

الضوابط الشرعية لمنتجات شركة الراجحي المالية

(إعادة تمويل العملاء من خلال بيع السلع بالأجل)



إعادة تمويل العملاء من خلال بيع السلع بالأجل

هو منتج تقدمه الشركة للعملاء المستفيدين من منتج بيع الأسهم بالأجل، والراغبين بالحصول على تمويل إضافي لسداد التمويل الأول دون الحاجة إلى بيع أسهم المحفظة. فتقدم الشركة للعميل تمويلًا إضافيًا من خلال بيع السلع بالأجل، وتترك له الخيار في استخدام مبلغ التمويل بسداد التمويل الأول أو بالاشتراك في منتجات الشركة.

أولاً:

شراء السلع من المورد في الأسواق العالمية:

لإمكانية تمويل العملاء بالسلع، تنظم الشركة علاقتها بالموردين في شراء السلع من غير الذهب والفضة من سوق لندن للمعادن بغرض تمويل العملاء، وذلك من خلال توقيع "اتفاقية شراء سلع" بين الشركة والموردين، تبدي فيه الشركة رغبتها في شراء سلع معينة من السوق، وبعد تملكها تستلم الوثائق اللازمة لانتقال الملكية وتسلم البضاعة، تمهيداً لبيعها على العميل.

الخطوات التنفيذية والضوابط الشرعية:

تسير الخطوات التنفيذية لشراء السلع من الموردين وفق التفاصيل المذكورة في منتج "شراء السلع من المورد في الأسواق العالمية" من حيث المراحل الأربعة وتنبهاتها، ويطبق عليها نفس الضوابط الشرعية المذكورة في ذلك المنتج.

ثانياً:

بيع السلع على العميل بالأجل:

المرحلة الأولى:

إبداء الرغبة في البيع: إذا رغب العميل في تمويل الشركة في تمويل العميل من خلال بيع سلع بالأجل، فعليها تعبئة نموذج "إبداء الرغبة في عملية بيع" وإرساله بإحدى الوسائل الآتية: البريد الإلكتروني أو الفاكس أو المكالمات الهاتفية بثلاثة شروط:



إعادة تمويل العملاء من خلال بيع السلع بالأجل

أ. أن يكون البريد الإلكتروني أو المكالمة الهاتفية أو الفاكس متضمناً لمحتوى نموذج "إبداء الرغبة في عملية بيع".
ب. أن تكون المكالمة الهاتفية مسجلة، لتوثيق العملية ولإمكان الرجوع إليها عند الحاجة.
ت. أن توقع الوثائق الواردة عن طريق الفاكس أو البريد الإلكتروني من المورد توقيعاً رسمياً أو إلكترونياً.

الضوابط الشرعية: يعد إبداء الرغبة وعداً غير ملزم للشركة ببيع السلع في حال تملكه لها، ولا يترتب على هذا الطلب أي التزام من قبل العميل أو الشركة.

المرحلة الثانية:

تملك الشركة للسلعة: تقوم الشركة بشراء السلع من سوق لندن للمعادن عن طريق الوسيط وفقاً لـ "اتفاقية شراء سلع" التي تنظم العلاقة بين الشركة والموردين.

وقبل شراء الشركة للسلع يتم تحديد البيانات الآتية:

1. سعر الشراء؛ ويكون مقارباً للمبلغ الذي ترغب الشركة في بيعه.
2. عدد وحدات المعدن وتحدد بالأونصة.
3. سعر الوحدة، يحدد من قبل الوسيط.
4. استحقاق التسليم.

تنبيه:

يرسل الوسيط للشركة في هذه المرحلة مستندات التعيين وعادة ما تكون شهادة الحجز والتي تحتوي على المعلومات الآتية: رقم شهادة الحجز، ونوع المعدن، وعدد الوحدات - الأونصة -، ومكان المعدن، وتاريخ تنفيذ العملية، وتاريخ تسليم السلعة، وتعد هذه الشهادة وثيقة رسمية تدل على تملك البائع للمعدن.



إعادة تمويل العملاء من خلال بيع السلع بالأجل

المرحلة الثالثة:

إيجاب الشركة: بعد تملك الشركة للسلع، وفقاً لاتفاقية شراء سلع من الموردين السابق ذكرها، تصدر الشركة إيجاباً ببيع السلع التي تملكها، ويرسل ذلك الإيجاب إلى العميل، وفقاً لنموذج "إيجاب البائع" عن طريق الفاكس أو البريد الإلكتروني أو المكالمات الهاتفية، بثلاثة شروط:

أ. أن يكون البريد الإلكتروني أو الفاكس أو المكالمات الهاتفية متضمناً لمحتوى نموذج "إيجاب البائع".

ب. أن تكون المكالمات الهاتفية مسجلة، لتوثيق العملية وإمكان الرجوع إليها عند الحاجة.

ت. أن يوقع الفاكس أو البريد الإلكتروني المرسل من المورد توقيماً رسمياً أو إلكترونياً.

تنبيه:

على الشركة - في كل الأحوال - أن ترفق مع نموذج "إيجاب البائع" نسخة من مستندات التعيين للعميل قبل إصدارها للقبول.

الضوابط الشرعية:

1. يجب على الشركة أن تملك السلع قبل إرسال نموذج "إيجاب البائع" إلى العميل حتى لا تقع الشركة في بيع ما لا تملك.
2. لا يجوز شرعاً أن تأخذ الشركة من العميل دفعة مقدمة من ثمن السلع قبل تملك الشركة لها؛ حتى لا يقع في بيع ما لا يملك.

المرحلة الرابعة:

قبول العميل: إذا قبل العميل شراء السلع من الشركة وتسلم مستندات التعيين، فعليه أن يرسل قبوله للشركة وفقاً لنموذج "قبول المشتري" بعد توقيعه وتعبئة جميع بياناته عن طريق الفاكس أو البريد الإلكتروني، وعند تسلم الشركة لذلك القبول تكون عملية الشراء قد تمت بين الطرفين وفقاً لشروط وأحكام "الاتفاقية الموحدة لبيع السلع الآجلة وملحقاتها".



بتمام عملية الشراء يكون العميل قد تملك السلعة، له جميع حقوقها وعليه جميع تبعاتها، ومن ذلك مخاطر تلف السلعة وتغير الأسعار ونحوه.

تنبيه:

1. إذا كان قبول العميل عن طريق الهاتف فلا بد من التقييد بالأمر الآتية:
 1. أن تكون المكالمات الهاتفية مسجلة ومتضمنة محتوى نموذج "قبول المشتري".
 2. إرسال نموذج "تأكيد إيجاب البائع" من قبل الصندوق للمؤسسة.
 3. إرسال نموذج "تأكيد قبول المشتري" من قبل المؤسسة للصندوق.
- ب. أن يوقع القبول الوارد عن طريق البريد الإلكتروني أو الفاكس من المؤسسة توقيعاً رسمياً أو إلكترونياً.

الضوابط الشرعية:

1. لا يجوز للشركة بيع الذهب والفضة والعملات على العميل بالأجل؛ لأن هذه السلع مما لا يجوز بيع بعضها ببعض مؤجلاً.
2. لا يجوز للشركة أن تشتري من العميل سلعة ثم يبيعها على العميل بثمن مؤجل؛ لأن ذلك عكس العينة المحرم شرعاً.
3. لا يجوز للشركة أن تبيع سلعة على العميل بالأجل ثم تشتريها منه؛ لأن ذلك من العينة المحرمة شرعاً.
4. يجب أن يكون التمويل بالربح المعتاد، فلا يزيد هامش الربح في التمويل بغرض تعويض الربح الفائت بسبب التأخر في سداد التمويل الأول.

إعادة تمويل العملاء من خلال بيع السلع بالأجل



إعادة تمويل العملاء من خلال بيع السلع بالأجل

المرحلة الخامسة:

تصرف العميل في السلعة: بعد تملك العميل للسلع فله الخيار في أن يتصرف فيها بإحدى ثلاث خيارات:
أ. الاحتفاظ بالسلع في مكانها، مع تحمل كل ما يترتب على ذلك من نفقات التخزين والتأمين وغيره.
ب. تسلم السلع من مكانها، مع تحمل كل ما يترتب على ذلك من نفقات التخزين والتأمين وغيره.
ت. توكيل الشركة في بيع السلع في السوق نيابة عنه، ويكون ذلك وفقاً لما يأتي:

يوكل العميل الشركة في بيع سلع يملكها العميل على طرف ثالث بتعبئة نموذج "توكيل بالبيع"، ثم يرسله للشركة بإحدى الوسائل السابقة، ثم بعد ذلك تبيع الشركة السلع في السوق ويدفع الطرف الثالث قيمتها في حساب الشركة وفقاً للمتفق عليه، ومن ثم تدفع الشركة للعميل ثمن بيع السلعة في السوق.

الضوابط الشرعية:

1. لا يجوز للشركة أن تبيع السلعة - بالوكالة عن العميل - على من اشترتها الشركة منه؛ لأن ذلك من العينة الثلاثية المحرمة شرعاً.
2. لا يصح توكيل العميل للشركة في بيع السلع على طرف ثالث قبل تملك العميل لها.
3. يجب أن تتم عمليات البيع والشراء في هذا المنتج وفقاً للترتيب المذكور أعلاه.



إعادة تمويل العملاء من خلال بيع السلع بالأجل

المرحلة السادسة:

تصرف العميل في مبلغ التمويل: بعد حصول العميل على مبلغ التمويل من الشركة فله الخيار في أن يتصرف فيه بإحدى خيارين:
أ. سداد مبلغ التمويل الأول.
ب. الاشتراك بالمبلغ في أحد منتجات الشركة.

الضوابط الشرعية:

1. يجب تمكين العميل من التصرف في مبلغ التمويل تمكيناً حقيقياً من خلال إتاحة الخيار له عبر المنتجات المتعددة، وعدم إلزامه بسداد المديونية من خلال حجز المبلغ أو السداد التلقائي "كشف الحساب".
2. يجب على الشركة تخيير العميل عند إيداع مبلغ التمويل بين وضعه في حساب منفصل أو في حساب محفظة التمويل الأول.