

# الدليل الشرعي



مصرف الراجحي  
Al Rajhi Bank



# الدليل الشرعي للمنتجات

إعداد

المجموعة الشرعية

مصرف الراجحي  
Al Rajhi Bank



يحدثنا بياحا

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

ترحب المجموعة الشرعية في مصرف الراجحي  
بالراغبين في التواصل وإبداء المرنثبات والاقتراحات:  
المملكة العربية السعودية - الرياض - الإدارة العامة

هاتف ٢١١٦٧٧٨، فاكس ٤٦٠٣٩٤٩

ص ب ٢٨ . الرمز البريدي ١١٤١١

[shariahcontrol@alrajhibank.com.sa](mailto:shariahcontrol@alrajhibank.com.sa)



مصرف الراجحي  
Al Rajhi Bank

### مقدمة

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على نبينا محمد، وعلى آله وصحبه أجمعين، أما بعد:

فمن المعلوم لدى الجميع أن المصرف ملتزم في معاملاته كلها بأن تكون متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، وذلك - إلى جانب كونه واجباً شرعياً أساساً - يدعمه عقد التأسيس لشركة الراجحي المصرفية للاستثمار الصادر بتاريخ ١٤٠٤/٩/٦هـ، والمقر بالمرسوم الملكي رقم ٥٩/م وتاريخ ١٤٠٧/١١/٣هـ، بالترخيص لشركة الراجحي المصرفية للاستثمار، كما صدر القرار الوزاري رقم ٣١٩٨ وتاريخ ١٤٠٩/٤/٥هـ بإعلان شركة الراجحي المصرفية للاستثمار شركة مساهمة سعودية.

وقد وافقت الجمعية العامة للشركة - في الابتداء - على إنشاء الهيئة الشرعية وتسمية أعضائها، وإجازة منهج عملها، وفي الجمعية العمومية الحادية عشرة بتاريخ ١٤١٩/١١/٢٧هـ تم اعتماد لائحة الهيئة الشرعية التي جاء فيها النص على أن الهيئة الشرعية تهدف إلى التحقق من امتثال أحكام الشريعة الإسلامية المطهرة في جميع معاملات الشركة، والنصح والتوجيه لها بما يحقق مقاصد الشرع الحنيف.

فأصبح لزاماً على الموظفين في المصرف بجميع مستوياتهم أن يسعوا لتحقيق هذه الأغراض والتي على أساسها أنشئ المصرف.

وإن من مسؤوليتنا جميعاً كموظفين في مصرف الراجحي - كل من موقعه - السعي لتحقيق هذا الهدف بتقديم المنتجات والخدمات والأنشطة بما يوافق القرارات والضوابط الصادرة من الهيئة الشرعية، بحيث لا يعمل بأي منتج بدون إجازة شرعية ولا يعدّل على أي منتج مجاز إلا بإجازة أخرى للتعديل.

وحيث إن من لوازم ذلك إدراك الموظف لهذه القرارات والأحكام فقد أعدت المجموعة الشرعية هذا الإصدار، الذي يجمع بين الاختصار والوضوح والدقة؛ وذلك ليكون مرشداً للالتزام برسالة المصرف.

راجين من الله العليّ القدير التوفيق والإعانة للجميع، وأن يجعلنا متعاونين على البر والتقوى، وصلى الله وسلم على نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.

المدير العام للمجموعة الشرعية

عضو وأمين الهيئة الشرعية

**أ.د. صالح بن عبد الله اللحيدان**

١٤٤٠/١٠/١هـ

## تمهيد

إن تقديم منتجات متوافقة مع الشريعة الإسلامية هو ركن أساس من أركان رسالة المصرف، وهو مسؤوليتنا جميعاً كموظفين في مصرف الراجحي.

وبين يديك عزيزي الموظف كتاب: «الدليل الشرعي للمنتجات»، عن منتجات مصرف الراجحي، متضمناً ما يلي:

١- تعريف بكل منتج ومراسل تنفيذيه.

٢- بياناً للمتطلبات الوقائية الشرعية لتنفيذ المنتج، لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية.

٣- أبرز الضوابط الشرعية للمنتج.

كما أن من أهداف هذا الإصدار أن يكون دليلاً للإلتقان، ومعياراً للجودة والقياس، يمكن أن يستلبد من ضوابطه مؤشرات الأداء، وسياسة المحافظة على الجودة الشرعية للمنتجات التي تليق بمصرف الراجحي، ومعياراً لمن يريد تأسيساً في هذا الباب، وداعماً لتدريب وتوعية الموظفين والعملاء.

نسأل الله تعالى أن يبارك في هذا العمل وأن يوفقنا جميعاً للفقهاء في دينه والعمل في مرضاته، وصلّى الله وسلّم على نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.



### السياسة الشرعية للمصرف

يلتزم مصرف الراجحي على نفسه منذ إنشائه تطبيق أحكام الشرع المطهر ومراعاة مقاصد التشريع في جميع معاملاته، ولتحقيق ذلك أنشأ هيئة شرعية يعتمد تكوينها وتقرّر لأحدثها من الجمعية العامة، وهي مستقلة عن جميع إدارات المصرف، وتخضع جميع تعاملات المصرف لموافقتها ومراقبتها، وهذا الالتزام يعتبر أهم معايير الجودة التي يحرص عليها المصرف في منتجاته وخدماته المقدمة لعملائه، فعلى القيادات والعاملين بالمصرف الالتزام بهذه السياسة وفق ما ورد في نظام المصرف وقراراته من خلال:

- ١- المادة (٤٧) من عقد التأسيس والنظام الأساسي لشركة الراجحي المصرفية للاستثمار.
- ٢- قرار مجلس الإدارة في جلسته رقم (٤) في ١٥/٢/٢٠١٤هـ بإنشاء الهيئة الشرعية وبيان مهمتها وتسمية أعضائها والذي تم عرضه على الجمعية التأسيسية للمصرف في اجتماعها بتاريخ ١٤٠٩/٣/٧هـ.
- ٣- المذكرة التفسيرية لأغراض شركة الراجحي المصرفية للاستثمار الصادرة بقرار الهيئة ذي الرقم (٩٠) والتاريخ ١٤١١/١/٥هـ.

#### ويقتضي تطبيق ذلك ما يلي:

**أولاً:** قرارات الهيئة الشرعية ملزمة لجميع أجهزة المصرف وإداراته.

**ثانياً:** تطبيق قرارات الهيئة الشرعية مسؤولة الإدارات التنفيذية على مختلف مستوياتها.

**ثالثاً:** لا يقدم أي منتج أو خدمة إلا بعد إقراره من الهيئة الشرعية، شاملاً الاتفاقيات والنماذج والعقود وغيرها.

**رابعاً:** لا يجوز الإقدام على إجراء مخالف لأي قرار من قرارات الهيئة الشرعية مطلقاً.

**خامساً:** الإقدام على مخالفة أي قرار من قرارات الهيئة الشرعية بأي شكل، أو مخالفة إجراء شرعي قائم، أو تقديم منتج أو خدمة دون إجازة ذلك من الهيئة، كل ذلك يعتبر مخالفة تستوجب الجزاء في حق مرتكبها.

**سادساً:** فيام الهيئة بمراقبة أعمال المصرف من الناحية الشرعية ومتابعة تنفيذ قراراتها، ويباشر ذلك جهاز إدارة الرقابة الشرعية المرتبط بالهيئة، ومن تراه الهيئة ممن يصلح لهذه المهمة.

**سابعاً:** العمل بما يضمن سلامة تطبيق القرارات الشرعية ويسهل الرقابة عليها.

**ثامناً:** العمل على تطوير الصيغ والعقود بما يتفق مع قواعد الشريعة ويحقق مقاصدها، وذلك في معاملات المصرف المحلية والدولية.

**تاسعاً:** نشر الوعي الإسلامي في الأعمال المصرفية والاستثمارية بالوسائل المناسبة.

**عاشراً:** العناية باختيار العاملين في المصرف لا سيما القيادات ممن لديه الرغبة في توجه المصرف والاستعداد لتنفيذ هذه السياسة، والاهتمام المستمر بالتدريب الشرعي لمنسوبي المصرف.



## أسماء ومناصب أعضاء الهيئة الشرعية في الدورة الحالية:

- صاحب الفضيلة معالي الشيخ عبد الله بن محمد بن خنين ..... رئيساً.  
صاحب الفضيلة معالي الشيخ د. يوسف بن محمد الغفيص ..... نائباً للرئيس.  
صاحب الفضيلة الشيخ أ.د. عبد الله بن ناصر السلمي ..... عضواً.  
صاحب الفضيلة معالي الشيخ عبد العزيز بن حميد الحميد ..... عضواً.  
صاحب الفضيلة الشيخ أ.د. صالح بن عبد الله اللحيان ..... عضواً وأميناً للهيئة.



أولاً:  
الدليل  
الشرعي  
لمنتجات  
الأفراد

مصرف الراجحي  
Al Rajhi Bank





### منتج وطني لتقسيت الأسهام (وطني)

هو منتج يُمكن العملاء من شراء الأسهم المحلية بواسطة المصرف، ويقوم على أساس تملك مصرف الراجحي للأسهم معينة، بناء على طلب من العميل ورغبة منه في شرائها من المصرف، ثم يبيعها المصرف - بعد تملكها - على العميل بالتقسيت، ويتم وفق المراحل الآتية:

#### المرحلة الأولى: طلب الشراء:

يتقدم العميل بطلب شراء أسهم بالتقسيت وفق النموذجين الآتيين:

- 1- نموذج "طلب تمويل شخصي"، الموضح فيه بيانات طالب الشراء.
- 2- نموذج "ملحق طلب شراء أسهم بالتقسيت"، الموضح فيه بيانات عن الأسهم المطلوب شراؤها.

#### الضوابط الشرعية:

- 1- طلب الشراء وعد من العميل بالشراء وهو غير ملزم للعميل، وعليه فلا يصح إلزامه بشراء الأسهم من المصرف.
- 2- لا يجوز شرعاً أن يأخذ المصرف من العميل دفعة مقدمة (رسوم إدارية) أو عربوناً قبل تملك المصرف للأسهم، حتى لا يقع المصرف في بيع ما لا يملك.

#### المرحلة الثانية: تملك المصرف للأسهم:

يشترى مصرف الراجحي الأسهم من السوق ويملكها ويقبضها بإيداعها في محفظته.

#### الضوابط الشرعية:

- 1- يجب أن تكون الأسهم التي سيشتريها المصرف من السوق متوافقة مع ضوابط الهيئة الشرعية لشركة الراجحي المالية.
- 2- يجب أن يملك المصرف الأسهم قبل توقيع عقد البيع مع العميل، حتى لا يقع المصرف في بيع ما لا يملك.
- 3- يجب على المصرف أن يقبض الأسهم بإيداعها في محفظته قبل بيعها على العميل.

#### المرحلة الثالثة: بيع الأسهم على العميل:

يبيع مصرف الراجحي الأسهم على العميل من خلال التوقيع على "عقد بيع الأسهم بالتقسيت" المجاز من الهيئة الشرعية، المبين فيه اسم الشركة، وعدد الأسهم، والتمن الإجمالي، وعدد الأقساط، وطريقة السداد وتاريخه.

#### المرحلة الرابعة: تصرف العميل في الأسهم:

وفي هذه المرحلة يكون للعميل الخيار في التصرف في الأسهم المملوكة له بين أمرين:

- (أ) الاحتفاظ بالأسهم في محفظته الاستثمارية، ويمكنه بعد ذلك بيعها بنفسه عن طريق نظام تداول.
- (ب) بيعها في السوق، وذلك بتوكيل المصرف بالبيع باستخدام نموذج "أمر بيع".

### تنبيه:

لا يصح بيع العميل للأسهم في السوق إلا بعد تمام تملكه لها بنقلها من محفظة مصرف الراجحي إلى محفظة العميل، وذلك يتم آلياً عند تنفيذ «أمر البيع»، حيث يقوم النظام بتحويل الأسهم إلى محفظة العميل، ومن ثم يمكن بيعها في السوق.

### هدايا عملاء برنامج وطني:

يحق للعملاء برنامج وطني لتقسيم الأسهم - بعد الانتهاء من عملية البيع - الدخول في السحب على هدايا عينية بشرطين:

- 1- ألا تكون قيمة الجوائز محملة على المشتريين، بأن يزيد المصرف في الثمن المعتاد لبيع الأسهم من أجل السحب على تلك الهدايا.
- 2- أن يكون مقصود العميل شراء الأسهم، لا الدخول في السحب على الهدايا.

### بيع الأسهم بالتقسيم لعملاء نقاط البيع:

للعامل التاجر أن يشتري من المصرف أسهماً بالتقسيم على أن يكون سداده قيمة الأسهم عن طريق إيراداته من المبيعات من خلال نقاط البيع، باستخدام عقد بيع أسهم بالتقسيم لعملاء نقاط البيع.

### الضوابط الشرعية العامة للمنتج:

- 1- لا يجوز أن يكون العميل «المشتري للأسهم بالتقسيم» من المصرف هو الذي باع تلك الأسهم على المصرف، لأن ذلك من بيع العينة المحرم شرعاً.
- 2- إذا رغب العميل في السداد المبكر لثمن الأسهم قبل تاريخ استحقاقه، فإن للمصرف أن يضع عنه جزءاً من الثمن بشرطين:
  - (أ) عدم الاتفاق المسبق بين الطرفين عند العقد على إجراء السداد المبكر.
  - (ب) أن يكون تخفيض المتبقي من الدين بما يتفقان عليه في حينه.

المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية تأمل التأكد من:

الرقم	الإجراء
١	أن وعد العميل في مرحلة «طلب الشراء» وعد غير ملزم له.
٢	حضور العميل لجميع مراحل تنفيذ التعاقد.
٣	أن المصرف قد تملك الأسهم قبل بيعها على العميل.
٤	أن المصرف لم يأخذ من العميل دفعة مقدمة (رسوم إدارية) من ثمن الأسهم قبل تملك المصرف لها.
٥	أن يتم توقيع النماذج والعقد وفقاً للترتيب المبين أعلاه.
٦	ألا يوجد اتفاق مسبق بين المصرف والعميل على السداد المبكر.
٧	استيفاء نماذج وعقود كل مرحلة قبل الانتقال إلى المرحلة التي تليها.
٨	أن النماذج والعقود مجازة من الهيئة الشرعية ومكتملة البيانات.



## منتج بيع السلع بالتقسيط (وطني المطور)

هو منتج يمكن العملاء من شراء سلع من خلال المصرف، ويقوم على أساس تملك مصرف الراجحي لسلعة معينة، بناء على طلب من العميل ورغبة منه في شرائها من المصرف، ثم يبيعهها المصرف بعد تملكها على العميل بالتقسيط، ويتم وفق المراحل الآتية:

- 1- يتقدم العميل بطلب تمويل، مبدئياً ورغبته بشراء سلعة محددة من سوق المعادن، بسعر تقريبي.
- 2- يقوم المصرف من خلال أنظمتة الإلكترونية بشراء السلعة من السوق.
- 3- يتسلم المصرف وثائق السلعة، وفيها شهادات التعيين، ووثيقة الملكية باسم المصرف.
- 4- يعرض المصرف بيع السلعة على العميل دون إلزام للعميل بالشراء أو تحميله أي تكاليف أو رسوم في حال انسحابه.
- 5- يشتري العميل السلعة من المصرف، ويتسلم شهادات تعيينها، ووثيقة ملكيتها الصادرة باسم العميل.
- 6- يوكل العميل المصرف ببيع السلعة في السوق، وإيداع ثمنها في حسابه الجاري.
- 7- يقوم المصرف (الوكيل) ببيع سلعة العميل على طرف غير الذي اشترى منه المصرف.
- 8- يمكن للعميل تسلم السلعة إذا رغب في ذلك، شريطة أن يتحمل تكاليف الشحن والتسليم والتخزين.

### الضوابط الشرعية العامة للمنتج:

- 1- أن تتعين السلع - بأرقامها ومكانها - عند إيجاب المصرف بالبيع على العميل.
- 2- ألا يشتري المصرف من العميل السلعة التي باعها عليه بثمن مؤجل؛ لأن ذلك من بيع العينة المحرم شرعاً.
- 3- ألا يوكل العميل المصرف ببيع السلعة في السوق إلا بعد تملك العميل للسلعة، وتسلمه ووثيقة التملك.
- 4- ألا يبيع المصرف السلعة - بالوكالة عن العميل - على من اشترى منه السلعة لنفسه؛ لأن ذلك عينة ثلاثية.
- 5- أن تكون السلعة المشتراة مباحة.
- 6- ألا تكون السلع المشتراة مما لا يجوز فيه التأجيل كالذهب والفضة.
- 7- أن يحتفظ المصرف بوثائق عمليات الشراء والبيع؛ ليكون ذلك توثيقاً يرجع إليه عند الحاجة وللأغراض الرقابية.

## المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية نأمل التأكد من:

الرقم	الإجراء
١	أن وعد العميل في مرحلة «طلب الشراء» وعد غير ملزم له.
٢	حضور العميل لجميع مراحل تنفيذ التعاقد.
٣	أن المصرف قد تملك السلعة قبل بيعها على العميل.
٤	أن المصرف لم يأخذ من العميل دفعة مقدمة (رسوم إدارية) من ثمن السلعة قبل تملك المصرف لها.
٥	أن يتم توقيع النماذج والعقد وفقاً للترتيب المبين أعلاه.
٦	ألا يوجد اتفاق مسبق بين المصرف والعميل على السداد المبكر.
٧	استيفاء نماذج وعقود كل مرحلة قبل الانتقال إلى المرحلة التي تليها.
٨	أن النماذج والعقود مجازة من الهيئة الشرعية ومكتملة البيانات.



## منتج إعادة التمويل للأفراد

## بواسطة طرف ثالث (منتج وطني ٢)

هو منتج يُمكن العملاء المدينين للمصرف من شراء سلعة (أسهم محلية أو معادن) من خلال طرف ثالث من أجل سداد دين المصرف، ويقوم على أساس تملك طرف ثالث للسلعة، بناءً على طلب العميل ورغبته في شرائها، ثم يبيعها الطرف الثالث - بعد تملكها - على العميل بالتقسيط، ويستفاد من حصة التمويل في سداد ما في ذمة العميل للمصرف، علماً بأن المصرف سيكون وكيلاً عن الطرف الثالث في تقديم هذا التمويل، ويدق للعميل - إن رغب - بعد هذا أن يأخذ تمويلًا من المصرف لسداد ما في ذمته للطرف الثالث، ويتم وفق المراحل الآتية:

**المرحلة الأولى: مرحلة تعاقد العميل مع الطرف الثالث لسداد دين المصرف:**

وتتم هذه المرحلة كما يأتي:

- ١- يتقدم العميل إلى المصرف بطلب إعادة التمويل، فيعرض المصرف عليه فكرة التمويل عن طريق طرف ثالث.
- ٢- يقوم المصرف بشراء سلعة للطرف الثالث ثم يبيعها على العميل وكالة عن الطرف الثالث، مع خيار الشرط للطرف الثالث بفسخ العقد عند عدم بيع العميل للسلعة.
- ٣- بعد تملك العميل للسلعة يتم بيعها في السوق وسداد دين المصرف الثابت في ذمة العميل، وحينئذ يكون العميل مدينًا للطرف الثالث وليس مدينًا للمصرف.
- ٤- يكون المصرف وكيلًا عن الطرف الثالث في استيفاء أقساطه من العميل ما دام العقد قائمًا بينهما.

**المرحلة الثانية: مرحلة تعاقد العميل مع المصرف لسداد دين الطرف الثالث:**

يجوز للمصرف منح العميل تمويلًا بكامل حده الائتماني إذا رغب العميل بذلك بنفس مراحل التمويل من الطرف الثالث التي وردت في (المرحلة الأولى) أعلاه.

**الضوابط الشرعية العامة للمنتج:**

- ١- أن يكون بيع الطرف الثالث للعميل بربحه المعتاد.
- ٢- أن يكون سداد أقساط الطرف الثالث في مدة معتادة لكل عميل بحسبه.
- ٣- ألا يتوكل المصرف عن الطرف الثالث والعميل معًا في عقد من العقود.
- ٤- أن يكون بيع المصرف على عميله بربحه المعتاد، وهو الربح الذي يؤخذ على العميل الجديد أو العميل الذي سدد تمويله من مصادره الخاصة ثم يطلب تمويلًا جديدًا.
- ٥- ألا يتخذ المصرف أو الطرف الثالث أي إجراء يجبر العميل على السداد المبكر للمديونية في أي مرحلة.
- ٦- أن تكون عقود ومستندات هذا المنتج مجازة من الهيئة الشرعية.

المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية نأمل التأكد من:

الرقم	الإجراء
١	أن وعد العميل بشراء السلعة من الطرف الثالث، أو من المصرف، يعد وعدًا غير ملزم للعميل..
٢	حضور العميل لجميع مراحل تنفيذ التعاقد.
٣	أن الطرف الثالث والمصرف قد تملكا السلعة قبل بيع كل منهما على العميل.
٤	أن الطرف الثالث والمصرف لم يأخذا من العميل دفعة مقدمة (رسوم إدارية) من ثمن الأسهم قبل تملك كل منهما لها.
٥	أن يتم توقيع النماذج والعقد وفقًا للترتيب المبين أعلاه.
٦	استيفاء نماذج وعقود كل مرحلة قبل الانتقال إلى المرحلة التي تليها.
٧	أن النماذج والعقود مجازة من الهيئة الشرعية ومكتملة البيانات.



### منتج تقسيط السيارات

هو منتج يتيح للعملاء اقتناء السيارات التي يرغبونها عن طريق مصرف الراجحي، حيث يشتري المصرف السيارة التي يرغبها العميل ويملكها تملكاً شرعياً، ثم يبيعها بعد ذلك على العميل بالتقسيط ويتم وفق المراحل الآتية :

#### المرحلة الأولى: طلب الشراء:

يقدمه العميل بطلب شراء سيارة بالتقسيط بتعبئة نموذج «طلب شراء سيارة»، الموضح فيه بيانات طالب الشراء، وبيانات السيارة المطلوب شراؤها.

#### الضوابط الشرعية:

- 1- يعد طلب الشراء في هذه المرحلة وعداً غير ملزم للعميل بشراء السيارة بعد تملك المصرف لها، ولا يترتب على هذا الطلب أي التزام من قبل العميل.
- 2- لا يجوز شرعاً أن يأخذ المصرف من العميل دفعة مقدّمة (رسوم إدارية) أو عربوناً قبل تملك المصرف للسيارة؛ حتى لا يقع المصرف في بيع ما لا يملك.

#### المرحلة الثانية: شراء المصرف للسيارة:

الآلية المتبعة في شراء المصرف للسيارة من المورد وفقاً لـ «اتفاقية شراء سيارات»، والتي توقع بين المصرف والمورد يتم على النحو الآتي:

- 1- يطلب المصرف من المورد عرضاً بأسعار السيارات التي يرغب المصرف في شراءها منه من خلال نموذج «طلب عرض بأسعار سيارات»، ويكون العرض الوارد من المورد في نموذج «عرض الأسعار وإيجاب البائع» إيجاباً منه ببيع تلك السيارات، ويبين فيه أنواع السيارات وأرقامها وأسمائها.
- 2- عند موافقة المصرف على إيجاب المورد، يرسل له القبول بالشراء من خلال نموذج «أمر شراء»، ويكون محل القبول هو السيارات التي تعينت بأرقامها في إيجاب المورد.
- 3- إذا اتفق الطرفان على ثمن أقل من الثمن الوارد في الإيجاب الأول، فإن المورد يرسل إيجاباً جديداً بالثمن الجديد المتفق عليه قبل أن يرسل المصرف قبوله بالشراء، ويكون الإيجاب الجديد مُلغياً للإيجاب السابق، ثم يرسل المصرف قبوله بالشراء بعد ذلك.



### الضوابط الشرعية:

- 1- يجب على المصرف أن يملك السيارة تملكًا تامًا بعد التعاقد مع المالك بتسليم صورة بطاقتها الجمركية وأصل فاتورة البيع.
- 2- للمصرف التصرف بالسيارة بالبيع ونحوه بعد تسليم صورة بطاقتها الجمركية وأصل فاتورة البيع.

### المرحلة الثالثة: بيع المصرف للسيارة على العميل:

يقوم المصرف بدعوة العميل للحضور لتوقيع عقد بيع سيارة بالتقسيط، المبين فيه نوع السيارة ورقم هيكلها والتمن الإجمالي، وعدد الأقساط، وقيمة كل قسط، وللمصرف بعد بيع السيارة على العميل أن يخصم الرسوم الإدارية من حسابه بحسب ما تم التعاقد عليه، ولا يجوز خصمها قبل العقد.

### المرحلة الرابعة: تسلم العميل للسيارة من المصرف:

1- إذا كانت السيارة في مستودعات مصرف الراجحي للسيارات، فيستلم العميل السيارة بعد استخراج اللوحات والاستمارة من المرور أو توقيعه على نموذج «تسلم السيارة»، الذي بموجبه يفوض العميل أحد المعارض بتسليم السيارة من المستودع.

2- إذا كانت السيارة في مستودعات المورد، فإن المورد يلتزم بتسليمها للمصرف أو للعميل بموجب نموذج «أمر تسليم» المذيل بتوقيع الموظف المعتمد من قبل المصرف والمختوم بالختم الرسمي للمصرف.

3- إذا لم يتسلم العميل سيارته بعد بيعها عليه بسبب راجع إليه خلال مدة معينة يتفق عليها في العقد، فيحق للمصرف فسخ البيع والتصرف في المبيع.

### الضوابط الشرعية العامة للمنتج:

1- لا يجوز أن يكون العميل «المشتري للسيارة بالتقسيط» من المصرف هو الذي باع تلك السيارة على المصرف؛ لأن ذلك من بيع العينة المحرم شرعًا.

2- لا يصح شرعًا أن يدفع العميل عربونًا لمالك السيارة (المورد)، لأنه يعد بذلك قد اشترى السيارة من المورد، فلا يمكن أن يشتريها المصرف من المورد حينئذ، بعدًا عن بيع العينة المحرم شرعًا.

3- إذا رغِب العميل في السداد المبكر لثمن السيارة قبل تاريخ استحقاقه؛ فإن للمصرف أن يضع عنه جزءًا من الثمن بشرطين:

(أ) عدم وجود اتفاق مسبق بين الطرفين عند العقد على إجراء السداد المبكر.

(ب) أن يكون الخصم من الدين بما يتفقان عليه في حينه.

## المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية تأمل التأكد من:

الرقم	الإجراء
١	أن وعد العميل في مرحلة «طلب الشراء» وعد غير ملزم له.
٢	أن العميل لم يدفع عربوناً لمالك السيارة (المورد)، وإذا تبين لك أن العميل قد دفع للمالك عربوناً فاطلب منه استرداده من المالك قبل إجراء التعاقد.
٣	أن المصرف قد تملك السيارة وتسلّم صورة البطاقة الجمركية للسيارة وأصل فاتورة البيع قبل بيعها على العميل.
٤	أن المصرف لم يأخذ من العميل دفعة مقدّمة (رسوم إدارية) من ثمن السيارة قبل العقد.
٥	ألا يوجد اتفاق مسبق بين المصرف والعميل على السداد المبكر.
٦	أن النماذج والعقود مجازة من الهيئة الشرعية ومكتملة البيانات.



### منتج إجارة السيارات

هو منتج يتيح للعميل استئجار سيارة من المصرف بأجرة شهرية، وبعد سداد كامل الأجرة في مواعيد استحقاقها، يستحق العميل تملك السيارة بصيغة الهبة المعلقة على السداد، ويتم وفق المراحل الآتية:

#### المرحلة الأولى: طلب استئجار السيارة:

يتقدم العميل بطلب استئجار سيارة من المصرف وذلك بتعبئة نموذج «طلب استئجار سيارة»، الموضح فيه بيانات طالب الاستئجار، وبيانات السيارة المطلوب استئجارها.

#### الضوابط الشرعية:

1- يعد طلب الاستئجار وعدًا غير ملزم للعميل باستئجار السيارة بعد تملك المصرف لها، ولا يترتب على هذا الطلب أي التزام على العميل.

2- لا يجوز شرعًا أن يأخذ المصرف من العميل دفعة مقدمة (رسومًا إدارية) أو عربونًا قبل تملك المصرف للسيارة؛ حتى لا يقع المصرف في إجارة ما لا يملك.

#### المرحلة الثانية: شراء المصرف للسيارة:

الآلية المتبعة في شراء المصرف للسيارة من المورد وفقًا لـ «اتفاقية شراء سيارات»، والتي توقع بين المصرف والموردين تتم على النحو الآتي:

1- يطلب المصرف من المورد عرضًا بأسعار السيارات التي يرغب المصرف في شراءها منه من خلال نموذج "طلب عرض بأسعار سيارات"، ويكون العرض الوارد من المورد في نموذج "عرض الأسعار وإيجاب البائع" إيجابًا منه ببيع تلك السيارات، ويبين فيه أنواع السيارات وأرقامها هياكلها وأسعارها.

2- عند موافقة المصرف على إيجاب المورد، يرسل له القبول بالشراء من خلال نموذج "أمر شراء"، ويكون محل القبول هو السيارات التي تعينت بأرقامها هياكلها في إيجاب المورد.

3- إذا اتفق الطرفان على ثمن أقل من الثمن الوارد في الإيجاب الأول فإن المورد يرسل إيجابًا جديدًا بالثمن الجديد المتفق عليه قبل أن يرسل المصرف قبوله بالشراء، ويكون الإيجاب الجديد مُلغيًا للإيجاب السابق، ثم يرسل المصرف قبوله بالشراء بعد ذلك.

#### الضوابط الشرعية:

1- يجب على المصرف أن يملك السيارة تملكًا تامًا بعد التعاقد مع المالك وذلك بتسليم صورة بطاقتها الجمركية وأصل فاتورة البيع قبل إيجارتها على العميل.

2- للمصرف التصرف في السيارة بالإجارة ونحوها بعد تملك السيارة وتسليم صورة بطاقتها الجمركية وأصل فاتورة البيع.

### المرحلة الثالثة: استئجار العميل للسيارة:

- 1- عند رغبة المصرف في تأجير السيارة على العميل، يقوم موظف مصرف الراجحي بطباعة «عقد إجازة منقول»، المبين فيه نوع السيارة ورقم هيكلها والأجرة الإجمالية للعقد، ومدته، وشروطه، ودفعات الإجازة، وقيمة كل دفعة إيجارية، ليوقع عليه العميل.
- 2- للمصرف بعد توقيع العقد مع العميل على عقد إجازة السيارة أن يخصم الدفعة المقدمة (الرسوم الإدارية) من حساب العميل، ولا يجوز خصمها قبل تملك المصرف للسيارة وتوقيع العقد مع العميل، وتعد هذه الدفعة المقدمة (الرسوم الإدارية) مبلغاً مدفوعاً على حساب الإجازة.
- 3- للمصرف أن يشترط على العميل أن يحرر سنداً لأمر لصالح المصرف بجميع الأجرة، وليس له استخدام ذلك السند إلا فيما استحق دفعه من الأجرة على العميل.

### المرحلة الرابعة: التملك اللاحق للسيارة المؤجرة:

يجوز للعميل تملك السيارة بإحدى الطريقتين الآتيتين:

- 1- إذا أبلغ العميل المصرف خلال فترة سريان عقد الإجازة برغبته في شراء العين محل العقد فيتم توقيع الطرفين على «اتفاقية التملك المبكر»، ويسدد العميل جميع الالتزامات المالية المترتبة على الاتفاقية ويدفعها للمصرف.
- 2- تنتقل ملكية السيارة المؤجرة من المصرف إلى العميل بسداد العميل لجميع دفعات الإجازة وسداد المبلغ المنصوص عليه في نموذج التملك، ويتحمل العميل مصاريف نقل ملكية السيارة وتجديد استثمارها والفحص الدوري لها.

### الضوابط الشرعية العامة للمنتج:

- 1- لا يجوز شرعاً أن يؤجر المصرف السيارة مع التملك اللاحق على من اشتراها منه؛ لشبهة العينة المحرمة شرعاً.
- 2- لا يصح شرعاً أن يدفع العميل عربوناً لمالك السيارة (المورد).
- 3- حتى يكون عقد الإجازة عقدًا حقيقيًا؛ يجب الالتزام بالأحكام الآتية - كما نص عليها العقد -:
  - (أ) يتحمل المستأجر (العميل) مصروفات الصيانة التشغيلية (العادية).
  - (ب) يتحمل المؤجر (المصرف) مصروفات الصيانة الأساسية التي يتوقف عليها استمرار منفعة العين المؤجرة.
  - (ج) يتحمل المؤجر (المصرف) مصروفات التأمين التكافلي على السيارة خلال فترة الإيجار.
  - (د) يتحمل المستأجر مصاريف إصلاح العين المستأجرة إذا حدث لها عطل ناتج عن تعديبه أو تفريطه، وإلا فإن المؤجر يتحملها.

### الضوابط الشرعية في حالات تلف السيارة المستأجرة:

في حالة تلف السيارة المستأجرة فإن الحال لا يخلو من احتمالين:

١- إذا كان التلف ناتجاً عن تعدي العميل أو تفریطه؛ فإنه:

- (أ) يتحمل مصاريف إصلاح كل ما يقع على السيارة المؤجرة من حوادث أو أعطال.  
 (ب) يستمر في دفع الأجرة المتفق عليها مدة إصلاح السيارة مهما طالّت المدة.

٢- إذا كان التلف ناتجاً بغير سبب من العميل؛ فإنه لا يخلو من احتماليين:

- (أ) إذا أدى التلف إلى انقطاع كامل للمنفعة، وهو الذي يزيد انقطاع منفعة السيارة المؤجرة فيه عن (٩٠) يوماً من تاريخ وقوع الحادث أو العطل، أو إذا قررت شركة التأمين بأنه تلف كامل حسب سياساتها؛ فإنه يترتب على ذلك الآتي:

١- فسخ عقد الإجارة من تاريخ وقوع الحادث أو العطل.

٢- التزام المصرف بتسوية ما يترتب على ذلك الفسخ من مبالغ بحسب الأجرة المتفق عليها في المادة الثانية من العقد.

- (ب) إذا أدى التلف إلى انقطاع جزئي للمنفعة، وهو الذي لا يزيد انقطاع استيفاء المنفعة من قبل العميل عن مدة ٩٠ يوماً من تاريخ وقوع الحادث أو العطل؛ فإنه يترتب على ذلك الآتي:

١- يجوز للطرف الثاني القيام بإصلاح ما لحق بالعين محل العقد من عطل أو تلف وخصم التكلفة من الأجرة المستقبلية وذلك شريطة تقيده بالضوابط المنظمة لذلك.

٢- يجوز للمصرف لأسباب تنظيمية وإجرائية استمرار استقطاع الأجرة من العميل في هذه الحال، مع عدم احتساب أجرة عن فترة انقطاع المنفعة وخصمها من مبلغ الدفعة الأخيرة - إن وجد - أو إعدادتها للعميل بعد انتهاء العقد.

المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية نأمل التأكد من الآتي:

الرقم	الإجراء
١	أن وعد العميل في مرحلة «طلب الاستئجار» وعد غير ملزم له.
٢	أن العميل لم يدفع عربوناً لمالك السيارة (المورد).
٣	أن المصرف قد تملك السيارة قبل إيجارتها على العميل.
٤	أن المصرف لم يأخذ من العميل دفعة مقدمة (رسوم إدارية) من أجرة السيارة قبل تملك المصرف لها وإبرام عقد الإجارة مع العميل.
٥	أن المصرف قد تسلم صورة البطاقة الجمركية وأصل فاتورة البيع للسيارة قبل إيجارتها على العميل.
٦	ألا يوجد اتفاق مسبق بين المصرف والعميل على السداد المبكر.
٧	أن النماذج والعقود مجازة من الهيئة الشرعية ومكتملة البيانات.

## تفسيط الدفعة الأخيرة في منتج تأجير السيارات

قد يعجز بعض العملاء الذين استأجروا سيارات من المصرف عن دفع الدفعة الأخيرة، وهي الجزء المتبقي من إجمالي مبلغ الأجرة المتفق عليه في عقد الإجارة الأول، فيقوم المصرف تسهيلاً على العملاء بتقديم خدمة تفسيط الدفعة الأخيرة بدلاً عن سدادها دفعة واحدة ويتم وفق المراحل الآتية:

### المرحلة الأولى:

يوقع العميل - الذي يريد تفسيط دفعته الأخيرة - على (اتفاقية تسوية مديونية) والهدف منها هو توزيع الدفعة الأخيرة التي وجبت في ذمة العميل على أقساط.

**الضابط الشرعي:** ألا يأخذ المصرف من العميل أي زيادة عن مبلغ الدفعة الأخيرة.

### المرحلة الثانية:

يوقع العميل - الذي يريد الاستفادة من السيارة - على (عقد إجارة سيارة)، وذلك لأن المصرف سيؤجر السيارة محل العقد للعميل لمدة جديدة لا يشملها العقد الأول.

### الضوابط الشرعية:

- 1- أن تكون الأجرة في العقد الجديد بما لا يزيد عن أجرة المثل؛ وهي الأجرة التي تؤخذ من العملاء الجدد.
- 2- ألا يزداد في مدة الإجارة الجديدة عن المدة التي يطلبها العميل.

### المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية نأمل التأكد من الآتي:

الرقم	الإجراء
١	ألا يأخذ المصرف من العميل أي زيادة عن مبلغ الدفعة الأخيرة.
٢	أن تكون الأجرة في العقد الجديد بما لا يزيد عن أجرة المثل.
٣	ألا يزداد في مدة الإجارة الجديدة عن المدة التي يطلبها العميل.



### منتج تقسيط العقار

منتج يتيح للعملاء إمكانية تملك العقار عن طريق المصرف، حيث يشتري فيه المصرف عقاراً يعينه العميل، ثم بعد تملك المصرف للعقار تملكاً شرعياً يبيعه على العميل بالتقسيط، ويتم وفق المراحل الآتية:

#### المرحلة الأولى: طلب الشراء:

يتقدم العميل بطلب شراء عقار وفقاً لنموذج «طلب شراء عقار بالتقسيط»، المجاز من الهيئة الشرعية الموضح فيه بيانات طالب الشراء، وبيانات العقار المطلوب شراؤه.

#### الضوابط الشرعية:

- 1- يعد طلب الشراء من قبل العميل وعداً غير ملزم للعميل بشراء العقار بعد تملك المصرف له، ولا يترتب على هذا الطلب أي التزام من قبل العميل.
- 2- لا يجوز شرعاً أن يأخذ المصرف من العميل دفعة مقدمة (رسمًا إدارية) أو عربوناً قبل تملك المصرف للعقار؛ حتى لا يقع المصرف في بيع ما لا يملك.
- 3- يجوز للمصرف أخذ رسوم التقويم من العميل قبل التعاقد بمقدار ما يُدفع لمكاتب التقويم العقاري، وتكون وثائق التقويم مستحقة للعميل لو لم يتم التعاقد معه.

#### المرحلة الثانية: تملك المصرف للعقار:

يشتري المصرف العقار من المالك مع اشتراط الخيار مدة معينة في عقد البيع، ووفقاً لشرط الخيار هذا فإنه يحق للمصرف فسخ العقد خلال مدة الخيار المتفق عليها والتي تبدأ من تاريخ العقد، ويترتب على الشراء بهذه الطريقة الآتي:

- 1- للمصرف تأجيل إفراغ العقار باسم المصرف إلى حين انتهاء خيار الشرط بالنهاية مدته.
- 2- يحق للمصرف وحده رد العقار وفسخ عقد البيع خلال هذه المدة، مع استعادته لجميع ما دفعه.
- 3- لا يحق للبائع - المالك الذي اشترى منه المصرف العقار - أن يتصرف في العقار أو أن يعرضه للبيع خلال مدة الخيار.
- 4- إذا انتهت مدة الخيار، ولم يفسخ المصرف عقد البيع، فإن البيع يصبح لازماً ويجب على المصرف المضي في التعاقد.
- 5- يحق للمصرف أن يعرض العقار للبيع خلال مدة الخيار.

#### الضوابط الشرعية:

- 1- يجب على المصرف أن يملك العقار تملكاً تاماً بالتعاقد مع المالك قبل بيعه على العميل.
- 2- أن تكون النماذج المستخدمة موافقة للمجاز من الهيئة الشرعية.
- 3- للمصرف أن يشتري العقار مع خيار الشرط له، وأن يشترط أن عرض العقار مدة الخيار لا يسقط خياره.
- 4- يجوز للمصرف بيع العقار الذي اشتراه قبل صدور الصك باسمه ما دام المصرف قد ملك العقار؛ لأن الصك وثيق للبيع وليس إنشاء له.

٥- ألا تكون هناك مواطأة أو حيلة على التمويل بالفائدة الربوية.

### المرحلة الثالثة: بيع العقار على العميل بالتقسيط.

بعد تملك المصرف للعقار، يتم طباعة عقد بيع عقار بالتقسيط، ودعوة العميل لتوقيعه، وبتوقيعه تتم عملية البيع على العميل، مع بقاء العقار مرهونا للمصرف.

### الضوابط الشرعية العامة للمنتج:

- ١- ألا يكون المشتري بالأجل من المصرف هو الذي باع العقار على المصرف؛ لئلا يكون ذلك من باب بيع العينة المحرم شرعاً.
- ٢- لا يصح شرعاً أن يدفع العميل عربوناً للمالك، بل يتولى دفع ذلك المصرف - إن وجد -.
- ٣- إذا رغب العميل في السداد المبكر لثمن العقار قبل تاريخ استحقاقه؛ فإن للمصرف أن يضع عنه جزءاً من الثمن بالضوابط الآتية:
  - (أ) عدمه وجود اتفاق مسبق بين الطرفين عند العقد على إجراء السداد المبكر.
  - (ب) أن يكون الخصم من الدين بما يتفقان عليه في حينه.

### المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية نأمل التأكد من:

الرقم	الإجراء
١	أن وعد العميل في مرحلة «طلب الشراء» وعد غير ملزم له.
٢	أن العميل لم يدفع عربوناً لمالك العقار.
٣	أن المصرف قد تملك العقار قبل بيعه على العميل.
٤	أن المصرف لم يأخذ من العميل دفعة مقدمة من العقار قبل تملك المصرف له، وقبل إبرام العقد مع المصرف.
٥	ألا يوجد اتفاق مسبق بين المصرف والعميل على السداد المبكر.
٦	أن النماذج والعقود مجازة من الهيئة الشرعية ومكتملة البيانات.





### منتج تمويل المساكن

يعد هذا المنتج أحد التطبيقات العملية لصيغة المشاركة، حيث يدخل المصرف شريكاً مع العميل في تملك عقار، ثم يؤجر المصرف حصته من ذلك العقار على العميل (الشريك) بأجرة ثابتة/ متغيرة مع التملك اللاحق المعلق على سداد كامل الأجرة، ويتم وفق المراحل الآتية:

#### المرحلة الأولى: طلب المشاركة:

يتقدم العميل بطلب المشاركة مع المصرف في تملك عقار مع وعد من العميل باستئجار نصيب المصرف من العقار محل المشاركة، ويتم ذلك بتعبئة نموذج «طلب مشاركة في عقار ووعد باستئجار حصة مصرف الراجحي»، ونموذج «عرض بيانات تمويل عقار».

#### الضوابط الشرعية:

- 1- يعد طلب مشاركة المصرف في تملك عقار معين وعداً غير ملزم للعميل، ولا يترتب على هذا الطلب أي التزام من قبل العميل.
- 2- لا يجوز شرعاً أن يأخذ المصرف من العميل دفعة مقدمة (رسم إدارية) أو عربوناً قبل تملك العقار محل المشاركة؛ حتى لا يقع المصرف في إجارة ما لا يملك.
- 3- يجوز للمصرف أخذ رسوم التقويم من العميل قبل التعاقد بمقدار ما يُدفع لمكاتب التقويم العقاري، وتكون وثائق التقويم مستحقة للعميل لو لم يتم التعاقد معه.

#### المرحلة الثانية: المشاركة في تملك العقار:

يوقع العميل والمصرف على «اتفاقية المشاركة في تملك العقار» ثم يشتري المصرف والعميل (الشريك) العقار من المالك مع اشتراط الخيار مدة معينة في عقد البيع، ووفقاً لشرط الخيار هذا فإنه يحق للمصرف والعميل (الشريك) فسخ العقد خلال مدة الخيار المتفق عليها والتي تبدأ من تاريخ العقد، ويترتب على الشراء بهذه الطريقة الآتي:

- 1- للمصرف تأجيل إفراغ العقار باسم المصرف إلى حين انتهاء خيار الشرط بانتهاء مدته.
- 2- يحق للمصرف وشريكه رد العقار وفسخ عقد البيع خلال هذه المدة، مع استعادته لجميع ما دفعه.
- 3- لا يحق للبائع - المالك الذي اشترى منه المصرف العقار - أن يتصرف في العقار أو أن يعرضه للبيع خلال مدة الخيار.
- 4- إذا انتهت مدة الخيار، ولم يفسخ المصرف عقد البيع، فإن البيع يصبح لازماً ويجب على المصرف والعميل المضي في التعاقد مع المالك.

#### تنبيه:

إن الغرض من اتفاقية المشاركة هو شراء العقار، وفي حال عدم شرائه لأي سبب فإن الاتفاقية تكون لاغية.

### الضوابط الشرعية:

يجب أن تتحقق في هذه المرحلة ضوابط عقد المشاركة وهي كالآتي:

- 1- يجب تحديد رأس المال في اتفاقية المشاركة بحيث يودع كل طرف حصته من المشاركة في حساب يفتح لدى المصرف لغرض المشاركة ويدار من قبل المصرف بصفته أصيلاً عن نفسه ووكيلاً عن شريكه ولا يحق لأي واحد من الطرفين السحب منه إلا لهذا الغرض.
- 2- يتحمل المصرف والعميل - كل بحسب حصته من المشاركة - أي خسارة قد تنتج عن التصرف في العقار محل المشاركة، فإذا كان يتعد أو تغريط من أحدهما فإنه حينئذ يتحمل الخسارة وحده.
- 3- تتم تصفية المشاركة في العقار بما يتفق عليه المصرف والعميل في حينه، كأن يؤجر أحدهما نصيبه من الآخر أو يبيعه له، فإذا لم يتم ذلك برضاها فـللمصرف - بناء على ما نصت عليه اتفاقية المشاركة الموقعة مع العميل - أن يبيع العقار في السوق بمثل ثمنه، ويقسم الثمن بين الشريكين كل حسب نصيبه من المشاركة.
- 4- يتحمل المصرف والعميل كل حسب حصته من المشاركة أي مصاريف أو أتعاب تنتج عن شراء العقار وتقويمه، وهذه المصاريف لا ترد للعميل إذا لم يتم شراء العقار.
- 5- يجب على المصرف والعميل (الشريك) أن يملكا العقار تملكاً تاماً بالتعاقد مع المالك قبل إجازة المصرف لنصيبه على العميل.

### المرحلة الثالثة: إجازة نصيب المصرف من العقار على العميل.

إذا رغب العميل في استئجار نصيب المصرف من العقار محل المشاركة فإن العميل والمصرف يوقعان على «عقد إجازة نصيب المصرف من عقار، المبين فيه نوع العقار والأجرة ومدة الإجازة وشروطها وعدد الأقساط وطريقة سدادها، وفي حال كانت الأجرة متغيرة فإن الأجرة المستحقة للمصرف مقابل إجازة نصيبه من العقار على العميل تتكون من مجموع العنصرين الآتيين:

- 1- عنصر ثابت من الأجرة ويتم الاتفاق عليه بين الطرفين.
- 2- عنصر متغير يتم تحديده بناء على مؤشر منضبط.

### الضوابط الشرعية العامة للمنتج:

- 1- لا يجوز إبرام «عقد إجازة المصرف نصيبه من عقار، مع العميل إلا بعد تملك المصرف والعميل (الشريك) للعقار.
- 2- لا يجوز للمصرف أن يؤجر على العميل نصيبه من العقار مع التملك اللاحق إذا كان المصرف قد اشترى العقار من العميل، وذلك لشبهة العينة المحرمة شرعاً.
- 3- يجوز للمصرف أن يؤجر نصيبه من العقار على العميل بأجرة متغيرة بناء على مؤشر منضبط على أن يتقيد بالآتي:  
(أ) أن تكون كل دفعة من دفعات الأجرة معلومة المقدار عند بدء ما يقابلها من المدة.  
(ب) أن يوضع لذلك حد أعلى وحد أدنى.

## منتجات الأفراد

٤- حتى يكون عقد الإجارة عقدا حقيقيا تتحقق فيه جميع مقتضيات الإجارة في حق المؤجر والمستأجر فيجب أن تتوفر الأمور الآتية:

(أ) يتحمل المستأجر مصروفات الصيانة التشغيلية.

(ب) يتحمل المصرف الصيانة الأساسية التي يتوقف عليها استمرار منفعة العين المؤجرة بقدر حصته من العقار.

(ج) يتحمل المستأجر مصاريف إصلاح العين المستأجرة إذا حدث لها عطل ناتج عن تعديده أو تفريطه.

٥- يجوز للمصرف اشتراط رهن حصة العميل في عقار المشاركة، ضمانا لسداد جميع مستحقات عقد الإجارة بينهما، ويكون ذلك بالتوقيع على نموذج «قرار برهن حصة العميل في عقار مشترك».

٦- على العميل معاينة العقار قبل استجاره معاينة تامة نافية للجهالة.

### المرحلة الرابعة: التملك اللاحق للعقار:

يلتزم المصرف في حال سداد العميل لجميع الأجرة المنصوص عليها في العقد بانتظام دون تأخير بأن يملك حصته من العقار للعميل، ولتوثيق ذلك فإن المصرف يوقع مع العميل عند التعاقد على ملحق تملك معلق على سداد الأجرة، وللعامل بعد مضي مدة من عقد الإجارة بينه وبين المصرف التقدم لشراء حصة المصرف من العين المؤجرة بثمن يتفقان عليه في حينه.

### المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية نأمل التأكد من:

الرقم	الإجراء
١	أن وعد العميل في مرحلة «طلب المشاركة» وعد غير ملزم له.
٢	أن المصرف والعميل (الشريك) قد تملكا العقار قبل إجارة المصرف نصيبه من العقار على العميل.
٣	أن المصرف لم يأخذ من العميل دفعة مقدمة (رسوما إدارية) من ثمن الإجارة قبل تملك المصرف والعميل (الشريك) له.
٤	أن المصرف لا يؤجر نصيبه من العقار مع التملك اللاحق على المالك الذي اشترى منه العقار.
٥	استيفاء النماذج والعقود في كل مرحلة قبل الانتقال إلى المرحلة التي تليها.
٦	ألا يوجد اتفاق مسبق بين المصرف والعميل على السداد المبكر.
٧	أن النماذج والعقود مجازة من الهيئة الشرعية ومكتملة البيانات.

### منتج التمويل برهن الإيرادات العقارية (إيراد)

هو منتج يقوم على أساس شراء المصرف لعقار، ثم بعد تملكه وفضه له يبيعه على العميل بالأجل، أو يؤجره على العميل مع التملك اللاحق المعلق على سداد كامل الأجرة، ويرهن العميل مقابل ذلك إيرادات عقار مؤجر، أو أقساط عقار باعه العميل على طرف ثالث، ويتم وفق المراحل الآتية:

#### المرحلة الأولى: طلب شراء عقار بالتقسيط أو استئجاره:

يتقدم العميل بطلب شراء أو استئجار عقار، ويتم ذلك بتعبئة نموذج «طلب شراء بالتقسيط/استئجار مع التملك اللاحق» برهن إيرادات عقار.

#### الضوابط الشرعية:

- 1- يعد طلب الشراء أو الاستئجار وعذا غير ملازم للعميل، ولا يترتب على هذا الطلب أي التزام من قبل العميل.
- 2- لا يجوز شرعاً أن يأخذ المصرف من العميل دفعة مقدمة (رسم إدارية) أو عربوناً قبل تملك المصرف للعقار؛ حتى لا يقع المصرف في بيع أو إجارة ما لا يملك.

#### المرحلة الثانية: رهن الإيرادات العقارية:

للمصرف أن يرهن الإيرادات العقارية، سواء كانت الإيرادات:

- 1- أقساط عقار مبيع، ويكون ذلك باستخدام نموذج «إقرار برهن أقساط عقار مبيع».
- 2- إيرادات إجارة عقار، ويكون ذلك باستخدام نموذج «اتفاقية التنازل عن إيراد إجارة».

#### الضوابط الشرعية:

- 1- يجوز للمصرف طلب الرهن من العميل قبل إجراء العملية للتأكد من جدية العميل، بشرط ألا يتخذ المصرف الرهن وسيلة للإلزام العملاء بشراء أو استئجار العقار منه.
- 2- لا يجوز للمصرف قبول الضمانات والرهن المحرمة.
- 3- يجب على المصرف والعميل (الشريك) أن يملكا العقار تملكًا تامًا بالتعاقد مع المالك قبل إجارة المصرف لتصبيه على العميل.

#### المرحلة الثالثة: شراء العقار أو استئجاره:

بعد رهن إيرادات العقار يتم تنفيذ أحد البرامج التمويلية التالية:

- 1- برامج الراجحي لتقسيط العقار.
  - 2- برنامج الراجحي لتمويل المساكن.
- ويجب عندئذ مراعاة الضوابط الشرعية للبرنامج التمويلي المختار.

### إدارة وتأجير العقار المرهونة إيراداته للمصرف:

#### (أ) توكيل المصرف في إدارة العقار:

إذا رهن العميل إيرادات عقار للمصرف، فإنه يوكل المصرف بإدارة العقار المرهون وتأجيره وتحصيل إيراداته، ويكون ذلك باستخدام «عقد إدارة عقار»، والذي بموجبه يوكل العميل شركة الراجحي للتطوير العقاري بالقيام بمهام إدارة العقار.

#### (ب) إدارة العقار المرهون:

للمصرف أن يأخذ تأميناً مالياً من المستأجرين يرد لهم في تاريخ الإخلاء (بموجب عقد الإيجار بين المصرف والمستأجرين).

#### المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية نأمل التأكد من:

الرقم	الإجراء
١	أن وعد العميل عند طلب شراء أو استئجار عقار بالتقسيم وعد غير ملزم له.
٢	أن الضمانات والرهون جائزة شرعاً.
٣	أن تكون الإيرادات المرهونة ناتجة عن نشاط مباح شرعاً.
٤	أن النماذج والعقود مجازة من الهيئة الشرعية ومكتملة البيانات.



## منتج التمويل برهن العقار

هو منتج يقوم العميل بموجبه برهن عقار يملكه للمصرف، وفي المقابل يقوم المصرف بتمويله عن طريق الأسهم/ السلع بحد يصل إلى 70% أو أكثر من قيمة العقار المرهون، ويبقى العقار مرهوناً للمصرف حتى سداد آخر قسط من التمويل، ويتم وفق المراحل الآتية:

### المرحلة الأولى: طلب العميل رهن عقاره للمصرف:

يتقدم العميل بطلب تمويل أسهم بضمن عقاره الذي يريد رهنه للمصرف، ويتم ذلك بتعبئة نموذج «إقرار وتعهد برهن عقار».

### الضوابط الشرعية:

- 1- يجوز للمصرف طلب الرهن من العميل قبل إجراء العملية للتأكد من جدية العميل.
- 2- لا يجوز للمصرف قبول الضمانات والرهن المحرمة.
- 3- يعد طلب تمويل الأسهم بضمن العقار وعداً غير ملزم للعميل، ولا يترتب على هذا الطلب أي التزام من قبل العميل.
- 4- لا يجوز شرعاً أن يأخذ المصرف من العميل دفعة مقدمة (رسم إدارية) أو عربوناً قبل تملك المصرف للأسهم؛ حتى لا يقع المصرف في بيع ما لا يملك.
- 5- يجوز للمصرف أخذ رسوم التقويم من العميل قبل التعاقد بمقدار ما يُدفع لمكاتب التقويم العقاري، وتكون وثائق التقويم مستحقة للعميل لو لم يتم التعاقد معه.

### المرحلة الثانية: بيع المصرف الأسهم على العميل بالتقسيط:

بعد قبول المصرف بعقار العميل ورهنه لديه يقوم بتمويله بالأسهم، وذلك بأن يشتري المصرف أسهمًا من السوق، ثم بعد أن يملكها وتدخل في محافظته، يقوم ببيعها على العميل بالتوقيع على «عقد بيع أسهم بالتقسيط بضمن العقار».

### تنبيه:

يجب في هذه المرحلة مراعاة الضوابط الشرعية لمنتج بيع الأسهم بالتقسيط.

### المرحلة الثالثة: فك رهن العقار بعد انتهاء العميل من السداد:

بعد انتهاء العميل من سداد جميع أقساطه المترتبة عليه في هذا التمويل فإن المصرف سيعيد عقاره المرهون لديه.

المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية نأمل التأكد من:

الرقم	الإجراء
١	أن وعد العميل في مرحلة طلب التمويل وعد غير ملازم له.
٢	أن الضمانات والرهون جائزة شرعاً.
٣	أن تراعى الضوابط الشرعية لمنتج بيع الأسهم بالتقسيط في هذا المنتج.
٤	أن النماذج والعقود مجازة من الهيئة الشرعية ومكتملة البيانات.



## منتج تمويل الجسر العقاري

هو منتج يقوم على أساس حصول العميل على تمويلين:

**التمويل الأول:** تمويل برنامج وطني، والهدف منه توفير الدفعة الأولى التي اشترطتها مؤسسة النقد للحصول على التمويل العقاري والتي تشكل ٣٠٪ من قيمة العقار المطلوب.

**التمويل الثاني:** تمويل عقاري، والهدف منه تمويل ٧٠٪ المتبقية من قيمة العقار. ويتم وفق المراحل الآتية:

### المرحلة الأولى: طلب التمويل بالأسهم / السلع:

يتقدم العميل بطلب شراء أسهم/سلع بالتقسيط ليدفع حصة التمويل للبنك كدفعة أولى لشراء عقار.

#### تنبيه:

يجب في هذه المرحلة مراعاة الضوابط الشرعية لمنتج وطني لتقسيط الأسهم/السلع.

### المرحلة الثانية: شراء العقار أو استجاره.

بعد حصول العميل على مبلغ الدفعة المقدمة يتم تنفيذ أحد البرامج التمويلية التالية:

(أ) برنامج الراجحي لتقسيط العقار.

(ب) برنامج الراجحي لتمويل المساكن.

#### تنبيه:

يجب في هذه المرحلة مراعاة الضوابط الشرعية للمنتج المختار.

### المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية نأمل التأكد من:

الرقم	الإجراء
١	أن وعد العميل في مرحلة طلب التمويل وعد غير ملازم له.
٢	مراعاة الضوابط الشرعية لمنتج وطني لتقسيط الأسهم/السلع في منتج تمويل الجسر العقاري.
٣	مراعاة الضوابط الشرعية لمنتج تقسيط العقار وتمويل المساكن في منتج تمويل الجسر العقاري.
٤	أن النماذج والعقود مجازة من الهيئة الشرعية ومكتملة البيانات.



## منتج التمويل المعجل مع صندوق التنمية العقاري

وهو منتج قائم على تمويل المصرف للمواطنين الذين لا تزال أسماؤهم في قوائم الانتظار لدى صندوق التنمية العقارية، على أن يتم دفع ربح هذا التمويل من قبل الصندوق العقاري بشكل شهري إلى المصرف، ثم بعد نهاية مدة التمويل يقسط هذا الربح على العميل ويدفعه لصالح الصندوق، ويكون العقار مرهوناً لصالح الصندوق، وقد يحصل فيه العميل -إذا رغب- على تمويل مكمل للتمويل الأول، ويتم وفق المراحل الآتية:

### المرحلة الأولى: التقديم على التمويل:

- 1- يقوم الصندوق بتزويد المصرف بجميع بيانات العملاء بشكل دوري.
- 2- بعد التأكد من الجدارة الائتمانية للعميل يقوم المصرف بالرد على الصندوق بإرسال بيانات العملاء المقبولين خلال مدة محددة وفق لائحة الجدارة الائتمانية.
- 3- يصدر الصندوق موافقته على تمويل العميل ضمن البرنامج وفق نموذج "موافقة صندوق التنمية العقارية على تمويل معجل"، مرفقاً به مستخرج آلي من الصندوق ببيانات المستفيد.
- 4- يتقدم المستفيد إلى المصرف بطلب التمويل المعجل، ثم يدرس المصرف الطلب وإخطار المستفيد بالنتيجة.
- 5- إذا وافق المصرف على التمويل فعلى العميل أن يستكمل الإجراءات والضمانات المطلوبة منه بما فيها تحويل الراتب -إن كان ضمن الضمانات المقدمة- ويختار العميل العقار المطلوب وفق شروط المصرف، مع تزويد المصرف بالمستندات اللازمة لتقييم العقار المطلوب.
- 6- يقوم المصرف العقاري ويفحص حالته ويُقدّر قيمته السوقية عن طريق شركات التقييم المعتمدة لديه.
- 7- يجوز للمصرف أخذ رسوم التقييم من العميل قبل التعاقد بمقدار ما يُدفع لمكاتب التقييم العقاري، وتكون وثائق التقييم مستحقة للعميل لو لم يتم التعاقد معه.
- 8- يوقع المصرف مع مالك العقار على عقد «شراء عقار مع خيار الشرط للمشتري»، وبهذا يملك المصرف العقار.

### الضوابط الشرعية:

- 1- يعد طلب الشراء وعداً غير ملزم للعميل، ولا يترتب على هذا الطلب أي التزام من قبل العميل.
- 2- لا يجوز شرعاً أن يأخذ المصرف من العميل دفعة مقدمة (رسوم إدارية) أو عربوناً قبل تملك المصرف للعقار؛ حتى لا يقع المصرف في بيع ما لا يملك.
- 3- يجوز للمصرف أخذ رسوم التقييم من العميل قبل التعاقد، بمقدار ما يُدفع لمكاتب التقييم العقاري.

### المرحلة الثانية: حصول العميل على التمويل:

- 1- بعد تملك المصرف للعقار، يوقع المصرف مع العميل عقد التمويل على أن يبين فيه مبلغ الربح الذي التزم الصندوق بسداده للمستفيد.

٢- يشعر المصرف الصنحوق بتوقيعه عقد التمويل مع المستفيد من خلال التقارير الدورية الصادرة من المصرف.

٣- يتم تمويل العميل عن طريق أحد البرامج التمويلية التالية:

(أ) برنامج الراجحي لتقسيط العقار.

(ب) برنامج الراجحي لتمويل المساكن.

### تنبيه:

يجب مراعاة الضوابط الشرعية لمنهج التمويل العقاري المختار (بيع بالتقسيط/إجارة مع التملك اللاحق).

### المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية تأمل التأكد من:

الرقم	الإجراء
١	أن وعد العميل في مرحلة «طلب التمويل المعجل» وعد غير ملزم له.
٢	أن العميل لم يدفع عربوناً لمالك العقار وإذا تبين لك أن العميل قد دفع عربوناً لمكتب العقار فاطلب منه استرجاعه قبل إجراء التعاقد.
٣	أن المصرف قد تملك العقار قبل بيعه على العميل.
٤	أن المصرف لم يأخذ من العميل دفعة مقدمة (رسوم إدارية) من العقار قبل تملك المصرف له، وقيل إبرام العقد مع المصرف.
٥	ألا يوجد اتفاق مسبق بين المصرف والعميل على السداد المبكر.
٦	أن النماذج والعقود مجازة من الهيئة الشرعية ومكتملة البيانات.



### الحسابات الجارية

هو حساب مصرفي يقيد فيه جميع المبالغ التي للعميل أو عليه، وللمصرف الحق في استخدام الأموال المقيدة في هذا الحساب مع ضمان دفعها عند الطلب، وتعد المبالغ المودعة في الحساب الجاري قروضاً من العملاء للمصرف، وعليه فلا يستحق العميل عوائد على تلك الأموال؛ لأن ذلك من النفع الذي يجزئه القرض، وهو من الربا المحرم.

#### الرسوم المتعلقة بالحسابات الجارية:

للمصرف أخذ رسوم مقابل ما يقدمه لعملائه من الخدمات الآتية:

١- خدمات الحسابات الجارية، وتشمل:

(أ) استخراج صور المستندات.

(ب) استخراج كشف حساب.

(ج) استخراج صورة من فواتير عمليات الفيزا.

(د) استخراج كشف حساب فيزا لعمليات سابقة.

٢- عد النقد وفحصه وفرزه وإيداعه.

٣- طباعة شيكات العملاء بأنواعها.

٤- تسليم دفتر شيكات في الفرع.

٥- تسليم بطاقة صراف آلي في الفرع.

٦- إصدار شهادة مصرفية.

٧- إصدار أوامر الدفع المستديمة، وتشمل:

(أ) تأسيس أمر دفع مستديم داخلي.

(ب) تأسيس أمر دفع مستديم محلي.

(ج) تأسيس أمر دفع مستديم خارجي.

(د) تأسيس أمر مستديم لتحويل أقساط لطرف ثالث.

٨- ما يقدمه المصرف من خدمات للحساب الجاري في الفروع أو القنوات الإلكترونية، مثل خدمة المباشر للأفراد، وأجهزة الصرف الآلي، والهاتف المصرفي.

#### تنبيه:

على المصرف أن يبين لعملائه ما سبأخذه من رسوم الخدمات قبل تقديمها إليهم.

#### الضوابط الشرعية العامة للمنتج:

تعد الأموال المودعة في الحساب الجاري قرضاً من العميل للمصرف، وبناء على ذلك:

- ١- يجوز للمصرف أن يتصرف في أموال الحسابات الجارية بالمتاجرة فيها ونحوه، ويكون الربح الناتج عن ذلك من نصيب المصرف.
- ٢- يضمن المصرف للعملاء مبالغ حساباتهم الجارية حتى وإن خسر المصرف بالمتاجرة فيها.
- ٣- لا يجوز للمصرف أن يعطي العملاء أصحاب الحسابات الجارية عوائد مالية على حساباتهم الجارية، أو أن يقدم لهم شيئاً من الهدايا التي يترتب عليها بذل مادي للعميل، أو خدمة ليس لها علاقة بفتح الحساب الجاري، أو الوفاء للعميل؛ لأن ذلك يكون من النفع الذي جرّه القرض.
- ٤- يجوز للمصرف أخذ رسومه على الخدمات السابقة المقدمة على الحساب الجاري.
- ٥- يجوز للمصرف تقديم عروض تخفيضات لعملاء بطاقات الصرف الآلي.

### المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية نأمل التأكد من:

الرقم	الإجراء
١	ألا يعطى أصحاب الحسابات الجارية أي عوائد مالية على حساباتهم، أو هدايا يترتب عليها بذل مادي للعميل غير هدايا الدعاية والإعلان (الأقلام والتقويم ونحوها) التي لا تختص بعملاء الحسابات الجارية، أو أن تقدم لهم خدمة مجانية ليس لها علاقة بفتح الحساب الجاري أو الوفاء للعميل، لأن ذلك من النفع الذي جرّه القرض.
٢	أن النماذج مجازة من الهيئة الشرعية ومكتملة البيانات.



### بطاقة الراجحي مدى

هي بطاقة تمكن حاملها من السحب النقدي عن طريق أجهزة الصرف الآلي وتسديد المشتريات من سلع وخدمات

مباشرةً شرعاً عن طريق أجهزة نقاط البيع أو القنوات الإلكترونية الأخرى، وذلك بالتعامل والخصم المباشر من الحساب الجاري للعميل، سواء كانت العملية داخل المملكة أو خارجها.

#### رسوم بطاقة الراجحي مدى:

للمصرف أخذ رسوم على الخدمات المقدمة من خلال بطاقة الراجحي مدى والتي تشمل رسوم:

- 1- طباعة الصورة الشخصية على البطاقة.
- 2- تسليم البطاقة للعميل في الفرع إذا لم يكن لديه عنوان بريدي.
- 3- إعادة الإصدار في حال فقدان البطاقة.
- 4- تنشيط البطاقة في حال نسيان الرقم السري.
- 5- استخدام الشبكة وأجهزة الصرف الآلي في السحب النقدي من قبل العميل خارج المملكة العربية السعودية.
- 6- استفسار العميل عن معلوماته الائتمانية عن طريق جهاز الصراف الآلي .

كما يتحمل العميل الغروقات المترتبة على تباين أسعار العملات وأجور التحويل داخل المملكة العربية السعودية أو خارجها ورسوم الشركات الدولية المالكة لشبكات التعامل، وكذلك أي رسوم إصدار تطلبها الشركات الدولية.

#### مكافآت عملاء بطاقة الراجحي مدى:

من البرامج التي يقدمها مصرف الراجحي لحملة بطاقات الصراف الآلي برنامج منح مكافآت شهرية للعملاء الذين يقتصرون في عمليات السحب النقدي وغيرها على صرافات مصرف الراجحي.

#### الضوابط الشرعية العامة:

- 1- لا يجوز استخدام بطاقة الصراف الآلي في شراء سلع أو خدمات محرمة شرعاً، وفي حال مخالفة العميل لذلك فللمصرف إلغاء بطاقته.
- 2- للمصرف أخذ رسوم عن الخدمات المقدمة من خلال بطاقة الصراف الآلي؛ كالرسوم المبينة أعلاه.

#### المتطلبات الوقائية:

لتفادي المخاطر في المخالفات الشرعية يتم التأكد من:

الرقم	الإجراء
1	أن البرامج المقدمة لحملة بطاقة الراجحي مدى مجازة من الهيئة الشرعية.
2	أن النماذج مجازة من الهيئة الشرعية ومكتملة البيانات.

## البطاقات الائتمانية

هي بطاقة يصدرها مصرف الراجحي تتيح لحاملها شراء السلع والخدمات المباحة شرعاً وتسديد الفواتير المختلفة، والسحب النقدي عن طريق أجهزة الصرف الآلي، مع إمكانية التسديد اللاحق للمستحقات المالية على البطاقة، دون تحصيل عوائد أو فوائد من قبل المصرف.

### أنواع البطاقات الائتمانية:

- ١- البطاقة مسبقة الدفع: وهي بطاقة مصرفية خالية من الإقراض (الائتمان) يقوم حاملها بإيداع مبلغ من حسابه الخاص في رصيدها ليتمكن من الاستفادة منها في الكثير من استخدامات البطاقات الائتمانية.
- ٢- البطاقة الائتمانية ذات الرصيد: وهي بطاقة تتضمن إقراض العميل قرضاً حسناً ولها مزايا ائتمانية ويوجد في رصيدها مبلغ مودع من قبل المصرف على سبيل القرض، ويجب على حاملها سداد ما استخدمه من رصيدها كاملاً في تاريخ الاستحقاق.
- ٣- بطاقة قسْط الائتمانية: وهي بطاقة تتضمن إقراض العميل قرضاً حسناً ولها مزايا ائتمانية ويوجد في رصيدها مبلغ مودع من قبل المصرف على سبيل القرض، ويمكن لحاملها سداد ما استخدمه من رصيدها مقسماً في تواريخ محددة.
- ٤- بطاقة المرابحة الائتمانية: وهي بطاقة مسبقة الدفع بدون رصيد (بدون إقراض)، يتم فيها منح العميل خيار إيداع مبلغ فيها (تغطية البطاقة) من خلال تمويل من المصرف، وهذه البطاقة تحتوي على التزامين على العميل:
  - (أ) **التزام عقد التمويل:** فيلتزم العميل بسداد أرباح التمويل على أقساط شهرية متفق عليها، أما رأس المال فيتم سداده دفعة واحدة في نهاية العقد.
  - (ب) **التزام البطاقة الائتمانية:** فيلتزم العميل -بعد كل استخدام لمبلغ البطاقة- أن يعيد شحن البطاقة بالمبلغ الذي استخدمه عند تاريخ الاستحقاق، حتى يتم إتاحة المبلغ مرة أخرى في البطاقة، فإن لم يقم العميل بشحن البطاقة بالمبلغ المستخدم فسيقوم المصرف بخصم المبلغ من الحساب الجاري إلى حساب البطاقة على أقساط شهرية متفق على مقدارها.

### تنبيه:

يقوم المصرف -من خلال وعد غير ملزم له- بإعادة ربح المرابحة أو جزء منه في حال التزام العميل بالشحن المنتظم للبطاقة بالمبلغ المستخدم.

### رسوم البطاقات الائتمانية:

- ١- للمصرف الحق في أخذ رسوم على إصدار البطاقة، أو على تجديدها، أو على استخدامها في السحب النقدي، والرسوم في البطاقات التي تتضمن إقراض العميل قرضاً حسناً يتم تحديدها سنوياً وفقاً للتكاليف الفعلية التي يتكبدها المصرف في تقديم تلك الخدمات، وأما في البطاقات الخالية من الإقراض فللمصرف احتساب الرسوم على العميل بالتراضي بينهما دون التزام بالتكلفة الفعلية.

٢- للمصرف أن يأخذ من قابل البطاقة «التاجر» نسبة من مبيعاته حسب ما يجري الاتفاق عليه مقابل الخدمات المقدمة، ويلتزم التاجر بألا يحملها العميل.

### الخدمات المقدمة من خلال البطاقات الائتمانية:

١- تسديد الفواتير عن طريق البطاقات الائتمانية: لعملاء المصرف تسديد فواتير الخدمات باستخدام البطاقات الائتمانية التي يصدرها المصرف، بالشروط الآتية:

- (أ) ألا يُمكن المصرف عملاءه من تسديد رسوم أو فواتير منتجات أو خدمات محرمة شرعاً، مثل: رسوم البطاقات الائتمانية المحرمة، والقنوات الفضائية المحرمة؛ لأن ذلك من التعاون على الإثم.
- (ب) أن يتم تقدير الرسوم المستحقة للمصرف مقابل ذلك وفق الضوابط الصادرة من الهيئة الشرعية.

٢- السحب النقدي عن طريق البطاقات الائتمانية: تمكن البطاقة الائتمانية لحاملها السحب النقدي من خلال أجهزة الصراف الآلي برسومه مقيدة بالتكلفة الفعلية - في البطاقات الائتمانية القائمة على الإقراض -، وتختلف تكلفة السحب النقدي بواسطة صرافات مصرف الراجحي عن تكلفة السحب النقدي بواسطة صرافات المصارف الأخرى.

### ٣- التأمين النقدي، والكفيل الغارم:

- (أ) التأمين النقدي: هو مبلغ نقدي يقدمه العميل للمصرف على سبيل الرهن لإصدار بطاقة ائتمانية.
- (ب) للمصرف اشتراط تأمين نقدي كرهن أو ضامن (كفيل غارم) مقابل إصدار بطاقة ائتمانية.

### الحوافز والتخفيضات:

#### (أ) تخفيضات المنظمة العالمية:

للمصرف أن يقدم لعملائه عروض شركة فيزا العالمية/ ماستر كارد فيما يتعلق ببرنامج التخفيضات لدى المحلات التجارية، بالشروط الآتية:

- ١- أن يقتصر ذلك على المنتجات والخدمات المباحة شرعاً.
- ٢- ألا يدفع المصرف لشركة فيزا/ ماستر كارد أي مبالغ مقابل تقديم هذه الخدمة.

#### (ب) برنامج جائزة النقاط المكتسبة على استخدام البطاقات الائتمانية:

**تعريفه:** هو برنامج يتم فيه احتساب نقاط معينة للعميل مقابل كل عملية شراء تتم باستخدام البطاقة الائتمانية من خلال نقاط البيع، وعند اجتماع عدد محدد من النقاط فإن المصرف يقدم للعميل جائزة على ذلك.

### الضوابط الشرعية العامة للمنتج:

١- لا يجوز لحامل البطاقة الائتمانية استخدامها في تنفيذ مشتريات أو خدمات محرمة شرعاً، وفي حال مخالفتها لذلك فللمصرف الحق في الامتناع عن تنفيذ العملية كما يحق له إلغاء البطاقة.

- ٢- لا يحق للمصرف أخذ أي رسوم زائدة عن التكلفة الفعلية في البطاقات الائتمانية القائمة على الإقراض، عند إصدار أو تجديد البطاقة أو عند إجراء عمليات السحب النقدي.
- ٣- لا يجوز للمصرف مطالبة العميل حامل البطاقة الائتمانية بمبالغ لقاء تأخره عن السداد؛ لأن ذلك من الربا المحرم شرعاً.
- ٤- لا يجوز شرعاً أخذ أو إعطاء أي فائدة ربوية محرمة في البطاقات الائتمانية بشكل ظاهر أو مستتر سواء تم ذلك مع العميل أو مع المنظمات العالمية فيزا/ ماستر كارد.
- ٥- يجوز شراء الذهب والفضة بالبطاقات الائتمانية؛ لأن الدفع بها يعد قبضاً حكماً.
- ٦- يجوز تقديم تخفيضات شركة فيزا/ ماستر كارد للعملاء؛ بشرط: ألا يدفع المصرف لشركة فيزا/ ماستر كارد أي مبالغ مقابل تقديم هذه الخدمة.
- ٧- يجوز تقديم برنامج النقاط المكتسبة على استخدام البطاقة الائتمانية؛ لأن تلك الجوائز ليست من منفعة القرض المحرمة.
- ٨- يجوز منح هدايا لعملاء البطاقات الائتمانية الذين بلغت مشترياتهم مبلغاً معيناً بشرط عدم مراعاة الحساب الجاري، وأن تكون الهدايا مباحة.
- ٩- يجوز إتاحة خيار تقسيط مستحقات البطاقات الائتمانية، لكن ليس للمصرف أخذ رسوم - ولو بالتكلفة الفعلية - على كل عملية تقسيط على حدة، ولا مانع من احتساب تكاليف هذه الخدمة ضمن التكلفة الفعلية السنوية لإصدار البطاقات الائتمانية مثل أي خدمة أخرى.
- ١٠- يجوز إقامة الحملات التسويقية لحملة البطاقات الائتمانية مسبقاً؛ بشرط ألا تكون قيمة الجوائز محملة على العملاء بأي وجه، وألا يراعى الحساب الجاري في منح الهدايا للعملاء.
- ١١- يجوز إعفاء بعض العملاء من رسوم البطاقات الائتمانية بشرط ألا يكون الإعفاء مشروطاً أو معقوداً عليه.

### ضوابط شرعية خاصة ببطاقة المرابحة الائتمانية:

- ١- أن يكون بيع السلع على العميل في التمويل المصاحب للبطاقة وفق صيغة مجازة من الهيئة الشرعية.
- ٢- أن يمكن العميل من التصرف في سلعة المرابحة واستيفاء ثمنها حسب رغبته، بحيث يتاح له تحويل المبلغ من بطاقته إلى حسابه الجاري بأي وسيلة، أو يتاح له سحب المبلغ من خلال صرفات مصرف الراجحي مجاناً، ولا مانع أن تكون هذه الإتاحة مفتوحة أو مقيدة بعدد من العمليات أو فترة زمنية محددة وموضحة للعميل يتمكن خلالها العميل من سحب كامل مبلغ التمويل.
- ٣- ألا تزيد نسبة الربح عن النسبة المحددة من الهيئة الشرعية.
- ٤- أن يكون حساب البطاقة مجنباً، بحيث لا ينتفع به المصرف إطلاقاً، ولا يكفي وجود احتياطات سابقة مجنبية من المصرف، بل لابد من تجنّب قدر إضافي بقدر رصيد هذه البطاقة.
- ٥- أن ينص في اتفاقية البطاقة على أن ما يودعه العميل في حساب البطاقة ليس قرضاً، وليس مضموناً على المصرف، وتؤخذ موافقة مؤسسة النقد على ذلك.
- ٦- أن تكون العقود والنماذج المنظمة لعمل هذه البطاقة مجازة من الهيئة الشرعية.



المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية نأمل التأكد من التالي:

الرقم	الإجراء
١	لا يجوز لحامل البطاقة الائتمانية استخدامها في تنفيذ مشتريات أو خدمات محرمة شرعاً، وفي حال مخالفته لذلك فللمصرف الامتناع عن تنفيذ العملية أو إلغاء البطاقة.
٢	في البطاقة القائمة على الإقراض لا يحق للمصرف أخذ أي رسوم زائدة عن التكلفة الفعلية، عند إصدار أو تجديد البطاقة أو عند إجراء عمليات السحب النقدي.
٣	لا يجوز للمصرف مطالبة العميل حامل البطاقة الائتمانية بمبالغ لقاء تأخره عن السداد؛ لأن ذلك من الربا المحرم شرعاً.
٤	لا يجوز شرعاً أخذ أو إعطاء أي فائدة ربوية محرمة في البطاقات الائتمانية بشكل ظاهر أو مستتر سواء تم ذلك مع العميل أو مع شركة فيزا العالمية.
٥	أن النماذج والعقود مجازة من الهيئة الشرعية ومكتملة البيانات.



## الشيكات المصرفية

**الشيك هو:** ورقة يسحب بها الأمر بكتابتها من حسابه على المصرف، وتستحق هذه الورقة الدفع عند الطلب.

ويتيح المصرف لعملائه إصدار الشيكات الشخصية، والشيكات المصرفية، وتحصيلها، وذلك حسب التعليمات النظامية والشرعية لهذه الخدمة.

### الضوابط الشرعية العامة:

- ١- يجوز للمصرف أخذ أجره مقابل تحصيل شيك بالريال أو بعملة أخرى.
- ٢- لا يجوز شراء الشيكات الشخصية إذا كانت غير مصدقة؛ لانتفاء التقابض فيها.

### المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية نأمل التأكد من:

الرقم	الإجراء
١	التأكد أن المصرف لا يقوه بشراء الشيكات الشخصية إذا كانت غير مصدقة لانتفاء التقابض فيها.
٢	أن النماذج مجازة من الهيئة الشرعية ومكتملة البيانات.



## الحوالات المصرفية وبيع العملات

هي خدمة يقدمها المصرف للعملاء تمكنهم من تحويل مبالغ مالية لمستفيدين داخل المملكة أو خارجها، وتتيح لهم تسلم مبالغ مالية محولة لهم من قبل أشخاص داخل المملكة أو خارجها عن طريق بنوك أخرى محلية أو دولية.

### الضوابط الشرعية العامة:

- 1- للمصرف إصدار الحوالات بناء على طلب بعض عملائه لمصلحة مستفيد في مصرف داخلي أو خارجي، بعملة محلية أو أجنبية، مقابل رسوم محددة يتفق عليها حين إصدار الحوالة.
- 2- لا يجوز للمصرف أن يحول مبلغاً من المال لشخص أو شركة بغرض استخدام المبلغ المحول استخدامها محرماً شرعاً وهو يعلم ذلك؛ لأن ذلك إعانة على عمل محرّم.
- 3- لا يجوز للمصرف أن يقدم خدمات لعملائه تتعلق بحسابات توفير محرمة أو حسابات ودائع لأجل في بنوك روية كالاستفسار عن أرصدة العملاء في تلك الحسابات أو بسحب جزء منها؛ لأنها تعتبر من باب إعانتهم على التعامل المحرّم.
- 4- إذا طلب العميل إفعال حساب ربوي في أحد البنوك الربوية؛ فيجوز للمصرف أن يقدم له هذه الخدمة؛ لأن ذلك من الإعانة على التخلص من التعامل المحرّم.
- 5- للمصرف أن يتنازل عن الأجرة التي يأخذها على عمليات التحويل كلها أو بعضها؛ لأن ذلك حق له؛ بشرط ألا يتحمل المصرف عن العميل - من أجل حسابه الجاري - ما دفعه المصرف لطرف ثالث.
- 6- يجب التماثل والتقايب في المصارفة إذا كان العوضان من عملة واحدة، أما إذا كان العوضان من عملتين مختلفتين فيجب التقايب فقط وإن لم يتماثلا في المقدار.
- 7- لا يجوز أن يجري المصرف عمليات صرف عملة مع العملاء أكثر من الموجود لديه من تلك العملة لئلا يقع في بيع ما لا يملك.
- 8- يجوز للمصرف أن يتوكل عن شركات الحوالات في إجراء عمليات الصرف مع عملاء المصرف، بالشروط الآتية:
  - (أ) ألا يجري المصرف عمليات صرف عملة مع العملاء أكثر من الموجود لدى موكله من تلك العملة؛ لئلا يقع في بيع ما لا يملك.
  - (ب) أن تتم عملية المصارفة مع العميل ويقيّد المبلغ بالعملة المشتراة باسم العميل في سجلات موكل المصرف قبل إجراء عملية التحويل.
- 9- لا مانع شرعاً من إجراء الصرف والحوالة في آن واحد.
- 10- لا مانع من فرض رسم على عمليات بيع وشراء العملة الأجنبية النقدية؛ بالشروط الآتية:
  - (أ) أن يبيّن للعميل في نموذج بيع العملة الأجنبية مقدار مبلغ الرسوم التي ستؤخذ منه.
  - (ب) أن تُردّ هذه الرسوم إلى العميل بفسخ العقد، سواء كان الفسخ بسبب العميل أو المصرف، وأن يُنص على ذلك في النموذج.
  - (ج) ألا تُؤخذ هذه الرسوم إلا عند إجراء بيع العملة الأجنبية فعلاً؛ لأنها جزء من الثمن فلا بد من قبضها عند إتمام العقد.

- (د) ألا يعفى بعض العملاء من هذه الرسوم أو يخفف عليهم فيها بسبب حساباتهم الجارية (كالخاصة والتميز).
- ١١- يجوز تقديم الهدايا التسويقية في فروع الحوالات، بشرط ألا يزيد المصرف في أسعار الخدمات (التحويل/ الصرف ...) لكي يغطي مصاريف هذه الهدايا، وأن تكون الهدايا المقدمة مباحة شرعاً.

### المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية تأمل التأكد من:

الرقم	الإجراء
١	التأكد أن المصرف لا يحول مبلغاً من المال لشخص أو شركة بغرض استخدام المبلغ المحول استخداماً محرماً شرعاً وهو يعلم ذلك؛ لأن ذلك إغانة على عمل محرّم.
٢	التأكد أن المصرف لا يقدم خدمات لعملائه تتعلق بحسابات توفير محرمة أو حسابات ودائع لأجل في بنوك ربوية كالاستفسار عن أرصدة العملاء في تلك الحسابات أو بسحب جزء منها؛ لأنها من إعانتهم على التعامل المحرم.
٣	أن النماذج مجازة من الهيئة الشرعية ومكتملة البيانات.



## الشهادة المصرفية

الشهادة المصرفية هي وثيقة يصدرها المصرف بناءً على طلب العميل الذي له حساب جار لدى المصرف، يبين فيها رصيد العميل في تاريخ معين.

### الضوابط الشرعية العامة:

- 1- يجوز للمصرف أخذ رسوم مقابل إصدار الشهادة المصرفية للعميل.
- 2- يجب أن تكون هذه الخدمة مقدمة للعملاء الذين يستخدمونها في نشاطات مباحة شرعاً.
- 3- يجوز للمصرف تخصيص عملاء التميز والخاصة بالإعفاء من دفع رسوم الشهادات المصرفية.

### المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية نأمل التأكد من:

الرقم	الإجراء
1	التأكد من أن غرض العميل من طلب إصدار الشهادة مباح.
2	أن النماذج مجازة من الهيئة الشرعية ومكتملة البيانات.



## صناديق الأمانات

هي صناديق معدنية تُؤجّر للعملاء لحفظ الأغراض الثمينة أو ذات القيمة العالية للمستأجر، ولا يتم فتح ذلك الصندوق إلا بوجود مفتاحين معًا وفي وقت واحد، يحتفظ المصرف بأحدهما ويسلم المستأجر المفتاح الآخر؛ الذي يبقى ملكًا خاصًا للمصرف يجب رده إليه عند انتهاء مدة الإيجار، وتكون هذه الصناديق داخل خزينة الفرع الخاضعة لإجراءات أمن وسلامة خاصة، وبموجبه يلتزم المصرف بالمحافظة على سرية كل ما يحتويه الصندوق من معلومات أو بيانات تخص المستأجر.

### الضوابط الشرعية العامة:

- 1- يعد عقد صناديق الأمانات عقد إجارة؛ حيث يستأجر العميل صندوقًا من المصرف ليضع فيه أغراضه الثمينة المسموح بها حسب نظام المصرف.
- 2- يجوز للمصرف أن يأخذ رسومًا على العميل مقابل إجارة ذلك الصندوق.
- 3- لا يضمن المصرف الأغراض الموضوعة في الخزائن إذا تلفت إلا في حالة تعديه أو تقصيره.
- 4- يجوز للمصرف تخصيص عملاء التميز والخاصة بالإعفاء من دفع رسوم صناديق الأمانات.

### المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية نأمل التأكد من:

الرقم	الإجراء
1	التأكد من أن إجراءات إجارة الصناديق والعقود والنماذج المستخدمة لهذه الخدمة موافقة للمجاز من الهيئة الشرعية.



### برنامج التميز والخاصة

هو برنامج يقدم خدمات معنوية ومادية مميزة لكبار عملاء المصرف، وقد أجازت الهيئة الشرعية هذا البرنامج وفقاً للآتي:

#### الضوابط الشرعية العامة:

#### يجوز للمصرف تقديم الآتي لعملاء التميز والخاصة:

- 1- ما كان من قبيل الأمور المعنوية، مثل: تخصيصهم بغرف استقبال، وبذل مزيد اهتمام بهم ونحو ذلك.
- 2- هدايا الدعاية والإعلان التي لا تختص بعملاء الحسابات الجارية، كالمواد الدعائية من أقلام وتقاويم ومجلات وكتب ونحو ذلك.
- 3- السعي للحصول على خصم خاص من محلات ومراكز تجارية.
- 4- الإعفاء من رسوم الخدمات المتعلقة بالحساب الجاري واستيفاء العميل لأمواله من حسابه الجاري، مثل: الشيكات، وبطاقة الصراف وكشوف الحسابات، والحوالات.
- 5- الإعفاء من رسوم صناديق الأمانات، ورسوم البطاقات الائتمانية.
- 6- تقديم الهدايا للعملاء المستهدفين قبل فتح الحساب بشرط ألا يكون فتح الحساب مشروطاً فيه.

#### لا يجوز للمصرف تقديم الآتي لعملاء التميز والخاصة:

- 1- ما يترتب عليه بذل مادي للعميل، مثل: منحه تذاكر سفر أو إسكانه في فنادق مجاناً ونحو ذلك.
- 2- الخدمات التي ليس لها علاقة بفتح الحساب أو الوفاء للعميل، مثل: القيام عنه بالحجوزات، وتقديم الاستشارات الطبية ونحوها.
- 3- الإعفاء من رسوم مقررة لخدمات مصرفية ليس لها علاقة باستيفاء العميل لأمواله وذلك من أجل حسابه الجاري، مثل: رسوم مصروفات التعاقد أو تخصيص سعر صرف في العملات.

#### يجوز للمصرف تقديم الآتي لعملاء الحسابات الاستثمارية:

- 1- ما كان من قبيل الأمور المادية أو المعنوية أو الخدمات المصرفية مجاناً، لأن الحسابات الاستثمارية لا تعد قروضاً.
- 2- يجب أن لا يقدم المصرف لعملاء الحسابات الاستثمارية تلك الخدمات من أموال المستثمرين، بل من ماله الخاص.

المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية نأمل التأكد من:

الرقم	الإجراء
١	ألا يقدم المصرف لعملاء التميز والخاصة والحسابات الجارية ما يترتب عليه بذل مادي للعميل.
٢	ألا يتم إعفاء بعض عملاء الحسابات الجارية من رسوم مقررة لخدمات مصرفية مثل رسوم مصروفات التعاقد، والتي ليس لها علاقة باستيفاء العميل لأمواله، وذلك من أجل حساباتهم الجارية، ويستثنى من ذلك ما ذُكر في الضوابط أعلاه.





ثانيًا:  
الدليل  
الشرعي  
لمنتجات  
الخزينة  
والشركات

مصرف الراجحي  
Al Rajhi Bank



### منتج الاعتمادات المستندية

هو تعهد مكتوب صادر من بنك (يسمى المصدر) بناء على طلب المشتري (مقدم الطلب أو الأمر) لصالح البائع (المستفيد)، ويلتزم البنك بموجبه بالوفاء في حدود مبلغ محدد خلال فترة معينة متى ما قدم البائع مستندات السلعة مطابقة لشروط الاعتماد، ويتم وفق المراحل الآتية:

- 1- يطلب العميل فتح الاعتماد.
- 2- يقوم المصرف بفتح اعتماد للبنك المرسل.
- 3- يخصم المصرف مصاريف الاعتماد والغطاء النقدي من العميل.
- 4- يرسل المورد مستندات الشحن إلى المصرف.
- 5- يفحص المصرف مستندات البضاعة.
- 6- يبلغ المصرف عميله بالاختلافات إن وجدت.
- 7- يتم الدفع للبنك المرسل إذا كانت المستندات مطابقة للشروط.

### الضوابط الشرعية العامة للمنتج:

- 1- أن تكون النماذج المستخدمة موافقة للمجاز من الهيئة الشرعية.
- 2- يحرم فتح أي اعتماد يخص بضاعة محرمة شرعاً.
- 3- يحرم أن يحتسب على العميل فاتح الاعتماد أي فوائد ربوية مطلقاً.
- 4- في حالة إضافة شروط إلى الاعتماد فإنه مشروط بجوازه شرعاً.
- 5- فيما يتعلق بخضوع الاعتمادات المستندية للقواعد الموحدة الصادرة عن الغرفة التجارية الدولية فإن هذا مقيد بما لا يخالف أحكام الشريعة الإسلامية.
- 6- يجوز للمصرف أخذ أجره على فتح الاعتماد، والتي تشمل على ما يلي:
  - (أ) التكلفة الفعلية على الاعتمادات المستندية (مثل تكلفة البريد والتلكس والسويغت والفاكس ونحو ذلك من وسائل الاتصال، وتكلفة الأدوات المكتبية المستخدمة في تنفيذ جميع الأعمال السابقة، وتكلفة الموظفين المخصصين لهذا الغرض).
  - (ب) أجره على الخدمات المطلوبة (وتتمثل في إصدار الاعتماد وتبليغه، وإجراء الاتصالات ذات العلاقة، وطلب التعديلات المطلوبة على الاعتماد وتبليغها للمستفيد، وفحص المستندات وتدقيقها وتبليغها للمستفيد، وفحص المستندات وتدقيقها وإرسالها له، وإرسال الخطابات إلى الأطراف ذات الصلة عند الحاجة، وتحصيل المبالغ المستحقة للمستفيد) سواء أكانت مبلغاً مقطوعاً أم نسبة من مبلغ الاعتماد بشرط ألا يلحظ جانب الضمان عند تقدير الأجره في الاعتمادات المستندية.
- 7- في حال أخذ المصرف أجره على تعزيز الاعتماد، فلا يخلو من الحالين:

### الحال الأول:

أن تكون الأجره المأخوذة بمقدار (7,0 ٪ فأقل)، ففي هذه الحال يشترط الآتي:

- (أ) أن يشتمل التعزيز على عمل كفحص المستندات ونحوه.  
 (ب) ألا تتعدى أجرة المثل، أي بما لا يزيد عن الأجرة التي تأخذها البنوك الأخرى.

**الحال الثانية:**

- أن تكون الأجرة المأخوذة أكثر من (5,0٪) ففي هذه الحال يُشترط الآتي:  
 (أ) ألا تؤخذ الأجرة من المضمون عنه، ولا مانع من أخذها من المضمون له.  
 (ب) أن يشتمل التعزيز على عمل كفحص المستندات ونحوه.  
 (ج) ألا تتعدى أجرة المثل، أي بما لا يزيد عن الأجرة التي تأخذها البنوك الأخرى.

**المتطلبات الوقائية:**

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية نأمل التأكد من الآتي :

الرقم	الإجراء
١	ألا يتم فتح اعتماد مستندي لبضاعة محرمة شرعاً.
٢	ألا يحتسب على العميل فاتح الاعتماد أي فوائد ربوية مطلقاً.
٣	أن الشروط المضافة في الاعتماد المستندي مجازة شرعاً.



### منتج اعتماد المشاركة الخارجي

هو عقد شركة بين المصرف وعميله لشراء بضاعة خارجية من خلال فتح اعتماد مستندي لصالح المورد، وبعد وصول مستندات البضاعة وتعيينها يقوم المصرف ببيع نصيبه من البضاعة محل المشاركة على العميل بثمن مؤجل، ويتم وفق المراحل الآتية:

- 1- يوقع المصرف والعميل على اتفاقية إنشاء شركة ملك .
- 2- يقدم العميل نموذج طلب المشاركة والغاتورة الابتدائية .
- 3- يرسل المصرف نموذج إشعار بالموافقة على طلب مشاركة.
- 4- يقوم المصرف بفتح اعتماد للبنك المرسل.
- 5- يخصم المصرف حصص المشاركة وتودع في حساب خاص بها.
- 6- يفحص المصرف مستندات البضاعة بعد وصولها ويبلغ عميله بالاختلافات إن وجدت.
- 7- يتم الدفع للبنك المرسل إذا كانت المستندات مطابقة للشروط.
- 8- بعد تعيين البضاعة يبيع المصرف نصيبه على العميل بتوقيع عقد البيع.

### الضوابط الشرعية العامة للمنتج:

- 1- أن تكون النماذج المستخدمة موافقة للمجاز من الهيئة الشرعية.
- 2- يعد طلب المشاركة من العميل وعدًا غير ملزم بشراء نصيب المصرف.
- 3- على العميل أن يفصح للمصرف عن الاتفاقات التي جرت بينه وبين المورد، فإن كان المورد قد باع البضاعة على العميل، فإن المصرف لا يوافق على مشاركته.
- 4- لا يجوز للمصرف أن يشتري من عميله في المشاركة سلعة يملكها أو يملك أكثرها بثمن حال، ثم يبيع تلك السلعة أو يبيع نصيبه منها على ذلك العميل بثمن مؤجل.
- 5- ينتزه المصرف والعميل بالتحقق من تعيين البضاعة محل المشاركة قبل تصفية المشاركة وقبل التصرف في البضاعة بأي نوع من أنواع التصرف.
- 6- إذا كان اختلاف المستندات يؤثر على إمكانية المشاركة في البضاعة والتصرف بها، كأن يكون تاريخ مستنداتها سابقًا لنموذج إشعار بالموافقة على طلب المشاركة، يقوم المصرف عندئذ برفضها وإعادتها للبنك الذي أرسلها ما لم يقبل العميل تملك البضاعة على حسابه الخاص.
- 7- إذا باع المصرف على عميله السلعة بعد تصرفه فيها بما يذهب عنها أو يبيع لا يمكن معه رد السلعة، فإن بيع المصرف على العميل غير صحيح.
- 8- لا يصح أن تخصم رسوم نسبة المشاركة من العميل قبل توقيع عقد البيع، ولا مانع من أخذها بما يتفق عليه المصرف مع العميل بشرط أن تكون ضمن الثمن الإجمالي للبيع على العميل ولا تؤخذ منه إلا في حال البيع.

## المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية نأمل التأكد من الآتي :

الرقم	الإجراء
١	أن وعد المصرف ووعد العميل في مرحلة «إيداء الرغبة» وعد غير ملازم لهما.
٢	أن المصرف لا يوافق على مشاركة العميل في البضاعة إذا كان المورد قد باع البضاعة على العميل قبل مشاركة المصرف له.
٣	أن لا يشتري المصرف من عميله في المشاركة سلعة يملكها أو يملك أكثرها بثمن حال، ثم يبيع تلك السلعة أو يبيع نصيبه منها على ذلك العميل بثمن مؤجل.
٤	التزام المصرف والعميل بالتحقق من تعيين البضاعة محل المشاركة قبل تصفية المشاركة وقبل التصرف في البضاعة بأي نوع من أنواع التصرف.
٥	عدم اختلاف المستندات مما يؤثر على إمكانية المشاركة في البضاعة والتصرف بها كأن يكون تاريخ مستنداتها سابقاً لنموذج إشعار بالموافقة على طلب المشاركة.
٦	عدم فتح أي اعتماد مشاركة للبضائع التي لا يمكن معاينتها أو تعيينها.



### منتج مستندات التحصيل

هو عبارة عن مستندات يتم تقديمها من بائع البضاعة إلى البنك المرسل، ليقوم بإرسالها إلى المستورد (العميل) عبر المصرف، وفي حال قبول العميل للمستندات يتم خصم المبلغ من حساب العميل والدفع مباشرة للمورد، أو يوقع العميل على كميالة في حال التأجيل، ويتم وفق المراحل الآتية:

- 1- يتفق المورد والعميل على شحن البضاعة كمستندات تحصيل.
- 2- يرسل المورد مستندات الشحن إلى المصرف.
- 3- يسلم المصرف مستندات البضاعة للعميل مقابل الدفع أو توفيق الكميالة.

#### الضوابط الشرعية العامة للمنتج:

- 1- أن تكون النماذج المستخدمة موافقة للمجاز من الهيئة الشرعية.
- 2- لا يجوز أن يكون التعامل ببضاعة محرمة في مستندات التحصيل.
- 3- لا يجوز التعامل بمستندات تحصيل يترتب عليها الالتزام بدفع فوائد ربوية.
- 4- لا يجوز التعامل بمستندات تحصيل إن كانت تتضمن شروطاً تعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية.
- 5- يجوز للمصرف أخذ رسومه على قيامه بتحصيل المستندات سواء كانت نسبة من مبلغ العملية أو مبلغاً مقطوعاً أم مبلغاً متفاوضاً حسب شرائح محددة.
- 6- فيما يتعلق بخضوع مستندات التحصيل للقواعد الموحدة للتحصيل الصادرة عن الغرفة التجارية الدولية فإن هذا مقيد بما لا يخالف أحكام الشريعة الإسلامية.

#### المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية نأمل التأكد من الآتي :

الرقم	الإجراء
١	ألا يكون التعامل ببضاعة محرمة في مستندات التحصيل.
٢	ألا يترتب على التعامل بمستندات تحصيل الالتزام بدفع فوائد ربوية.
٣	أن الشروط المضافة في مستندات التحصيل مجازة شرعاً.



## منتج تمويل المستورد

إبرام اتفاق لاستيراد السلع بين البائع الخارجي والمشتري المحلي بسعر متفق عليه من خلال فتح اعتماد مستندي، مع إتاحة المصرف للعميل أخذ تمويل لسداد مبلغ الاعتماد، ويتم وفق المراحل الآتية:

- ١- يبرم البائع والعميل اتفاقية الاستيراد.
- ٢- يقوم المصرف بفتح اعتماد للبنك المراسل.
- ٣- يرسل المورد (البائع) مستندات الشحن إلى المصرف.
- ٤- يقوم المصرف بتمويل العميل عن طريق البيع الآجل.
- ٥- يستخدم العميل حصيلة التمويل في السداد للمورد.

### الضوابط الشرعية العامة للمنتج:

- ١- أن تكون النماذج المستخدمة موافقة للمجاز من الهيئة الشرعية.
- ٢- ألا يتخذ المصرف أي إجراء يلزم العميل بأخذ التمويل.
- ٣- أن يكون التمويل بالربح المعتاد.
- ٤- أن يمكّن العميل من حصيلة التمويل.
- ٥- ألا يكون التمويل من أجل سداد دين قائم للمصرف.
- ٦- ألا يسقط المصرف رسومه الاعتماد لأجل التمويل.

### المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية نأمل التأكد من الآتي :

الرقم	الإجراء
١	ألا يتخذ المصرف أي إجراء يلزم العميل بأخذ التمويل.
٢	تمكين العميل من حصيلة التمويل.
٣	ألا ينص على أن الغرض من التمويل هو من أجل سداد دين قائم للمصرف.



### منتج خطابات الضمان

هو تعهد يصدر من المصرف بناءً على طلب العميل بدفع مبلغ معين للشخص آخر (المستفيد) دون قيد أو شرط؛ إذا طلب منه ذلك خلال المدة المعينة في الخطاب، ويوضح في خطاب الضمان الغرض الذي صدر من أجله.

#### الضوابط الشرعية العامة للمنتج:

- 1- أن تكون النماذج المستخدمة متوافقة للمجاز من الهيئة الشرعية.
- 2- أن لا يكون الغرض من إصدار خطاب الضمان أمراً محرماً.
- 3- ألا يأخذ المصرف أجراً على الضمان إلا في حدود التكلفة الفعلية، ويشمل تعزيز الضمان، والضمان مقابل ضمان.
- 4- يجوز للمصرف أخذ أجر على إصدار خطاب الضمان، بغير تقييده بالتكلفة الفعلية، في الحالات الآتية:

#### أولاً: إذا كان خطاب الضمان مغطى غطاءً نقدياً، بالضوابط الآتية:

- 1- أن يكون الغطاء نقدياً بكامل مبلغ الخطاب وبنفس عملته.
- 2- أن يكون مبلغ الغطاء محجوزاً لا يستفيد منه المصرف أو يستثمره.
- 3- أن يكون السداد والدفع للمستفيد - إن وجد - من مبلغ الغطاء نفسه لا من المصرف.

#### ثانياً: إذا كان خطاب الضمان مغطى غطاءً نقدياً بشكل جزئي ، بالضوابط الآتية:

- 1- أن تكون الأجرة بنسبة ما يأخذه المصرف في خطاب الضمان المغطى كلياً منسوبة إلى الجزء المغطى.
- 2- ألا تزيد عن متوسط أجرة السوق - البنوك الأخرى -.
- 3- أن يكون الغطاء نقدياً وبنفس عملة مبلغ الضمان.
- 4- أن يكون مبلغ الغطاء محجوزاً لا يستفيد منه المصرف أو يستثمره.
- 5- أن يكون السداد والدفع للمستفيد - إن وجد - من مبلغ الغطاء نفسه لا من المصرف.

#### ثالثاً: إذا كان خطاب الضمان ابتدائياً أو نهائياً في المشاريع، بالضوابط الآتية:

- 1- أن يكون الخطاب مرتبطاً بمشروع أو عقد أو عمل.
- 2- أن يكون الغرض من هذا الخطاب: ضمان حسن الأداء، والقدرة على التنفيذ.
- 3- أن يقوم المصرف بأعمال حقيقية من دراسة المشروع، ومتابعة تنفيذه ونحو ذلك، وهذا وإن لم يكن مختصاً بكتاب الضمان وإنما بجملة التسهيلات التي يعد خطاب الضمان جزءاً منها.
- 4- أن يكون الغالب في هذا النوع من الخطابات عدم تسبيلها، فإن لم يكن كذلك لم تجز الأجرة عليها.
- 5- في حال تسبيل خطاب الضمان فلا بد أن يكون من أموال العميل لا من أموال المصرف.



**من أبرز الجوانب الشرعية:**

- ١- منع أخذ الأجر على الضمان؛ سداً لذريعة الربا لأنه قد يؤدي إلى فرض جر نفعاً.
- ٢- تعرض رسوم التكلفة الفعلية على الهيئة الشرعية قبل اعتمادها.
- ٣- جواز أخذ الأجر على خطاب الضمان المغطى أو المغطى جزئياً لأنه من قبيل الأجرة على الوكالة.
- ٤- جواز أخذ الأجر على خطاب الضمان الابتدائي والنهائي في المشاريع لأنه مقابل العمل لا لأجل الضمان.

**المتطلبات الوقائية:**

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية نأمل التأكد من الآتي :

الرقم	الإجراء
١	ألا يكون الغرض من إصدار خطاب الضمان أمراً محرماً.
٢	ألا يأخذ المصرف أجرة زائدة على التكلفة الفعلية في خطاب الضمان المالي غير المغطى أو خطاب ضمان الدفعة المقدمة غير المغطى.



### منتج بيع العقار بالتقسيط

هو أن يشتري المصرف عقاراً معيناً، بناءً على طلب العميل، ثم يقوم المصرف بعد تملكه العقار ببيعه على العميل بالتقسيط، ويتم وفق المراحل الآتية:

١- إيداء العميل رغبته بشراء عقار من المصرف بالأجل.

٢- يقدم العميل عرض سعر من المالك.

٣- يشتري المصرف العقار من المالك.

٤- يوقع المصرف مع العميل عقد بيع عقار بالتقسيط.

٥- للمصرف اشتراط رهن العقار إلى سداد الأقساط.

#### الضوابط الشرعية العامة للمنتج:

١- أن تكون النماذج المستخدمة موافقة للمجاز من الهيئة الشرعية.

٢- أن يكون العقار مملوكاً للمصرف قبل بيعه على العميل.

٣- ألا يكون المشتري بالأجل من المصرف هو الذي باع العقار على المصرف؛ لئلا يكون ذلك من باب بيع العينة المحرم شرعاً.

٤- للمصرف أن يشتري العقار مع خيار الشرط له، وأن يشترط أن عرض العقار مدة الخيار لا يسقط خياره.

٥- يجوز للمصرف بيع العقار الذي اشتراه قبل صدور الصك باسمه ما دام المصرف قد ملك العقار؛ لأن الصك توثيق للبيع وليس إنشاء له.

٦- ألا تكون هناك مواطأة أو حيلة على التمويل بالفائدة الربوية.

#### المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية تأمل التأكد من:

الرقم	الإجراء
١	أن وعد العميل في مرحلة إيداء الرغبة، وعد غير ملزم له.
٢	أن المصرف قد تملك العقار قبل بيعه على العميل.
٣	ألا يوجد اتفاق مسبق بين المصرف والعميل على السداد المبكر.
٤	استيفاء نماذج وعقود كل مرحلة قبل الانتقال إلى المرحلة التي تليها.
٥	أن النماذج والعقود مجازة من الهيئة الشرعية ومكتملة البيانات.



## منتج الدراسة الائتمانية

الدراسة الائتمانية هي ما يقوم به المصرف من جمع معلومات عن عميله من الناحية المالية والائتمانية، للتأكد من ملاءته المالية، وينبني عليها إقدام المصرف أو إجماعه في التعامل مع العميل بالتمويل والضمان وغيرها.

### الضوابط الشرعية لأخذ الرسوم على الدراسة الائتمانية:

إذا اشتملت التسهيلات على منتجات، فإن أخذ الأجر على الدراسة الائتمانية يمكن تقسيمه إلى ثلاث صور:

#### الصورة الأولى:

إذا كانت تسهيلات العميل مقتصرة على معاملات يجوز الترخ فيها كالبيع الآجل والاعتمادات وخطابات الضمان المغطاة وخطابات الضمان التي يصحبها عمل مقارن أو لاقق كالابتدائية والنهائية في المشاريع، ونحو ذلك، ففي هذه الحال للمصرف أن يأخذ من العميل أجرة على الدراسة الائتمانية بما يتفقان عليه.

#### الصورة الثانية:

إذا كانت تسهيلات العميل فيها كشف حساب المسمى (جاري مدين)، أو فيها إعادة تمويل مدين متعثر بعد مضي ٩٠ يومًا على حلول مديونيته، ففي هذه الحال ليس للمصرف أخذ أجر على الدراسة الائتمانية للعميل، سواء أكانت تسهيلاته مقتصرة على هذه المنتجات أو معها منتجات أخرى كالبيع الآجل والاعتمادات؛ سداً لذريعة أخذ العوض الممنوع في هذه المعاملات.

#### الصورة الثالثة:

إذا كانت تسهيلات العميل خالية مما ورد في الصورة الثانية، واشتملت على خطابات الضمان التي لا تجيز الهيئة أخذ الأجر عليها مثل خطاب ضمان مالي غير مغطى أو خطاب ضمان دفعة مقدمة غير مغطى ونحوها من الضمانات، فلا يخلو من حالين:

- (أ) إن اقتصر على هذه التسهيلات على خطابات الضمان المذكورة، فليس للمصرف أخذ أجر على الدراسة الائتمانية للعميل في هذه الحال، سداً لذريعة أخذ العوض الممنوع في هذه الضمانات.
- (ب) إن اشتملت هذه التسهيلات على خطابات الضمان المذكورة مع منتجات أخرى مما يجوز للمصرف الترخ فيها كالبيع الآجل والاعتمادات، ففي هذه الحال يجوز للمصرف أن يأخذ من العميل أجرة على الدراسة الائتمانية، بالشروط الآتية:

١- ألا تحتسب الأجرة على المبالغ المرصودة لخطابات الضمان المذكورة بنسبتها من مبالغ التسهيلات الكلية الممنوحة للعميل، فعلى سبيل المثال: إذا تم منح العميل تسهيلات بسقف محدد، ٣٠٪ منه خطاب ضمان مالي غير مغطى، و ٧٠٪ منه ببيع آجلة، فإن الأجرة تحتسب بنسبتها على ٧٠٪ من سقف التسهيلات فقط.

٢- ألا تزيد نسبة الأجرة عن الحد الأعلى المعتاد المعمول به في المصرف لكل شريحة من شرائح الشركات [كبرى، متوسطة، صغيرة]، فعلى سبيل المثال: إذا كان الحد الأعلى لشرائح الشركات المتوسطة ٤ ٪،

## للخزينة والشركات

فإن المصرف له أن يحتسب أجرته في المثال السابق على 70٪ من سقف التسهيلات، وبضربها في ٤٤٪ ويكون الناتج هو الحد الأعلى للأجرة على الدراسة الائتمانية في هذه الحال.

٣- في حال رغبة المصرف في تغيير الحدود العليا لرسوم الدراسة الائتمانية، فعليه أخذ موافقة الهيئة الشرعية عليها قبل تطبيقها.

**يشترط في جميع الحالات - التي تجيز الهيئة فيها أخذ الأجر على الدراسة الائتمانية - أمران:**

١- أن تدرس حالة العميل دراسة فعلية حقيقية.

٢- أن يُمنح تقريراً عن حالته الائتمانية وفق النموذج المجاز من الهيئة.

### المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية نأمل التأكد من:

الرقم	الإجراء
١	أن المصرف يقوم بدراسة العميل فعلاً، ويُمنح تقريراً عن حالته الائتمانية وفق النموذج المجاز من الهيئة.
٢	أن تكون الحدود العليا لرسوم الدراسة الائتمانية موافقة للمجاز من الهيئة الشرعية قبل تطبيقها.
٣	ألا تكون تسهيلات العميل المأخوذ عليه رسوم دراسة ائتمانية فيها (جاري مدين)، أو فيها إعادة تمويل مدين متعثر بعد مضي ٩٠ يوماً على حلول مديونيته.



## منتج البيع الآجل (معادن)

هو أن يشتري المصرف سلعة معينة (معادن)، بناء على طلب العميل – سواء أكان فرداً أو منشأة –، ثم يقوم المصرف بعد تملكه لها ببيعها على العميل بالآجل، وللعميل حق الاحتفاظ بالسلع، أو تسلمها من مكانها، أو توكيل المصرف ببيعها في السوق، ويتم وفق المراحل الآتية:

- 1- إيداع العميل رغبته بشراء سلعة بالآجل من المصرف.
- 2- يشتري المصرف السلعة من السوق.
- 3- يقبض المصرف وثيقة الملكية .
- 4- يصدر المصرف إيجاباً ببيع السلعة على العميل بالآجل.
- 5- يصدر العميل قبولاً بالشراء.
- 6- للعميل حق استلام السلعة وله يوكل المصرف ببيع السلعة في السوق .

### الضوابط الشرعية العامة للمنتج:

- 1- أن تكون النماذج المستخدمة موافقة للمجاز من الهيئة الشرعية.
- 2- أن تكون السلعة مملوكة للمصرف ومتعينة بموجب وثائق التعيين قبل التصرف فيها.
- 3- أن يتم تعيين السلعة – بأرقامها ومكانها – عند إيجاب المصرف بالبيع على العميل.
- 4- أن لا يبيع المصرف ما يزيد قدرًا أو يختلف صفة عما يملكه من السلعة.
- 5- ألا يشتري المصرف من العميل السلعة التي باعها المصرف عليه بثمن مؤجل، وألا يبيع المصرف عليه بالآجل سلعة اشتراها المصرف منه؛ لأن ذلك من بيع العينة المحرم شرعًا.
- 6- ألا يبيع المصرف السلعة – بالوكالة عن العميل – على من اشترى المصرف منه السلعة لنفسه؛ لأن ذلك من بيع العينة المحرم شرعًا.
- 7- ألا تكون السلع المشتراة مما لا يجوز فيه التأجيل كالذهب والفضة والعملات.
- 8- ألا تكون هناك مواطأة أو حيلة على التمويل بالفائدة الربوية.
- 9- أن يتم تسجيل المحادثات الهاتفية – في حال إجراء عمليات الشراء عن طريق الهاتف – ليكون ذلك توثيقًا يُرجع إليه عند الحاجة وللأغراض الرقابية، علمًا بأن تقدير قبول الاحتجاج بالهاتف عند التقاضي راجع إلى القضاء.

### المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية نأمل التأكد من الآتي :

الرقم	الإجراء
١	أن وعد العميل في مرحلة «إيداء الرغبة»، وعد غير ملزم له.
٢	أن المصرف قد تملك السلع وتعينت له قبل إرسال الإيجاب للعميل.
٣	أن المصرف قد أرسل للعميل مستندات التعيين مع إيجاب البائع.
٤	أن المصرف لا يشتري من العميل سلغاً ثم يبيعها عليه بالآجل.
٥	توقيع النماذج والعقد وفقاً للترتيب المبين أعلاه.
٦	ألا يوجد اتفاق مسبق بين المصرف والعميل على السداد المبكر.
٧	أن توكيل العميل للمصرف في بيع السلعة - إن وجد - فيكون بعد تملك العميل للسلعة.



## منتج البيع الآجل (زيت النخيل)

هو أن يشتري المصرف سلعة (زيت نخيل)، بناءً على طلب العميل - سواء أكان فرداً أو منشأة -، ثم يقوم المصرف بعد تملكه للسلعة ببيعها على العميل بالأجل، وللعميل الحق بعد ذلك في تسلم ما اشتراه والتصرف به، أو توكيل المصرف ببيعه في السوق، ويتم وفق المراحل الآتية:

١- إيداء العميل رغبته بشراء زيت النخيل من المصرف.

٢- يشتري المصرف زيتاً من أحد الموردين في البورصة بثمن حال .

٣- يقبض المصرف وثيقة الملكية .

٤- يصدر المصرف إيجاباً ببيع السلعة على العميل بالأجل.

٥- يصدر العميل قبولاً بالشراء.

٦- للعميل حق استلام السلعة والتصرف بها.

٧- للعميل أن يوكل المصرف ببيع السلعة في السوق.

### الضوابط الشرعية لمراحل المنتج:

#### مرحلة شراء المصرف:

١- أن يبين في عقد الشراء وصف الزيت، وكميته بالتحديد.

٢- أن يقبض المصرف وثائق ملكية الزيت الذي يملكه.

#### مرحلة بيع المصرف على العميل:

١- أن لا يبيع المصرف ما يزيد قدرًا أو يختلف صفة عما يملكه من الزيت.

٢- أن يبين في عقد البيع وصف الزيت، وكميته بالتحديد.

٣- أن يسلم المصرف عميله وثيقة التملك في مجلس العقد، ويمكنه من تسلم ما اشتراه والتصرف به.

#### مرحلة توكيل المصرف عن العميل في بيع الزيت:

١- أن يكون توكيل العميل للمصرف بعد تمكنه من التصرف بالزيت لا سابقاً له.

٢- أن لا يشتري المصرف من العميل الزيت الذي باعه عليه بثمن مؤجل، لأن ذلك عينة.

٣- أن لا يكون هناك ترتيب لبيع المصرف الزيت -بالوكالة عن العميل- على من اشترى منه المصرف لنفسه.

### الضوابط الشرعية العامة للمنتج:

١- أن تكون النماذج المستخدمة موافقة للمجاز من الهيئة الشرعية.

٢- أن لا تفرض البورصة إجراءات أو رسوماً عالية تمنع من التسليم.

٣- أن لا تقل كمية الزيت في حاويات مزارع الموردين المحددين عن الكمية التي وقعت عليها العقود في كل مرحلة.

### المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية نأمل التأكد من الآتي :

الرقم	الإجراء
١	أن وعد العميل في مرحلة «إيداء الرغبة» وعد غير ملزم له.
٢	أن المصرف قد تملك السلع قبل إرسال الإيجاب للعميل.
٣	أن المصرف قد أرسل للعميل وثائق الملكية مع إيجاب البائع.
٤	أن المصرف لا يشتري من العميل سلعة ثم يبيعها عليه بالأجل.
٥	توقيع النماذج والعقد وفقا للترتيب المبين أعلاه.
٦	ألا يوجد اتفاق مسبق بين المصرف والعميل على السداد المبكر.
٧	أن توكيل العميل للمصرف في بيع السلعة - إن وجد - فيكون بعد تملك العميل للسلعة





## منتج إعادة التمويل

هي معاملة يبيع فيها المصرف سلعة بثمن مؤجل لعميله المدين للمصرف، دون أن يشترط عليه سداد الدين السابق.

### حالات إعادة تمويل العميل:

#### الحالة الأولى:

أن يكون تمويل العميل المدين قبل حلول القسط أو المديونية، فهذا لا مانع من تمويله بشرط أن يتقيد المصرف في هذه العملية بالآتي:

- ١- ألا ينص في اتفاقية التسهيلات أو عقد التمويل على أن التمويل الجديد لغرض سداد الدين القائم.
- ٢- أن يتم إيداع حصيلة التمويل في حساب للعميل غير منكشف.
- ٣- أن يمكن العميل من مبلغ التمويل تمكيناً حقيقياً، بسحبه والتصرف فيه، وبقاؤه ممكناً لمدة لا تقل عن يومي عمل بعد إبلاغه بإيداع المبلغ، ولا يتخذ المصرف أي إجراء يلزم العميل بالسداد من حجز المبلغ أو كشف الحساب الذي أودع فيه المبلغ خلال المدة المذكورة.
- ٤- أن يكون التمويل بالبرخ المعتاد، فلا يزيد هامش الربح في التمويل الجديد عن هامش الربح في التمويل السابق.

#### الحالة الثانية:

أن يكون تمويل العميل المدين بعد حلول القسط أو المديونية وقبل مضي ٩٠ يوماً من تاريخ الطول، فهذا لا مانع من تمويله بشرط أن يتقيد المصرف في هذه العملية بالآتي:

- ١- أن تكون ملاءة العميل مستمرة، كأن تكون ضماناته تغطي ديونه الحالية والمزمع إنشاؤها.
- ٢- ألا ينص في اتفاقية التسهيلات أو عقد التمويل على أن التمويل الجديد لغرض سداد الدين القائم.
- ٣- أن يتم إيداع حصيلة التمويل في حساب للعميل غير منكشف.
- ٤- أن يمكن العميل من مبلغ التمويل تمكيناً حقيقياً، بسحبه والتصرف فيه، وبقاؤه ممكناً لمدة لا تقل عن يومي عمل بعد إبلاغه بإيداع المبلغ، ولا يتخذ المصرف أي إجراء يلزم العميل بالسداد من حجز المبلغ أو كشف الحساب الذي أودع فيه المبلغ خلال المدة المذكورة.
- ٥- أن يكون التمويل بالبرخ المعتاد، فلا يزيد هامش الربح في التمويل الجديد عن هامش الربح في التمويل السابق.

#### الحالة الثالثة:

أن يكون تمويل العميل المدين بعد حلول القسط أو المديونية بأكثر من ٩٠ يوماً، فهذا لا يجوز تمويله؛ سداً لذريعة قلب الدين، وليس للمصرف -في هذه الحالة- أن يرتب تمويلًا للعميل من طرف آخر لسداد دين المصرف، ثم يعطيه المصرف تمويلًا لسداد دين الطرف الآخر، لأن هذا يجعل العملية تبادلية فتكون حيلة على قلب الدين الممنوع.

### الضوابط الشرعية العامة للمنتج:

- ١- يجوز إعطاء العميل مديونية جديدة، يكون خصم الأقساط فيها بعد انتهاء سداد المديونية القديمة، بشرط ألا يضع المصرف شرطاً أو إجراءً يلزم العميل ببيع السلعة عاجلاً ليسدد من ثمنها دينه الأول.
- ٢- لا يجوز إعادة جدولة الدين بزيادة مبلغه.

### المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية نأمل التأكد من:

الرقم	الإجراء
١	ألا ينص في اتفاقية التسهيلات أو عقد التمويل على أن التمويل الجديد لغرض سداد الدين القائم.
٢	أن يتم إيداع حصيلة التمويل في حساب للعميل غير منكشف.
٣	أن يمكن العميل من مبلغ التمويل تمكيناً حقيقياً، بسحبه والتصرف فيه، وبقاؤه ممكناً لمدة لا تقل عن يومي عمل بعد إبلاغه بإيداع المبلغ.
٤	أن يكون التمويل بالربح المعتاد، فلا يزيد هامش الربح في التمويل الجديد عن هامش الربح في التمويل السابق.



## منتج الاستثمار المباشر

هو منتج للراغبين في استثمار أموالهم لدى المصرف بحيث يوكل العميل المصرف في شراء سلعة من مورد خارجي نيابة عنه، ومن ثم للعميل بعد ذلك الخيار بين الاحتفاظ بالسلعة أو بيعها على المصرف بالأجل بثمن يتفق عليه الطرفان، ويتم وفق المراحل الآتية:

١- يوكل العميل المصرف بشراء السلعة.

٢- يشتري المصرف السلعة الخاصة بالعميل من مورد خارجي نيابة عن العميل.

٣- يقبض العميل وثيقة الملكية الخاصة بالسلعة.

٤- يصدر العميل إيجاباً ببيع السلعة على المصرف بالأجل.

٥- يصدر المصرف قبولاً بالشراء.

٦- يقبض المصرف وثيقة الملكية الخاصة بالسلعة.

٧- للمصرف الحق في بيع السلعة في السوق للحصول على السيولة.

### الضوابط الشرعية العامة للمنتج:

١- أن تكون النماذج المستخدمة موافقة للمجاز من الهيئة الشرعية.

٢- أن يكون العميل قد تملك السلع قبل بيعها على المصرف وذلك بحيازته وثيقة الملكية الخاصة بها.

٣- أن لا تكون السلعة المباعة أجلاً ذهباً أو فضة؛ لأنه لا يجوز بيعها أو شراؤها بالنقود نسيئة.

٤- لا يجوز للمصرف أن يشتري السلعة أجلاً من العميل، إذا كان المصرف هو الذي باعها على العميل بصفته مالكا لها أو لأكثرها؛ لأن ذلك من بيع العينة المحرم شرعاً.

٥- ألا يوجد اتفاق مسبق بين المصرف والعميل على السداد المبكر.

٦- على العميل أن يباشر بيع السلعة على المصرف بنفسه، ولا يصح له توكل المصرف في البيع على المصرف نفسه.

٧- عدم وجود مواطأة أو حيلة على التمويل بالفائدة الربوية.

### المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية نأمل التأكد من الآتي :

الرقم	الإجراء
١	أن العميل قد تملك السلع قبل بيعها على المصرف.
٢	أن المصرف قد أرسل للعميل نسخة من مستندات التعيين مع نموذج «إشعار بالشراء وكالة عن المستثمر».
٣	أن توقيع النماذج والعقد وفقا للترتيب المبين أعلاه.
٤	استيفاء النماذج والعقود في كل مرحلة قبل الانتقال إلى المرحلة التي تليها.
٥	ألا يوكل العميل المصرف في بيع السلع على نفسه.
٦	ألا يوجد اتفاق مسبق بين المصرف والعميل على السداد المبكر.
٧	أن النماذج والعقود مكتملة البيانات ومجازة من الهيئة الشرعية.



## حسابات المراسلين (NOSTRO – VOSTRO)

هي الحسابات المملوكة للمصرف لدى المصارف الأخرى لتغطية احتياجه من الحوالات المالية وشراء العملات ونحوها، وهو ما يسمى بالنوسترو (NOSTRO)، أو الحسابات المملوكة للبنوك المراسلة لدى المصرف وهي ما تسمى بالفوسترو (VOSTRO).

### الضوابط الشرعية العامة للمنتج:

- ١- أن تكون الاتفاقيات الموقعة مع البنوك المراسلة موافقة للمجاز من الهيئة الشرعية.
- ٢- أن يملك المصرف العملة قبل بيعها على العميل.
- ٣- على المصرف أن يحرص على تغطية حساباته لكي لا يترتب على الانكشاف أي فوائد ربوية.
- ٤- يجوز اتفاق المصرف مع البنك المراسل على أن يغطي كل منهما ما انكشف من حسابات الآخر لديه على ألا يتم أخذ أي فوائد؛ فإن هذا من قبيل المعاملة بالمثل، وتقتضيه الحاجة العامة.
- ٥- لا يحق للمصرف والبنك المراسل مطالبة أي منهما للآخر بأي فوائد ربوية في حال وتحت أي اسم.
- ٦- إذا ترتب على انكشاف حساب المصرف لدى البنك المراسل أي فوائد ربوية، فلا يجوز له أن يدفع منها أي مبالغ.

### المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية تأمل التأكد من الآتي :

الرقم	الإجراء
١	أن تكون الاتفاقيات الموقعة مع البنوك المراسلة موافقة للمجاز من الهيئة الشرعية.
٢	تغطية المصرف لحساباته مع البنوك المراسلة لكي لا يترتب على الانكشاف أي فوائد ربوية.
٣	تملك المصرف للعملة قبل بيعها على العميل.



## منتج مرابحات المصرف مع مؤسسة النقد

هي عمليات تتوكل فيها شركة الراجحي المالية عن مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) في منتج بيع سلع بالأجل، فعند إجراء عمليات مرابحة مع مؤسسة النقد، يقوم المصرف بشراء سلعة، ثم يبيعهها على مؤسسة النقد، ويكون وكيل المؤسسة هو شركة الراجحي المالية، وتصدر مؤسسة النقد نموذج تعهد والتزام بالدفع عن شركة الراجحي المالية للتمويلات قصيرة الأجل، وكذلك طويلة الأجل - البديلة عن السندات-، ويتم وفق المراحل الآتية:

- ١- يشتري المصرف السلعة من السوق.
- ٢- يقبض المصرف وثيقة الملكية .
- ٣- يصدر المصرف إيجابا ببيع السلعة على شركة الراجحي المالية (وكيل ساما) بالأجل.
- ٤- تصدر شركة الراجحي المالية (وكيل ساما) قبولا بالشراء.
- ٥- تصدر مؤسسة النقد نموذج تعهد والتزام بالدفع عن شركة الراجحي المالية.

### الضوابط الشرعية العامة للمنتج:

- ١- أن تكون النماذج المستخدمة موافقة للمجاز من الهيئة الشرعية.
- ٢- أن تكون تلك السلعة مملوكة للمصرف ومتعينة له بموجب الوثائق ومستندات التعيين قبل بيعها.
- ٣- ألا يكون العميل الذي يبيع عليه المصرف السلعة أجلا، هو الذي باع السلعة على المصرف بصفته مالكاً لها أو أكثرها؛ تلتا يكون ذلك من بيع العينة المحرم شرعاً.
- ٤- ألا تكون السلعة المباعة أجلاً ذهباً أو فضة؛ لأنه لا يجوز بيع بعضها ببعض ولا بالنقود مؤجلاً.
- ٥- ألا تكون هناك مواطأة أو حيلة على التمويل بالفائدة الربوية.

### المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية تأمل التأكد من الآتي :

الرقم	الإجراء
١	توقيع اتفاقية تحمل الالتزامات المالية المترتبة عن عمليات البيع الأجل بالصيغة المجازة من الهيئة الشرعية.
٢	أن المصرف قد تملك السلع وتعينت له قبل إرسال إيجاب البائع إلى العميل.
٣	أن المصرف قد أرسل للعميل مستندات التعيين مع إيجاب البائع.
٤	أن المصرف لا يشتري من العميل سلعا ثم يبيعهما عليه بالأجل.
٥	توقيع النماذج والعقد وفقا للترتيب المجاز من الهيئة الشرعية.

## التبادل الأجنبي (FX)

هي عمليات شراء وبيع العملات من الأسواق العالمية، لتزويد المصرف باحتياجه من العملات الأجنبية وبيع ما يزيد عن حاجته منها، ويكون شراء وبيع العملات في الأسواق العالمية بعقود الاستحقاق المجازة من الهيئة الشرعية.

## الضوابط الشرعية العامة للمنتج:

- ١- أن تكون النماذج المستخدمة موافقة للمجاز من الهيئة الشرعية.
- ٢- أن استحقاق عملية التبادل تتم وفقاً للاستحقاقات المجازة من قبل الهيئة الشرعية.
- ٣- لا يجوز للمصرف أن يتصرف في العملات بالبيع والشراء قبل قبض العملة.
- ٤- أن تكون عمليات تبادل العملات بيعاً وشراءً لسد حاجة المصرف وليس من أجل الربح.
- ٥- لا مانع من توكل المصرف عن عميله في صرف العملات.
- ٦- يجب على الخزينة أن لا تخصص سعر صرف في العملات لا تعطيه إلا لعملاء التميز والخاصة.

## المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية نأمل التأكد من الآتي :

الرقم	الإجراء
١	أن لا تخصص الخزينة سعر صرف في العملات لعملاء التميز والخاصة.
٢	ألا يتصرف المصرف في العملات بالبيع والشراء قبل قبض العملة.
٣	التأكد دورياً من التزام المصرف بالنماذج والعقود المجازة من الهيئة.
٤	أن استحقاق عملية التبادل تتم وفقاً للاستحقاقات المجازة من قبل الهيئة الشرعية.



### الإرساليات النقدية (بيع وشراء العملات «البنكنوت»)

هي عمليات بيع وشراء أو تبادل إرساليات أوراق نقدية بكميات محددة بين المصرف وطرف آخر، حيث يقوم أحد الطرفين بشراء أو بيع للطرف الثاني (بحسب مقتضى الحال) عملات أجنبية في شكل إرساليات أوراق نقدية، على أن يتم الاتفاق بين الطرفين على نوع العملة المتبادلة وسعر التبادل وتاريخ التسوية لكل عملية على حدة.

#### الضوابط الشرعية العامة للمنتج:

- 1- أن تكون النماذج المستخدمة موافقة للمجاز من الهيئة الشرعية.
- 2- أن تُجرى الصفقة كاملة من حين التعاقد إلى تسليم العملة واستلام العوض خلال اليوم نفسه في العمليات المحلية وألا تتجاوز يومي عمل في العمليات الدولية.
- 3- أن يباشر الطرفان العمل في إجراءات التقابض من حين التعاقد، ويستمر العمل دون تأخير في أي جزء من جزئياته إلى التقابض.
- 4- بالنسبة لبيع وشراء العملات الورقية الأجنبية من السوق المحلي فيشترط فيها شرطان:  
(أ) أن تُجرى الصفقة كاملة من حين التعاقد إلى تسليم العملة واستلام العوض خلال اليوم نفسه.  
(ب) أن يباشر الطرفان العمل في إجراءات التقابض من حين التعاقد، ويستمر العمل دون تأخير في أي جزء من جزئياته إلى التقابض.

#### المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية نأمل التأكد من الآتي :

الرقم	الإجراء
1	أن الاتفاقيات مجازة من الهيئة الشرعية.
2	عدم التصرف في العملة إلا بعد تسلّم النقد في مركز التجميع.
3	ألا تتضمن المحادثات عبر الروبوتز حيال التفاهم مع الجهة للحصول على البنكنوت مخالفات شرعية.





## منتج التحوط بصيغة الإيجاب الممتد في الصرف

هذا أحد المنتجات التي يقدمها المصرف تلبيةً لحاجة العملاء لمنتج يحمي تعاملاتهم التجارية المستقبلية من تخذب أسعار الصرف، وذلك أن كثيراً من التجار ترتبط تجارتهم باستيراد مواد من خارج المملكة وتصنيعها وبيعها في السوق المحلي، أو تصدير سلعهم للخارج، وتظهر حاجتهم لتثبيت أسعار الصرف في حالات الاستيراد والتصدير إذا كان الثمن مؤجلاً بعملة أجنبية، حيث إنهم في حال الاستيراد يشترون مواد أولية بئمن مؤجل بعملة أجنبية، ثم بعد تصنيعها يتم بيعها محلياً بالريال السعودي، ولتحديد أسعار بيع المنتج في السوق المحلي لابد من معرفة التكاليف المتكبدة، وهذا لا يمكن إلا بمعرفة قيمة الالتزام الأجل الذي سيدفعه للموردين، وكذا في حال التصدير فإنه عندما يريد التاجر بيع منتج في الخارج بئمن مؤجل بعملة أجنبية، فإنه يلزمه -لتحديد نسبة أرباحه- معرفة قيمة الالتزام الأجل الذي سيدفعه له المستورد الخارجي، ولا يمكن معرفة قيمة الالتزام بالعملة الأجنبية إذا كان الدفع أجلاً إلا بتثبيت سعر صرف العملة الأجنبية، وبالتالي تم إيجاد منتج الصرف القائم على صيغة الإيجاب الممتد، ويتم وفق المراحل الآتية:

- 1- يقوم العميل -الراغب في التحوط- ببيع عملته بموجب إيجاب يصدره للمصرف، وسيكون فيه: تحديد سعر البيع، وتحديد مدة الإيجاب (ثلاثة أشهر مثلاً)، والنص على كونه ملزماً لمصدره طوال المدة المذكورة فيه.
- 2- يقوم المصرف بالتحوط لنفسه بإصدار إيجاب مواز مع بنك آخر، بنفس ضوابط الإيجاب الصادر من العميل.
- 3- عند نهاية المدة المحددة في الإيجاب، يقوم المصرف بإصدار قبوله للعميل بشراء العملة المذكورة في الإيجاب بالسعر المحدد فيه، (ويقوم البنك الآخر بإصدار قبوله للمصرف).
- 4- عند صدور القبول من المصرف، يتم على الفور تقابض العمليتين بينه وبين العميل، (وكذا عند صدور القبول من البنك الآخر للمصرف).
- 5- قد يكون المصرف وكلياً عن عميله في التحوط، فيصدر المصرف (وكالة عن العميل) إيجاباً ممتداً إلى البنك الآخر، ويلتزم المصرف (أصالة عن نفسه) بتعويض البنك الآخر عن أي ضرر يقع عليه نتيجة تراجع العميل عن الإيجاب.

### الضوابط الشرعية العامة للمنتج:

- 1- لا مانع من التعامل في الصرف بمنتج الإيجاب مع تأخر القبول لمدة محددة لا يحق فيها التراجع عن الإيجاب، وذلك وفق المراحل المذكورة؛ لأن العقد لا يتم إلا بإيجاب وقبول، فصدور الإيجاب لا يعدّ عقداً حتى يقبله القبول، فيتم بذلك العقد، باعتبار هذا مخرجاً شرعياً يسوغ العمل به؛ للحاجة.
- 2- لابد أن يكون هذا المنتج لتغطية حاجة عملاء الشركات في التحوط لتخذب أسعار العملات، وليس للمضاربة أو المتاجرة بالعملات.
- 3- أن تكون النماذج المستخدمة موافقةً للمجاز من الهيئة الشرعية.
- 4- أن يكون الإيجاب محدد المدة، ينتهي بانتهائها، ويُحدد فيه العوضان بالنوع والمقدار، ولا مانع من النص على كون الإيجاب ملزماً لمن أصدره طوال مدته المذكورة.

## للخزينة والشركات

- ٥- أن يكون القبول اختياريًا، بحيث لا يوجد نص أو إجراء يلزم الطرف الآخر بإصدار القبول.
- ٦- ألا يتأخر القبول حتى تنتهي مدة الإيجاب، فإن تأخر القبول حتى انتهت مدة الإيجاب، فالإيجاب لا يُلغى ولا عبرة بالقبول الصادر حينها، وفي حال رغبة الطرفين إجراء العملية حينذاك فلا بد من صدور إيجاب وقبول مسستانئين (عقد صرف جديد)، ولا يُشترط أن يكون القبول في آخر مدة الإيجاب، بل لمصدر القبول الحق في إصداره متى شاء، بشرط أن يكون ذلك خلال المدة المحددة في الإيجاب.
- ٧- أن يكون كل واحد من طرفي العملية مالكًا للعملة -محل التعاقد- حين صدور القبول.
- ٨- أن يتم التقايب الفعلي بعد صدور القبول دون تأخير (في المجلس) وفق الضوابط الشرعية الصادرة من الهيئة.
- ٩- في حال توكل المصرف عن عميله في منتج الإيجاب الممتد في الصرف، لا مانع أن يلتزم المصرف أمام البنك الخارجي بتعويضه عن أي ضرر يقع عليه نتيجة تخلف العميل عما يقتضيه إيجابه الممتد، ويُنص على أن التزام المصرف أصالة عن نفسه وليس وكالة عن العميل، وإذا وقع الضرر على البنك الخارجي وتحمله المصرف، فليس له أن يعود على العميل بما دفعه، وليس له أن يأخذ أجرًا أو عمولة على العميل في هذه الحال.

### المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية نأمل التأكد من الآتي :

الرقم	الإجراء
١	التأكد من كون النماذج والعقود مجازة من الهيئة والشرعية
٢	التأكد من كون الإيجاب محدد المدة، مع تحديد العوضان بالنوع والمقدار
٣	التأكد من كون القبول غير ملزم، وأن لا يتأخر بعد انتهاء مدة الإيجاب
٤	التحقق من ملكية طرفي التعاقد للعملة حين صدور القبول.
٥	التحقق من التقايب الفعلي بعد صدور القبول في المجلس



## منتج التحوط بصيغة الوعد

هو منتج للتحوط من تخيذ أسعار الصرف بصيغة الوعد؛ بأن يعد العميل (الراغب في التحوط) المصرف بأن يشتري منه بعد ستة أشهر عملةً بسعرٍ محدد عند إبرام الوعد، ويتم وفق المراحل الآتية:

١- يوقع خطاب تفاهم بين المصرف والعميل، يُعد فيه العميل (المتحوط) المصرف بأن يشتري منه مثلاً بعد ستة أشهر عملةً [(١) مليون يورو] بسعر [(٥) مليون ريال] (سعر الصرف ينظر فيه لمؤشر التبادلات الآجلة للعملات «fx market» لنفس المدة المطلوبة)؛ ولن يُنص في خطاب التفاهم على تعويض المصرف في حال نكول العميل عن الالتزام بوعده لاحقاً.

٢- يقوم العميل بعد ذلك بتوقيع اتفاقية استثمار مباشر مع المصرف لمدة ستة أشهر بالربح المعتاد، وسيوفر العميل السيولة التي سيستثمرها من خلال بيع أجل من المصرف.

٣- يقوم المصرف بتمويل العميل بواسطة منتج البيع الآجل وفق الربح المعتاد، ويكون السداد بعد ستة أشهر، وتستخدم السيولة الناتجة عن التمويل في عملية الاستثمار المباشر.

٤- في حال تنفيذ العميل للخطوتين (٢-٣) سيوقع المصرف بتوقيع خطاب تفاهم مع طرف خارجي، يُعد فيه المصرف (المتحوط) الطرف الخارجي بأن يشتري منه بعد ستة أشهر عملة (١) مليون يورو بسعر (٥) مليون ريال سعودي؛ ولن يُنص في خطاب التفاهم على تعويض الطرف الخارجي في حال نكول المصرف عن الالتزام بوعده لاحقاً.

٥- بعد مضي ستة أشهر لا يخلو:

- (أ) إما أن ينفذ العميل وعده بإجراء المصارفة مع المصرف فيتم فيها تقابض العمليتين، بحيث يستلم العميل من المصرف (١) مليون يورو، ويسلم للمصرف (٥) مليون ريال، وفي هذه الحال يُسقط المصرف بعض أرباحه في عملية البيع الآجل بحيث تجري مقاصة بين الاستثمار المباشر والبيع الآجل.
- (ب) وإما ألا ينفذ العميل وعده بإجراء المصارفة؛ فسيستوفي المصرف كامل أرباحه على البيع الآجل.

## الضوابط الشرعية العامة للمنتج:

- ١- أن تكون النماذج المستخدمة موافقة للمجاز من الهيئة الشرعية.
- ٢- ألا ينص في خطاب التفاهم على أن الوعد ملزم لأي من الطرفين.
- ٣- ليس للمصرف مطالبة العميل بأي تعويض حال نكوله عن الوعد.
- ٤- أن يكون البيع الآجل والاستثمار المباشر عمليات بيع حقيقية بربح معتاد.

### المتطلبات الوقائية:

لتفادي الوقوع في المخالفات الشرعية نأمل التأكد من الآتي :

الرقم	الإجراء
١	أن النماذج والعقود مجازة من الهيئة والشرعية
٢	عدم النص في خطاب التفاهم على كون الوعد ملزم للطرفين
٣	التحقق من عدم وجود أي تعويض للمصرف على العملاء حال نكولهم عن الوعد.
٤	أن البيع الأجل والاستثمار المباشر عمليات بيع حقيقية بربح معتاد.



فهرس الموضوعات

٣	مقدمة
٤	تمهيد
٥	السياسة الشرعية للمصرف
٧	الدليل الشرعي لمنتجات الأفراد
٩	منتج وطني لتفسيط الأسهم (وطني)
١٢	بيع السلع بالتفسيط (وطني المطور)
١٤	منتج إعادة التمويل للأفراد بواسطة طرف ثالث (منتج وطني ٢)
١٦	منتج تفسيط السيارات
١٩	منتج إجارة السيارات
٢٢	تفسيط الدفعة الأخيرة في منتج تأجير السيارات
٢٣	منتج تفسيط العقار
٢٥	منتج تمويل المساكن
٢٨	منتج التمويل برهن الإيرادات العقارية (إيراد)
٣٠	منتج التمويل برهن العقار
٣٢	منتج تمويل الجسر العقاري
٣٣	منتج التمويل المعجل مع صندوق التنمية العقاري
٣٥	الحسابات الجارية
٣٧	بطاقة الراجحي مدى
٣٨	البطاقات الائتمانية وتشمل (بطاقات مسبقة الدفع، بطاقات المراجعة)
٤٢	الشبكات المصرفية
٤٣	الحوالات المصرفية وبيع العملات
٤٥	الشهادة المصرفية
٤٦	صناديق الأمانات
٤٧	برنامج التميز والخاصة
٤٩	الدليل الشرعي لمنتجات الشركات والخزينة
٥١	منتج الاعتمادات المستندية
٥٣	منتج اعتمادات المشاركة الخارجي
٥٥	منتج مستندات التحصيل
٥٦	منتج تمويل المستورد

٥٧	..... منتج خطابات الضمان
٥٩	..... منتج بيع العقار بالتقسيط
٦٠	..... منتج الدراسة الائتمانية
٦٢	..... منتج البيع الأجل (معادن)
٦٤	..... منتج البيع الأجل (زيت النخيل)
٦٦	..... منتج إعادة تمويل
٦٨	..... منتج الاستثمار المباشر
٧٠	..... حسابات المراسلين (NOSTRO – VOSTRO)
٧١	..... منتج مرابحات المصرف مع مؤسسة النقد
٧٢	..... التبادل الأجنبي FX
٧٣	..... الإرساليات النقدية بيع وشراء العملات «البنكنوت»
٧٤	..... منتج التحوط بصيغة الإيجاب الممتد في الصرف
٧٦	..... منتج التحوط بصيغة الوعد
٧٩	..... فهرس الموضوعات



إن الالتزام بتقديم منتجات متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية يعد من أهم أركان رسالة المصرف، وإن الاطلاع على قرارات وتوجيهات الهيئة الشرعية يعتبر من الوسائل المهمة لتحقيق ذلك، ومن هذا المنطلق يسر المجموعة الشرعية في المصرف أن تقدم لكم كتاب: «الدليل الإرشادي الشرعي»؛ ليكون بإذن الله تعالى دليلاً لتحقيق معايير الجودة الشرعية، التي يحرص عليها المصرف في منتجاته وخدماته المقدمة للعملاء.