

# دراسة تحليلية

## للمخاطر العقارية في البنوك الإسلامية اللاربية

### بدولة الكويت

#### إعداد

1- الدكتور : منصور الفيلبي

2- الدكتور : منصور الشمالي

كلية الدراسات التجارية

قسم التأمين والبنوك

الإحصائي ، تبين للباحث مدى الأهمية النسبية لتفعيل دور التأمين التكافلي في تغطية المخاطر غير التجارية الخاصة بالقرارات في البنوك الإسلامية اللاربية بدولة الكويت جنباً إلى جنب مع سياسات إدارة المخاطر التجارية الأخرى، وإن هذا التكامل في إدارة المخاطر العقارية فوق أنه مطلب ضروري، فهو أمر ممكن.

#### ملخص البحث

قام الباحث بإعداد دراسة تحليلية للمخاطر العقارية في البنوك الإسلامية اللاربية بدولة الكويت، بهدف دراسة الظواهر التي تحد من نشاط القطاع العقاري في البنوك الإسلامية، في محاولة للوقوف على أساليب متكامل يساهم في حل هذه المشكلة، ومن ثم التوسع في هذا النشاط بما يحقق الأهداف المرجوة منه.

وحتى يتمكن الباحث من تحقيق الهدف من البحث، فقد اعتمد على استقصاء رأي العملاء الواعدين بالشراء من خلال طرح استبانة لعينة عشوائية. وباستخدام أساليب التحليل

## مقدمة :

لأعمال مملوكة للغير أيضا على أسس لاربوية، والتعاون مع الهيئات التي تزاول أعمالا مماثلة (البنوك التجارية الوطنية - البنوك الأجنبية - الشركات العقارية - الشركات المصرفية - منشآت التأمين التكافلي - أخرى) .

ولقد اعتمد بيت التمويل الكويتي خلال الأعوام السابقة أسلوبا جديدا للتطوير والتحديث في كافة العمليات المصرفية والتجارية والاستثمارية والتنموية، فتركزت استراتيجيته على إدخال ديناميكية متطورة في عمليات الاستثمار والتمويل وتعزيز الاستثمار في الأسواق الواعدة والعمل على تطوير هيكله التنظيمي وطرق عمله ومواكبة التطورات التكنولوجية في القطاع المالي والعقاري ووضع خدماته المصرفية في متناول عملائه بأكثر من وسيلة ساعيا إلى تقديم خدمة متميزة للعملاء وتحقيق زيادات في موارد المالية وأرباحه الصافية . وقد استدعت هذه الاستراتيجية توسعا ملحوظا لشبكة فروعها المحلية ، وتطوير قاعدته المعلوماتية وتعزيز موارده البشرية . ومن خلال هذه الدراسة سوف نتناول مخاطر القطاع العقاري في بيت التمويل الكويتي وهو أحد الروافد الرئيسية لديه .

### القطاع العقاري في بيت التمويل الكويتي :

تأسس هذا القطاع سنة ١٩٧٨ ويعتبر أحد القطاعات الرئيسية الهامة والحيوية في بيت

تقوم البنوك الإسلامية على أساس الالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية في كل أعمالها ومعاملاتها عن طريق هيئة الرقابة الشرعية ، والبنوك الإسلامية لها سمات معينة وهي عبارة عن مؤسسات مالية تنموية واجتماعية حيث إنها تتلقى الأموال في صورة حسابات (جارية وودائع توفير وودائع استثمارية) وتعمل على نشر الوعي الادخاري بين الأفراد. ومن هنا سوف نتناول تجربة الكويت من خلال إنشاء أول مؤسسة مصرفية إسلامية . فقد صدر مرسوم بالقانون رقم ٧٢ لسنة ١٩٧٧ بتأسيس شركة مساهمة كويتية باسم بيت التمويل الكويتي وكانت أسيد الشركة مشاركة بين الحكومة والمواطنين بواقع ٤٩ % للحكومة و ٥١ % للمواطنين ، وذلك لممارسة النشاط التجاري والعقاري فضلا عن النشاط المصرفي المسموح بممارسته للبنوك التجارية تحت مظلة البنك المركزي. وقد نصت المادة الخامسة من القانون السابق على الأغراض التي انشأ من أجلها بيت التمويل الكويتي يمكن توضيحها فيما يلي :

أولا : لتقيام بجميع الخدمات والعمليات المصرفية لحسابه أو لحساب الغير على الأسس اللاربوية.

ثانيا : القيام بأعمال الاستثمار المباشر و تمويل مشروعات

السيولة اللازمة لشراء العقارات حيث تقوم الإدارة العقارية ببيعهم بعض عقارات بيت التمويل التي تحوز على رضاهم بالأجل حيث يدفع العميل جزءاً من قيمة العقار نقدًا والجزء المتبقي يدفع مؤجلاً حسب العقد المبرم معه ، كما يمكن قبول طلب العميل نقل الملكية باسمه ورهنها لبنك التسليف والإدخار ، وإذا كان العقار منزلاً سكنياً تعهد بنك التسليف والإدخار بتحويل قيمة القرض لبيت التمويل الكويتي، ويعتبر هذا النوع من الأنواع الرئيسية حيث يمثل ٦٠ % من إجمالي بيع العقار لدى بيت التمويل الكويتي .

ونظراً لتطور النشاط العقاري في بيت التمويل الكويتي وانطلاقاً من التوجه السائد حالياً في التخصصة بالإضافة إلى ما لدى بيت التمويل الكويتي من خبرة طويلة في هذا المجال كان ضيقياً إنشاء شركة لتقديم تلك الخدمات وهي شركة الإنماء للخدمات العقارية ، والمساهمة في تأسيس شركة النخيل المتحدة العقارية بحصة قدرها ٣٢ % من رأس المال .

ويعتبر التمويل الذي يقدمه بيت التمويل الكويتي حسب القنوات الشرعية في النشاط العقاري هدفاً اقتصادياً وطنياً بضمان التأكد من أن التمويل الممنوح يستخدم في التمويل العقاري ولم يتم استخدامه في أي نشاط أو مضاربات قد تتعارض مع التوجه الاقتصادي للبلاد

التمويل الكويتي ومن أهم الإدارات الموجودة به إدارة العقار المحلي وهي إدارة تهدف إلى تحقيق الربحية من خلال ما تقدمه من خدمات بيع وشراء العقارات بأنواع البيوع المشروعة والمبادلات العقارية كما تقوم الإدارة بتقدير العقارات لبيت التمويل الكويتي وللغير وكذلك المتابعة والتنسيق لإدارة المحافظ العقارية مع الشركاء .

ويعتبر قسم التوثيق والمتابعة القسم الرئيسي في إدارة العقار المحلي الذي يهتم بحفظ مستندات الوكالات ووثائق الملكية للعقارات بالإضافة إلى تسجيل العقارات المشتراة والمباعة في السجل العام وفتح ملف لكل عقار على حده . كما يوجد القسم المالي الذي يتم بتحصيل كافة الشيكات والمستحقات المالية الخاصة بالإدارة وإعداد التقارير الدورية فيما يختص ببيع وشراء العقارات والقسام ( الأراضي الفضاء ) ومتابعة المدينين والدائنين . وتعتبر خدمة المرابحة العقارية من أهم الخدمات التي يقدمها بيت التمويل لعملائه حيث أنه عندما لا يتوافر لدى بيت التمويل الكويتي العقار الذي يطلبه العميل فإنه بإمكان الإدارة العقارية شراء عقار من السوق يكون العميل واعدأ بشرائه وبعد أن يتملكه بيت التمويل يتم بيعه للعميل بسعر متفق عليه . كما يقدم بيت التمويل الكويتي خدمة بيع العقارات بالأجل لشريحة معينة من العملاء وهم الذين لا تتوافر لديهم

والبنوك الإسلامية بصفة خاصة تؤكد على أن ضالبي هذه المعاملات يختصر على الذكور من المواطنين الكويتيين دون الإناث

### أهمية البحث :

استقطبت البنوك الإسلامية العديد من العملاء المسلمين عن طريق طرح الخدمات المصرفية التي تتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية , ولقد حان الوقت كي يتجه المسلمون إلى ما تقدمه البنوك الإسلامية في مجالات التمويل والاستثمار في دول العالم الإسلامي.

فبالرغم من الأحداث الأخيرة التي حدثت في الحادي عشر من سبتمبر بالولايات المتحدة الأمريكية وحرب تحرير العراق وما صاحبها من أزمات إقتصادية في كافة المجالات بما فيها الأسواق المالية إلا أن بيت التمويل الكويتي باعتباره أكبر مؤسسة مالية إسلامية بدولة الكويت قد واصل أداءه المتصاعدا بما يثبت كفاءة المنهج الإسلامي المتبع في تسيير وتسهيل وتيرة العمل ومدى قدرته الفائقة على استيعاب الصدمات وتقليل المخاطر وزيادة الأرباح ( التقارير السنوية لبيت التمويل الكويتي من عام ١٩٩٩ - ٢٠٠٣ ).

هذا وقد تبين للباحث أن القانون رقم ( ٥ ) لسنة ١٩٥٩ والقانون رقم ( ١٨٠ ) لسنة ١٩٩٤ الخاص بشراء وبيع العقار بدولة الكويت قد قصر حق طلب الحصول على المعاملات الائتمانية العقارية في دولة الكويت للمواطنين من الكويتيين ولمواطني دول مجلس التعاون الخليجي فقط ، ومن ثم فإن المقيمين بدولة الكويت من رعايا الدول الأخرى لا يحق لهم بالضرورة الحصول على مثل هذه المعاملات .

هذا ولا يخفي على الباحث أن ينوه ان مواطني دول مجلس التعاون الخليجي لا يفضلون ولا يرغبون في طلب إجراء مثل هذه المعاملات بدولة الكويت للارتفاع النسبي في أسعار الأراضي بصفة خاصة والعقارات بصفة عامة بالمقارنة مع مثيلاتها في دول مجلس التعاون الخليجي الأخرى الأمر الذي يجعل مثل هذه الأسعار تعتبر أمراً طارداً لهم في مثل هذه المعاملات ، وان قصور هذه المعاملات على المواطنين دون غيرهم كما أسلفت في السابق يعتبر رهناً بالاستقرار الاجتماعي حيث تتم معاملات بنك التسليف والادخار مع المتزوجين منهم دون غير المتزوجين باعتبارهم الأكثر استقراراً مالياً ومعنوية الأمر الذي يترك أثارة الايجابية على استمرار المعاملة العقارية هذا فضلاً عن ان الممارسة الفعلية لهذه المعاملات العقارية لدى البنوك بصفة عامة

جدول (١)

صافي الأرباح في بيت التمويل الكويتي خلال آخر (٥) سنوات.

السنوات	١٩٩٩	٢٠٠٠	٢٠٠١	٢٠٠٢	٢٠٠٣
صافي الأرباح بالمليون د.ك	٤٤,٤	٤٧,٦	٥١,٣	٥٤,٦	٥٨

أسلوب متكامل للعلاج يكون قابلاً للتطبيق العملي .

تحديد مجتمع الدراسة وعينة البحث :

لدراسة إدارة مخاطر القطاع العقاري في البنوك الإسلامية تم تحديد ثلاثة محاور أساسية للدراسة هي كما يلي :-

المحور الأول : يتناول بيئة المعاملات العقارية في البنوك الإسلامية .

المحور الثاني : يتناول مخاطر التعامل مع البنوك الإسلامية في مجال العقارات .

المحور الثالث : يتناول إدارة مخاطر المعاملات العقارية في البنوك الإسلامية . هذا بالإضافة إلى دراسة المتغيرات الديموجرافية التي تهتم بخصائص العملاء في البنوك الإسلامية ، ومن ثم تم تصميم استمارة استبيان تناقش المحاور الثلاثة السابقة للوقوف على مستويات إدارة المخاطر في البنوك الإسلامية .

وبالنسبة لعينة البحث تبين أن عدد المتعاملين ومبالغ التمويل في القطاع العقاري في بيت التمويل الكويتي يتضح كما هو مبين في الجدول التالي:

ففي مجال تلبية احتياجات العملاء واستمراراً في تبوء المرتبة الأولى في مجال تمويلهم ، فقد توسع بيت التمويل الكويتي في تمويل العقار السكني، كما طرح منتج الإجارة العقارية مع المواعدة بالتملك والذي لاقى رواجاً كبيراً لدى العملاء بسبب مزايا الإجارة الشرعية . ( التقرير السنوي ٢٠٠٢ - بيت التمويل الكويتي ) .

هدف البحث :

يهدف هذا البحث إلى دراسة الظواهر التي تحد من نشاط القطاع العقاري في البنوك الإسلامية في محاولة للوقوف على أسلوب متكامل يساهم في حل هذه المشكلة، ومن ثم التوسع في هذا النشاط بما يحقق الأهداف المرجوه منه .

مجال ( حدود ) البحث :

تتناول هذه الدراسة مخاطر القطاع العقاري في البنوك الإسلامية وبصفة خاصة بيت التمويل الكويتي باعتباره من أهم وأكبر البنوك الإسلامية في الكويت ومنطقة الخليج وذلك للوقوف على كيفية التعامل مع هذه المخاطر من خلال طرح قائمة استقصاء الرأي للعملاء ( الواعدين بالشراء ) تمهيداً لطرح

جدول (٢)  
عدد المتعاملين ومبالغ التمويل في بيت التمويل الكويتي

٥ سنوات	١٠ سنوات	
٩٠٠٠	١٦٠٠٠	عدد المتعاملين
٤٥٠ مليون د.ك	٨٠٠ مليون د.ك	مبالغ التمويل

وسوف يتم استعراض المؤشرات الرئيسية لاتجاهات آراء العينة في هذه الدراسة ومن المهم بـمكان اختبار معنوية الفروق بين آراء العينة بالنسبة لأسئلة الدراسة باستخدام مؤشر مستوى الدلالة المعنوية (P.value) حتى نتـمكن من الوقوف على الاختلافات المعنوية بين الفئات المختلفة ، وفي هذه الصدد نود الإشارة بأنه تم اختبار جميع أسئلة البحث مع المتغيرات الديموجرافية ( فئات العمر - فئات الدخل - المؤهل الدراسي - الحالة الوظيفية ).

خطة الدراسة :

لتحقيق هدف البحث تم تناول الدراسة في أربعة مباحث كما يلي :

المبحث الأول : بيئة المعاملات العقارية في البنوك الإسلامية .  
المبحث الثاني : مخاطر التعامل مع البنوك الإسلامية في مجال العقارات .

المبحث الثالث : إدارة مخاطر المعاملات العقارية في البنوك الإسلامية .

المبحث الرابع : دراسة الارتباط بين العلاقات في محاور الدراسة .

وعليه تم اختيار حجم العينة بعدد ( ١٥٠ ) استمارة من المتعاملين بالقطاع العقاري في بيت التمويل الكويتي البالغ عددهم ١٧٠٠ عميل في المتوسط أي بنسبة ٨,٨٢ % من مجتمع الدراسة للسنة الواحدة وهي عينة ممثلة لمجتمع الدراسة حيث يجب ألا يقل حجم العينة عن ٥ % من حجم مفردات المجتمع (د. أحمد سرحان ود. ثابت أحمد ، ١٩٧١ ) كما تم استخدام عدد ( ٢٠ ) استمارة كعينة استطلاعية طرحت مسبقا لقياس مصداقية الاستبيان وأيضا معدل الاستجابة ، وعليه تم تحليل نتائج العينة الاستكشافية وتعديل الاستبانة الأولية طبقا لاتجاهات الرأي تمهيدا ل طرح الاستبيان على عينة البحث ، وجدير بالذكر أن الدراسة اعتمدت أسلوب العينة العشوائية البسيطة ، حيث أن شريحة العملاء في القطاع العقاري في البنوك الإسلامية يمكن اعتبارها شريحة متجانسة .

## المبحث الأول بيئة المعاملات العقارية في البنوك الإسلامية

الحصول على عتار أو خدمة بتكلفة أقل ، في حين أفادت نسبة ٢١,٢ % من العينة أن ذلك للحصول على تسهيلات أفضل ومرونة في حجم التعامل ، وأشارت نسبة ١٠,٩ % من العينة أن مثل هذا الاختيار يرجع إلى السهولة في شروط وإجراءات التعامل .

ونستعرض في الجزء التالي نتائج اختبارات أسئلة الدراسة مع المتغيرات الديموجرافية للمدلين بأرائهم، وبأسلوب آخر نود الإجابة

يوضح الجدول التالي توزيع العينة حول آرائهم في موضوع بيئة المعاملات العقارية في البنوك الإسلامية ، وقد ضم ثلاثة أسئلة استفسر السؤال الأول عن أسباب التعامل مع البنوك الإسلامية وجاءت إجابات العينة كما هو موضح في الجدول التالي:

### جدول (٣)

توزيع آراء العينة حول بيئة المعاملات في البنوك الإسلامية .

النسبة %	السبب
٨٥,١	لتوافق معاملات البنوك الإسلامية مع أحكام الشريعة الإسلامية للحصول على خدمة بتكلفة أقل .
١٧,٣	للحصول على تسهيلات أفضل مع مرونة في حجم التعامل
١٠,٩	للسهولة في شروط وإجراءات التعامل

على السؤال المتعلق بها هناك اختلافات ذات دلالة معنوية بين مستويات قياس المتغيرات الديموجرافية حول اتجاهات آرائهم في القضايا المطروحة وذلك كما يتضح من الجدول التالي :

ففي السؤال المتعلق باتجاه آراء العينة حول تفضيل التعامل بين البنوك الإسلامية والبنوك التجارية ، أفادت نسبة ٨٥,١ % من العينة أن هذا الاختبار قائم للتوافق بين معاملات البنوك الإسلامية وأحكام الشريعة الإسلامية ، كما أفادت نسبة ١٧,٣ % أن مثل هذا الاختبار هدفه

جدول (٤)  
مستويات قياس المتغيرات الديموجرافية حول اتجاهات آراء العينة

مستويات الدلالة المعنوية (P.values)				أسباب التعامل
العمر	الدخل	المؤهل	الوظيفة	
٠,٤٦٠	*٠,٠٠٤	٠,٢٧٠	*٠,٠٤٣	لتوافق معاملات البنوك الإسلامية مع أحكام الشريعة الإسلامية .
٠,٠٥٨	*٠,٠٠٠	٠,٥١٠	*٠,٠٠١	للحصول على سلع أو خدمة بتكلفة أقل .
٠,٠٠٠*	*٠,٠٠٠	٠,١٨٨	*٠,٠٠١	للحصول على تسهيلات أفضل مع مرونة في حجم التعامل
*٠,٠٠٧	*٠,٠٠٠	٠,٠٣٠	٠,٣١٩	للسهولة في شروط وإجراءات التعامل .

\*معنوية العلاقة عند ٥٪

حيث أن التعامل مع المتقدمين في الأعمار يتصف بالالتزام من جانبهم والأمان في سنبل إتمام المعاملات العقارية . كما اختلفت آراء العينة حول موضوع السهولة في شروط التعامل مع البنوك الإسلامية مقارنة بالبنوك التجارية حيث أن ( ٠,٠٠٧ = P.value ) فقد كانت آراء ذوي الأعمار الأقل أكثر إيجابية لهذا السبب مقارنة بالفئات العمرية الأعلى فحجم التعامل في المعاملات العقارية يختلف باختلاف الفئات العمرية لأن متطلبات الفئات العمرية الأقل تكون محدودة بالقياس بمتطلبات الفئات العمرية الأكبر وهو ما يتفق مع نتائج التحليل الاحصائي.

### تأثير فئات العمر :

لنسأل عما إذا كان اختلاف أعمار العملاء يؤثر على قراراتهم باختيار أسباب التعامل مع البنوك الإسلامية ، وكما هو موضح بالجدول ( : ) اتفقت آراء جميع الأعمار على قضية أن السبب الأساسي هو اتفاق فلسفة تلك البنوك مع أحكام الشريعة الإسلامية ، كما اتفقت الآراء لجمع الأعمار حول الحصول على تسهيلات عقارية بتكلفة أقل، بينما اختلفت الآراء حول السبب المتعلق بالحصول على تسهيلات أفضل مع مرونة في حجم التعامل حيث أن ( ٠,٠٠٠ = P.value ) فلقد كان لذوي الأعمار المتقدمة آراء أكثر إيجابية تجاه هذه الأسباب مقارنة بذوي الأعمار الأقل وهذا أمر منطقي



## تأثير فئات الدخل :

مستوى الوعي والإدراك لضرورة التعامل مع البنوك الإسلامية .

### تأثير المؤهل الدراسي :

اتفقت جميع آراء المؤهلات الدراسية المختلفة حول جميع الأسباب فيما عدا السبب المتعلق بالسهولة في شروط وإجراءات التعامل حيث أن (  $P.value = 0,030$  ) فلتد كان هناك تحفظا لذوي الشهادات العليا تجاه هذا السبب مقارنة بحملة الشهادات الأقل ، وهو ما يتفق مع طموحات الكويتيين والذي يعكس مدى التلائم والتوافق بين حجم العمليات المالية والمستوى التعليمي لهم ، باعتبارهم أكثر إدراكا ووعيا وتحفظا في اتخاذ القرارات بصفة عامة والقرارات المالية بصفة خاصة .

### تأثير الحالة الوظيفية :

اتفقت آراء جميع القطاعات حول سبب سهولة في شروط وإجراءات التعامل مع البنوك الإسلامية ، في حين اختلفت الآراء في الأسباب الأخرى . فقد أظهر التحليل الاحصائي اختلافات ذات دلالة معنوية بين آراء القطاعات المختلفة بالنسبة لاختيار سبب التعامل المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية حيث أن (  $P.value = 0,043$  ) حيث أظهر العاملين في القطاع الحكومي وقطاع النفط آراء أكثر إيجابية تجاه اختيار عامل الشريعة الإسلامية كأساس لاختيار

أما بالنسبة لآراء العينة حول أسباب التعامل مع البنوك الإسلامية حسب فئات الدخل فلم تتفق آراء العينة حول جميع الأسباب المطروحة كما هو موضح بالجدول ( ٤ ) فلقد اختلفت آراء فئات الدخل المختلفة حول قضية الشريعة الإسلامية كسبب للتعامل مع البنوك الإسلامية حيث أن (  $P.value = 0,004$  ) ، كما أظهر ذوي الدخل الأعلى إيجابية أكثر من ذوي الدخل الأقل . واختلفت الآراء حول أن السبب هو الحصول على التسهيلات العقارية بتكلفة أقل حيث أن (  $P.value = 0,000$  ) ، وأوضح التحليل الاحصائي عن رغبة إيجابية أعلى لذوي الدخل المرتفعة لهذا السبب عن فئات الدخل الأقل .

واختلفت آراء العينة أيضا حول موضوع السهولة في شروط وإجراءات التعامل حيث أن (  $P.value = 0,000$  ) ، كما أبدى ذوي الدخل المرتفعة رغبة إيجابية لتفضيل السبب لهذا العامل عن هؤلاء الأقل دخلا ، وهو ما يعكس أن انتفضيل النسبي للتعامل مع البنوك الإسلامية عن البنوك التجارية يتوافق مع ذوي الدخل المرتفعة نسبيا لمتنعمهم بمستوى تعليمي وثقافي وخبرة أكثر من غيرهم من ذوي الدخل المنخفضة، ومن هنا جاءت نتائج التحليل الاحصائي متفقة مع

العلاقة ، تتكون المجموعة الأولى من قطاع النفط والقطاع الخاص وهي المجموعة الأكثر إيجابية مع هذا السبب ، في حين تتكون المجموعة الثانية من بقية القطاعات الأخرى وهي الأقل إيجابية بالنسبة لهذا السبب وذلك نظراً لأن الضمانات البنكية التي تتعلق بالرواتب في القطاع النفطي والقطاع الخاص تحسب على أساس الرواتب الشاملة التي تكون أكبر نسبياً بالقياس بغيرها من القطاعات الأخرى والذي من شأنه أن يعكس الحصول على تسهيلات أفضل مع مرونة في حجم التعامل .

وبالنسبة للسؤال المتعلق بمدى إحاطة العينة بأحكام الشريعة الإسلامية فيما يتعلق بالمعاملات العقارية مع البنوك الإسلامية جاء توزيع العينة كما هو موضح بالجدول التالي :

البنوك الإسلامية بدرجة أكبر من بقية القطاعات ، وذلك لتوافر عنصر الاستقرار الوظيفي للعاملين في القطاعات المشار إليها لأن هذه القطاعات تستقطب اغلب فئات العمالة الكريئة التي تتمسك بالضوابط والأحكام المتعلقة بالشريعة الإسلامية. في حين أظهرت النتائج الإحصائية وجود اختلافات ذات دلالة معنوية بين القطاعات المختلفة فيما يتعلق بالاسباب المتعلقة بالحصول على خدمة بتكلفة أقل حيث أن (  $P.value = 0,001$  ) وقد أوضح التحليل الإحصائي أن القطاع الخاص كان أكثر إيجابياً، مع هذا السبب مقارنة ببقية القطاعات الأخرى. كما أوضح التحليل الإحصائي اختلافات ذات دلالة معنوية بين اتجاهات آراء القطاعات المختلفة فيما يتعلق بالحصول على تسهيلات أفضل مع مرونة في حجم التعامل حيث أن (  $P.value = 0,001$  ) فقد أمكن تقسيم القطاعات إلى مجموعتين

#### جدول (٥)

مدى معرفة العينة بأحكام الشريعة الإسلامية فيما يتعلق بالمعاملات العقارية مع البنوك الإسلامية

النسبة %	مدى المعرفة بأحكام الشريعة الإسلامية
٦,٢	لا أعلم
٢٣,١	معرفة محدودة
٧,٥	غير محدد الرأي
٥٨,٩	معرفة جيدة
٤,٤	معرفة تامة

### تأثير فئات العمر :

تشير النتائج الاحصائية إلى وجود اختلافات ذات دلالة معنوية بين آراء الأعمار المختلفة في العينة حول قضية المعرفة بأحكام الشريعة الاسلامية حيث أن (  $p.value = 0,000$  ) ، فهؤلاء من ذوي الأعمار الأقل لديهم دراية محدودة بأحكام الشريعة الاسلامية ، أما فئات الأعمار المرتفعة تبين أن لديهم معرفة تامة بأحكام الشريعة الاسلامية ، وهذا أمر منطقي حيث أنه من المفروض أن يكون هناك

ويلاحظ من الجدول السابق أن الأغلبية العظمى من العينة وتمثل نسبة ٥٨,٩ % على معرفة جيدة بأحكام الشريعة الاسلامية . وللاستفسار عن تأثير المتغيرات الديموجرافية على آراء العينة في قضية المعرفة بأحكام الشريعة الاسلامية كشف التحليل الاحصائي عن مدى معنوية العلاقات بين المتغيرات الديموجرافية والمعرفة بأحكام الشريعة الاسلامية كما هو وارد بالجدول التالي :

### جدول (٦)

مستويات قياس المتغيرات الديموجرافية حول المعرفة بأحكام الشريعة الاسلامية

الوظيفة	المؤهل	الدخل	العمر	المتغيرات الديموجرافية
0.301	0.011	0.000	0.000	مستويات الدلالة المعنوية (P.values)

تناسبا طرديا بين فئات الأعمار ومستوى الوعي والإدراك والمعرفة بأحكام الشريعة الاسلامية فيما يتعلق بالمعاملات العقارية في البنوك الاسلامية والذي يتفق مع نتائج التحليل الاحصائي .

ويتضح من هذا الجدول أن هناك اختلافات ذات دلالة معنوية بين آراء العينة حول قضية المعرفة بأحكام الشريعة الاسلامية وذلك بالنسبة لفئات العمر وفئات الدخل والمؤهل الدراسي .

### تأثير فئات الدخل :

تشير النتائج الاحصائية أيضا إلى وجود اختلافات جوهرية

بلغت نسبة ٨٥% من حجم العينة وذلك باعتبار أسلوب الأكثر ترويحاً من جانب البنوك الإسلامية وجاء أسلوب البيع بالأجل في المرتبة الثانية بنسبة ١٠,١%، كما جاء أسلوب الإجارة في المرتبة الثالثة بنسبة ٧,٩%. ويوضح الجدول التالي معنوية العلاقة بين أساليب التعامل مع البنوك الإسلامية والمتغيرات الديموجرافية كما يلي :

#### تأثير فئات العمر :

يشير التحليل الاحصائي إلى وجود اختلافات ذات دلالة معنوية بين فئات العمر المختلفة حول قضية المراجعة العقارية ، حيث أن ( P.value = ٠,٠١٣ ) فدوي الأعمار المبكرة جاءت أرائهم أقل إيجابية من ذوي الأعمار الأكبر نحو تأييد أسلوب المراجعة العقارية، وهو ما يتفق مع نتائج

المختلفة حيث أن ( P.value = ٠,٠٠٠ ) ، فيرى ذوي الدخل المرتفعة أن لديهم معرفة جيدة بأحكام الشريعة الإسلامية مقارنة بـهؤلاء من ذوي الدخل الأقل وهو ما يتمشى مع تفسير الباحث لهذه القضية في البند السابق مباشرة .

#### تأثير المؤهل الدراسي :

يرى ذوي المؤهلات العليا بأن لديهم معرفة تامة بأحكام الشريعة الإسلامية مقارنة بذوي المؤهلات الأقل حيث أن ( P.value = ٠,٠١١ ) ، وهذه نتيجة منطقية لأن ارتفاع المستوى التعليمي يصحبه زيادة في مستوى الوعي والإدراك والمعرفة بأحكام الشريعة الإسلامية وغيرها. وفي السؤال المتعلق بالأساليب التي استخدمها العملاء للتعامل مع البنوك الإسلامية في ظل نفس المحور جاء توزيع عينيه كالتالي :

#### جدول (٧)

نسب التعامل للأساليب المستخدمة في البنوك الإسلامية

النسبة %	الأساليب
٨٥	المراجعة العقارية
١٠,١	البيع بالأجل
٧,٩	الإجارة

التحليل الاحصائي المشار إليها سابقاً بخصوص المتغيرات الديموجرافية التي سبق التعرض لها .

ويتضح من الجدول السابق أن الأغلبية العظمى من العينة استخدمت أسلوب المراجعة العقارية للتعامل مع البنوك الإسلامية والتي

## جدول (٨)

مستويات قياس المتغيرات الديموجرافية حول أساليب التعامل مع البنوك الإسلامية

مستويات الدلالة المعنوية P.values			الأسلوب	
الوظيفة	المزهل	الدخل		
٠,٠٥٥	٠,٣٧٩	*٠,٠٠٠	*٠,٠١٣	المرابحة العقارية
*٠,٠٠٧	٠,١٥٥	*٠,٠٠٠	٠,٢٩٠	البيع بالأجل
*٠,٠٠٢	٠,٧٥٧	٠,٦٤٤	٠,٠٦٣٥	الإجارة

\*العلاقة معنوية عند ٥ %

## تأثير فئات الدخل :

الأخرى ، وهذا يتفق مع الاتجاه العام لأساليب عرض الخدمات المالية في القطاع العقاري للبنوك الإسلامية من تركيزه على أسلوب المرابحة العقارية في التعامل العقاري والذي أوضحه التحليل الاحصائي بعدم وجود اختلافات معنوية بين اتقطاعات الوظيفة المختلفة بخصوص هذا الأسلوب حيث أن (  $p.value = ٠,٠٥٥$  )، هذا فضلا عن أنه الأسلوب الأكثر جذبا للعملاء بالمقارنة بالأساليب الأخرى التي تتصف بحدائتها وارتفاع تكلفتها النسبية لكثرة مزاياها وعدم كفاية الجهود الترويجية والتسويقية المتعلقة بها .

اختلفت الآراء حول أسلوب المرابحة العقارية حيث أن (  $P.value = ٠,٠٠٠$  ) فهؤلاء من ذوي الدخل المنخفضة لهم آراء أكثر إيجابية نحو هذا الأسلوب مقارنة بذوي الدخل المرتفعة ، أما بالنسبة لأسلوب الإجارة فلم يكشف التحليل الاحصائي عن معنوية الفروق بين فئات الدخل المختلفة .

## تأثير الحالة الوظيفية :

اختلفت آراء العينة حول أسلوب البيع بالأجل وأسلوب الإجارة كما هو موضح في جدول المعنويات ، فبالنسبة لأسلوب البيع بالأجل كان للعاملين في قطاع النفط والعاملين في القطاع الخاص آراء أكثر إيجابية لهذا الأسلوب مقارنة بالعاملين في القطاعات الأخرى ، وبالنسبة لأسلوب الإجارة كان لآراء العاملين في قطاعات النفط والمهن الحرة والخاص آراء تؤيد هذا الأسلوب مقارنة بالقطاعات

## المبحث الثاني مخاطر التعامل مع البنوك الإسلامية في المجال العقاري

الإسلامية فقد بلغت نسبة الذين لا يعلمون أو على دراية محدودة بتلك الأخطار ٦٢,٣% مقارنة بالذين على معرفة جيدة أو معرفة تامة والذين بلغت نسبتهم ٣٣,٣% .

وعند اختبار اتجاهات الرأي السابقة بالنسبة للعوامل الديموجرافية للعينة توصلنا إلى مدى معنوية العلاقات بين المعرفة بالمخاطر والتي يمكن أن تتعرض لها المعاملات المالية للعملاء والخصائص الديموجرافية للعينة كما بالجدول التالي :

في هذا الصدد استعرض الاستبيان العديد من الأسئلة تناول في مجملها مخاطر التعامل مع البنوك الإسلامية ، وناقش في الجزء التالي آراء العينة حول القضايا المطروحة والمتعلقة بأخطار التعامل مع البنوك الإسلامية في مجال العقارات .

### جدول (٩)

مدى معرفة العينة بمخاطر معاملات العقارية في البنوك الإسلامية

النسبة %	مستوى المعرفة
٢٤,٢	لا أعلم
٣٨,١	معرفة محدودة
٤,٣	غير محدد الرأي
٢٨,٧	معرفة جيدة
٤,٦	معرفة تامة

### تأثير فئات العمر :

يشير التحليل الاحصائي إلى وجود اختلافات ذات دلالة معنوية بين فئات العمر المختلفة بالنسبة للوعي بالأخطار التي يمكن أن تنشأ من التعامل مع البنوك الإسلامية في مجال العقارات حيث أن (  $P.value = 0,000$  )، فذوي الأعمار المنخفضة ليس لديهم المعرفة التامة

ففي السؤال المتعلق بمدى معرفة العملاء بالمخاطر التي يمكن أن تتعرض لها معاملاتهم العقارية مع البنوك الإسلامية جاء توزيع آراء العينة حول تلك القضية كما هو موضح بالجدول السابق :

ويتضح من الجدول السابق أن الأغلبية العظمى من العينة ليست على دراية كافية بالمخاطر المتوقعة عند التعامل مع البنوك

جدول (١٠)  
مستويات قياس التغيرات الديموجرافية حول المعرفة بمخاطر المعاملات  
العقارية في البنوك الإسلامية

المتغيرات الديموجرافية	العمر	الدخل	المؤهل	الوظيفة
مستويات الدلالة المعنوية P.values	٠,٠٠٠	٠,٠٠٠	٠,٠٠٠	٠,٠٠٧

المعاملات المالية بأقصى سرعة ممكنة ( بيوت السكن الخاص - العقار الاستثماري ) دون التفكير في المخاطر المحيطة بنا وكيفية التعامل معها إكتفاء بتوافق معاملات البنوك الإسلامية مع أحكام الشريعة الإسلامية التي تحقق رغبات الغالبية العظمى من المتعاملين معها، هذا فضلا عن حداثة التعامل بين البنوك الإسلامية وشركات التأمين التكافلي والذي من شأنه أن يؤثر في عدم تفعيل دور التأمين في تغطية المخاطر التي يتعرض لها أطراف المعاملة المالية ، وإذا ما توافر التكامل بين البنوك الإسلامية وشركات التأمين التكافلي الذي ينشده الباحث فيما يتعلق باكتشاف المخاطر وتحليلها وبيان أثرها على أطراف المعاملة العقارية وقياسيا تمهيدا للاستعداد لمواجهتها لتحقيق أعلى درجات الأمان في ضوء الامكانيات المتاحة لكل من البنوك الإسلامية والعملاء فإن ذلك سوف يضمن استمرار نجاح واستقرار المعاملات العقارية في المدى القصير وفي المدى البعيد

والوعي الكافي بأخطار التعامل مع البنوك الإسلامية، في حين أن العملاء في الفئات العمرية الأكبر لديهم معرفة محدودة بأخطار التعامل مع البنوك الإسلامية .

#### تأثير الحالة الوظيفية :

اختلفت أيضا آراء العينه حول الوعي بالأخطار في العلاقة بين العملاء والبنوك الإسلامية في مجال العقارات حيث أن ( ٠,٠٠٧ P.value = )، فلقد جاءت آراء العملاء من قطاع أصحاب الأعمال الأكثر وعيا من بقية القطاعات الأخرى والتي أبدت وعياً متواضعا تجاه مخاطر التعامل مع البنوك الإسلامية .

ويرى الباحث أن النتائج السابق الحصول عليها من التحليل الاحصائي تعطي مؤشرا منطقيا لمدى معرفة العملاء بالمخاطر التي يمكن أن تتعرض لها المعاملات العقارية مع البنوك الإسلامية ، فكثير من العملاء يرغبون في إتمام

نسبة ٤٣,٧% لهؤلاء الذين لديهم معرفة جيدة أو معرفة تامة عن المسؤولية القانونية.

ويرى الباحث أن عدم معرفة الغالبية العظمى من العملاء بالشروط العامه الوارده في عقود المعاملات العقارية التي تصدرها البنوك الاسلامية لاعتبارها من عقود الإذعان وسعى هذه البنوك نحو إنجاز المعاملات العقارية مع العملاء بأقصى سرعة ممكنة حرصاً منها على مصلحتها وإدراكاً لقوة المنافسة خاصة وأنها تعمل في سوق منافسة كامله لا تخضع لأي نوع من أنواع الاحتكارات ، مثل هذه الأمور تجعل من الأهمية بمكان أن يتطرق الباحث إلى الوقوف على ظاهرة غياب الوعي والإدراك من جانب العملاء نحو القضايا المتعلقة بعدم معرفتهم بالحقوق والالتزامات القانونية التي ترد ضمن الشروط العامة في العقود المصدره لهذه المعاملات العقارية وأن هذا القصور يرد في مرجعيته إلى البنوك الاسلامية، بغض النظر عن توفر المعرفة القانونية لخاصة العملاء أو العامة منهم .

وفيما يلي نناقش تأثير المتغيرات الديموجرافية على الوعي القانوني لدى العملاء في موضوع التعامل مع البنوك الاسلامية ويلخص الجدول التالي معنوية تلك العلاقات:

على حد سواء. ومن الجدير بالذكر أن تتفق نتائج التحليل الاحصائي في مجال معنوية العلاقة بين معرفة العملاء بالأخطار المتعلقة بالمعاملات العقارية والمتغيرات الديموجرافية لعينه البحث، حيث أظهرت النتائج الاحصائية منطقية العلاقة ومعنويتها لجميع المتغيرات الديموجرافية.

أما بالنسبة للسؤال المتعلق بمدى علم العملاء بالمسؤولية القانونية المترتبة على معاملاتهم البنكية فقد جاء توزيع الاجابات في العينه كما هو موضح بالجدول التالي:

#### جدول (١١) مدى معرفة العينة بالمسؤولية القانونية.

النسبة %	مستوى العلم
١٥,٥	لا أعلم
٣٤,٧	معرفة محدودة
٦,١	غير محدد الرأي
٣٨,٢	معرفة جيدة
٥,٥	معرفة تامة

ويلاحظ من الجدول السابق أن الأغلبية العظمى من العينه كانت لديها معرفة محدودة بالمسؤولية القانونية المترتبة على التعامل مع البنوك الاسلامية في مجال العقارات، وإذا ما أهملنا فئة غيرمحددي الرأي فإن نسبة ذوي المعرفة المحدودة أو الذين لا علم لهم بنيا تبلغ ٥٠,٢% في مقابل



### جدول (١٢)

مستويات قياس المتغيرات الديموجرافية حول مدى الوعي القانوني للعينة.

الوظيفة	المؤهل	الدخل	العمر	المتغيرات الديموجرافية
٠,٠٠٧	٠,٠٠٤	٠,٠٠٠	٠,٠٠٠	مستويات الدلالة المعنوية (P.values)

#### تأثير المؤهل الدراسي :

اختلفت آراء حملة المؤهلات غير الجامعية عن آراء ذوي المؤهلات الأعلى حول موضوع المسؤولية القانونية في التعامل مع البنوك الإسلامية حيث أن ( P.value = ٠,٠٠٤ ) ، فتشير النتائج الاحصائية إلى أن حملة الشهادات الأعلى لديهم وعياً أكثر بالمسؤولية القانونية من حملة المؤهلات الأقل .

#### تأثير الحالة الوظيفية

اختلفت آراء العملاء بالقطاعات المختلفة حول مدى الوعي بالمسؤولية القانونية في المعاملات المالية مع البنوك الإسلامية حيث أن ( P.value= ٠,٠٠٧ )، فقد أوضح التحليل الإحصائي أن العملاء من قطاع أصحاب الأعمال أكثر وعياً بالمسؤولية القانونية تجاه المعاملات العقارية مع البنوك الإسلامية مقارنة ببقية القطاعات .

#### تأثير فئات العمر :

اختلفت آراء فئات العمر في موضوع المسؤولية القانونية للتعامل مع البنوك الإسلامية في مجال العقارات حيث أن ( P.value = ٠,٠٠٠ )، فقد أشار التحليل الإحصائي إلى ضعف الوعي بالمسؤولية القانونية لدى العملاء ذوي الأعمار الأقل بينما يزداد الوعي بالمسؤولية القانونية للتعامل مع البنوك الإسلامية بزيادة الأعمار.

#### تأثير فئات الدخل :

تشير النتائج الاحصائية إلى وجود اختلافات ذات دلالة معنوية في آراء فئات الدخل المختلفة حول موضوع المسؤولية القانونية عند التعامل مع البنوك الإسلامية حيث أن ( P.value = ٠,٠٠٠ )، وكشفت اختبارات المقارنة عن ضعف المسؤولية القانونية لهؤلاء من محدودي أو متوسطي الدخل بينما ارتفعت لدى العملاء ذوي الدخل المرتفعة .

## جدول (١٣)

التوزيع النسبي لأسباب تعثر المعاملات مع البنوك الإسلامية.

النسبة %	الأسباب
١,٧	الحريق
١,١	السرقه والسطو
٦,٩	العجز أو المرض
١٥,١	العثر المالي
٦	عدم القناعة بالاستمرار في المعاملة
٤,٢	وفاد الضامن أو الكفيل

أفادوا بأنهم تعرضوا لبعض الصعوبات وتعثر المعاملات العقارية في التعامل مع البنوك الإسلامية استفسرت الدراسة عن أسباب ذلك، والجدول التالي يوضح أسباب التعثر والتوزيع النسبي لها :

ويلاحظ من الجدول السابق أن نسبة الذين تعثرت معاملاتهم العقارية مع البنوك الإسلامية نتيجة للعسر المالي تعد أعلى نسبة في التوزيع النسبي السابق ، وقد استرسلت الدراسة في الاستفسار عما إذا كان البنك قد قام باسترداد العقار نتيجة لذلك التعثر أفادت نسبة ٢٢,٥ % من العينة بالإيجاب، كما استوضحت الدراسة فيما إذا كان العميل قد تعرض إلى مساعلة قانونية تجاه ذلك فأجابت نسبة ٢٥,٦ % بالإيجاب كما تشير اتجاهات الرأي إلى أن نسبة ١٠ % من العينة قد تعرضوا إلى المساعلة القانونية نتيجة لكفالات أو لضمانات لمعلماء آخرين .

ويرى الباحث أن نتائج التحليل الاحصائي في أغلبها تشير إلى أن هناك قصوراً واضحاً من طرفي المعاملة العقارية فيما يتعلق بشرح وتوضيح الحقوق والالتزامات المتبادلة بينهما في بداية انعقاد على المعاملة ، وأن غياب هذا الدور من جانب البنوك الإسلامية من شأنه أن يؤدي إلى ضعف معرفة العملاء بالمسئولية القانونية المترتبة على عدم الالتزام بحقوق البنوك وما يترتب عليها من جزاءات قانونية ومالية ، هذا فضلاً عن تركيز استراتيجية التسويق في مثل هذه المؤسسات المالية على إتمام المعاملات العقارية دون اعتبار من جانبهم بالمسئوليات القانونية المترتبة على تعثر المعاملة.

وتحت نفس المحور تناولت الدراسة سؤالاً خاصاً بتعثر المعاملات المالية مع البنوك الإسلامية : فلقد أفادت نسبة ٨٠ % من العينة بالنفي بينما أفادت نسبة ٢٠ % بالإيجاب ، ومن بين الذين

الوفاد والعجز والمرض أو الحريق والسرقه والسطو، والتي يمكن ان يتعرض لها العملاء خلال فترة المعاملة وهي مخاطر احتمالية قابلة للتأمين . ومن ثم يقترح الباحث ضرورة تغطية هذه الأخطار والخائر الناتجة عنها باستخدام التغطيات التأمينية التي تطرحها شركات التأمين التكافلي التي تتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية في كافة أنشطتها التأمينية .

أما فيما يتعلق بمدى تعرض العملاء إلى المسألة القانونية نتيجة للتعرض في التعامل مع البنوك الإسلامية أو نتيجة ل ضمانات أو كفالات لعملاء آخرين، أفادت نسبة ٢٢,٦% ونسبة ١٥% على التوالي بالإيجاب وهي نسب لا يستيان بها توضح مدى حجم هذه المشكلة والتي أفرزت سلوكاً سلبياً في بيئة العملاء أدى بدوره إلى ارتفاع درجة الخطورة عند اتخاذ قرارات تتعلق بكفالات أو ضمانات للتعامل مع لقطاع العقاري في البنوك الإسلامية، وهذا من شأنه دفع العديد من المتعاملين في القطاع العقاري للبنوك الإسلامية إلى طلب إدراج أسمائهم على قوائم الممنوعين من الكفالات وال ضمانات تجنبا لتعرضهم أو تكرار تعرضهم لمثل هذه المسائل القانونية مما يؤثر على حجم المعاملات المالية للقطاع العقاري في هذه البنوك .

ويرى الباحث أن نتائج التحليل الاحصائي توضح أن نسبة ٢٠% من العينة أفادت بأنها تعثرت في معاملتها المالية مع البنوك الإسلامية وهي نسبة لا يستهان بها وهو ما يدفع الباحث إلى ضرورة تفعيل دور إدارة المخاطر للتعامل مع أخطار المعاملات العقارية في البنوك الإسلامية بحيث تعتمد في عملياتها على قاعدة بيانات ومعلومات حول خبرة الماضي لأخطار المعاملات العقارية على أن تكون مهامها محددة في اختيار البديل الأمثل للتعامل مع هذه الأخطار وفقا لمعيار علمي سليم .

وباستقراء نسب التعثر كما هو وارد في التحليل الاحصائي يتضح أن التعثر بسبب العسر المالي حقق نسبة ١٥,١% من العينة وهي أعلى نسبة، وهذا أمر طبيعي نتيجة لإرتفاع قيمة المعاملات العقارية وأقساطها حيث أن هناك من المعاملات العقارية التي تتم بين العملاء والبنوك الإسلامية ما يتعرض بطبيعته للتوقف نتيجة لهذا السبب، وأن مثل هذه المخاطر التجارية يتم معالجتها عن طريق إعداد احتياطات مالية يستفاد في تكوينها بخبرة الماضي على أن تزداد بنسب معقولة حتى تكون البنوك في جانب الأمان للتعامل مع هذه المخاطر.

بينما أظهر التحليل الاحصائي أن هناك نسباً لأسباب التعثر في المعاملات العقارية نتيجة

## المبحث الثالث إدارة مخاطر المعاملات العقارية في البنوك الإسلامية

ويرى الباحث أن القطاع العقاري في البنوك الإسلامية معرض أيضاً لمجموعة من المخاطر غير التجارية التي من شأنها أن تؤدي إلى توقف المعاملة المالية و حدوث خلافات و منازعات بين أطراف المعاملة ، و غنى عن البيان أن مثل هذه المخاطر غير التجارية يتم التعامل معها و معالجة آثارها و نتائجها باستخدام سياسة التأمين، و عموماً فإن على البنوك الإسلامية ضرورة تفعيل التكامل بين سياسات إدارة المخاطر التجارية و غير التجارية لتحقيق هدف البحث. و من هذا المنطلق اهتم الباحث بالعديد من الأسئلة التي تعالج في مجملها موضوع إدارة مخاطر المعاملات العقارية في البنوك الإسلامية، فعند سؤال العملاء عن مدى معرفتهم بالتأمين أو أية بدائل أخرى تغطي خسائر المعاملات العقارية مع البنوك الإسلامية جاءت نتائج العينة كما هو موضح بالجدول التالي :

تتضح توجيهات بيت التمويل الكويتي في إدارته للمخاطر المتمشية مع تعليمات بنك الكويت المركزي بتتبع سياسات إدارة مخاطر العملات الأجنبية و مخاطر الأسعار، هذا فضلاً عن المضاربات غير المشروعة التي كانت سبباً مباشراً لأزمة المناخ، و من المعلوم أن كلا من مخاطر العملات الأجنبية و مخاطر الأسعار تعتبر من المخاطر الاستثمارية (المضاربة) و هما بطبيعتهما أخطاراً غير خاضعة للتأمين، أما فيما يتعلق بمخاطر الائتمان فإنه يتم التركيز على إدارة هذه المخاطر باعتبار أن عمليات الائتمان في القطاع العقاري تتعرض فقط للأخطار العقارية ( المرابحة و البيع بآجل و الإجارة) التي يتم معالجتها حالياً في إطار إعداد و تكوين المخصصات المالية .

### جدول (١٤)

مدى معرفة العينة بالتأمين أو بدائل أخرى للتعامل مع الأخطار

النسبة %	مستويات المعرفة
٣٠,١	لا أعلم
٣٤,٦	معرفة محدودة
٥,٣	غير محدد الرأي
٢٧,٤	معرفة جيدة
٢,٦	معرفة تامة

الملاحظ أن العملاء في فئات العمر المبكرة كانت ترايتمهم بالتأمين محدودة، ويزداد الوعي التأميني بتزايد العمر لكنه مازال محدوداً على مستوى العينة، مما يعكس مدى انخفاض الوعي التأميني وبشكل واضح مع جمهور المتعاملين في القطاع العقاري بالبنوك الإسلامية.

### تأثير فئات الدخل :

أظهرت النتائج الاحصائية وجود اختلافات معنوية في فئات الدخل المختلفة حيث أن (  $p.value = 0,000$  )، فدوي الدخول المحدودة كانت معرفتهم ضئيلة عن التأمين وتزايد المعرفة التأمينية

ومن الملاحظ أن الأغلبية العظمى من العينة جاءت معرفتها محدودة ببدائل التعامل مع الأخطار حيث بلغت ٣٤,٦% وإذا ما أماننا فئة غير محددى الرأي فإن نسبة ذوي المعرفة المحدودة أو عدم المعرفة ٦٤,٧% في حين أن نسبة ٣٠% من العينة لديها معرفة تامة ومعرفة جيدة بها.

وللوقوف على آراء العينة حسب سماتهم الشخصية تم استخدام بعض الاختبارات الاحصائية اللامعلمية للكشف عن معنوية العلاقات لكل القضايا المطرحة مع المتغيرات الديموجرافية، ونلخص في الجدول التالي معنوية العلاقات بين الوعي التأميني والمتغيرات الديموجرافية.

### جدول (١٥)

مستويات قياس المتغيرات الديموجرافية حول مدى المعرفة بالتأمين أو بدائل أخرى

الوظيفة	المؤهل	الدخل	العمر	المتغيرات الديموجرافية
٠,١٩٠	٠,٠٠٠	٠,٠٠٠	٠,٠٠٠	المستويات المعنوية (P.values)

بزيادة الدخل، فهؤلاء من ذوي الدخول المرتفعة كانت لديهم معرفة تأمينية جيدة حيث يسعى ذوي الدخول الأعلى عادة إلى معرفة كيفية التعامل مع مخاطر المعاملات العقارية بالبنوك لارتفاع حجم هذه المعاملات.

### تأثير فئات العمر :

كشفت النتائج الاحصائية عن وجود فروق ذات دلالة معنوية بين فئات العمر المختلفة في العينة تجاه نفس القضية حيث أن (  $p.value = 0,000$  )، فممن

## تأثير المؤهل الدراسي :

، وقد جاءت نتائج التحليل الاحصائي لمدى معنوية العلاقة بين المتغيرات الديموجرافية بخصوص هذه القضية مؤيدة لهذا الانخفاض في الوعي التأميني وطرق إدارة المخاطر، فبالرغم من وجود فروق ذات دلالة معنوية بين أغلب هذه المتغيرات إلا أنها تعكس وبوضوح مدى الانخفاض في مستوى الوعي التأميني لدى العملاء، وهي السمة الغالبة على المجتمعات الاسلامية ومنها المجتمع الكويتي الذي ينظر إلى التأمين نظرة مشكوك فيها باعتبارها مخالفاً لأحكام الشريعة الاسلامية، لكن ظهر شركات التأمين التكافلي مؤخرًا في دولة الكويت من شأنه أن يغير من هذه المفاهيم ويدعمها في الاتجاه الصحيح والذي يؤثر بالإيجاب في التوسع في حجم المعاملات المالية في القطاع العقاري بالبنوك الاسلامية.

وفي السؤال عن مدى حرص البنوك الاسلامية على التأكد من سلامة المركز المالي للعملاء أفادت نسبة ٤,٧% من العينة أن البنك لم يرقم بذلك الاجراء في حين أشارت نسبة ٩٥,٣% من العينة

كشفت التحليل الاحصائي أن للفارق التعليمي تأثيراً واضحاً في الرأي بالنسبة للقضايا المتعلقة بالتأمين كمصدر لتغطية أخطار المعاملات العقارية حيث أن (  $p.value = 0,000$  )، فدوي المؤهلات العليا كان لديهم وعياً تأمينياً أكبر من ذوي المؤهلات الأقل.

## تأثير الحالة الوظيفية :

لم يظهر التحليل الاحصائي أي تأثير في الآراء المتعلقة بالوعي التأميني باختلاف الحالة الوظيفية لعينه البحث.

ويرى الباحث أن نسبة الذين لديهم معرفة محدودة بالتأمين ومن ليس لديهم معرفة بالتأمين أو أية بدائل أخرى لتغطية مخاطر المعاملات المالية في البنوك الاسلامية والتي بلغت ٦٤,٧% من حجم عينة الدراسة يرجع إلى انخفاض الوعي التأميني لدى العملاء بطرق مجانية المخاطر بصفة عامة والتأمين بصفة خاصة

## جدول رقم (١٦)

الاجراءات المتبعة للتأكد من سلامة المركز المالي للعميل

النسبة %	الاجراءات
٨٤	أوراق ثبوتية
٣٩,٦	ضمانات بنكية
٨٩,١	كفالات
٢٠	وثائق تأمينية

اهتمام البنوك الإسلامية من التأكد من سلامة المركز المالي للعملاء خاصة في ظل غياب استراتيجيات معينة لإدارة مخاطر القطاع العقاري والتي اتضحت في السؤال السابق مباشرة ، كما تعكس المؤشرات الاحصائية أيضاً انخفاض نسبة اضمانات بموجب وثائق تأمينية كإجراء يتبعه البنك للتأكد من سلامة وضمن المعاملة المالية ، وعلى العكس من ذلك اتضح ارتفاع نسب الضمانات البنكية كإجراء يتبعه البنك بشكل واضح وملحوس حيث بلغت هذه النسبة ٣٩,٦ % من عينه البحث ، كما اتضح من النتائج الإحصائية أن تأكد البنك من سلامة وضمن المعاملة عن طريق أوراق ثبوتية لممتلكات العملاء بلغت ٨٤ % كما بلغت نسبة التأكد عن طريق الكفالات نسبة ٨٩,١ % من عينه البحث مما يؤكد أن الاجراءات المتبعة بصفة عامة في هذه البنوك لتأمين وضمن وسلامة معاملاتها المالية مع العملاء تركز على الضمانات والكفالات والأوراق الثبوتية ، وهو ما يعكس عدم اهتمام البنوك الإسلامية بالتأمين كأسلوب فعال في إدارة المخاطر في الوقت الذي تعمل فيه على الاهتمام والتركيز على الضمانات والكفالات والأوراق الثبوتية وذلك على حساب التأمين .

هذا مع العلم بأن سياسة التأمين كأحد السياسات الهامة للتعامل مع الأخطار تعمل على ضمان استقرار واستمرار

بالإيجاب ، وبالنسبة لهؤلاء الذين أقيادوا بالإيجاب عرض الاستبيان الإجراءات المختلفة التي ساعدت البنك على التأكد من سلامة المركز المالي للعميل ونعرض في الجدول التالي توزيع العينه في هذه الصدد .

ومن الملاحظ في الجدول السابق أن الكفالات والأوراق الثبوتية كانت من أكثر الإجراءات التي يستخدمها البنك للتأكد من سلامة الموقف المالي للعميل .

وفي السؤال عما إذا كان البنك قد قام بالتأمين على العقار محل المعاملة لصالحه أثناء إتمام المعاملة أفادت نسبة ١٢ % من العينه بالإيجاب ، وعما إذا كان البنك قد قام بالتأمين لصالحه من الأخطار التي قد يتعرض لها العملاء مثل أخطار الوفاة والعجز والمرض لإتمام المعاملة ، أفادت نسبة ٨,٢ % من العينه بالإيجاب .

وحول السؤال عن طلب البنك وجود كفيل لضمان السداد في حالة توقف العميل عن السداد أفادت نسبة ٨٧ % من العينه بالإيجاب ، أما عن طلب البنك تعهدات ( شهادة راتب - وديعة بنكية - ضمان عقاري) لضمان السداد أفادت نسبة ٨٣,٩ % من العينه بالإيجاب .

وحول تأكد البنك من سلامة المركز المالي لطالب المعاملة المالية أثناء التعاقد على العملية أفادت الاحصاءات أن نسبة ٩٤,١ % أيدت ذلك ، وهذا يعكس مدى

والتي غالباً ما تؤدي في النهاية إلى ضياع حقوق البنوك الإسلامية وزيادة حجم الديون المشكوك في تحصيلها والديون المعدومة بسبب التعامل مع مخاطر القطاع العقاري باستخدام مثل هذه الإجراءات والبعد عن التأمين كأسلوب أفضل لمواجهة المخاطر.

وجدير بالذكر أن إتجاه بيت التمويل الكويتي مؤخراً كأحد أهم المؤسسات المالية الإسلامية بدولة الكويت إلى طلب خدمة التأمين التكافلي على حياة العملاء من أخطار الوفاة والعجز والمرض لعملاء إدارة العقار المحلي يعتبر خطوة على الطريق الصحيح في مجال إدارة المخاطر بالنسبة للمعاملات المالية بالقطاع العقاري ، على أن لا تقتصر هذه الخدمات التأمينية على تغطية أخطار الوفاة والعجز والمرض للعملاء بل أنه من الضروري أن تمتد إلى تغطية أخطار الممتلكات والمسئولية المدنية التي يمكن أن تتعرض لها العقارات محل المعاملة ، حيث من الممكن أن يظل العميل على قيد الحياة دون أن يتعرض لأي من مخاطر الأشخاص رغم تعرض الممتلكات محل المعاملة العقارية إلى أخطار الحريق - السرقة - السطو ... الخ ، والتي من شأنها أن تدفعه إلى التوقف عن السداد لعدم الانتفاع منها مما قد يخلق الكثير من الخلافات والمنازعات بين طرفي المعاملة العقارية في ظل غياب التأمين.

المعاملات العقارية وانتوسع فيها بما يخدم أطراف المعاملة ، فضلاً عن توافر عنصر الأمان الملازم لسياسة التأمين في تغطية أخطار المعاملات المالية بالبنوك الإسلامية بالقياس بالضمانات الأخرى المتبعة من جانبها والتي لاتخذ من الخسائر التي قد تتعرض لها المعاملات العقارية في القطاع العقاري بالبنوك الإسلامية .

ويدعم ذلك في نفس الإتجاه ما أشارت إليه نتائج التحليل الاحصائي فيما يتعلق بالتأمين كأسلوب للتعامل مع المخاطر في هذا المجال من جانب البنك سواء كان الأمر يتعلق بتغطية المخاطر الوفاة والعجز والمرض بالنسبة للعملاء أو تغطية مخاطر الممتلكات والمسئولية المدنية التي تتعرض لها العقارات محل المعاملة العقارية ، حيث أيدت الغالبية العظمى من عينه البحث عدم طلب البنك أي تغطيات تأمينية تتعلق بالعملاء أو العقارات رغم أن التأمين يعتبر سياسة توفر الأمان والضمان في تغطية الخسائر باعتباره يخضع لأحكام قانون الاشراف والرقابة على شركات ووكلاء التأمين رقم ( ٢٤ ) لسنة ١٩٦١ والقرارات الوزارية المعدلة له ، مما يعطي له فعالية أكبر في مجال التعامل مع المخاطر ، وأن ترك الأمور على حالها للضمانات والكفالات والأوراق الثبوتية المعمول بها حالياً قد يعرض البنك للدخول في مسائلات قانونية واللجوء إلى المحاكم في درجاتها المختلفة ،



وهو بالنظر إلى ما يحققه للفرد وللجماعة من فوائد ، فضلاً عن إجماع فقهاء الشريعة الإسلامية على شرعية التأمين التكافلي لتوافقه مع أحكام الشريعة الإسلامية ، فقد أصبح الإقدام عليه إن لم يكن إجبارياً بحكم لقوانين فهو إجباري أيضاً بحكم الواقع ، بمعنى أن الأشخاص لا يجدون غيره سياسه أكثر فعالية للتعامل مع الأخطار التي قد يتعرضون لها .

ولا يفوت الباحث أن ينوه بأن هناك دولا بالمنطقة سباقه في مجال استحداث وثائق تأمينية لتغطية البنوك الإسلامية من مخاطر عدم الوفاء بالاقساط المتعلقة بعمليات البيع بالمزاجحة أو البيع بالأجل وغيرها لضمان تعويض البنوك الإسلامية عند توقف البعض من العملاء عن السداد حال تحقق الخطر المؤمن منه مما يعمل على تشجيع البنوك الإسلامية على التوسع في التسويق للمعاملات بالقطاع العقاري في الحالات التي لا تتوافر فيها الضمانات والكنالات والأوراق الثبوتية اللازمة لإتمام المعاملة.

ويرى الباحث أن تفعيل دور التأمين في تغطية الأخطار لا يقتصر فقط على إدراجة ضمن استراتيجيات التسويق للبنوك الإسلامية بل يمتد أيضاً إلى سياسات التسويق لشركات التأمين التكافلي ، بمعنى ضرورة أن تتكامل هذه السياسات في إطار توضيح دور التأمين في درء الأضرار التي قد يتعرض لها المتعاملين في القطاع العقاري بالبنوك الإسلامية ، فالتأمين على حياة عملاء القطاع العقاري في البنوك الإسلامية يتم تغطيته على أساس رصيد المعاملة المالية خلال فترة سدادها ومن ثم يكون البديل الأقل تكلفة في حالة عدم توفر الضمانات والكنالات للشريحة العظمى من المتعاملين بالقطاع العقاري . أي أن التأمين قد تغلغل في معظم أوجه النشاط الاقتصادي

## المبحث الرابع دراسة الارتباط بين العلاقات في محاور الدراسة

١ - أثر معرفة العميل بالشريعة  
الإسلامية على توافق آراءه  
تجاه البنوك الإسلامية

بدراسة العلاقة بين أسباب  
اختيار البنوك الإسلامية ومدى  
معرفة العميل بأحكام الشريعة  
الإسلامية فيما يتعلق بالمعاملات  
العقارية يعرض الجدول المزدوج  
التالي توزيع العينة للعلاقة بين تلك  
الأسباب ودرجة المعرفة كما يلي :

ويلاحظ من الجدول السابق  
أن الموافقة على اختيار البنوك  
الإسلامية يرتبط ارتباطاً وثيقاً  
بالمعرفة أو عدم المعرفة بأحكام  
الشريعة الإسلامية ، فهؤلاء الذين

لدراسة درجة الارتباط بين  
أهم العلاقات في محاور الدراسة تم  
استخدام اختبار ( chi-square )  
وجداول الإقتران ( cross -  
tabulations ) لاختبار فرضية  
العدم التي تنضي بعدم وجود علاقة  
اقتران بين امتغيرات محل الدراسة  
ضد الفرض البديل الذي يقضي  
بوجود علاقة اقتران بين هذه  
المتغيرات .

ومن ثم تم استخدام قيمة  
مستوى الدلالة المعنوية (p.value)  
لرفض أو قبول فرض عدم وفيما  
يلي الدراسة الإحصائية المتعلقة  
بذلك :

### جدول رقم (١٧)

العلاقة بين أسباب اختيار البنوك الإسلامية ومدى معرفة العميل بأحكام الشريعة الإسلامية

لا	نعم	لتوافق معاملات البنوك الإسلامية مع أحكام الشريعة الإسلامية
		درجة اتمعرفة بأحكام الشريعة الإسلامية
٠,٠٣٠	٠,٠٤٠	لا أعلم
٠,٠٣٣	٠,١٧٤	معرفة محدودة
٠,٠١٠	٠,٠٢٠	غير محدد الرأي
٠,٠٣٤	٠,٦٠٠	معرفة جيدة
٠,٠٥٤	٠,٠٦٢	معرفة تامة

التالي ارتباطات العلاقة بين  
المسئولية القانونية والمخاطر.

وقد كشف الاختبار  
الإحصائي عن ارتباطات ذات دلالة  
معنوية تبين درجة المعرفة  
بالمسئولية القانونية والمخاطر في  
المجال العقاري حيث أن  
(  $p.value=0,000$  )، ومن  
الواضح أن هؤلاء الذين لديهم وعياً  
قانونياً جيداً لديهم أيضاً معرفة جيدة  
بالمخاطر من جراء التعامل مع  
البنوك الإسلامية حيث بلغت هذه  
النسبة ٢٨,١% من حجم العينة .

ويرى الباحث أن المعرفة  
والإدراك لدى العملاء بالمسئولية  
القانونية والمخاطر لا يعني  
بالضرورة تحريك نوافعهم نحو  
التأمين ، وهو ما أكدته نتائج  
التحليل الإحصائي السابق الإشارة  
إليها ، ومما بلغت النظر أن نسبة  
هؤلاء الذين ليست لديهم دراية  
بالمسئولية القانونية غابت عنهم

أجابوا بنعم كانت درجة معرفتهم  
بأحكام الشريعة الإسلامية معرفة  
جيدة وبلغت نسبتهم ٦٠%  
بالإضافة إلى هؤلاء الذين كان  
سبب تعاملهم هو توافق معاملات  
البنوك مع أحكام الشريعة الإسلامية  
وكانت لديهم معرفة تامة بأحكام  
الشريعة الإسلامية حيث بلغت  
نسبتهم ٦,٢% وأفاد التحليل  
الإحصائي أن درجة الارتباط بين  
الموافقة على اختيار البنوك  
الإسلامية والمعرفة أو عدم  
المعرفة بأحكام الشريعة الإسلامية  
كانت معنوية حيث أن ( $0,000 = p.value$ ) ،  
هذا وقد ارتبطت هذه  
الأسباب باختيار العميل لأسلوب  
المراوحة في المعاملات العقارية .

٢ - أثر معرفة العملاء بالمسئولية  
القانونية المترتبة على  
معاملاتهم مع البنوك  
الإسلامية على مدى معرفتهم  
بالمخاطر  
يعرض الجدول المزدوج

جدول رقم (١٨)

مدى ارتباط العلاقة بين المعرفة بالمسئولية القانونية والمعرفة بالمخاطر

معرفة تامة	معرفة جيدة	غير محدد الرأي	معرفة محدودة	لا أعلم	المعرفة بالمسئولية القانونية المعرفة بالمخاطر
٠,٠٠٧	٠,٠٣٩	٠,٠٠٥	٠,٠٥٠	٠,١٢٠	لا أعلم
٠,٠١١	٠,٠٤٤	٠,٠٠٧	٠,٢٦٩	٠,٠١٤	معرفة محدودة
٠,٠٠٥	٠,٠١٠	٠,٠١٤	٠,٠٠٧	٠,٠٠٥	غير محدد الرأي
٠,٠٤٨	٠,٢٨١	٠,٠٠٠	٠,٠٠٠	٠,٠٠١	معرفة جيدة
٠,٠٥٧	٠,٠٠٨	٠,٠٠٠	٠,٠٠٠	٠,٠٠٢	معرفة تامة

لديهم معرفة جيدة بالمخاطر ولديهم أيضا معرفة جيدة بطرق تغطيتها فقد بلغت ١٨,٦ % . ومن الواضح أن قرار العميل عند التعامل مع البنوك الإسلامية لا يخضع إلى سياسة رشيدة في اتخاذ قرار التعامل معها في ظل غياب

أيضا فكرة توقع المخاطر وخسائرها وقد بلغت نسبة هؤلاء ٢٦,٩ % وهي نسبة يجب الوقوف عندها لحساب درجة مخاطرة هؤلاء العملاء في ظل غياب المعرفة الكاملة بالمسئولية القانونية للعلاقة مع البنوك الإسلامية في

### جدول رقم (١٩) مدى ارتباط معرفة العملاء بالمخاطر وطرق معالجتها .

معرفة تامة	معرفة جيدة	غير محدد الرأي	معرفة محدودة	لا أعلم	المعرفة بالمسئولية القانونية المعرفة بالمخاطر
٠,٠٠٤	٠,٠١٦	٠,٠٠١	٠,٠٣٥	٠,١٢٠	لا أعلم
٠,٠٠٣	٠,٠٤٧	٠,٠٠٣	٠,٠٢٤	٠,٠٨٩	معرفة محدودة
٠,٠٠١	٠,٠٠٣	٠,٠٢٨	٠,٠١٥	٠,٠٢٨	غير محدد لرأي
٠,٠٠٧	٠,١٨٦	٠,٠١٨	٠,٠٨٧	٠,٠٠٧	معرفة جيدة
٠,٠٣٦	٠,٠١٣	٠,٠٠٥	٠,٠٤٤	٠,٠٠٦	معرفة تامة

المعرفة بالمخاطر وطرق تغطيتها كما تبين من الدراسة الاحصائية فقد أظهرت نتائج الاختبارات الاحصائية معنوية تلك الارتباطات حيث أن ( p.value = ٠,٠٠٠ ) .

مجال التعاملات العقارية .

### ٣ - أثر معرفة العملاء بالمخاطر في المجال العقاري وبدائل معالجة الخطر وتغطية الخسائر .

ولا يفوت الباحث التنويه بأن نسبة ١٨,٦ % من حجم العينة التي لديها معرفة جيدة بالمخاطر وفي نفس الوقت معرفة جيدة بطرق التعامل معها ليست بالضرورة قد قامت بترجمة هذه المعرفة إلى الواقع الفعلي باستخدام التأمين أو بدائل أخرى للتعامل مع المخاطر، حيث أن البنوك الإسلامية لا تفضل التعامل مع شركات التأمين التجارية التقليدية نظراً لعدم تشبيها

بالخص المزدوج التالي نتائج ارتباطات اتجاهات آراء العينة حول تلك القضية .

يتضح من الجدول السابق أن هناك نسبة معقولة وهي ٢٤,٤ % لديهم معرفة محدودة بمخاطر التعامل مع البنوك الإسلامية في المجال العقاري وأيضا معرفتهم محدودة بطرق تغطية هذه المخاطر، أما بالنسبة لهؤلاء الذين

نسبة غياب الوعي التأميني لدى عملاء البنوك الإسلامية من زاوية معالجة الخطر قد تتعدى ٢٦ % وهذا يعكس مؤشراً خطيراً لمتخذ القرار ، حيث أن العميل ليس لديه دراية بالمسئولية القانونية وليس لديه بدائل كافية لتغطية مخاطر المعاملات العقارية مع البنوك الإسلامية ، وهنا تظهر مسئولية البنوك الإسلامية في معالجة هذا الجانب بضرورة توضيح وشرح شروط العقد للعميل والالتزامات المترتبة على الإخلال به وقد أشارت نسبة ١٦,٩ % من العينة أن لديهم معرفة جيدة بالمسئولية القانونية وأيضاً لديهم وعياً تأمينياً جيداً بطرق معالجة المخاطر من خلال التأمين أو بدائل أخرى وهذه العلاقات معنوية حيث أن ( p.value = ٠,٠٠٠ ) .

مع أحكام الشريعة الإسلامية في تعاملاتها ، كما أن شركات التأمين التكافلي والتي بدأت في مزاوله أنشطتها التأمينية حديثاً لم يسمح لها الوقت في تفعيل دروها نحو تقديم خدماتها التأمينية للبنوك الإسلامية ، هذا فضلاً عن عزوف الغالبية العظمى من الأشخاص بطبيعتهم عن طلب التأمين للتعامل مع المخاطر التي يتعرضون لها في حياتهم اليومية .

٤ - أثر معرفة العملاء بالمسئولية القانونية ودرايتهم بطرق تغطية المخاطر

يعرض الجدول المزدوج التالي التوزيع التكراري لأراء العينة حول هذه القضية

يتضح من الجدول السابق أن

جدول رقم (٢٠)  
مدى ارتباط المعرفة بالمسئولية القانونية وطرق تغطية المخاطر

معرفة تامة	معرفة جيدة	غير محدد الرأي	معرفة محدودة	لا أعلم	المعرفة بطرق تغطية المخاطر	المعرفة بالمسئولية القانونية
٠,٠٠٣	٠,٠٠٣	٠,٠٠١	٠,٠٣٧	٠,١٠١	لا أعلم	
٠,٠٠١	٠,٠٥٥	٠,٠٣٠	٠,٢٦٠	٠,٠٨٩	معرفة محدودة	
٠,٠٠٠	٠,٠١١	٠,٠١٨	٠,٠١٤	٠,٠١٥	غير محدد الرأي	
٠,٠٠٥	٠,١٦٩	٠,٠٢٨	٠,٠٨٦	٠,٠٣٧	معرفة جيدة	
٠,٠٣٢	٠,٠٣٤	٠,٠٠٣	٠,٠٣٦	٠,٠١٦	معرفة تامة	

## نتائج وتوصيات البحث

### أولاً : نتائج البحث :

الإسلامية وبينها في تغطية حياة العملاء تأمينياً على أرصدة المعاملات الائتمانية العقارية من مخاطر الوفاة والعجز والمرض لصالح البنوك الإسلامية ومتغلباً في ذلك على ظاهرة انخفاض الوعي التأميني التي تتميز بها أغلب المجتمعات الإسلامية خاصة في ظل غياب التأمين التكافلي .

٤ - إن اعتماد البنوك الإسلامية على سياسة اعداد الاحتياطات المالية في مواجهة المخاطر التجارية تعد غير كافية بالنظر لمجموعة المخاطر غير التجارية التي يحتم الأمر ضرورة وجود التأمين التكافلي لمواجهتها .

٥- أظهرت دراسة الارتباط بين أهم العلاقات في محاور البحث أن:

أ . الموافقة على اختيار العملاء للبنوك الإسلامية يرتبط ارتباطاً وثيقاً بمدى معرفتهم أو عدم معرفتهم بأحكام الشريعة الإسلامية، حيث أن مستوى الدلالة المعنوية لاختبار ( $\chi^2 = 0,000$ ).

ب . العلاقة بين درجة المعرفة بالمسئولية القانونية والمخاطر تأخذ اتجاهاً طردياً، رغم أن المعرفة والإدراك لدى العملاء بالمسئولية القانونية والمخاطر لا يعني بالضرورة حفز دوافعهم نحو التأمين.

بعد إجراء الدراسة السابقة والتي تركزت في إعداد دراسة تحليلية للمخاطر العقارية في البنوك الإسلامية اللاربوية في دولة الكويت أمكن التوصل إلى النتائج التالية :

١ - إن تميز سوق معاملات الائتمان العقاري في البنوك الإسلامية في دولة الكويت بخاصية المنافسة الكاملة مع غيرها من البنوك التجارية يؤكد على سعي البنوك الإسلامية نحو إجراء معاملاتها بالسرعة الممكنة لجذب العملاء وذلك على حساب دراسة المخاطر المحيطة بها وكيفية إدارتها وإكتفاء من العملاء بتوافقها مع أحكام الشريعة الإسلامية بغض النظر عن دراسة الشروط العامة الواردة في عقود المعاملات العقارية التي تطرحها البنوك الإسلامية باعتبارها من عقود الإذعان .

٢ - إن حداثة العهد نحو نشأة شركات التأمين التكافلي في سوق التأمين بدولة الكويت أثر بدوره في تأخير تفعيل دور التأمين في تغطية المخاطر العقارية للائتمان العقاري في البنوك الإسلامية .

٣ - إن ظهور شركات التأمين التكافلي مؤخراً بدولة الكويت سمح بظهور الدور التكافلي بين البنوك

## ثانيا : توصيات البحث :

العملاء وانتي من شأنها التأثير السلبي المباشر على إمكانية استمرارهم في المعاملات المالية ، وإذا اعتبرنا هذا اتجاهاً مرغوباً فيه في مجال إدارة مخاطر المعاملات المالية طالما ظلت العقارات ملكية خالصة لبيت التمويل خلال مدة المعاملة وفقاً لشروط عقد المراجعة العقارية فبتنا نرى إنه اتجاهاً منقوصاً في مجال إدارة المخاطر باعتبار أن ملكية بيت التمويل للممتلكات محل المعاملة يتطلب أيضاً تأمينها من مخاطر الممتلكات لصالحه خلال مدة المعاملة بينما لو كانت طبيعة البعض الآخر من العقود تسمح بانتقال الملكية من البنك إلى العميل خلال مدة المعاملة فإن من الأهمية بمكان أن نشير إلى ضرورة أن يتم تأمين المسؤولية المدنية للعميل تجاه الأضرار التي قد تَحَقُّ بهذه الممتلكات لصالح البنك ذلك أن المعاملة العقارية كما وأنها قد تتأثر بوفاء العميل أو أصابته بالعجز أو انمرض فإنها أيضاً قد تنتهي بهلاك أو دمار الممتلكات محل المعاملة أو بردها غير صالحة للغرض المفترض منياً وبالصورة التي تؤدي إلى توقف العميل عن سداد الأقساط المستحقة عليه وضياع حقوق البنك.

١ - ضرورة الاهتمام بتفعيل ضوابط بنك الكويت المركزي ووزارة العدل وشركات التأمين التكافلي مع دوائر القطاعات العقارية في البنوك الإسلامية فيما يتعلق بالتوازن في تحديد المراكز القانونية لحقوق والتزامات أطراف المعاملات الائتمانية العقارية والفصل في تحديد مفهوم المخاطر المتباينة التي قد تتعرض لها مثل هذه المعاملات وبيان مسئولية كل طرف منها .

٢ - التأكيد على أهمية التكامل بين البنوك الإسلامية وشركات التأمين التكافلي لطرح التغطيات التأمينية للتأمين على العقارات موضوع المعاملات الائتمانية العقارية والتأمين على حياة طالبي هذه المعاملات بأقل التكاليف الممكنة في ظل اتساع حجم هذه المعاملات والمتعاملين فيها .

٣ - الاهتمام المتزايد بتأمينات الأشخاص والتأمينات العامة معاً وبذات الأهمية في إطار التأمين التكافلي للتعامل مع مخاطر القطاع العقاري بالبنوك الإسلامية حيث أن اهتمام بيت التمويل الكويتي بالاتفاق مع مخاطر التأمين التكافلي للبدء في تقديم خدمة التأمين على الأديون العقارية من مخاطر الوفاة والعجز والمرضى لا يعد كافياً في مواجهة المخاطر التي قد يتعرض لها

## المراجع

### أولا : كتب عربية

- ١ - أحمد شرف الدين (١٩٨٣) أحكام التأمين في القانون والقضاء ، دراسة مقارنة ، جامعة الكويت .
- ٢ - د. أحمد عبادة سرحان (١٩٧١) د . ثابت محمود أحمد ، مقدمة العينات ص ١١ ، دار انكتب الجامعية ، القاهرة .
- ٣ - د. السباعي محمد الفقي وآخرون (٢٠٠٠) ، مبادئ التأمين ، الأصول العلمية والتطبيقية الطبعة الأولى ، ذات السلاسل للنشر والتوزيع ، الكويت .
- ٤ - د. السباعي محمد الفقي ، د. محمود جمال الدين حمزة (١٩٩٨) التأمين على الحياة الهيئة العامة للتعليم التطبيقي والتدريب ، الكويت .
- ٥ - د . جلال محمد إبراهيم (١٩٨٩) التأمين وفقا للقانون الكويتي ( دراسة مقارنة مع القانونين المصري والفرنسي ) ذات السلاسل للنشر الكويت .
- ٦ - د . سلامة عبد الله سلامة (١٩٨٦) ، الخطر والتأمين ( الأصول العلمية والعملية) . الطبعة السابعة ، الكويت .
- ٧ - عبد الرشيد مأمون (١٩٨٨) علاقة السببية في المسؤولية المدنية ، دار النهضة العربية ، القاهرة .

### ثانيا : كتب أجنبية :

- 8 - Anderson, D. Sweeney , D and Williams T . (1996) Statistics for Business and Economics sixth Edition , West publishing Company St. Paul, Minnesota USA.
- 9-George E, Rejda (1992) Principle of Risk Management and insurance . Fourth Edition, Harper Collins Publishers Inc ,. United state of America.
- 10-Presley, JR. and Wilson R. (1992) Banking in the Arab gulf chapter 3 ,London ,Macmillan ,London.
- 11-Williams , C Arthuer, JR. and Heins Richard M., (1989) Risk Management And Insurance, Sixth Edition, ; New yourk, McGraw Hill , Hill Book Company.
- 12-Willson R. ( 1995 ) Islamic Banking: Going Global , the banker London.



**ثالثا : بحوث علمية:**

13 - السباعي محمد الفقي (١٩٩٠) إدارة أخطار صناعة الحديد والصلب المصرية رسالة دكتوراه غير منشورة ، كلية التجارة جامعة القاهرة ، القاهرة.

١٤- عثمان بابكر (٢٠٠١) ( نحو الصناعة المصرفية الإسلامية والتحديات التي تواجهها.

15-AL-Fadhli .M.(1998) Financial Performance of Islamic banking in kuwait . Loughborough University Business school , UK.

**رابعا : دوريات:**

- 16 - التقرير المالي ( معهد الدراسات المصرفية ) ( ٢٠٠٠ - ٢٠٠١ - ٢٠٠٢ )
- 17 - التقرير الرابع والعشرون - بيت التمويل الكويتي ص ١٢ عام (٢٠٠٢) ١٨ - بيت التمويل الكويتي ، الفتاوي الشرعية في المسائل الاقتصادية (١٩٨٩).
- 19- بيت التمويل الكويتي حقائق وارقام الكويت(١٩٩٥)
- 20 - بيت التمويل الكويتي التقارير السنوية عام ( ١٩٩٩ - ٢٠٠٠ - ٢٠٠١ - ٢٠٠٢ )
- ٢١- دليل القوانين واللوائح الصادرة في دولة الكويت (١٩٩٩)

**خامسا : برامج إحصائية جاهزة:**

22 - البرنامج الاحصائي SPSS WIN / PC Version 11.0

**سادسا : مقابلات :**

- 23 - مقابلة مع الأستاذ صلاح عبد العزيز الخميس(٢٠٠٤) مدير إدارة العقار المحلي بيت التمويل الكويتي.
- 24 - مقابلة الدكتور محمد جميل الشبشيري (٢٠٠٤) مدير الدراسات والتقارير مركز المعلومات الداخلية بيت التمويل الكويتي .

ملحق

الإستبيان

الأخ المحترم / الأخت المحترمة  
السلام عليكم ورحمة الله وبركاته ،،،

حيث أن تقدم البحث العلمي وتطوره هو نتاج التعاون والمشاركة ، لهذا فإننا نتشرف بأن نقدم قائمة الاستبيان المرفقة والتي تتضمن عدة اسئلة تستهدف دراسة المتغيرات المتعلقة بالتعامل مع البنك الإسلامي والأخطار الناتجة عنها بالنسبة للقطاع العقاري خاصة فيما يتعلق بأعمال المرابحة والبيع بالأجل والإجارة وكيفية التعامل مع هذه الأخطار فيما يعرف بالمخاطر العقارية في البنوك الإسلامية .

لذا نرجو منك التكرم بالتعاون الفعال معنا بالإدلاء بأرائك الصريحة ، والتي ستساهم بكل تأكيد في الوصول إلى نتائج واقعية فاعلة بشأن موضوع الدراسة .

ونود أن نؤكد لكم بأن ما سوف تدلون به من آراء أو مقترحات ستكون موضع السرية التامة ولن تستخدم إلا لأغراض البحث العلمي ، هذا بالإضافة إلى أن النتائج التي سوف نتوصل إليها إن شاء الله سوف تعرض في شكل أرقام إجمالية بما يفيد ويحقق أهداف البحث العلمي .

ولكم خالص الشكر والتقدير على حسن تعاونكم معنا راجين من الله العلي القدير التوفيق والنجاح للجميع.

المتغيرات الديموجرافية :

- الجنس : ١ - ذكر ٢ - أنثى
- الحالة الاجتماعية : ١ - متزوج ٢ - غير متزوج
- الجنسية : ١ - كويتي ٢ - خليجي
- فئة العمر : ١ - أقل من ٢٥ ٢ - ٢٥ - ٣٥ ٣ - ٣٦ - ٤٥ ٤ - ٤٦ - ٥٥ ٥ - ٥٦ فأكثر
- فئة الدخل : ١ - أقل من ٥٠٠ ٢ - ٥٠١ - ١٥٠٠ ٣ - ١٥٠١ - ٢٥٠٠ ٤ - ٢٥٠١ - ٥٠٠٠ ٥ - ٥٠٠١ فأكثر
- المؤهل الدراسي : ١ - حاصل على شهادة أقل من الجامعية ٢ - حاصل على شهادة جامعية فأعلى
- الحالة الوظيفية : ١ - القطاع الحكومي ٢ - القطاع النفطي ٣ - القطاع الخاص ٤ - العسكريون ٥ - العاملون نحسابهم الخاص ( مهن حرة )

المحور الأول : بيئة المعاملات في البنوك الإسلامية في المجال العقاري :  
من فضلك ضع علامة ( صح ) بجوار الرقم الذي يتناسب مع رأيك :

يرجى عدم استخدام  
المربعات حيث فيها  
لفرض التحليل  
الإحصائي فقط

١ / ١ لماذا فضلت التعامل مع البنوك الإسلامية عن البنوك التجارية :  
( يمكن اختيار أكثر من إجابة )

- ١ - لتوافق معاملات البنوك الإسلامية مع أحكام الشريعة الإسلامية .
- ٢ - للحصول على عقار بتكلفة أقل .
- ٣ - للحصول على تسهيلات أفضل مع مرونة في حجم التعامل .
- ٤ - للسهولة في شروط وإجراءات التعامل .

١ / ٢ ما مدى معرفتك بأحكام الشريعة الإسلامية فيما يتعلق بالمعاملات  
العقارية في البنوك الإسلامية : ( أختَر إجابة واحدة فقط )

- ١ - لا أعلم
- ٢ - معرفة محدودة .
- ٣ - غير محدد الرأي .
- ٤ - معرفة جيدة .
- ٥ - معرفة تامة .

١ / ٣ ما هي الأساليب التي استخدمتها للتعامل مع البنوك الإسلامية  
( يمكن اختيار أكثر من إجابة )

- ١ - أسلوب المراجعة
- ٢ - أسلوب البيع بالأجل
- ٣ - الإجارة .

يرجى عدم استخدام  
المربعات حيث أنها  
لغرض التحليل الاحصائي  
فقط

## المحور الثاني :

### مخاطر التعامل مع البنوك الإسلامية في المجال العقاري :

١ / ٢ ما مدى معرفتك بالمخاطر التي يمكن  
أن تتعرض لها المعاملات العقارية مع البنوك الإسلامية :  
( اختر إجابة واحدة فقط )

- ١ - لا أعلم
- ٢ - معرفة محدودة .
- ٣ - غير محند الرأي .
- ٤ - معرفة جيدة .
- ٥ - معرفة تامة .

٢ / ٢ ما مدى علمك بالمسئولية القانونية المترتبة على  
معاملاتك مع البنوك الإسلامية : ( اختر إجابة واحدة فقط )

- ١ - لا أعلم
- ٢ - معرفة محدودة .
- ٣ - غير محند الرأي
- ٤ - معرفة جيدة .
- ٥ - معرفة تامة .

٢ / ٣ هل تعثرت معاملاتك المالية مع البنك الإسلامي ؟

- ١ - نعم
- ٢ - لا ( انتقل إلى السؤال ٥ / ٢ ) .  
إذا كانت الإجابة بنعم ما هي اسباب ذلك لتعثر :  
( يمكن اختيار أكثر من إجابة )

- ١ - الحريق .
- ٢ - السرقة والسطو .
- ٣ - العجز أو المرض .
- ٤ - العسر المالي .
- ٥ - عدم القناعة بالاستمرار في المعاملة .
- ٦ - وفاة الضامن أو الكفيل .

يرجى عدم استخدام المربع  
حيث أنها لغرض التحليل  
الإحصائي فقط

٤ / ٢ في حالة عدم القدرة على سداد قيمة الأقساط لأحد الأسباب السابقة  
هل قام البنك باسترداد العقار محل التعامل :

١ - نعم .

٢ - لا .

٥ / ٢ هل تعرضت إلى أي مساءلة قانونية من خلال معاملتك  
مع البنوك الإسلامية :

١ - نعم .

٢ - لا .

٦ / ٢ هل تعرضت إلى أي مساءلة قانونية لضمانات أو كفالات  
لعملاء آخرين :

١ - نعم .

٢ - لا .

يرجى عدم استخدام المبرعات  
حيث أنها لغرض التحليل  
الإحصائي فقط

### المحور الثالث :

#### إدارة مخاطر المعاملات العقارية في البنوك الإسلامية :

١ / ٣ هل لديك معرفة بالتأمين أو بدائل أخرى لتغطية خسائر  
المعاملات العقارية مع البنوك الإسلامية ؟ ( اختر إجابة واحدة فقط )

١ - لا أعلم

٢ - معرفة محدودة .

٣ - غير محدد الرأي .

٤ - معرفة جيدة .

٥ - معرفة تامة .

٢ / ٣ هل تأكد البنك من سلامة مركز لمالي عند طلب المعاملة ؟

١ - نعم

٢ - لا ( انتقل إلى السؤال ( ٣ / ٣ ) )

إذا كانت الإجابة بنعم اختر الإجراءات التي اتبعها البنك للتأكد من  
سلامة وضمآن المعاملة : ( يمكن اختيار أكثر من إجابة ) :

١ - أوراق ثبوتية للممتلكات

٢ - ضمانات بنكية ( راتب - ودائع بنكية - حسابات ) .

٣ - كفالات

٤ - وثائق تأمينية

٣ / ٣ هل قام البنك بالتأمين على العقار محل المعاملة العقارية  
نصالحه أثناء إتمام المعاملة :

١ - نعم

٢ - لا

٣ - لا أعلم



يرجى عدم استخدام المربعاد  
حيث أنها لغرض التحليل

٣ / ٤ هل قام البنك بالتأمين لصالحه من مخاطر الوفاة والمعجز  
والمرض لإتمام إجراءات المعاملة :

- ١ - نعم  
٢ - لا  
٣ - لا أعلم

٣ / ٥ هل طلب البنك كفيل لضمان السداد في حالة توقفك عن السداد ؟

- ١ - نعم  
٢ - لا

٣ / ٦ هل طلب البنك تعهدات (شهادة راتب - وديعة بنكية -  
ضمان عقاري) لضمان السداد في حالة التوقف ؟

- ١ - نعم  
٢ - لا