incentives and disincentives ضع قائمة بالحوافز والمثبطات
D	Decision (قرار) اتخذ القرار	What are all of the option? ما كل الخيارات؟

### ٢-٢-٥ السلوك والسمات:

يستهدف الممولون في بيع منتجاتهم التمويلية، أولئك الأشخاص من الأفراد الذين يتسمون بالعقلانية والرشد في تصرفاتهم وقراراتهم، فيتعامل بالمصداقية ويُعتبر للمسؤولية ويتفاعل بمقدارها. فكل إنسان منوط بعقله، ومن الأفراد من يتميز بالرشد في تصرفاته وسلوكه، فتؤسّم قراراته بالرشد والحكمة. وتشير جميع التشريعات المحلية والعالمية الى تتبع "العميل الرشيد" لترتيب اتفاق التمويل المناسب. ومما يُعد من الممارسة الحياتية والسلوك المعتاد للعميل الرشيد، ما يلي:

١. الميزانية الشخصية: أن يكون لدى العميل مفهوم التنظيم والمراقبة للمصروفات الشخصية، ولديه سلوك الرصد والمتابعة لمشترياته الشخصية.

٢. الادخار: أن يكون لدى العميل خطوات جادة أو إنجازات تعزز مفهوم الادخار وتوفير النقود عند الحاجة.

٣. التأمين: أن يكون لدى العميل الإدراك الكافي لمزايا التأمين وأثره عند الحاجة.

٤. الرهن العقاري: أن يكون لدى العميل المعرفة، بدور الرهن العقاري في المسؤولية والالتزام تجاه الغير.

في سبيل الحصول على العميل الرشيد، أوجب البنك المركزي مجموعة من المتطلبات والإجراءات والمعايير على جميع الممولين لتعزيز مسؤوليتهم نحو تثقيف العملاء، واستخلاص قراراتهم الرشيد؛ وبناء علاقة تشاركية مستمرة ومثمرة

### ٣-٢-٥ مبادئ تكوين "القرار الرشيد":

خمسة عشر مبدأ تعزز دعم اتخاذ القرار الرشيد، ويتوجب على الكيانات التمويلية اتباعها وتوجيه موظفيها للعمل بها لاستخلاص القرار الرشيد من عملائها. وهي على النحو التالي:

١-٣-٢-٥ الصدق عند تقديم المعلومات:

يجب على العميل تقديم المعلومات الكاملة والحقيقية عند تعبئة أي نماذج خاصة بالمول والامتناع عن تقديم التفاصيل الخطأ، ويجب عليه تقديم المعلومات الهامة.

٢-٣-٢-٥ القراءة بدقة لكافة المعلومات التي يقدمها الممول:

يجب على العميل الاطلاع على التفاصيل الكاملة بشأن الالتزامات المترتبة عليه عند حصوله على الخدمة أو المنتج، ولا يلزم التأكد من فهم تلك التفاصيل والقدرة على الالتزام بها.

٣-٣-٢-٥ طرح الأسئلة:

من المهم قيام العميل بطرح الأسئلة على موظفي الممول بشأن أي بند غير واضح، أو شرط لم يتأكد منه، وعلى الموظفين القيام بالإجابة عن أي أسئلة بطريقة مهنية تساعد العميل على اتخاذ القرار.

٤-٣-٢-٥ آلية تقديم الشكوى:

سيوفر الممول للمستفيد التفاصيل بشأن تقديم الشكوى والإطار الزمني لموافاته بالنتيجة، ويمكن للمستفيد رفع الشكوى إلى مستويات "الإدارة العليا" عند الضرورة. وفقا لقواعد ومبادئ حماية العملاء

٥-٣-٢-٥ استخدام الخدمة أو المنتج بموجب الأحكام والشروط:

يلزم العميل بعدم استخدام الخدمة أو المنتج إلا وفقا للأحكام والشروط المرتبطة بها، وذلك بعد التأكد من فهمها بصورة كاملة.

٦-٣-٢-٥ عدم التعرض للمخاطر:

تحتوي بعض الخدمات أو المنتجات المالية على مستويات متفاوتة من المخاطر، وينبغي على الممول شرحها للعميل بوضوح. وعلى العميل عدم شراء أية خدمة أو منتج عند الشعور بأن المخاطر لا تلائم وضعه المالي.

٧-٣-٢-٥ تقديم طلب الخدمات أو المنتجات الملائمة لاحتياجات العميل:

عند قيام العميل بتقديم طلب الحصول على الخدمة أو المنتج؛ ينبغي عليه التأكد من ملاءمة الخدمة أو المنتج إلى احتياجاته، وعليه الإفصاح عن كافة الالتزامات المالية مع كافة الجهات التي يتعامل معها.

٨-٣-٢-٥ إبلاغ العمليات غير النظامية:

يجب على العميل في حالة اكتشاف عمليات مجهولة تمت على حسابه إبلاغ الممول على الفور.

٩-٣-٢-٥ عدم الإفصاح عن المعلومات الشخصية:

لا ينبغي أن يقدم العميل، تحت أي ظرف، أي تفاصيل عن معلوماته الشخصية الخاصة به إلى أي طرف آخر.

١٠-٣-٢-٥ تحديث المعلومات:

ينبغي على العميل القيام بتحديث المعلومات الشخصية الخاصة به، بما في ذلك معلومات الاتصال بحيث يكون التحديث بشكل مستمر، ومتى ما طلب الممول ذلك

١١-٣-٢-٥ عنوان العميل :

يجب على العميل تزويد الممول بالعنوان الوطني، والبريد الإلكتروني، وأرقام الاتصال عند طلبها.

يجب على العميل توكي الحذر عند منح وكالة رسمية لطرف آخر لإنجاز التعاملات المالية.

١٣-٣-٢-٥ مراجعة كافة المعلومات:

ينبغي على العميل مراجعة جميع المعلومات التي سجلها في نماذج العمليات لضمان عدم وجود أخطاء، كما ينبغي على الممول تزويد العميل بنسخة من العقود والمستندات الموقعة منه والاحتفاظ بها في مكان آمن.

١٤-٣-٢-٥ سداد الدفعة الشهرية:

على العميل الالتزام بسداد القسط الشهري المستحق في تاريخه دون تأخير، حيث إن التأخر في سداد القسط يعتبر إخلالاً بالاتفاقية ويترتب عليه زيادة في الأعباء.

١٥-٣-٢-٥ المحافظة على الأصل التمويلي والمسؤوليات أمام الجهات الرسمية:

على العميل المحافظة على الأصل التمويلي والتأكيد على مسؤوليته عن أي سوء استخدام أمام الجهات الرسمية.

٣-٥ التثقيف المالي للعملاء الأفراد:

١-٣-٥ مفهوم الحاجة والرغبة:

عندما لا يدرك الفرد منا مستوى الحاجة أو مستوى الرغبة في شيء ما. فإن مبلغ المال المقابل لهذا الشيء يكون باهضاً - حتى وإن كان المبلغ قليلاً. فالإنفاق في غير محله يعد تبذيراً يبغضه الله ورسوله والناس أجمعون. واستمرار الفرد في إنفاق ما يقع بيديه من مال، لتلبية جميع متطلباته دونما تخطيط يُفقدته التحكم بالمال الذي بين يديه. وتعرفنا للحاجة والرغبة يمكننا - كما سيرد تالياً - تقدير سلامة قرارنا وتصرفنا في الإنفاق. ومن المتعارف عليه أن تقدير الحاجة وقياسها، أمر نسبي؛ يختلف باختلاف الأشخاص. فما هو حاجة عند البعض، قد يكون رفاهية عند غيرهم. وهكذا. ويشير هرم ماسلو Maslow's hierarchy of needs للحاجات الإنسانية، إلى أن الإنسان يشعر باحتياج إلى أشياء معينة، وهذا الاحتياج يؤثر على سلوكه. فالحاجات غير المشبعة تسبب توتراً لدى الفرد، فيسعى إلى إشباعها.

• تعريف الحاجة Need هي الضرورة، الشيء الحتمي في حياتنا، شيء أساسي في الحياة. فلا تستقيم الحياة بدونها. فالماء حاجة، والمسكن حاجة، ووسيلة النقل حاجة.

• تعريف الرغبة Want تكون في كمال الشيء، والرفاهية فيه، أو هي شيء يزيد من متعتنا، ولا نتضرر من فقدانه فهو كمال غير ضروري. فالمشروبات الغازية وقطع الحلوى واليخت رفاهية.

من الضروري جداً أن معرفة أن يفهم المرء الفرق بين احتياجاته ورغباته. فأشياء مثل الأكل والشرب وإيجار المنزل هي احتياجات أو ضرورات يتحتم على المرء تحملها، ولكن أشياء مثل ألعاب البلاي ستيشن والأفلام وما شابهها تعد دائماً خيارات، يمكن الاستغناء عنها والعيش بدونها. حتى لو أردنا التباهي باحتياجاتنا، فيمكننا تخصيص بعض مدخراتنا خلال فترة زمنية، إذ يمكننا شراء، احتياجات مهمة مثل المنزل والسيارة، فقط عندما يكون لدينا «رصيد مالي» أو مدخرات متراكمة.



## ٢-٣-٥ التخطيط المالي للعملاء الأفراد:

يتم العمل مع العملاء لتحديد الأهداف المالية الواقعية التي تتماشى مع وضعهم المالي، وظروفهم، وتعليمهم، وخبراتهم الحياتية: العلمية والعملية، حيث يجب عند التواصل مع العميل أن يقوم مسؤول الائتمان باكتشاف مدى ثقافة العميل المالية ومدى معرفته بالخدمات والمنتجات الائتمانية وكيفية الاستفادة منها وفقا لظروفه المالية. ومن هذه الأهداف:

### ١-٢-٣-٥ أهداف العميل المالية:

تختلف وتتعدد أهداف العميل المالية وفقا للأغراض الخاصة به التي تدفعه للحصول على المساعدة المالية من الجهات الائتمانية / التمويلية، ويمكن حصرها في الآتي:

الائتمان الاستثماري: وهو الائتمان الذي يستهدفه العميل لتمويل العمليات التي يقوم بها لمدة طويلة وهي تهدف للحصول على:

(أ) وسائل إنتاج ومعدات.

(ب) أوعقارات مثل الأراضي والمباني الصناعية والتجارية والإدارية.

الائتمان التجاري: حيث يهدف العميل إلى تمويل نشاطه التجاري (المتوسط أو المتناهي الصغر) والحصول على المال أو المساعدة في شراء السلع بغرض الاتجار فيها.

الائتمان الاستهلاكي: يهدف منه العميل إلى تمويل عملياته الاستهلاكية؛ مثل شراء سيارة، أو تجهيزات كهربائية للمنزل، أو لتمويل احتياجات أخرى استهلاكية.

التمويل العقاري: يهدف منه العميل إلى تمويله لشراء عقار يسكن فيه وعلى موظف البنك أن يقوم بتوضيح البدائل المتاحة من الخدمات والمنتجات التي تتناسب مع المركز المالي للعميل حتى يتمكن من اتخاذ القرار.

### ٢-٢-٣-٥ عناصر التخطيط المالي الذاتي:

الخطة المالية الذاتية، هي وثيقة شخصية يعدها الفرد بنفسه ولنفسه، يوضح فيها وجهين اثنين:

• الأول: واقعه المالي بتفاصيله (الحالية والمستقبلية).

• الثاني: احتياجاته وطموحاته (الحالية والمستقبلية)

ويمكن وصف الخطة بخارطة الطريق لحياتك الشخصية، تعطيك صورة: فيها المرتفعات والمنحدرات والالتفاف والدوران وفيها الحار والبارد... الخ. وب عقلك الفطن وتفكيرك الراشد تقرر التزاماتك.

على الشخص الاهتمام بخطته المالية بالحرص على تحديثها باستمرار، ومشاركتها مع أفراد أسرته وخاصته المعنيين بمسؤوليته. وتتكون الخطة المالية الذاتية من عناصر، أهمها:

١ الرصد المالي لمصروفاتك وإيراداتك:

(أ) قائمة الأصول المالية المدرة للدخل

(ب) قائمة الأصول الثابتة - غير المدرة للدخل.

(ت) قائمة بالاحتياجات

(ث) قائمة بالرغبات

٢ رصد الأهداف، (ماذا تريد؟):

(أ) أهدافك الحالية (الحاجات الماسة)

(ب) أهدافك المستقبلية (الأمنيات)

٣ تحمل المسؤولية واتخاذ القرار.

(أ) قرر أن تكون إيراداتك أكثر من مصروفاتك

(ب) قرر أن تكون مصروفاتك أقل من إيراداتك.

(ت) تحمل مسؤولية أن تكون ثريا.

#### ٤-٥ حقوق المشتريين (العملاء):

يتمتع العملاء بحماية يكفلها النظام العام ويقرها نظام البنك المركزي السعودي؛ في مواجهة كيانات التمويل، واعتبار حماية عملاء المؤسسات المالية مبدأ راسخاً من مبادئ البنك المركزي؛ يضمن من خلاله حصولهم على معاملة عادلة بشفافية وصدق وأمانة. ويضمن كذلك توفير الخدمات بكل يسر وسهولة وبتكلفة مناسبة وجودة عالية. وفي سبيل ذلك صدرت مبادئ وقواعد حماية عملاء المؤسسات المالية ٢٠٢٢، وجاء فيها، ما يلي:

#### ١-٤-٥ المبدأ الأول: المعاملة بعدل وإنصاف:

يجب على الممول التعامل بعدل وأمانة وإنصاف مع العملاء في جميع مراحل العلاقة بينهما، بحيث يكون ذلك جزءاً لا يتجزأ من ثقافة المؤسسة المالية، كما يجب بذل العناية والاهتمام الخاص بالعملاء محدودي الدخل والتعليم وكبار السن والأشخاص ذوي الإعاقة من الجنسين.

#### ٢-٤-٥ المبدأ الثاني: الإفصاح والشفافية:

على الممول التأكد من وضوح معلومات الخدمات والمنتجات المقدمة للعملاء وسهولة فهمها، بحيث تكون محدثة وواضحة ومختصرة ودقيقة وغير مضللة، ويمكن الوصول لها دون عناء، خصوصاً شروطها وميزاتها الرئيسية، كما يجب أن تشمل إيضاح حقوق ومسؤولياته، كل طرف وتفصيل الأسعار والعمولات التي تتقاضاها المؤسسة المالية، والضرائب المترتبة عليها، والاستثناءات، والغرامات، وأنواع المخاطر، والمنافع الرئيسية، وآلية إنهاء العلاقة وما يترتب عليها، إضافة إلى توفير معلومات عن المنتجات والخدمات البديلة المقدمة من المؤسسة المالية.

#### ٣-٤-٥ المبدأ الثالث: التنقيف والتوعية المالية:

يتعين على الممول وضع برامج وآليات مناسبة لتطوير معارف العملاء ومهاراتهم، ورفع مستوى الوعي والإرشاد لديهم، وتمكينهم من فهم المخاطر الأساسية، ومساعدتهم في اتخاذ قرارات مدروسة فعالة، ومساعدتهم في معرفة الجهة المناسبة للحصول على المعلومات في حال حاجتهم لذلك.

#### ٤-٤-٥ المبدأ الرابع: سلوكيات العمل وأخلاقياته:

يتوجب على الممول العمل بطريقة مهنية عالية، بما ينعكس على مصلحة العملاء، وعلى امتداد العلاقة بينهما، حيث يعتبر الممول المسؤول الأول عن حماية مصالح العملاء، كما يجب عليه توفير الموارد البشرية اللازمة لتحقيق ما سبق، وتنفيذ أعماله وخدمة عملائه في كافة مناطق المملكة المتواجدها، وتوفير مراكز مناسبة لخدمة عملائه والقنوات الموثقة للتواصل معهم.

#### ٥-٤-٥ المبدأ الخامس: الحماية ضد عمليات الاحتيال وسوء الاستخدام:

يجب على الممول حماية أصول عملائه من الاحتيال، ووضع أنظمة تقنية ورقابية ذات مستوى عالٍ من الكفاءة والفعالية، للحد من عمليات الاحتيال والاختلاس، أو إساءة الاستخدام واكتشافها، واتخاذ الإجراء اللازم حال وقوعها وفقاً للأنظمة والتعليمات ذات العلاقة.

#### ٦-٤-٥ المبدأ السادس: حماية خصوصية المعلومات والبيانات:

يلتزم العميل بوضع الآليات المناسبة وفقاً للأنظمة والتعليمات والسياسات السارية ذات العلاقة لحماية معلومات وبيانات العملاء المالية و/أو التأمينية و/أو الشخصية والحفاظ على خصوصيتها، على أن تشمل جميع الحقوق الوارد ذكرها في نظام حماية البيانات الشخصية ووضع أنظمة رقابية على مستوى عالٍ تشمل على آليات مناسبة تحدد الأغراض التي من أجلها تم جمع البيانات

#### ٧-٤-٥ المبدأ السابع: معالجة الشكاوى:

يجب على الممول توفير آلية مناسبة للعملاء لتقديم الشكاوى بحيث تكون الآلية واضحة وفعالة، ويجب دراسة الشكاوى واتباع التدابير والإجراءات اللازمة لمعالجتها بشكل عادل فعال، وتقديم أفضل الحلول وأنسبها دون تأخير وفقاً للأنظمة والتعليمات ذات العلاقة

#### ٨-٤-٥ المبدأ الثامن: المنافسة:

يجب على الممول أن يتيح للعملاء القدرة على البحث والمقارنة بين أفضل الخدمات والمنتجات ومقدمها بسهولة ووضوح؛ وعليه تعزيز الابتكار والحفاظ على جودة الخدمات والمنتجات

#### ٩-٤-٥ المبدأ التاسع: خدمات الإسناد:

عند القيام بالإسناد لأي من الخدمات التي تتضمن تعاملًا مع العملاء على الممول التأكد من التزام الطرف الثالث، أنه يعمل لما فيه مصلحة عملائه ويتحمل مسؤولية حمايتهم.

#### ١٠-٤-٥ المبدأ العاشر: تضارب المصالح:

يجب أن يكون لدى الممول سياسة مكتوبة بشأن تضارب المصالح؛ وعندما تنشأ حالة تضارب مصالح فيجب الإفصاح عنها للجهة المسؤولة.

## أسئلة نهاية الفصل الخامس

أجب عن الأسئلة التالية وتحقق من صحة إجابتك في القسم الموافق:

- (١) من هو العميل الفرد؟ وما هو مفهوم تمويل الأفراد؟  
مرجع الإجابة: القسم ١-٥ و ١-١-٥
- (٢) اشرح ما لمقصود بالوعي الائتماني للأفراد؟  
مرجع الإجابة: القسم ٢-١-٥
- (٣) هناك ثلاث ملاحظات تدل على العميل الرشيد، وضحتها، واستنتج تعريفاً للرجل الرشيد؟  
مرجع الإجابة: القسم ٢-٥
- (٤) تحدث بإسهاب عن مفهوم إدارة الذات المالية؟  
مرجع الإجابة: القسم ١-٢-٥
- (٥) عدد المبادئ الخمسة عشر التي يتكون منها القرار الرشيد؟  
مرجع الإجابة: القسم ٣-٢-٥
- (٦) وضح الفرق بين الحاجة والرغبة؟  
مرجع الإجابة: القسم ١-٣-٥
- (٧) ما العلاقة بين أهداف العميل المالية، وعناصر التخطيط المالي للذات؟  
مرجع الإجابة: القسم ٢-٣-٥
- (٨) من حقوق المشتري (العملاء) مبدأ الإفصاح والشفافية: وجاء فيه أن على الممول التأكد من وضوح وسهولة فهم معلومات الخدمات والمنتجات المقدمة للعملاء، بحيث تكون محدثة وواضحة ومختصرة ودقيقة وغير مضللة، ويمكن.....(أكمل النص)  
مرجع الإجابة: القسم ٢-٤-٥
- (٩) ناقش المبدأ الخامس: الحماية ضد عمليات الاحتيال وسوء الاستخدام؛ كأحد مبادئ حقوق المشتري؟  
مرجع الإجابة: القسم ٥-٤-٥
- (١٠) ناقش أثر جودة معالجة شكاوى العملاء، على سلوك المشتري؟  
مرجع الإجابة: القسم ٧-٤-٥
- (١١) يعزز البنك المركزي مفهوم السوق المفتوحة ويرحب بالعديد من الشركات ويرخص لها. ناقش هذا المفهوم في إطار حقوق المشتري؟  
مرجع الإجابة: القسم ٤-٥
- (١٢) برأيك من يتحمل مسؤولية حماية العملاء (المشتريين) أمام الطرف الثالث في خدمات الإسناد؟  
مرجع الإجابة: القسم ٩-٤-٥

### الجدارات المهنية

- ٨٦ ١-٦ الوظائف الفنية الرئيسة التي أشار إليها النظام
- ٨٨ ٢-٦ عناصر خدمة التمويل للأفراد
- ٩٠ ٣-٦ المراحل العملية لإنتاج الخدمة التمويلية للأفراد
- ٩٥ ٤-٦ التزامات الممول بعد إبرام اتفاقية التمويل
- ٩٥ ٥-٦ معايير قبول طلبات التمويل للعملاء الأفراد
- ٩٦ ٦-٦ قواعد منح التمويل وإجراءاته للعملاء

يتضمن هذا الجزء من المنهج ١٣ سؤال من بين ١٠٠ سؤال في الاختبار



يوضح هذا الفصل الجدارة المهنية باعتبارها متطلباً أساسياً لتجويد الخدمات الائتمانية المقدمة ونزاهتها؛ إذ إن بناء الكادر الوظيفي في الجهات التمويلية منطلق لتلك الجودة ونزاهتها. فيعرض هذا الفصل للوظائف الفنية الرئيسة التي أشار لها النظام. كما يعرض لعناصر أو مراحل تقديم خدمة التمويل للأفراد. ثم يعرض لمراحل إنتاج الخدمة التمويلية للأفراد. وأخيراً معايير قبول طلبات التمويل للعملاء الأفراد، وقواعد منح التمويل.

## الهدف التعليمي

أن يعرف المختبر الجدارات المهنية اللازمة لتقديم خدمات ومنتجات تمويل الأفراد.



## الجدارات المهنية:

تتخذ الوظائف في الخطوط الأمامية أهمية بالغة في خلق التأثير الإيجابي أو السلبي عند العملاء وراعي التمويل الفردي، إذ تعكس سلوكيات ومهارة "أخصائي تمويل الأفراد" ذلك المستوى الاحترافي لجهات التمويل، كما تولد عند العملاء القناعة والاطمئنان إلى اختيارهم للمول. مما يخلق فرصاً أكثر لتوقيع عقود تمويل وأرباح مباشرة وغير مباشرة. ويمكن إيجاز المسؤوليات الوظيفية لأخصائي التمويل للأفراد في ثلاث مسؤوليات رئيسة، هي:

• الإرشاد والتوجيه: يتعلم الكثير من الخبراء؛ مهارات الإرشاد والتوجيه كأداة لكسب الكثير من العملاء. وتترين وظيفة "أخصائي تمويل الأفراد" بمهمة الإرشاد والتوجيه، وله بريق يتطلع إليه الطموحون، لما فيه من الإعجاب والقبول له من أفراد المجتمع. وتعد مهمة الإرشاد والتوجيه متطلباً معيارياً نصت عليه تعليمات البنك المركزي السعودي، حيث يتوجب على الممول مهمة الإيضاح والإفصاح عن كل ما يحف العميل من مخاطر في مشروعه للمستفيد وكذلك ما يعزز له من الإيجابيات. ويطمح الكثير من العملاء إلى تلقي النصيح والإرشاد من المختصين بما يطمئنهم ويحقق لهم الرضى ويستثيرهم نحو المبادرة والإنهاء بالشراء.

• إغلاق الصفقة: مجموعة الخطوات والإجراءات البيعية لمتابعة إنهاء الصفقة، سواء بالموافقة على طلب العميل، أو بالاعتذار له، كل ذلك في إجراءات أقرها البنك المركزي السعودي ووضع لها التنظيم المناسب. ويعد إغلاق الصفقة إنجازاً ومكسباً مالياً ووظيفياً يتنافس عليه أخصائيو تمويل الأفراد ويعززها مجلس إدارة الممول.

• المساعدة الإدارية: يساعد أخصائيو تمويل الأفراد في تجهيز طلب العميل ومتابعته بالتنسيق والإفادة لجميع الأقسام والإدارات لدى الممول. وعلى رأسهم "مستشار الائتمان للأفراد" والذي يكمل مرحلتي البداية، إذ يتولى مهمة تحليل الملاءة الائتمانية واستكمال متطلبات إصدار الموافقة النهائية للائتمان.

## ١-٦ الوظائف الفنية الرئيسة التي أشار إليها النظام:

اليوم في كثير من دول العالم: تُعزز – الحكومات - لدى شعوبها ثقافة "التمويل الشخصي" وجعله ممارسة حياتية بين أفراد المجتمع، الأمر الذي تُصمم له مناهج ودروس في النظام التعليمي العام، ويُؤهل له الجدارات المهنية لتقديم المنتجات الائتمانية والتعريف بها. لتحقيق أعلى المكاسب وتجنب أقل المخاطر. وفيما يلي التوصيف الوظيفي لوظيفتي "أخصائي تمويل الأفراد"، و"المستشار الائتماني" لتمويل الأفراد.

### ١-١-٦ "الوظيفة الخاصة بتمويل الأفراد":

وتعنى باستقبال الأفراد من العملاء طالبي خدمة التمويل.

- الترتاب الهيكلي للوظيفة: في المستوى الأساسي
- الكفاءة المهنية: ينبغي أن يكون "أخصائي تمويل الأفراد" على درجة عالية من الكفاءة، وأن تتوفر لديه خبرة واسعة بعمل شركات التمويل وقدرة على فهم عمليات التمويل للأفراد ومراقبتها.
- المؤهلات والتدريب: يجب أن تتوفر فيمن يتولى مهام "أخصائي تمويل الأفراد" كحد أدنى المؤهلات التالية:
  ١. الحصول على شهادة جامعية أو مهنية ذات علاقة.
  ٢. أن تكون له خبرة مناسبة في الأعمال المصرفية.
  ٣. أن يكون لديه المعرفة التامة بخدمة العملاء والعمليات التسويقية.
  ٤. أن يجيد اللغتين العربية والإنجليزية.
  ٥. أن يكون لديه الخبرة في تنسيق المهام والأعمال الإدارية.
- السمات الشخصية: بجانب التزامه بـ"أخلاقيات العمل" عليه أن يتصف بالسمات التالية:
  ١. النزاهة والاستقامة.
  ٢. سرعة البديهة والإدراك.
  ٣. حسن التعامل واللباقة.
  ٤. القدرة على التعامل مع جميع أنواع العملاء وخصائصهم.
  ٥. القدرة على تنظيم وإدارة الوقت
  ٦. القدرة على متابعة العملاء واستمرار التواصل معهم.

### ٢-١-٦ "الوظيفة الخاصة بتقديم الاستشارة الائتمانية لتمويل الأفراد"

وتعنى بدراسة وتقييم طلبات التمويل وتحليل المخاطر ذات العلاقة.

- الترتاب الهيكلي للوظيفة: في المستوى الإداري القيادي
- الكفاءة والقدرات: أن يكون المستشار الائتماني على درجة عالية من الكفاءة والخبرة، وأن تتوفر لديه خبرة واسعة بأعمال شركات التمويل، وعلى الأخص تمويل الأفراد، ولديه قدرة إبداعية في تصميم المنتجات التمويلية / الائتمانية في

• المؤهلات: يجب أن يتوفر فيمن يتولى مهام مستشار اتتماني في تمويل الأفراد كحد أدنى المؤهلات التالية:

١. الحصول على شهادة جامعية أو مهنية ذات علاقة.
٢. أن تكون له خبرة عالية في مناصب إشرافية في الشركات التمويلية أو البنوك.
٣. أن يكون لديه المعرفة التامة بمجموعة المنتجات التمويلية محل الترخيص بالشركة التمويلية.
٤. أن يتقن اللغتين: العربية والإنجليزية.
٥. أن يكون لديه الخبرة في التخطيط والقيادة لفريق الأخصائيين لتمويل الأفراد.
٦. أن يكون لديه القدرة على حل المشكلات التمويلية.

• السمات والقدرات الشخصية:

١. النزاهة والاستقامة.
٢. سرعة البديهة والاستنتاج.
٣. حسن القيادة والتوجيه.
٤. القدرة على الإشراف والتوجيه.

## ٦-٢ عناصر خدمة التمويل للأفراد:

تتكون خدمة تمويل الأفراد من عدة مراحل متتابعة؛ تبدأ بمرحلتين أوليتين، هما من اختصاص ومهام "أخصائي تمويل الأفراد" وسنُعنَى بهما، فقط:

### ٦-٢-١ جمع البيانات:

في سبيل الامتثال إلى "مبادئ التمويل المسؤول للأفراد" الصادرة ٢٠١٨ م. وكل ما تقتضيه تعليمات البنك المركزي السعودي، ومنها مبدأ "اعرف عميلك" وبذل إجراءات "العناية الواجبة". فإن مقتضيات المرحلة الأولى، تتطلب ما يلي:

ضرورة التقييد بالإجراءات الابتدائية لفتح طلب / ملف للعميل الراغب في التمويل الفردي. حسب التنظيم الداخلي الذي يقره الممول.

توثيق المعلومات والمستندات المقدمة من العميل بما يضمني عليها درجة مقبولة من الموثوقية - انظر فقرة ٤ من مبادئ التمويل المسؤول للأفراد- مثال ذلك:

• بيان إجمالي الراتب موثقاً بأية وسيلة من جهة العمل للعميل.

• "العنوان الوطني" التعريف المرجعي للعميل.

• إفادة العميل بالالتزام بضوابط التواصل مع العملاء على النحو التالي:

(أ) تنحصر وسائل الاتصال الموثوقة التي يحق لجهة التمويل استخدامها مع العملاء أوضاعهم فيما يلي: (١) البريد الإلكتروني. (٢) البريد المسجل. (٣) العنوان الوطني. (٤) الرسائل النصية. (٥) الاتصال الهاتفي.



ب) التعريف بأوقات العمل في المركز الرئيس والفروع والمواقع الجغرافية للممول.  
ت) التعريف بالاسم والوظيفة "إحصائي تمويل الأفراد" ووسيلة الاتصال المثلى.  
• إفادة العميل وطلب موافقته الخطية على فحص سجله الائتماني، أو ما يعرف "بالتقرير الائتماني للعميل Customer Credit Report-CCR". للتحقق من ملاءته المالية وقدرته على تحمل الالتزامات الائتمانية الشهرية، وسلوكه الائتماني، وتوثيق ذلك في ملف التمويل.

• مطالبة العميل بالإفصاح كتابيا عن أي التزامات ائتمانية أخرى عليه. مثل القروض من جهة العمل أو الأصدقاء أو الأقارب أو غيرها من الالتزامات الأخرى، سواء أكانت حالية أم متوقعة، وتوثيق ذلك في ملف التمويل.  
• إخطار العميل وإفهامه أن قدراته المالية ستخضع لاستخدام نماذج وأدوات مالية لقياس إمكانية تحمله للالتزامات الائتمانية الشهرية، ومدى ملاءمة التمويل لاحتياجاته وظروفه، ومن أبرز هذه النماذج حصر وتصنيف المصاريف الأساسية المعتاد عليهما: وتشمل بحد أدنى المجموعات الآتية:

أ) مصاريف الأغذية، وتتأثر بعدد الأفراد المعالين.

ب) مصاريف السكن (الإيجار) والخدمات، وتعتمد على ما إذا كان العميل مالكاً لمنزله أو مستأجراً له أو غير ذلك.

ت) أجور العمالة المنزلية.

ث) مصاريف التعليم، وتتأثر بعدد الأفراد المعالين.

ج) مصاريف الرعاية الصحية، وتتأثر بعدد الأفراد المعالين.

ح) مصاريف النقل ومصاريف الاتصالات.

خ) مصاريف التأمين للفرد شخصياً ومن يعولهم، بحسب الحال.

د) أي تكاليف أو مصاريف مستقبلية متوقعة.

١-٢-٢-٦ محاذير جمع البيانات:

في سبيل اتخاذ الحيطة والحذر تمشيا مع "إدارة المخاطر التشغيلية" فإنه يتطلب الانتباه لما يمكن وصفه "بمعاملة غير عادية أو مشبوهة". ومن المفهوم عندئذ ضرورة التنسيق مع "إدارة الالتزام" عند الممول. ومن تلك المؤشرات أو التصرفات ما يلي:

١ - تعمد العميل إخفاء بيانات ومعلومات مهمة مثل مقر إقامته الفعلية.

٢ - تقديم بيانات وهمية يصعب التحقق منها كرفضه تقديم المستندات الأصلية الخاصة بإثبات الهوية.

٣ - تقديم معلومات مثيرة للشكوك كتقديم رقم هاتف مفصول عن الخدمة.

٤ - العملاء الذين يهتمون بصورة غير عادية بالاستفسار عن النظم المطبقة للتعرف على العمليات غير العادية أو معايير الاشتباه، أو إجراءات الإخطار الخاصة بالعمليات المشتبه فيها.

٥ - عدم تناسب عمليات العميل وتكرارها مع دخله والمعلومات المقدمة.

٦ - ظهور علامات القلق والارتباك على المشتبه به أو من ينوب عنه أثناء تنفيذ العملية.

٧ - كثرة استفسار المشتبه به - أو من ينوب عنه - عن تفاصيل مكافحة غسل الأموال.

٨ - طلب المشتبه به - أو من ينوب عنه - إلغاء المعاملة بمجرد محاولة موظفي البنك الحصول على المعلومات المهمة الناقصة.

### ٦-٢-٣ تكوين القناعة الابتدائية:

لا شك أن هذه مرحلة حساسة تحتاج إلى استيعاب ذهني خاص لدى "أخصائي تمويل الأفراد"، حيث يتولد في هذه المرحلة القناعة بطلب العميل شكلياً، وبالتالي الإفصاح له بالقبول الابتدائي للطلب تمهيداً لفحصه وتحليله من الإدارات المعنية لدى الممول.

على الممول توفير النماذج اللازمة لتكوين القناعة الابتدائية، وأن تكون متاحة بين يدي "أخصائي تمويل الأفراد" يوقع "أخصائي تمويل الأفراد" على النموذج الخاص بتكوين القناعة الابتدائية. ويكون بذلك قد تولد ملف العميل نظامياً، ويتطلب معاملته بالشكل القانوني حيث اكتسب حساباً خاصاً لدى الممول، ويستوجب الإفادة عنه لدى الجهات الرسمية وفي الرد والاستفسار للعميل.

### ٦-٣-٣ المراحل العملية لإنتاج الخدمة التمويلية للأفراد:

يسعى خبراء التسويق والمخططون الاستراتيجيين لتنمية الأعمال في المؤسسات المالية، إلى استعمال عدد من النظريات العلمية. غايتهم منها تحقيق مكاسب آنية، وأخرى استراتيجية. ويمكننا إيجاز المراحل العملية لإنتاج خدمة التمويل، كما يلي:

### ٦-٣-١ مرحلة ١ "الاستقطاب والجذب":

باستخدام الاستراتيجيات والخطط التسويقية، ويستهدف فيها جمع أكبر عدد ممكن من العملاء "المحتملين"، ثم تثقيفهم وتحفيزهم نحو مزايا التمويل وإيجابياته، بجانب تقديم العروض والباقات التمويلية المناسبة. وإرشادهم نحو المسؤولية في القرارات التمويلية. وتشجيعهم نحو الارتقاء إلى المرحلة التالية. وفي ذلك نظم البنك المركزي مجموعة من المحددات الخاصة بالتسويق والإعلان عن المنتجات التمويلية. ومجموعة المحددات في الأحكام والشروط الخاصة في الرسالة التسويقية.

### ٦-٣-١-١ التواصل عبر الإعلان والتسويق:

- على الممول التواصل مع العملاء باستخدام وسيلتي اتصال على الأقل من الوسائل المفضلة لدى العملاء أو الموجهة للمستفيدين (مثل البريد الإلكتروني، والبريد المسجل، والرسائل النصية، والهاتف).
- على الممولين التأكد من أن عروض الإعلان التي تستخدم أسعاراً تشجيعية أو أسعاراً ابتدائية توضح تاريخ انتهاء فعالية هذه الأسعار ونهاية العرض.
- على الممول التأكد من أن الإعلانات التي تتضمن رموزاً مختصرة (مثل معدل النسبة السنوي APR) يتم شرح معناها بوضوح.

- على الممول أن يمنح الحق للعملاء وبشكل دائم في رفض استقبال هذه الإعلانات الموجهة، وعدم إرسال مواد تسويقية تحمل مخاطر غير مناسبة للأفراد الذين تقل أعمارهم عن (١٨) سنة.
- على الممول التأكد من كون الإعلان مهنيا وغير مضلل وأن يكون بصورة واضحة وسهل الفهم، وأن يراعي الإعلان عدم الإضرار بمصالح الممولين الآخرين أو تشويه سمعة القطاع المالي.
- للبنك المركزي السعودي إلزام الممول الذي لا يتقيد بالشروط السابقة، سحب الإعلان خلال اليوم عمل واحد من إخطار البنك المركزي السعودي له بذلك.

#### ٢-٣-٦-٢ الأحكام والشروط:

- على الممول توفير الأحكام والشروط المحدثة للمنتج أو الخدمة التمويلية للعميل، سواء من خلال كتيب عام، أو عبر القنوات الأخرى المتاحة للممول، وتشجيع العميل على قراءتها قبل بداية العلاقة.
- على الممول أن يُضمّن كلاً من: الأحكام، والشروط، ونماذج الطلبات؛ تلك البيانات التحذيرية الخاصة بالعواقب المحتملة التي قد يتحملها العميل عند إساءة استخدام المنتج أو الخدمة التمويلية.
- على الممول إبلاغ العميل عن طريق وسائل الاتصال المضمونة بأي تغيير في الأحكام والشروط خلال ٣٠ يوم عمل على الأقل قبل إجراء أي تغيير.
- على شركة التمويل أن تتيح للمستفيد إمكانية الاعتراض إذا كان لا يوافق على هذا التغيير في الأحكام والشروط. عن طريق الرد بإشعار للممول باعتراضه خلال (١٠) أيام عمل بعد استلام الإشعار بالتغييرات عن طريق وسائل الاتصال المعتمدة بينهم.

#### ٢-٣-٦-٢ مرحلة ٢ "تكوين القناعة":

بالترحيب بالعملاء المهتمين والمثابرين، والإجابة عن استفساراتهم، والعناية بهم واكتشاف العميل "العميل الرشيد" منهم. وتكوين القناعة بهم وتعزيز الثقة لدى العملاء الراشدين بجدوى فرصة التمويل - الاستثمار - وتكوين القناعة لديهم بالمول. وتعزيز مبادرته. وانتقال العميل للمرحلة التالية. وفي ذلك نظم البنك المركزي مجموعة من المحددات الخاصة بحماية البيانات وحفظها. والإفصاح عنها،

#### ١-٢-٣-٦ حماية البيانات والمعلومات والحفاظ على السرية:

- على موظفي الممول التوقيع على نموذج المحافظة على السرية بشأن بيانات العملاء، وعدم كشف بياناتهم، ومنع الدخول عليها، إلا المخولين.
- على الممول تطبيق لائحة واضحة لقواعد السلوك للموظفين المكلفين بمبيعات وتسويق منتجات التمويل ومتابعة وتحصيل حسابات التمويل المتعثرة.

#### ٢-٢-٣-٦ الإفصاح والتوضيح:

على الممول الإفصاح والتوضيح لعملائه عن تفاصيل كل ما يتعلق بالمنتج أو الخدمات التمويلية، وأن يوفر لهم ملخصاً بالأحكام والشروط الأساسية للمنتج أو الخدمة التمويلية. ومن ذلك:

- الرسوم والعمولات وتكاليف الخدمات الإدارية ومعدل النسبة السنوي.
- مدة سداد التمويل.
- إجراءات السداد المبكر.
- إجراءات إنهاء اتفاقية التمويل.
- إجراءات حق الانسحاب إن وجدت.
- التزامات وواجبات كل طرف بموجب الاتفاقية.
- أي بند يحق للشركة تعديله بعد سريان الاتفاقية.
- أي قيد أو شرط قد يترتب عليه ضرر بمصلحة العميل.
- إجراءات التعامل مع الشكوى.

### ٦-٣-٣ مرحلة ٣ "بناء شركاء التمويل":

الشروع في إجراءات دراسة الطلبات لمجموعة العملاء الراشدين"، ودراسة طلباتهم، والبحث في الحلول وتقديم الاقتراحات نحو خلق "مستفيد" شريك. وفي ذلك نظم البنك المركزي مجموعة الالتزامات على الممول عند إبرام الاتفاقية.

٦-٣-٣-١ التزامات الممول قبل أو عند إبرام اتفاقية التمويل:

- على الممول الحصول على المعلومات الضرورية عن العملاء لتقدير احتياجاتهم من المنتجات والخدمات التمويلية، وتقديم الاستشارة والنصح لهم في اختيار المنتج أو الخدمة التمويلية الملائمة لاحتياجاتهم.
- على الممول الحصول على طلب من العميل من وسيلة اتصال مضمونة، قبل منح تمويل جديد.
- على الممول - قبل إبرام اتفاقية التمويل - الإفصاح لعملائه عن كل ما يتعلق بالمنتج أو الخدمة التمويلية المطلوبة، وأن يقدم لهم الأحكام والشروط الأساسية (مثل: الرسوم والعمولات ومعدل النسبة السنوي، وفترة سداد التمويل، وإجراءات السداد المبكر، وإجراءات إنهاء اتفاقية التمويل، وإجراءات التعامل مع الشكوى).
- على الممول - قبل إبرام اتفاقية التمويل - الإفصاح لعملائه عن أية تغطية تأمينية، والمستفيد من تلك التغطية، وكذلك إجراءات التعامل في حالة وفاة العميل الذي تم منحه التمويل.
- في حالة رفض الممول طلب العميل للحصول على منتج أو خدمة تمويلية، فيجب على الممول إطلاع صاحب الطلب على سبب الرفض، وذلك عن طريق وسيلة اتصال مضمونة خلال مدة أقصاها (٥) أيام عمل.
- على الممول فحص السجل الائتماني للعميل بعد موافقته، للتحقق من ملاءته المالية، وتوثيق ذلك في ملف التمويل. ويجب على الممول تزويد العميل بنسخة من اتفاقية التمويل وملحقاتها في مدة لا تتجاوز (١٠) أيام عمل بعد إبرام الاتفاقية.

### ٤-٣-٦ مرحلة ٤ "الاحتفاء" وخدمة ما بعد التوقيع:

وفمها يتم استلام المنتج التمويلي، والتطلع إلى علاقة ما بعد التوقيع. وبدء علاقة خدمات ائتمانية. تطول بطول مدة الائتمان. وفي ذلك نظم البنك المركزي وحدد مجموعة العناصر اللازم توفرها في عقد التمويل للأفراد. وقرر إجراءات حالي الخطأ والشكوى جراء التعاقد، وأهمية ثبات الرسوم والعمولات وتحديد الأسعار، والتزامات الممول بعد إبرام اتفاقية التمويل؛ وجاءت على النحو التالي:

#### ١-٤-٣-٦ عناصر عقد التمويل للأفراد:

وفقا للمادة الثامنة والسبعون من اللائحة التنفيذية لنظام مراقبة شركات التمويل، يجب أن يحرر عقد التمويل بشكل كتابي أو إلكتروني، بين الممول والعميل وأن يتسلم كل طرف نسخة منه، وأن يتضمن عقد التمويل ما يلي:

#### • على الأقل البيانات والمعلومات الآتية:

١. أسماء أطراف عقد التمويل، الممول والعميل.
٢. رقم السجل المدني، أو الإقامة، أو السجل التجاري للمستفيد بحسب الحال
٣. العنوان الرسمي، ووسائل الاتصال، وتشمل: الهاتف الجوال، والبريد الإلكتروني إن وجد.
٤. نوع التمويل.
٥. مدة عقد التمويل.
٦. مبلغ التمويل.
٧. شروط سحب مبلغ التمويل، إن وجدت.
٨. وصف معادلة تحديد السعر في عقود التمويل متغيرة سعر تكلفة التمويل لتمكين المستهلك من فهم تكلفة التمويل، وتوزيع التكلفة على مدة الوفاء.
٩. تكلفة التمويل، وشروط تطبيقها، وأي مؤشر أو معدل مرجعي لتكلفة التمويل الابتدائية المتفق عليها، ومدد وشروط وإجراءات تغيير تكلفة التمويل.
١٠. معدل النسبة السنوي.
١١. إجمالي المبلغ المستحق سداده من العميل محسوبا في وقت إبرام عقد التمويل.
١٢. مقدار مبلغ الأقساط التي يجب على العميل سدادها، وعددها، ومددها، وأسلوب توزيعها على المبالغ المتبقية في حالة كانت تكلفة التمويل ثابتة، وفي حالة كانت تكلفة التمويل متغيرة؛ يجب وضع ثلاثة أمثلة لمقدار الأقساط، مع الأخذ في الاعتبار تكلفة التمويل الابتدائية، وتكلفتين أعلى وأدنى منها.
١٣. الرسوم والعمولات وتكاليف الخدمات الإدارية.
١٤. مدد سداد الرسوم أو الأموال التي يلزم سدادها دون سداد مبلغ التمويل، وشروط ذلك السداد.
١٥. بيان الآثار المترتبة على التأخر في أداء الأقساط.
١٦. رسوم التوثيق المقررة عند الاقتضاء.
١٧. الضمان والتأمين اللازم.

١٨. رقم الحساب الخاص بإيداع أقساط التمويل واسم البنك.
  ١٩. إجراءات ممارسة حق الانسحاب، إن وجد، وشروطه، والالتزامات المالية المترتبة على ممارسته.
  ٢٠. إجراءات السداد المبكر، وإجراءات تعويض الممول عند الاقتضاء، وكيفية تحديد هذا التعويض.
  ٢١. إجراءات التعامل مع الضمانات في حال انخفاضها، إن وجدت.
  ٢٢. إجراءات ممارسة حق إنهاء عقد التمويل.
  ٢٣. إذن العميل بإدراج معلوماته في السجل الائتماني.
  ٢٤. أي بيانات أو معلومات أخرى يقرها البنك المركزي السعودي.
- يلتزم الممول بإخطار العميل كتابياً بأي تغيير يطرأ على تكلفة التمويل قبل التغيير بمدة لا تقل عن شهرين، وذلك إذا كان عقد التمويل يجيز هذا التغيير، ويجب بيان مبالغ الأقساط التي يتعين سدادها بعد سريان تكلفة التمويل الجديدة، والتفاصيل الخاصة بعدد تلك الأقساط أو مددها، إذا شملها التغيير.
  - لا يجوز أن تتجاوز الرسوم والعمولات وتكاليف الخدمات الإدارية التي تحصل عليها الممول من العميل ما يعادل (١٪) من مبلغ التمويل أو (٥,٠٠٠) خمسة آلاف ريال أيهما أقل.
  - للمستفيد تعجيل سداد باقي مبلغ التمويل، في أي وقت، ولا يجوز تحميله تكلفة التمويل عن المدة الباقية. ولشركة التمويل الحصول على تعويض عن الآتي:
    - أ) تكلفة إعادة الاستثمار، بما لا يتجاوز تكلفة التمويل للأشهر الثلاثة التالية للسداد، محسوبة على أساس الرصيد المتناقص.
    - ب) ما تدفعه شركة التمويل لطرف ثالث بسبب عقد التمويل من النفقات التي نص عليها العقد إذا كانت هذه النفقات لا يمكن استردادها، وذلك عن المدة الباقية من عقد التمويل، ويجوز أن ينص عقد التمويل العقاري على فترة يحظر فيها السداد المبكر، بشرط ألا تتجاوز مدة الحظر سنتين من تاريخ إبرام عقد التمويل العقاري.
  - يجب على شركة التمويل إنشاء وظيفة لمعالجة الشكاوى، وتحديد المسؤولين عنها، ووضع إجراءات واضحة لتلقي شكاوى العملاء وتوثيقها ودراستها، والرد عليها خلال مدة لا تتجاوز عشرة أيام عمل من تاريخ تسلم الشكوى.
  - يجب على شركة التمويل اتخاذ الإجراءات اللازمة لضمان الحفاظ على سرية معلومات عملائها وعملياتهم. ويحظر على منسوبي شركة التمويل إفشاء أية معلومات عن عملاء الشركة وعملياتهم حتى بعد ترك العمل في شركة التمويل.
- ٦-٣-٤-٢ حالة الأخطاء والشكاوى:
- على الممول معالجة الخطأ تجاه العميل سواء تم اكتشاف الخطأ من خلال الممول أو تقدم العميل بشكوى أو مطالبة، ويجب على الممول إكمال هذا الإجراء خلال (٦٠) يوم عمل من تاريخ تحديد الخطأ.
  - على الممول إعادة أي مبالغ محصلة - قد تنشأ بسبب خطأ (عطل) - إلى حساب المتضرر دون تأخير.
  - على الممول وضع آلية تقديم الشكوى، وتوفير نسخة مكتوبة للعملاء، وإجراءات تصعيد الشكاوى. ويلزم الممول عند تلقي الشكوى، القيام بالآتي:
    - إشعار العميل عن طريق وسائل اتصال مضمونة باستلام الشكوى، وإبلاغه بالنواقص خلال (٥) أيام عمل.

- تزويد العميل برقم الشكوى وبيانات الاتصال لمتابعة المستجدات على الشكوى المقدمة.
- الرد بالنتائج للعميل خلال مدة لا تتجاوز (١٠) أيام عمل من تلقي الشكوى مكتملة.
- توثيق وسيلة الاتصال المستخدمة في التواصل والاحتفاظ بها.

٦-٣-٤-٣ ثبات الرسوم والعمولات وتحديد الأسعار:

على الممول عدم إجراء أي تغيير في الرسوم والعمولات التي يتعين على العميل سدادها بعد توقيع اتفاقية التمويل، بما في ذلك الرسوم والعمولات المتعلقة بمقدمي الخدمات الخارجيين.

#### ٦-٤ التزامات الممول بعد إبرام اتفاقية التمويل:

- على الممول تزويد العميل بكشف مجاني للعمليات (إلكتروني أو ورقي) بشكل ربع سنوي، يوضح الدفعات المسددة والدفعات المتبقية، في حالة طلب العميل ذلك.
- على الممول أن يزود العميل، بناء على طلبه، بكشف حساب مفصل مجاناً يشمل جميع الرسوم، وتكلفة التمويل وأية تكاليف إضافية، وذلك في حالة حدوث تعثر سداد مبكر للتمويل.
- على الممول إصدار خطاب إخلاء طرف للعميل، وتحديث سجله الائتماني لدى شركة المعلومات الائتمانية، في حالة قيامه بسداد كامل مبلغ التمويل في مدة أقصاها (٧) أيام عمل من تاريخ السداد.

#### ٦-٥ معايير قبول طلبات التمويل للعملاء الأفراد:

يتأثر قرار قبول طلب العميل للتمويل بمجموعة معايير أساسية. يعتمد عليها الممول عند دراسته للطلب، واتخاذ قرار الموافقة على الائتمان. ومن تلك المعايير أو الأدوات:

#### ٦-٥-١ نموذج الـ (5Ps) للائتمان:

يتضمن النموذج معايير أساسية مرتبطة بالعميل، يتطلب بحثها وتقييمها لدى العميل لاستطلاع مدى القدرة على الوفاء والسداد، بغرض الحماية المستقبلية.

١. (People) العملاء: تقييم الملاءة الأخلاقية والائتمانية للعميل
٢. (Payment) القدرة على السداد: يتمثل هذا المعيار في تقدير احتمالات خاصة بقدرة العميل على السداد وفق المدخلات السابقة.
٣. (Purpose) الغرض من الائتمان: ويقصد بذلك المجالات أو الأنشطة التي تستثمر فيها الأموال المقترضة، ومدى توافقها مع سياسة المنظمة أو المؤسسة المالية، ومع قدرات وخبرات العميل ومقوماته الائتمانية، بالإضافة إلى مدى مناسبة حجم ومبلغ التمويل مع الغرض المصرح من العميل.

٤. (Protection) الحماية: يتمثل هذا المعيار في مدى توفر الضمانات التي يقدمها المقترض إلى المنظمة أو المؤسسة المالية من حيث قيمتها السوقية وسهولة تسيلها ومقدار مخاطرها
٥. (Perspective) الآفاق المستقبلية: وهي تتعلق بتوقع المستقبل وكل الظروف البيئية والمستقبلية المحيطة بالعمل.

### ٦-٥-٢ التقرير الائتماني للعميل: Customer Credit Report - CCR

هو بيان شامل متكامل يحتوي على تفاصيل تعاملات العميل الائتمانية كافة مع الجهات الممولة له، ويتضمن التقرير المنتجات المالية التي تم الحصول عليها مثل: القروض، والبطاقات الائتمانية، بالإضافة إلى المعلومات الخاصة بها، كتاريخ الاستحقاق، ومبلغ القرض، وحالة السداد، ويمكن الحصول على التقرير الأول مجاناً من قبل الشركة السعودية للمعلومات الائتمانية "سمة"، والذي يُعد من المستندات غير القابلة للنشر.

### ٦-٥-٣ نسبة عبء المديونية Debt Burden Ratio - DER

هي تعبير حسابي "في نسبة" تفيد في معرفة مقدار تحمل العميل لعبء المديونية لسداد الأقساط الشهرية، استناداً إلى راتبه أو مدخوله الشهري. انظر: المبادئ الكمية للتمويل المسؤول. وتهدف عملية تحديد نسبة عبء المديونية إلى:

- تنظيم عملية الاقتراض وإبقاء العبء المالي الخاص بسداد الأقساط الشهرية تحت السيطرة.
- الالتزام "بمبادئ حماية العملاء" يزيد من درجة حمايتك من التعثر المالي.
- تجنب إضاعة الوقت والجهد في طلب تمويل قد يُقَابَل في النهاية بالرفض.
- يعتبر معدل عبء المديونية أحد العوامل الأساسية التي تساعد المقرضين على تحديد مدى المخاطر المصاحبة للملف الائتماني، من ثم يأتي القرار بالرفض أو القبول أو حتى أخذ التدابير لضمان حقوقهم.

فيما يلي مثال يوضح حساب تلك النسبة:

مثال: إذا كان الراتب الشهري للعميل مثلاً: ١٠,٠٠٠ ريال سعودي وكانت قيمة جميع الأقساط الشهرية ٣,٠٠٠ ريال سعودي فتكون نسبة عبء المديونية (DBR) =  $10000 \times 30\% / 3000$

### ٦-٦ قواعد منح التمويل وإجراءاته للعملاء:

يجب على الممول - كقواعد أساسية - لمنح الائتمان للعملاء:

١. فحص السجل الائتماني للعميل - بعد موافقته - للتحقق من ملاءته المالية، وقدرته على الوفاء، وسلوكه الائتماني، وتوثيق ذلك في ملف التمويل،
٢. ويلزم تسجيل المعلومات الائتمانية للمستفيد لدى إحدى الشركات المرخص لها بجمع المعلومات الائتمانية، وتحديث تلك المعلومات طوال مدة التعامل مع العميل.
٣. منح التمويل من حيث النوع والحجم على أساس المستويات الإدارية لدى الشركة، ويتعين أن يكون قرار قبول التمويل أو رفضه وفقاً لصلاحيات كل مستوى إداري.



٥. يجب أن يكون التمويل بضمانٍ، وفقاً لسياسة وإجراءات إدارة المخاطر  
٦. يجب أن تكون الضمانات قابلة للتقييم والتنفيذ، لذا يلزم تقييم الضمانات والتحقق من سلامتها النظامية قبل منح التمويل.

٧. يمكن لشركة التمويل منح تمويل بدون ضمان عند استيفاء الآتي:

- (أ) ألا يزيد إجمالي مبالغ التمويل الممنوحة للمستفيد دون ضمان على (١٠٠,٠٠٠) مائة ألف ريال.  
(ب) ألا يكون على العميل مديونية متعثرة لم تُسوّ، أو نزاع لم يحل، أو دعوى إفسار أو إفلاس أو تصفية خلال العشر سنوات السابقة، أو شيكات دون مقابل صادرة عنه خلال الخمس سنوات السابقة.  
(ت) ألا يكون العميل طرفاً ذا علاقة.

## أسئلة نهاية الفصل السادس

أجب عن الأسئلة التالية وتحقق من صحة إجابتك في القسم الموافق:

- (١) عرضنا في هذا الفصل ثلاث مسئوليات رئيسة لأخصائي تمويل الأفراد. فما هي؟  
مرجع الإجابة: القسم ١-٦
- (٢) ابحث في أهمية وظيفة «أخصائي تمويل أفراد» ودورها في جودة الخدمة المقدمة للعميل؟  
مرجع الإجابة: القسم ١-٦ و ١-١-٦
- (٣) في أي تراتب هيكلي تقع وظيفة أخصائي تمويل الأفراد؟  
مرجع الإجابة: القسم ١-١-٦
- (٤) ناقش أهمية التأهيل والتدريب لأخصائي تمويل الأفراد؟  
مرجع الإجابة: القسم ١-١-٦
- (٥) عدد السمات الشخصية اللازمة في أخصائي تمويل الأفراد؟  
مرجع الإجابة: القسم ١-١-٦
- (٦) أشار النظام صراحة بتوفير وظيفة «مستشار ائتماني»؛ تحدث عن الكفاءة والقدرات اللازم توفرها في الوظيفة؟  
مرجع الإجابة: القسم ٢-١-٦
- (٧) في أي تراتب هيكلي تقع وظيفة «مستشار ائتماني»؟  
مرجع الإجابة: القسم ٢-١-٦
- (٨) عدد عناصر خدمة تمويل الأفراد؟  
مرجع الإجابة: القسم ٢-٦
- (٩) المراحل العملية لإنتاج خدمة تمويل الأفراد أربعة، اذكرها؟  
مرجع الإجابة: القسم ٣-٦
- (١٠) اشرح واحدة من مراحل عملية إنتاج الخدمة التمويلية للأفراد؟  
مرجع الإجابة: القسم ٣-٦
- (١١) عدد التزامات الممول بعد إبرام اتفاقية التمويل؟  
مرجع الإجابة: القسم ٤-٦
- (١٢) معايير قبول طلبات التمويل للعملاء الأفراد، هي ثلاثة، اشرح معيار نسبة عبء المديونية DER منها شرحاً وافياً؟  
مرجع الإجابة: القسم ٣-٥-٦
- (١٣) عدد قواعد وإجراءات منح التمويل للعملاء الأفراد؟  
مرجع الإجابة: القسم ٦-٦

## التمويل الإسلامي

١٠٠

١-٧ مفهوم التمويل الإسلامي

١٠٠

٢-٧ أدوات وصيغ التمويل الإسلامي

يتضمن هذا الجزء من المنهج ٨ أسئلة من بين ١٠٠ سؤال في الاختبار



تزايد الاهتمام بالمصرفية الإسلامية في اقتصادات الدول حتى أصبحت مطلباً في بعض الدول غير الإسلامية، وأحد البدائل والخيارات المتاحة في عروض التمويل. وفي هذا الفصل نوضح مفهوم التمويل الإسلامي، ثم نعرض لأدوات التمويل الإسلامي وصيغته، ونعرف بها تعريفاً حسب مقتضى الحاجة.

## الهدف التعليمي

أن يتعرف المختبر على مفهوم وأدوات التمويل الإسلامي وصيغته.



### ١-٧ مفهوم التمويل الإسلامي:

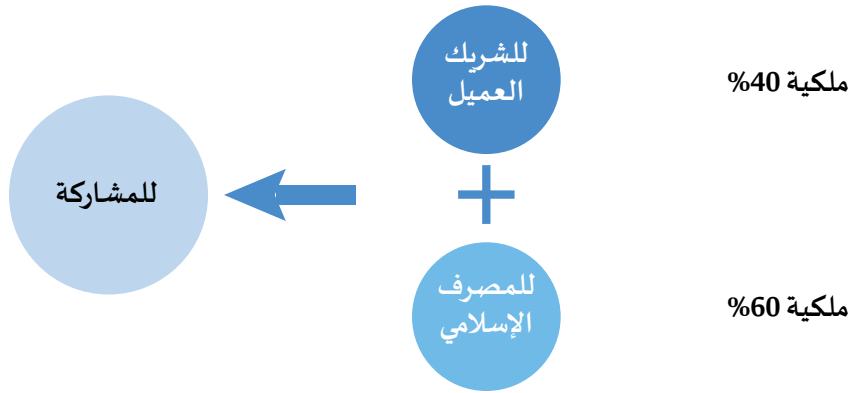
تناول كثير من الكُتاب تعريف التمويل الإسلامي بصيغ متفاوتة، فعرفه بعضهم على أنه تقديم تمويل عيني أو معنوي إلى المؤسسات المختلفة بالصيغ التي تتفق مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية، ووفق معايير وضوابط شرعية وفنية، لتساهم بدور فعال في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية. وإذ نخلص من تلك التعريفات إلى أنه "طريقة للحصول على المال - لإنفاقه في أغراض حلال - تبعاً لمقاصد الشريعة الإسلامية وإجراءاتها الفقهية. وتشهد المصرفية الإسلامية - ومن ضمنها التمويل الإسلامي - نمواً سواء في عدد العمليات أو في عدد المؤسسات المالية الإسلامية التي تعمل في كل دول العالم. ووفقاً لتقرير تطور التمويل الإسلامي الصادر عن البنك الإسلامي للتنمية بالتعاون مع شركة Refinitiv، فإن أصول التمويل الإسلامي العالمي ارتفعت بنسبة ١٤٪ على أساس سنوي بإجمالي ٢,٨٨ تريليون دولار في عام ٢٠١٩، ومن المتوقع أن تصل قيمة الأصول المتوافقة مع الشريعة الإسلامية إلى ٣,١٤ تريليون دولار.

### ٢-٧ أدوات التمويل الإسلامي وصيغته:

#### ١-٢-٧ صيغ المشاركة:

هي اتفاقية أو عقد بين المصرف الإسلامي والعميل للمساهمة في رأس المال بنسب متساوية أو متفاوتة لتمويل إنشاء مشروع جديد، أو تطوير مشروع قائم، أو لتملك عقار، أو أصل منقول، وقد تكون على أساس متناقص بحيث يشتري العميل حصة المصرف بشكل متزايد (مشاركة متناقصة). وتتم

المشاركة في الأرباح التي يحققها المشروع أو العقار أو الموجودات وفقاً لشروط اتفاقية المشاركة، ويمكن توضيح آلية نشاط المشاركة بالشكل التالي:



### آلية عمل المشاركة الإسلامية

في نشاط المشاركة يقوم كل من المصرف والعميل بالمساهمة في رأس مال المشروع، وبنسب قد تكون متساوية أو متفاوتة. وفي حالة المشاركة المتناقصة؛ فإن العميل سيقوم بشراء حصة المصرف في المشروع لاحقاً تدريجياً على مدى مدة العقد. ويكون "البيع والشراء" مستقلاً عن عقد الشراكة، ويجب ألا يتم اشتراطهما في عقد الشراكة. وصيغ المشاركة نوعان: (١) مشاركة مستمرة، (٢) مشاركة متناقصة أو منتهية بالتمليك. وهما على النحو التالي:

#### ١-٢-٧ المشاركة المستمرة:

تعني قيام المصرف بالمشاركة مع شخص طبيعي أو اعتباري أو أكثر في مشروع تجاري أو عقاري أو زراعي أو خدمي أو غير ذلك من مجالات الاستثمار المختلفة، وذلك عن طريق التمويل المشترك في المشروع (أي المشاركة بالمال) فيستحق كل واحد من الشركاء نصيبه من عائد ذلك المشروع. وتكون المحاسبة للأرباح والخسائر بعد نهاية الفترة المالية التي يتفق عليها الطرفان. وتبقى فيها حصة كل طرف في رأس المال والربح على حالها مادامت الشركة قائمة، ولا تتغير هذه النسبة إلا بعقد جديد. ولهذا النوع من المشاركات خصائص أساسية وهي:

- أن رأس المال والعمل بين الطرفين المتعاقدين (المصرف والطرف الآخر)، ويقوم المصرف بها من خلال شراكته بالمال ومساهمته في إدارة الشركة من خلال مجلس إدارتها ولجنتها التنفيذية.
- أن نصيب طرفي الشركة جزء مشاع مما يتحقق من أرباح.
- أن يتفق طرفا المشاركة مسبقاً على نسبة كل منهما من الربح، خشية الوقوع في الغبن أو الغرر أو الجهالة.
- في حالة قيام أحد طرفي المشاركة بالعمل و(الإدارة) معاً دون الطرف الآخر، يتم تخصيص جزء من الربح للطرف الذي يتولى العمل. ثم يقسم ما تبقي من تلك الأرباح بين طرفي المشاركة، ويتم تخصيص جزء من الربح للطرف الذي يتولى العمل تزداد به نسبته في الربح، ويتفق على ذلك ابتداء عند تحديد نسب الأرباح. ثم تقسم الأرباح بين طرفي المشاركة بحسب الاتفاق المسبق على نسبة الربح لكل منهما، كما تقسم الخسارة على قدر مساهمة طرفي المشاركة في رأس مال المشروع.

## ٢-١-٢-٧ المشاركة المتناقصة أو المنتهية بالتملك:

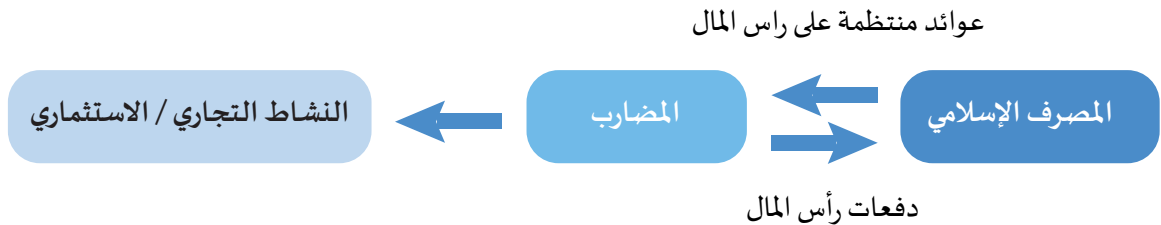
ذلك نوع من أنواع المشاركات التي يساهم فيها المصرف في رأس مال شركة تعمل بأي قطاع من قطاعات الأعمال مع شريك أو أكثر، ويستحق كل طرف من أطراف هذه الشركة نصيبه في الربح وفقاً لما يتفق عليه بالعقد، مع وعد المصرف الإسلامي بالتنازل عن جزء من حصته في رأس المال أو كل حصته من خلال بيع أسهمه أو نصيبه في رأس المال إلى هؤلاء الشركاء، على أن يلتزم الشركاء بدورهم أيضاً بشراء تلك الحصة والحلول محل المصرف في الملكية، مع سداد المقابل دفعة واحدة أو على دفعات حسب ما اتفق عليه من شروط.

ولهذا النوع من المشاركات عدة صور، فقد تأخذ أيّاً من الأشكال الآتية:

- يعطي المصرف فيما الحق للشريك في الحلول محله في الملكية دفعة واحدة أو على دفعات حسب الاتفاق.
- يساهم فيها المصرف في رأس المال، مع وعده بأن يتنازل عن حقوقه عن طريق بيع أسهمه إلى شركائه، وكذلك يعد الشركاء بشراء أسهم المصرف والحلول محله في الملكية سواء على دفعة أو على دفعات.
- اتفاق طرفين على المشاركة في مشروع اقتصادي أو عقاري أو غير ذلك، على أن تنتهي بانتقال حصة أحد الشريكين إلى الآخر تدريجياً بعقود بيع مستقلة متعاقبة.
- دخول المصرف بصفته شريكاً ممولاً بشكل كامل أو جزئي في مشروع له دخل متوقع، وذلك على أساس الاتفاق مع الشريك الآخر على حصول المصرف على حصة من الربح المتحقق فعلاً والاحتفاظ بالجزء المتبقي من العائد (حصة العميل في الربح) أو جزء منه ليكون ذلك الجزء من الربح ثمناً لتملك العميل حصة المصرف أو جزءاً منها.

## ٣-٢-٧ صيغ المضاربة:

من صيغ التمويل التي تمارسها المصارف الإسلامية هي المضاربة، وتوصف المضاربة بأنها عملية استثمارية تقوم على اتفاق بين طرفين هما رب المال والمضارب أو العامل (أي الطرف المختص باستثمار المال). يقوم فيه رب المال بالمساهمة برأس مال في مؤسسة أو نشاط يديره رب العمل بصفته مضارباً أو (مقدم العمل). ويتم توزيع الأرباح التي يتم تحقيقها وفق شروط عقد المضاربة، ويتحمل رب المال الخسارة وحده ما لم تكن تلك الخسائر بسبب سوء سلوك المضارب، أو إهماله، أو إخلاله بالشروط المتعاقد عليها. ويوضح الشكل التالي طبيعة عقد المضاربة:



طبيعة عمل عقد المضاربة

من الشكل أعلاه يتضح أن آلية عمل عقد المضاربة تتمثل في قيام المصرف بتزويد المضارب بالمال اللازم لنشاط معين، ولا يقوم الأخير بالمساهمة بالمال، بل ينحصر دوره فقط في إدارة المشروع مقابل أجر يؤخذ كنسبة من أرباح المشروع، ويدفع المتبقي من الأرباح إلى المصرف. وفي حالة تكبد المشروع للخسائر، فإن المصرف يتحمل كافة المبالغ، ما لم تكن ناجمة عن إهمال من طرف المضارب.

وتوجد في بعض المصارف الإسلامية حسابات استثمارية وفق صيغة المضاربة (تسمى حساب المضاربة لأجل) تتيح للعملاء الدخول في كل أعمال المصرف أو بعضها، ويكون العميل رباً للمال والمصرف مضارباً، ويلزم المصرف العميل بمدة محددة لا يسمح له بالفسخ فيها، فإن أراد العميل الفسخ فإنه يخسر ربح المدة الماضية أو جزءاً منه، وتحدد نسبة توزيع الربح بناء على اتفاقهما عند التعاقد وبناء على المدة والمبلغ المدفوع، على أن تكون معلومة وقت التعاقد، ويعمل المصرف في هذا الحساب في أنشطته. ولا يضمن رأس المال للعميل.

يتضح مما سبق أن المصارف الإسلامية تتعامل بالمضاربة في علاقتها بأصحاب حسابات الاستثمار (العميل يكون رب المال والمصرف يكون المضارب) ثم في علاقتها بطالبي التمويل منها (المصرف يكون رب المال والعميل يكون المضارب). وتنقسم المضاربة من حيث شروطها إلى قسمين: (١) مضاربة مطلقة، (٢) مضاربة مقيدة. وهما على النحو التالي:

#### ٧-١-٢-١ المضاربة المطلقة

وهي التي يفوض فيها رب المال المضارب في إدارة عمليات المضاربة دون أن يقيد بقيود. وإنما يعمل فيها بسلطات تقديرية واسعة وذلك اعتماداً على ثقته في أمانته وخبرته. ومن قبيل المضاربة المطلقة ما لوقال رب المال للمضارب: اعمل برأيك. والإطلاق مهما اتسع فهو مقيد بمراعاة مصلحة الطرفين في تحقيق مقصود المضاربة وهو الربح، وأن يتم التصرف وفقاً للأعراف الجارية في مجال النشاط الاستثماري موضوع المضاربة.

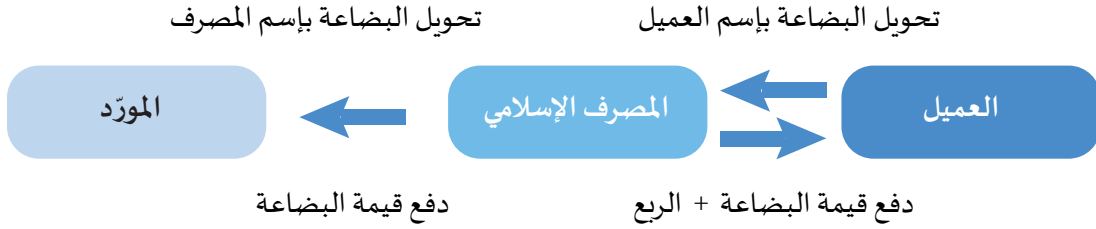
#### ٧-١-٢-٢ المضاربة المقيدة

هي التي يقيد فيها رب المال المضارب بالمكان أو المجال الذي يعمل فيه، وبكل ما يراه مناسباً بما لا يمنع المضارب عن العمل. بمعنى آخر أن يسمح رب المال للمضارب بالقيام باستثمارات خاضعة لمقاييس استثمارية محددة أو قيود معينة. ومن أمثلة ذلك حجم التعرض للمخاطر القطاعية أو السيادية.

#### ٧-٢-٣ صيغ المربحة:

المربحة هي عقد يبيع بموجبه المصرف الإسلامي لعميله نوعاً معلوماً من الأصول بسعر التكلفة مضافاً إليها هامش ربح متفق عليه. وتستخدم المصارف الإسلامية المربحة لمقابلة متطلبات التمويل مثل تمويل المواد الخام، والآلات، وتمويل التجارة قصيرة الأجل. ولتوضيح مبدأ المربحة، يتقدم العميل إلى البنك بطلب تمويل لتمويل حاجات محددة مثل بضائع، ومواد خام، وآلات وغيرها. يقوم العميل بوضع مواصفات للسلعة التي يرغب في شرائها من حيث السعر، والنوع وما شابه ذلك. عندئذٍ يقوم المصرف الإسلامي - بعد قناعته بمدى جدوى المشروع - بإعلام العميل بمقدار ربحه زيادة عن سعر السلعة. وإذا تم الاتفاق، فإن البنك يقوم بشراء السلعة ومن ثم بيعها للعميل بالسعر الذي تم الاتفاق عليه. وهذا النوع من المربحة يسمى المربحة للأمر بالشراء حيث يقوم المصرف الإسلامي ببساطة بإبرام عقد مع عميله ببيع أصول كان

قد اشتراها بناء على طلب العميل وبسعر التكلفة مضافاً إليه هامش ربح متفق عليه بناءً على وعد من العميل. ومن الجدير بالملاحظة أن البضاعة ستكون في ملكية البنك قبل بيعها للعميل على أساس مبدأ المربحة. ويمكن توضيح عملية المربحة بالشكل التالي:



### عملية المربحة

وضح الشكل السابق أن البنك يشتري البضاعة من المورد ثم يقوم العميل بشرائها من البنك بسعر متفق عليه يتم دفعه بشكل مؤجل، حيث يتم تحويل البضاعة باسم العميل في وقت شرائها من البنك ويقوم العميل بتقديم ضمان للبنك، عادة تكون رهن البضاعة لصالح البنك، وتسمى عملية المربحة في هذه الحالة بالمربحة للأمر بالشراء.

### ٢-٧-٤ صيغة الإجارة:

الإجارة هي عبارة عن تملك المنافع مقابل الأجرة، وهناك عدة أنواع من الإجارة منها:  
١-٤-٧ الإجارة التشغيلية:

وهي اتفاق يتم بمقتضاه استئجار أصل معين أو استخدامه بواسطة مستأجر، في مقابل قيام هذا الأخير بسداد مبالغ دورية لفترة زمنية محددة في العقد إلى مالك الأصل (المؤجر).

### ١-٤-٢-٧ الإجارة المنتهية بالتمليك:

وهي شكل من عقود الإجارة التي تقدم للمستأجر خياراً بامتلاك الأصل عند نهاية فترة الإجارة، أو في أثنائها عند السداد المبكر، ويجب في الإجارة المنتهية بالتمليك، تحديد طريقة تمليك العين للمستأجر وذلك بإحدى الطرق الآتية:

- ١ - وعد بالبيع بثمن رمزي، أو بثمن حقيقي، أو وعد بالبيع في أثناء مدة الإجارة بأجرة المدة الباقية، أو بسعر السوق.
- ٢ - وعد بالهبة.

### ٣ - عقد هبة معلق على شرط سداد الأقساط.

شريطة أن يتم ذلك بوثيقة مستقلة عن عقد الإجارة الأساسي، ولا يجوز أن يذكر أنها جزء لا يتجزأ من عقد الإجارة المنتهية بالتمليك. وعند إبرام عقد هبة معلق على الوفاء بجميع التزامات الإجارة؛ تنتقل الملكية تلقائياً عند تحقق ذلك، أما في حالات التمليك عن طريق الوعد بالهبة أو بالبيع، فلا بد من إبرام عقد التمليك عند تنفيذ الوعد، ولا تنتقل ملكية العين تلقائياً بمجرد وثيقة الوعد الأولى.



## ٢-٤-٢-٧ الإجارة الموصوفة في الذمة:

عقد على منفعة مباحة، متعلقة بذمة المؤجر، مدة معلومة، بعوض معلوم، وتستخدم هذه الصيغة غالباً في تمويل الخدمات أو الأعيان التي سيتم إنشاؤها مستقبلاً وتميز الإجارة الموصوفة في الذمة بأنها تعطي للمؤجر حق استلام الأجرة مقدماً تحت الحساب قبل تسليم العين. ويمكن توضيح آلية عقد الإجارة بالشكل التالي:

يتضح من الشكل السابق أن المصرف يقوم بشراء الأصل من المورد، ثم يقوم المصرف بدوره بتأجير الأصل إلى العميل لقاء دفعات أقساط منتظمة، حيث يبقى الأصل باسم المصرف. أما في حالة الإجارة المنتهية بالتمليك فإن الأصل يحول باسم العميل، إما بشكل تدريجي طيلة مدة العقد أو عند انتهاء العقد.



## آلية عقد الإجارة

الإجارة من وجهة نظر المصرف الإسلامي تمثل تمويلاً استثمارياً يغطي جميع المجالات تقريباً، حيث يقوم المصرف - المؤجر غالباً - بشراء معدات وأصول معينة. طبقاً لطلب ورغبات عملائه ومن ثم تأجيرها لهم، فهم الذين يحددون المواصفات الخاصة بالأصول أو المعدات المستأجرة، ويعتبر هذا النشاط بمثابة تمويل عيني (أصول) وليس تمويلاً نقدياً، ولذا فهو أنسب للمصارف، حيث إنها بطبيعتها لا تتاجر في الأموال وإنما تتاجر في السلع والبضائع للمساهمة في التنمية.

## ٢-٧-٥ صيغة الاستصناع:

هي اتفاق مع عميل على بيع أصل ربما لم يتم إنشاؤه بعد أو شرائه، على أن تتم صناعته أو بناؤه وفقاً لمواصفات المشتري النهائي وتسليمه له في موعد مستقبلي محدد بسعر بيع محدد سلفاً. وتستخدم صيغة الاستصناع في المصارف في تمويل العقارات وتمويل المشاريع وغالباً ما يصاحبها عقد الإجارة الموصوفة في الذمة، أو عقد استصناع مواز، حيث يقوم البنك بالدخول مع العميل في عقد استصناع ويدخل مع مقاول في عقد استصناع مواز.

## ٢-٧-٦ صيغة التورق:

يقصد بالتورق "شراء العميل سلعة بثمن أجل مساومة أو مرابحة من المصرف ثم بيعها لطرف ثالث غير من اشترى المصرف منه للحصول على النقد بثمن حال". ويمكن التفرقة بين نوعين من التورق هما:

## ١-٦-٢-٧ التورق الفردي (الفقهي):

وهو التورق الذي بحثه الفقهاء، وعرفه مجمع الفقه الإسلامي برابطة العالم الإسلامي على أنه: «شراء سلعة بالأجل ثم يبيعه المشتري نقداً لغير البائع بأقل مما اشتراها به، ليحصل بذلك على النقد.» ويتضح من هذا التعريف أن عملية التورق هذه تتميز بما يلي:

- من حيث العلاقة التعاقدية: وجود ثلاثة أطراف مختلفة.
- من حيث الضوابط الشرعية للتعاقد: وجود عقدين منفصلين دون تفاهم أو توافق بين الأطراف.
- من حيث الغاية والقصد: الحصول على السيولة النقدية.

## ٢-٦-٢-٧ التورق المصرفي (المنظم):

وهو ما تقدمه البنوك الإسلامية كتمويل مصرفي لعملائها ضمن آليات وخطوات إجرائية وتعاقدية مرتبة ومنظمة تيسر للعميل حصوله على النقد بعملية تورق يكون المصرف طرفاً وسيطاً إضافياً فيها، ولذلك يمكن تسمية هذا النوع بالتورق المنظم أو المؤسسي أو التورق المصرفي. وفي هذا النوع يقوم المصرف:

• بشراء السلعة المحددة من البائع الأصلي بكميات كبيرة - عادة بشكل أسبوعي - من دون وجود وعد مسبق بالشراء من العميل.

- ثم يبيع المصرف تلك السلعة المشتراة أو كميات محددة منها للعميل بالأجل بثمن محدد (بالمساومة أو المراجعة).
- وفي مرحلة تالية يقوم المصرف بتخيير العميل بين طلب استلام السلعة أو بيعها في السوق نقداً نيابة عن العميل بتوكيل يصدر من العميل بعد بيع السلعة عليه وتملكه لها.

## ٧-٢-٧ الوكالة الاستثمارية:

تعني الوكالة الاستثمارية قيام المصرف بدور الوكيل عن الفرد المستثمر، بمعنى أن يقيم الفرد المصرف مقام نفسه في تصرف استثماري جائز معلوم لما يملكه الوكيل من قدرات تحفظ المال وتنميته بأجرة للوكيل أو بغير أجرة. وللوكالة الاستثمارية أربعة أركان رئيسة هي:

- الموكل: أي العميل الذي يتقدم إلى المصرف لينيبه في القيام بالتصرف الاستثماري الذي يرغب توكيله فيه.
- الوكيل: أي المصرف الذي يحصل على الحق في التصرف في المال أو الأصول التي وكله العميل في التصرف الاستثماري فيه.

- موضوع الوكالة الاستثمارية: هو الأمر الذي وكل فيه العميل المصرف للقيام بما لديه من معرفة وخبرة بالاستثمار فيه.
  - المحرر: هو العقد الذي تصاغ به علاقات كل طرف من طرفي عقد الوكالة وحقوقه والتزاماته.
- والوكالة الاستثمارية نوعان: (١) الوكالة المشروطة (٢) الوكالة المفتوحة. وهما على النحو التالي:

## ١-٧-٢-٧ الوكالة المقيدة:

يطلق عليها البعض الوكالة الاستثمارية الخاصة، لأن موضوعها محدد ومشروط بالقيام بعمل معين بذاته، لا يتعدى المصرف التصرف إلى سواه من التصرفات الاستثمارية، إلا إذا أذن له العميل بذلك كتابياً.

يطلق عليها أيضا مصطلح الوكالة الاستثمارية العامة، حيث تترك الحرية الكاملة للمصرف في اختيار مجالات الاستثمار، وإجراء التصرفات الاستثمارية التي يراها مناسبة دون قيد أو شرط من جانب العميل، وبموجب هذا النوع من الوكالات الاستثمارية يقوم العميل (الموكل) بتوكيل المصرف (الوكيل) بالتصرف الاستثماري في أمواله أو أصوله دون تحديد مجال أو عمل بذاته ليكون محور الاستثمار.

## أسئلة نهاية الفصل السابع

أجب عن الأسئلة التالية وتحقق من صحة إجابتك في القسم الموافق:

- (١) جاء في مقدمة هذا الفصل تعريفا للتمويل الإسلامي، استنتجه؟  
مرجع الإجابة: القسم ٧
- (٢) صيغ التمويل الإسلامي سبعة، عددها؟  
مرجع الإجابة: القسم ٧-١
- (٣) اشرح صيغة المشاركة في التمويل الإسلامي؟  
مرجع الإجابة: القسم ٧-١-١
- (٤) ما الفرق بين المشاركة المستمرة والمشاركة المتناقصة في التمويل الإسلامي؟  
مرجع الإجابة: القسم ٧-١-١-١ و ٧-١-١-٢
- (٥) عرف المضاربة المطلقة؟  
مرجع الإجابة: القسم ٧-٢-١
- (٦) صيغة الإجارة أحد صيغ التمويل الإسلامي. عدد أنواعها؟ و اشرح الإجارة المنتهية بالتملك؟  
مرجع الإجابة: القسم ٧-٤-١
- (٧) اذكر شروط القرض الحسن؟  
مرجع الإجابة: القسم ٧-١-٧
- (٨) ما هي أركان الوكالة الاستثمارية؟  
مرجع الإجابة: القسم ٧-١-٨

### الشمول المالي

- ١١٠ ١-٨ مفهومه وأهميته
- ١١١ ٢-٨ الدور المؤسسي في برامج الشمول
- ١١٢ ٣-٨ مؤشرات الأداء في الشمول المالي
- ١١٤ ٤-٨ أدوات الشمول المالي
- ١١٥ ٥-٨ صندوق النقد العربي ودوره في الشمول المالي

يتضمن هذا الجزء من المنهج ٧ سؤال من بين ١٠٠ سؤال في الاختبار



في العام ٢٠٠٧ حيث الأزمة المالية العالمية، ظهرت الحاجة لتقييم النظام المالي العالمي، وضرورة بناء نظام مالي معزز موثوق، وجراء ذلك برز مفهوم الشمول المالي Financial inclusion في أهداف الأمم المتحدة، ليشمل جميع طبقات المجتمع في اندماج تكاملي وان يتحقق الانتفاع من مخرجات التنمية الاقتصادية والمالية لجميع أفراد المجتمع. وفي ذلك عززت مجموعة العشرين (G٢٠) عام ٢٠١٠ الجهود والسياسات الإجرائية لمبادئ الشمول المالي من خلال كيان "الشراكة العالمية للشمول المالي" (GPII Global partnership for financial inclusion). وغاية ذلك الكيان هي ضمان الشمول والعناية لتوفير الحصول على المنافع المالية المصرفية لحوالي ٢,٧ مليار نسمة يمثلون نصف سكان العالم في سن العمل.

## الهدف التعليمي

أن يتعرف المختبر على مفهوم الشمول المالي وأهميته في النظام المالي.



لقد جاء مفهوم الشمول المالي في كل من:

- أهداف الأمم المتحدة الـ ١٧ للتنمية المستدامة كُممكن رئيس لعدد ٧ من تلك الأهداف.
- التزام مجموعة العشرين G٢٠ بتنفيذ المبادئ رفيعة المستوى للشمول المالي، والتي صادق عليها وزراء المالية ومحافظو البنوك المركزية في ٢٢-٢٣ يوليو ٢٠١٦.
- في إعلان مجموعة البنك الدولي في العام ٢٠١٣ بأن الشمول المالي هو مُمكن رئيس في الحد من الفقر وتوفير الرخاء المشترك في المجتمعات.

الأمر الذي راق للكثير من الدول فتبنته كخيار استراتيجي لاحتواء الطبقة الاجتماعية الفقيرة - على وجه الخصوص - ودمجها في التنمية الشاملة، وإتاحة تشاركتهم في فرص الانتفاع من الخدمات المصرفية والائتمانية، بغض النظر عن دخولهم أو مدخراتهم. فتقدم لهم الحلول المصرفية وخدمات الادخار والإقراض، بل وبشكل غير مكلف وسهل الاستخدام في نفس الوقت.

## ١-٨ مفهومه وأهميته:

يمكننا القول أن الشمول المالي هو أحد التطبيقات العملية لمفهوم الوفرة في الخدمات المالية سواء منها المصرفية أو الائتمانية، حيث يصبح الحصول على منتجات الخدمات المالية تلك، أمراً سهلاً قريب المنال لعموم الأفراد والكيانات في المجتمع، وبتكلفة يسيرة مستدامة.

وتكمن أهمية الشمول المالي في الغايات المجتمعية والطموحات الحكومية التي يحققها، فمجرد اكتساب الفرد "حساباً بنكياً transaction account" شخصياً، يتيح له حفظ ماله وادخاره، كما تتاح له فرصة التبادل والنقل الآمن لماله حيث شاء. كما يعد الحساب البنكي بوابة لخدمات مالية وائتمانية أخرى تسهل حياته اليومية وتعزز لصاحبه مزيداً من الفرص الاستثمارية. كالبدء في أعمال تجارية أو التوسع. مع ضمان تخفيف المخاطر وحماية المستهلكين بشكل صحيح من التهديدات

مثل الاحتيال والجرائم الإلكترونية والإفراط في المديونية والممارسات التجارية غير الأخلاقية. واليوم تطور مفهوم الشمول المالي من مجرد استحقاق الخدمات والمنافع للطبقة المحتاجة من خلال المنافذ التقليدية للمؤسسات المالية. إلى الشمول المالي الرقمي digital financial inclusion وهو في ذلك إنما يرفع ويحقق مستوى من الرفاهية للطبقة الاجتماعية المحتاجة. فلقد عززت أزمة COVID-19 استمرار الحاجة للشمول المالي الرقمي، ولألمس أفراد المجتمع جدوى التعاملات الرقمية وأهميتها في الوصول إلى مسافات بعيدة دون عناء الانتقال.

#### ١-١-٨ تعريف مصطلح "الشمول المالي الرقمي":

ويمكننا تعريف مصطلح "الشمول المالي الرقمي" بأنه تلك الإجراءات والتسهيلات التشريعية التي تضمن وصول المنتجات والخدمات المالية التي تحتاجها فئات المجتمع منخفضة الدخل أو الفقيرة بتكلفة معقولة وبطريقة شفافة مسؤولة من قبل المؤسسات المالية سواء الخاصة أو العامة. وعادة ما يستخدم المصطلح على نطاق واسع لوصف ضمان الحكومات لتوفير خدمات الادخار والقروض للفقراء ومحدودي الدخل من الأفراد أو كياناتهم الاقتصادية متناهية الصغر، بإجراءات سهلة وضمانات عادلة وبسيطة. وغاية برامج الشمول المالي هي اكتساب تلك الفئات من المجتمع - الفقيرة ومنخفضة الدخل - ثقافة إدارة مكتسباتهم المالية، ومشاركتهم في التكنولوجيا المالية والمعاملات الرقمية، وتعزيز زيادة الأعمال الصغيرة والمتناهية الصغر.

#### ٢-٨ الدور المؤسسي في برامج الشمول:

تقع على عاتق هيئات ومؤسسات الدولة المالية على وجه الخصوص الكثير من المسؤولية لجعل مفهوم الشمول المالي واقعا محققا. وفي سبيل ذلك تعمل على التالي:

- تقييم العوامل التي تؤثر على قدرة الأفراد والأسر منخفضة الدخل والشركات الصغيرة على الوصول إلى الخدمات المالية.
- محو الأمية المالية، وتوفير برامج التعليم المالي،
- إصدار التشريعات اللازمة وبناء اللوائح التنظيمية المالية، وتحديد السياسات التي يمكن أن تحسن الوصول المالي مع الحفاظ على الاستقرار المالي.

ومن التطبيقات والأساليب المبتكرة لتعزيز الوصول المالي: الخدمات المصرفية عبر الهاتف المحمول والتمويل الأصغر، ابتكارات الحاجة المجتمعية لأدوات التمويل، برامج تحفيز القدرات الادخارية. علاوة على ذلك، هناك حاجة إلى برامج موجهة في مجالات التثقيف المالي وحماية المستهلك لتمكين الأفراد والأسر والمشروعات الصغيرة للاستفادة الكاملة.

## ٨-٢-١ الهياكل العالمية المعنية بوضع معايير الشمول المالي:

تتبنى المنظمات العالمية الخمس التالية مسؤولية ابتكار ووضع المعايير والمحفزات لتحقيق غايات الشمول المالي على المستوى العالمي:

• أولاً: لجنة بازل المعنية بالإشراف على المصارف BCBS؛ حيث أصدرت في ٢٠١٠ وثيقة أنشطة التمويل الأصغر والمبادئ الأساسية للإشراف الفعال على البنوك، وتعتبر هذه الوثيقة هي الأولى من نوعها التي تصدرها "بازل" بشأن الشمول المالي تطبيقاً على مؤسسات التمويل الأصغر (دور الشمول المالي في تحقيق الاستقرار والنمو الاقتصادي، د عادل عبدالعزيز السن).

• ثانياً: اللجنة المعنية بنظم المدفوعات والتسويات CPSS. حيث تمثل نظم المدفوعات المالية الوسيلة أو الشبكة المعنية بإيصال المنتجات والخدمات المالية إلى كل المستفيدين في أنحاء العالم. مما يعني أنه بالقدر الذي تنتشر فيه تلك القنوات يكون تحقيق الوصول إلى كافة المستهدفين. وقد تطورت نظم الدفع وتوسعت لتشمل: أنظمة البطاقات البنكية، نظم تسوية الأوراق المالية، بالإضافة إلى أنظمة الدفع المباشر. ولا شك أن مع هذا التطور والابتكار في أنظمة المدفوعات إنما يلحقه مخاطر لم تكن مألوفة من قبل. تتطلب تدابير واحترازا خاصة.

• ثالثاً: مجموعة العمل المالي "فاتف" FATF. حيث تعنى المجموعة وتهتم بكل ما يضمن السلامة والشفافية في الإجراءات في مواجهة جرائم الأموال على تنوعها، مما يعزز كفاءة الاقتصادات الوطنية وحماية أموال المستفيدين أفراداً ومؤسسات على حد سواء. وعلى الجانب الأخر تراجع وتراقب المجموعة التطبيق المفرط للحماية والرقابة، في سبيل تحقيق غايات الشمول المالي وتعزيز الاقتصادات الوطنية.

• رابعاً: الجمعية الدولية لضمان الودائع IADS. حيث تأسست في العام ٢٠٠٢ كجمعية تطوعية دولية، تعنى بتعزيز فعالية نظم التأمين على الودائع. فكان أن نشرت الجمعية بالاشتراك مع لجنة بازل "المبادئ الرئسية لأنظمة التأمين الفعالة على الودائع" الأمر الذي يعزز من ثقة المودعين في المؤسسات التي تحتفظ بالودائع المضمونة.

• خامساً: الاتحاد الدولي للمشرفين على شركات التأمين IAIS. أنشئ الاتحاد في العام ١٩٩٤، ويضم في عضويته ١٤٠ دولة وهو الهيئة المسؤولة عن وضع المعايير الدولية في إطار تطوير أسواق التأمين وتشجيع استقرارها وسلامتها. وعلى الجانب الأخر، يعنى الاتحاد بالحفاظ على أسواق التأمين وجعلها آمنة ومستقرة لصالح حملة الوثائق وحمايتهم. (دور الشمول المالي في تحقيق الاستقرار والنمو الاقتصادي، د عادل عبدالعزيز السن). وعلى وجه الخصوص تلك الفئات الفقيرة والمحتاجة من المجتمع، الأمر الذي يعزز من كفاءة الاستقرار المالي.

## ٨-٣ مؤشرات الأداء في الشمول المالي:

في العام ٢٠١٢ اقرقادة مجموعة العشرين G٢٠ مؤشرات القياس للشمول المالي. وقد اشتملت على ٣ معايير أساسية على مستوى الاقتصاد الوطني للدولة. وهي التالية:

• أولاً: مؤشر الحصول على الخدمة.

• ثانياً: مؤشر استخدام الخدمات المالية.



ثالثاً: جودة الخدمات المالية.

وعلى ضوء تلك المؤشرات يمكن قياس مستوى الإنجاز والتقدم في تحقيق الشمول المالي على المستوى الوطني أو الإقليمي داخل أو خارج الوطن. كما يمكن تحقيق مبدأ المقارنات البينية والمنافسة في الإنجاز والكفاية. وفي سياق المقارنة الإقليمية فإنه من المؤسف أن مجموعة الدول العربية لا زالت تمثل النسبة الأقل عالمياً في مؤشرات الشمول المالي.

في إحصاء لتطور الشمول المالي على مستوى العالم بين عامي ٢٠١٤ و ٢٠١٧ و"World Bank" ٢٠٢٠، Global FIDEX Database، يظهر لنا أن:

• ارتفع عدد السكان الذين لديهم حسابات في مؤسسات مالية من ٦٢ في المائة من السكان البالغين في عام ٢٠١٤ إلى ٦٩ في المائة في عام ٢٠١٧.

• تُعد الدنمارك الدولة الأولى على مستوى العالم في الشمول المالي، حيث تبلغ نسبة الشمول المالي للأفراد بها ٩٩,٩٩ في المائة في عام ٢٠١٧.

• ارتفعت نسبة الشمول المالي في الدول النامية من ٥٤ في المائة إلى ٦٣ في المائة ما بين عامي ٢٠١٤ و ٢٠١٧.

• رغم ارتفاع نسبة الشمول المالي للإناث في الدول النامية، إلا أنها تعتبر أقل مقارنة بمثيلاتها بالنسبة للذكور بنحو ٩ نقاط مئوية.

• في العام ٢٠١٧ بلغت نسبة حاملي بطاقات الائتمان في الدول العربية حوالي ٤,٦٪ وهي منخفضة مقارنة بالنسبة العالمية ١٨,٤٪.

• كذلك بلغت نسبة مستخدمي الهاتف الجوال والإنترنت للنفاذ إلى الخدمات المالية الإلكترونية في الدول العربية ٥,٧٪ وهي منخفضة مقارنة بالنسبة العالمية ٢٤,٩٪.

### ١-٣-٨ منتجات الشمول المالي:

الإجراءات اللازمة لتحقيق الشمول المالي؛ للأفراد البالغين. حيث يتوقع اكتساب جميع أفراد المجتمع من البالغين من الجنسين؛ بالحصول على كل أو جُل المكاسب التالية.

١ - حساب مصرفي (transaction account) أساسي لإجراء المدفوعات وتلقيها.

٢ - حساب مصرفي رقمي يتيح الدفع بالأجهزة الذكية كالهاتف المحمول.

٣ - حساب ادخار.

٤ - سهولة الحصول على المنتجات الائتمانية البسيطة.

٥ - الحصول على تسهيلات تحويل ونقل الأموال.

٦ - التمتع ببرنامج تأمين واحد أو أكثر ومنها التأمين على الحياة.

٧ - الوصول إلى منافذ التقنية المالية.

## ٤-٨ أدوات الشمول المالي:

تستلزم مهمة تنفيذ الشمول المالي عدد من الأدوات والتي يمكن تقسيمها في مسارين هما:

### ١-٤-٨ المسار الأول:

وهو يعنى بالمهام والمسؤوليات الموكلة على عاتق المؤسسات الفاعلة في القطاع الحكومي ومقدمي الخدمات المالية. واعتبار تلك ضرورات يتوجب العمل بها؛ وقد جاءت مبادئ مجموعة العشرين للشمول المالي - المبتكرة في ٢٠١٠ - بجهود وإجراءات سياسية أولية. كانت منطلقاً للمبادئ رفيعة المستوى للشمول المالي الرقمي الصادرة في ٢٠١٦، والتي اعتنت بعدد من الضرورات على النحو التالي:

- ضرورة تعزيز الشمول المالي الرقمي كمتطلب وطني؛ بوضع استراتيجية وطنية وخطة عمل لتطوير أنظمة مالية شاملة، مع مراقبتها وتقييمها.
- ضرورة دعم الابتكار في حلول ومخاطر الشمول المالي الرقمي؛ بتشجيع البحث والتطوير لابتكار الحلول في مخاطر وإدارة منتجات الشمول المالي الرقمي.
- ضرورة توفير إطار قانوني وتنظيمي ممكن ومتسق للشمول المالي الرقمي؛ يعمل على منع المخاطر في التقنيات المالية؛ مع مراعاة معايير وإرشادات مجموعة العشرين والهيئات الدولية المعنية بوضع المعايير.
- ضرورة التوسع في البنية التحتية للاتصالات وتمتيتها، بما يعزز مفهوم السوق المفتوحة لتوفير خدمات مالية رقمية آمنة وموثوقة ومنخفضة التكلفة لجميع الأسواق الجغرافية، وخاصة المناطق الريفية المحرومة.
- ضرورة نشر الوعي والثقافة المالية الرقمية؛ بدعم أو تقديم البرامج التدريبية والمنشورات المتخصصة وتبسيط شرحها بألفاظ يدرکها الفقراء والمحتاجين. ولتصل إلى فئات المجتمع كافة.
- ضرورة تبسيط الحصول على الخدمات المالية الرقمية، بتحقيق مفهوم العناية بالعملاء، بخفض كلفة الحصول على الخدمة وجعلها بأسعار ومستويات مخاطر معقولة.
- ضرورة وضع آليات لتتبع ما تم إحرازه من تقدم في الشمول المالي الرقمي؛ من خلال نظام قياس وتقييم شامل وجاد للبيانات. ويمكن من تحليل ورصد العرض والطلب على الخدمات المالية الرقمية، فضلاً عن تقييم تأثير برامج حماية العميل.

### ٢-٤-٨ المسار الثاني:

- وهو مكتسبات المستهدفين بالاحتواء بالشمول المالي؛ وهم طبقة المجتمع من منخفضي الدخل والفقراء ومؤسساتهم الاقتصادية الصغيرة والمتناهية الصغر. وفي ذلك حصول كل فرد بالغ على المكتسبات التالية:
- المساواة الاجتماعية بين أفراد المجتمع في التمتع بوسائل الرفاه.
  - المساهمة في التنمية الاقتصادية والمالية بتحقيق المساواة في فرص الدخل بين أفراد المجتمع.

## ٥-٨ صندوق النقد العربي ودوره في الشمول المالي:

يساهم صندوق النقد العربي بدور قيادي لتعميم نهج الشمول المالي في الدول العربية، من خلال تبنيه للمحاور التالية:

• تأسيس فريق العمل الإقليمي في العام ٢٠١٣ لتعزيز وتطوير السياسات والإجراءات اللازمة للنفوذ للخدمات المالية للفئات الفقيرة ومحدودي الدخل.

• إطلاق المبادرة الإقليمية العربية في العام ٢٠١٧ بالتعاون مع المؤسسات المالية الدولية لنشر خدماتها إلى قطاعات الشباب ورواد الأعمال والمشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر.

- إعداد الاستراتيجيات وجمع البيانات المتعلقة بالشمول المالي.

- تخصيص المرأة ببرامج موجهة تحاكي قدراتها الفسيولوجية

- توجيه الدعم نحو تمويل المشاريع متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة.

- تمويل الشركات الناشئة ورواد الأعمال.

- الاستفادة من التقنيات المالية الحديثة والتمويل الرقمي لزيادة الشمول المالي.

- التمويل الزراعي الريفي.

• في العام ٢٠١٧ استحدث صندوق النقد العربي برنامج تسهيل لدعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة. من خلال الإصلاحات الحكومية.

• في العام ٢٠١٨ أنشأ الصندوق مجموعة عمل التقنيات المالية الحديثة لمتابعة تطبيقات التقنيات المالية ونطورها.

• في العام ٢٠١٨ أنشأ الصندوق منصة "بني" لتسوية المدفوعات العربية البيئية. لتساهم في خفض تكلفة الوقت وتكلفة التسوية.

• في العام ٢٠١٦ إطلاق المبادرة الثقافية باسم "اليوم العربي للشمول المالي" تستهدف مخاطبة المجتمع العربي بكل شرائحه، وإثارة اهتمامه بمفهوم الشمول المالي.

## أسئلة نهاية الفصل الثامن

أجب عن الأسئلة التالية وتحقق من صحة إجابتك في القسم الموافق:

- (١) تحدث عن أهمية الشمالي في الاقتصاد الوطني، ودوره في تحقيق وفرة الخدمات وجودة الحياة؟  
مرجع الإجابة: القسم ٨-١
- (٢) عرف «مصطلح الشمولي المالي الرقمي» وشرحه؟  
مرجع الإجابة: القسم ٨-١-١
- (٣) عدد الهيئات العالمية المعنية بالشمول المالي؟  
مرجع الإجابة: القسم ٨-٢-١
- (٤) في العام ٢٠١٢ أقرقادة مجموعة العشرين G٢٠ مؤشرات القياس للشمول المالي. وقد اشتملت على ٣ معايير أساسية على مستوى الاقتصاد الوطني للدولة. اذكرها؟  
مرجع الإجابة: القسم ٨-٣
- (٥) عيّد منتجات الشمول المالي؟  
مرجع الإجابة: القسم ٨-٣-١
- (٦) اشرح أدوات الشمول المالي اللازمة لتحقيقه؟  
مرجع الإجابة: القسم ٨-٤
- (٧) تحدث عن دور صندوق النقد العربي في تحقيق الشمول المالي في العالم العربي؟  
مرجع الإجابة: القسم ٨-٥



**التمويل العقاري هو:**

التمويل الممنوح للعمليات لأغراض بناء أو شراء الوحدات السكنية والتجارية أو شراء الأراضي السكنية وتطويرها وغيرها من الأنشطة ذات الصلة.

**الإجارة التمويلية:**

هي كل عقد يقوم المؤجر فيه بإيجار أصول ثابتة أو منقولة، أو منافع، أو خدمات أو حقوق معنوية بصفته مالكا لها، أو لمنفعتها، أو قادراً على تملكها أو قادراً على إقامتها، وذلك إذا كان حصول المؤجر عليها لأجل تأجيرها على الآخرين على سبيل الاحتراف يعد عقداً إيجارياً تمويلياً.

**التمويل الاستهلاكي المصغر:**

منح الائتمان لغرض الاستهلاك، حيث يحظر على شركات التمويل الاستهلاكي المصغر ممارسة نشاط آخر خلاف نشاط التمويل الاستهلاكي المصغر.

**الودائع / الوديعة المصرفية:**

هي المبالغ النقدية التي يضعها الأفراد أو مؤسساتهم لدى البنك – مدد قصيرة أو طويلة - وغايتهم في ذلك إما حفظها لحين احتياجهم لها لاحقاً، أو لتوصيلها لطرف آخر، أو أن تكون ضماناً أو كفالة مقابل تسليم منتج ما. وتعد الودائع من أدوات قياس الكفاءة المصرفية.

**البنك الوطني:**

هو البنك الذي يكون مركزه الرئيسي في المملكة وماله من فروع فيها» الفقرة «ج» من المادة الأولى من نظام مراقبة البنوك الصادر بالمرسوم الملكي رقم ٥/م في ١١/٦/١٩٦٦ م الموافق ٢٢/٢/١٣٨٩ هـ.

**البنك الأجنبي:**

هو البنك الذي يكون مركزه الرئيسي خارج المملكة وماله من فروع فيها. الفقرة «د» من المادة الأولى من نظام مراقبة البنوك الصادر بالمرسوم الملكي رقم ٥/م في ١١/٦/١٩٦٦ م الموافق ٢٢/٢/١٣٨٩ هـ.

**موظفي شركة التمويل:**

كل شخص طبيعي يعمل لمصلحة شركة التمويل وتحت إدارتها أو إشرافها مقابل أجر سواء في مقر الشركة أو خارجها، بمن في ذلك الموظفون المتعاقد معهم مباشرة أو المتعاقد معهم عن طريق الإسناد.

**المخاطر الائتمانية:**

هي المخاطر التي تتعلق بعدم قدرة العميل للوفاء بسداد الالتزامات المترتبة في ذمته.

**تكلفة التمويل المتغيرة:**

تكلفة التمويل التي تحدد بناء على مؤشر أو معدل مرجعي، محدد بوضوح ومثبت في عقد التمويل وتتغير بتغير المؤشر.

## المستشار الائتماني:

هو شخص مؤهل ولديه دراية كافية بمنتجات التمويل العقاري للأفراد.

## القسط:

إجمالي المبلغ المستحق سداده من العميل موزعاً على مدة عقد التمويل بعد خصم النفقات والمصاريف والتكاليف غير المتكررة، مثل الرسوم والعمولات وتكاليف الخدمات الإدارية.

## الاستقطاع:

هو الحسم من إجمالي الراتب للعميل أو من معاشاته الشهرية.

## شركات البطاقات الدولية:

يقصد بها مشغلي أنظمة الدفع مثل فيزا ماستركارد أمريكان إكسبريس يونيون باي وداينرز كلوب أو الجهات الأخرى المشابهة.

## السحب النقدي:

عملية سحب نقدي ينفذها حامل بطاقة الائتمان أو بطاقة الحسم الشهري باستخدام البطاقة مثل السحب النقدي من خلال أجهزة نقاط البيع أو السحب النقدي من خلال المتاجر الكبيرة.

## السلوك المهني:

يعرف السلوك المهني بأنه القيام بأداء الواجبات الوظيفية بأمانة ونزاهة وموضوعية وفق أفضل الممارسات، والعمل باستمرار على تحقيق أهداف المؤسسة المالية، وأن تكون الممارسات في حدود الصلاحيات المخولة، وتأدية العمل بشكل متجرد من الإهمال ودون مخالفة الأنظمة والتعليمات وألا يكون لغرض إلحاق الضرر بالمصلحة العامة، أو لتحقيق مصلحة شخصية.

## فترة السماح:

التاريخ أو الفترة التي يمكن خلالها سداد مبلغ الائتمان المقدم للشراء دون أن يترتب عليه عمولة أو رسوم ربحية بسبب احتساب عمولة دورية أو معدل ربح، وإذا لم تكن هناك فترة للسماح فينبغي الإفصاح عن ذلك. وإذا كان طول فترة السماح متفاوتاً تفصح الجهة المصدرة للبطاقة عن الأيام أو الحد الأدنى من الأيام في فترة السماح في حال كان الإفصاح يحدد بالمدى أو الحد الأدنى.

## التمويل الاستهلاكي:

يمنح هذا التمويل للأفراد بغرض إشباع احتياجات العملاء، وغالبا ما يكون هذا التمويل بضمان الراتب الذي يتقاضاه العميل أو بضمانات شخصية أو عينية أخرى حسب متطلبات مصدر البطاقة.

## السرية وخصوصية معلومات العملاء:

أي معلومات أو مستندات غير متاحة للعمامة والتي تخص العمل والترتيبات الإدارية والمالية أو الوضع المالي للمؤسسة المالية.

## الإدارة العليا:

هي العضو المنتدب والرئيس التنفيذي والمدير العام ونوابهم، والمدير المالي، ومديرو الإدارات الرئيسية، والمسؤولون عن وظائف إدارة المخاطر والمراجعة الداخلية والالتزام في شركة التمويل.

## الاحتيايل:

هو إجراء أو تصرف متعمد للحصول على منفعة بصورة غير نظامية (مثل الحصول على نقد أو منتج أو خدمة).

## أخلاقيات العمل:

هي مجموعة من المعايير الأخلاقية والقواعد والآداب السلوكية التي يجب أن يتحلى بها الموظف في مهنته تجاه عمله وزملاءه وتجاه المجتمع ككل.

## مبدأ «اعرف عميلك»:

الغرض الأساسي من تطبيق هذا المبدأ هو أن يكون البنك وقبل بدء علاقة العمل أو فتح الحساب، أو خلالهما، أو قبل تنفيذ عملية لعميل لا تربطه به علاقة عمل، على إلمام تام وتصوير كامل عن ماهية العميل وطبيعة نشاطه وتعاملاته، من خلال تقييم مدى ما قد يشكله العميل من مخاطر على البنك ومستوى تلك المخاطر، على أن يتزامن بناء هذا التصور والتقييم مع استيفاء جميع المتطلبات النظامية المتعلقة فتح الحساب أو بدء العلاقة.

## تدابير العناية الواجبة:

عملية التعرف أو التحقق من معلومات العميل أو المستفيد الحقيقي، التي تمكن المؤسسة المالية من تقييم مدى تعرضها للمخاطر.

## العنوان الوظيفي:

محل الإقامة العام للشخص ذو الصفة الطبيعية، أو الصفة الاعتبارية، ما لم يختار الشخص عنواناً خاصاً لتلقي الإشعارات والتبليغات ونحوها، ويعد عنوان محل الإقامة العام أو الخاص – بحسب الأحوال الذي أعدته مؤسسة البريد السعودي تترتب عليه جميع الأثار النظامية.

## المعاملات غير العادية والمشبوهة:

هي المعاملات المرتبطة بجرائم محتملة أو مخالفة للقوانين يعاقب عليها القانون، وتعد عمليات غسل الأموال في المؤسسات المالية من العمليات الشائعة وتتمثل في إدخال أو تحويل أو التعامل مع أموال ناتجة عن عمليات مشبوهة أو مجهولة المصدر أو غير مشروعة في مؤسسة مالية بهدف إخفاء أو طمس المصدر الحقيقي لتلك الأموال، لجعلها تبدو وكأنها آتية من مصادر شرعية، كما تشمل المعاملات المشبوهة غير العادية الأموال التي تنشأ من مباشرة أنشطة غير مشروعة يمنعها القانون مثل تجارة المخدرات والسلاح والاتجار في الأسواق السوداء وسرقة أموال الدولة والفساد المالي والتهرب الضريبي وتهريب السلع وتزييف النقود وغيرها من العمليات المخالفة للقوانين.

## وظيفة الالتزام:

هي وظيفة مستقلة تحدد، وتقوم، وتقديم النصح والمشورة، وتراقب وتعد التقارير حول مخاطر عدم الالتزام في البنك المتعلقة بتعرضه لعقوبات نظامية، أو إدارية، أو خسائر مالية، أو بما يؤدي للإضرار بسمعة البنك نتيجة لإخفاقه في الالتزام بالأنظمة والضوابط الرقابية أو معايير السلوك والممارسة المهنية السليمة.



## الأسئلة متعددة الاختيارات

وضعت الأسئلة لتعطي المختبر لمحة عن نموذج أسئلة الاختبار، لكن يرجى أخذ العلم أن هذه ليست أسئلة الاختبار الفعلي المعتمد أساسيات تمويل الأفراد:  
يرجى اختيار الإجابة/ الإجابات الصحيحة عن كل سؤال، ثم التأكد من الإجابات في نهاية هذا القسم.



١. خلال مسيرة حافلة بالإنجازات أسس البنك المركزي السعودي بالتعاون مع البنوك التجارية عددًا من نظم المدفوعات والتسويات المتقدمة والمتطورة في الصناعة المصرفية، أي مما يلي يعد من إنجازات البنك المركزي السعودي؛ (اختر ثلاث إجابات صحيحة):

- أ. شبكة مدى (MADA)
- ب. النظام الآلي لتداول الأسهم (TADAMUL)
- ج. شبكة سويفت المصرفية
- د. «نظام سريع SARIE» - النظام الآلي للتحويلات المالية
- هـ. نظام الشمول المالي

٢. يوفر نظام سريع SARIE - النظام الآلي للتحويلات المالية المزايا التالية: (اختر إجابتين صحيحتين)

- أ. تسوية صافي مراكز عمليات المقاصة
- ب. تحسين الخدمات المصرفية والائتمانية المتعلقة بالتمويل الشخصي للأفراد وإصدار البطاقات الائتمانية
- ج. نظام تداول الأسهم ونظام الصرف الآلي يسمح للبنوك بإجراء عمليات الائتمان خلال ثلاث أيام
- د. يسمح النظام بإجراء قيود العمليات لحساب العميل وتحويل الأموال في اليوم نفسه
- هـ. كشف عمليات غسل الأموال والاحتيال المالي

٣. اشترط البنك المركزي السعودي للتقدم لطلب ترخيص بنك رقمي في المملكة أن يستوفي مقدم الطلب شروط أساسية منها؛ (اختر ثلاثة إجابات صحيحة)

- أ. أن يتخذ البنك الرقمي شكل شركة مساهمة محلية
- ب. أن يتوافر لدى المؤسسين خبرة ومعرفة في مجال القطاع المالي، وخبرة ومعرفة مناسبة ذات صلة بالتقنية
- ج. الأهلية والقدرة والملاءة المالية لدعم وتأسيس البنك الرقمي، وأن يكون لدى المتقدمين فريقًا من الأفراد من ذوي الخبرات في مجالاتهم
- د. أن يكون له فروعًا سابقة
- هـ. أن يكون له فروعًا في إحدى دول مجلس التعاون

٤. العناصر المكونة لسوق تمويل للأفراد منها ما يلي: (اختر إجابتين صحيحتين)

- أ. التشريعات الحاكمة
- ب. شبكة مدى (MADA)
- ج. منتجي الخدمات التمويلية للأفراد
- د. العملاء الأفراد
- هـ. نظام سريع

٥. يعرف التمويل الشخصي بأنه:

- أ. هو العملية التي يحصل بها - طرف - على المال من مؤسسة مالية، يبتغي تحقيق منافع خاصة به
- ب. هو العملية التي يحصل بها - طرف - على المال من مؤسسة مالية، يبتغي تحقيق تجارة خاصة به
- ج. هو العملية التي يحصل بها - طرف - على المال من مؤسسة مالية، يبتغي بناء مشروع صناعي
- د. العملية التي يحصل بها - طرف - على المال من مؤسسة مالية، يبتغي إقامة مشروع زراعي

٦. يشير تمويل الأفراد إلى:

- أ. سوء القدرة الشرائية للأفراد
- ب. السعي لسد الفقر
- ج. الوفرة المالية لتحقيق الرفاهية في المجتمع
- د. القدرة على الاستحواذ على الممتلكات

٧. أي مما يلي يعد من بين إجراءات التعامل مع العملاء المتعثرين عن السداد:

- أ. إبلاغ الجهات الأمنية عند التخلف عن السداد لأكثر من ثلاثة أشهر متتالية أو ستة أشهر متفرقة
- ب. على «الممول» مراعاة ظروف «العملاء» بحيث يمهلمهم ٣ مرات بحد اقصى ثم إعادة جدولة المديونية مع عدم إمكانية تغيير تكلفة التمويل ودون أي رسوم إضافية
- ج. يجب على جهة التمويل عند صدور حكم أو قرار قضائي ضد «العميل المتعثر» عن السداد الالتزام بالقرار الصادر عن الجهات القضائية، ما لم يتفق الطرفان (الممول والعميل) على خلاف ذلك
- د. الاحتفاظ بجميع المكالمات الهاتفية مع العملاء (الواردة أو الصادرة) والاحتفاظ بسجلاتها لمدة لا تقل عن عشر سنوات من تاريخ الاتصال

٨. تنحصر وسائل الاتصال الموثقة التي يحق لجهة التمويل استخدامها عند التواصل مع العملاء أو ضامنهم بما يلي: (اختر

ثلاث إجابات صحيحة)

- أ. البريد الإلكتروني
- ب. البريد المسجل
- ج. بواسطة العمدة
- د. العنوان الوطني
- هـ. بواسطة مرجعه الإداري

٩. العملاء الذين يبلغ إجمالي دخلهم الشهري ١٥,٠٠٠ ريال فأقل فيشترط ألا تتجاوز نسبة الاستقطاع الشهري من إجمالي الراتب ما نسبته:

- أ. (٣٣,٣٣٪) وللعلماء المتقاعدين ٢٥٪ من إجمالي الراتب
- ب. (٣٠٪) وللعلماء المتقاعدين ٢٥٪ من إجمالي الراتب
- ج. (٣٥٪) وللعلماء المتقاعدين ٣٠٪ من إجمالي الراتب
- د. (٢٥٪) وللعلماء المتقاعدين ١٠٪ من الدخل

١٠. العملاء الذين يتجاوز إجمالي دخلهم الشهري (١٥,٠٠٠) وأقل من (٢٥,٠٠٠) ريال، فيشترط ألا تتجاوز الالتزامات الائتمانية الشهرية خلاف الالتزامات الائتمانية الشهرية المترتبة على التمويل العقاري ما نسبته (.....٪):

- أ. (٣٣,٣٣٪) من إجمالي الدخل السنوي
- ب. (٤٥٪) من إجمالي الدخل الشهري للعميل
- ج. (٢٥٪) من الراتب الأساسي الشهري للعميل
- د. (٥٠٪) مبلغ الراتب الشهري

١١. أوجب النظام على الممول ضرورة الاجتهاد وبذل العناية اللازمة للتواصل مع العملاء قبل التقدم للجهات القضائية المختصة. وقرر في سبيل ذلك ضوابط وآليات محددة؛ (اختر ثلاث إجابات صحيحة).

- أ. ألا يزيد عدد محاولات الاتصال الهاتفي مع العميل عن عشرة مرات كل ثلاثين يومًا
- ب. توثيق جميع المكالمات الهاتفية مع العملاء (الواردة أو الصادرة) والاحتفاظ بسجلاتها لمدة لا تقل عن عشر سنوات من تاريخ الاتصال
- ج. عدم إفادة العميل بمعلومات غير صحيحة أو غير نظامية حيال العواقب المترتبة على عدم السداد
- د. ترتيب أوضاع العميل المالية وهيكله المديونية
- هـ. تمديد مهلة الانتظار بحد أقصى ٦ اشهر

١٢. يكون توثيق إجمالي الدخل الشهري للعميل بناءً على:

- أ. ما يكون موثقاً بأي وسيلة من جهة العمل
- ب. يمكن التحقق من مصادر الدخل الدورية بناء على كشف حساب العميل لمدة ثلاث سنوات على الأقل
- ج. بيان إيداع حساب المواطن
- د. مشهد من العمدة

١٣. يحظر على شركة التمويل، ما يلي: (اختر إجابتين صحيحتين)

- أ. أن تقدم أي تمويل بضمان
- ب. أن تمويل وتمنح تسهيلات للمقيمين نظامياً
- ج. أن تمويل أو تمنح تسهيلات بضمان أسهمها
- د. أن تمويل صناديق التمويل العقاري
- هـ. أن تمويل أو تمنح تسهيلات لمنشأة أو لشركة – عدا الشركة المساهمة المدرجة في السوق المالية السعودية – إذا كان أحد أعضاء مجلس إدارة شركة التمويل أو أحد مراقبي حساباتها الخارجيين شريكاً في المنشأة، أو الشركة الحاصلة على التمويل، أو مديراً لها

١٤. يحظر على البنوك والمصارف كجهة تمويل القيام بالآتي: (اختر ثلاث إجابات صحيحة)

- أ. استقطاع أي مبالغ من حسابات العميل دون وجود حكم أو قرار قضائي أو دون الحصول على موافقة مسبقة من العميل أو أن يشتمل عقد التمويل على ذلك
- ب. الحجز على حسابات أو أرصدة العملاء ولو بشكل مؤقت دون وجود حكم أو قرار قضائي
- ج. استقطاع أكثر من قسط شهري واحد لكل تمويل خلال دورة إيداع الراتب الواحدة ما لم يكن هناك حكم أو قرار قضائي أو الحصول على موافقة مسبقة من العميل
- د. جدولة مديونية العملاء وتسويتها
- هـ. تمويل الأقارب من الدرجة الأولى للمتعثري

١٥. أي مما يلي لا يعتبر من عناصر المصرفية الشمولية:

- أ. التشريعات والأدلة
- ب. البيئة المكانية (قنوات التوزيع)
- ج. البيئة الزمانية (قنوات التسويق)
- د. بناء الجدارات المهنية (المهنيون)

١٦. هي بنوك وطنية محلية مخصصة لخدمة وتنمية واحدٍ من القطاعات الاقتصادية بتقديم التسهيلات لأفراد أو كيانات

تخصصها:

- أ. بنك مصر
- ب. صندوق التنمية الصناعي السعودي
- ج. بنك ستاندرد تشارترد
- د. بنك الرياض

١٧. أي مما يلي لا يشير إلى مصطلح "الشمولية المصرفية":

- أ. الخدمات المصرفية: مجموعة الخدمات المتعلقة بالنقد في حفظه وتداوله، كتحصيل الشيكات وفتح الاعتمادات ومنح الكفالات المصرفية وعمليات الصرف الأجنبي
- ب. الخدمات الائتمانية: مجموعة الخدمات المتعلقة في التمويل والإقراض وتسهيلاته وضمائنه، كالتمويل والإقراض والرهن والضمانات للأفراد أو المنشآت
- ج. الخدمات الاستشارية: كأعمال الاكتتابات وغيرها
- د. خدمات الكمسيون والاعتمادات المستندية

١٨. يرى الكثير من الخبراء أن جودة المقر "البيئة المكانية" لتوفير الخدمات المالية (اختراجهين صحيحين).

- أ. أداة تسويقية ضرورية
- ب. وسيلة لخلق الرضا والقناعة عند العملاء
- ج. مؤشر لجودة الكفاءة المهنية للعاملين
- د. متطلب حكومي
- هـ. تعد هدراً مالياً لا حاجة له

١٩. أي مما يلي تُعد فيها "الودائع" المصدر الأساسي لمواردها:

- أ. شركات تمويل الأصول الإنتاجية
- ب. شركات التمويل الاستهلاكي المُصغَّر من خلال التقنية المالية
- ج. شركات تقديم خدمات الأنشطة المساندة للتمويل
- د. البنوك

٢٠. أي مما يلي يعبر عن الشمولية المصرفية:

- أ. مزيداً من الاعتبار في معايير الأداء والكفاءة الإنتاجية لتقديم "الخدمات الائتمانية" على حد سواء مع "العمليات المصرفية"
- ب. بناء الفروع على أحدث النظم الآلية
- ج. تقديم الخدمات الاستشارية الائتمانية
- د. الاهتمام بكفاءة الموظفين

٢١. كل العناصر التالية هي من عناصر المصرفية الشمولية (اختر ثلاث إجابات صحيحة):

- أ. التشريعات والأدلة
- ب. البيئة المكانية (قنوات التوزيع) المقر الذي يتجه إليه العميل ويُستقبل فيه، لاستلام الخدمة محل الشراء
- ج. ودائع العملاء
- د. العملاء
- هـ. تأهيل الممارسين والمحترفين: بناء الجدارات المهنية

٢٢. أي من الأنشطة التالية لا يجيز البنك المركزي لشركات التمويل تمويلها:

- أ. التمويل العقاري
- ب. التمويل الصناعي
- ج. تمويل الأصول الإنتاجية
- د. تمويل نشاط المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

٢٣. يجوز لشركة تمويل الأفراد المرخصة: (اختر إجابتين صحيحتين)

- أ. تملك الأصول من أجل تمويل تملكها للغير
- ب. يجوز لها إصدار الأوراق المالية والصكوك بما يتناسب مع أصولها ومركزها المالي ووفقاً لأحكام نظام السوق المالية ولوائحه
- ج. الدخول شريكاً في مشروعات لا تزيد عن ٢٠٪ من رأسمالها
- د. تمويل المشروعات الحكومية
- هـ. تنفيذ عقود الـ BOT

٢٤. تقدّم خدمة التأجير التمويلي من قبل:

- أ. شركات التمويل العقاري
- ب. شركات الإجارة التمويلية
- ج. شركات التمويل متناهي الصغر (للأعمال)
- د. شركات التمويل الاستهلاكي المصغر

٢٥. هو "عقد اتفاق بين المؤجر والمستأجر والذي يُمنح الحق للمستأجر في استخدام أصل معين مملوك للمؤجر خلال فترة محددة، ومقابل هذا الحق يوافق المستأجر على دفع إيجارات دورية للمؤجر، وفي نهاية مدة العقد يحق للمستأجر أن يمتلك الأصل المؤجر بقيمة متبقية" هذا هو:

- أ. عقد امتلاك عين عقارية
- ب. عقد إجارة تمويلية
- ج. عقد توظيف أصول عقارية
- د. عقد تأجير عقاري

٢٦. من منتجات شركات التمويل بالبطاقات، ما يلي:

- أ. (١) البطاقات الائتمانية، (٢) بطاقة مدى، (٣) بطاقات مسبقة الدفع، (٤) بطاقات الدفع المسبق
- ب. (١) البطاقات الائتمانية، (٢) بطاقات الحسم الشهري، (٣) بطاقات مسبقة الدفع
- ج. (١) بطاقات مدى، (٢) بطاقات الشركات، (٣) بطاقات مسبقة الدفع
- د. (١) البطاقات مسبقة الدفع، (٢) بطاقات الحسم الشهري، (٣) بطاقات مسبقة الدفع

٢٧. شركات التمويل متناهي الصغر (للأعمال) هي "الشركة التي تقوم بتمويل الأنشطة والأصول الإنتاجية للمستفيدين من: (اختر إجابتين صحيحتين)

- أ. أصحاب الأعمال الصغيرة
- ب. الحرفيين الأفراد
- ج. رجال الأعمال
- د. المخترعين ورواد الأعمال
- هـ. المتقاعدين والعسكريين

٢٨. البطاقات الائتمانية تُمكن حاملها محلياً ودولياً من الحصول بشكل مُسبق على النقد أو السلع أو الخدمات من المؤسسات التجارية على أن يُسدد حاملها المبلغ المُستحق في:

- أ. وقت لاحق، أو حسب الاتفاق
- ب. عند الطلب
- ج. كل ٤٥ يوم
- د. مطلع كل شهر (ميلادي)



٢٩. بطاقات الحسم الشهري تمكن حاملها من سداد كامل المبلغ المُستحق على البطاقة: (اختر إجابتين صحيحتين)

أ. عند استلام كشف الحساب

ب. في تاريخ الاستحقاق المُحدد في الكشف

ج. وقتما يشاء العميل

د. عند الطلب

هـ. مطلع كل شهر (ميلادي)

٣٠. (أكمل الفراغ) البطاقات مسبقة الدفع هي بطاقة - غير ائتمانية - تكون محملة بمبلغ نقدي محدد لا يمكن تجاوزه في المدفوعات ويحدد المبلغ من قبل ..... وبذلك تكون محدودة المخاطر في حالات الضياع أو الاحتيال.

أ. صاحب البطاقة بالاتفاق مع البنك المصدر للبطاقة

ب. صاحب البطاقة منفردًا

ج. البنك مصدر البطاقة

د. شركة الوساطة المالية

٣١. على شركة التمويل، العمل على رفع مستوى المعرفة والتدريب المناسب لموظفيها بهدف: (اختر ثلاث إجابات صحيحة)

أ. تعزيز المسؤولية المتبادلة بين الموظف وشركة التمويل

ب. إيجاد كفاءات وطنية تتشارك المسؤولية

ج. تقليل مستوى الأمية المجتمعية

د. نشر برامج التوعية والتثقيف المجتمعية

هـ. الترقية المهنية والتدرج الوظيفي

٣٢. إن من أهداف هذا البرنامج "أساسيات تمويل الأفراد" تأهيل...

أ. أخصائي تمويل الأفراد

ب. مستشار ائتماني

ج. مدير تمويل

د. مسئول استقبال

٣٣. بنك التنمية الاجتماعي السعودي - لا يخضع لإشراف ساما - يقدم حزمة من منتجات التمويل الميسر الموجهة إلى شريحة هامة من المواطنين من ذوي الدخل المنخفض: (اختر ثلاث إجابات صحيحة)

- أ. التمويل النقدي (مبالغ يسيرة)
- ب. تمويل امتلاك المنزل الأول لكل مواطن
- ج. تمويل الأسرة: يمنح للأسر ذات الدخل المحدود لمساعدتها على تحمل تكاليف وأعباء الحياة.
- د. تمويل الزواج: يهدف لإعانة وتشجيع الشباب على الزواج
- هـ. تمويل الصناعات الخفيفة

٣٤. أي مما يلي يعد من الممكنات التنظيمية لسوق التمويل العقاري: (اختر إجابتين صحيحتين)

- أ. إصدار المعايير والإجراءات المتعلقة بالتمويل العقاري، ونشر بياناته وتيسير تدفق البيانات بين السوق الأولية والسوق الثانوية
- ب. تحديد تكلفة التمويل وإجراءات تسويقه
- ج. اتخاذ الإجراءات اللازمة لتشجيع المنافسة العادلة والفعالة بين الممولين العقاريين، وتمهيد العاملين
- د. وضع معيار الجودة في أنظمة السلامة في بيئة الأعمال

٣٥. منظومة التمويل العقاري السعودية تتكون من: (اختر إجابتين صحيحتين)

- أ. السوق الأولية
- ب. السوق الثانوية
- ج. سوق المالية (الأسهم)
- د. مصدري الصكوك والسندات
- هـ. شركات التأمين التعاوني

٣٦. عناصر السوق الأولية للتمويل العقاري تتكون من: (اختر ثلاث إجابات صحيحة)

- أ. البائع والمشتري
- ب. الوحدة العقارية
- ج. الممول العقاري.
- د. هيئة سوق المال
- هـ. السوق المالية

٣٧. هي السوق التي تنشأ فيها قروض التمويل العقاري، حيث يتبايعُ البائعُ والمشتري بشروط عقد التمويل العقاري، فتنشأ صكوك الرهون السكنية بين المشتري والممول، ومن تلك الصكوك تنشأ حقوق ملكية للممول العقاري.

أ. السوق الأولية

ب. السوق العقارية

ج. سوق التمويل

د. السوق الثانوية

٣٨. من محركات السوق الأولية العقارية عدة أطراف، كما يلي (اختر ثلاث إجابات صحيحة):

أ. البنوك التجارية

ب. الوسيط العقاري

ج. خبيرتأمين الرهن العقاري

د. شركات التأمين

هـ. شركات إعادة التأمين

٣٩. أيا مما يلي يُعبر عن السوق الثانوية العقارية؟ (اختر إجابتين صحيحتين)

أ. "سوق التداول" التي يتم فيها بيع / تداول "محافظ الرهون" - التي تكونت في السوق الأولية لدى الممول العقاري - وتبايعها / شرائها من قبل شركات إعادة التمويل؛

ب. هي السوق التي يبيع فيها مالك الوحدة السكنية أو الأرض للمشتري الفرد.

ج. تشتري "حقوق ملكية الممول العقاري" وتداولها كسندات مالية آمنة أي مضمونة برهن عقاري.

د. صناديق الريت العقارية

هـ. شركات التأمين وإعادة التأمين الكبرى (من غير السماسرة)

٤٠. وفقا "لتعليمات تقديم منتج التمويل العقاري للأفراد" فان من واجبتنا نحن "أخصائي تمويل الأفراد" ما يلي (اختر ثلاث إجابات صحيحة):

أ. معرفة وإدراك الحد الأدنى من الأحكام التي يتعين على جهات التمويل الالتزام بها عند تقديم منتج التمويل العقاري للأفراد

ب. المساهمة في مساعدة العملاء على اتخاذ القرار المناسب لطلبهم التمويل العقاري

ج. تقديم النصح والمشورة للزملاء لمساعدتهم على اتخاذ القرار المناسب في شركة التمويل العقاري

د. حماية حقوق جميع الأطراف وتعزيز سلامة قطاع التمويل العقاري

هـ. دراسة طلب التمويل وإقراره

٤١. أكمل الفراغ) يقدم الممول إلى العميل عرضاً تمويلياً عقارياً لا تقل مدة صلاحيته عن ..... من تاريخ تسليمه للعميل.

- أ. خمسة أيام عمل
- ب. عشرة أيام عمل
- ج. خمسة عشر يوم عمل
- د. ثلاثون يوم عمل

٤٢. يجب أن يكون من ضمن العرض المقدم المستندات التالية: (اختر ثلاث إجابات صحيحة)

- أ. عقد التمويل العقاري ومرفقاته.
- ب. نموذج الإفصاح لعرض التمويل العقاري وفق الصيغة المرفقة بالملحق (أ)
- ج. نموذج تحليل الائتمان
- د. نموذج الإقرار بقبول "المخاطر الائتمانية للتمويل العقاري ذي "كلفة الأجل المتغيرة"
- هـ. نموذج تحليل الطلب في سوق التمويل العقاري

٤٣. مهمة المستشار الائتماني تنحصر في:

- أ. تقديم شرحٍ حضوريٍّ أو هاتفيٍّ واضحٍ عن طبيعة التمويل العقاري، وما يحتويه من مخاطر وشرط..
- ب. إتمام توقيع العميل على عقد التمويل.
- ج. فحص ملاءة العميل المالية وأهليته القانونية.
- د. استقبال طلبات الممولين لمبلغ أكثر من ٥ مليون ريال.

٤٤. مهمة المستشار الائتماني تعد:

- أ. لازمة لتوقيع العقد
- ب. اختيارية حسب مقتضيات الحال
- ج. حسب حاجة العميل
- د. أحد الخطوات الترويجية

٤٥. فترة الانتظار المعتبرة في المهمة الاستشارية، من تاريخ استلام العميل لعرض التمويل العقاري؛ المقررة نظاماً، هي:

- أ. اختيارية لم ينص النظام عليها
- ب. خمسة أيام عمل
- ج. حسب تقدير العميل وظروفه
- د. ٣٠ يوم عمل

٤٦. أقرأنا "اسم العميل رباعياً" بأني تقدمت إلى "اسم الممول مطبوعاً" (الممول) بطلب تمويل عقاري على "صيغة التمويل العقاري" وأن الممول قدم لي شرحاً وافياً عن "صيغة التمويل العقاري" ووضح لي من خلاله شروط وأحكام عقد التمويل هذا، ووضح لي المخاطر التي تصاحب "صيغة التمويل العقاري" وأجاب على جميع استفساراتي، هذه هي صيغة:

أ. إقرار العميل بقبول المخاطر الائتمانية للتمويل العقاري ذي كلفة الأجل المتغيرة

ب. إبراء ذمة الممول من تبعات التمويل

ج. إقرار الضامن بتبعات الضمان

د. إقرار العميل بالأهلية القانونية لطلبه التمويل

٤٧. (أكمل الفراغ) يتضمن عقد ..... طلباً من العميل باستئجار عقار منتهٍ بالتملك، فيعد العميل المصرف باستئجار العقار، ويقوم المصرف بشراء العقار، ثم إجارته على العميل إجارة منتهية بالتملك بالثمن المبين في العقد ووفقاً لشروطه وأحكامه.

أ. عقد التمويل العقاري بصيغة الإجارة

ب. عقد التمويل العقاري

ج. عقد التمويل بصيغة المرابحة

د. عقد الإجارة منتهية بالتملك

٤٨. (أكمل الفراغ) التأخر في سداد الأقساط: يُعد العميل مخلاً بالعقد في حالة امتناعه عن سداد ثلاث دفعات متتالية، أو التأخر في سداد ..... من تاريخ الاستحقاق لكل (٥) خمس سنوات من مدة العقد، ويقوم الممول بإرسال "إشعار تأخر" يبين فيه تأخر العميل عن السداد. ويعد متعثراً إن لم يسدد.

أ. خمس دفعات متفرقة لمدة (٥) أيام عمل أو أكثر لكل دفعة

ب. ثلاث دفعات متتالية

ج. خمس دفعات متتالية لمدة (١٠) أيام عمل

د. ثلاث دفعات متفرقة خلال ٣٠ يوم عمل

٤٩. (أكمل الفراغ) تسليم المؤجر للأصل المؤجر يلتزم المؤجر بتسليم الأصل للمؤجر للمستأجر أو تمكينه منه في تاريخ إتاحة الأصل للمؤجر بما لا يتجاوز ..... من تاريخ إتاحة الأصل للمؤجر ما لم يكن هناك سبب خارج عن إرادة المؤجر يحول دون تسليم الأصل للمؤجر للمستأجر أو تمكينه منه.

أ. ١٠ أيام عمل

ب. ١٥ يوم عمل

ج. ٣٠ يوم عمل

د. ٩٠ يوماً من تاريخ الإخطار

٥٠. (أكمل الفراغ) التأخر في سداد دفعات الإيجار يُعدّ المستأجر مخالفاً بالعقد في حالة امتناعه عن سداد ..... متتالية أو التأخر في سداد ..... متفرقة المدة (.....) أيام عمل أو أكثر لكل دفعة من تاريخ استحقاقها لكل (.....) سنوات من مدة العقد

أ. دفتين	٣ دفعات ٣ أيام عمل	٣ سنوات
ب. دفتين	٥ دفعات ٥ أيام عمل	٥ سنوات
ج. ٣ دفعات	٥ دفعات ٥ أيام عمل	٥ سنوات
د. ٣ دفعات	٣ دفعات ١٠ أيام عمل	٥ سنوات

٥١. يحق للمؤجر مطالبة المستأجر بالمبالغ التالية (قيمة التملك المبكر):

- أ. (١) الدفعات الجارية المستحقة وغير المدفوعة. (٢) المبلغ المتبقي من مبلغ التمويل. (٣) ما يدفعه المؤجر لطرف ثالث بسبب العقد من نفقات غير قابلة للاسترداد
- ب. (١) تكلفة الفرصة البديلة للاستثمار، (٢) الدفعات الجارية المستحقة وغير المدفوعة، (٣) المبلغ المتبقي من مبلغ التمويل
- ج. (١) تكلفة الفرصة البديلة للاستثمار، (٢) تكلفة إعادة الاستثمار بما لا يتجاوز تكلفة التمويل لدفعات الأشهر الثلاثة اللاحقة لأخر دفعة إيجارية استحققت قبل تقديم المستأجر بطلب التملك المبكر
- د. (١) تكلفة الفرصة البديلة للاستثمار، (٢) المبلغ المتبقي من مبلغ التمويل. (٣) ما يدفعه المؤجر لطرف ثالث بسبب العقد من نفقات غير قابلة للاسترداد

٥٢. (أكمل الفراغ) «يعد عقد ..... كل عقد يقوم المؤجر فيه بإيجار أصول ثابتة أو منقولة، أو منافع، أو خدمات، أو حقوق معنوية بصفته مالكا لها، أو قادراً على تملكها، أو قادراً على إقامتها، وذلك إذا كان حصول المؤجر عليها لأجل تأجيرها على الغير على سبيل الاحتراف».

- أ. إجارة منتهية بالتمليك
- ب. إيجار تمويلي
- ج. عقد إجارة مرابحة
- د. عقد امتلاك منفعة دائم

٥٣. وفقا لنظام الإيجار التمويلي: (اختر إجابتين صحيحتين)

- أ. يجوز اشتراط تقديم حلول دفعات أجرة مستقبلية، يدفعها المستأجر في حالة تأخره في السداد، بشرط ألا تتجاوز عدد الدفعات التي تأخر عن سدادها "سابقا"
- ب. يجوز تعجيل جزء من الأجرة، وترد المبالغ المعجلة من الأجرة إن تعذر تسليم الأصل أو الانتفاع به بسبب لا يعود إلى المستأجر
- ج. لا يجوز تعجيل جزء من الأجرة، وترد المبالغ المعجلة من الأجرة إن تعذر تسليم الأصل أو الانتفاع به بسبب لا يعود إلى المستأجر
- د. يمكن للعميل طلب جدولة الأقساط بالاتفاق

٥٤. وفقا لنظام الإيجار التمويلي يكون المستأجر مسؤولا عما يلي: (اختر ثلاث إجابات صحيحة)

- أ. استعمال الأصل المؤجر في الأغراض المتفق عليها في حدود الاستعمال المعتاد
- ب. القيام بأعمال الصيانة التشغيلية على نفقته وفق الأصول الفنية المتبعة
- ج. الصيانة الأساسية في هيكل المبنى
- د. الأضرار الناتجة من استخدامه الأصل المؤجر
- هـ. صيانة المبنى

٥٥. يجوز انتقال ملكية العقار للمستأجر وفقا لأحكام العقد وذلك بإحدى الطرق الآتية: (اختر ثلاث إجابات صحيحة)

- أ. وعد بالبيع بثمن رمزي، أو بثمن حقيقي، أو وعد بالبيع في أثناء مدة الإجارة بأجرة المدة الباقية، أو بسعر السوق
- ب. وعد بالهبة
- ج. عقد هبة معلق على شرط سداد الأقساط
- د. بالميراث
- هـ. بالشفعة

٥٦. تستخدم المعادلة التالي لحساب "معدل النسبة السنوي" لمنتجات التمويل التالية: (اختر إجابتين صحيحتين)

- أ. التمويل العقاري
- ب. تمويل المشروعات BOT
- ج. الإيجار التمويلي للمركبات منتهي بالتملك
- د. التمويل بالبطاقة الائتمانية
- هـ. التمويل الشخصي

٥٧. التنازل عن حقوق المؤجر: للمؤجر التنازل عن حقوقه المترتبة على العقد دون موافقة المستأجر، إلا إذا نص العقد على خلاف ذلك، وفي جميع الأحوال يجب أن يراعى في التنازل الآتي:

- أ. ألا يُعفى المستأجر من التزاماته المترتبة على العقد
- ب. حالة الميراث
- ج. ألا يترتب ضرر على الجيران
- د. طلب الشفعة على العقار

٥٨. التمويل بالبطاقات هو تمكين حاملي البطاقات من الحصول على ما يلي:

- أ. ضمانات مالية من البنوك المصدرة لها
- ب. شراء السلع أو الخدمات والدفع لاحقاً
- ج. تمويل عقاري ميسر
- د. تمويل حتى ٢٠٪ من الأصل محل الضمان

٥٩. تتنوع بطاقات التمويل في ثلاثة أنواع: (اختر ثلاث إجابات صحيحة)

- أ. بطاقة الائتمان
- ب. بطاقة الحسم الشهري
- ج. بطاقة الشركات
- د. بطاقة التخفيضات المصرفية
- هـ. البطاقة البنكية / المصرفية (مدى)

٦٠. للحصول على بطاقة ائتمان أو بطاقة حسم شهري، يشترط .....

- أ. توقيع على نموذج طلب موقع من حامل البطاقة
- ب. توفر دخل شهري لا يقل عن ٧٥٠٠ ريال
- ج. الحصول على كفيل
- د. تقديم تقرير الأهلية القانونية

٦١. يحق لحامل البطاقة إنهاء اتفاقية بطاقة الائتمان أو الحسم الشهري إذا لم يوافق على التعديلات أو التغييرات وذلك بإخطار الجهة المصدرة برغبته في إنهاء الاتفاقية خلال مدة (.....) من استلامه لإشعار التغيير بواسطة وسيلة اتصال مضمونة مع مراعاة تسوية جميع الأرصدة القائمة في حساب البطاقة.

- أ. ١٤ يومًا
- ب. ٣٠ يومًا
- ج. ٧ أيام
- د. ١٠ أيام



٦٢. لا يجوز أن تتجاوز الرسوم وتكاليف الخدمات الإدارية التي تتحصل عليها جهة التمويل من العميل ما يعادل (.....) من مبلغ التمويل أو (.....)، أيهما أقل.

أ. ١٪ ، ٣,٠٠٠ ريال

ب. ٢٪ ، ٥,٠٠٠ ريال

ج. ١٪ ، ٥,٠٠٠ ريال

د. ٢,٥٪ ، ٣,٠٠٠ ريال

٦٣. هو التمويل الممنوح للأفراد المتعاملين مع المؤسسات المالية لأغراض غير تجارية، أي خارج مجال النشاط التجاري أو المهني الرئيس للمقترض. ويشمل بوجه عام القروض الشخصية وتسهيلات السحب على المكشوف وقروض التمويل لشراء السيارات، وقروض مدفوعات بطاقات الائتمان والتأجير التمويلي وغيرها من الأنشطة ذات الصلة، ويدخل ضمن هذا التعريف القرض الممنوح لتمويل شراء السلع والخدمات بغرض الترفيه، أو الاستهلاك أو أي متطلبات أخرى للأفراد، كإثبات، أو أدوات منزلية، أو لتغطية مصاريف إجازة أو تعليم. ويشمل الإقراض الاستهلاكي تمويل ترميم العقارات، رغم استثناء قروض الرهن العقاري.

أ. التمويل الاستهلاكي

ب. التمويل التجاري

ج. تمويل البطاقات

د. تمويل المهن الصغيرة

٦٤. من التشريعات الحاكمة للتمويل متناهي الصغر. (اختر إجابتين صحيحتين)

أ. نظام مراقبة شركات التمويل ولائحته التنفيذية.

ب. نظام التمويل العقاري

ج. نظام السجل التجاري وتعديلاته

د. قواعد ممارسة نشاط التمويل متناهي الصغر

هـ. نظام البنك المركزي السعودي

٦٥. بموجب المادة الرابعة عشر من قواعد ممارسة نشاط التمويل متناهي الصغر، فإنه لا يجوز أن يزيد مبلغ التمويل الممنوح للعميل المستفيد من التمويل متناهي الصغر على مبلغ ..... ريال.

أ. ٥٠ ألف ريال

ب. ١٠٠ ألف ريال

ج. ١٥٠ ألف ريال

د. ٧٠ ألف ريال

٦٦. العبارة التالية تدل على "تمويل الأفراد" التمويل الشخصي:

- أ. هو طلب المال وأخذه من ممول - مرخص له - بفائدة محددة، لاستخدامه في تلبية حاجات أو أغراض شخصية
- ب. هو طلب المال وأخذه من مقرض - فرد أو كيان - وفق صيغ التمويل الإسلامي، لاستخدامه في تلبية حاجات أو أغراض شخصية
- ج. شراء أصول ثابتة مثل المعدات الخاصة بإدارة عمله التجاري من خلال ممول مرخص له بفائدة محددة، لاستخدامه في تلبية عمله التجاري
- د. شراء سيارة، شراء مسكن، أو ترميمه، التزام مالي طارئ، ضرورة صحية (طبية) أو حتى لغرض تعليمي من خلال ممول مرخص له

٦٧. تمويل الأفراد أو التمويل الشخصي له تأثير كبير في حياة الفرد ومستقبله، فقد يكون سبباً لرفاهية الفرد:

- أ. أنفقه في تلبية احتياجاته الأسرية
- ب. إن أحسن استخدامه وخطط له
- ج. إن أساء استخدامه
- د. هو ترتيب ذهني

٦٨. هو الشخص - ذكراً كان أو أنثى - ذو الملاءة المالية والقانونية المعتبرة. ويتمتع بالصفات التالية: الإرادة والاستطاعة والعقل والبلوغ والاستقرار والإقامة. ويُعد جميع أفراد المجتمع - من ذوي الأهلية - "عملاء محتملين" يمكن قبولهم وفتح حساب لهم ودراسة طلباتهم وتقديم الاهتمام اللازم لكل منهم - متى رغب التقدم وطلب التمويل - حتى يتم توقيع الاتفاق وحصوله على التمويل المطلوب، فيصبح مشترلاً لتفانق التمويل / القرض تحت اسم "المقترض" أو المشتري.

- أ. العميل المتعثر
- ب. العميل المحتمل
- ج. العميل المعتمد
- د. العميل النزيه (الجاد)

٦٩. من التسميات التي يسمى بها العميل المحتمل "الراغب في التمويل، بعد توقيعها لاتفانق التمويل وحصوله على المال: بالمشتري لاتفانق التمويل، المستفيد، المقترض، و.....

- أ. المتمول
- ب. العميل
- ج. العميل الجاد
- د. العميل المعتمر

٧٠. يُعرّف ..... بأنه: اعتياد الأفراد على طلب التمويل عبر القنوات القانونية من الممولين المرخصين، ومعرفتهم بالمنتجات والبدائل التمويلية وإدراكهم لمسؤولية سداد مستحقات التمويل الذي يرغبونه، وإدراكهم لتبعات تعثرهم في سداد ما التزموا به. على الممول وضع أنظمة رقابية ذات مستوى عالي من الكفاءة والفعالية يمثل ذلك:

- أ. الوعي الائتماني
- ب. الوعي القانوني
- ج. مبدأ الحماية
- د. سلوك العادة

٧١. نتيجة للوعي الائتماني فإنه من المتوقع (اختر إجابتين صحيحتين)

- أ. تزايد الطلب على خدمات التمويل
- ب. انحسار عدد حالات التعثر المالي
- ج. انحسار عدد الجرائم المالية
- د. زيادة أعداد الموظفين
- هـ. ارتفاع المستوى المعيشي والرفاهية

٧٢. (أكمل الفراغ) فيما يلي خمسة مهام يستوجب القيام بها من قبل (.....):

- أ. الاهتمام بدراسة اتجاهات طبقات المجتمع واحتياجاته لمنتجات التمويل.
- ب. تطوير استراتيجيات التسويق والعلاقات العامة المحفزة لثقافة الائتمان.
- ج. المساهمة المجتمعية في رعاية المتعثرين من السداد لأسباب قاهرة لا إرادة لهم فيها.
- د. تبني صور إيجابية لعملاء مثاليين وتعزيز الصورة الذهنية للمجتمع نحو جدوى الائتمان.

٧٣) تبني برامج قانونية تساهم في تعزيز المسؤولية القانونية جراء الممارسات السلبية.

- أ. المسؤولون في الكيانات التمويلية
- ب. موظفي شركات العلاقات العامة
- ج. حملة الأسهم الممتازة
- د. المؤسسون وأعضاء مجلس الإدارة

٧٤. "خلال التعامل اليومي للآباء مع أموالهم، يراقب ويقتدي الأبناء عن كثب كيفية تعامل آبائهم مع المال. لدرجة أن ينتقد بعضهم الكيفية التي يتعامل آبائهم بها مع المال، الأمر الذي يستثيرهم ألا يكونوا كأبائهم." هي أحد الحالات السلوكية الأربع نحو المال وهي:

- أ. حالة الإحباط Frustration
- ب. حالة القدوة Role Models
- ج. حالة البراغماتية Pragmatic
- د. حالة أن المال ليس كل شيء Money Isn't Everything

٧٥. يمكننا فهم السلوك الرشيد للعميل، من خلال التأمل في أي من السمات التالية للفرد:

- (١) إدارته لذاته وموارده المالية. (٢) حرصه على المال وعدم إنفاقه.
  - (٣) سلوكه وسماته الإيجابية نحو الالتزام والمسؤولية. (٤) حب الآخرين ودمائة الخلق.
  - (٥) فهمه واستيعابه لمبادئ تكوين القرار الرشيد. (٦) تفوقه الدراسي والمهني.
- أ. (١) و(٢) و(٣)
  - ب. (١) و(٣) و(٥)
  - ج. (٢) و(٣) و(٤) و(٥)
  - د. (٣) و(٤) و(٥)

٧٦. الاستقرار المالي "مصطلح مفاده: "الثبات والوفرة في الموارد المالية وما يقابلها من مصروفاته أو التزامات" هذا أحد مؤشرات

- أ. إدارة الذات المالية
- ب. الإدارة في العمل
- ج. محاسبة الذات
- د. الإدارة الأسرية

٧٧. واليوم نحن نبتكر مفهوماً جديداً، نعزز فيه بناء الثقة الذاتية لعملائنا، فهم شركاؤنا الاستراتيجيون، فهم نتحقق نجاحاتنا الاجتماعية والاقتصادية. إن مفهومنا الجديد نحو تعزيز "إدارة الذات المالية" لعملائنا، ي... (اختر إجابتين صحيحتين)

- أ. يستثير الحس السلي في النفس الإنسانية
- ب. يحفز الاستغلال الأمثل للموارد المالية
- ج. يزيد من الرفاهية الاجتماعية
- د. يرفع من مستوى الولاء
- هـ. يرفع من مستوى التعليم ومحو الامية

٧٨. مهمة "الإفصاح للعميل بالقبول الابتدائي للطلب تمهيدا لفحصه وتحليله من الإدارات المعنية لدي الممول". هذه من مهام مرحلة.....

- أ. مرحلة تكوين القناة
- ب. مرحلة الاستقطاب والجذب
- ج. مرحلة بناء شركاء التمويل
- د. مرحلة ما بعد البيع

٧٩. تعمد العميل إخفاء بيانات ومعلومات مهمة مثل مقر إقامته الفعلية يتطلب الانتباه لما يمكن توصيفه ك"معاملة غير عادية أو مشبوهة. ومن المفهوم عندئذ ضرورة التنسيق مع:

- أ. إدارة المراجعة الداخلية
- ب. إدارة الالتزام
- ج. الإدارة القانونية
- د. إدارة المخاطر

٨٠. اعتياد الأفراد على طلب التمويل من الممولين المرخصين، ومعرفتهم بالمنتجات والبدائل التمويلية وإدراكهم للمسؤولية لسداد مستحقات التمويل الذي يرغبون وإدراكهم لتبعات تعثرهم في السداد يسمى:

- أ. الوعي العام
- ب. الوعي الثقافي
- ج. الوعي الانتمائي
- د. الوعي الادخاري

٨١. "وهم قليل من الناس، الذين ينظرون للمال نظرة مجردة جافة، وأن لا عواطف تكتنفه. وأن نزاعاته إنما تُحل بطريقة مجردة من المشاعر الإنسانية. فلا اعتبار للحاجة والظروف الاجتماعية للفرد". وهذه هي حالة:

- أ. حالة الإحباط
- ب. حالة القدوة
- ج. حالة البراغماتية
- د. حالة أن المال ليس كل شيء

٨٢. العبارة التالية تعد صحيحة حول مفهوم الاستقرار المالي:

- أ. الثبات في الموارد المالية وما يقابلها من مصروفاته أو التزامات
- ب. المتعارف عليه تغيير أحوال الفرد خلال مراحل العمرية، مما يؤدي إلى اكتساب الخبرة واستقرار نفسيته وحالته الاجتماعية وبالتالي استقراره المالي.
- ج. يعتمد استقرار العميل المالي على إيراداته وسلوك الشخص الرشيد للتفريق بين رغباته أو تمنياته.
- د. المكانة الإيجابية التي يطمح كلا منا للوصول إليها. ويقصد به "الثبات والوفرة في الموارد المالية وما يقابلها من مصروفاته أو التزامات"

٨٣. مفهوم "إدارة الذات المالية" يعمل على التأثير السلوكي داخل النفس البشرية فيحقق غايات مستهدفة وهي: (اختر إجابتين صحيحتين)

- أ. يعزز حب العمل والمسؤولية
- ب. الاعتزاز بالذات حتى في لحظات الحاجة الماسة
- ج. الاختصاص بالمال
- د. الاختصاص بالإدارة والتنظيم

٨٤. وجود السمات التالية: الميزانية الشخصية، الادخار، التأمين، الرهن العقاري، مؤشرات الاستدلال على:

- أ. العميل الرشيد
- ب. العميل الفطن
- ج. المدير المالي
- د. أخصائي تمويل الأفراد

٨٥. هي الشيء المحتفي في حياتنا، شيء أساسي في الحياة. فلا تستقيم الحياة بدونها. فالماء حاجة، والمسكن حاجة، ووسيلة النقل حاجة.

- أ. تعريف الحاجة
- ب. تعريف الرغبة
- ج. تعريف الأمانة
- د. تعريف الإرادة

٨٦. التعريف التالي: "يهدف منه العميل إلى تمويل عملياته الاستهلاكية؛ مثل شراء سيارة، أو تجهيزات كهربائية للمنزل، أو تمويل احتياجات أخرى استهلاكية"

أ. الائتمان التجاري

ب. الائتمان الاستهلاكي

ج. التمويل العقاري

د. التمويل الاستهلاكي المصغر

٨٧. المعاملة بعدل وإنصاف، الإفصاح والشفافية، التثقيف والتوعية المالية، سلوكيات العمل وأخلاقياته. الحماية ضد عمليات الاحتيال وسوء الاستخدام، حماية خصوصية المعلومات والبيانات، معالجة الشكاوى، المنافسة، خدمات الإسناد.. تلك هي:

أ. مبادئ وقواعد حماية عملاء المؤسسات المالية

ب. مبادئ السلوك المهني للعاملين بالمؤسسات المالية

ج. مفاهيم وأسس التعاملات الأمنية التقنية

د. مبادئ وقواعد الشمول المالي

٨٨. المسؤوليات الوظيفية لأخصائي التمويل للأفراد هي:

أ. الإرشاد والتوجيه، إغلاق الصفقة

ب. التسويق للعملاء الأفراد، إغلاق الصفقة، الإرشاد والتوجيه

ج. الإرشاد والتوجيه، إغلاق الصفقة، المساعدة الإدارية

د. التسويق للعملاء الأفراد، الإرشاد والتوجيه

٨٩. تأتي وظيفة "أخصائي تمويل الأفراد" في الترتيب الوظيفي:

أ. المستوى المتقدم

ب. المستوى الأساسي

ج. مستوى الإداري القيادي

د. مستوى المديرين التنفيذيين

٩٠. من السمات والقدرات: للمستشار الائتماني لتمويل الأفراد (اختر إجابتين صحيحتين)

- أ. أن يكون على درجة عالية من الكفاءة والخبرة
- ب. أن تتوفر لديه خبرة واسعة في أعمال تمويل الشركات
- ج. لديه قدرة إبداعية في تصميم المنتجات التمويلية / الائتمانية في كل أو بعض المنتجات التمويلية ولديه القدرة على فهم ومراقبة عمليات التمويل للأفراد
- د. أن يتمتع بحس أمنى عالي
- هـ. أن يجيد اللغة العربية والإنجليزية بطلاقة

٩١. على الممول فحص السجل الائتماني للعميل بعد موافقته، للتحقق من ملاءته المالية، وتوثيق ذلك في ملف التمويل.

ويجب على الممول تزويد العميل بنسخة من اتفاقية التمويل وملحقاتها في مدة لا تتجاوز (.....):

- أ. ٣ أيام عمل
- ب. ١٠ أيام عمل
- ج. ٧ أيام عمل
- د. ١٥ يوم عمل

٩٢. من عناصر عقد التمويل: (اختر إجابتين صحيحتين)

- أ. أسماء أطراف عقد التمويل، الممول والعميل
- ب. الإفصاح عن مخاطر التمويل
- ج. مبلغ التمويل
- د. الإفصاح عن مصادر الدخل
- هـ. موافقة رب العمل على عقد التمويل

٩٣. نموذج الـ (SPs) للائتمان هو نموذج يتضمن معايير أساسية مرتبطة:

- أ. بالمول
- ب. بالعميل
- ج. بالقطاع الصناعي
- د. بالعميل والممول معاً



٩٤. من صيغ المشاركة في التمويل الإسلامي:

- أ. المشاركة المستمرة
- ب. المشاركة المتناقصة (المنتهية بالتملك)
- ج. المشاركة بالعمل
- د. المشاركة المحدودة

٩٥. في عقد المضاربة:

- أ. يساهم أحد الطرفين بالمال، في حين يقوم الطرف الآخر بالإدارة
- ب. يساهم كلا الطرفين في العقد بحصص متساوية من رأس المال
- ج. يساهم طرف ثالث برأس المال، في حين الطرف الأول ضامن، والطرف الثاني بالإدارة
- د. يشترك الطرفان مناصفة في الأرباح فيما توزع الخسائر على أساس نسبة رأس المال

٩٦. تعني الوكالة الاستثمارية قيام المصرف بدور الوكيل عن الفرد المستثمر، بمعنى أن يقيم الفرد المصرف مقام نفسه في تصرف استثماري جائز معلوم لما يملكه الوكيل من قدرات تحفظ المال وتنميته بأجرة للوكيل أو بغير أجر. وللوكالة الاستثمارية أربعة أركان رئيسة هي:

- أ. الوكالة، الوكيل، موضوع الوكالة الاستثمارية
- ب. الوكالة، الوكيل، موضوع الوكالة الاستثمارية، المحرّر
- ج. . الوكالة، الوكيل، موضوع الوكالة الاستثمارية، البنك
- د. الوكالة، البنك، موضوع الوكالة الاستثمارية، المحرّر

٩٧. موضوعها محدد ومشروط بالقيام بعمل معين بذاته، لا يتعدى المصرف التصرف إلى سواه من التصرفات الاستثمارية، إلا إذا أذن له العميل بذلك كتابياً.

- أ. الوكالة المقيدة
- ب. الوكالة المقيدة مكانياً
- ج. الوكالة المطلقة
- د. الوكالة الاستثمارية

٩٨. "هو أحد التطبيقات العملية لمفهوم الوفرة في الخدمات المالية سواء منها المصرفية أو الائتمانية، حيث يصبح الحصول على منتجات الخدمات المالية تلك، أمراً سهلاً قريب المنال لعموم الأفراد والكيانات في المجتمع، وتكلفة يسيرة مستدامة".

أ. تمويل الفقراء

ب. الشمول المالي

ج. التيسير المالي

د. ضمان حد الكفاف

٩٩. تكمن أهمية الشمول المالي في الغايات المجتمعية والطموحات الحكومية التي يحققها للفرد في: (اختر إجابتين صحيحتين)

أ. تتاح له فرصة التبادل والنقل الآمن لماله حيث شاء. كما يعد الحساب البنكي بوابة لخدمات مالية وائتمانية أخرى تسهل حياته اليومية

ب. وتعزز لصاحبه مزيداً من الفرص الاستثمارية. كالبدء في أعمال تجارية أو التوسع

ج. يقلل من الفوارق المجتمعية

د. يرفع من مستوى الأمان الاقتصادي للفرد والمجتمع

هـ. يضمن سلامة النظام المالي للدولة

١٠٠. يعرف مصطلح "الشمول المالي الرقمي بأنه:

أ. تلك الإجراءات والتسهيلات التشريعية التي تضمن وصول المنتجات والخدمات المالية التي تحتاجها فئات المجتمع منخفضة الدخل أو الفقيرة بتكلفة معقولة وبطريقة شفافة مسؤولة من قبل المؤسسات المالية سواء الخاصة أو العامة

ب. وصول الخدمات المالية بتكلفة معقولة وبطريقة شفافة مسؤولة من قبل المؤسسات الفاعلة

ج. يستخدم المصطلح على نطاق واسع لوصف توفير خدمات الادخار والقروض للفقراء

د. يتعلم محدودي الدخل والفقراء إدارة أموالهم على أفضل وجه، واكتسابهم الثقافة المالية

١٠١. يمكن قياس مستوى الإنجاز والتقدم في تحقيق الشمول المالي على المستوى الوطني أو الإقليمي داخل أو خارج الوطن.

كما يمكن تحقيق مبدأ المقارنات البنائية والمنافسة في الإنجاز والكفاية. وفي سياق المقارنة الإقليمية. تلك هي أحد:

أ. مؤشرات الشمول المالي

ب. مؤشر الكفاءة المهنية

ج. جودة الخدمات المالية

د. مقياس الأداء والجودة

## إجابات الأسئلة



١. الإجابة: (أ، ب، د) المرجع: الفصل ١ القسم ١-٢-٢

وخلال مسيرة حافلة بالإنجازات أسس البنك المركزي السعودي بالتعاون مع البنوك التجارية عددًا من نظم المدفوعات والتسويات المتقدمة والمتطورة في الصناعة المصرفية، شملت:

- ١) عُرفة المقاصة الآلية.
- ٢) شبكة مدى (MADA) التي تساند أجهزة الصرف الآلية والنهايات الطرفية لنقاط البيع.
- ٣) النظام الآلي لتداول الأسهم (TADAMUL).
- ٤) "نظام سريع SARIE" - النظام الآلي للتحويلات المالية

٢. الإجابة: (أ، د) المرجع: الفصل ١ القسم ١-٢-٢

"نظام سريع SARIE" - النظام الآلي للتحويلات المالية - الذي بدأ تشغيله في محرم ١٤١٨ هـ الموافق مايو ١٩٩٧ م. إذ يقوم "سريع" بتسوية صافي مراكز عمليات المقاصة، ونظام تداول الأسهم ونظام الصرف الآلي. كذلك يسمح للبنوك بإجراء المدفوعات واستلامها مباشرة من حساباتها لدى البنك المركزي كل ذلك فوراً، وإجراء قيود العمليات لحساب العميل وتحويل الأموال في اليوم نفسه.

٣. الإجابة: (أ، ب، ج) المرجع: الفصل ١ القسم ١-٢-١

واشترط البنك المركز السعودي للتقدم لطلب ترخيص بنك رقمي في المملكة أن يستوفي مقدم الطلب ٣ شروط أساسية تتضمن: أن يتخذ البنك الرقمي شكل شركة مساهمة محلية، وأن يتوافر لدى المؤسسين خبرة ومعرفة في كلا من مجال القطاع المالي ومجال التقنية، والأهلية والقدرة والملاءة المالية لدعم وتأسيس البنك الرقمي، بالإضافة إلى أنه يجب أن يكون لدى المتقدمين فريقًا من الأفراد من ذوي الخبرات في مجالاتهم، وذلك لمناقشة الجوانب ذات العلاقة بالطلب المقدم. هذا وقد وافق مجلس الوزراء السعودي على الترخيص للبنك الرقمي الثالث في المملكة برأسمال يبلغ ١,٦٥ مليار ريال. كما رُخص أيضاً لبنكين رقميين أحدهما برأسمال ١,٥ مليار ريال، والأخر برأسمال ٢,٥ مليار ريال. أيضاً حرص البنك المركزي السعودي على تمكين قطاع التمويل التقدم على الحصول على الخدمات الإلكترونية والتصديق الرقمي وذلك لتمكين كافة عملاء قطاع التمويل من الحصول على احتياجاتهم التمويلية بسهولة، وتعزيزاً لأهداف البنك المركزي السعودي الاستراتيجية المتضمنة تسريع عجلة التحول الرقمي للقطاع من خلال تعزيزي وتأمين البنى التحتية، وتحسين الخدمات بتمكين شركات التمويل الاستفادة من خدمات التصديق الرقمي في المملكة.

٤. الإجابة: (أ، ج) المرجع: الفصل ١ القسم:

فيمكننا فهم ومعرفة سوق التمويل للأفراد من خلال النظر إلى العناصر المكونة للسوق، وهي على النحو التالي:

العنصر الأول التشريعات الحاكمة

العنصر الثاني: منتجي الخدمات التمويلية للأفراد:

٥. الإجابة: أ المرجع: الفصل ١ القسم:

ويمكننا تبسيط تعريف "التمويل" بأنه العملية التي يحصل بها - طرف - على المال من مؤسسة مالية، يبتغي تحقيق منافع خاصة به. وبذلك يكون لدينا عملية تبادل بين طرفين: الأول هو "الممول"، وهو مقدّم أو مُعطى المال، والثاني هو "العميل" هو مستلم أو أخذ المال. فهذه "عملية التمويل". والخدمة المقدمة أي المال المقدم هو "المنتج التمويلي". ويخرج من هذا التعريف: طلب المال للممارسة التجارية أو الصناعية.

٦. الإجابة: ج المرجع: الفصل ٥ القسم ٥-١-٢

ونتيجة للوعي الائتماني فإنه من المتوقع تزايد الطلب على خدمات التمويل انحسار عدد حالات التعثر المالي. ويلعب المسؤولون في الكيانات التمويلية دورا مهما في زيادة الوعي الائتماني لعملائهم وللمجتمع، ليس فقط بتوفير المنتجات التمويلية المختلفة، ولكن أيضا بتوضيح مزايا الائتمان، وأثره في توفير أسباب الرفاهية في المجتمع. ومن ذلك المنطلق؛ ذلك يتعين على مسؤول الكيانات التمويلية القيام بالآتي:

٧. الإجابة: ج المرجع: الفصل ٢ القسم: ٢-٦-٢

٢) يجب على جهة التمويل عند صدور حكم أو قرار قضائي ضد "العميل المتعثر" عن السداد الالتزام بالقرار الصادر عن الجهات القضائية، ما لم يتفق الطرفان (الممول والعميل) على خلاف ذلك. (على سبيل المثال لا الحصر؛ تسوية المديونية بين الطرفين، إعادة جدولة المديونية).

٨. الإجابة: (أ، ب، د) المرجع: الفصل ٢ القسم: ٢-٦-١

٩. الإجابة: أ المرجع: الفصل ٢ القسم: ٢-٥-٣

أ. ألا تتجاوز الالتزامات الائتمانية الشهرية المترتبة على التمويل والمرتبطة فقط بالاستقطاع الشهري من إجمالي الراتب للعميل ما نسبته (٣٣,٣٣٪) وللعملاء المتقاعدين (٢٥٪) من إجمالي الراتب.

١٠. الإجابة: ب المرجع: الفصل ٢ القسم: ٢-٥-٣

العملاء الذين يتجاوز إجمالي دخلهم الشهري (١٥,٠٠٠) وأقل من (٢٥,٠٠٠) ريال للقيود الآتية:  
ب. ألا تتجاوز الالتزامات الائتمانية الشهرية خلاف الالتزامات الائتمانية الشهرية المترتبة على التمويل العقاري ما نسبته (٤٥٪) من إجمالي الدخل الشهري للعميل.

١١. الإجابة: (أ، ب، ج) المرجع: الفصل ٢ القسم: ١-٦-٢

أن تلتزم جهة التمويل بما يلي:

- ألا يزيد عدد محاولات الاتصال الهاتفي مع العميل عن عشرة مرات كل ثلاثين يومًا. كما يجب أن يتاح للعميل إمكانية معاودة الاتصال على الرقم الذي تم الاتصال منه.
- توثيق جميع المكالمات الهاتفية مع العملاء (الواردة أو الصادرة) والاحتفاظ بسجلاتها لمدة لا تقل عن عشر سنوات من تاريخ الاتصال، كما يجب التوضيح للعميل عند بداية المكالمات الهاتفية بأنها مسجلة.
- عدم إفادة العميل بمعلومات غير صحيحة أو غير نظامية حيال العواقب المترتبة على عدم السداد.

١٢. الإجابة: أ المرجع: الفصل ٢ القسم: ١-٢-٦

جمع البيانات: ومنها:

- بيان إجمالي الراتب موثقاً بأي وسيلة من جهة العمل للعميل.

١٣. الإجابة: (ج، هـ) المرجع: الفصل ٢ القسم ٢-٤-٣

كما ويحظر على شركة التمويل

أن تقدم أي تمويل دون ضمان.

أن تمول أو تمنح تسهيلات بضمان أسهمها.

أن تمول أو تمنح تسهيلات لمنشأة أو لشركة - عدا الشركة المساهمة المدرجة في السوق المالية السعودية - إذا كان أحد أعضاء مجلس إدارة شركة التمويل أو أحد مراقبي حساباتها الخارجيين شريكاً في المنشأة، أو الشركة الحاصلة على التمويل، أو مديراً لها.

١٤. الإجابة: (أ، ب، ج) المرجع: الفصل ٢ القسم: ٣-٦-٢

يحظر على البنوك والمصارف كجهة تمويل القيام بالآتي:

- استقطاع أي مبالغ من حسابات العميل دون وجود حكم أو قرار قضائي أو دون الحصول على موافقة مسبقة من العميل أو أن يشتمل عقد التمويل على ذلك.
- الحجز على حسابات أو أرصدة العملاء ولو بشكل مؤقت دون وجود حكم أو قرار قضائي.
- استقطاع أكثر من قسط شهري واحد لكل تمويل خلال دورة إيداع الراتب الواحدة ما لم يكن هناك حكم أو قرار قضائي أو الحصول على موافقة مسبقة من العميل.
- استقطاع أو حجز القسط الشهري في تاريخ يسبق تاريخ الاستحقاق المتفق عليه.
- حجز أو خصم مستحقات نهاية الخدمة للعملاء ما لم يكن هناك حكم أو قرار قضائي.

١٥. الإجابة: ج المرجع: الفصل ٣ القسم ٣-٤-١

وتعتمد جودة الخدمة المقدمة في "المصرفية الشمولية" على ثلاث عناصر رئيسية

١. التشريعات والأدلة

٢. البيئة المكانية (قنوات التوزيع)

٣. بناء الجدارات المهنية (المهنيون)

١٦. الإجابة: ب المرجع: الفصل ٣ القسم ٣-٣-٢

هي بنوك وطنية محلية مخصصة لخدمة وتنمية واحدٍ من القطاعات الاقتصادية بتقديم التسهيلات لأفراد أو كيانات تخصصها، ومن هذه البنوك:

• صندوق التنمية الصناعي السعودي.

• صندوق التنمية الزراعية

• صندوق التنمية العقارية

• بنك التصدير والاستيراد السعودي

• بنك التنمية الاجتماعية

١٧. الإجابة: د المرجع: الفصل ٣ القسم ٤-٣

يشير مصطلح "الشمولية" إلى شمول خدمات البنك / المصرف لكل من الخدمات المصرفية والخدمات الائتمانية على حد سواء.

الخدمات المصرفية: مجموعة الخدمات المتعلقة بالنقد في حفظه وتداوله، كتحويل الشيكات وفتح الاعتمادات ومنح الكفالات المصرفية وعمليات الصرف الأجنبي.

الخدمات الائتمانية: مجموعة الخدمات المتعلقة في التمويل والإقراض وتسهيلاته وضماناته، كالتمويل والإقراض والرهن والضمانات للأفراد أو المنشآت.

الخدمات الاستشارية: كأعمال الاكتتابات وغيرها.

١٨. الإجابة: (أ، ب) المرجع: الفصل ٣ القسم ٣-٤-١-٢

إن الكثير من الخبراء يرون، أن في البيئة المكانية أداة تسويقية وترويجية هائلة تحقق فرصاً بيعية قلما تتوفر في غيرها من الوسائل. وهي أحد أهم أدوات المنافسة بين الكيانات ذات المنتجات الخدمية لجذب عملائها... وبالقدر الذي تجوّذ فيه المقار "الفروع" وتزداد وتنتشر تزداد - تبعاً إليه - القناعة بالكفاية والرضى عند العملاء.

١٩. الإجابة: د المرجع: الفصل ٣ القسم ٣-٣-١  
البنوك التجارية: هي بنوك تُعد فيها "الودائع" المصدر الأساسي لمواردها.

٢٠. الإجابة: أ المرجع: الفصل ٣ القسم ٣-٤  
إن مفهوم "المصرفية الشمولية" يقتضي مزيداً من الاعتبار في معايير الأداء والكفاية الإنتاجية لتقديم "الخدمات الائتمانية" على حد سواء مع "العمليات المصرفية".

٢١. الإجابة: (أ، ب، هـ) ج المرجع: الفصل ٣ القسم ٣-٤-١  
عناصر المصرفية الشمولية  
وهذه العناصر هي:

١. التشريعات والأدلة
٢. البيئة المكانية (قنوات التوزيع)
٣. بناء الجداريات المهنية (المهنيون)

٢٢. الإجابة: ب المرجع: الفصل ٣ القسم ٣-١  
يُعدّ البنك المركزي السعودي - وهو الجهة الرقابية على نشاط التمويل - بكل ما من شأنه تطوير قطاع تمويل الأفراد، وعلى وجه الخصوص "الممولين" المرخصين كشركات التمويل المقدم للأفراد. ويجيز لهذه الشركات ممارسة نوع واحد أو أكثر من أنواع نشاط التمويل الآتية:

- التمويل العقاري.
- تمويل الأصول الإنتاجية.
- تمويل نشاط المنشآت الصغيرة والمتوسطة.
- الإيجار التمويلي.
- تمويل بطاقات الائتمان.
- التمويل الاستهلاكي المصغر.
- الأنشطة المساندة لنشاط التمويل.
- أي نشاط تمويلي آخريوافق عليه البنك المركزي السعودي.

٢٣. الإجابة: (أ، ب) المرجع: الفصل ٣ القسم ٣-١  
ويجوز لشركة التمويل تملك الأصول من أجل تمويل تملكها للغير. كما ويجوز لها إصدار الأوراق المالية والصكوك بما يتناسب مع أصولها ومركزها المالي ووفقاً لأحكام نظام السوق المالية ولوائحه.



٢٤. الإجابة: ب المرجع: الفصل ٣ القسم ٢-٢-٣

شركات الإيجار التمويلي: هي شركات مساهمة مرخصة تعمل لتقديم خدمة التأجير التمويلي وبمفهوم عقد "الإجارة التمويلية" وهو "عقد اتفاق بين المؤجر والمستأجر والذي يمنح الحق للمستأجر في استخدام أصل معين مملوك للمؤجر خلال فترة محددة، ومقابل هذا الحق يوافق المستأجر على دفع إيجارات دورية للمؤجر، وفي نهاية مدة العقد يحق للمستأجر أن يملك الأصل المؤجر بقيمة متبقية"

٢٥. الإجابة: ب المرجع: الفصل ٣ القسم ٢-٢-٣

وبمفهوم عقد "الإجارة التمويلية" وهو "عقد اتفاق بين المؤجر والمستأجر والذي يمنح الحق للمستأجر في استخدام أصل معين مملوك للمؤجر خلال فترة محددة، ومقابل هذا الحق يوافق المستأجر على دفع إيجارات دورية للمؤجر، وفي نهاية مدة العقد يحق للمستأجر أن يملك الأصل المؤجر بقيمة متبقية"

٢٦. الإجابة: ب المرجع: الفصل ٣ القسم: ٤-٢-٣

وتنتج شركات التمويل بالبطاقات، البطاقات التالية:

البطاقات الائتمانية

بطاقات الحسم الشهري

بطاقات مسبقة الدفع

٢٧. الإجابة: (أ ، ب) المرجع: الفصل ٣ القسم ٤-٢-٣

شركات التمويل متناهي الصغر (للأعمال) هي "الشركة التي تقوم بتمويل الأنشطة والأصول الإنتاجية للمستفيدين من أصحاب الأعمال الصغيرة والحرفيين الأفراد ومن في حكمهم..."

٢٨. الإجابة: أ المرجع: الفصل ٣ القسم: ٣-٢-٣

على أن يُسدد حمل البطاقة لاحقاً أو حسب الاتفاقية المبلغ المستحق على البطاقة.

٢٩. الإجابة: (أ ، ب) المرجع: الفصل ٣ القسم ٣-٢-٣

مُلزم بسداد كامل المبلغ المستحق على البطاقة عند استلام كشف الحساب أو في تاريخ الاستحقاق المُحدد في الكشف.

٣٠. الإجابة: أ المرجع: الفصل ٣ القسم ٣-٢-٣

البطاقات مسبقة الدفع: هي بطاقة - غير ائتمانية - تكون محملة بمبلغ نقدي محدد لا يمكن تجاوزه في المدفوعات ويحدد المبلغ من قبل صاحب البطاقة بالاتفاق مع البنك المصدر للبطاقة. وبذلك تكون محدودة المخاطر في حالات الضياع أو الاحتيال.

٣١. الإجابة: (أ، ب، د) المرجع: الفصل ٣ القسم ٣-١-٤-٣

أن على شركة التمويل، العمل على رفع مستوى المعرفة والتدريب المناسب لموظفيها بهدف تعزيز المسؤولية المتبادلة بين الموظف وشركة التمويل. وإيجاد كفاءات وطنية تتشارك المسؤولية. هذا بجانب العمل على نشر برامج التوعية والتثقيف المجتمعية والمستمرة فضلاً عن المبادرات التي تقوم بها كل شركة تمويل لعملائها.

٣٢. الإجابة: أ المرجع: الفصل ٣ القسم ٣-١-٤-٣

فانطلاق برامج التأهيل والتدريب التي تقدمها "الأكاديمية المالية" تلتزم بتأهيل وتخريج "الجدارات الوطنية" على أصول مهنية وضمن أفضل الممارسات العالمية في التدريب والتعليم المتخصص. إن هذا البرنامج وهو يُعنى بتأهيل "أخصائي تمويل الأفراد" لهو منطلق لمسار احترافي في تمهير وتمكين "الجدارات المهنية الوطنية" للعمل في الوظائف الرئيسة بالكيانات التمويلية.

٣٣. الإجابة: (أ، ج، د) المرجع: الفصل ٤ القسم: ٤

وعلى الصعيد الاجتماعي فان عدد من الصناديق المالية - وهي لا تخضع لإشراف "ساما" - إنما هي موجهة لأغراض التنمية المجتمعية كبنك التنمية الاجتماعي السعودي، الذي يقدم حزمة من منتجات التمويل الاجتماعي والموجهة إلى شريحة ذوي الدخل المنخفض حيث تتاح فرصة الحصول على تمويل ميسر لمواجهة الاحتياج الأساسية سواء للفرد أو الأسرة. وبشروط وترتيبات ميسرة، مثل:

١. التمويل النقدي (مبالغ يسيرة)

٢. تمويل الأسرة: يمنح للأسر ذات الدخل المحدود لمساعدتها على تحمل تكاليف وأعباء الحياة.

٣. تمويل الزواج: يهدف لإعانة وتشجيع الشباب على الزواج.

٤. تمويل الترميم للمنزل: يخدم هذا البرنامج عمليات ترميم المنازل وإعادة بنائها.

٥. منتج أهل: منتج اجتماعي يُقدم لمساندة الأسر التي تزايدت عليهم المسؤوليات الأسرية.

٦. منتج كنف: صمم هذا المنتج للفئات الأشد حاجة من الأمل والمطلقات وذلك من خلال منحهم تمويلًا لمساعدتهم على تحمل تكاليف وأعباء الحياة.

### ٣٤. الإجابة: (أ، ج) المرجع: الفصل ٤ القسم: ٤-١-٢

- إصدار المعايير والإجراءات المتعلقة بالتمويل العقاري، ومراجعة نماذج عقود التمويل العقاري التي يصدرها الممولون العقاريون، والتأكد من مطابقتها لتلك المعايير والإجراءات، وتحقيقها للحماية الواجبة للعملاء.
- نشر البيانات المتعلقة بسوق التمويل العقاري، ورعاية تطوير تقنيات التمويل العقاري، بما في ذلك تقنيات تيسير تدفق البيانات بين السوق الأولية والسوق الثانوية.
- تحديد مبادئ الإفصاح عن معايير تكلفة التمويل وطريقة احتسابه لتمكين المستهلك من مقارنة الأسعار.
- اتخاذ الإجراءات اللازمة للمحافظة على سلامة القطاع واستقراره وعدالة التعاملات فيه.
- اتخاذ الإجراءات اللازمة لتشجيع المنافسة العادلة والفعالة بين الممولين العقاريين
- اتخاذ الوسائل المناسبة لتطوير القطاع، والعمل على توظيف وظائفه، ورفع كفاءة العاملين فيه بتنظيم التزامات الممولين العقاريين في شأن تدريب الموارد البشرية ورفع مهاراتهم، وتنمية معارف العاملين في القطاع.

### ٣٥. الإجابة: (أ، ب) المرجع: الفصل ٤ القسم: ٤-١-٣

- تهدف لبناء سوق متخصصة في التمويل العقاري، بشكل متمكن دائم ينجح فيه جميع أطرافه: المواطن، وشركات التمويل، وإعادة التمويل، تحت توجيه ومراقبة "البنك المركزي السعودي". وعلى الرغم من أهمية دراسة منظومة التمويل العقاري في صورتها الكلية. إلا أننا سنعرض هنا لمستوى معرفي أساسي، حيث تتكون المنظومة من السوق الأولية والسوق الثانوية، والنموذج التالي يوضح العلاقة بينهما.

### ٣٦. الإجابة: (أ، ب، ج) المرجع: الفصل ٤ القسم: ٤-١-٣-١

- وعناصر السوق الأولية للتمويل العقاري هي: (١) بائع العقار، (٢) مشتري العقار، (٣) الوحدة العقارية، (٤) الممول العقاري.

### ٣٧. الإجابة: أ المرجع: الفصل ٤ القسم: ٤-١-٣-١

- السوق الأولية للتمويل العقاري: وتعرف أحياناً بالسوق الأساسية أو سوق الإصدار، وهي السوق التي تنشأ فيها قروض التمويل العقاري، حيث يتبايع البائع والمشتري بشروط عقد التمويل العقاري، فتنشأ صكوك الرهن السكنية بين المشتري والممول، ومن تلك الصكوك تنشأ حقوق ملكية للممول العقاري، بموجبها تصبح أوراق مالية مضمونة برهن عقارية (الرهن العقاري الآمن mortgage-backed security)، فيعمل الممول على جمع تلك الصكوك في "محفظة الرهن" ويعرضها في السوق الثانوية. وعادة ما تعزز السوق الأولية حصول الأفراد على مساكنهم بالتمويل العقاري بغية زيادة كمية السندات المعروضة للتداول. وفي الوقت ذاته يتمتع الممول بفرصة توفير سيولة وتحقيق أرباح أخرى غير تلك الأرباح التي تحققت له من بيع الرهن للمشتري العقاري.

٣٨. الإجابة: (ب، ج، د) المرجع: الفصل ٤ القسم: ٤-١-٣-١

ومحركات السوق الأولية عدة أطراف، كما يلي:

- الوسيط العقاري Mortgage Broker
- خبير تثمين الرهن العقاري Mortgage Appraiser
- المكتب / الوكالة العقارية Real Estate Agent
- شركات التأمين Insurance Companies
- وكالات الاستعلام الائتماني Credit Reporting Bureau
- كيانات تجارية Trade Associations

٣٩. الإجابة: (أ، ج) المرجع: الفصل ٤ القسم ٤-٣-١-٤

سوق التداول. وهي المرحلة التالية / الثانية التي يتم فيها بيع / تداول "محافظ الرهون" - التي تكونت في السوق الأولية لدي الممول العقاري - ويتم تباعها / شرائها من قبل شركات إعادة التمويل؛ التي تشتري "حقوق ملكية الممول العقاري" وتداولها كسندات مالية آمنة أي مضمونة برهن عقاري. فيما يعرف بالسوق الثانوية.

٤٠. الإجابة: (أ، ب، د) المرجع: الفصل ٤ القسم: ٤-١-٤

وفقا "لتعليمات تقديم منتج التمويل العقاري للأفراد" الصادرة من البنك المركزي في يونيو ٢٠٢٠ م. فإن من واجب "أخصائي تمويل الأفراد" ما يلي:

أولاً: معرفة وإدراك الحد الأدنى من الأحكام التي يتعين على جهات التمويل الالتزام بها عند تقديم منتج التمويل العقاري للأفراد.

ثانياً: المساهمة في مساعدة العملاء على اتخاذ القرار المناسب لطلبهم التمويل العقاري.

ثالثاً: حماية حقوق جميع الأطراف وتعزيز سلامة قطاع التمويل العقاري.

٤١. الإجابة: ج المرجع: الفصل ٤ القسم: ٤-١-٣

يقدم الممول إلى العميل عرضاً تمويلياً عقارياً لا تقل مدة صلاحيته عن خمسة عشر يوم عمل من تاريخ تسليمه للعميل، ويمكن تقديم العرض للعميل ورقياً أو إلكترونياً حسب رغبة العميل، على أن يتضمن العرض جميع البيانات والمستندات وبنفس الصيغة والشكل الذي سيوقع لو أبرم عقد التمويل العقاري.

٤٢. الإجابة: (أ، ب، د) المرجع: الفصل ٤ القسم: ٤-١-٤-٣

ويجب أن يكون من ضمن العرض المقدم المستندات التالية:

- عقد التمويل العقاري ومرفقاته.
- نموذج الإفصاح لعرض التمويل العقاري وفق الصيغة المرفقة بالملحق (أ).
- نموذج الإقرار بقبول "المخاطر الائتمانية للتمويل العقاري ذي "كلفة الأجل المتغيرة"

٤٣. الإجابة: أ المرجع: الفصل ٤ القسم ٤-١-٤-٤

يكلف "المستشار الائتماني" بتقديم شرحٍ حضوريٍّ أو هاتفيٍّ واضحٍ عن طبيعة التمويل العقاري المقترح وما يحتويه من مخاطر، وعن أحكام العقد وشروطه، وعن آلية إعادة التسعير (إن وجدت)، وللإحاطة بكل شفافية ووضوح على كافة استفسارات العميل بهذا الشأن،

٤٤. الإجابة: أ المرجع: الفصل ٤ القسم: ٤-١-٤-٤

لا يجوز للمول إبرام أي عقد تمويل عقاري إلا إذا قدم المستشار الائتماني الشرح المطلوب إلى العميل وأجاب عن جميع استفساراته ووثق ذلك.

٤٥. الإجابة: ب المرجع: الفصل ٤ القسم: ٤-١-٤-٤

تكون هناك فترة انتظار لا تقل عن خمسة أيام عملٍ من تاريخ استلام العميل لعرض التمويل العقاري، لتمكين العميل من مراجعة العرض والتحدث مع المستشار الائتماني واستشارة من يشاء، ويجب على الممول حث العميل على عدم القيام بأي تصرف بخصوص العقار خلال فترة الخمسة أيام عمل مثل تقديم دفعة مقدمة أو عربون، ولا يجوز للممول إبرام أي عقد تمويل عقاري قبل انقضاء فترة الانتظار.

٤٦. الإجابة: أ المرجع: الفصل ٤ القسم ٤-١-٥

انظر الملحق (أ)

٤٧. الإجابة: أ المرجع: الفصل ٤ القسم ٤-١-٦-١

يتضمن عقد التمويل العقاري بصيغة الإجارة طلباً من العميل باستئجار عقار منته بالتملك، فيعِد العميل المصرف باستئجار العقار، ويقوم المصرف بشراء العقار، ثم إجارته على العميل إجارة منتهية بالتملك بالثمن المبين في العقد ووفقاً لشروطه وأحكامه،

٤٨. الإجابة: أ المرجع: الفصل ٤ القسم: ٤-١-٦-٢

التأخر في سداد الأقساط: يُعدّ العميل مَخلاً بالعقد في حالة امتناعه عن سداد ثلاث دفعات متتالية، أو التأخر في سداد خمس دفعات متفرقة لمدة (٥) أيام عمل أو أكثر لكل دفعة من تاريخ الاستحقاق لكل (٥) خمس سنوات من مدة العقد، ويقوم الممول بإرسال "إشعار تأخر" يبين فيه تأخر العميل عن السداد. ويعد متعثراً إن لم يسدد.

٤٩. الإجابة: ب المرجع: الفصل ٤ القسم ٤-١-٦-١

تسليم المؤجر للأصل المؤجر يلتزم المؤجر بتسليم الأصل المؤجر للمستأجر أو تمكينه منه في تاريخ إتاحة الأصل المؤجر بما لا يتجاوز (١٥) يوم عمل من تاريخ إتاحة الأصل المؤجر ما لم يكن هناك سبب خارج عن إرادة المؤجر يحول دون تسليم الأصل المؤجر للمستأجر أو تمكينه منه.

٥٠. الإجابة: ج المرجع: الفصل ٤ القسم ٤-١-٦-١

التأخر في سداد دفعات الإيجار يُعدّ المستأجر مَخلاً بالعقد في حالة امتناعه عن سداد ثلاث دفعات متتالية أو التأخر في سداد خمس دفعات متفرقة المدة (٥) أيام عمل أو أكثر لكل دفعة من تاريخ استحقاقها لكل (٥) سنوات من مدة العقد، ويقوم المؤجر بإرسال إشعار تأخر يبين فيه تأخر المستأجر من السداد. وفي حالة عدم قيام المستأجر بسداد الدفعات المستحقة فإنه يحق للمؤجر اعتبار المستأجر متعثراً، ويجوز للمؤجر فسخ العقد ومطالبة المستأجر بالإخلاء وإعادة الأصل المؤجر...

٥١. الإجابة: أ المرجع: الفصل ٤ القسم ٤-١-٦-١

التملك المبكر للأصل المؤجر: يجوز للمستأجر بعد مضي سنتين في أي وقت التقدم بطلب التملك المبكر خلال مدة لا تقل عن عشرة أيام قبل حلول تاريخ سداد دفعة الإيجار وفي هذه الحالة يحق للمؤجر مطالبة المستأجر بالمبالغ التالية (قيمة التملك المبكر):

- الدفعات الجارية المستحقة وغير المدفوعة.
- المبلغ المتبقي من مبلغ التمويل.
- تكلفة إعادة الاستثمار بما لا يتجاوز تكلفة التمويل لدفعات الأشهر الثلاثة اللاحقة لأخر دفعة إيجارية استحققت قبل تقدم المستأجر بطلب التملك المبكر.
- ما يدفعه المؤجر لطرف ثالث بسبب العقد من نفقات غير قابلة للاسترداد.

٥٢. الإجابة: ب المرجع: الفصل ٤ القسم ٤-٢

وفقاً لنظام الإيجار التمويلي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٤٨) وتاريخ ١٣/٨/١٤٣٣ هـ، ولائحته التنفيذية الصادرة بتاريخ ١٤/٤/١٤٣٤ هـ، فإنه: «يُعدّ عقد إيجار تمويلي كل عقد يقوم المؤجر فيه بإيجار أصول ثابتة أو منقولة، أو منافع، أو خدمات، أو حقوق معنوية بصفته مالكا لها، أو قادراً على تملكها، أو قادراً على إقامتها، وذلك إذا كان حصول المؤجر عليها لأجل تأجيرها على الغير على سبيل الاحتراف».

٥٣. الإجابة: (أ، ب) المرجع: الفصل ٤ القسم ٤-٢-١-١

يدفع المستأجر دفعات الأجرة المتفق عليها في المواعيد المحددة في العقد حتى لو لم ينتفع بالأصل المؤجر، إلا إذا كان عدم الانتفاع بسبب المؤجر، ومع ذلك فإنه:

- يجوز اشتراط تقديم حلول دفعات أجرة مستقبلية، يدفعها المستأجر في حالة تأخره في السداد، بشرط ألا تتجاوز عدد الدفعات التي تأخر عن سدادها "سابقاً".
- يجوز تعجيل جزء من الأجرة، وترد المبالغ المعجلة من الأجرة إن تعذر تسليم الأصل أو الانتفاع به بسبب لا يعود إلى المستأجر.

٥٤. الإجابة: (أ، ب، د) المرجع: ٤ القسم: ٤-٢-٣-١

يلتزم المستأجر باستعمال الأصل المؤجر في الأغراض المتفق عليها في حدود الاستعمال المعتاد، ويكون مسؤولاً عن القيام بأعمال الصيانة التشغيلية على نفقته وفق الأصول الفنية المتبعة. أما الصيانة الأساسية فإنها تلزم المؤجر. ويتحمل المستأجر المسؤولية عن الأضرار الناتجة من استخدامه الأصل المؤجر.

٥٥. الإجابة: (أ، ب، ج) المرجع: الفصل ٤ القسم ٤-٢-١-١٤

يجوز انتقال ملكية العقار للمستأجر وفقاً لأحكام العقد وذلك بإحدى الطرق الآتية:

- وعد بالبيع بثمن رمزي، أو بثمن حقيقي، أو وعد بالبيع في أثناء مدة الإجارة بأجرة المدة الباقية، أو بسعر السوق.
- وعد بالهبة.
- عقد هبة معلق على شرط سداد الأقساط.

٥٦. الإجابة: (أ، ج) المرجع: الفصل ٢ القسم ٢-٣-٤-٧

المعادلة (مثال): لاحظ أن نفس المعادلة تستخدم في حالتها:

- الإيجار التمويلي للمركبات منتهي بالتملك،
- والتمويل العقاري.

٥٧. الإجابة: أ المرجع: الفصل ٤ القسم: ٤-٢-٣-٢

للمؤجر التنازل عن حقوقه المترتبة على العقد دون موافقة المستأجر، إلا إذا نص العقد على خلاف ذلك، وفي جميع الأحوال يجب أن يراعى في التنازل الآتي:

- ألا يترتب عليه ضرر بالمستأجر.
- أن يسري من تاريخ قيده في سجل العقود.
- ألا يُعقَى المستأجر من التزاماته المترتبة على العقد.
- إذا نشأ عن التنازل تغيير في جهة تسلم الأجرة؛ يسري التغيير في حق المستأجر من تاريخ إبلاغه به.

٥٨. الإجابة: (ب) المرجع: الفصل ٤ القسم: ٤-٣

فكرة التمويل بالبطاقات من تمكين حاملي البطاقات من الحصول على ما يلي:  
النقد في صورة سلفة نقدية على الحساب.  
و/ أو شراء السلع أو الخدمات والدفع لاحقاً.

٥٩. الإجابة: أيا من (أ، ب، ج) المرجع: الفصل ٤ القسم ٤-٣-١

أنواع البطاقات: تتنوع بطاقات التمويل في ثلاثة أنواع:  
بطاقة الائتمان، بطاقة الحسم الشهري، بطاقة الشركات

٦٠. الإجابة: أ المرجع: الفصل ٤ القسم: ٤-٣-٢

لا يحق للجهة المُصدرة إصدار بطاقة ائتمان أو بطاقة حسم شهري دون الحصول على نموذج طلب موقع من حامل البطاقة.

٦١. الإجابة: أ المرجع: الفصل ٤ القسم: ٤-٣-٤

يحق لحامل البطاقة إنهاء اتفاقية بطاقة الائتمان أو الحسم الشهري إذا لم يوافق على التعديلات أو التغييرات وذلك بإخطار الجهة المُصدرة برغبته في إنهاء الاتفاقية خلال (١٤) يوماً من استلامه لإشعار التغيير بواسطة وسيلة اتصال مضمونة مع مراعاة تسوية جميع الأرصدة القائمة في حساب البطاقة.

٦٢. الإجابة: ج المرجع: الفصل ٤ القسم: ٤-١-٣

(٥) لا يجوز أن تتجاوز الرسوم وتكاليف الخدمات الإدارية التي تتحصل عليها جهة التمويل من العميل ما يعادل (١٪) من مبلغ التمويل أو (٥٠٠٠) خمسة آلاف ريال، أيهما أقل.

٦٣. الإجابة: أ المرجع: الفصل ٤ القسم: ٤-٤

التمويل الاستهلاكي هو التمويل الممنوح للأفراد المتعاملين مع المؤسسات المالية لأغراض غير تجارية، أي خارج مجال النشاط التجاري أو المهني الرئيس للمقترض. ويشمل بوجه عام القروض الشخصية وتسهيلات السحب على المكشوف وقروض التمويل لشراء السيارات، وقروض مدفوعات بطاقات الائتمان والتأجير التمويلي وغيرها من الأنشطة ذات الصلة، ويدخل ضمن هذا التعريف القرض الممنوح لتمويل شراء السلع والخدمات بغرض الترفيه، أو الاستهلاك أو أي متطلبات أخرى للأفراد، كـشراء أثاث، أو أدوات منزلية، أو لتغطية مصاريف إجازة أو تعليم. ويشمل الإقراض الاستهلاكي تمويل ترميم العقارات، رغم استثناء قروض الرهن العقاري.



٦٤. الإجابة: (أ، د) المرجع: الفصل ٤ القسم: ٤-٥

وتخضع شركات التمويل متناهي الصغر لإشراف البنك المركزي السعودي بموجب قواعد ممارسة نشاط التمويل متناهي الصغر (المحدثة في ٢٠١٩) بجانب نظام مراقبة شركات التمويل ولانحته التنفيذية. ونظام ترخيص شركات التمويل

٦٥. الإجابة: ب المرجع: الفصل ٤ القسم: ٤-٥-٢

بموجب المادة الرابعة عشرة من قواعد ممارسة نشاط التمويل متناهي الصغر (محدثة ٢٠١٩) فإنه لا يجوز أن يزيد مبلغ التمويل الممنوح للمستفيد من التمويل متناهي الصغر على مبلغ ١٠٠,٠٠٠ ألف ريال. بينما يمكن زيادة حد التمويل لأكثر من ذلك تبعاً لتقدير البنك المركزي السعودي؛ وذلك حتى مبلغ ٢٠٠ ألف ريال سعودي.

٦٦. الإجابة: أ المرجع: الفصل ٥ القسم: ٥-١-١

”التمويل الشخصي“ هو طلب المال وأخذه من ممول - مرخص له - بفائدة محددة، لاستخدامه في تلبية حاجات أو أغراض شخصية لا تجارية. مثل: شراء سيارة شخصية، أو ترميم المسكن، أو تلبية التزام مالي طارئ، أو ضرورة صحية (طبية) أو حتى غرض تعليمي.

٦٧. الإجابة: ب المرجع: الفصل ٥ القسم: ٥-١-١

تمويل الأفراد أو التمويل الشخصي له تأثير كبير في حياة الفرد ومستقبله، فقد يكون سبباً لرفاهية الفرد إن أحسن استخدامه وخطط له.

٦٨. الإجابة: د المرجع: الفصل ٥ القسم: ٥-١

العميل الفرد؛ هو الشخص - ذكراً كان أو أنثى - ذو الملاء المالية والقانونية المعتبرة. ويتمتع بالصفات التالية: الإرادة والاستطاعة والعقل والبلوغ والاستقرار والإقامة. ويُعد جميع أفراد المجتمع - من ذوي الأهلية - عملاء محتملين يمكن قبولهم وفتح حساب لهم ودراسة طلباتهم وتقديم الاهتمام اللازم لكل منهم - متى رغب التقدم وطلب التمويل - حتى يتم توقيع الاتفاق وحصوله على التمويل المطلوب، فيصبح مشترلاً لتفاق التمويل / القرض تحت اسم ”المقترض“ أو المشتري.

٦٩. الإجابة: أ المرجع: الفصل ٥ القسم: ٥-١

حتى يتم توقيع الاتفاق وحصوله على التمويل المطلوب، فيصبح مشترلاً لتفاق التمويل / القرض تحت اسم ”المقترض“ أو المتمول.

٧٠. الإجابة: أ المرجع: الفصل ٥ القسم: ١-١-٥

يُعرف "الوعي الائتماني" بأنه: اعتماد الأفراد على طلب التمويل عبر القنوات القانونية من الممولين المرخصين، ومعرفتهم بالمنتجات والبدائل التمويلية وإدراكهم لمسؤولية سداد مستحقات التمويل الذي يرغبونه، وإدراكهم لتبعات تعثرهم في سداد ما التزموا به.

٧١. الإجابة: (أ، ب) المرجع: الفصل ٥ القسم: ٢-١-٥

ونتيجة للوعي الائتماني فإنه من المتوقع تزايد الطلب على خدمات التمويل انحسار عدد حالات التعثر المالي. ويلعب المسؤولون في الكيانات التمويلية دورا مهما في زيادة الوعي الائتماني لعملائهم وللمجتمع، ليس فقط بتوفير المنتجات التمويلية المختلفة، ولكن أيضا بتوضيح مزايا الائتمان، وأثره في توفير أسباب الرفاهية في المجتمع. ومن ذلك المنطلق؛ ذلك يتعين على مسؤول الكيانات التمويلية القيام بالآتي:

٧٢. الإجابة: أ المرجع: الفصل ٥ القسم: ٢-١-٥

ذلك يتعين على المسؤولين في الكيانات التمويلية القيام بالآتي:

٧٣. الإجابة: أ المرجع: الفصل ٥ القسم: ٣-١-٥

الحالات السلوكية الأربعة نحو المال

٧٤. الإجابة: ب المرجع: الفصل ٥ القسم: ١-٢-٥

من خلال التأمل في السمات التالية للفرد:

٧٥. الإجابة: أ المرجع: الفصل ٥ القسم: ١-٢-٥

إدارة الذات المالية "الاستقرار المالي" مصطلح شائع، ومفاده: المكانة الإيجابية التي يطمح كلا منا للوصول إليها. ويقصد به "الثبات والوفرة في الموارد المالية وما يقابلها من مصروفاته أو التزامات".

٧٦. الإجابة: (ب، ج) المرجع: الفصل ٥ القسم: ١-٢-٥

٧٧. الإجابة: أ المرجع: الفصل ٦ القسم: ٣-٦

المراحل العملية لإنتاج الخدمة التمويلية للأفراد

٧٨. الإجابة: ب المرجع: الفصل ٥ القسم: ١-٢-٦

ومن تلك المؤشرات أو التصرفات ما يلي:

١-تعتمد العميل إخفاء بيانات ومعلومات مهمة مثل مقر إقامته الفعلية.

٧٩. الإجابة: ج المرجع: الفصل ٥ القسم: ٢-١-٥

يُعرّف "الوعي الائتماني" بأنه: اعتياد الأفراد على طلب التمويل عبر القنوات القانونية من الممولين المرخصين، ومعرفتهم بالمنتجات والبدائل التمويلية وإدراكهم لمسؤولية سداد مستحقات التمويل الذي يرغبونه، وإدراكهم لتبعات تعثرهم في سداد ما التزموا به.

٨٠. الإجابة: ج المرجع: الفصل ٥ القسم: ٣-١-٥

حالة البراغمائية Pragmatic "حالة الواقعية" وهم قليل من الناس، الذين ينظرون للمال نظرةً مجردة جافة، وأن لا عواطف تكتنفه. وأن نزاعاته إنما تُحل بطريقةٍ مجردة من المشاعر الإنسانية. فلا اعتبار للحاجة والظروف الاجتماعية للفرد.

٨١. الإجابة: د المرجع: الفصل ٥ القسم: ١-٢-٥

"الاستقرار المالي" مصطلح شائع، ومفاده: المكانة الإيجابية التي يطمح كلا منا للوصول إليها. ويقصد به "الثبات والوفرة في الموارد المالية وما يقابلها من مصروفاته أو التزامات"، وهذا المفهوم وإن بدا منطقيًا ومقبولًا، إلا أنه في الواقع قد يصعب حصوله، فالمتعارف عليه تغيير أحوال الفرد خلال مراحل العمرية، وتتغير معها قدراته على تحصيل المال وما يقابله من صرف له.

٨٢. الإجابة: أيا من (أ، ب، ج) المرجع: الفصل ٥ القسم:

فيحقق ثلاث غايات مستهدفة وهي:

أ. إدارة" وتفيد العلم وهي تعزز لدى النفس البشرية حب العمل والوصول للهدف وما يتبعه من المسؤولية.

ب. الذات" وتفيد الشموخ، وهي تعزز لدى النفس البشرية حالة الاعتزاز بالذات حتى في لحظات الحاجة الماسة.

ج. المالية" وتفيد الاختصاص بالمال وهي توجه مقتضى كلمتي "إدارة" و"الذات" نحو كل ما من شأنه "مال" في حياة الفرد.

٨٣. الإجابة: أ المرجع: الفصل ٥ القسم: ٥-٢-٢

السلوك والسمات: يستهدف الممولون في بيع منتجاتهم التمويلية، أولئك الأشخاص من الأفراد الذين يتسمون بالعقلانية والرشد في تصرفاتهم وقراراتهم، فيتعامل بالمصداقية ويعتبر للمسؤولية ويتفاعل بمقدارها. فكل إنسان منوط بعقله، ومن الأفراد من يتميز بالرشد في تصرفاته وسلوكه، فتؤسّم قراراته بالرشد والحكمة. وتشير جميع التشريعات المحلية والعالمية إلى تتبع "العميل الرشيد" لترتيب اتفاق التمويل المناسب. ومما يعد من الممارسة الحياتية والسلوك المعتاد للعميل الرشيد،

٨٤. الإجابة: أ المرجع: الفصل ٥ القسم: ١-٣-٥

تعريف الحاجة Need هي الضرورة، الشيء الحتمي في حياتنا، شيء أساسي في الحياة. فلا تستقيم الحياة بدونها. فالماء حاجة، والمسكن حاجة، ووسيلة النقل حاجة.

٨٥. الإجابة: ب المرجع: الفصل ٥ القسم: ١-٢-٣-٥

الائتمان الاستهلاكي: يهدف منه العميل إلى تمويل عملياته الاستهلاكية؛ مثل شراء سيارة، أو تجهيزات كهربائية للمنزل، أو لتمويل احتياجات أخرى استهلاكية.

٨٦. الإجابة: أ المرجع: الفصل ٥ القسم: ٤-٥

حقوق المشترين.

٨٧. الإجابة: ج المرجع: الفصل ٦ القسم: ١-٦

ويمكن إيجاز المسؤوليات الوظيفية لأخصائي التمويل للأفراد في ثلاث مسؤوليات رئيسية، هي: الإرشاد والتوجيه، إغلاق الصفقة، المساعدة الإدارية

٨٨. الإجابة: ب المرجع: الفصل ٦ القسم: ١-١-٦

التراتب الهيكلي للوظيفة: في المستوى الأساسي

٨٩. الإجابة: (ب، ج) المرجع: الفصل ٦ القسم: ٢-١-٦

السمات والقدرات الشخصية، النزاهة والاستقامة، سرعة البديهة والاستنتاج، حسن القيادة والتوجيه، القدرة على الإشراف والتوجيه.

٩٠. الإجابة: ب المرجع: الفصل ٦ القسم: ١-٣-٣-٦

على الممول فحص السجل الائتماني للعميل بعد موافقته، للتحقق من ملاءته المالية، وتوثيق ذلك في ملف التمويل. ويجب على الممول تزويد العميل بنسخة من اتفاقية التمويل وملحقاتها في مدة لا تتجاوز (١٠) أيام عمل بعد إبرام الاتفاقية.

٩١. الإجابة: (أ، ج) المرجع: الفصل ٦ القسم: ١-٤-٣-٦

وأن يتضمن عقد التمويل ما يلي:

٩٢. الإجابة: ب المرجع: الفصل ٦ القسم: ١-٥-٦

يتضمن النموذج معايير أساسية مرتبطة بالعميل،

٩٣. الإجابة: (أ، ب) المرجع: الفصل ٧ القسم: ٧-١-١

وصيغ المشاركة نوعان: (١) مشاركة مستمرة، (٢) مشاركة متناقصة أو منتهية بالتمليك.

٩٤. الإجابة: أ المرجع: الفصل ٧ القسم: ٧-١-٢

من الشكل أعلاه يتضح أن آلية عمل عقد المضاربة تتمثل في قيام المصرف بتزويد المضارب بالمال اللازم لنشاط معين، ولا يقوم الأخير بالمساهمة بالمال، بل ينحصر دوره فقط في إدارة المشروع مقابل أجر يؤخذ كنسبة من أرباح المشروع، ويدفع المتبقي من الأرباح إلى المصرف. وفي حالة تكبد المشروع للخسائر، فإن المصرف يتحمل كافة المبالغ، ما لم تكن ناجمة عن إهمال من طرف المضارب.

٩٥. الإجابة: ب المرجع: الفصل ٧ القسم: ٧-١-٨

٩٦. الإجابة: أ المرجع: الفصل ٧ القسم: ٧-١-٨-١

٩٧. الإجابة: أ المرجع: الفصل ٨ القسم: ٨-١

يمكننا القول أن الشمول المالي هو أحد التطبيقات العملية لمفهوم الوفرة في الخدمات المالية سواء منها المصرفية أو الائتمانية، حيث يصبح الحصول على منتجات الخدمات المالية تلك، أمراً سهلاً قريب المنال لعموم الأفراد والكيانات في المجتمع، وبتكلفة يسيرة مستدامة.

٩٨. الإجابة: (أ، ب) المرجع: الفصل ٨ القسم: ٨-١

وتكمن أهمية الشمول المالي في الغايات المجتمعية والطموحات الحكومية التي يحققها، فمجرد اكتساب الفرد "حساباً بنكياً transaction account" شخصياً، يتيح له حفظ ماله وادخاره، كما يتيح له فرصة التبادل والنقل الآمن لماله حيث شاء. كما يعد الحساب البنكي بوابة لخدمات مالية وائتمانية أخرى تسهل حياته اليومية وتعزز لصاحبه مزيداً من الفرص الاستثمارية. كالبدء في أعمال تجارية أو التوسع. مع ضمان تخفيف المخاطر وحماية المستهلكين بشكل صحيح من التهديدات مثل الاحتيال والجرائم الإلكترونية والإفراط في المديونية والممارسات التجارية غير الأخلاقية.

٩٩. الإجابة: أ المرجع: الفصل ٨ القسم: ٨-١-١

ويمكننا تعريف مصطلح "الشمول المالي الرقمي" بأنه تلك الإجراءات والتسهيلات التشريعية التي تضمن وصول المنتجات والخدمات المالية التي تحتاجها فئات المجتمع منخفضة الدخل أو الفقيرة بتكلفة معقولة وبطريقة شفافة مسؤولة من قبل المؤسسات المالية سواء الخاصة أو العامة.

١٠٠. الإجابة: أ المرجع: الفصل ٨ القسم: ٨-٣

## خريطة المنهج



وحدة/عنصر المنهج	القسم / الفصل	الفصل / القسم
العنصر الأول	النظام المصرفي السعودي	الفصل الأول
١	١-١ النظام المصرفي السعودي ٢-١ تطور النظام المصرفي السعودي ١-٢-١ التقدم والتطور التقني ٢-٢-١ الإنجازات ٣-١ عناصر سوق تمويل الأفراد ١-٣-١ العنصر الأول التشريعات الحاكمة ٢-٣-١ العنصر الثاني: منتج الخدمات التمويلية للأفراد: ٣-٣-١ العنصر الثالث: المنتجات التمويلية للأفراد ٤-٣-١ العنصر الرابع: المشترون للمنتجات التمويلية للأفراد ٥-٣-١ العنصر الخامس: الجدارات المهنية	
العنصر الثاني	التشريعات الحاكمة لتمويل الأفراد	الفصل الثاني
٢	١-٢ الأنظمة واللوائح الصادرة ٢-٢ القواعد والمعايير المنظمة للقطاع المصرفي ٣-٢ المعايير التشغيلية لتمويل الأفراد ١-٣-٢ معيار شمول كل الأطراف ٢-٣-٢ معيار حماية مصالح العملاء والمستفيدين ٣-٣-٢ معيار المرجعية الوثائقية ٤-٣-٢ معيار التَحَقُّق والطَّمَأْنِينَة ٥-٣-٢ معيار النمذجة والتوصيف ٦-٣-٢ معيار العِلْم النافي للجهالة ٧-٣-٢ معيار توحيد حساب معدل النسبة السنوي ٨-٣-٢ معيار الالتزام ٤-٢ المحظورات في التمويل ١-٤-٢ المحظورات في مزاولة الأنشطة وتقديم الخدمات ٢-٤-٢ حالة الحظر في تملك الأوراق المالية	

الفصل الثاني	التشريعات الحاكمة لتمويل الأفراد	العنصر الثاني
	<p>٣-٤-٢ المحظورات في حالة تقديم الضمانات</p> <p>٤-٤-٢ الكيانات أو الأشخاص المحظور خدمتهم</p> <p>٥-٤-٢ محظورات أخرى</p> <p>٥-٢ مبادئ التمويل المسؤول للأفراد</p> <p>١-٥-٢ شروط احتساب الالتزامات الائتمانية الشهرية للعميل</p> <p>٢-٥-٢ شروط احتساب إجمالي الدخل الشهري للعميل</p> <p>٣-٥-٢ نسب التحمل للعملاء حسب إجمالي دخلهم الشهري</p> <p>٦-٢ ضوابط وإجراءات التحصيل من العملاء «الأفراد»</p> <p>١-٦-٢ التواصل وآلياته مع العملاء</p> <p>٢-٦-٢ حالة الاعتراض من العميل</p> <p>٣-٦-٢ الاستقطاع وحماية أموال المودعين من التعدي</p> <p>٢-٦-٢ حالة التعثر عن السداد والتقاضي</p>	٢
الفصل الثالث	منتجات الخدمات التمويلية للأفراد	العنصر الثالث
	<p>١-٣ منتجات الخدمات التمويلية للأفراد</p> <p>٢-٣ الشركات التمويلية</p> <p>١-٢-٣ شركات التمويل العقاري</p> <p>٢-٢-٣ شركات الإيجار التمويلي</p> <p>٣-٢-٣ شركات التمويل بالبطاقات</p> <p>٤-٢-٣ شركات التمويل متناهي الصغر (للأعمال)</p> <p>٥-٢-٣ شركات التمويل الاستهلاكي المصغر</p> <p>٣-٣ البنوك / المصارف</p> <p>١-٣-٣ البنوك التجارية Commercial Banks</p> <p>٢-٣-٣ البنوك التخصصية</p> <p>٤-٣ المصرفية الشمولية Holistic Banking</p> <p>١-٤-٣ عناصر المصرفية الشمولية</p> <p>٥-٣ الأنشطة المساندة لنشاط التمويل</p>	٣



الفصل الرابع	المنتجات التمويلية للأفراد	العنصر الثاني
	<p>١-٤ منتج التمويل العقاري</p> <p>١-١-٤ محركات سوق التمويل العقاري</p> <p>٢-١-٤ المُمكّنات التنظيمية لسوق التمويل العقاري</p> <p>٣-١-٤ منظومة التمويل العقاري السعودية</p> <p>٤-١-٤ خدمة التمويل العقاري: عناصرها وأدواتها</p> <p>٥-١-٤ المتطلبات الإجرائية ونماذج توثيق الرهن العقاري</p> <p>٦-١-٤ عقدي التمويل العقاري بصيغة الإجارة وبصيغة المرابحة</p> <p>٧-١-٤ حساب معدل النسبة السنوي للتمويل العقاري</p> <p>٢-٤ منتج الإيجار التمويلي</p> <p>١-٢-٤ التزامات المستأجر</p> <p>٢-٢-٤ التزامات المؤجر</p> <p>٣-٤ منتج التمويل بالبطاقات</p> <p>١-٣-٤ أنواع البطاقات</p> <p>٢-٣-٤ تعليمات إصدار بطاقات التمويل</p> <p>٣-٣-٤ الحدود الائتمانية لبطاقات التمويل</p> <p>٤-٣-٤ حقوق البطاقة حامل والتزاماته</p> <p>٤-٤ منتج التمويل الاستهلاكي المصغر</p> <p>١-٤-٤ ضوابط التمويل الاستهلاكي المصغر</p> <p>٥-٤ منتج التمويل متناهي الصغر</p> <p>١-٥-٤ سياسات وقواعد التمويل متناهي الصغر</p> <p>٢-٥-٤ الحد الأقصى لمبلغ التمويل</p> <p>٣-٥-٤ طريقة حساب معدل النسبة السنوي لتمويل شخصي</p>	٤

الفصل الخامس	المشترون (العملاء)	العنصر الخامس
	<p>١-٥ المشترون (العملاء)</p> <p>١-١-٥ مفهوم تمويل الأفراد</p> <p>٢-١-٥ الوعي الائتماني للأفراد</p> <p>٣-١-٥ الحالات السلوكية الأربع نحو المال</p> <p>٢-٥ مفهوم العميل الرشيد</p> <p>١-٢-٥ إدارة الذات المالية</p> <p>٢-٢-٥ السلوك والسمات</p> <p>٣-٢-٥ مبادئ تكوين «القرار الرشيد»</p> <p>٣-٥ التثقيف المالي للعملاء الأفراد</p> <p>١-٣-٥ مفهوم الحاجة والرغبة:</p> <p>٢-٣-٥ التخطيط المالي للعملاء الأفراد</p> <p>٤-٥ حقوق المشترين (العملاء)</p> <p>١-٤-٥ المبدأ الأول: المعاملة بعدل وإنصاف</p> <p>٢-٤-٥ المبدأ الثاني: الإفصاح والشفافية</p> <p>٣-٤-٥ المبدأ الثالث: التثقيف والتوعية المالية</p> <p>٤-٤-٥ المبدأ الرابع: سلوكيات العمل وأخلاقياته</p> <p>٥-٤-٥ المبدأ الخامس: الحماية ضد عمليات الاحتيال وسوء الاستخدام</p> <p>٦-٤-٥ المبدأ السادس: حماية خصوصية المعلومات والبيانات</p> <p>٧-٤-٥ المبدأ السابع: معالجة الشكاوى</p> <p>٨-٤-٥ المبدأ الثامن: المنافسة</p> <p>٩-٤-٥ المبدأ التاسع: خدمات الإسناد</p> <p>١٠-٤-٥ المبدأ العاشر: تضارب المصالح</p>	٥

العنصر السادس	الجدارات المهنية	الفصل السادس
	<p>١-٦ الجدارات المهنية</p> <p>١-١-٦ الوظائف الفنية الرئيسة التي أشار إليها النظام.</p> <p>٢-٦ عناصر خدمة التمويل للأفراد</p> <p>١-٢-٦ جمع البيانات</p> <p>٣-٢-٦ تكوين القناة الابتدائية</p> <p>٣-٦ المراحل العملية لإنتاج الخدمة التمويلية للأفراد.</p> <p>١-٣-٦ مرحلة ١ «الاستقطاب والجذب»</p> <p>٢-٣-٦ مرحلة ٢ «تكوين القناة»</p> <p>٣-٣-٦ مرحلة ٣ «بناء شركاء التمويل»</p> <p>٤-٣-٦ مرحلة ٤ «الاحتفاء» وخدمة ما بعد التوقيع:</p> <p>٤-٦ التزامات الممول بعد إبرام اتفاقية التمويل</p> <p>٥-٦ معايير قبول طلبات التمويل للعملاء الأفراد</p> <p>١-٥-٦ نموذج ال(OPS) للائتمان</p> <p>٢-٥-٦ التقرير الائتماني للعميل</p> <p>٣-٥-٦ نسبة عبء المديونية</p> <p>٦-٦ قواعد منح التمويل وإجراءاته للعملاء</p>	٦
العنصر السابع	التمويل الإسلامي	الفصل السابع
	<p>١-٧ أدوات التمويل الإسلامي وصيغته</p> <p>١-١-٧ صيغ المشاركة</p> <p>٢-١-٧ صيغ المضاربة</p> <p>٣-١-٧ صيغ المرابحة</p> <p>٤-١-٧ صيغة الإجارة</p> <p>٥-١-٧ صيغة الاستصناع</p> <p>٦-١-٧ صيغة التورق</p> <p>٧-١-٧ القرض الحسن</p> <p>٨-١-٧ الوكالة الاستثمارية</p>	٧

الفصل الثامن	الشمول المالي	العنصر الثامن
	<p>١-٨ مفهومه وأهميته</p> <p>١-١-٨ تعريف مصطلح «الشمول المالي الرقمي»:</p> <p>٢-٨ الدور المؤسسي في برامج الشمول:</p> <p>١-٢-٨ الهيئات العالمية المعنية بوضع معايير الشمول المالي</p> <p>٣-٨ مؤشرات الأداء في الشمول المالي</p> <p>١-٣-٨ منتجات الشمول المالي</p> <p>٤-٨ أدوات الشمول المالي</p> <p>١-٤-٨ المسار الأول</p> <p>٢-٤-٨ المسار الثاني</p> <p>٥-٨ صندوق النقد العربي ودوره في الشمول المالي</p>	<p>٨</p>

Umm Salmah Al Ansari St. Al Mutamarat  
Riyadh 12712, Saudi Arabia  
Telephone: +966-11- 466-2688  
cs@fa.org.sa  
Fax: +966-11- 466-2936 / 466-2966

