

مجمع فقهاء الشريعة بأمريكا

المؤتمر السنوي الخامس

المنامة - البحرين

تحت عنوان

﴿ وَيُحِلُّ لَهُمُ الطَّيِّبَاتِ وَيُحَرِّمُ عَلَيْهِمُ الْخَبِيثَاتِ ﴾

[الأعراف: ١٥٧]

حكم العمل في قطاع الخدمات المالية في الولايات المتحدة

د/ معن خالد القضاة

الأستاذ المساعد في الجامعة الإسلامية الأمريكية

عضو المجمع

ذو القعدة ١٤٢٨ - نوفمبر ٢٠٠٧

بسم الله الرحمن الرحيم

المقدمة

إن الحمد لله، نحمده ونستعينه ونستهديه، ونعوذ بالله من شرور أنفسنا ومن سيئات أعمالنا، من يهده الله فلا مضل له، ومن يضلل فلا هادي له، وأشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له، وأشهد أن محمدا عبده ورسوله، ثم أما بعد:

فلقد كثر السؤال في الآونة الأخيرة عن حكم العمل في المهن والوظائف في الولايات المتحدة، خاصة تلك التي تحيطها الشبهات لمخالطة الحرام للحلال فيها، والتي لا تخلو منها بعض الوظائف، نظراً للإقامة في دولة تتبنى النظام الرأسمالي في اقتصادياتها، والتي يُعدّ التعامل بالربا ركناً ركينا في هذا النظام.

إن التوجه بالسؤال المتكرر لمجمع فقهاء الشريعة بأمريكا عن حكم هذه الأعمال والوظائف ليدل دلالة أكيدة على تنامي الوعي الديني، والحرص على الالتزام بأحكام الإسلام من قبل الجالية المسلمة في هذه البلاد، كما يدل على ثقة وقبول الجالية بالمجمع كمرجعية فقهية لها، والله الفضل والمنة على ذلك كله، ولكثرة هذه الأسئلة وتنميتها، وكثرة الأعمال وتشعبها، رأيت أمانة المجمع أن يكون المؤتمر السنوي الخامس مكرساً لمعالجة هذا الموضوع، وبيان حكم الشرع فيه.

هدف البحث:

يهدف المؤتمر إلى بيان أثر الضرورة والحاجة وعموم البلوى فيما يحلّ وما يحرم من الأعمال والوظائف المختلفة خارج ديار الإسلام، والذي يتأمل في المدونات الأصولية وكتب القواعد الفقهية- للسلف والخلف على حدٍ سواء- يلاحظ أهماليّة بتعريف الضرورة والحاجة، والتفريق بينهما، وما الذي يُترخص فيه لعموم البلوى ومشقة الاحتراز؛ ولذلك فليس الهدف من هذا البحث هو إعادة كتابة أو صياغة هذه المعلومات القيّمة، وإنما هو بحث تطبيقي ميداني، ومحاولة متواضعة للاستفادة من هذا التراث الفقهي العظيم في معرفة حكم الشرع في بعض المعاملات المعاصرة، فهو (تحقيق لمناظر الحكم) وليس تخريجاً أو تنقيحاً للمناظر.

ومعلومٌ عند الأصوليين أن الاجتهاد على نوعين، أوضحهما الإمام الشاطبي^(١) بقوله: ".... الاجتهاد على ضربين: أحدهما: لا يمكن أن ينقطع حتى ينقطع أصل التكليف، وذلك عند قيام

(١) أبو اسحاق الشاطبي: الموافقات في أصول الشريعة، ٤/ ٩٠ نقل بتصرف دار المعرفة- بيروت، تحقيق: عبد الله دراز.

الساعة، والثاني: يمكن أن ينقطع قبل فناء الدنيا، فأما الأول فهو الاجتهاد المتعلق (بتحقيق المناط)، وهو الذي لا خلاف بين الأمة في قبوله، ومعناه أن يثبت الحكم بمدركه الشرعي، لكن يبقى النظر في تعيين محله.... وأما الضرب الثاني وهو الاجتهاد الذي يمكن أن ينقطع فثلاثة أنواع: أحدها المسمى (بتنقيح المناط) وذلك أن يكون الوصف المعبر في الحكم مذكورا مع غيره في النص، فينقح بالاجتهاد... والثاني: المسمى (بتخريج المناط) وهو راجع إلى أن النص الدال على الحكم لم يتعرض للمناط، فكأنه أخرج بالبحث، وهو الاجتهاد القياسي، وهو معلوم،....)، وفي موضوع المهنة والأعمال، ثبت الحكم بمدركه الشرعي، وبقي النظر في تعيين محله، وهذا ما سيحاول هذا البحث - إن شاء الله - الوصول إليه.

مصادر معلومات البحث:

المعلومات الواردة في هذا البحث إما أن تكون معلوماتٍ فقهيةً فتؤخذ من مصادرها المعروفة، أو أن تكون معلوماتٍ تطبيقية ميدانية، فيُرجع في معرفتها إلى مواقع الشركات المعنية على شبكة المعلومات العالمية (الإنترنت) للتعرف على أنشطة هذه الشركات وطريقة ممارستها لأنشطتها، وإلى موسوعة المعارف (ويكيبيديا) كطرفٍ محايدٍ ومصدرٍ علميٍ معتمد للمعلومات، والجلوس المباشر مع موظفي بعض الشركات للاستماع إلى شرحهم وتفصيلهم لطريقة عملهم وأنواع الخدمات المالية التي يقدمونها لعملائهم، وإلى الخبرة الشخصية للباحث، حيث مضى على إقامتي في الولايات المتحدة سبع سنوات، وقفت خلالها على تفصيل بعض الأعمال ومدى الضرورة أو الحاجة إلى ممارستها، ومدى مخالطة الحرام للحلال فيها.

الضوابط الفقهية للبحث:

- ١- الأصل في العادات والمعاملات الإباحة، ما لم تخالف نصاً أو إجماعاً.
- ٢- الأخذ بالأيسر من أقوال العلماء وقرارات المجامع الفقهية ما دام الاجتهاد صحيحاً.
- ٣- لا اعتداد بالذّار في تغيير الأحكام التكليفية، فالوجوب والاستحباب والإباحة والكراهة والحرمة أحكام ثابتة مقررة شرعاً، سواء أقام المكلف في دار الإسلام أو في دار الكفر.
- ٤- مذهب الأحناف في إباحة التعامل بالعقود الفاسدة بين المسلم والكافر في دار الحرب مذهب مرجوح، استفاض البلاغ عند أهل العلم بوهن وضعف هذا الرأي، وأنه لا ينهض أمام الأدلة الصحيحة الصريحة القائلة بجرمة التعامل بالعقود الفاسدة إطلاقاً.

٥- الذي يؤثر في الأحكام التكليفية هو الضرورة أو الحاجة بالمفهوم الفقهي وليس الأصولي، على ما سيأتي بيانه مفصلاً في موضعه إن شاء الله. وأما أثر كلٍ منهما على المهن و الوظائف فهو مدار البحث في هذه المحاولة المتواضعة، وهو محور مناقشات المؤتمر (أثر الضرورة والحاجة وعموم البلوى فيما يحل ويجرم من المهن والوظائف خارج ديار الإسلام)، وأما النص على كون المهن والوظائف خارج ديار الإسلام، فهي دعوة للبحث والنظر في هذه المسألة وليس إمعاناً للحكم وتقريراً له ابتداءً.

خطة البحث:

عنوان البحث هو: (حكم العمل في قطاع الخدمات المالية في الولايات المتحدة) ويستلزم ذلك التعريف بقطاع الخدمات المالية وما الذي يقدمه للجمهور في الولايات المتحدة، سواءً خدمة الاستثمار أو التمويل أو التأمين أو الأعمال البنكية أو الاستشارات الاقتصادية، ثم النظر في الأعمال والوظائف التي يمكن مزاولتها من خلال هذا القطاع الحيوي الهام في الاقتصاد الأمريكي، ثم الخلوص إلى حكم الشرع في هذه الأعمال، ومدى وجود الضرورة أو الحاجة لاستباحة المحظور منها.

وعلى ذلك، فإن الدراسة ستنقسم إلى مباحث ثلاثة:

المبحث الأول: التعريف بقطاع الخدمات المالية في الولايات المتحدة وما يقدمه للجمهور:

وسيكون ذلك من خلال عددٍ من المطالب:

المطلب الأول: قطاع التأمين.

المطلب الثاني: قطاع البنوك.

المطلب الثالث: قطاع الإسكان.

المطلب الرابع: قطاع الائتمان.

المطلب الخامس: الاستشارات والوساطة المالية.

المطلب السادس: الخدمات المالية المتكاملة.

المبحث الثاني: الوظائف والأعمال المتاحة في هذا القطاع:

وذلك من خلال المطالب التالية:

المطلب الأول: قسم الإدارة الوسطى والعليا.

المطلب الثاني: قسم الاتصالات.

المطلب الثالث: قسم الأعمال البنكية.

المطلب الرابع: قسم العناية بالزبائن.

المطلب الخامس: قسم التمويل.

المطلب السادس: قسم القوى البشرية.

المطلب السابع: قسم العمليات أو الإدارة الدنيا.

المطلب الثامن: قسم حسابات المخاطرة.

المطلب التاسع: قسم المبيعات.

المطلب العاشر: قسم تكنولوجيا المعلومات.

المبحث الثالث: حكم العمل في هذا القطاع:

يمكن التدرج في الوصول إلى حكم كل عمل على حدة من خلال التصنيفات التالية:

المطلب الأول: الأعمال المباحة والأعمال المحظورة ابتداءً.

المطلب الثاني: الأعمال المحظورة كراهة والمحظورة تحريماً.

المطلب الثالث: الأعمال المحرمة تحريم وسائل والمحرمة تحريم مقاصد.

المطلب الرابع: الضرورة المبيحة للأعمال المحرمة قصداً.

المطلب الخامس: الحاجة المبيحة للأعمال المحرمة وسيلة.

ثم خلاصة البحث ونتائجه للعرض على الجمع الكريم للتسديد وإبداء الرأي.

أسأل الله أن يتقبل مني هذا العمل بقبول حسن، وأن يُرَيِّي - والمسلمين أجمعين - الحق حقا ويرزقنا اتباعه، والباطل باطلا ويرزقنا اجتنابه. إنه ولي ذلك والقادر عليه، وصلى الله على خير خلقه محمد، وعلى آله وصحبه أجمعين.

المبحث الأول

التعريف بقطاع الخدمات المالية في الولايات المتحدة وما يقدمه للجمهور

يمثل قطاع الخدمات المالية في الولايات المتحدة نسبة لا بأس بها من عالم التجارة والمال، وتتداخل الخدمات المالية وتشابك إلى درجة يصعب معها فصل كل خدمةٍ عن الأخرى.

وفي هذا المبحث، سيتم تناول بعض الشركات التي اشتهرت بخدمة مالية معينة، وبيان بقية الخدمات التي تقدمها لعملائها، كمحاولةٍ للوصول إلى تصور واضح عن هذا القطاع وطبيعة عمله، فإن الفقهاء لا يزالون يتناقلون جيلاً بعد جيل أن الحكم على الشيء فرع عن تصوره، وأن المفتي أسير المستفتي، يُصرِّح بالحكم بناءً على ما يسمعه من السائل، فإذا كان الفقيه على درايةٍ بالواقع وتفصيلاته، وإلمام بالعمل وطبيعته، فسيصعب على المستفتي أن يُضلل المفتي، وستكون الفتوى أقرب للصواب وأدعى للقبول. هذا، مع ملاحظة أن الأصل أن يكون البحث منصبا على نوع واحدٍ من الخدمات المالية، كالتأمين، أو التمويل، أو الوساطة المالية، ولكن ذلك يصعب عمليا في ظل اقتصاد رأسمالي متداخل متشابك، ولما سيظهر من خلاصة هذا المبحث وهو: صعوبة وجود شركة تقدم خدمة مالية مستقلة تماما عن بقية الخدمات.

المطلب الأول: قطاع التأمين:

تعتبر شركة (AAA) أو (Triple A) من أكبر وأكثر شركات التأمين الأمريكية انتشاراً، وتقدم الخدمات التالية^(١).

أولاً: التأمين على الحياة والممتلكات والعقارات بالطريقة التقليدية المعتادة في شركات التأمين التجاري.

ثانياً: التأمين ضد الأعطال على الطرقات (Roadside Assistance): كجسر السيارات المتعطلة، واستبدال الإطارات، وتغيير البطاريات، وفتح السيارات المغلقة، وإيصال الوقود، وتقديم الخرائط الإرشادية، والاستشارات المجانية عبر الهاتف، وكل ما سبق خدمات مدفوعة الأجر، بمعنى أن العضو يدفع اشتراكاً مالياً - سنوياً أو شهرياً - للاستفادة من هذه الخدمة.

(١) www.autoclubgroup.com/michigan/index.aspx

ثالثاً: برنامج التوفير (Show your card and save): بحيث يحصل الأعضاء على خصم عند التسوق في بعض المحلات، أو الأكل في بعض المطاعم، أو الاستئجار من بعض الفنادق وشركات تأجير السيارات، للاستفادة من هذه المزايا.

رابعاً: تعليم قيادة السيارات.

خامساً: التمويل لشراء السيارات^(١)، وإعادة التمويل أيضاً (Refinance).

سادساً: إصلاح السيارات وصيانتها عند حدوث اصطدامات أو حوادث سير

(AAA car care plus centers).

سابعاً: إصدار بطاقات الائتمان (Credit Cards) بالتنسيق مع شركات الائتمان العملاقة.

وما سبق يكفي للاستدلال على أن الشركة ليست للتأمين فقط، وإنما للإقراض والتمويل، وتقديم الخدمات غير المالية أيضاً كإصلاح السيارات وخدمات الطرق وتعليم قيادة السيارات.

المطلب الثاني: قطاع البنوك:

يمكن أخذ (Bank of America) كعينة لدراسة قطاع البنوك في الولايات المتحدة؛ نظراً لأن هذا البنك يحتل مركز الصدارة في تقديم الخدمات المصرفية للأفراد وأصحاب الأعمال الصغيرة على مستوى الولايات، وعلى مستوى العالم من حيث قيمة المشتريات من خلال بطاقاته الائتمانية.

والخدمات التي يقدمها البنك هي على النحو التالي^(٢):

أولاً: فتح الحسابات الجارية (Checking accounts) وحسابات التوفير (Saving accounts)، وحسابات الاستثمار طويلة المدى (Certificate of deposit) ولكل نوع من الحسابات السابقة أنواع ومزايا مختلفة، لكن الذي يهمننا في هذا البحث أن نعلم أن الحساب الجاري لا يحصل صاحبه على فائدة ربوية غالباً، بينما حساب التوفير وحساب الاستثمار يحصل صاحبهما على نسبة مئوية ثابتة تضاف بشكل دوري إلى حسابه.

(١) <http://en.wikipedia.org/wiki/americanautomobileassociation#memberbenefits>

(٢) انظر كلا من:

www.bankofamerica.com/hub/index.cfm?template=productservices

state=mi#skipnav&www.bankofamerica.com/hub/index.cfm?template=need

ثانياً: التأمين بأنواعه المختلفة: ويتم ذلك عن طريق وكالة مرتبطة بالبنك اسمها:
(Banc of America Insurance Services, Inc)

ثالثاً: إصدار بطاقات الائتمان، بعضها يُسمى تجاوزاً بطاقة ائتمان وهو ليس كذلك، كبطاقة
(Commercial Prepaid Card) وهي بطاقة تعطي صلاحية السحب بقدر المبلغ المودع سلفاً،
فهي ليست قرضاً بالمفهوم الفقهي للقرض.

رابعاً: التمويل لشراء البيوت بالطريقة التقليدية (Mortgage)، وتتكون هذه المعاملة من عقدين
مجتمعين:

١- عقد قرض: حيث يدفع البنك قيمة العقار لصاحب البيت نيابة عن العميل، ويقوم باسترداد
المبلغ وفوائده الربوية خلال عقد طويل الأمد، قد يصل إلى ثلاثين عاماً.

٢- عقد رهن: حيث يرهن البنك العقار بوضع اسمه على صك الملكية كراهن (Lien holder)
ليُحَدَّ من حرية عميله في التصرف في البيت بالبيع ونحوه.

وهناك خدمة مرتبطة بتمويل شراء البيوت، وهي خدمة إعادة تمويل شراء البيت، وذلك بالتحوّل
من مُمول إلى آخر لغايات التخفيف من الدفعة الشهرية مقابل زيادة المبلغ والأجل، وتسمى:
(Refinance).

خامساً: الإقراض المرتبط بملكية البيوت (Home Equity) ويتم ذلك بطريقتين مختلفتين قليلاً:

١- (Home Equity Loan) حيث يقدم العميل ما يثبت للبنك ملكيته لنسبة معينة من منزله
المشترى بطريقة الـ (Mortgage) ليحصل على قرض نقدي يساوي هذه القيمة.
وعلى سبيل المثال: إذا كان قد دفع (٣٠%) من قيمة منزله الذي يساوي (٢٠٠) ألف دولار،
فإنه يحصل على قرض مقداره (٦٠) ألف دولار مقابل رهن (٣٠%) من قيمة المنزل.

٢- (Home Equity Line of Credit) حيث يسمح البنك للعميل بالاقتراض بما لا يزيد
عن ما دفعه من قيمة بيته، ولا يشترط أن يسحب المبلغ فوراً، وإنما حسب حاجته، وكل من
الصورتين السابقتين قرض ربوي.

سادساً: فتح حسابات التقاعد (IRA)، والحروف السابقة اختصاراً لجملة

(Individual Retirement Account). وفي هذا الحساب، يقوم البنك بإيداع رأس المال
والأرباح التي يجنيها المستثمر من المضاربة في سوق الأسهم والسندات عن طريق أحد الوسطاء الماليين

بشروطٍ وضوابطٍ وضعها القانون الأمريكي حمايةً لحقوق أصحاب الأموال، وتوفيراً لدخلٍ مناسبٍ لهم عند بلوغ سن التقاعد^(١).

سابعاً: خدمة المحافظ الاستثمارية (Mutual Fund) وهي إحدى طرق الاستثمار في الولايات المتحدة، وتعني الاستثمار الجماعي، حيث يقوم عدد كبير من المستثمرين بوضع أموالهم في سلة أو حساب واحد، ويقوم وكيل الاستثمار (Portfolio Manager) بالمضاربة في هذه الأموال، غالباً في سوق الأسهم والسندات، ويتفق مع عملائه من البداية على سياسة وضوابط معينة، وأنواع معينة من الشركات للمضاربة والاتجار في أسهمها، وتعرف هذه الضوابط بـ (Prospectus)، وهي ملزمة للطرفين قانوناً.

وللمحافظ الاستثمارية في أمريكا ما يصعب إحصاؤه من المستويات بالنسبة إلى نوعها ومقدار المخاطرة فيها^(٢)، فتدرج من مستوى العائد المضمون، إلى الاستثمارات ذات المخاطر الشديدة (Hedge Fund).

وفي مقابل هذه الخدمة، يقوم البنك باقتطاع نسبة مئوية شهرية من رأس المال والأرباح معاً.

ثامناً: خدمة إدارة الممتلكات (Wealth Management) وهي خدمة تختص - عادة - بكبار العملاء ذوي الأرصدة العالية والممتلكات الكثيرة، فيقوم البنك بتقديم الاستشارات القانونية والمالية والضريبية لضمان الاستثمار الأمثل لهذه الأموال، وتكون هذه الاستشارات مجانية. ويستفيد البنك من وراء ذلك إرضاءً وضمان استمرار كبار العملاء في التعامل معه، وأجور الخدمات البنكية التي يتقاضاها إذا ما اقتنع العميل باستثمار جزءٍ من ثروته عن طريق برامج الاستثمار المختلفة للبنك.

تاسعاً: القروض الشخصية، وقروض شراء السيارات، والطائرات، والقوارب وغيرها، وكلها قروض ربوية.

عاشراً: الخدمات البنكية الخارجية (International Banking) وتشمل خدمة إصدار الشيكات السياحية (Travelers Cheques) حيث يُفضل عدم حمل أوراق نقدية أثناء السفر، وإنما شيكات سياحية يمكن إيقاف صرفها فوراً عند فقدانها أو سرقتها، وهي خدمة مدفوعة الأجر، وكذلك خدمة صرف العملات (Foreign Currency Exchange) حيث يستفيد البنك من الفرق بين سعر البيع وسعر الشراء للنقد الأجنبي.

(١) نظر مثلاً: www.colombiafunds.com/home.htm

(٢) انظر دائرة المعارف (Wikipedia) على الإنترنت، ثم أدخل الحروف: IRA

ومن الجدير بالذكر أن (٩٠%) من إيرادات البنك تأتي من نشاطاته المصرفية والمالية داخل الولايات المتحدة، إلا أن البنك ناشط في شراء أسهم البنوك العالمية خارج الولايات المتحدة أيضاً، ويحني من وراء ذلك بقية إيراداته، ويطلق على هذا النوع من النشاط التجاري (International Operation).

المطلب الثالث: قطاع الإسكان:

وقد اخترتُ شركة (Countrywide financial)، وهي إحدى الشركات التي تقدم خدمة التمويل لشراء البيوت بالطريقة الربوية التقليدية (Mortgage). ويتم إبرام هذه العقود في الولايات المتحدة بطريقتين مختلفتين^(١):

١- (The Mortgage) حيث تحتاج الشركة لأمر قضائي لبيع البيت في المزاد العلني (Foreclosure) إذا أخفق العميل في دفع الأقساط الشهرية لمدة ثلاثة أشهر متواصلة، وربما أكثر قليلاً في بعض الولايات.

٢- (The deed of Trust) حيث لا تحتاج الشركة لأمر قضائي لبيع البيت، ويتنشر هذا النوع من التمويل في ولاية كاليفورنيا. أما طريقة التمويل فلا تختلف عن سابقتها، فكل منها عقد قرض ربوي وعقد رهن كما سبق تفصيله.

أما الخدمات التي تقدمها شركة (Countrywide Financial) فهي^(٢):

أولاً: تثقيف وتوعية عملائها بطرق وقوانين شراء البيوت في أمريكا من خلال برنامج (HOME) وهو اختصار لعبارة (Home Ownership Mortgage Education).

ثانياً: إعادة تمويل شراء البيوت (Refinance).

ثالثاً: الإقراض المرتبط بملكية البيوت (Home Equity Loan & Line of Credit).

رابعاً: تمويل شراء البيوت (Mortgage or Finance).

خامساً: خدمة الإقراض العكسي (Reverse Mortgage): وهي أن يقوم الشخص كبير السن (يعرّف بمن بلغ ٦٢ عاماً في أمريكا) بالتنازل عن ملكية بيته بعد وفاته لشركة الإسكان، أو

(١) <http://my.countrywide.com>

(٢) انظر wikipedia: Mortgage

بإعطائها مبلغاً من المال في مقابل أن تتعهد له بمرتبٍ شهري إلى حين وفاته، ولا يخفى الربا والقمار والغرر في هذه المعاملة.

المطلب الرابع: قطاع الائتمان:

يقصد بالائتمان هنا خدمة الإقراض النقدي عن طريق إصدار بطاقة الائتمان التقليدية

(Credit Card)، وتحتكر أربع شركات عملاقة هذه الخدمة في الولايات المتحدة، تصدر بطاقات تحمل شعارها من خلال المئات من البنوك والمؤسسات المالية الأخرى، وهذه الشركات الأربعة هي: (Visa)، (Master Card)، (American Express)، (Discover Card).

يجني قطاع الائتمان الكثير من العوائد المالية على شكل أرباح وفوائد ربوية، وطرق جني العوائد المالية هي ^(١):

أولاً: خدمة دفع المستحقات للتجار (Interchange Fees): فإذا اشترى العميل من التاجر سلعة أو خدمة قيمتها (١٠٠) دولاراً مثلاً ودفع القيمة باستخدام بطاقته الائتمانية، فإن شركة الائتمان ترسل للتاجر (٩٧) أو (٩٨) دولاراً فقط، والباقي تحتفظ به لنفسها مقابل خدمة إيصال المال للتاجر، وتختلف نسبة الاقتطاع حسب الشركة والولاية والوضع الاقتصادي العام.

ثانياً: تغيير بنود العقد مع العملاء بزيادة سعر الفائدة على الدين مثلاً، حتى وإن كان العميل يدفع ما عليه بانتظام.

ثالثاً: الفوائد الربوية المضافة على رأس المال، فإذا اختار العميل الدفع بالتقسيط، فإن من حقه أن يدفع الحد الأدنى (عادة من ١٠-٢٠ دولاراً) عند موعد السداد، والباقي يتم تقسيطه بفوائد ربوية. وهذه الصورة قريبة من معاملة (أمهلي وأزيدك) التي كانت شائعة في الجاهلية.

رابعاً: الفوائد المضافة على رأس المال عند التأخر عن فترة السماح (Grace Period)، فإذا لم يدفع العميل المطلوب في الوقت المحدد، أضيفت عليه فائدة ربوية حتى وإن دفع المبلغ كاملاً.

خامساً: غرامة السحب الزائد عن الحد: فإذا كان الحد الأعلى للبطاقة (١٠٠٠) دولاراً مثلاً، وقام العميل بالشراء بما يزيد عن ذلك، فإن البنك لا يمانع في دفع القيمة الزائدة، ولكن يغرّم العميل مبلغاً زائداً، وتسمى (Overdraft fee).

(١) http://en.wikipedia.org/wiki/credit_card#revenues

سادساً: غرامة الشيكات المرتجعة: فإذا دفع العميل المطلوب بشيك مثلاً، ولم يكن في رصيده ما يكفي، فإن شركة الائتمان تقوم بتعريمه مبلغاً من المال قل أو أكثر.

سابعاً: السحب النقدي، فهو قرض ربوي دائماً.

ثامناً: رسوم العضوية (Membership fees)، وبعض شركات الائتمان لا تتقاضى رسوماً للعضوية أو لتحديد البطاقة.

تاسعاً: فرق أسعار العملات الأجنبية، فعند استخدام البطاقة في دولة أخرى، فإن شركة الائتمان تبيع (أو تستبدل) الدولار بنقد تلك البلد بسعر أعلى من قيمة صرفه.

ومن الجدير بالذكر أن الطرق السابقة كلها - أو معظمها - تكون مكتوبة في الاتفاقية أو العقد المبرم بين العميل وشركة الائتمان، وعليه أن يوافق عليها، كما يظهر من العرض الموجز السابق أن خدمة دفع مستحقات التجار، ورسوم العضوية، وبيع العملات الأجنبية هي الطرق التي قد تسلم من الربا، وما سوى ذلك فمن ربا الديون الذي جاء القرآن وصريح السنة بتحريمه.

المطلب الخامس: الاستشارات والوساطة المالية:

المضاربة في سوق الأوراق المالية نوع من التجارة ومصدرٌ للدخل بحذ ذاته في الولايات المتحدة، وله أنظمتها وقوانينه، ومن ضمنها: أن الشخص العادي لا يحق له بيع وشراء الأوراق المالية بنفسه، وإنما عن طريق وسيط أو سمسار، ولذلك نشأ نوع من الخدمات المالية يسمى: (الوساطة المالية) (Brokerage) بحيث تقدم جهة الوساطة الاستشارات والنصائح للعملاء عن كيفية ونوعية وتوقيت هذا النوع من الاستثمار، كما تمثلهم في سوق الأوراق المالية (البورصة) بيعة وشراء.

وشركة (Fidelity Investments) إحدى الشركات العريقة في مجال السمسرة المالية للأفراد

(Retail Brokerage) وتقدم لعملائها العديد من الخدمات تتمثل فيما يلي^(١):

أولاً: عمل المحافظ الاستثمارية (Mutual Fund).

ثانياً: المضاربة في الأسهم والسندات بناء على توجيهات العميل مباشرة، وتسمى هذه الخدمة:

(Trading).

وإذا كانت لكبار العملاء من أصحاب رؤوس الأموال فتسمى: (Active Trading).

(١) أخذت هذه المعلومات من موقع الشركة: www.fidelity.com

ثالثاً: تقديم التوجيهات والنصائح لكيفية توزيع الاستثمار على الأسهم والسندات وحسابات التوفير وغيرها لغايات استخدام العوائد عند بلوغ سن التقاعد، ويسمى هذا النوع من الاستثمار والتوفير (IRA) حيث لا يختص بالموظفين، وإنما لكل من أراد، فقد يجمع الشخص بين (IRA)، وحساب التوفير للتقاعد عن طريق جهة العمل إن كان موظفاً ويسمى: (K) ٤٠١.

رابعاً: تحويل حساب (K) ٤٠١ من شركة إلى شركة أخرى، وتسمى هذه الخدمة:

(K) Rollover (K) ٤٠١، ويقدم عليها الشخص عادة لمزايا ومردود أفضل.

خامساً: استشارات لكيفية استثمار أموال أصحاب رؤوس الأموال الكبيرة، ليس لغايات التقاعد، وإنما لزيادة الثروة وكفاءة إدارة الأموال.

سادساً: خدمة المرتب السنوي (Annuities)، وبمقتضى ذلك يحصل المستفيد على دخل سنوي ثابت عند بلوغه سناً معينة إلى حين وفاته، في مقابل أن يقدم مبلغاً من المال للشركة للاستفادة من هذه الخدمة.

سابعاً: وكالة للقوى البشرية تعنى بخدمة الشركات الأخرى في موضوع تعيين الموظفين وإجراء المقابلات معهم وحفظ ملفاتهم ومعلوماتهم.

ثامناً: للشركة استثمارات في شراء الباصات الكبيرة، والفنادق، والاتصالات، والجرائد المحلية، وأدوات البناء.

تاسعاً: التأمين على الحياة (Life Insurance).

المطلب السادس: قطاع الخدمات المالية المتكاملة:

إضافة للقطاعات الخمسة السابقة، يوجد في الولايات المتحدة بعض الشركات العملاقة التي تقدم معظم-أو حتى كل- الخدمات التي سبق بيانها، فهي في الحقيقة ليست قطاعاً جديداً، بقدر ما هي تلبية لكل ما يمكن أن يحتاجه الشخص من عالم المال والاقتصاد.

شركة ^(١) (City group) إحدى الشركات العالمية التي تتخذ من لندن مقراً لها، ولها حضور قوي في الولايات المتحدة في مجال الخدمات المالية حيث تقوم بأعمال التمويل والاستثمار والاستشارات الاقتصادية والسمسرة في سوق الأسهم، ولم تستثن إلا قطاع التأمين.

Wikipedia: Citigroup (١)

وكذلك الحال مع شركة (JP Morgan Chase)^(١)، حيث إنها من أقدم الشركات على مستوى العالم تأسيساً في مجال الخدمات المالية، وتتخذ من نيويورك مقراً لها، وتأتي في المرتبة الثالثة على مستوى الولايات المتحدة بعد (Bank of America) و (Citigroup) سالف الذكر من حيث رأس المال والانتشار الأفقي وعدد الزبائن من الأفراد والشركات على حدٍ سواء، ولأن شركة (Chase) أمريكية النشأة، فسيتم أخذها في هذا المطلب كمثال على الشركات التي تقدم الخدمات المالية المتكاملة، وهذه الخدمات هي (٢):

أولاً: فتح الحسابات المصرفية بأنواعها: الجاري (Checking)، والتوفير (Saving) والاستثمار طويل الأجل (CD).

ثانياً: إصدار البطاقات الائتمانية (Credit Cards).

ثالثاً: الإقراض بكل أنواعه: المرتبط بملكية البيت (Home Equity)، ولشراء البيوت (Mortgage)، ولشراء المركبات (Auto/Vehicles Loans)، ولطلاب الجامعات (Student Loans).

رابعاً: التأمين على الحياة من خلال (Chase Insurance Agency).

خامساً: الاستشارات المالية حول كيفية زيادة المدخرات (Retirement Planning) عند التقاعد، وإدارة العقارات والأموال النقدية، وخدمة كبار العملاء (Private Client Services).

سادساً: تجارة الأسهم والسندات المحلية والعالمية، والسمسرة في أسواق البورصة.

سابعاً: خدمة إعطاء المرتبات لحين الوفاة (Annuities)، وقد سبق الحديث عنها، إلا أن (Chase) يعطي خيارات ثلاثة لعملائه:

١- (Fixed Annuity): حيث يضمن البنك نسبة مئوية ثابتة على رأس المال المقدم من العميل، ويتم حساب العائد السنوي اعتباراً من سن التقاعد وحتى الوفاة بناءً على هذه الزيادة الربوية.

٢- (Immediate Annuity): يحدد مرتب التقاعد بناءً على المبلغ المقدم عند التعاقد بصرف النظر عن مدى استفادة البنك من المبلغ.

(١) Wikipedia: JP Morgan Chase

(٢) انظر: www.chase.com وأيضاً: Wikipedia: JP Morgan Chase

٣-(Variable Annuity): حيث يرتبط المرتب التقاعدي بمقدار الأرباح أو الخسائر الناجمة عن الاتجار في سوق الأوراق المالية، فهو ليس مضموناً كالحالتين السابقتين.

خلاصة البحث:

بعد هذه الجولة السريعة في مختلف قطاعات الخدمات المالية، يمكن الخروج بالنتائج التالية:

أولاً: الخدمات المالية في الولايات المتحدة قطاع متشابك متداخل إلى درجة كبيرة، يصعب معها فصل كل خدمة مالية عن الأخرى، وقد ظهر ذلك في قطاع التأمين الذي يقدم القروض، ويصدر بطاقات الائتمان. وفي البنوك التي تقدم خدمة التأمين وتضارب في سوق البورصة وتقرض لغايات الإسكان. وفي قطاع تمويل الإسكان الذي يقدم خدمة الإقراض لغير غايات شراء البيوت. كما ظهر ذلك في قطاع الاستشارات والوساطة في سوق الأسهم والسندات والذي يقدم خدمة التأمين على الحياة. وليس الأمر مضطرباً، فإن من الشركات - وإن كانت نادرة - من تمارس عملاً واحداً، والمغزى من النقطة السابقة هو إثبات أنه يصعب الحكم على مشروعية العمل في قطاع معين (كالتأمين أو الائتمان مثلاً) دون غيره، وإنما ينبغي أن يكون الحكم عاماً على كل قطاع الخدمات المالية.

ثانياً: في الأنظمة الاقتصادية الرأسمالية كالنظام الأمريكي، يعتبر التعامل بالربا ركناً أساسياً من أركان هذا النظام بحيث يصعب الانفكاك عنه كلياً. فإما أن تكون الخدمة المالية ربوية محضاً، كتمويل شراء البيوت، وحساب التوفير (Saving account) وحساب الاستثمار طويل الأجل (CD)، والغالبية العظمى من أنواع التأمين التجاري، وإعادة التمويل (Refinance)، والإقراض النقدي بكل أنواعه (المرتبط بملكية البيوت (Home Equity) ولغايات الدراسة (Students Loan) والقروض الشخصية (Personal Loan) وخدمة المرتب السنوي من التقاعد حتى الوفاة (Annuity) وغيرها الكثير مما سبق تفصيله.

أو أن لا تكون الخدمة المالية ربوية، ولكنها تفضي إلى الربا في الأعم الأغلب، كخدمة بطاقات الائتمان، فإنها ليست قرضاً ربوياً ابتداءً، ولكن يدخلها الربا من أوسع الأبواب، فإن عدداً من المنتفعين بهذه الخدمة في الولايات المتحدة لا ينفك أحدهم عن أن يتأخر في دفع ما عليه، أو أن يدفع بالتقسيط، أو أن يسحب أموالاً نقدية، أو أن يسحب أكثر من الحدّ المسموح به، أو أن يسدد ما عليه بشيك وليس في رصيده ما يكفي. وفي كل ما سبق تقوم شركة الائتمان بتغريم العميل مبلغاً زائداً على أصل الدين، وهذا هو عين الربا.

وكذلك الحال في الحسابات الجارية (checking account) فإن كثيراً منها لا يدخلها الربا نظرياً، بمعنى أن البنك لا يعطي فائدة على مجرد إيداع المال لديه في هذا الحساب، فهو (Free of interest)، وإن كان بعضها يعطي فائدة ربوية حتى على الحساب الجاري مادام مودعاً في البنك، ولكن المشكلة تكمن في أن البنك يستخدم نسبة لا بأس بها من هذا المال لإقراضه بالربا، لعلمه أن النسبة المذكورة لا يطلبها أصحابها عادة، فيكون صاحب الحساب مُعيناً للبنك على الإثم والعدوان، وإن كانت هذه الحالة أقل من سابقتها إثماً، لأن صاحب الحساب الجاري لا يباشر الربا بنفسه أخذاً أو إعطاءً، بينما في بطاقة الائتمان يفعل ذلك.

ثالثاً: على أن من الخدمات المالية ما ليس ربوياً، ولا يدخلها الربا إلا بتكليف، كخدمة بيع العملات ببعضها، وخدمة إصدار الشيكات السياحية، فكلاهما تضبطه أحكام الصرف في الفقه الإسلامي، ويقع التقابض عادة في مجلس العقد، كما يمكن تخريج ما يتقاضاه البنك مقابل خدمة إصدار الشيكات السياحية على عقد الإجارة أو الجعالة، وتنطبق الإجارة أيضاً على ما تقتطعه شركة الائتمان من التاجر كمقابلٍ لخدمة إيصال المال الذي دفعه له عميله عن طريق بطاقة الائتمان، ورسوم إصدار بطاقات الائتمان ليست مرتبطة بالقرض ذاته، ورسوم العضوية والتجديد السنوي لها كذلك، ليس كل ذلك مرتبطاً بعقد القرض، ومن الخدمات المالية غير الربوية تحويل حساب التقاعد للموظفين (k) Rollover ٤٠١ من شركة إلى أخرى، إلا إذا كان الاستثمار في هذا الحساب ربوياً أصلاً فينهي عن ذلك من باب النهي عن الإعانة على المعصية.

رابعاً: ومن الخدمات المقدّمة ما ليس خدمة مالية أصلاً، ولكنها تفضي إلى الربا بدرجات متفاوتة، كخدمة تثقيف العملاء في موضوع شراء البيوت (H.O.M.E program)، وخدمة إدارة الممتلكات، فإنها لا تعدو مجرد نصائح وتوصيات تقدم للعملاء، وخدمة توجيه العملاء إلى طرق الاستثمار الأمثل لحسابات التقاعد (IRA). فكل ما سبق يؤدي إلى الوقوع في الربا؛ لأن معظم أوجه الاستثمار المتاحة يدخلها الربا كما سبق.

خامساً: وأخيراً، فإن من الخدمات غير المالية ما لا يفضي إلى الربا، وقد سبق بيان أن قطاع الاستشارات المالية (ومثاله شركة Fidelity) لها استثمارات في مجال الاتصالات، وشراء الباصات الكبيرة، والفنادق، وأدوات البناء، وطباعة الجرائد، ووكالات تعيين الموظفين، كما ظهر أن شركة التأمين (AAA) تقدم خدمة تعليم قيادة السيارات، وإصلاح السيارات، وإعطاء خصومات لعملائها عند تعاملهم مع بعض المتاجر والفنادق والمطاعم.

المبحث الثاني

الوظائف والأعمال المتاحة في هذا القطاع

ظهر من خلاصة المبحث السابق تنوع وتشابك الخدمات المصرفية والتأمينية والتمويلية، ومثل ذلك يقال عن الوظائف والأعمال المتاحة في هذا القطاع العريض من عالم المال والأعمال، فإن البحث الميداني بسؤال موظفي هذا القطاع، والمراجعة المتأمله للوظائف المعروضة على مواقع الشركات العملاقة على شبكة الإنترنت، كل ذلك يؤدي إلى القول: إن التقسيم البسيط إلى عمل إداري له علاقة مباشرة بالمعاملات المحرمة، وعمل في لا علاقة له بالربا كالصيانة والحراسة، تقسيم ليس له وجود على أرض الواقع؛ نظراً لتطور هذا القطاع ونموه المتسارع، والذي أدى إلى وجود درجات متفاوتة من الوظائف من حيث مباشرتها للأعمال الربوية المحرمة.

وفي هذا المبحث، سيتم تناول مثالين من الشركات الكبرى: شركة (Chase) وسيتم عرض وظائفها بإيجاز، وبنك (Bank of America) بشيء من التفصيل، ثم خلاصة المبحث ونتائجه، وسبب اختيار هاتين الشركتين، أن (Chase) من الشركات التي تقدم الخدمات المالية الشاملة، و(Bank of America) يغطي نسبة كبيرة من هذه الخدمات، فعرض الوظائف في هاتين الشركتين سيعطي تصوراً واضحاً عن الأعمال المتاحة في قطاع الخدمات المالية عموماً ووصفها الوظيفي إلى حد كبير.

وظائف شركة (Chase) ⁽¹⁾:

أولاً: الأعمال المصرفية (retail Banking):

وترتيبها في السلم الوظيفي من الأدنى إلى الأعلى كما يلي:

١- (Teller): يباشر عمليات الإيداع والسحب النقدي للعملاء في حساب التوفير والحساب الجاري.

٢- (Customer Services Representative): يقدم الاستشارات حول فتح الحسابات الجارية، والتوفيرية، والاستثمارية طويلة الأجل (CD).

(1) انظر موقع الشركة على الشبكة: www.chase.com، وقد استمعت إلى شرح عن طبيعة هذه الوظائف من أحد موظفي الشركة في لقاء استمر ساعتين.

٣- (Banker): يقوم بفتح الحساب الجاري، والتوفير، والاستثماري للعملاء، ويعتمد معاملة إصدار بطاقة الائتمان.

وإذا أراد العميل التعامل مع قسم الاستثمار، فإن الوظيفة تسمى: (Financial Advisor)، فيقوم الموظف بتوضيح طرق الاستثمار والمضاربة في الأسهم والسندات، وفتح حساب الراتب التقاعدي حتى الوفاة (Annuity)، وعند الرغبة في التعامل مع قسم الإسكان في البنك (Mortgage)، فإن الوظيفة تسمى:

(Loan Officer)، فيقوم الموظف بإتمام معاملة شراء البيت، أو الاقتراض المرتبط بملكية البيت، وكذلك الحال، إذا كان العميل من كبار المستثمرين (يُعرّف في Chase بمن يرغب في الاستثمار بمبلغ لا يقل عن ٢٥٠,٠٠٠ دولار وباسم المؤسسة أو الشركة التي يملكها وليس باسمه الشخصي)، فتسمى الوظيفة عندئذ (Business Banker)، فيقدم الموظف كل ماسبق من الخدمات لهؤلاء العملاء، فالوظائف الأربع السابقة كلها في نفس المستوى الوظيفي.

٤- (Branch Manager): يتولى إدارة فرع البنك ويتأكد من حسن أداء الموظفين.

٥- (District Manager): يتولى الإشراف على عدد من فروع البنك بما لا يتجاوز ثلاثة عشر فرعاً.

٦- (Market Manager): يتولى الإشراف على عدد من المناطق (districts) بما لا يتجاوز أربع مناطق.

٧- (Area Manager): يشرف على عدد من الموظفين من الرتبة السابقة (Market Manager) من ٦ - ١٠.

٨- (Head of Retail Banking): يتراأس قسم العمليات المصرفية على مستوى الشركة (Retail Banking)، ويمثل هذا القسم في مجلس إدارة الشركة.

٩- (C E O): وهي اختصار لعبارة (Chief Executive Officer) وهو منصب الإدارة التنفيذية، والإشراف على كل فروع الشركة وليس على قسم الأعمال المصرفية فقط.

هذا، مع ملاحظة أن المستوى الثامن والتاسع يعد من الإدارة العليا للشركة، ولذلك لا اتصال بين هذين المنصبين وبين الجمهور مباشرة، بينما المستويات السبعة السابقة يتعامل فيها الموظفون مع العملاء والجمهور.

ثانياً: قسم الإسكان (Mortgage):

- ١- (Loan Officer): سبق القول: أنه الذي يباشر عقد القرض لغايات الإسكان.
- ٢- (Supervisor): يشرف على عدد ما بين ١٠-٢٠ من موظفي الإقراض السابقين.
- ٣- (Area Manager): يشرف على عدد من المراقبين (Supervisor) ما بين ٦-١٠.
- ٤- (Regional Manager): يشرف على عدد من مدراء المناطق.
- ٥- (Head of Mortgage Lending): يترأس قسم الإسكان على مستوى الشركة كلها، ويمثل هذا القسم أمام المدير (CEO) في اجتماع مجلس الإدارة التنفيذي.

ثالثاً: قسم الاستثمار (Investment Banking):

- ١- (Financial Advisor): سبق بيان أنه الذي يتولى فتح حساب الاستثمار ونيابة العميل في المضاربة في الأسواق المالية، وفتح حساب راتب التقاعد حتى الوفاة. (Annuity)
- ٢- وبنفس الترتيب السابق، (Area Manager) ثم (Market Manager) ثم (Regional Manager) ثم (Head of Investment Bank)

رابعاً: قسم الأعمال المصرفية للمؤسسات والشركات (وليس للأفراد):

يبدأ بـ (Business Banker)، ثم يتدرج بنفس الترتيب السابق. لاهذا باختصار عن الوظائف باعتبار السلم الوظيفي في (Chase)، أما وظائف (Bank of America) باعتبار الأقسام المختلفة للشركة، بشيء من الإسهاب، فهي على النحو التالي^(١).

المطلب الأول: قسم الإدارة الوسطى والعليا (Administration):

وهو القسم الذي عادة ما يتبع المدير التنفيذي (CEO)، وليس للقسم اتصال مباشر مع الجمهور، وإنما ينحصر عمله في الرقابة والمتابعة وتحسين الأداء والانسجام مع التوجهات العامة للشركة وسيرها نحو تحقيق أهدافها، ويندرج تحت هذا القسم عدد من الأقسام الفرعية، وفي كل قسم فرعي عدد من الوظائف، لكل وظيفة توصيف واضح. والأقسام الفرعية هي:

(١) انظر: عرضاً بالصوت والصورة على موقع البنك، يتحدث فيه الموظفون عن طبيعة أعمالهم، مع تفصيل مكتوب عن المؤهلات والمهارات المطلوبة على الروابط التالية:

<http://careers.bankofamerica.com/areasoftalent/areasoftalent.asp>
<http://careers.bankofamerica.com/overview/overview.asp>

أولاً: (Change Management and Process) مساعدة الأفراد، والأقسام على الانتقال من مستوى إلى آخر.

ثانياً: (Corporate Executive) المسؤولية عن التخطيط بعيد المدى والتخطيط الفني لبقاء المؤسسة وتفاعلها مع المؤسسات الأخرى.

ثالثاً: (Corporate Work Place): وضع مخطط وتطويره باستمرار لطريقة المضاربة في الأسواق المالية (Portfolio) ورفع تقارير بذلك للإدارة العليا.

رابعاً: (Learning and Leadership Development): التعلم من خبرات البنوك الأخرى المنافسة، وعقد الدورات وورش العمل، واستحداث تقنيات حديثة مُواكبة للتطورات.

خامساً: (Legal): ويعنى بالدفاع عن البنك أمام القضاء، والتأكد من مطابقة حساباته للمواصفات والشروط القانونية، ومتابعة الشؤون القانونية للبنك عموماً.

سادساً: (Services): تلبية حاجات الزبائن وتطوير الخدمة بما يستقطب المزيد من العملاء، وذلك بالتعامل وإصدار التعليمات للموظفين وليس للعملاء.

المطلب الثاني: قسم الاتصالات (Communication):

يختص هذا القسم بتطوير وسائل الاتصال وانسياب المعلومات بين المستويات الإدارية المختلفة، ومن وإلى الموظفين الميدانيين الذين يتعاملون مع عملاء البنك بشكل يومي. كما يهتم بمتابعة الأسواق والمنتجات الجديدة التي تساعد على تطوير الاتصالات داخل الشركة، والتسويق لمنتجات البنك في وسائل الإعلام المختلفة.

المطلب الثالث: قسم الأعمال البنكية (Consumer Banking):

وهي المستويات السبعة الأولى سالفة الذكر في شركة (Chase) والتي يتعامل بها الموظفون مع العملاء بشكل يومي.

المطلب الرابع: قسم العناية بالزبائن (Consumer Care):

المتابعة الدائمة للحاجات المتطورة للزبائن، والتأكد من إعطائهم ما يريدون هم، وليس ما يريد البنك تسويقه لهم.

ويتم ذلك بالإشراف المباشر على الموظفين أثناء تعاملهم مع العملاء، والاستماع إلى المكالمات الهاتفية وتطوير مهارات الموظفين في إرضاء العملاء، ويندرج تحت هذا القسم عددٌ من الأقسام الفرعية:

أولاً: (Corporate Work Place) التعاون مع الشركات الأخرى في هذا المجال.

ثانياً: (Customer Services) وغالباً ما يكون عن طريق خدمة الهاتف المجاني والرد المباشر على استفسارات وأسئلة العملاء.

ثالثاً: (Relationship Management) كيفية إرضاء كبار العملاء أصحاب الحسابات التي لا تقل عن (٢٥٠,٠٠٠ \$).

المطلب الخامس: قسم الاستثمار والتمويل (Finance):

يضع هذا القسم السياسات العامة للاستثمار والتمويل في البنك ومقدار المخاطرة المالية التي يمكن للبنك وعملائه تحملها بما يحافظ على سمعة البنك، ويقنع مزيداً من العملاء بالاستثمار مع البنك، ويشمل هذا القسم عددًا من الأقسام الفرعية:

أولاً: (Credit) يختص بجمع المستحقات المالية للبنك من جراء استخدام العملاء لبطاقاتهم الائتمانية، وتحليل العمليات المالية الخاصة بهذا القسم، وحسابات المخاطرة فيه.

ثانياً: (Investment Banking) الإشراف على حسابات التقاعد (IRA) للعموم، وتقاعد الموظفين (K) ٤٠١، والمحافظ الاستثمارية (Mutual Fund) ومرتب التقاعد حتى الوفاة (Annuity) وتطوير هذه الحسابات ماليًا، وتقديم الاستشارات لكبار أصحاب رؤوس الأموال، وكيفية زيادة مردود الاستثمارات، وتجنب دفع الضرائب بالطرق القانونية.

المطلب السادس: قسم القوى البشرية وشؤون الموظفين (Human Resources):

ويتولى توصيف مهام الوظائف المختلفة داخل البنك، وإجراء المقابلات الشخصية للمرشحين للعمل، وإتمام إجراءات تعيين الموظفين، ووضع المواصفات والمؤهلات العلمية والعملية لكل الوظائف، كما يُعنى بعمل الدورات التدريبية للموظفين لتطوير قدراتهم القيادية والإبداعية.

المطلب السابع: قسم العمليات أو الإدارة الدنيا (Operations):

وهو القسم الذي يراقب الأداء اليومي للبنك بمجمله، ويتابع سير المعاملات المالية المختلفة. ويساعد ذلك في زيادة احتمال الربح وتقليل احتمال الخسائر. يشرف هذا القسم إشرافاً مباشراً على

خدمات الزبائن (Services)، والقسم القانوني (Legal)، والقسم المعني بسير العمليات المالية والتجارية عموماً.

المطلب الثامن: قسم حسابات المخاطرة (Risk Evaluation):

يتعامل هذا القسم مع الإدارة العليا للبنك، ومهمته - كما يظهر من اسمه - دراسة البيانات والإحصاءات الخاصة بالمخاطرة واحتمالية الخسارة، ومحاولة تقليلها.

ويدخل في هذه الحسابات أيضاً دراسة عمليات التزوير (Fraud) ومدى تأثيرها على نجاح الشركة ورضى العملاء، ونسبة الإنفاق على التأمين وإعادة التأمين ومدى الجدوى من ذلك، وعمل الجرد (Audit) الدوري على الممتلكات، وغير ذلك.

المطلب التاسع: قسم المبيعات (Sales):

وهو القسم الذي يعنى بتقديم منتجات البنك للجمهور كخدمات المصرفية وبطاقات الائتمان، والإقراض لغايات الإسكان.

المطلب العاشر: قسم تكنولوجيا المعلومات (IT):

يعمل هذا القسم على توفير أمن المعلومات والاحتفاظ بخصوصيتها لغايات الاستخدام الرسمي للبنك فقط، كما يعمل على تخزين المعلومات الخاصة بالعملاء وحساباتهم، والعمليات المصرفية وتفصيلها، والمنتجات (الخدمات) التي يقدمها البنك للجمهور.

خلاصة المبحث:

يمكن الخروج بعددٍ من الملاحظات والنتائج بعد هذا العرض للوظائف المتاحة في قطاع الخدمات المالية:

أولاً: الأقسام والوظائف السابقة لا يشترط وجودها في كل الشركات المماثلة، فإن من الشركات ما فيها من الأقسام الأخرى التي لم تذكر هنا، وليس فيها من الأقسام مما سبق ذكره، نظراً لأن هذه التقسيمات ليست ملزمة قانوناً، وإنما هي اجتهادٌ من مؤسسي وإدارة الشركات لتلبية حاجتها والوصول إلى الاستغلال الأمثل للكفاءات فيها. وأكثر من ذلك، فإن المقارنة بين بعض الوظائف المتشابهة اسمياً (Job Title) وبين توصيف هذه الوظائف (Job description) في شركاتٍ مختلفة يوصل إلى نتيجة، وهي أن من الوظائف ما تتشابه في اسمها فقط وتختلف في المهام والمسئوليات المناطة بها إلى حدٍ ما.

ثانياً: تشكل هذه الأقسام بمجموعها نسيجاً متكاملًا وشبكة عمل (Net Work) تتطافر بمجموعها لإنجاز مهام هذا القطاع، وكلما ازدادت الخدمات المالية تطوراً، كلما ازداد التداخل والتشابك بين هذه الأقسام، إلى درجة أن توقف قسم واحد عن العمل سيؤدي إلى توقف العمل والإنتاج كله - ولو بدرجات متفاوتة - ولكن أياً من هذه الأقسام لا يستغني عن الأقسام الأخرى مطلقاً.

ثالثاً: تتفاوت هذه الأقسام في مدى مباشرتها للأعمال الربوية تعاقداً مع العملاء، أو أكلاً للربا أو إعطاماً له، بل إن الموظفين داخل القسم الواحد متفاوتون أيضاً.

وعلى سبيل المثال فقط، فإن المدير التنفيذي للبنك كله (CEO) ليست له علاقة مباشرة بالجمهور، ولا يباشر أياً من العقود الربوية بنفسه، ولكنه العقل المفكر، والشخص الذي يُرجع إليه في اتخاذ القرارات المصيرية، ولا يصل إلى منصب كهذا إلا إذا (تخبطه الشيطان من المس) حيناً من الدهر! وكذلك الحال في من يقدم الاستشارات للعملاء (Customer Services Representative) حول الحسابات المتاحة وأيها أنفع للعميل، والطرق المثلى للاستثمار، وتوزيع المال المستثمر على أنواع متعددة من الاستثمارات تقليلاً للمخاطرة، فهو لا يباشر فتح هذه الحسابات عادةً، بل يحيل العميل إلى موظف آخر (Banker) يقوم بفتح الحساب وتوقيع الاتفاقية مع العميل، ولكن الحساب لا يفتح إلا عن طريقه، وهكذا.

رابعاً: إلا أن من الشركات ما تقدم لعملائها خدمات غير مالية أصلاً، كشركة (AAA) التي تعلم قيادة السيارات، وتصلح السيارات في ورشها الخاصة، وكشركة (Fidelity) التي تستثمر في مجال الاتصالات والفنادق وأدوات البناء والجرائد.

فالأقسام - وما فيها من وظائف - التي تباشر الإشراف على هذه الخدمات وتنفيذها، أقسام يصعب القول: إنها جزء من النظام الربوي السائد في هذه الشركات.

خامساً: من الممكن - عملياً - للموظف البقاء في قسم واحد طوال مدة خدمته في الشركة، إما لاختلاف طبيعة العمل، أو لظروف الشركة، أو بناءً على طلب الموظف نفسه.

وتفصيل ذلك أن الذي يعمل في التدريب على قيادة السيارات في شركة (AAA)، أو في بيع مواد البناء في (Fidelity)، أو في قسم تكنولوجيا المعلومات (IT) في (Chase)، لا ينتقل إلى قسم آخر نظراً لطبيعة تخصصه وقدراته، وعدم قدرته - غالباً - على العمل في الأقسام الأخرى لاختلاف طبيعة العمل.

كما قد لا ينتقل الموظف من قسم الاتصالات إلى قسم العناية بالزبائن، مع قدرته على العمل في أي من القسمين؛ لأن الشركة لا تحتاجه إلا في الاتصالات فيبقى حيث أراد له رئيسه في العمل أن يبقى.

أما البقاء في قسم واحد بناءً على طلب الموظف، فمثاله ما ذكره لي بعض الأخوة المسلمين العاملين في قطاع الخدمات المالية من أنهم طلبوا من الشركة منذ البداية (وقت إجراء المقابلة الشخصية) البقاء في قسم تكنولوجيا المعلومات؛ لاعتقادهم أن ذلك أبرد للذمة وأبعد عن الشبهة، وقد وافقت شركاتهم من البداية على هذا الشرط، ولا يعني ما سبق أن الأمر مضطرباً في كل القطاع المالي أو في كل الشركات، فإن من الشركات ما لا توافق على هذا الشرط، وتترك الأمر لإدارة الشركة في تقدير المصلحة.

سادساً: من الجدير بالذكر أن بعض الشركات توكل مهام قسم كامل إلى شركة أخرى، وقد انتشر في أمريكا نوع من النشاط التجاري وهو التوسط أو تقديم خدمة تعيين الموظفين، حيث تتولى هذه الشركات البحث عن الموظفين والتأكد من مؤهلاتهم العلمية وخبراتهم العملية، وتجري المقابلات الشخصية لهم، وتتم إجراءات تعيينهم في شركات أخرى، ويسمى هذا النوع من النشاط: (Human Resources Agencies). كما قد تتولى بعض شركات تكنولوجيا المعلومات القيام بالمهام المطلوبة لشركة أخرى، فتتولى إدخال بياناتها وفهرستها ووضع نظام أمني يحافظ على سرّيتها. وما سبق قد يؤثر في بيان الحكم الشرعي في العمل في قطاع الخدمات، وهو موضوع الحديث في المبحث التالي.

المبحث الثالث

حكم العمل في هذا القطاع

بعد بيان المقصود بقطاع الخدمات المالية، والأنشطة التجارية التي يقوم بها، والخدمات التي يقدمها للجمهور، وبعد بيان الوظائف والأعمال التي يمكن للشخص أن يتولاها في هذا القطاع، يأتي المبحث الثالث والأخير لبيان حكم الشرع في تولي هذه الأعمال، وهو الهدف من هذه الدراسة المتواضعة، والخطة المقترحة لذلك هي فرز الأعمال المباحة من المحظورة، والمحظورة كراهة-إن وجدت- من المحظورة تحريمًا، ثم الأعمال المحرمة لذاتها قصدًا من المحرمة لغيرها وسيلة، ثم النظر في الضرورات والحاجات، وما إذا كان لها مدخلٌ في التيسير على المكلفين إعمالاً لمقصد الشريعة في رفع الحرج.

المطلب الأول: الأعمال المباحة والأعمال المحظورة ابتداءً:

أظهر المبحث الأول أن بعض شركات الخدمات المالية تمارس أنشطة تجارية لا تصنف على أنها خدمة مالية ابتداءً، وبالتالي ليست من الأموال الربوية حتى يدخلها الربا أو يشوبها الحظر، ومن أمثلة ذلك: العمل في مجال تصليح السيارات، وتعليم قيادة السيارات، والاتصالات، والمواصلات، وأدوات البناء، وصناعة الغذاء والدواء، وأجهزة الكمبيوتر، والمطاعم والفنادق، وتجارة السيارات والعقارات، وغير ذلك الكثير مما يصعب حصره، فكل نشاط تجاري مباح في الأصل، فالعمل فيه مباحٌ ابتداءً، ما لم يُحظر هذا العمل لعارض، كإدخال الشروط الباطلة أو الفاسدة، أو التعامل فيه بالربا أو الغرر الفاحش أو الغش أو الاحتكار، حتى وإن كان هذا النشاط التجاري جزءاً من قطاع الخدمات المالية التي يغلب عليها الأعمال الربوية، فإن العامل يأخذ أجره على عمل مباح، بصرف النظر عن مدى حلّ المال أصلاً، ولو اشترط أن يكون مصدر المال حلالاً للحق الناس من الحرج والضيق ما الله به عليهم.

وفي ذلك يقول ابن القيم رحمه الله: (التحريم لم يتعلق بذات الدرهم وجوهره وإنما تعلق بجهة الكسب فيه) ^(١) أي: أن المال لا يحرم لذاته وإنما يحرم بالنظر إلى طريقة كسبه، فقد يكون حراماً على مُعطيهِ - إن كان مخاطباً بفروع الشريعة أصلاً - حلالاً لآخذه، ويشهد لذلك قول النبي صلى الله عليه وسلم لبريرة مولاة عائشة رضي الله عنها، وقد طلب منها أن تطعمه من اللحم الذي جاءها من الصدقة، فقيل له: هذا ما تُصدق به على بريرة، فقال عليه الصلاة والسلام: "هو عليها صدقة، ولنا

(١) ابن قيم الجوزية - بدائع الفوائد ٣/٢٧٥، دار الشرق العربي - بيروت، بدون تاريخ

هدية"^(١)، وأكثر من ذلك اشتهاه تعامله -صلى الله عليه وسلم- مع مشركي قريش قبل الهجرة، ومع يهود المدينة بعد الهجرة، وقبوله هدية المقوقس^(٢)، مع علمه - صلى الله عليه وسلم - أنهم جميعاً يتعاملون بالربا.

ويلحق بهذه الإباحة الأصلية العمل في قطاع الخدمات المالية في الشركات الأمريكية التي تتعامل وفق أحكام الشريعة الإسلامية. سواءً أكانت من المحافظ الاستثمارية (Mutual fund)، أم شركات الإسكان أو غير ذلك، وسواءً أكانت مستقلة مالياً وإدارياً، أم كانت جزءاً من أحد البنوك الربوية التقليدية، وسواءً أكان القائمون عليها من المسلمين أو من غير المسلمين، بشرط أن يشهد أحدٌ ممن يُعتمد بقوله من أهل العلم أن معاملات هذه الشركات تتم وفق أحكام الشريعة الإسلامية، وسبب اشتراط ما سبق، هو انتشار ظاهرة شركات التمويل أو الإسكان أو الاستثمار في الولايات المتحدة، والتي تدعي التعامل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، مع خلو بعض هذه الشركات من أهل العلم والاختصاص من القائمين عليها، فضلاً عن عدم وجود لجنة رقابة شرعية فيها^(٣).

كما ويلحق بالإباحة ما إذا كان العمل ليس مقصوداً لذاته، وإنما تطبيق عملي كأحد متطلبات الدراسة الأكاديمية للحصول على درجة علمية، فإن الحاجة داعية لذلك، وإذا جنى المسلم مالا من هذا العمل، فينبغي أن يتخلص منه بالكامل بإنفاقه في المصالح العامة للمسلمين، وما سوى ذلك من الأعمال والوظائف في هذا القطاع، فستظهر المطالب التالية عدم استصحاب الإباحة الأصلية فيها.

المطلب الثاني: الأعمال المحظورة كراهة والمحظورة تحريمًا:

أعمال المكلفين إما أن تدخل في دائرة الإباحة، ويشمل ذلك الواجب والمستحب والمباح، أو أن تدخل في دائرة الحظر، إما للكراهة أو للحرمة، وجمهور الأصوليين على أن المكروه هو ما طلب الشارع الكف عنه طلباً غير ملزم، وعرفه الشوكاني بقوله: (والمكروه ما يُمدح تاركه ولا يذم فاعله، ويقال بالاشتراك على أمور ثلاثة: ما نُهي عنه نهي تنزيه، وهو الذي أشعر فاعله أن تركه خيرٌ

(١) متفق عليه، أخرجه البخاري في صحيحه كتاب الهبة وفضلها والتحريض عليها (٢٣٨٩)، ومسلم في صحيحه كتاب الزكاة باب إباحة الهدية للنبي صلى الله عليه وسلم (١٧٨٦).

(٢) أخرجه الحاكم في مستدركه كتاب معرفة الصحابة رضي الله عنهم باب ذكر سراري رسول الله صلى الله عليه وسلم فأولهن مارية القبطية أم إبراهيم عليه السلام (٦٨١٩)، والطبراني في معجمه الكبير باب الحاء - حنظلة بن الربيع (٣٤٩٧)، وكذلك في معجمه الأوسط ٢١٣/٧-٧٣٠٥، وابن أبي شيبه في مصنفه كتاب المغازي باب ما ذكر في كتب النبي صلى الله عليه وسلم، قال الهيثمي في مجمع الزوائد ٢٧٠/٤-٢٧٠(٦٧٥١): رواه البزار والطبري في الأوسط ورجال البزار رجال الصحيح، وقال الزيلعي في نصب الراية ٢٩/٤: مرسل.

(٣) انظر مثلاً: د. معن القضاة - شركات التمويل الإسلامية العاملة في الولايات المتحدة- بحث مقدم للمؤتمر السنوي الثالث لمجمع www.amjonline.org: فقهاء الشريعة بأمريكا المنعقد في نيجيريا في يوليو-٢٠٠٥م، وهو منشور على موقع المجمع

من فعله، وعلى ترك الأولى كترك صلاة الضحى، وعلى المحذور المتقدم^(١)، وكان قد ذكر - رحمه الله - أن المحذور (ما يذم فاعله ويُمدح تاركه، ويقال له المحرّم، والمعصية، والذنب والمزجور عنه، والمتوعد عليه والقبیح).

ولعل كلام الشوكاني مُشكّلٌ في أنّ (المحذور) حسب تعريفه له لا ينطبق عليه قوله (والمكروه ما يُمدح تاركه، ولا يُذم فاعله)؛ لأن ترك المحذور يوجب المدح وفعله يوجب الذم، ولذلك لزم توضيح هذا الإشكال بنقل كلام صاحب (الإبهاج) حيث قال: (وفي المكروه ثلاثة اصطلاحات: أحدها الحرام، فيقول الشافعي أكره كذا وكذا ويريد التحريم، وهو غالب إطلاق المتقدمين تحرّزاً عن قول الله تعالى: ﴿وَلَا تَقُولُوا لِمَا تَصِفُ أَلْسِنَتِكُمْ أَلْكَذِبَ هَذَا حَلَلٌ وَهَذَا حَرَامٌ لِنُفْتَرُوا عَلَى اللَّهِ الْكَذِبَ﴾^(٢) فكهوا لفظ التحريم...^(٣)، ثم ذكر المعنيين الذين أوردهما الشوكاني، وهما: نهي التزيه وترك الأولى.

والخلاصة أن المكروه إما أن يكون مباحاً أصلاً فيكره لعارض، أو أن يكون حراماً ويسمى مكروهاً لعارض، وكلا من الوصفين السابقين لا ينطبق عن الوظائف محل البحث، فأما الأعمال المباحة ابتداءً فقد وردت في المطلب السابق، وأما بقية الوظائف فهي إما أعمال تُبشر الربا أكلاً أو إعطاماً، أو تشرف أو تدعم أو تخطط أو تخدم الشركة بطريقة تؤدي إلى محافظتها على استمرار تقديم خدماتها المالية بالطرق التقليدية الربوية. وقد سبق تفصيل الخدمات المالية الربوية المحضّة من غير المحضّة، والتي تفضي إلى الربا وتعين عليه، بل ومن غير الخدمات المالية التي تؤدي إلى الربا أيضاً.

ولذلك، يصعب بعد هذا كلّ إطلاق وصف الكراهة على هذه الأعمال، فلم يبق إلا القول بالحرمة، إلا أن تكون الكراهة على طريقة الإمام الشافعي - رحمه الله - في إطلاقها على الحرام تورعاً عن التقوّل على الله بغير علم، ويدعم الفقه السابق أعمال قاعدة الذرائع، وهي أن الوسائل تأخذ حكم المقاصد، فذريعة الواجب واجبة، وذريعة الحرام محرمة على تفصيل يطول في مدونات الأصول، ولكن يمكن الاكتفاء بقول مختصر مفيد للقرطبي، نقله الشوكاني بقوله: (فقال - أي: القرطبي - : اعلم أن ما يفضي إلى الوقوع في المحذور إما أن يفضي إلى الوقوع قطعاً أو لا، الأول ليس من هذا الباب، بل من باب ما لا خلاص من الحرام إلا باجتنابه ففعله حرام من باب ما لا يتم الواجب إلا به فهو واجب، والذي لا يلزم - أي: إفضاؤه إلى الوقوع قطعاً - إما أن يفضي إلى المحذور غالباً، أو أن

(١) محمد الصنعاني - إجابة السائل ٣٠/١ وما بعدها، مؤسسة الرسالة بيروت، ط ١ عام ١٩٨٦.

الشوكاني - إرشاد الفحول - ٢٤/١، دار الفكر بيروت، ط: عام ١٩٩٢م.

(٢) النحل: ١١٦.

(٣) علي السبكي - الإبهاج - ٥٩/١، دار الكتب العلمية - بيروت، ط ١ عام ١٤٠٤هـ.

ينفك عنه غالباً، أو يتساوى الأمران، وهو المسمى بالذرائع عندنا، فالأول لا بد من مراعاته، والثاني والثالث اختلف الأصحاب فيه، فمنهم من يراعيه، وربما يسميه التُّهمة الضعيفة والذرائع البعيدة^(١).

وبإعمال كلام القرطبي في مسألتنا هذه، فإن العمل في قسم العمليات والإدارة الدنيا (Operation) والتي تباشر الاتصال المباشر مع الجمهور والعملاء وفتح الحسابات وتقديم القروض وغير ذلك كالتأمين والاستثمار في المحرمات تدخل في باب (ما لا خلاص من الحرام إلا باجتنابه ففعله حرام....)، وبقية الأقسام كالاتصالات والعناية بالزبائن، والتمويل وحسابات المخاطرة، والقوى البشرية، وغيرها، كلها تفضي إلى الحرام قطعاً، لما ثبت بالبحث من تشابك هذه الأقسام جميعها وعدم استغنائها عن بعضها البعض. وعلى أضعف تقدير، فإنها تفضي إلى المحظور غالباً، فلا بد من مراعاتها - بعبارة القرطبي - وإلحاقها بما يفضي إلى الحرام دائماً، فما أفضى إلى الحرام غالباً فهو حرام دائماً.

المطلب الثالث: الأعمال المحرمة تحريم مقاصد، والمحرمة تحريم وسائل:

الحرام هو ما طلب الشارع الحكيم الكف عنه على سبيل الحتم والإلزام، فهو الأمر الذي يثاب تاركة ويعاقب فاعله^(٢)، ويقسمه الأصوليون والفقهاء، بالنظر إلى درجة الحرمة فيه إلى قسمين:

الحرام لذاته: وهو ما حرمه الشرع؛ لما فيه من مفسدة خالصة أو مفسدة غالبية لا تنفك عنه، كالزنى والقتل وشرب الخمر، ويسمى المحرم (تحريم مقاصد) أيضاً.

والحرام لغيره: وهو ما حرمه الشرع لعارض مع أنه في أصله مشروع، ككنكاح التحليل (المحلل)، والنظر إلى عورات الغير، والبيع وقت النداء لصلاة الجمعة، ويسمى المحرم (تحريم وسائل) أيضاً^(٣)، وبالنظر إلى سبب الحرمة، يقسم ابن تيمية الحرام إلى قسمين: حرام لوصفه كالميتة والدم ولحم الخنزير (وهو كالحرام لذاته في التقسيم السابق)، والحرام لكسبه، كالمال المغصوب أو المأخوذ بالعقود الفاسدة^(٤).

والحرام لكسبه ليس درجة واحدة، بل ينطبق عليه التقسيم الأول، فمنه حرام لذاته، ومنه ما هو حرام لغيره تبعاً لمقدار النهي الوارد في المعاملة المحرمة، والذي يعيننا في هذا البحث هو تحقيق القول في

(١) إرشاد الفحول للشوكاني - مرجع سابق - ٤١٢/١، ٤١١.

(٢) علي الأمدي - الإحكام في أصول الأحكام، ١٣٥/١ وما بعدها، دار الكتاب العربي - بيروت، ط ١ عام ١٤٠٤ هـ.

(٣) انظر تفصيلاً لمراتب الحرام عند القرطبي في الفروق، وذلك عند حديثه عن قاعدة الانتقال من الحرمة إلى الإباحة، حيث أورد عدداً من مراتب الحرام ضمناً، القرطبي-الفروق (٨١٣/٣) طبعة دار السلام، ط ١ عام

(٤) ابن تيمية - الفتاوى الكبرى - ٣٢٠/٢٩، دار المعرفة للطباعة والنشر - بيروت، عام ١٩٧٨ م.

مسألة التعامل بالربا أخذًا وإعطاءً، أو العمل في المؤسسات الربوية عمومًا، وما إذا كان ذلك من قبيل الحرام لذاته أم من الحرام لغيره.

قال ابن القيم رحمه الله: (الربا نوعان: جلي وخفي، فالجلي حُرْمٌ لما فيه من الضرر العظيم، والخفي حرم لأنه ذريعة إلى الجلي، فتحریم الأول قصدًا وتحریم الثاني وسيلة. فأما الجلي فربا النسئئة، وهو الذي كانوا يفعلونه في الجاهلية مثل: أن يؤخر دينه ويزيده في المال، وكلما أخرج زاده في المال حتى تصير المائة عنده ألوفاة مؤلفة.... فمن رحمة أرحم الراحمين وحكمته وإحسانه إلى خلقه أن حرم الربا ولعن آكله ومؤكله وكتابه وشاهديه، وأذن من لم يدعه بحربه وحرب رسوله.... وأما ربا الفضل فتحريمه من باب سد الذرائع^(١)، ووجه اعتبار ربا الفضل محرماً من باب سد الذرائع أننا لو أجزنا بيع تسعين دولارًا بمائة حَالَّةٍ وحرمانها نسئئةً لاتخذ الناس البيع الحالَّ ذريعةً إلى النسئئة، ولتواطأ البيعان على بيع التسعين بالمائة بيعًا حالًا منجزًا مع تأخير أحد البديلين، فيكون ربا الفضل بذلك ذريعة لربا النسئئة.

ويستدل على تحريم النسئئة قصدًا والفضل وسيلة بقول النبي صلى الله عليه وسلم: "لا تبيعوا الدينار بالدينارين، ولا الدرهم بالدرهمين، فإن أخاف عليكم الرِّمًا"^(٢)، وفي بعض روايات الحديث (الرِّمَاء) والرماء هو الربا، فالنبي صلى الله عليه وسلم ينهى عن ربا الفضل، وهو بيع الدينار بالدينارين والدرهم بالدرهمين خشية أن يؤدي ذلك إلى ربا النسئئة كما سبق بيانه، ولا يزال العلماء يتناقلون الاتفاق على حرمة ربا النسئئة حرمة مقاصد، ومن أوائل الجامع الفقهية المصرحة بذلك مجمع البحوث الإسلامية في القاهرة عام ١٣٨٥ هـ. حيث نصّ في قراراته على (أن الإقراض بالربا محرم لا تبيحه حاجة ولا ضرورة، والاقتراض بالربا محرم كذلك، ولا يرتفع إثمُه إلا إذا دعت إليه الضرورة. وكل امرئ متروك لدينه في تقدير ضرورته)^(٣).

إذا علم ذلك، فإن الخدمات المالية الربوية التي يقدمها هذا القطاع في الولايات المتحدة تندرج تحت ربا النسئئة، كخدمة الإقراض لشراء البيوت، وحساب التوفير، وحساب الاستثمار طويل الأمد، والتأمين بأنواعه المختلفة، وإعادة التمويل لشراء البيوت، والقروض بكل أنواعها السابق تفصيلها في

(١) ابن قيم الجوزية - إعلام الموقعين عن رب العالمين، ١٥٤/٢، ١٥٥ - دار الكليات الأزهرية - القاهرة ١٣٨٨ هـ.

مسند الإمام أحمد ٢ - ١٠٩ حديث رقم ٥٨٨٥، مؤسسة قرطبة - مصر. ذكره الزيلعي في نصب الراية ٤ - ٥٦، طبعة دار الحديث - مصر، ولم يضعف الحديث، وكذلك فعل الإمام مالك في الموطأ: ٢ - ٦٣٤، وقال عنه ابن جرير الطبري في مسند عمر ٢ - ٧٤١: إسناده صحيح

(٢) وانظر عرضًا لموضوع التمييز بين نوعي الربا في: د. صلاح الصاوي - وقفات هادئة مع فتوى إباحة القروض الربوية - ص ٤٧ وما بعدها - من مطبوعات مجمع فقهاء الشريعة بأمريكا، ومن الكتاب تم اقتباس بعض الأفكار الواردة في هذا المطلب.

(٣) <http://taarafu.islamonline.net/arabic/contemporary/2002/12/article.001.shtml>

مواضعها، وخدمة ضمان المرتب السنوي حتى الوفاة، وبطاقات الائتمان بأساليبها المتنوعة في أخذ مبلغ زائد على أصل القرض، فكل هذه المعاملات وما شابهها لا تعدو أن تكون صورة معاصرة لربا الجاهلية المتفق على تحريمه تحريم مقاصد.

قال ابن رشد الحفيد رحمه الله: (واتفق العلماء على أن الربا يوجد في شيئين: في البيع وفي ما تقرر في الذمة من بيع أو سلف أو غير ذلك. فأما الربا فيما تقرر في الذمة فهو صنفان. صنف متفق عليه وهو ربا الجاهلية الذي نهي عنه، وذلك أنهم كانوا يتسلفون بالزيادة وينظرون فكانوا يقولون: أنظري أزدك، هذا الذي عناه الرسول عليه الصلاة والسلام بقوله في حجة الوداع: ألا وإن ربا الجاهلية موضوع، وأول ربا أضعه ربا العباس بن عبد المطلب، والثاني ضع وتعجل، وهو مختلف فيه^(١). فليس في أي من المعاملات والخدمات السابقة ما فيه استبدال لنقد بنقد مع التفاضل حالا، بل كله نسيئة إلى أجل، فلم يبق إلا القول بأنه عين ربا الجاهلية.

والصنف الثاني المختلف فيه فيما تقرر في الذمة - بعبارة ابن رشد- وهو (ضع وتعجل) له صورة مشابهة في المعاملات المعاصرة، وذلك أن شركات الإسكان التقليدية تعطي الحق للمقترض أن يدفع مقدماً، كلاً أو بعضاً من المطلوب منه، فإذا فعل ذلك أسقطت عنه فوائد رأس المال المدفوع مقدماً، وتغرّمه مقابل ذلك مبلغاً من المال يسمى (Penalty). لكن هذا الاختلاف الذي ذكره ابن رشد لا يؤثر فيما نحن بصدد من تقرير أن الربا الجاري عليه العمل في قطاع الخدمات المالية هو ربا النسيئة؛ لأن معاملة (ضع وتعجل) لا تنفي الزيادة الربوية على رأس المال المقترض، بل الزيادة ثابتة محددة من البداية، فإن دفع مقدماً استفاد من تقليل الربا على ما بقي عليه من رأس المال، وإلا فلا.

وإذا كان قد تقرر في المبحث الثاني أن الوظائف والأعمال المتاحة في هذا القطاع لا تنفك عن مباشرة الربا ولو بدرجات متفاوتة، فلم يبق إلا القول بأن العمل في هذا القطاع من الأمور المحرمة تحريم مقاصد، ولا يسلم من هذا الحكم إلا العمل في الخدمات غير المالية التي لا تفضي إلى الربا، والعمل في قطاع الخدمات المالية في الشركات التي تتعامل وفق أحكام الشريعة الإسلامية، والتدريب الميداني الذي تطلبه بعض الجامعات من طلابها كأحد متطلبات التخرج، وإلى هذا الفقه ذهب اللجنة الدائمة للإفتاء في السعودية، وإن كانت لم تنص على نوع التحريم، ولكنها عممت القول بالحرم، كما كانت إجاباتها منحصرة في موضوع العمل في البنوك الربوية، حيث كان ذلك موضوع السؤال.

ففي إجابة - مثلاً - على سؤال حول حكم العمل في البنوك، قالت اللجنة: (أكثر المعاملات المصرفية الحالية تشتمل على الربا، وهو حرام بالكتاب والسنة وإجماع الأمة، وقد حكم النبي صلى الله

(١) ابن رشد الحفيد - بداية المجتهد ونهاية المقتصد، ٩٦/٢ طبعة دار الفكر - بيروت.

عليه وسلم بأن من أكل الربا وموكله بكتابة له، أو شهادة عليه وما أشبه ذلك، كان شريكاً لأكله وموكله في اللعنة والطرده من رحمة الله، ففي صحيح مسلم وغيره من حديث جابر رضي الله عنه: لعن رسول الله صلى الله عليه وسلم أكل الربا وموكله وكاتبه وشاهديه، وقال: هم سواء، والذين يعملون في البنوك المصرفية أعوان لأرباب البنوك في إدارة أعمالها: كتابة أو تقييداً أو شهادة، أو نقلاً للأوراق أو تسليمها للنقود أو تسلمها لها، إلى غير ذلك مما فيه إغانة للمرابين، وبهذا يعرف أن عمل الإنسان بالمصارف الحالية حرام، فعلى المسلم أن يتجنب ذلك وأن يبتغي الكسب من الطرق التي أحلها الله، وهي كثيرة، وليتق الله ربه ولا يعرض نفسه لللعنة الله ورسوله^(١)، وفي سؤال آخر موجه للجنة عن مدى صحة التمييز بين البنوك الربوية إذا كانت في بلاد المسلمين أو خارج ديار الإسلام، وعمّا إذا كان هناك أقسام معينة في البنك يجوز العمل بها، أجابت اللجنة: (أولاً: العمل في البنوك التي تتعامل بالربا حرام، سواء كانت في دولة إسلامية أو دولة كافرة، لما فيه من التعاون معها على الإثم والعدوان الذي نهى الله سبحانه وتعالى عنه بقوله: ﴿وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ﴾^(٢).

ثانياً: ليس في أقسام البنك الربوي شيء مستثنى فيما يظهر لنا من الشرع المطهر، لأن التعاون على الإثم والعدوان حاصل من جميع موظفي البنك^(٣).

المطلب الرابع: الضرورة المبيحة للأعمال المحرمة قصداً:

خلص المطلب السابق إلى أن الربا الذي تتعامل به الشركات في قطاع الخدمات المالية في الولايات المتحدة هو ربا النسئمة المحرم قصداً، وسبب هذا النظر في نوع الحرمة، وما إذا كانت قصداً أو وسيلةً، هو إعمال قاعدة فقهية يكثر تداولها بين أهل العلم، وهي أن (الحرام لذاته تبيحه الضرورة والحرام لغيره تبيحه الحاجة أو المصلحة الراجحة)^(٤) قال ابن تيمية: (ثم إن ما نهى عنه لسد الذريعة يباح للمصلحة الراجحة)، فأما الحاجة والمصلحة الراجحة، فسيكون الحديث عنهما في المطلب الخامس، وأما الضرورة المقصودة هنا فهي بالمعنى الأخص عند الفقهاء، وبيان ذلك، أن الضرورة بالمفهوم الأصولي هي الضرورة الكلية التي لا يشترط تحققها في آحاد الناس لإباحة المحظورات، وإنما هي الأحكام الكلية التي تؤدي إلى المحافظة على الدين والنفس والعقل والمال والنسل، وليست مقصودةً

(١) فتاوى اللجنة الدائمة (٣٨/١٥)، وهي على موقع صيد الفوائد www.saaaid.net.

(٢) المائدة: ٢.

(٣) فتاوى اللجنة الدائمة (٥٥/١٥).

(٤) الفروق للقرافي - مرجع سابق - الفرق (٥٨) ومجموع فتاوى ابن تيمية.

هنا، وهناك ضرورةً بالمعنى العام عند الفقهاء ويقصد بها الحاجة، ولا يترتب عليها إباحة الحرام لذاته كما سيأتي، ثم الضرورة بالمفهوم الخاص عند الفقهاء وهي مدار الحديث في هذا المطلب^(١).

وقد عرف السيوطي الضرورة بالمفهوم الخاص بقوله: (فالضرورة بلوغه حدًا إن لم يتناول الممنوع هلك أو قارب. وهذا يبيح تناول الحرام)^(٢)، وصورة تطبيق هذه القاعدة في موضوع العمل في قطاع الخدمات المالية، أن المسلم إذا اجتهد في البحث عن عملٍ مباح، واستنفذ جهده في التحري والسؤال، وكان مستعدًا للانتقال إلى بلدٍ آخر فيما لو وجد ضالته، ومع ذلك لم يجد إلى الحلال سبيلًا، وكان في ضائقةٍ ماديةٍ يكاد معها أن يجزم بعدم قدرته على تغطية حاجاته الأساسية وحاجات من يعول، فعندئذٍ يجوز له أن يباشر أي عمل ربوي حتى تنقضي حاجته وتزول ضرورته، ولا بد من توضيح عددٍ من المسائل المتعلقة بهذا الأمر:

الأولى: اعتبار الضرورة هنا بالمفهوم الفقهي الخاص يوجب تحققها في آحاد الناس. فلا يجوز تعميم الحكم والافتراض سلفًا أن أبواب الحلال مغلقة في وجه قاصدها، وأن الناس مضطرون إلى مباشرة الحرام والعمل في المؤسسات الربوية، بل لا بد من أخذ كل حالة على حدة، والتأكد بسؤال من يثق المستفتي بعلمه وصلاحه، فإذا أفتاه جاز له العمل في هذا القطاع وإلا فلا.

الثانية: لا يشترط في الضرورة هنا أن تكون واقعة فعلاً، بل يكفي أن تكون متوقعة بغلبة الظن، مع ملاحظة الفرق الشاسع بين الضرورة القائمة والضرورة المنتظرة، فالمنتظرة هي التي لم تقع أصلاً، ولم يُلح في الأفق علامات لها، بل هي من نسج الخيال ووسوسة الشيطان، أما القائمة فهي التي ظهرت معالمها واضحة، كمن فقد عمله، وأوشك على استنفاذ ما عنده من رصيد وهو جادٌ في البحث والتنقيب عن عملٍ آخر، ولكنه يعلم عدم إمكانية الحصول عليه سريعاً، وعدم إمكانية الاقتراض من الغير إلى حين الحصول على عمل، ففي تلك الحالة، لا يطلب منه أن ينتظر حتى يستنفذ كل رصيده، ويجوع وزوجته وأطفاله، ويُطرد من بيته لعدم دفع إيجاره الشهري، بل يباشر ما تيسر من الأعمال فوراً قبل الوصول إلى هذه الحالة، فإن القول بخلاف ذلك فيه تحميل للناس ما لا يطيقون.

وقد تبين ذلك الزرقاني رحمه الله في شرحه بقوله - في معرض حديثه عن المباح من الأطعمة - :
(... وحدّ الاضطرار أن يخاف على نفسه الهلاك علماً أو ظناً، ولا يُشترط أن يصير إلى حال يُشرف

(١) السيوطي - الأشباه والنظائر، ص ٦١ - طبعة مصطفى البابي الحلبي - القاهرة ١٣٩٨هـ.

(٢) انظر بحثاً قيماً في التفريق بين الضرورة والحاجة عند: الشيخ عبد الله بن بيه - الفرق بين الضرورة والحاجة تطبيقاً على بعض أحوال الأقليات المسلمة - المجلة العلمية للمجلس الأوروبي للإفتاء والبحوث، العددان الرابع والخامس، ومن هذا البحث تم اقتباس عدد من الأفكار في هذا المطلب.

معها على الموت^(١)، وهو فقه رشيد لمن تأمله. ولاشك أن الظن الغالب هو المقصود هنا بحسب علم المكلف وخبرته وتجربته.

الثالثة: إذا باشر المسلم عملاً محرماً فلا ينبغي أن يركن إليه ويتوقف عن البحث عن البديل المباح، بل يجب الاستمرار في البحث.

الرابعة: إذا كان المسلم على رأس عمله المحرم وأراد أن يتوب بالإقلاع عنه، فلا يُطلب منه ترك العمل فوراً إذا لم يكن له دخل غيره وكان بحاجة ماسة إليه، وما سوى ذلك فيجب عليه ترك العمل.

الخامسة: إذا جاز للمسلم العمل في هذا القطاع للضرورة، فلا بأس أن ينفق على نفسه ومن يعول مما يتقاضاه من هذا العمل بقدر ما ترتفع به الضرورة، وبقدر ما ترتفع به الحاجة أيضاً، ولا يزيد عن ذلك أبداً، لما تقرر فقهاً من أن الحاجة تنزل منزلة الضرورة في إباحة المحظور، مع ملاحظة أن المقصود بهذه القاعدة هو اشتراط حدوث الضرورة أولاً حتى تلحق بها الحاجة ثانياً، وذلك أننا نتكلم عن أمر محرّم قصداً لا تبيحه إلا الضرورة، ويسقط القول في هذه المسألة الإمام الجويني رحمه الله - في شرح ما يحل للمسلم أخذه إذا أطبق الحرام وانحسر الحلال فيقول: (وهذا الفصل مفروض فيه إذا عمّ التحريم، ولم يجد أهل الأصقاع والبقاع متحولاً عن ديارهم إلى مواضع مباحة... ثم يتعين الاكتفاء بقدر الحاجة ويحرم ما يتعلق بالترفه والتنعم... فإن تعذر ذلك عليهم [انتقال أهل بلد معين إلى مكان آخر] وهم جمّ غفير وعدد كبير، ولو اقتصروا على سد الرمق وانتظروا انقضاء أوقات الضرورات لانقطعوا عن مطالبهم، فالقول فيهم كالقول في الناس كافة، فيأخذوا أقدار حاجاتهم كما فصلنا...^(٢))، وظاهر من كلام الإمام - رحمه الله - اشتراط الضرورة وجواز الترخّص في أخذ ما يسد الحاجة فقط دون الترفه والتنعم.

السادسة: والأخيرة، مادام الأمر مقتصرًا على دفع الضرورة والحاجة، فلا بد من التخلص من المال الزائد بإفناقه في مصالح المسلمين العامة، ويرجى له الأجر على نية التخلص من المال الحرام، وقد سبق قول الجويني: (ثم يتعين الاكتفاء بقدر الحاجة، ويحرم ما يتعلق بالترفه والتنعم).

(١) الزرقاني - شرح الزرقاني، ٣-١٢٥ دار الكتب العلمية- بيروت؛ ط ١ عام ١٤١١هـ.

(٢) عبد الملك الجويني- غياث الأمم في التياث الظلم- الشهير بـ (الغيثي)، الصفحات ٤٨٦-٤٨٨، مطابع الدوحة، عام ١٤٠٠ هـ. كما وانظر مناقشة وتعقبا لآرائه عند: د. صلاح الصاوي - وقفات هادئة - مرجع سابق، ص ٣٢ وما بعدها.

المطلب الخامس: الحاجة المبيحة للأعمال المحرمة وسيلة:

الحاجة عند الفقهاء هي ما يُفتقر إليها للتوسعة ورفع الضيق المؤدي في الغالب إلى الحرج والمشقة اللاحقة بفوت المصلحة، فإذا لم تراخ، دخل على المكلفين - على الجملة - الحرج والمشقة^(١)، وعادة ما يضرب الفقهاء لها أمثلة بالعقود التي أبيحت على خلاف القياس، كالإجارة والسلم والحوالة وغيرها، لما تحتويه هذه العقود - في الجملة - من بيع المردوم والجهالة وغيرها، ومع ذلك جاء الشرع بإباحتها للحاجة العامة إليها؛ حيث إن منعها يوقع الناس في حرج وضيق.

قال السيوطي شارحاً لقاعدة (الحاجة تنزل منزلة الضرورة عامة كانت أو خاصة): «من الأولى (العامة): مشروعية الإجارة والجمالة والحوالة ونحوها، جوزت على خلاف القياس... ومن الثانية: تضييب الإناء بالفضة يجوز للحاجة..»^(٢).

والذي يظهر من العرض السابق أن القول باعتبار الحاجة سبباً للتخفيف ليس على إطلاقه، بمعنى أنه لا يجوز للمكلف أن يترخص في أمر محرم بالنص بسبب المشقة المعتادة فقط، بل لا بد أن تأتي الرخصة من الشرع ذاته، إما بنص أو بقياس جلي، فالقاعدة (الحاجة تنزل منزلة الضرورة في إباحة المحظور) إنما جاءت في إطار التأصيل للأحكام وبيان التناسق في التشريع، ليس إلا.

وما سبق يدعو إلى القول: إن هذه القاعدة قاعدة أصولية وليست قاعدة فقهية^(٣)، بمعنى أنه لا يشترط تحقق الحاجة في آحاد الناس لتباح لهم الإجارة أو السلم، بل هي أحكام ومعاملات مباحة ابتداءً، فالحاجة في هذه القاعدة أمر كلي مستمر رتب الشرع عليها بعض الأحكام والترخص، ولم يتركها عبثاً، وفي ذلك يقول الغزالي - رحمه الله - مقررًا لقاعدة: (ما ثبت على خلاف القياس، فغيره عليه لا يقاس):

(القسم الثاني ما استثني من قاعدة سابقة ويتطرق إلى استثنائه معنى، فهذا يقاس عليه كل مسألة دارت بين المستثنى والمستثنى وشارك المستثنى في علة الاستثناء، مثاله: استثناء العرايا، فإنه لم يرد ناسخاً لقاعدة الربا ولا هادماً لها، لكن استثني للحاجة، فنقيس العنب على الرطب؛ لأننا نراه في معناه..... ولولا أنا نشم منه رائحة المعنى لم نتجاسر على الإلحاق)^(٤).

(١) الموافقات للشاطبي - مرجع سابق - المجلد الأول ج ٢ ص ٩، نقل بتصريف.

(٢) الأشباه والنظائر للسيوطي - مرجع سابق - ص ٦٢ وما بعدها.

(٣) ذهب إلى ذلك: الشيخ عبد الله بن بيه - الفرق بين الضرورة والحاجة - مرجع سابق، ص ١٢٨.

(٤) ابن قدامه - روضة الناظر، ١/١٧٠، طبعة جامعة الإمام، ٢ طبع عام ١٣٩٩ هـ.

فهو - رحمه الله - يقرر بذلك عدم التوسع في قياس الحاجات غير المنصوص عليها على ما ورد فيه نص، ويشترط أن (يتطرق إلى استثنائه معنى)، أي: علة متعدية؛ ولذلك قاس العنب على الرطب في جواز بيعه بالزبيب متفاضلاً لعله لم يصرح بها، لعلها الادخار، أو كون المتفاضل ثمرًا، وهذا ما صرح به ابن حجر عند شرحه لحديث العرايا بقوله: (... واختلف السلف، هل يلحق العنب وغيره بالرطب في العرايا، فليل لا، وهو قول أهل الظاهر، واختاره بعض الشافعية منهم: المحب الطبري، وقيل يلحق العنب خاصة وهو مشهور مذهب الشافعي، وقيل يلحق كل ما يدخر وهو قول المالكية، وقيل يلحق كل ثمرة، وهو منقول عن الشافعي أيضًا^(١)). فكل علة ذكرها ابن حجر يصح نعتها بأها وصف ظاهر منضبط تناط به الأحكام، وليست (الحاجة) معتبرة هنا وحدها كعلة للحكم كما هو ظاهر.

ويلخص المذهب السابق ابن قدامه في سياق حديثه عن الاستصلاح أو المصالح المرسله، فبعد أن ذكر أمثلة على الحاجيات والتحسينيات قال: (فهذان الضربان لا نعلم خلافًا في أنه لا يجوز التمسك بهما من غير أصل، فإنه لو جاز ذلك كان وضعًا للشرع بالرأي، ولما احتجنا إلى بعثة الرسل، ولكان العامي يساوي العالم في ذلك، فإن كل أحد يعرف مصلحة نفسه)^(٢).

إذا تقرر ذلك، فإن قاعدة: (الحرام لذاته تبيحه الضرورة، والحرام لغيره تبيحه الحاجة أو المصلحة الراجحة) هي - أيضًا - أقرب للقواعد الأصولية منها إلى القواعد الفقهية، ولا يستثنى منها في حالة الحاجة إلا ما كان له أصل في الشرع يصح القياس عليه كما تقدم. وفي الموضوع محل البحث والنقاش، وهو حكم العمل في قطاع الخدمات المالية، فإن المطلب السابق انتهى إلى أن الأعمال المتاحة في قطاع الخدمات المالية تندرج تحت ربا النسيئة في الأعم الأغلب، فلا تبيحها إلا الضرورة، فلم يبق إلا الحديث عن الأعمال المحرمة وسيلة أو التي خفت مرتبة التحريم فيها، والتي قد تكون الحاجة مدخلًا للقول بإباحتها.

سبق القول في المبحث الأول أن ممارسة الشركات لأكثر من نوع من الخدمات المالية ليس مضطردًا، فإن من الشركات ما تخصص بنشاط واحد فقط، كالتأمين مثلاً. وقد استفاد البلاغ عند أهل العلم بحرمة التأمين التجاري بكل أنواعه. مما يغني عن إعادة عرض فتاوى الجامع الفقهية حول هذا الموضوع، إلا أن دخول ربا النسيئة على إطلاقه في هذه العقود مازال موضع نظرٍ وتأمل.

(١) الغزالي - المستصفى - ص ٣٢٥-٣٢٦، دار الكتب العلمية - بيروت ط ١ عام ١٤١٣ هـ.

(٢) ابن حجر العسقلاني - فتح الباري - ٣٨٤/٤، مرجع سابق، وقد ذكر ذلك عند تتبعه لروايات بيع العرايا - باب: بيع المزنبنة، رقم (٢٠٧٣) وحديث العرايا مشهور في الصحيحين بروايات مختلفة، ومفاده: جواز بيع الرطب بالتمر خرسًا لحاجة الناس إليه.

وعلى سبيل المثال: فإن مجمع الفقه الإسلامي المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي في مؤتمره السنوي الثاني بجدة السعودية عام ١٩٨٥م. نص على: (أن عقد التأمين التجاري ذا القسط الثابت الذي تتعامل به شركات التأمين التجاري عقد فيه غررٌ كبيرٌ مفسد للعقد، ولذا فهو حرام شرعاً)، فقد أناط القرار الحرمة بالغرر وليس بالربا، وإن كان الكثير من الجامع قد نصت على وقوع الربا بنوعيه: الفضل والنسيئة في عقود التأمين.

ومن شكك من العلماء المعاصرين في دخول الربا في عقود التأمين التجاري - باستثناء التأمين على الحياة - فضيلة الدكتور يوسف الشبلي حفظه الله، فقد قال في معرض حديثه عن حكم التأمين التجاري ومناقشته لأدلة المانعين ما نصه: (٢- أن فيه ربا؛ لأن التأمين مبادلة نقود (وهي أقساط التأمين) بنقودٍ أخرى (وهي التعويض) بدون تقابض ولا تماثل. وفي حال التأمين على الحياة تحدد فوائده ربوية تدفع للمؤمن له مع ما دفعه من أقساطٍ إن بقي حيا حتى نهاية مدة العقد.

نوقش هذا الدليل: بعدم التسليم بأن فيه ربا لأمرين:

الأول، أن المعاوضة حقيقية بين نقودٍ تدفع أقساطاً للمؤمن ومنفعة وهي تحمله تبعه الكارثة وضمانه رفع أضرارها، فأحد البديلين هو منفعة، وهي ليست من الأموال الربوية.

والثاني: أن ما يدفعه المؤمن للمؤمن له ليس بدلاً عن الأقساط، بدليل أنه قد لا يدفع شيئاً في كثير من حالات التأمين، ولا يدفع إلا حيث يقع الخطر، وذلك إنما يكون على سبيل التبعية لتحمله تبعه الحادث ولو صحَّ هذا الاستدلال لأمكن وصف أي مقامرة بأمرها^(١).

فإذا تقرّر الأخذ بهذا الرأي الوجيه، وسُلم بخلو التأمين التجاري من الربا، ووجدت بعض الشركات التي تقدم خدمة التأمين التجاري باستثناء التأمين على الحياة، وظهرت حاجة معتبرة شرعا للعمل في مثل هذه الشركات، فأرجو أن لا يكون بذلك بأس، إعمالاً لقاعدة أن الحرام لغيره تبيحه الحاجة. ومن مبررات القول بالإباحة ما يلي:

أولاً: تقوم بعض شركات التأمين في بعض الولايات بإصلاح السيارات المتضررة من الحوادث، كما سبق تفصيله عند الحديث عن شركة (AAA)، فإذا وقع ذلك انتفى القول بدخول الربا في هذه المعاملة بالذات؛ لأن ما يدفعه المؤمن له يقابله منفعة ظاهرة وهي إصلاح السيارة، وليس ذلك من الربا باتفاق.

ثانياً: حرمة الجهالة والغرر الواقعيين في عقود التأمين أقل من حرمة الربا؛ ولذلك جاء الشرع بإباحة بعض المعاملات مع احتوائها على الغرر، كجواز بيع العقار جملة وإن لم يعلم دواخل الحيطان

(١) د. يوسف الشبلي - التأمين في أمريكا - بحث منشور على موقع مجمع فقهاء الشريعة، والكلام محصور في التأمين التجاري.

والأساس^(١). وفي ذلك يقول النووي رحمه الله: (مدار البطلان بسبب الغرر، والصحة مع وجوده أنه إذا دعت الحاجة إلى ارتكاب الغرر ولا يمكن الاحتراز عنه إلا بمشقة، أو كان الغرر حقيراً جاز البيع، وإلا فلا)^(٢).

ثالثاً: بل جاء الشرع بإباحة بعض المعاملات على ما فيها من ربا الفضل؛ لما تقرر أن تحريمه من باب الوسائل وليس المقاصد، ومن هذه المعاملات ما هو متفق عليه وثابت بالدليل، كبيع العرايا السابق بيانه، ومنها ما هو محل خلاف ليس بالقوي ولكنه معتبر، كخلاف ابن تيمية وتلميذه ابن القيم مع الجمهور في مسألة بيع الحلبي المصاغ بذهب زائد على وزنه.

قال ابن تيمية رحمه الله: (ويجوز بيع المصوغ من الذهب والفضة بجنسه من غير اشتراط التماثل، ويجعل الزائد في مقابلة الصنعة سواء كان البيع حالاً أو مؤجلاً ما لم يقصد كونهما ثمناً)^(٣). أي: لم يقصد الثمنية في الحلبي وكونها نقداً، وإنما قصد اعتبارها ملبوساً كالثياب. وقد انتصر ابن القيم لشيخه بإسهاب في (إعلام الموقعين)^(٤)، فليراجع في موضعه.

رابعاً: إذا دعت الحاجة إلى الاستفادة من خدمة التأمين، فقد تدعو الحاجة أيضاً إلى العمل في شركات التأمين، وصورة المسألة أن لا يجد المسلم من العمل المباح ما يدفع حاجته، أو أن يجد عملاً وضيعاً لا يليق بأمثاله وهو من ذوي الهيئات والمروءات في قومه، فيباح له العمل في شركات التأمين والأخذ بقدر ما يسد الحاجة، ويتخلّص من الباقي بغير نية الصدقة كما تقدم، وضابط المسألة أن كل من كان فقيراً يستحق الأخذ من مال الزكاة، جاز له العمل في شركات التأمين للحاجة.

خامساً: لا وجود لشركات تأمين لا تقوم بالتأمين على الحياة فيما أعلم، وما سبق هو افتراض نظري لبيان الحكم فيما لو وجدت شركات لا تمارس التأمين على الحياة.

خلاصة البحث:

يمكن الخروج بالنتائج التالية من هذا البحث:

أولاً: تنحصر الإباحة الأصلية للعمل في قطاع الخدمات المالية بالأعمال التجارية غير المالية، والتي تمارسها شركات الخدمات المالية، كإصلاح السيارات وتعليم قيادتها، والعمل في حقل المواصلات والاتصالات، وبيع المواد الغذائية وأدوات البناء وغير ذلك. كما ويعتبر من المباحات العمل في

(١) ابن تيمية - القواعد النورانية - ص ١٤٠، دار المعرفة - بيروت، تحقيق: محمد حامد الفقي.

(٢) النووي - المجموع شرح المهذب - ٢٥٨/٩، دار الفكر - بيروت.

(٣) البعلي - الاختيارات الفقهية، ص ١٢٧، نسخة إلكترونية على موقع المشكاة، انظر: www.almeshkat.net.

(٤) ابن القيم - إعلام الموقعين، ٢ - ١٤٠ وما بعدها.

شركات الاستثمار والتمويل التي تتعامل وفق أحكام الشريعة الإسلامية، وكذلك العمل المؤقت الذي لا يُقصد لذاته، كالتدريب الميداني الذي يحتاجه الطالب للتخرج من الجامعة، على أن يتخلّص من المال بإنفاقه في المصالح العامة.

ثانيًا: ما سوى ذلك من الأعمال، كالعمل في الإدارة العليا، أو مباشرة خدمة العملاء، وقسم الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، والتسويق، والقوى البشرية، والتمويل، وحسابات المخاطرة وغيرها، فهي من المحرمات تحريم مقاصد؛ لأنها تفضي إلى التعامل بالربا قطعاً أو غالباً، ولذلك فالعمل فيها حرام.

ثالثًا: الأعمال والوظائف المحرمة تحريم مقاصد لا يجوز مباشرتها إلا إذا تحققت الضرورة بمفهومها الشرعي في حق الأفراد، أو كانت متوقعةً بغلبة الظن، فعندئذٍ يجوز مباشرة هذه الأعمال لدفع الضرورة ودفع الحاجة أيضاً، مع الاستمرار في البحث عن البديل المباح.

رابعًا: لا يجوز التوسع في الإنفاق في الأمور التحسينية والكمالية متى كان مصدر المال من العمل في قطاع الخدمات المالية، بل يجب التخلّص من المال الزائد بإنفاقه في مصالح المسلمين العامة.

خامسًا: لا يطلب من المسلم التائب من معصية العمل في المؤسسات الربوية أن يترك عمله فوراً مادام محتاجاً حاجة ماسة لهذا العمل، وإنما يكتفي بالبحث الجاد عن غيره ولو بدخلٍ أقل، مادام يكفي لسد ضرورته وحاجته على حدٍ سواء.

سادسًا: قد يكون هناك وجه للقول بإباحة العمل في شركات التأمين التي لا تقدم خدمة التأمين على الحياة؛ لعدم ظهور الربا في هذه العقود، وذلك إذا دعت لهذا العمل حاجة معتبرة شرعاً.

نتائج البحث

بعد هذه الجولة في قطاع الخدمات المالية في الولايات المتحدة، والوظائف المتاحة في هذا القطاع، يمكن الخروج بالنتائج التالية:

أولاً: قطاع الخدمات المالية في الولايات المتحدة قطاع عريض، ويمتد ليشمل التأمين، والبنوك، والإسكان، والائتمان، والاستشارات والوساطة المالية، ولا تتخصص الشركات عادةً في خدمة واحدة فقط مما سبق، بل تمارس عددًا من الأعمال والخدمات في آن معا، وبعض الشركات العملاقة تكاد تأتي على الخدمات السابقة جميعها.

ثانياً: يمثل هذا القطاع انعكاسًا للنظام الاقتصادي الرأسمالي، والذي عليه العمل في أمريكا، ولذلك فإن التعامل بالربا ركن أساسي فيه، لا تكاد تنفك عنه معاملة مالية، فإما أن تكون المعاملة قرضًا ربويًا بصور متعددة الطرق والمسميات، أو أن تكون قرضًا حسنًا لكنها تفضي إلى الربا حتماً أو غالباً، كما في شركات الائتمان، أو أن لا تكون مالية ولكنها تفضي إلى الربا حتماً، وقليل منها مالي لا يفضي إلى الربا كتجارة العملات وإصدار الشيكات السياحية.

ثالثاً: الربا الذي يتم التعامل على أساسه في هذا القطاع هو ربا النسيئة، وليس لربا الفضل وجود يذكر.

رابعاً: الوظائف والأعمال المتاحة في هذا القطاع تتطافر في إتمام المعاملات الربوية، وتباشر الربا بدرجات متفاوتة، ولكنها مجموعها تفضي إلى الربا حتماً.

خامساً: ولذلك، فإن العمل في هذا القطاع محرم تحريم مقاصد، لا تبيحه إلا الضرورة. بمفهومها الشرعي، وتراعى ضرورة كل شخص على حدة.

سادساً: عند الضرورة - ولو توقعًا بغلبة الظن - يجوز العمل في هذا القطاع. ويأخذ المسلم من مرتبه بقدر ما يدفع عنه الضرورة، وتترل الحاجة منزلة الضرورة في إباحة المحظور، فيأخذ بقدر ما يدفع حاجته أيضاً، ولا يزيد عن مقدار الحاجة، بل يتخلص من المال الزائد بإنفاقه في مصالح المسلمين العامة، ويرجى له الثواب على تخلصه من المال الحرام.

سابعاً: لا يطلب من المسلم التائب من العمل في هذا القطاع التوقف عن العمل فوراً إذا كان بحاجة ماسة إلى مُرتبه، بل يبقى وينفق بقدر ضرورته وحاجته، ويواصل البحث عن بديل مباح، وينفق - كسابقه - بقدر ما يدفع الضرورة والحاجة.

ثامناً: لا مدخل للترخُّص في العمل في هذا القطاع بسبب الحاجة فقط؛ لأن قاعدة: (الحاجة تترل منزلة الضرورة في إباحة المحظور) قاعدة أصولية كلية، وليست فقهية، وقد جاءت لبيان إباحة الشرع لبعض المعاملات بالنص والدليل حتى وإن كانت على خلاف القياس، ولا يجوز أن تتعدى هذه القاعدة ما جاء الشرع بإباحته إلا بقياس صحيح، وهي - على أي حال - لم تبيح أمراً محرماً تحريم مقاصد، وإنما أباحت بعض المحرمات وسيلة.

تاسعاً: قد يباح العمل في قطاع التأمين التجاري للحاجة إذا خلا من التأمين على الحياة، وقال الفقهاء بخلوه من ربا النسئة؛ وذلك لأن الشرع أباح بعض المعاملات للحاجة مع مافيه من ربا الفضل؛ لأنه محرم وسيلة، ومع ما فيها من الضرر لنفس السبب، فكل ما حرم سداً للذريعة تبيحه الحاجة.

عاشراً: يباح العمل في الوظائف غير المالية التي لا تفضي إلى الربا في هذا القطاع، كإصلاح السيارات، والتجارة في مجال الاتصالات، والمواصلات، والعقارات، والفنادق، وأدوات البناء، وإصدار الجرائد، وغير ذلك الكثير مما هو مباح ابتداءً.

حادي عشر: كما يباح العمل في قطاع الاستثمار أو التمويل الإسلامي، سواء كان تابِعاً لغيره من المؤسسات الربوية أو مستقلاً بذاته، بشرط أن يشهد أحد ممن يُعتد بقوله أن شركة بعينها تتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية، فعندئذ يباح العمل في هذه الشركة. وكذلك العمل المؤقت الذي لا يُقصد لذاته، كالتدريب الميداني الذي يحتاجه الطالب للتخرج من الجامعة، على أن يتخلَّص من المال الناتج عن هذا العمل بإنفاقه في المصالح العامة للمسلمين.

وبعد، فهذا ما يسر الله جمعه حول موضوع العمل في قطاع الخدمات المالية في الولايات المتحدة.

وما توفيقى إلا بالله، عليه توكلت وإليه أنيب.

قائمة المصادر والمراجع

- ١- الآمدي- علي بن محمد أبو الحسن- الإحكام في أصول الأحكام - دار الكتاب العربي- بيروت، ط ١ عام ١٤٠٤ هـ.
- ٢- البعلبي - علاء الدين الحنبلي - الاختيارات الفقهية لشيخ الإسلام ابن تيمية.
www.almeshkat.net نسخة إلكترونية على موقع المشكاة:
- ٣- بن بيه - الشيخ عبد الله بن محفوظ- الفرق بين الضرورة والحاجة تطبيقاً على بعض أحوال الأقليات المسلمة، المجلة العلمية للمجلس الأوروبي للإفتاء والبحوث، العددان الرابع والخامس.
- ٤- ابن تيمية - أحمد بن عبد الحليم بن عبد السلام، شيخ الإسلام-الفتاوى الكبرى، دار المعرفة للطباعة والنشر- بيروت، عام ١٩٧٨م.
- ٥- ابن تيمية - أحمد بن عبد الحليم بن عبد السلام، شيخ الإسلام - القواعد النورانية. دار المعرفة- بيروت، تحقيق: محمد حامد الفقي.
- ٦- الجويني - عبد الملك بن عبد الله - غياث الأمم في التياث الظلم، مطابع الدوحة، عام ١٤٠٠ هـ.
- ٧- ابن حنبل - الإمام أحمد أبو عبد الله الشيباني - المسند، مؤسسة قرطبة-مصر.
- ٨- ابن رشد الحفيد - محمد بن أحمد بن محمد القرطبي - بداية المجتهد ونهاية المقتصد، طبعة دار الفكر-بيروت.
- ٩- الزرقاني - محمد بن عبد الباقي يوسف الزرقاني - شرح الزرقاني على موطأ الإمام مالك، دار الكتب العلمية - بيروت، ط ١ عام ١٤١١ هـ.
- ١٠- السبكي - علي بن عبد الكافي - الإبهاج - دار الكتب العلمية - بيروت، ط ١ عام ١٤٠٤ هـ.
- ١١- السيوطي - عبد الرحمن بن أبي بكر بن محمد - الأشباه والنظائر، طبعة مصطفى الباي الحلبي- القاهرة عام ١٣٩٨ هـ.
- ١٢- الشاطبي - إبراهيم بن موسى اللخمي الغرناطي- الموافقات في أصول الشريعة- دار الكتب العلمية - بيروت، تحقيق: عبد الله دراز.

- ١٣- الشيبلي - د. يوسف بن عبد الله - التأمين في أمريكا، www.amjaonline.org بحث منشور على موقع مجمع فقهاء الشريعة بأمريكا:
- ١٤- الشوكاني - محمد بن علي بن محمد - إرشاد الفحول، دار الفكر- بيروت، ط ١ عام ١٩٩٢ م.
- ١٥- الصاوي - د. صلاح محمد، وقفات هادئة مع فتوى إباحة القروض الربوية، من مطبوعات مجمع فقهاء الشريعة بأمريكا.
- ١٦- الصنعاني - محمد بن إسماعيل الصنعاني الأمير - إجابة السائل، مؤسسة الرسالة - بيروت، ط ١ عام ١٩٨٦ م.
- ١٧- العسقلاني - أحمد بن علي بن حجر- فتح الباري، دار المعرفة-بيروت، عام ١٣٧٩ هـ.
- ١٨- الغزالي - محمد بن محمد أبو حامد - المستصفى، دار الكتب العلمية-بيروت، ط ١ عام ١٤١٣ هـ.
- ١٩- ابن قدامة - عبد الله بن أحمد المقدسي - روضة الناظر وجنة المناظر، طبعة جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، ط ٢ عام ١٣٩٩ هـ.
- ٢٠- القرافي - أحمد بن إدريس - الفروق، طبعة دار السلام ط ١-عام ٢٠٠١ م.
- ٢١- القضاة - د. معن خالد- شركات التمويل الإسلامية العاملة في الولايات المتحدة، بحث مقدم للمؤتمر السنوي الثالث لمجمع فقهاء الشريعة بأمريكا، والمنعقد في نيجريا في يوليو ٢٠٠٥ م. وهو منشور على موقع المجمع.
- ٢٢- ابن القيم - محمد بن أبي بكر بن أيوب الدمشقي - إعلام الموقعين عن رب العالمين، دار الكليات الأزهرية - القاهرة، عام ١٣٨٨ هـ.
- ٢٣- ابن القيم - محمد بن أبي بكر بن أيوب الدمشقي - بدائع الفوائد، دار الشرق العربي - بيروت، بدون رقم الطبعة أو التاريخ.
- ٢٤- اللجنة الدائمة للإفتاء في المملكة العربية السعودية - فتاوى اللجنة الدائمة للإفتاء، موقع صيد الفوائد على شبكة الإنترنت.
- ٢٥- النووي- يحيى ابن زكريا - المجموع شرح المهذب، طبعة دار الفكر-بيروت.
- ٢٦- وعلى شبكة الإنترنت:

www.autoclubgroup.com -A

www.wikipedia.org -B

www.bankofamerica.com -C

www.colombiafunds.com -D

www.mycountrywide.com -E

www.fidelity.com -F

www.chase.com -G

www.amjaonline.org -H

www.islamonline.net -I

www.saaaid.net -J

www.almeshkat.net -K