

FINDINGS & RECOMMENDATIONS

OF 16th SYMPOSIUM ON FUTURE OF THE ISLAMIC BANKING

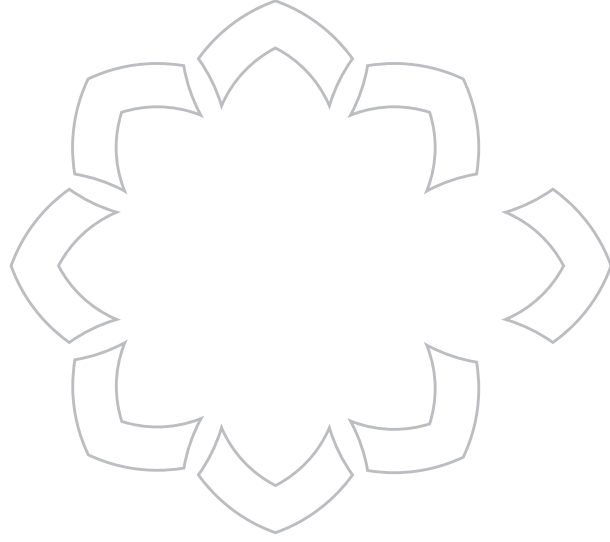
The Recent Developments of
Finance in the Financial Technology (Fintech)

نتائج وتوصيات ندوة

مستقبل العمل المصرفي الإسلامي السادسة عشرة

مستجدات التمويل في التقنية المالية





**Findings & Recommendations of the 16th
Symposium on Future of the Islamic Banking**

**نتائج وتوصيات ندوة مستقبل
العمل المصرفي الإسلامي السادسة عشرة**

**The Recent Developments of Finance in the Finan-
cial Technology (Fintech)**

مستجدات التمويل في التقنية المالية

In the Name of Allah, the Most Gracious, the Most Merciful

Findings & Recommendations of the 16th Symposium on Future of the Islamic Banking

All Praise is due to Allah, the Lord of all worlds. May His peace and blessings be upon our Master and Prophet Muhammad, and upon his household and companions.

On Wednesday & Thursday 10-11 of Jumada Al-Thani 1446 AH (corresponding to 11-12 of December 2024), the Saudi National Bank (SNB) held the 16th Symposium on **Future of the Islamic Banking** at the Mövenpick Hotel in Riyadh, to discuss the following topics regarding **“The Recent Developments of Finance in the Financial Technology (Fintech)”**:

- Deferred Payment Service (Buy Now, Pay Later)
- Salary Advance Service.
- Digital Savings Associations.

The Symposium was attended by a number of honorable scholars and researchers in the field of Fiqh and Islamic economics, as well as experts and practitioners in financial technology from both inside and outside the Kingdom of Saudi Arabia.

Over two days, the participants reviewed the researches prepared for the Symposium topics and listened to comments and discussions thereon, which were characterized by serious and constructive discussions. The Symposium concluded with the following findings and recommendations, which represent the opinion adopted by the majority of the participants:⁽¹⁾

(1) Methodology for preparing the findings and recommendations:

The Symposium’s scholarly committee adopted a methodology for preparing the findings and recommendations, as follows:

- 1- The scholarly committee requested the honorable researchers to prepare a draft of the findings and recommendations related to their researches.
- 2- The scholarly committee reviewed the draft findings and recommendations submitted by the researchers and prepared a draft of the Symposium’s findings and recommendations.
- 3- Drafting subcommittees were formed for each topic, consisting of researchers, commentators and some participants, which convened after each session.
- 4- The results of the sub-committees’ works were presented in the Symposium’s closing session and discussed in an open session.
- 5- The initial version of the findings and recommendations was sent via e-mail to the Symposium participants to receive observations within two weeks of the sending date.
- 6- Within the prescribed period, the scholarly committee received a number of observations.
- 7- The scholarly committee held a series of subsequent meetings to examine the received observations, taking such observations into account in the final results.

نتائج وتوصيات ندوة مستقبل العمل المصرفي الإسلامي السادسة عشرة

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على سيدنا ونبينا محمد، وعلى آله وصحبه أجمعين، وبعد:

فقد عقد البنك الأهلي السعودي ندوة مستقبل العمل المصرفي الإسلامي السادسة عشرة، يومي الأربعاء والخميس، بتاريخ: ١٠ - ١١/١٢/١٤٤٦هـ، الموافق: ١١-١٢/١٢/٢٠٢٤م، في فندق موفنيك بمدينة الرياض، للنظر في موضوع: «مستجدات التمويل في التقنية المالية»، وفق المحاور الآتية:

- خدمة الدفع الآجل (اشتر الآن وادفع لاحقاً).
- خدمة تقديم الراتب.
- الجمعيات الادخارية الالكترونية.

وقد حظيت الندوة بمشاركة عددٍ من أصحاب المعالي والفضيلة من العلماء والباحثين في الفقه والاقتصاد الإسلامي، بالإضافة إلى خبراء وممارسين في التقنية المالية من داخل وخارج المملكة العربية السعودية.

واستعرض المشاركون على مدى يومين البحوث المُعدة لمحاور الندوة، كما استمعوا إلى التعقيبات والمناقشات عليها التي اتَّسمت بالجدية والنقاش العلمي البناء، وانتهت الندوة إلى النتائج والتوصيات الآتية التي تمثل رأي أغلبية المشاركين^(١):

(١) منهج إعداد النتائج والتوصيات:

- ١- اعتمدت اللجنة العلمية للندوة منهجاً لإعداد النتائج والتوصيات، وفقاً لما يلي:
 - ١- طلبت اللجنة العلمية من أصحاب الفضيلة الباحثين إعداد مسودة للنتائج والتوصيات المتعلقة بأبحاثهم.
 - ٢- راجعت اللجنة العلمية مسودة النتائج التوصيات المقدمة من الباحثين، وأعدت مشروعاً لنتائج وتوصيات الندوة.
 - ٣- تُشكلت لجان صياغة فرعية لكل محور، مكونة من الباحثين والمُعقِّين وبعض المشاركين انعقدت بعد كل جلسة.
 - ٤- عُرضت نتائج أعمال اللجان الفرعية في الجلسة الختامية للندوة، ونوقشت في جلسة علنية.
 - ٥- أُرسلت النسخة الأولية من النتائج والتوصيات عبر البريد الإلكتروني للمشاركين في الندوة، لاستقبال الملاحظات خلال أسبوعين من تاريخ الإرسال.
 - ٦- ورد إلى اللجنة العلمية خلال المدة المقررة عدد من الملاحظات.
 - ٧- عقدت اللجنة العلمية سلسلة اجتماعات لاحقة لدراسة الملاحظات الواردة، وراعتها اللجنة في النتائج النهائية.

First Topic

Deferred Payment Service (Buy Now, Pay Later)

First: Definition of Deferred Payment Service (Buy Now, Pay Later)

- 1- The deferred payment service, commonly known as "Buy Now, Pay Later" (BNPL), is a financial service whereby the BNPL company (the company) pays the price of goods and services on behalf of the buyer (the customer) to the merchant, then the customer repays the company the purchase price in one or multiple installments. The company receives a commission from the merchant, calculated as a percentage of the purchase price, in exchange for the services provided. This business model is similar to unsecured credit cards when the card issuer is the merchant's bank.
- 2- There are various forms for deferred payment service (PNPL), including: forms where the company simply lends to the customer without adding any fees, or imposes fees on the customer for installment payments if they exceed a certain period, or imposes fees on the customer for late payment of installments or for rescheduling payments.

Second: Fiqh-Based Characterization of Contractual Relationships in the Deferred Payment Service (BNPL):

The contractual relationships in the deferred payment service (BNPL) can be characterized as follows:

- 1- **The relationship between the merchant and the customer** is a sale contract with an immediate price, where the customer is the buyer of goods or services, and the merchant is the seller.
- 2- **The relationship between the company and the customer** is a loan contract with an agency for payment, or a guarantee contract (Kafalah), or an unrestricted Hawalah.
- 3- **The relationship between the company and the merchant** is a paid agency contract, or a guarantee contract, or a combination of both an agency contract and a guarantee contract.

Third: Ruling on the Deferred Payment Service (BNPL):

The participants expressed two different approaches regarding the ruling on the deferred payment service (BNPL):

First approach: The service is permissible based on the basic principle that transactions are generally permissible. It argues that the commission taken by the company is in return for valid benefits and valuable services that are recognized in Shari'ah, such as settlement of payments, mediation in carrying out transactions, and agency for collection. Furthermore, the customer repays the company only the exact amount borrowed from it, without any increase.

Second approach: The service is impermissible based on the argument that it is analogous to the stipulation of an increase (interest) on a loan in favor of the lender (the company), as the lender provides the loan to the customer only in return for the commission received from the merchant, which constitutes a loophole for usury (Riba). Or it involves the transfer of a right that arose from the merchants selling

المحور الأول

خدمة الدفع الآجل (اشتر الآن وادفع لاحقاً)

أولاً: مفهوم خدمة الدفع الآجل (اشتر الآن وادفع لاحقاً):

- 1- خدمة الدفع الآجل (اشتر الآن وادفع لاحقاً) هي خدمة مالية تقوم فيها شركة الدفع الآجل (الشركة) بدفع ثمن السلع والخدمات عن المشتري (العميل) للتاجر، على أن يسدد العميل للشركة ثمن الشراء على دفعة أو دفعات، وتتقاضى الشركة عمولة من التاجر، بنسبة من ثمن الشراء، مقابل الخدمات المقدمة له، وهي تماثل في نموذج عملها: البطاقات الائتمانية غير المغطاة، إذا كان مصدر البطاقة هو بنك التاجر.
- 2- تتنوع صور تطبيق خدمة الدفع الآجل، فمنها: ما تقتصر فيه الشركة على إقراض العميل دون إضافة رسوم عليه، ومنها: ما تفرض فيه الشركة رسوماً على العميل عند التقسيط إذا زاد على مدة معينة، ومنها: ما تفرض فيه الشركة رسوماً على العميل عند التأخير في سداد الأقساط أو عند إعادة الجدولة.

ثانياً: التخرّيج الفقهي للعلاقات التعاقدية في خدمة الدفع الآجل:

تُخرّج العلاقات التعاقدية في خدمة الدفع الآجل على النحو الآتي:

- 1- **العلاقة بين التاجر والعميل:** عقد بيع، فالعميل مشتري للسلعة أو الخدمة، والتاجر بائع.
- 2- **العلاقة بين الشركة والعميل:** عقد قرض مع الوكالة بالدفع، أو عقد ضمان (كفالة)، أو حوالة مطلقة.
- 3- **العلاقة بين الشركة والتاجر:** عقد وكالة بأجر، أو عقد ضمان أو جمع بين عقد الوكالة وعقد الضمان.

ثالثاً: حكم خدمة الدفع الآجل:

اختلف المشاركون في حكم خدمة الدفع الآجل على اتجاهين:

الاتجاه الأول: الجواز؛ اعتباراً بأصل الحل في المعاملات، ولأن العمولة التي تأخذها الشركة مقابل منافع معتبرة وخدمات متقومة شرعاً، كتسوية المدفوعات، والوساطة في تنفيذ العمليات، والوكالة بالتحصيل، ولأن العميل لا يرد للشركة إلا مثل ما اقترضه منها بلا زيادة.

الاتجاه الثاني: المنع؛ لأنها في حكم اشتراط الزيادة في القرض للمقرض، فالمقرض (الشركة) لم يقترض العميل إلا بسبب العمولة المتحصلة من التاجر، فتكون حيلة على الربا، أو لأنها حوالة حثّ نشأ عن بيع التجار لديون عملائهم إلى الشركة، فتكون العمولة في حكم خصم الدين المبيع إلى غير المدين، أو لأن الخدمات المقدمة من

their customers' debts to the company. So, the commission is analogous to discounting a debt sold to someone else other than the debtor. Or the services provided by the merchant in return for compensation involve the combination of a Salaf (loan) and sale (in one contract). Further, the loan is primarily given as a means of support (Irfaq) rather than profit-making, and it must be repaid in the exact amount borrowed.

Fourth: Shariah Standards for the Deferred Payment Service (BNPL):

Those who permit the deferred payment service stipulate a set of Shariah-compliant conditions, as follows:

- 1- The service should be limited to goods and services that are permissible in Shariah.
- 2- The loan contract should be devoid of any stipulated increase, late payment penalties, or rescheduling fees.
- 3- There should be a separation of the loan contract between the company and the customer, the sale contract between the merchant and the customer, and the service contract between the BNPL company and the merchant, so that each contract remains independent in its effects and rulings.
- 4- The merchant should commit to selling goods and services to the customer at the same price as when selling for cash, without any increase.
- 5- The administrative fees, if imposed on the customer, should not exceed the actual cost, and should not be based on the amount of loan or its duration.

Fifth: Recommendations:

The participants in the Symposium recommend the following:

- 1- Innovating and developing Shariah-compliant models, avoiding forms that involve prohibitions or Shariah-related concerns, paying attention to documenting contracts and regulating contractual relationships, as well as developing alternatives based on Shariah-compliant deferred sales, in consideration of the principle of dissenting opinions.
- 2- Calling on supervisory authorities to establish standards for regulating the service in accordance with Shariah governance principles, monitoring the practical application of the product, and protecting customers from practices that violate Shariah.

التاجر بعوض فيها جمع بين سلف وبيع، ثم إن القرض موضوعه الإرفاق وليس الاسترباح، ويُشترط ردّ مثله.

رابعاً: الضوابط الشرعية لخدمة الدفع الآجل:

يشترط المجيزون لخدمة الدفع الآجل جملة من الضوابط الشرعية:

- ١- اقتصارُ الخدمة على السلع والخدمات المباحة شرعاً.
- ٢- خلوّ عقد القرض من الزيادة المشروطة، ومن غرامة التأخير، ومن رسوم إعادة الجدولة.
- ٣- الفصل بين عقد القرض بين الشركة والعميل، وعقد البيع بين التاجر والعميل، وعقد الخدمات بين شركة الدفع الآجل والتاجر، بحيث يستقل كل عقد بآثاره وأحكامه.
- ٤- التزام التاجر ببيع السلع والخدمات على العميل بمثل السعر الذي يبيع به بالنقد دون زيادة.
- ٥- ألا تزيد الرسوم الإدارية في حال فرضها على العميل على التكلفة الفعلية، وألا يُراعى فيها مبلغ القرض أو مدته.

خامساً: التوصيات:

يوصي المشاركون في الندوة بما يلي:

- ١- ابتكار وتطوير النماذج المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، وتجنب الصور المشتملة على المحرمات أو المحاذير الشرعية، والاهتمام بتوثيق العقود وضبط العلاقات التعاقدية، وتطوير بدائل قائمة على البيع الآجل بضوابطه الشرعية، مراعاة للخلاف.
- ٢- دعوة الجهات الإشرافية إلى وضع الضوابط المنظمة للخدمة وفق أصول الحوكمة الشرعية، ومراقبة التطبيق العملي للمنتج، وحماية المتعاملين من الممارسات المخالفة للشريعة.



Second Topic Salary Advance Service

المحور الثاني خدمة تقديم الراتب

First: Definition of Salary Advance Service:

- 1- The salary advance service is a financial service that allows an employee to obtain financing from a third party (the company) equivalent to the portion of the employee's salary due before its payday, provided that the employer undertakes to repay the amount to the company by deducting it from the employee's salary on its payday.
- 2- Companies receive fees for this service: some companies charge fees on withdrawals, and others receive fees on subscription. These fees may be borne by either the employee or the employer.

Second: Fiqh-Based Characterization of Contractual Relationships in Salary Advance Service:

The contractual relationships in the salary advance service can be characterized as follows:

- 1- **The relationship between the employee and the employer** is a contract of lease (Ijarah) for employment (employment contract).
- 2- **The relationship between the employee and the company** is a loan contract (Qard) from the company to the employee, equivalent to the amount that the employee specifies from his due salary.
- 3- **The relationship between the employer and the company** is a suretyship contract (Kafalah) or an agency contract (Wakalah).

Third: Rulings on the Salary Advance Service:

- 1- It is permissible to provide the loan-based salary advance service, provided that the employee does not bear, under any circumstances, any fees on the loan that exceed the actual cost, whether these fees are collected from the employee by the company or the employer.
- 2- The participants expressed two different approaches regarding the ruling on the fees borne by the employer in exchange for the company granting the loan to the employee:
First approach: The permissibility of these fees based on the basic principle that transactions are generally permissible. This approach argues that fees provide a valid benefit for the employer, provided that these fees are not passed on to the employee in any way, directly or indirectly.
Second approach: The impermissibility of these fees based on the argument that it is analogous to the stipulation of an increase (interest) on a loan, as the lender provides the loan only in return for the fees received from the employer, and this constitutes a loophole for usury (Riba). Furthermore, the loan is primarily given as a means of support (Irfaq) rather than profit-making.

أولاً: مفهوم خدمة تقديم الراتب:

- 1- خدمة تقديم الراتب هي خدمة مالية تتيح للموظف الحصول على تمويل من طرف ثالث (الشركة) بمقدار الجزء المستحق من راتب الموظف قبل موعد صرفه، على أن تلتزم جهة العمل بسداد المبلغ للشركة بالاقتطاع من راتب الموظف في موعد صرفه.
- 2- تحصيل الشركات رسوماً مقابل هذه الخدمة، فبعضها: يأخذ رسوماً على السحب، وبعضها: يأخذ رسوماً على الاشتراك، وقد تؤخذ هذه الرسوم من الموظف أو من جهة العمل.

ثانياً: التخرّيج الفقهي للعلاقات التعاقدية في خدمة تقديم الراتب:

- تُخرّج العلاقات التعاقدية في خدمة الدفع الآجل على النحو الآتي:
- 1- تُخرّج العلاقة بين الموظف وجهة العمل على أنها عقد إجارة على عمل (عقد عمل).
 - 2- تُخرّج العلاقة بين الموظف والشركة على أنها عقد قرض من الشركة للموظف، بالمقدار الذي يحدده من راتبه المستحق.
 - 3- تُخرّج العلاقة بين جهة العمل والشركة على أنها كفالة أو وكالة.

ثالثاً: أحكام خدمة تقديم الراتب:

- 1- يجوز التعامل بخدمة تقديم الراتب القائم على القرض على ألا يتحمّل الموظف في أي حال من الأحوال أي رسوم على القرض تتجاوز التكلفة الفعلية، سواءً أكان تحصيل هذه الرسوم من الموظف عن طريق الشركة أم جهة العمل.
- 2- اختلف المشاركون في حكم الرسوم التي تتحملها جهة العمل مقابل منح الشركة القرض للموظف؛ على اتجاهين:
الاتجاه الأول: الجواز؛ اعتباراً بأصل الحل في المعاملات، ولما فيه من منفعة معتبرة لجهة العمل، بشرط عدم تحميل هذه الرسوم على الموظف بأي صورة مباشرة أو غير مباشرة.
الاتجاه الثاني: المنع؛ لأنها في حكم اشتراط الزيادة في القرض، فالمقرض لم يقرض إلا بسبب الرسوم المتحصّلة من جهة العمل، فيكون ذلك حيلة على الربا، والقرض موضوعه الإرفاق وليس الاسترباح.

Fourth: Recommendations:

The participants in the Symposium recommend the following:

يوصي المشاركون في الندوة بما يلي:

- 1- Encouraging companies to provide alternatives based on financing employee through deferred sales, in accordance with their Shariah-compliant standards.
- 2- Calling on supervisory authorities to regulate the work of salary advance service companies, in a manner that is compliant with Shariah standards, and to set rules for the fees of services provided by the company, in such a way that ensures fairness and transparency in these fees, so that they do not serve as a loophole for usury (Riba).
- 3- Urging companies and supervisory authorities to raise awareness among beneficiaries about the importance of responsible use of the service and to be wary of burdening themselves with debt unnecessarily.

- ١- حث الشركات على تقديم بدائل قائمة على تمويل الموظف بالبيع الآجل بضوابطه الشرعية.
- ٢- دعوة الجهات الإشرافية إلى تنظيم عمل شركات خدمة تقديم الراتب، بما يتوافق مع الضوابط الشرعية، ووضع ضوابط لرسوم الخدمات المقدمة من الشركة، بما يحقق العدالة والشفافية في هذه الرسوم، حتى لا تكون حيلة على الربا.
- ٣- حث الشركات والجهات الإشرافية على توعية المستفيدين بأهمية الاستخدام المسؤول للخدمة، والحذر من تحميل أنفسهم بالديون دون ضرورة.



Third Topic

Digital Savings Associations

First: Definition of Digital Savings Associations:

- 1- Digital savings association (the association) is a collective savings product managed by a financial technology company (the company). It operates by managing periodic subscriptions from a group of subscribers (association members), each of whom receives the total subscriptions in a predetermined order. The company provides its services for such an association in return for fees.
- 2- The company provides a range of basic services, including: a financial technology platform for managing and operating the associations, a credit study for subscribers and risk management, an automated system for collecting subscriptions and distributing payouts. It also allows various supporting services, including: the selection of payout order, and taking guarantees such as issuing and executing promissory notes.
- 3- The company receives fees from subscribers for managing the platform and the services it provides. Some companies may also impose additional charges, such as late payment penalties. In some cases, companies may grant rewards or benefits to subscribers, which are estimated based on the subscriber's payout order.
- 4- These companies operate under different business models. In some models, the company's role is limited to collecting subscriptions within savings circles, and the association is only formed once the savings circle is complete, without the company itself subscribing to the association or guaranteeing the default of subscribers. In other models, the company subscribes to the association to cover any shortfalls in subscriptions and guarantee the default of subscribers.

Second: Fiqh-Based Characterization of Contractual Relationships in Digital Savings Associations:

The contractual relationships in the digital savings associations can be characterized as follows:

- 1- **The relationship between the company and subscribers (association members)** is primary based on a lease (Ijarah) contract, whereby the company undertakes to provide services for organizing and managing the association in return for a specified fee. In some business models, this relationship may also involve a suretyship contract (Kafalah).
- 2- **The contractual relationship among the subscribers (association members)** is based on a loan (Qard) contract, in which each subscriber is considered a borrower from those who are following him in payout order, and a lender to those who are preceding him in payout order. A subscriber is only a lender if he is the last in payout order, or only a borrower if he is the first in payout order.

المحور الثالث

الجمعيات الادخارية الإلكترونية

أولاً: مفهوم الجمعيات الادخارية الإلكترونية:

- ١- الجمعية الادخارية الإلكترونية (الجمعية) هي منتج ادخاري جماعي تديره شركة تقنية مالية (الشركة) يقوم على إدارة اشتراكات دورية من مجموعة من المشتركين (أعضاء الجمعية)، يحصل كل منهم على مجموع الاشتراكات في دور محدد، وتقدم الشركة فيها خدماتها مقابل رسوم.
- ٢- تقدم الشركة خدمات أساسية متعددة منها: منصة تقنية مالية لإدارة وتشغيل الجمعيات، ودراسة ائتمانية للمشاركين وإدارة المخاطر، ونظام آلي لتحصيل الاشتراكات وتوزيع المستحقات، بالإضافة إلى خدمات مساندة متعددة منها: إتاحة اختيار الأدوار، وأخذ ضمانات مثل إصدار سندات لأمر والتنفيذ عليها.
- ٣- تتقاضى الشركة رسوماً من المشتركين على إدارة المنصة والخدمات التي تقدمها، كما قد تفرض بعض الشركات رسوماً إضافية، مثل: غرامات التأخير، وقد تمنح بعض الشركات مكافآت ومزايا للمشاركين، يُراعى في تقديرها تقدم دور المشترك وتأخره.
- ٤- تتنوع نماذج عمل هذه الشركات، فمنها: ما يقتصر دور الشركة فيه على تجميع الاشتراكات في دوائر ادخارية، ولا تنشأ الجمعية إلا عند اكتمال الدائرة الادخارية دون أن تشترك الشركة في الجمعية أو تضمن تعثر المشتركين، ومنها: ما تشترك فيه الشركة لإكمال ما ينقص من الاشتراكات، وتضمن تعثر المشتركين.

ثانياً: التخريج الفقهي للعلاقات التعاقدية في الجمعيات الادخارية الإلكترونية:

تُخرَج العلاقات التعاقدية في الجمعيات الادخارية الإلكترونية على النحو الآتي:

- ١- العلاقة من حيث الأصل بين الشركة والمشاركين (أعضاء الجمعية) قائمة على عقد إجارة، تلتزم فيه الشركة بتقديم خدمات تنظيم الجمعية وإدارتها مقابل أجر معلوم، مع علاقة الضمان (الكفالة) في بعض نماذج عمل الشركات.
- ٢- العلاقة التعاقدية بين المشتركين (أعضاء الجمعية) فيما بينهم قائمة على عقد القرض، فكل مشترك يُعدّ مقرضاً ممن بعده في الدور، ومقرضاً لمن قبله، ويكون المشترك مقرضاً فقط إن كان هو الأخير في الدور، أو مقرضاً فقط إن كان هو الأول في الدور.

Third: Rulings on the Digital Savings Associations:

- 1- It is permissible to establish digital savings associations where the company would not undertake to subscribe to the association to complete the subscription cycle, nor does it undertake to cover the shortfall in subscriptions due to subscriber defaults. Transactions with such associations are allowed, as they align with the employee savings associations that most contemporary Fiqh scholars have permitted. The company may receive fees in return for its management (of the association), and it may consider the subscriber's payout order when determining these fees.
- 2- The participants expressed two different approaches regarding the ruling on the digital savings associations in which the company subscribes to the association to complete the subscription cycle or to cover the shortfall in subscriptions due to subscriber defaults, and receives fees for its services:
First approach: These associations are permissible as long as the company does not receive separate fees in return for subscription or guarantee; because they are deemed secondary to the overall services it provides, and a matter that is impermissible independently may be permissible when being secondary.
Second approach: These associations are impermissible; because the fees received by the company consider the loan or guarantee, and are not restricted to the actual cost, and are affected by the subscriber's payout order.
- 3- It is not permissible for the company to receive late payment penalties or fees from the subscriber in return for covering the amount of his subscription in the case of default. However, the collection and litigation expenses may be passed on to the subscriber; because he is the causer of this issue.
- 4- The participants expressed two different approaches regarding the ruling on rewards that the company offers to subscribers, which consider the subscriber's payout order when determining these fees:
First approach: These rewards are permissible, in consideration of being a compensation amount (Ju'1) from the company to incentivize subscribers to select later payout orders; which are easier to manage than earlier ones, or in consideration of being a reduction from the company on the fee. Some proponents of this approach restrict the permissibility to the condition that the rewards should not be in the form of cash, while others restrict the permissibility to the condition that the company should neither be a subscriber nor obligated to cover the default of subscribers.
Second approach: These rewards are impermissible, because they are fallen due as a result of lending itself; given that they increase based on the number of borrowers and the increase in the loan duration, so they fall under a loan that brings a stipulated benefit (interest-bearing loan). Furthermore, even though they are apparently paid by the company, they are in reality paid by the subscribers, so the company receives higher fees from early-order subscribers and deducts from these fees rewards for the late-order subscriber, thus making the transaction akin to an increase over the loan, repaid by the borrowers himself.

- ١- يجوز تأسيس الجمعيات الادخارية الإلكترونية التي لا تلتزم فيها الشركة بالدخول في الجمعية لإكمال الدائرة الادخارية، ولا تلتزم بتغطية نقص الاشتراكات لتعثر المشتركين، ويجوز التعامل معها، وهي نظير جمعيات الموظفين التي أجازها أكثر الفقهاء المعاصرين، ويجوز للشركة أخذ رسوم مقابل إدارتها، ولا مانع أن يُراعى في تحديدها تقدّم دور المشترك وتأخره.
- ٢- اختلف المشاركون في حكم الجمعيات الادخارية الإلكترونية التي تشترك فيها الشركة بإكمال الدائرة الادخارية أو تغطي نقص الاشتراكات لتعثر المشتركين، وتأخذ الشركة فيها رسوماً على خدماتها؛ على اتجاهين:
الاتجاه الأول: جواز هذه الجمعيات إذا كانت الشركة لا تأخذ رسوماً مستقلة مقابل الاشتراك أو الضمان؛ لأنه جاء تبعاً لجملة ما تقدمه من خدمات، ويجوز تبعاً ما لا يجوز استقلالاً.
الاتجاه الثاني: عدم جواز هذه الجمعيات؛ لأن الرسوم التي تأخذها الشركة مُراعى فيها القرض أو الضمان، ولا تتقيد بالتكلفة الفعلية، وتتأثر بتقدّم دور المشترك وتأخره.
- ٣- لا يجوز للشركة أن تأخذ من المشترك غرامات تأخير أو رسوماً مقابل تغطية مبلغ اشتراكه عند تعثره؛ ويجوز تحميل المشترك مصاريف التحصيل والتقاضى؛ لكونه المتسبب بهذا الضرر.
- ٤- اختلف المشاركون في حكم المكافآت التي تقدمها الشركة للمشاركين، والتي يُراعى في تقديرها تأخر دور المشترك؛ على اتجاهين:
الاتجاه الأول: الجواز؛ باعتبارها جُعلاً من الشركة لتحفيز المشتركين على اختيار الأدوار المتأخرة؛ التي يكون عمل الإدارة فيها أيسر من المشتركين في الأدوار المتقدمة، أو باعتباره تخفيضاً من الشركة للأجرة، ويقيّد بعض أصحاب هذا الاتجاه ألا تكون المكافآت على شكل نقد، وبعضهم قيد الجواز بالألا تكون الشركة مشتركة أو ملتزمة بتغطية تعثر المشتركين.
الاتجاه الثاني: المنع؛ لأنها استُحقت بسبب الإقراض نفسه؛ لكونها تزيد بزيادة عدد المقترضين وبزيادة مدة الإقراض، فتدخل في القرض الذي جرّ نفعاً؛ ولأنها وإن كانت في الظاهر دُفعت من الشركة، إلا أنها في حقيقتها مدفوعة من المشتركين، فالشركة تأخذ من المشترك الذي تقدّم دوره رسوماً أعلى، وتقطع من هذه الرسوم مكافآت للمشارك الذي تأخر دوره، فأشبهت المعاملة الزيادة في القرض، المدفوعة من المقترض نفسه.

Fourth: Recommendations:

The participants in the Symposium recommend the following:

يوصي المشاركون في الندوة بما يلي:

- 1- Calling on researchers and specialists to study recent developments in digital savings associations, and to assess their models and applications from a Shariah perspective.
- 2- Urging financial technology (fintech) companies to develop innovative products based on the principles of solidarity (Takaful) and collective savings, while adhering to Shariah standards in product design and operation.
- 3- Calling on supervisory authorities to develop a regulatory framework for digital savings associations that defines the business models aligning with the reality of savings associations, ensures their compliance with Shariah standards, protects subscribers, and promotes transparency in contracts and fees.

- ١- دعوة الباحثين والمختصين إلى دراسة المستجدات في الجمعيات الادخارية الإلكترونية، وتقويم نماذجها وتطبيقاتها من الناحية الشرعية.
- ٢- حثّ شركات التقنية المالية على تطوير منتجات مبتكرة قائمة على مبدأ التكافل والادخار الجماعي، مع الالتزام بالضوابط الشرعية في تصميم المنتجات وتشغيلها.
- ٣- دعوة الجهات الإشرافية إلى وضع إطار تنظيمي للجمعيات الادخارية الإلكترونية يحدد نموذج العمل المتوافق مع حقيقة الجمعيات الادخارية، ويضمن التزامها بالضوابط الشرعية وحماية المشتركين، مع تعزيز الشفافية في العقود والرسوم.






SNB