مصرف السلام

AL SALAM BANK

Algeria الجزائر

معرض الصحافة

شهر مارس

2018

لتزويد عملائه بكل الحلول المصرفية

بنك السلام يطلق "السلام فيزا"

أطلق مصرف السلام – الجزائر، بطاقة الدفع "السلام فيزا" الدولية لتزويد عملائه بكل الحلول المصرفية التي تلبي احتياجاتهم اليومية وتسهل عليهم استخدام أموالهم بكل امان وراحة.

وتمنح خدمة "السلام فيزا" للعملاء فرصة القيام بالعديد من العمليات البنكية، على غرار السحب النقدي من اجهزة الصراف الآلي الحاملة لشارة Visa 7 أيام 7 وعلى مدار الساعة محليا ودوليا، بالإضافة إلى تسديد المشتريات لدى مجموعة واسعة من المحلات التجارية التابعة لشبكة "فيزا" والدفع عبر الانترنت للسلع والخدمات على المستوى الدولي.

ويعرض مصرف السلام – الجزائر على عملائه ثلاث انواع من البطاقات متمثلة في بطاقة السلام فيزا مسبقة الدفع. ويشترط السلام فيزا الذهبية والسلام فيزا بريميوم على متعامليه الراغبين في هذه الخدمة فتح حساب مصرفي على مستوى أحد فروع المصرف بالدينار الجزائري وآخر بالعملة الأجنبية.

وقد تم تزويد بطاقات السلام فيزا بشريحة ذكية ورقم سري تسمح لحامليها من استلام رسائل نصية على هواتفهم النقالة بعد كل عملية دفع أو سحب لتأكيد العمليات والتحوط من مخاطر السرقة والاحتيال.

كما يمكن للمتعاملين استعمال هذه البطاقات لتسديد مشترياتهم المنجزة عبر المواقع التجارية الالكترونية باستعمال رقم CVV2 و الرقم السري المتغير OTP الذي يرسل الى حاملها عبر الرسالة القصيرة.

ويتطلع مصرف السلام-الجزائر إلى إطلاق المزيد من المبادرات الجديدة التي تسهم في إثراء تجربة عملائه بخدمات بنكية مبتكرة وأصيلة.

من جهة أخرى، يفتتح بنك السلام – الجزائر، اليوم، أول فرع تجاري له في مدينة ورقلة ليضاف الى الوكالات المتواجدة في كل من الجزائر العاصمة، البليدة، وهران، سطيف وقسنطينة.

ويطبق البنك استراتيجيته التنموية بالتقرب أكثر لجميع مناطق الوطن حيث يعزز بذلك مكانته كمصرف شامل يقدم منتجات تتوافق وتعاليم الشريعة الإسلامية بتموقعه التدريجي في جميع أنحاء الجزائر.

ويطمح مصرف السلام – الجزائر إلى مضاعفة عدد فروعه خلال سنة 2018 لتصل إلى 17 فرعا. حيث سيتم افتتاح فروع جديدة في ولاية الجزائر (سطاوالي، سيدي يحيى وشارع حسيبة) كما أن هناك ستة مشاريع فروع قيد الإنجاز في مستوى الوطن (أدرار، بسكرة، عين، سارة، باتنة، عنابة ومسيلة) وذلك في إطار استراتيجية توسيع شبكة المصرف المذكورة سعيا لمرافقة برنامج الحكومة لتنمية الاقتصاد الوطني.

فيما سيفتتح فرعه الجديد بولاية ورقلة

بنك السلام يطلق بطاقة الدفع الالكترونية الدولية ابتداء من الفاتح مارس

■ إضافة الى تواجده في كل من الجزائر العاصمة، البليدة، وهران ، سطيف و قسنطينة ، يمضي مصرف السلام الجزائر قدماً في تطبيق استراتيجيته التنموية بالتقرب أكثر لجميع مناطق الوطن وذلك من خلال افتتاح أول فرع تجاري له في مدينة ورقلة.

وحسب البيان الصادر عن مصرف السلام، تسلمت "الفجر" نسخة منه، يعزز بذلك بنك السلام مكانته كمصرف شامل يقدم منتجات تتوافق وتعاليم الشريعة الإسلامية بتموقعه التدريجي في جميع أنحاء الجزائر.

بفضل هذا الفرع الجديد، سيستفيد متعاملو ومستقطبو هذه المنطقة وكذا المناطق المحيطة بها من تكفل سريع و شخصي، يقدمه لهم فريق محلي مدرب من ذوي الكفاءة والخبرة ويمكنهم من الاستفادة من مجموعة كبيرة من المنتجات المبتكرة والخدمات المصرفية الراقية بطريقة مبسطة وتفاعلية.

يأمل مصرف السلام -الجزائر التواصل العميق مع مشاريع متعامليه وتوثيق علاقات تشاركية بهم عن طريق التقرب منهم أينما وجدو. كما يطمح مصرف السلام الجزائر إلى مضاعفة عدد فروعه خلال سنة 2017 لتصل إلى 17 فرعا، حيث سيتم افتتاح فرعين جديدين على مستوى ولاية الجزائر(سطاوالي، سيدي يحيى وشارع حسيبة) كما أن هناك ستة مشاريع فروع قيد الإنجاز على مستوى الوطن (أدرار، بسكرة، عين وسارة، باتنة، عنابة ومسيلة) وذلك في إطار استراتيجية توسيع شبكة المصرف المذكورة سعيا لمرافقة برنامج الحكومة لتنمية الاقتصاد الوطني. مع تصميمها الرفيع والعصري، تتوفر شبكة فروع مصرف السلام-الجزائر بالإضافة إلى المقاييس العالمية على مناخ عمل مهني احترافي وجذاب، وهي تتناسب مع فعالية التوزيع والتمركز والتي تسمح بدمج النشاط المصرفي داخل استراتيجية التطوير.

كما أنها تجتذب أكثر فأكثر المتعاملين الأوفياء، من خلال منحهم خدمات تقنية راقية ومبتكرة مما يسهل تواصلهم اليومي مع وكالتهم.

كما يطلق مصرف السلام - الجزائر في الفاتح من مارس بطاقة الدفع "السلام فيزا" الدولية حرصا منه على تزويد عملائه بكل الحلول المصرفية التي تلبي احتياجاتهم اليومية وتسهل عليهم استخدام أموالهم بكل امان وراحة .

خدمة "السلام فيزا" تتيح للعملاء فرصة القيام بالعديد من العمليات البنكية ؛ على غرار السحب النقدي من اجهزة الصراف الآلي الحاملة لشارة فيزا 7 أيام 7 وعلى مدار الساعة محليا ودوليا ؛ بالإضافة إلى تسديد المشتريات لدى مجموعة واسعة من المحلات التجارية التابعة لشبكة "فيزا" والدفع عبر الانترنت للسلع والخدمات على المستوى الدولي . يعرض مصرف السلام - الجزائر على عملائه ثلاث انواع من البطاقات متمثلة في بطاقة السلام فيزا مسبقة الدفع ، السلام فيزا الذهبية والسلام فيزا بريميوم ويشترط على متعامليه الراغبين في هذه الخدمة فتح حساب مصرفي على مستوى احد فروع المصرف بالدينار الجزائري وآخر بالعملة الأجنبية .

و قد تم تزويد بطاقات السلام فيزا بشريحة ذكية ورقم سري تسمح لحامليها من استلام رسائل نصية على هواتفهم النقالة بعد كل عملية دفع أو سحب لتأكيد العمليات والتحوط من مخاطر السرقة والاحتيال. كما يمكن للمتعاملين استعمال هذه البطاقات لتسديد مشترياتهم المنجزة عبر المواقع التجارية الالكترونية، كما يتطلع مصرف السلام-الجزائر إلى إطلاق المزيد من المبادرات الجديدة التي تسهم في إثراء تجربة عملائه بخدمات بنكية مبتكرة و اصيلة .

■ لمياء حرزلاوي

أول تجربة في الجزائر سيخوضها بنك "السلام" والأسعار ستكون أقل من الخواص

كراء السكنات بـ"الفاسيليتي" لدى البنوك.. والدفع شهريا!

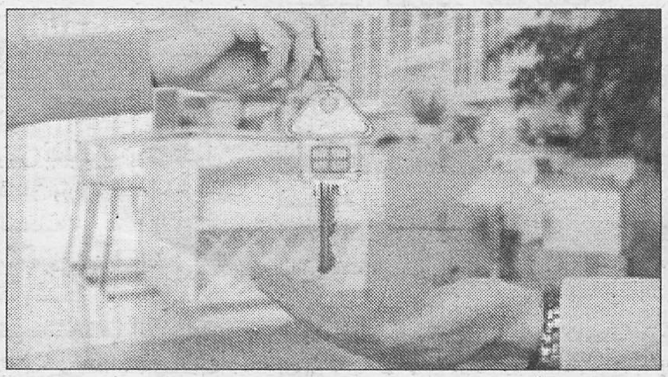
● 370مليار قروض "حلال" لشراء "إيبيزا" و"بيكانتو" و150 مليار للعقارات خلال 2017

كشف الرئيس المدير العام لبنك "السلام" الجزائر، ناصر حيدر، عن التحضير لإطلاق عرض جديد في إطار صيغة "الإيجار من الباطن" لفائدة فئة خاصة من الجزائريين، عبر تأجير مساكن من طرف خواص لمدة سنة، وإعادة كرائها للمواطنين مقابل هامش معين، ويكون الدفع بشكل شهري مع تسبيق قسط أو قسطين، وهذا للتسهيل على الجزائريين العاجزين عن التسبيق السنوي، في حين ستكون الأسعار معقولة وأقل مقارنة مع بعض الخواص.

إيمان كيموش

وأضاف حيدر في تصريح إلى "الشروق" أن هذا العرض محل مفاوضة اليوم وسيضاف هذا الأخير إلى سلسلة من العروض العقارية الأخرى التي يقترحها "السلام" الذي أسهم خلال سنة 2018 في منح 150 مليار سنتيم كقرض عقاري، مع العلم أن البنك يمول العديد من العمليات منها إقراض المستفيدين من سكنات "أل بي بي" بطريقة تشاركية، وذلك بعد أن منع الوزير الأول السابق عبد المجيد تبون عملية اقتناء سكنات "أل بي بي" من طرف البنوك وإعادة بيعها للجزائريين، إذ تم إيجاد صيغة تشاركية أخرى، وغير مرفوضة من قبل البنك.

وحسب المتحدث، فإن البنك سيفتح ملف الصيغة الجديدة للإيجار من الباطن التي يقترحها مع بنك الجزائر، وسيتم مباحثة هذا العرض أيضا مع هيئة الفتوى وحين استكمال كافة التفاصيل، سيتم الكشف عنها لتكون جاهزة في صيغة مقبولة من الناحتين القانونية والشرعية، ويتسنى لبعض الإطارات تأجير المنازل بالتقسيط، وقال: "نحن بصدد تطوير منتج تمويلي جديد يتمثل في الإيجارة من الباطن خاص بالإطارات الذين يحتاجون إلى تمويل دفعات سنوية من الإيجار سيشترط فيها دفع قسطين أو ثلاثة مسبقا وتقسيط ما تبقى مع توطين الراتب، هذا المنتج الجديد بصدد التصميم والتقييس وفق الشروط المذكورة وسيتم بدء العمل به قريبا".



وفي سياق منفصل، وفي ما يتعلق بالتمويل الاستهلاكي، كشف الرئيس المدير العام لبنك السلام، أن عملية تمويل شراء السيارات عادلت سنة 2017 350 مليار سنتيم، ويتعلق الأمر بكافة المركبات المركبة في الجزائر على غرار سيارات المتعامل سوفاك من غولف وإيبيزا وغيرها وحتى سيارة بيكانتو الجزائرية وسيارات رونو وهيونداي، معلنا أن المبيعات فاقت حتى الأهداف المسطرة والتوقعات، وبالمقابل أعلن عن الشروع في منح قروض استهلاكية لتمويل التجهيزات الكهرومنزلية وذلك عبر التعاقد مع عدد من المحلات، ويتم الدفع والتسليم على مستواها.

وعلى صعيد البرنامج الخاص ببنك السلام بحر سنة 2018، عاد الرئيس المدير العام ليعلن عن إطلاق أول بطاقة ائتمان دولية قبل أسبوع، وهي البطاقة التي ستسهل على الجزائريين تعاملاتهم المالية في الخارج وتسمح بالاقتناء بكبسة زر من أكبر المساحات والمحلات التجارية والعلامات المعروفة دوليا، المدرجة في بطاقة "فيزا"، محصيا إلى حد الساعة 3 بطاقات إلكترونية للدفع لدى البنك.

المدير العام لمصرف «السلام» الجزائري ناصر حيدر لـ«الحـوار»:

سنضمن وصول السيـــارات بالتقسيـــط لأصحابها في آجال قصيرة

اقترح استحداث تخصص لـ«المصرفية الإسلامية» في الجامعات

حوار
أم الخير حميدي

ثمّن المدير العام لمصرف «السلام» بالجزائر، ناصر حيدر، قرار الحكومة القاضي باعتماد الصيرفة والخدمات المالية الإسلامية في البنوك العمومية، من خلال فتح شبابيك خاصة بهذه التعاملات على مستواها، معتبرا ذلك خطوة صائبة ستساهم في النهوض بالاقتصاد الوطني على جميع الأصعدة. وفي حديث خاص مع مجلة «الحوار»، تطرق ناصر حيدر، الرجل الأول في مصرف «السلام»، إلى القصة الكاملة لهذه المؤسسة الناجحة، من التأسيس والهيكلة.. إلى النمو والإنجازات والآفاق، مؤكدا أن السوق المصرفية الوطنية تملك جميع الإمكانات والخبرات والكفاءات، لتصبح مركز إشعاع إقليمي في الصناعة المالية الإسلامية بإفريقيا وأوروبا مستقبلا.

■ القراء والمواطن الجزائري بصفة عامة، يتساءلون من يقف وراء مؤسسة بنك «السلام»، بعبارة أخرى من هو الأستاذ ناصر حيدر المدير العام للمصرف؟

أنا خريج المدرسة الوطنية للإدارة فرع اقتصاد ومالية سنة 1985، حامل لشهادة الماجستير في العلاقات الدولية، ولشهادة المراقب الشرعي في المعاملات المصرفية الإسلامية، ومدقق حسابات معتمد، بدأت العمل في مجلس المحاسبة قبل أن التحق ببنك «البركة» الجزائري في بداية نشاطه عام 1993، كأول مؤسسة مصرفية تعمل بقواعد الشريعة الإسلامية، واشتغلت بها لمدة 23 سنة، كمكلف بالدراسات، إلى ان وصلت لمنصب الأمين العام في البنك، بعدها كلفت بإدارة مصرف السلام بالجزائر، وهو ثاني شركة مصرفية تشتغل وفق مبادئ الشريعة الإسلامية، الذي اعتمد سنة 2008، برؤوس أموال خليجية إماراتية، بدأ عمله أساسا مع المؤسسات والشركات، ثم وسّع نشاطه مؤخرا إلى تمويل الأفراد الاستهلاكي والعقاري، لأننا لاحظنا أن المواطن الجزائري بصفة عامة شديد الحساسية تجاه المنتجات المالية التقليدية وإشكالية الربا، وبالتالي يفضل التعامل وفق معاملات تراعي الضوابط الشرعية، وبدورنا نقدم هذه الخدمات، سواء للأفراد أو المؤسسات، بصيغ معتمدة من هيئة شرعية للمصرف، وجدت صدى وتجاوبا كبيرا من طرف الجمهور.

■ لكن كيف جاءت فكرة تأسيس هذا البنك، ومن صاحبها؟

في الجزائر كان هناك إقبال كبير على الخدمات المصرفية الإسلامية، في ظل وجود بنك «البركة» فقط في الساحة، حيث وجد مستثمرون عرب وإماراتيون بالتحديد أن بلادنا هي سوق واعدة وبكر، ولها آفاق ومستقبل زاهر، بغض النظر عن بعض الظروف التي يعيشها الاقتصاد الوطني، وإنشاء مؤسسة مصرفية تراعي هذه الخصوصيات الثقافية والدينية والنفسية للمجتمع الجزائري، من شأنه أن يفتح آفاقا جديدة للاستثمارات العربية في هذا البلد، لتحقق هذا المسار التنموي، وهو ما كان على ارض الواقع، أما فكرة البنك الإسلامي فهي عريقة، لعلمكم آخر الأبحاث أثبتت أن أول مصرف إسلامي في العالم كان في الجزائر عام 1929 خلال الحقبة الاستعمارية، لكنه لم ينطلق ومات في مهده.

■ ماذا أضاف بنك «السلام» للسوق المصرفية الوطنية؟

هذا البنك جاء بقيمة مضافة، إذ يمكن الفئات الاجتماعية والمتعاملين الاقتصاديين من تمويل مشاريعهم أو استثمار مدخراتهم في بنوك، هم مقتنعون بالأسس الشرعية لمعاملاتها، ربما كثير من الأشخاص كانوا غير قادرين على تطوير مشاريعهم لأنهم موّلوها بأموالهم الذاتية، وهذا يمثل تقويت فرص بالنسبة لهم وللباحثين عن مناصب عمل، وحتى للدولة، لأن هذه المشاريع تعد مصدر دخل

حوار أم الخير حميدي

لها من خلال الضرائب، بنك «السلام» أتاح لها التوسع والنمو، وتقديم إضافة للاقتصاد الجزائري، بدلا أن تكون دائما في الهامش.

■ هناك أسباب أخرى غير الرّبا تدفع الزبائن لعدم التعامل مع البنوك، ماهي؟

للأسف أصحاب المال أصبحت لديهم أزمة ثقة مع المؤسسات الاقتصادية وبعض الإدارات، إلى جانب غياب الوعي في أن التعامل تحت الأضواء هو الذي سيمكن هذه الأموال في أن تستثمر بطريقة مستديمة، وليس بإخفائها وبقائها حبيسة الأدراج والأكياس والبيوت، ولكن استثمارها عبر المؤسسات المصرفية، خاصة تلك التي تتعامل بقواعد الشريعة الإسلامية في إطار شفاف وواضح، يجعل المستثمر يرتاح أكثر، وكذلك هذه الاستثمارات تكون لديها إسهاب في المسار التنموي الذي يعود بالنفع على الأمة ككل، ثم إن الاحتكار والاكتناز محرم في ديننا الإسلامي، وليس الربا فقط.

■ باعتقادك، ما أهم الأهداف التي استطاع مصرف «السلام» تحقيقها خلال هذا المشوار؟

الحمد لله، مصرف «السلام» كوّن محفظة جيدة من المؤسسات الاقتصادية التي تتعامل معه، سواء في المجال التجاري والصناعي والحرفي والخدماتي، وحرصنا منذ مجيئنا على توسيعها وتنويعها، والتركيز على المجالات ذات القيمة المضافة في الاقتصاد الوطني، والتي تخلق مناصب شغل، اهتممنا كذلك بتطوير برامج في اتجاه الفئات الهشة من المجتمع، عبر إبرام عدد من الاتفاقيات مع بعض الجمعيات الخيرية لتقديم قروض حسنة لفائدة الأرامل واليتامى، حتى نمكنهم من الانتقال من دائرة الحاجة وطلب المساعدة إلى التكفل بالذات وتحسين وضعيتهم، والتحول إلى منتجين وفاعلين اقتصاديين، بدل أن يكونوا في وضع سلبي، من خلال قروض صغيرة للفقير والمعوز، يبني بها مشروعا صغيرا يكون مصدر قوت له، ثم قد يتحول إلى مؤسسة صغيرة ومتوسطة وكبيرة، وهناك نماذج ناجحة موجودة عايشناها، أردنا تطوير ما يسمى بـ«التمويل الأصغر» لاستخراج الكنوز الدفينة والطاقات الكامنة، وكذا إعطاء الفرصة لذوي القدرات والإمكانات حتى يتحولوا الى عناصر فاعلة.

طورنا كذلك تمويل الأفراد فيما يخص السيارات المنتجة محليا، عبر صيغ شرعية وإعادة الاعتبار لمصطلح البيع، حيث أطلقنا منتجات البيع الأجل والبيع بالتقسيط، وإبراز حقيقة تعاملات البنك في أنه لا يقوم بعملية تمويه أو إقراض مصممة كعملية بيع، وإنما عمليات شراء وبيع حقيقي، حتى يطمئن المواطنون على مشروعية هذه المعاملات، إلى جانب هذا، وجدنا صيغا في تمويل السكن، إضافة إلى صيغ الإيجار المنتهية بالتمليك بتمويل السكن البنكي أو صيغة «الاستصناع» في تمويل بناء السكن، وكذا منتج «تيسير» للتمويل الاستهلاكي للسيارات أو المعدات المنزلية، ولدينا منتج «دار السلام» في تمويل أو شراء أو بناء أو توسعة أو تهيئة السكن، وكذا صيغ خاصة لتمويل شراء السكنات في إطار LPP (السكن التساهمي الترقوي)، عبر عقد شركة الملك قبل تملك السكن، ثم تؤجر المستفيد حصة المصرف، الذي يضم «إجارة منتهية بالتمليك»، فالبدائل موجودة وحرصنا على تطويرها للاستجابة لكل الحالات.

■ هل تفكرون في توسعة شبكة المصرف وفتح فروع جديدة له؟

شبكة فروع المصرف لا تزال محدودة، سنفتتح هذا العام 10 فروع جديدة ليصبح العدد الإجمالي 17 فرعا، ثلاثة في العاصمة، وفرع في كل من بسكرة، باتنة، ورقلة، عين وسارة، أدرار، عنابة، المسيلة، من أجل التقرب أكثر من المواطنين، حتى يستفيد الجميع من خدماتنا.

■ ما ردكم على من يشكك في معاملات المصرف بالحديث على أنها مغلفة، للتمويه ومشبوهة؟

هذا الجدل فقهي قديم وليس جديدا، عندما أتناقش مع المشككين في معاملات المصرف ومشروعيتها، أقول إن الأصل في فقه

قرار اعتماد الصيرفة الإسلامية في البنوك الحكومية خطوة صائبة

حوار
أم الخير حميدي

المعاملات أنه اجتهادي، والقاعدة الشرعية في المعاملات الأصل فيها الإباحة. الذي يريد أن يبطل عقدا أو معاملة هو الذي عليه أن يأتي بالدليل من الكتاب أو السنة أو قياس صحيح، أو عرف معتبر أو مشددة، هناك قواعد وشواهد شرعية على هذا، حيث أصّل الفقهاء لهذا المبدأ بقولهم إن الأصل في العقود الصحة وليس البطلان. أما إطلاق أحكام هكذا فلا يتفق مع أصول الشريعة الإسلامية، خاصة أن هذه المعاملات تتم تحت رقابة هيئة شرعية، تضم ثلة من العلماء المتخصصين في فقه المعاملات، فرئيس الهيئة الشرعية لمصرف السلام الدكتور الأزهري «حسين حامد حسّان»، يملك خبرة 50 سنة في مواكبة العمل المصرفي الإسلامي، وهو عالم في الفقه والقانون والاقتصاد، وهناك في عضوية الهيئة دكاترة في الشريعة ممارسون كذلك. قد تقع أخطاء في التطبيق ويتم الحكم عليها حالة بحالة، ولكن لا يمكن أن نعمّم هذا الخطأ على كل المعاملات.

■ حدثنا أكثر عن عمل هيئة الرقابة الشرعية بالبنك، وكيف يتم تسيير الجانب الشرعي فيه؟

الرقابة الشرعية في البنوك الإسلامية ليست من مهمة الهيئة فقط، وإنما هو نظام متكامل، على غرار منظومة الرقابة الداخلية التي تشرف عليها هيئة تدقيق تراجع عمليات وأعمال البنك، لتتأكد أنها مطابقة للإجراءات المعمول بها، وأنه ليست هناك انحرافات، كذلك هناك تدقيق شرعي داخلي يشرف عليه مدقق متخصص في المسائل الشرعية، هو الذي يقوم بمراجعة كل عمليات المصرف، ليتأكد أنها تمت وفق القواعد الإسلامية، ثم يرفع تقريره إلى هيئة الرقابة الشرعية التي تراجع هذه التقارير وإذا ثبت وجود معاملات مختلة شرعا تأمر البنك بتصحيحها، وفي حالة معاملة لا يمكن تصحيحها، فإن الربح المتأتي منها يوجه في حساب الأعمال الخيرية، كما أن هناك مخاطر تشغيلية قد تترتب عن خلل في منظومة الإعلام الآلي، أو خطأ يرتكبه موظف المصرف، كأن يكون عجز في الصندوق أو تقييد غير مستحق، ما يسبب خسارة للمصرف، الموظف الذي يرتكب الخطأ الشرعي يعاقب كمن يقوم بخطأ مهني، فنحن لا نفرق بينهما.

هذا النظام يضمن للمتعاملين مع المصرف شرعية معاملاتهم وفق القواعد الإسلامية، كما أن هيئة الرقابة الشرعية تقدم تقريرا كل سنة للجمعية العامة للمساهمين، على منوال التقرير الذي يقدمه مراقب الحسابات، ليتأكد من صحة وشرعية المعاملات والأرباح سنويا للبنك.

■ هل سبق وأن حدثت هفوات وأخطاء على مستوى التطبيق؟

نعم بالطبع، الإنسان معرض للخطأ كما للصواب، قد تقع أخطاء في التطبيق ونتعامل معها إما بالتصحيح أو التجنيب، واتخاذ الإجراءات الوقائية التي تحول دون تكرارها مستقبلا.

■ وفي حال ما تعارضت المصالح المالية مع الرؤية الشرعية، كيف ستتعاملون مع ذلك؟

الأولوية دائما للرؤية الشرعية، فإذا أمرت الهيئة الشرعية بتجنيب بعض العوائد سيطبق ذلك بدون أدنى تردد، من الجانب المالي تعتبر هذه خسارة للمصرف، لكن إذا أخذناها من منظور شرعي، فهذا بالعكس، هو تطهير لأموال البنك مما قد يلوثها، كذلك قد تأتينا إرادات غير شرعية، مثلا في بعض الحسابات تحصل على فوائد من المراسلين أو البنك المركزي، ولهذا نصبّها في حساب الخيرات، لتصرف على أوجه البر والإحسان، في حين إن البنوك التقليدية تعتبرها من إرادات المصرف، كذلك بالنسبة لموضوع فوائد التأخير التي تطبقها المصارف العادية على العميل، مقارنة بالبنك الإسلامي الذي يمنحه فرصة ثانية، في حال كان النية غير سيئة، مع أنه وجدنا أنفسنا نتعامل مع مدينين مماطلين، ولهذا نفرض عليهم غرامات تأخير تصرف أيضا في صندوق الخيرات.

■ كيف تمكّن البنك من كسب ثقة المتعاملين الاقتصاديين والزبائن، خاصة في ظل سيطرة البنوك التقليدية التي تتعامل بالفوائد الربوية؟

حصة البنوك الإسلامية من السوق المصرفي لا تزال متواضعة، بما أن البنوك العمومية تحوز على نسبة 87٪ منه، من حيث الودائع أو التمويلات، في حين تتنافس 22 مؤسسة بنكية خاصة على 13٪ المتبقية وحصة مصرف «السلام» وبنك «البركة» منها لا تتجاوز 17٪، بالنظر إلى حداثة هذه البنوك وعدم انتمائها إلى مجموعات كبيرة مثل البنوك الدولية المعروفة، ولكن قدرات المصارف الإسلامية على التموقع والانتشار في السوق، أكبر بكثير مما تحققه الآن، بسبب عدم اتساع فروعها جغرافيا، وكذلك ربما لنقص الجرأة التجارية الربحية لاستقطاب زبائن كبار، وأخذ مخاطرات عالية، نحن متحفظون في السياسة التمويلية والائتمانية، وحريصون على حماية هذه الأموال، ولا نستثمرها إلا في مجالات لديها مردود، نسعى لتعزيز وتوسيع تواجدنا في السوق ونحاول اكتساح حصص إضافية.

■ كيف تقيمون المشاريع التنموية التي موّلها البنك؟

البنك موّل مجموعة من المشاريع الاقتصادية الإنتاجية والنموذجية الناجحة التي خلقت مناصب شغل، منها مصانع أسست بشراكة مع شركات دولية، ومنها أخرى في إنتاج مواد يحتاجها الاقتصاد الوطني، كالآجر والبلاط ومواد التنظيف، الحمد لله نحن مقتنعون أن المستثمر والمتعامل الاقتصادي الجزائري يستطيع التموقع والاستمرار، وحتى اكتساح الأسواق الخارجية. بالطبع هناك تجارب غير موفقة هي عبر ودروس نتعلّم منها لتحسين الأداء بطريقة أفضل.

■ وماذا عن تجربتكم في مجال السيارات إلى أين وصلت؟

عند إطلاق منتج «تيسير» لم تكن لنا تجربة سابقة قبله، لأننا كنا متخصصين

مؤشرات نمو المصرف في تزايد.. وسنفتتح 10 فروع جديدة في 2018

حوار

أم الخير حميدي

«موبايل بنك» و«Visa Card» قريبا لزبائن «السلام»

أكثر في تمويل الشركات والمؤسسات، شخصيا لم أتفاجأ بنجاحه، بحكم كانت لدي خبرة في هذا المجال، لما كنت في بنك «البركة» مع بداية الألفية الثالثة، وكنت أعلم أن التمويل الفردي يبدأ بصفة محتشمة، ثم يرتفع ويصبح الإقبال كبيرا. بعد انطلاق مشاريع تركيب السيارات محليا، حاولنا أن نهيئ الظروف في حدود الإمكانات الموجودة بـ 7 فروع فقط، لا نستطيع أن نستوعب الكم الكبير من الطلبات التي تزايدت مع مرور الوقت، سعينا لتحسين ظروف الاستقبال والتكفل بالملفات، الآن تحسنت الأمور كثيرا، صحيح كانت هناك نقائص من قبل في معالجة بعض الملفات وتضييعها، لكننا اليوم تداركنا هذا الأمر، إلا أن المشكل المطروح هو أن الطلب أكثر من العرض، بحكم أن نشاط تركيب السيارات في بدايته، والعملية تتم بوتيرة بطيئة، لكن مع تعدد مركبي المركبات، أصبحنا قادرين أن نفي بالطلبات في آجال أقصر، وفي ظروف أحسن وبخدمات أجود.

■ هل تأقلم المصرف مع المنظومة البنكية الحالية؟

البنوك الإسلامية في الجزائر تعمل ضمن نفس القوانين التي تنظم السوق المصرفي دون تمييز، لكن السلطات النقدية تقبل بخصوصيات المعاملات المصرفية الإسلامية ميدانيا، إذ أن عقودنا ومنتجاتنا المصممة وفق القواعد الشرعية في تعاملاتنا مع الزبائن مقبولة من طرف الجهات الوصية، ولا تعترض عليها، هذا الشيء سمح لنا بتقديم خدماتنا دون أن أي إشكال، لدينا علاقات تعاون وتكامل مع كل بنوك الساحة في المعاملات، بشرط أن تقام وفق القواعد الشرعية، كذلك البنك المركزي يحترم كل القوانين والأنظمة التي تنظم العمل المصرفي، ويتفهم الخصوصيات الشرعية للبنك، ما سمح بتطوير هذه المعاملات وتبنيها من طرف بنوك تقليدية، التي لمست أن هناك حاجة اجتماعية، وسوقا يطلب هذه الخدمات، ما دفع السلطات العمومية لفسح المجال أمام كل البنوك من أجل تقديم هذه الخدمات، وفق الضوابط الشرعية.

■ في هذه النقطة، كيف ترون قرار الحكومة الأخير واعترافها بأن السوق الجزائرية باتت بحاجة للصيرفة الإسلامية، من اجل النهوض بالاقتصاد الوطني؟

هي خطوة صائبة جدا، نثمن هذا الانفتاح من طرف الحكومة على هذه المنتجات، انتقلنا من القبول الضمني سابقا إلى التشجيع والتحفيز وتوسيع مجالها اليوم، لأنه كما قلت، هو قادر على استقطاب الكثير من الموارد المالية الموجودة خارج القطاع المصرفي، وتمويل عديد المشاريع التي تخلق مناصب الشغل، ويمتص البطالة، ويساهم في تدوير عجلة الاقتصاد والإدماج المالي، ورفع مستوى صيرفة المجتمع، ومن شأن هذا الانفتاح أيضا أن ينشط البورصة، لأن المعاملات الإسلامية لا تقتصر على القطاع البنكي، بل هناك صيغ استثمارية معمول بها في سوق المال مثل صكوك الاستثمار، التي تراعي الضوابط الشرعية، وتسمح باستقطاب مدخرات عمومية لتمويل برامجها، كذلك هناك قطاع التأمين التكافلي «السلامة للتأمينات»، بمعنى أن يكون هناك صندوق يشترك فيه مؤمنون، وتديره شركة تأمين بعقد وكالة، نحن بصدد إنشاء شركة تأمين على الأشخاص تقدم التأمين الصحي وعلى الحياة والمخاطر المتعلقة بالأشخاص بمختلف الصيغ، حيث ستتوسع هذه الخدمات أكثر بعد هذا القرار الحكومي، خاصة أن البنوك العمومية لها انتشار اكبر، من شأنه تمكين شريحة كبيرة من المجتمع في المناطق الداخلية من الاستفادة منها، إذا تم تقديمها وصياغتها وتصميمها وفق القواعد الشرعية السلمية.

■ ما موقفك من المشككين في هذا القرار الذي تزامن مع أزمة التقشف التي تعاني منها البلاد؟

بالعكس، هذا القرار جاء عن قناعة، وبعد تفكير ونضج، وليست طفرة أو بسبب ظروف اقتصادية، مثلما اقتنعت الدول الأخرى، خاصة وأنه يراعي خصوصيات المجتمع وثقافته.

■ هل يمكن أن تمنحنا أرقاما بخصوص مؤشرات مصرف «السلام» في 2017؟

في العام الماضي انتقلت نسبة تمويل المشاريع الاستثمارية الإنتاجية من 30٪ من المحفظة الى 37٪ من المحفظة، دون احتساب التمويل العقاري والاستهلاكي الذي يدخل في التمويل المتوسط والطويل المدى.
كما سجلت محفظة التمويلات نسبة نمو تقدر بـ 40٪ من 29 مليار دينار الى 45 مليار دينار، وارتفع حجم الودائع من 34 مليار إلى 65 مليار بنسبة 88٪، اي أن مؤشرات المصرف في تنام وتزايد، مما يدل على الإقبال الكبير على خدماتنا، بالرغم من محدودية إمكاناتنا وتواجدنا في السوق، هذه الخدمات من شأنها أن تستقطب الكثير من

الحوار أم الخير حميدي

المتعاملين والمستثمرين والمدخرين، وهذا يصب في صالح الاقتصاد الوطني.

■ هل ترى أن السوق المصرفي الجزائري قادر على استيعاب مزيد من البنوك الإسلامية؟

بالتأكيد، إذا كانت نسبة التغطية في بلد مثل تونس تقدر بوكالة مصرفية لكل 7500 مواطن، وفي المغرب وكالة مصرفية لكل 9500 مواطن، فنحن مازلنا في وكالة مصرفية لكل 26 ألف مواطن، يعني أن نسبة التغطية لا تزال دون حجم البلد وحاجة السوق، خاصة أن وجود مؤسسات مالية إسلامية اخرى في المناطق الداخلية، سيساهم في تغطية أفضل للوطن، من حيث الخدمات المصرفية، وسيسهل في رفع مستوى صيرفة المجتمع، ولعلمكم هناك عديد البنوك الإسلامية الدولية الكبيرة التي ترغب في دخول السوق الوطنية لتطويرها مع هذا الانفتاح.

■ كم يبلغ رأس مال بنك «السلام»؟ وكيف ترون واقع المنافسة في السوق الوطنية؟

رأس مال مصرف «السلام» الاسمي يبلغ 10 ملايير دينار، ولكن مع الأرباح المتراكمة وصل إلى 16 مليار دينار، حصته في السوق لا تزال متواضعة، إلا أن نسبة النمو التي يسجلها أعلى بكثير من متوسط نسبة نمو السوق المصرفي الاجمالي، وهذا ما يجعلنا نؤمّل آفاقا أوسع وأرحب. إستراتيجيتنا المستقبلية تقوم على أساس التوسع في عدد الفروع، وكذا تجويد وتحسين وعصرنة الخدمات وتطويرها، مازلنا متأخرين عن البنوك الدولية المتقدمة، لكن يجب أن نعد العدة لذلك ونلتحق بالركب، نحن نزاحم البنوك الأخرى، ولدينا موقع محترم في السوق، ونتعامل مع المحيط بكل ثقة وجدارة.

المنافسة في السوق الجزائرية قوية، في ظل وجود بنوك عالمية، خاصة من حيث جودة وتكلفة الخدمات، نحاول دائما أن نكون المستوى، في بعض المجالات نحن أحسن من البقية، على سبيل المثال في قطاع التجارة الخارجية، الذي هو فعال ونشيط، ويقدم خدمات ذات جودة رفيعة ملتزمة بقواعد الشريعة.

■ برأيك ما الذي يميز البنوك الإسلامية ويجعلها تنمو عالميا؟

بعد الأزمة العالمية الأخيرة، هناك قناعة لدى الخبراء الاقتصاديين والمقررين السياسيين في الدول الكبرى، أن طريقة عمل البنوك الإسلامية من الضوابط والآليات تسمح بإبقاء الدائرة المالية في خدمة الاقتصاد الحقيقي، الإشكالية الآن أن الاقتصاد العالمي بات رهينة لمجازفات مالية ومعاملات منقطعة عن دائرة الاقتصاد الحقيقي، نشهد مضاربات في عالم أسواق المال حول منتجات مالية افتراضية، يستفيد منها ثلة قليلة من المستثمرين، على حساب مصالح الاقتصاد الذي ينتج الثروة والقيمة المضافة. هؤلاء الخبراء اقتنعوا أن قواعد المصارف الإسلامية التي تقوم على تحريم هذه المعاملات الربوية

والمقامرات، والتركيز على مصطلح البيع بمفهوم الإنتاج الحقيقي، وليس فقط معاملات مالية خارج سياق الاقتصاد الحقيقي، هي التي من شأنها أن تعيد دفة المال والاستثمار إلى الاقتصاد.

الصناعة المالية الإسلامية أصبحت عالمية ومتطورة ومهيكلة، ولها مؤسسات دعم وضبط وتقييس، بحيث إن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية صممت أكثر من 58 معيارا شرعيا لضبط هذه المعاملات والعقود، وكذا معايير محاسبية وتدقيق ورقابة وحوكمة، هناك أيضا مجلس الخدمات المالية الإسلامية في كوالالمبور، الذي وضع معايير لإدارة المخاطر، وكذا مركز التحكيم والمصالحة للمؤسسات المالية الإسلامية بدبي، الذي يقوم بفض النزاعات وفق الشريعة الإسلامية.

■ الصناعة المالية الإسلامية مهيكلة عالميا، لكنها تلقى انتقادات شديدة وطنيا على مستوى البنوك، لعدم تأهيل العاملين لديها لاستيعاب العمل المصرفي، ما تعليقك؟

هذا صحيح، ربما هناك بعض التقصير في جانب التكوين والتدريب في المجالات التي تمثل خصوصية وهوية هذه المؤسسات الإسلامية، المشكلة في إضفاء العمل الميداني لهذه التدريبات، نحن دائما ما ننظم دورات تدريبية داخل الوطن وخارجه للعاملين، لكن ضغط العمل يعطي الانطباع بأن الموظف همّه الوحيد كيف يسير أعماله اليومية، ويلبي احتياجات الزبائن، خاصة مع نقص العدد الكافي من الفروع، أخبرنا الموظفين الموجودين في الوكالات والواجهات انه ليس مطلوبا منكم أن تتقمصوا دور المفتي، وانما أن تشرحوا للزبائن طريقة عمل المصرف وآلياته، وتبينوا لهم أن هذه المعاملات تم اعتمادها من هيئة شرعية، هذا التواصل يحتاج للمزيد من التفعيل على مستوى عملائنا، نحن في صدد تحديث الموقع الالكتروني، حيث أدمجنا فيه نافذة خاصة بالهيئة الشرعية، وأدخلنا الكثير من أشرطة الفيديو التي تشرح طريقة معاملات المصرف ومنتجاته والضوابط الشرعية، لدينا موقع تواصل نرد فيه على استفسارات المواطنين عبر الايميل، كما سنؤسس مركز نداء هاتفي لاستقبال أسئلة الناس، للتقرب أكثر من المحيط.

■ أنتم تولون اهتماما لموضوع التكوين

حوار أم الخير حميدي

والتدريب، كيف يتم ذلك؟

التكوين مستمر، لكن يجب القيام بتقييم عقب الدورة مباشرة وتقييم آخر بعد فترة زمنية معينة، حتى نتأكد من أن التدريب أتى بثماره فيما يخص تحسين المردود العملي للموظف، هناك مركز وقفي أسسه بنك «البركة» يدعى «مركز التدريب والبحوث في المالية الإسلامية»، ويقع مقره في اسطاوالي بالعاصمة، يقدم دورات تدريبية في مجال المعاملات المصرفية الإسلامية، ونستفيد من خدماته كما تستفيد منه عديد البنوك التي لديها مشاريع فتح نوافذ وتقديم خدمات مصرفية إسلامية.

■ تحدثنا من قبل عن قرار الحكومة فتح شبابيك خاصة بهذه التعاملات، هل ترى أن تحويل بنك تقليدي إلى إسلامي أجدى أم فتح بنك إسلامي جديد أفضل؟

نحن نؤمن بالمرحلية، الأجدى أن يكون هناك بنك قائم على ضوابط الشريعة الإسلامية مثل «البركة» و«السلام»، لكن أي خطوة نحو توسيع العمل بالمنتجات المالية الإسلامية، فهذا مرحب به، لأن التدرج من سنن الكون.

■ هناك حديث عن غياب أشخاص مؤهلين لإدارة هذه الشبابيك، حسب اعتقادك ما الحل للبنوك العمومية من اجل استقطاب موظفين في هذا المجال؟

الإشكالية كبيرة في التدريب، كما قلت التكوين وحده لا يكفي، يجب الممارسة والمرافقة الميدانية، اقترحت على بعض البنوك أن تلتمس من المكاتب المتخصصة في هذه المنتجات لمرافقتها في المشاريع، ووضع الأدوات اللازمة لإضفاء المصداقية الشرعية على هذه المعاملات التي سيقدمونها للجمهور، وبالفعل بعضهم تعاقد مع هذه المكاتب الاستشارية والمتخصصين في فقه المعاملات الشرعية ليكوّنوا هيئات على مستوى هذه النوافذ، لتراقب أولا بصفة قبلية كل العقود والمنتجات وتتحقق من أنها مصاغة بطريقة شرعية، ثم تراقب كيفية تقديم هذه الخدمات وتوافقها مع الشريعة، الى جانب الاستفادة من مركز «اسطاوالي» من أجل تدريب كوادر هذه الهيئات الشرعية نظريا وميدانيا.

كذلك نرى توجها نحو هذا التخصص في بعض الجامعات، مثل جامعتي سطيف وتيبازة، من خلال إدراج ماستر متخصص في المالية الإسلامية، سواء في مجال البنوك أو التأمينات، وأقترح استحداث وتطوير تخصصات قائمة بذاتها في الكليات.

■ هل توجد اتفاقيات تربط البنك بشركات أخرى بهدف تشجيع دورات الإنتاج والاستثمار والشراكة؟

نعم، نتعامل مع صناديق ضمان للاستثمارات، مثل صندوق ضمان القروض الصغيرة والمتوسطة، وصندوق ضمان قروض الاستثمار، هما مؤسستان مختصتان في تشجيع البنوك على تمويل الاستثمارات والمشاريع الإنتاجية، لدينا اتفاقيات تعاون معهما، ويقدمان لنا ضمانات للمشاريع التي ليس لها ضمانات عقارية، كذلك لدينا اتفاقيات تبادل سيولة مع بعض البنوك التي لديها نوافذ إسلامية، وفق صيغ شرعية عبر عقد المضاربة المتبادل، وأخرى مع بعض الجمعيات الخيرية في إطار المسؤولية الاجتماعية للمؤسسة، لدعمها وبث روح المقاولاتية لدى هذه الفئات الهشة.

■ السوق الجزائرية من بين أكبر الأسواق في إفريقيا، ما المانع في أن تكون الجزائر قطبا في مجال المعاملات المالية الإسلامية؟

الجزائر هي بوابة افريقيا ولديها سوق يزخر بطاقات كبيرة والكفاءات الموجودة، أنا مثلا أقدم محاضرات في جامعة ستراسبورغ بفرنسا، هناك تخصص ماستر خاص بالصيرفة الاسلامية، تستقطب متوسط 30 طالبا كل سنة، نفس الشيء في دول اخرى، وهذا يدل على أنه هناك خبرة متراكمة في بلادنا في هذا الشأن، علينا أن ننميها ونحولها إلى ديناميكية حتى تصبح التجربة الجزائرية في المالية الإسلامية مركز إشعاع بالنسبة لجوارها، وفي إفريقيا او أوروبا.

■ ما جديد منتجات بنك «السلام»؟

نحن نجتهد كثيرا في مجال التحديث والعصرنة وتطوير المنتجات البنكية الرقمية، حيث طورنا مثلا منتج E-BANK الذي يمكن صاحب الحساب من القيام بعمليات مصرفية بواسطة الكمبيوتر «السلام مباشر»، (اطلاع على الحساب.. تحويل أموال أو دفع فواتير ... الخ)، كما أننا بصدد إطلاق منتج «موبايل بنك» للخدمات المصرفية عن طريق الهاتف النقال، وكذلك بدأنا بتسويق بطاقة VISA الدولية للدفع بالعملة الصعبة، لدينا بطاقات الدفع المحلي «الآمنة» للصكوك، و«أمنيتي» لحساب التوفير التي تمكن صاحب اي حساب حتى في مكان لا يتواجد فيه البنك أن يستخدم البطاقة.

■ كيف ترون مستقبل «السلام» بعد هذه التحديثات، وهل سنرى فروعا للمصرف خارج الوطن؟

استحداث فروع في الخارج حاليا يخضع لإجراءات وموافقات معقدة جدا، هناك فروع لـ«السلام» في الجزائر والسودان والبحرين، وهي بنوك مستقلة عن بعضها البعض، وان كان لديها نفس المساهمين والمستثمرين، طموحنا كبير جدا في ظرف قصير نسعى لتدارك هذا التأخر، من خلال التواجد في السوق وتنويع وتحديث الخدمات مع مراعاة الحيطة والحذر، لنمازج بين التحكم في مخاطر النمو والسعي للانتشار والتموقع والتواجد في السوق والاستثمار في تكنولوجيا المعلومات.

هذه القصة الكاملة لمصرف «السلام».. ومعاملاتنا وفق قواعد الشريعة ٪100

Ouargla : Al Salam Bank lance la carte visa international «Asalam-Visa»

Veillant à fournir à ses clients toutes les solutions bancaires qui répondent à leurs besoins quotidiens en leur facilitant l'utilisation de leur argent rapidement et en toute sécurité, Al Salam Bank-Algérie a lancé, jeudi dernier lors de l'inauguration de sa nouvelle agence à Ouargla, située à haï Chorfa sur la RN 49, la carte Visa International «Asalam-Visa».

Le service « Asalam-Visa » permet aux clients d'effectuer de nombreuses transactions bancaires, telles que les retraits d'espèces de distributeurs automatiques de billets Visa, 7j/7 et à toute heure au niveau local et international, ainsi que le paiement des achats dans les nombreux magasins adhérents au réseau Visa, outre, le paiement en ligne de biens et services, au niveau international.

Après Alger, Blida, Oran, Sétif et Constantine, Al Salam Bank-Algérie est en train de mettre en œuvre sa stratégie de développement en se rapprochant de toutes les régions du pays à travers l'ouverture de sa première agence commerciale à Ouargla. Grâce à cette nouvelle agence, les clients de cette région et de ses alentours bénéficieront d'une prise en charge rapide et personnalisée par une équipe locale compétente et expérimentée. Ils pourront profiter d'une large gamme de produits innovants et de services bancaires haut de gamme simplifiés et interactifs. Al Salam Bank-Algérie espère ainsi renforcer ses relations avec ses clients en se rapprochant d'eux où qu'ils soient.

Bientôt, selon un communiqué de presse, deux nouvelles agences seront ouvertes dans la wilaya d'Alger (Staouéli, Sidi Yahya et à la rue Hassiba) dont une offrira des services automatisés en proposant, le «Self Banking». Un service qui permet aux clients détenteurs de la carte CIB de réaliser via les GAB (Guichets Automatiques de Banque) toutes sortes d'opérations bancaires, sans intervention du personnel de la banque, et ce, 7j/7, 24H/24.

Au niveau national, cinq autres agences sont en cours de réalisation (Adrar, Biskra, Touggourt, Batna, Annaba) dans le cadre de la stratégie d'extension du réseau de la banque accompagnant le programme du gouvernement de développement de l'économie.

Fruit d'une coopération entre l'Algérie et le Golfe, Al Salam Bank a été agréée par la Banque d'Algérie en septembre 2008 et a débuté son activité dans le but de fournir des services bancaires innovants. Avec un capital de 7,2 milliards de dinars, pour le porter à 10 milliards de dinars en 2009, cette banque universelle de droit algérien, œuvre conformément aux préceptes de la charia. Al Salam Bank-Algeria propose aux particuliers, aux professions libérales et aux entreprises une gamme très étendue de produits bancaires novateurs et certifiés charia compatibles par le comité charia de la banque.

Nasser Hideur

Directeur général d'Al Salam Bank

« L'absence d'un régime juridique n'a jamais constitué un frein à l'émergence de la finance islamique »

ENTRETIEN RÉALISÉ PAR ZAKIA MOKHTAR

OGB : Que pensez-vous de l'intérêt affiché par le gouvernement pour la finance islamique ?

Nasser Hideur : En fait l'intérêt des pouvoirs publics pour la finance islamique ne date pas d'aujourd'hui. La première banque à capitaux privés et étranger à s'installer en Algérie à la faveur de la nouvelle loi bancaire de 1990 a été une institution chari'a-compatible, en l'occurrence la Banque Al Baraka d'Algérie. Sa création a coïncidé avec la constitution de l'AOIFI (Accounting and auditing organization for financial islamic institutions), organe de normalisation des pratiques financière chari'a-compatible qui a été créé à Alger cette même année en marge d'une réunion des banques et des institutions financières islamiques.

Les autorités monétaires ont facilité par leur flexibilité et leur ouverture d'esprit l'intégration de ce modèle bancaire spécifique dans le paysage financier du pays en acceptant la structuration des contrats et des instruments d'épargne et de crédit selon les préceptes de la chari'a dans le cadre d'une loi et d'une réglementation bancaire de droit commun. Ainsi l'absence d'un régime juridique dédié à cette activité n'a jamais constitué un handicap ni un frein à l'émergence et au développement de la finance islamique en Algérie. Pour preuve, après la Banque Al Baraka, une deuxième banque chari'a-compatible a été agréée en 2008 et trois autres établissements de crédit privés ont depuis lancé des prestations bancaires chari'a-compatibles avant d'être rejoint cette année par trois banques publiques qui ont lancé des projets d' « islamic windows » dont deux sont en cours de mise en production. On peut dire que les pouvoirs publics sont passés d'une attitude de neutralité positive à celle d'une adoption active voire incitative. Cela est tout à fait normal car il fallait que l'expérience nouvelle et innovante au sein de la place fasse ses preuves et gagne ses titres de noblesse ce qui fut le cas au regard de l'engouement qu'elle suscite au sein de la population et des opérateurs économiques. Le gouvernement a compris que la sociologie, l'économie et la finance étant étroitement liés, la finance islamique répondait à un véritable besoin socioculturel et pouvait contribuer énormément à l'inclusion financière et à l'élévation du niveau de bancarisation de la société.

La première banque à capitaux privés et étranger à s'installer en Algérie à la faveur de la nouvelle loi bancaire de 1990 a été une institution chari'a-compatible, en l'occurrence la Banque Al Baraka d'Algérie.

Dans l'univers des sciences économiques, la discipline de l'économie comportementale connaît un essor grandissant, avec l'attribution du prix Nobel d'économie cette année à l'américain Richard Taller à l'instar de son collègue et prédécesseur Daniel Kaheneman qui a reçu celui de 2002. Ces deux économistes se sont distingués par leurs travaux qui ont mis en exergue l'influence déterminante des facteurs émotionnels sur le comportement des agents économiques. Je ne suis certes pas d'accord avec leur approche qui consiste à considérer tous ces facteurs comme des biais cognitifs susceptibles de biaiser le jugement. Je pense que le refus de certains épargnants, en Algérie, de percevoir des intérêts sur leurs livrets d'épargne ou l'attitude de chefs d'entreprise qui préfèrent investir sur fonds propres plutôt que de recourir aux crédits conventionnels ne procèdent pas d'un

raisonnement irrationnel mais d'une conviction réfléchie et pleinement consciente même si elle ne répond pas aux standards de l'homo œconomicus. Ce sont des réalités sociales que tout gouvernement avisé devrait prendre en compte dans la gestion des affaires de la cité. C'est le cas du nôtre et nous ne pouvons qu'en saluer la perspicacité et la clairvoyance.

Quid des conditions à mettre en place pour développer davantage les produits financiers islamiques notamment sur le plan législatif ?

Comme je l'ai expliqué, l'absence d'un cadre légal et réglementaire reconnaissant juridiquement les particularités de la finance islamique n'est pas un facteur rédhibitoire ou bloquant. Cependant, l'aménagement d'un ancrage légal et réglementaire adapté ne peut que favoriser davantage son épanouissement et en améliorer la visibilité et la compréhension. La conjugaison d'une qualification légale d'obédience conventionnelle des produits financiers islamiques avec une consistance « chariatique » procédant d'une logique différente crée parfois des ambiguïtés dans leur perception voire leur mise en œuvre opérationnelle. Ce qui génère souvent des incompréhensions et des doutes sur leur degré de conformité chariatique auprès de certains imams et partant citoyens rigoristes chez nous. Par exemple, le fait que la facture d'achat d'un bien destiné à être revendu au client de la banque en Mourabaha (vente à terme) soit libellée au nom de la banque pour le compte du client sans que la banque ne puisse la comptabiliser ni refacturer la transaction à l'acheteur final en tant que vendeur même si cette dernière transaction est attestée par un contrat signé entre les deux parties fait penser à d'aucuns qu'il s'agit d'un prêt déguisé en vente et que celle-ci n'est pas réelle. Certes, il s'agit d'une perception erronée car la validité chariatique de la transaction n'est pas tributaire des aspects formalistes mais du respect par la banque de ses obligations contractuelles en tant que vendeur à savoir : la livraison du bien et la fixité du prix de vente. Mais il n'en demeure pas moins que l'insertion d'une disposition au sein de la loi sur la monnaie et le crédit conférant à ces opérations leur qualification juridique intrinsèque en tant que contrat de vente (mourabaha- moussawama), de location (ijara), d'entreprise (istisn'a), d'agence (wakala), de société (moucharaka- moudharaba- mouzara'a) etc. de même que la consécration des dépôts rémunérés en tant que dépôts d'investissement concourant aux résultats de la Banque est susceptible de mettre un terme à cette dichotomie juridique inconfortable ce qui ne peut qu'enrichir notre dispositif légal et notre arsenal de produits financiers et inciter les opérateurs de la place à persévérer dans la voie de l'innovation et de l'ingénierie. Ceci est d'autant plus souhaitable en matière d'opérations de marché. L'inclusion des sukuk en tant que valeurs mobilières représentatives d'un droit de propriété réel sur des actifs tangibles permettra de conforter les instruments financiers existants par des titres chari'a-compatibles. Cela ne peut qu'apporter un plus à un marché qui reste bien en retrait pour une place de la dimension et de l'envergure de la nôtre. Des propositions ont été formulées par des experts et parrainées par le Haut Conseil Islamique. Nous attendons du gouvernement qu'il examine l'opportunité de les intégrer dans les futures révisions des textes régissant l'activité bancaire et financière au même titre

que les recommandations du Conseil national des assurances en ce qui concerne l'assurance takaful, autre compartiment non moins important de la finance islamique.

L'arrivée des banques publiques dans ce segment, permettrait-elle de drainer des épargnes et des participations au développement économique comme aspiré par les pouvoirs publics ?

Effectivement, l'avènement tardif mais bienvenu de ces banques historiques sur la scène de la finance islamique apportera un nouvel élan à cette activité. De par la densité et la proximité de leur réseau, ces institutions sont en mesure d'assurer aux produits bancaires chari'a-compatibles une expansion considérable pour peu qu'elles veillent scrupuleusement à en sauvegarder la crédibilité chariatique. Pour ce faire, elles sont appelées à se faire accompagner dans leurs projets de fenêtres islamiques par des cabinets spécialisés et à faire superviser la conception et la mise en production des instruments d'épargne et de crédit par des chari'a board de notoriété. L'expérience concluante de certaines banques

Je pense que le refus de certains épargnants, en Algérie, de percevoir des intérêts sur leurs livrets d'épargne ou l'attitude de chefs d'entreprise qui préfèrent investir sur fonds propres plutôt que de recourir aux crédits conventionnels ne procèdent pas d'un raisonnement irrationnel mais d'une conviction réfléchie.

dans la commercialisation de livrets d'épargne à taux zéro est édifiante. Elle dénote de la forte orientation d'une partie non négligeable de leur clientèle vers les formules excluant la pratique des intérêts classiques dussent-elles être non rémunératrices. L'offre de services financiers chari'a-compatible s permettra à cette frange de la clientèle des banques publiques de fructifier leur épargne ou de développer leur business en conformité avec leurs convictions. Elle favorisera aussi la bancarisation d'autres acteurs économiques (à ressources ou à emplois) qui préféraient jusque-là et pour les mêmes raisons activer dans l'informel. En définitive, la généralisation de ses pratiques équivaut à mon sens à une authentique démocratisation des services financiers. Dans la conjoncture économique actuelle, cette démarche ne peut que contribuer à la mobilisation de l'épargne intérieure et la diversification des sources de financement de la relance économique. Toutefois, l'atteinte de ces objectifs stratégiques reste tributaire d'autres mesures audacieuses nécessaires à l'absorption de la monnaie fiduciaire en circulation et le ralliement des activités économiques non encore ou pas tout à fait bancarisées. La finance ne saurait, à elle seule, être une panacée.

Au niveau d'Al Salam quels sont les produits qui enregistrent le plus d'engouement et quelles sont les nouveautés pour 2018 ?

L'année 2018 connaîtra inchallah l'entrée en exploitation de neuf nouvelles agences dont trois à Alger, Biskra, Batna, Ouargla, Adrar, Annaba, Ain oussara et l'aménagement de sept autres à Msila, Sidi Bel Abbès, Béjaïa, Bouira, Bechar et Tlemçen. Notre démarche d'extension

obéit à un objectif de couverture des principaux centres d'activités économiques sans omettre les régions intérieures du pays dont les populations attendent impatiemment de nous voir installer dans leurs régions. À défaut de pouvoir concurrencer les banques à grand réseau sur ce terrain, nous nous attelons à développer la commercialisation de nos services de banques à distance déjà en service tels que les cartes de retrait paiement Amina (comptes de chèque) et oumniyati (comptes épargne) ainsi que notre excellent produit de e-banking (essalammou bachir) en les confortant par un service de mobile banking que nous comptons lancer début 2018 inchallah. Nous travaillons aussi sur un call center performant. Autant d'instruments qui permettent d'entretenir une relation étroite avec la clientèle existante ou prospectée indépendamment de son lieu de résidence ou d'activité. Notre politique de communication ouverte et transparente attire de plus en plus d'entreprises de qualité de toutes les régions du pays sans compter le flux de clients particuliers qui submergent nos agences pour bénéficier des crédits à la consommation ou à l'habitat. Nous lancerons aussi, une fois les conditions réunies, nos premières cartes visa platinuim, gold et prépayées.

En parallèle à cette démarche de modernisation et, dans une seconde étape de digitalisation de nos services, nous veillons à la consolidation de la conformité chariatique de nos produits en intégrant cette dimension dans les process de contrôle interne. De même nous améliorons de façon continue notre système de gestion des risques et de contrôle de conformité pour que le développement de notre business s'inscrive dans le strict respect de la législation, de la réglementation, de l'éthique et des préceptes de la chari'a. Enfin, nous menons des actions de solidarité et de soutien aux populations démunies non seulement à travers des actions caritatives mais aussi des programmes d'aide à l'insertion économique de porteurs de projets sans ressources en coopération avec des associations de la société civile. Notre leitmotiv est la conjugaison de la performance financière avec la responsabilité sociétale et l'observance des règles subsidiaires de la chari'a avec ses finalités globales. Notre modèle est loin d'avoir atteint sa maturité et nous péchons par de nombreuses lacunes et insuffisances. Mais je peux dire que c'est un modèle qui a démontré sa viabilité, son bien-fondé et son efficience. La finance islamique est aujourd'hui un label mondial qui est courtisé par les plus grandes places financières internationales. Il était temps qu'elle recouvre en Algérie la place qui est la sienne. N'oublions pas que la première tentative au monde de créer une banque chari'a-compatible moderne a eu lieu dans notre pays, en 1929 à l'initiative de Cheikh Aboulyaqdhan un des fondateurs de l'Association des oulémas musulmans d'Algérie. ●

"بومار كومباني" وبنك السلام يطلقان قرض "تيسير" الاستهلاكي

■ مرافقة للزبائن وقروض "حلال" وفق مبدإ "البيع بالوكالة"

أعلنت، مساء أول أمس، شركة «بومار كومباني» المنتجة لتجهيزات علامة «ستريم سيستام» وبنك السلام، عن إطلاق قرض «تيسير» الاستهلاكي، الموجه إلى الزبائن الراغبين في اقتناء مختلف أجهزة علامة «ستريم سيستام»، وهو تمويل يتم وفق مبدإ البيع بالتقسيط، مطابق لمبادئ الشريعة الإسلامية، يسهر على شرعيته لجنة شرعية بالبنك، فضلا عن اتفاق الطرفين على مبدإ «البيع بالوكالة» تبديدا لشكوك الزبائن في شرعية وحلال هذا القرض، الذي اتفق على تفعيله رسميا ابتداء من تاريخ 10 أفريل المقبل في محل «ستريم سيستام ستور» بالأبيار في حفل كبير سينظم بهذه المناسبة.

تـوفيق عمـارة

وقع المدير العام لشركة «بومار كومباني»، علي بومدين، والمدير العام لبنك السلام، ناصر حيدر، مساء أول أمس، اتفاقية شراكة بين الطرفين بفندق «لامارز آرتس» بالقبة، تقضي بتفعيل القرض الاستهلاكي «تيسير» للمستهلكين الراغبين في اقتناء مختلف تجهيزات العلامة التجارية «ستريم سيستام»، سواء ما تعلق بالهواتف الذكية أم التلفزيونات ومختلف المنتجات الأخرى لهذه العلامة الرائدة في السوق المحلية. وترتكز هذه الصيغة من القرض الاستهلاكي على قواعد الشريعة الإسلامية، المبدإ المعاملاتي الرئيس لبنك السلام، كما أنه يتضمن تسهيلات كبيرة وغير مسبوقة للزبائن الراغبين في الحصول عليه ووفق شروط واضحة، على غرار الفئة السنية المحددة من 20 إلى 65 سنة وأصحاب الدخل الثابت، على أن يمتد القرض حسب صيغة «تيسير» من 3 إلى 12 شهرا، حسب المنتج والدخل الشهري للزبون، علما أن هذه الاتفاقية قائمة على مبدإ البيع بالوكالة، لأن بنك السلام يشتري هذه التجهيزات وتقوم شركة «بومار كومباني» ببيعها على مستوى محلات «ستريم سيستام ستور» لتسهيل المهمة أمام الزبائن، الذين لن يضطروا إلى التنقل إلى البنك، مادامت العملية تجري على مستوى نقاط البيع المذكورة، حيث تتم دراسة الملف والرد عليه في آجال أولية لا تتعدى 48 ساعة، قبل أن تتقلص مستقبلا، حسب علي بومدين، إلى حدود ساعات فقط.

هذا، وثمن المدير العام لشركة «بومار كومباني» علي بومدين، اتفاقية الشراكة مع بنك السلام، وصرح بالخصوص خلال الندوة الصحفية التي عقدها بالمناسبة: «لقد فكرنا منذ فترة في إطلاق القرض الاستهلاكي، قبل أن نستقر على خيار قرض وفق الصيغة الإسلامية ولهذا اخترنا بنك السلام، خاصة أننا ندرك صعوبة إقناع المستهلك الجزائري بصيغ القروض الأخرى..»، قبل أن يضيف: «الجميع يعرف أن مستهلك سنة 2010 ليس هو مستهلك سنة 2018 بسبب مخلفات الأزمة الاقتصادية، ولهذا قررنا مرافقة المستهلك وتسهيل مهمته في اقتناء تجهيزات علامة ستريم سيستام»، في حين وصف مدير بنك السلام، ناصر حيدر، اتفاقيته مع «بومار كومباني» بالشراكة المثمرة، وأكد: «الاتفاقية تستند إلى تعاليم الشريعة الإسلامية، وهي حرص منا على تيسير تسويق منتجات شركة بومار الرائدة، والاستجابة لتطلعات الجزائريين الراغبين في تعاملات بنكية إسلامية»، مضيفا: «هذه الصيغة القرضية هي بمثابة مزاوجة بين التمويل المؤسساتي والتمويل الفردي، وكل الأطراف ستستفيد منه..».

"ستريم سيستام" توفر لزبائنها منتجات بالتقسيط بالشراكة مع بنك "السلام -الجزائر"

أطلقت الشركة الرائدة في تصدير المنتجات الإلكترونية »بومار كومباني «تحت العلامة التجارية »ستريم سيستام«، صيغة البيع بالتقسيط »تيسير « بالشراكة الحصرية مه بنك »السلام-الجزائر«، العملية التي توفر تسهيلات لزبائن الشركة لاقتناء منتجات المؤسسة ابتداء من 10 أفريل المقبل، والتي تندرج ضمن سياسة المؤسسة التسويقية في الجزائر، قصد تمويل مشتريات المستهلك من الشركة ذاتها بصيغة البيع بالتقسيط »تيسير «وفقا لمبادئ الشريعة الإسلامية.

أكد الرئيس المدير العام لشركة »بومار كومباني «علي بومدين خلال الندوة الصحفية المنعقدة أمس بفندق »لاماراز «بمناسبة التوقيع على الاتفاقية الحصرية للتمويل البنكي، التي جمعتها ببنك السلام الجزائر، أن الهدف من الشراكة تمويل كل منتجات »بومار كومباني «بصيغة البيع بالتقسيط تحت مسمى »تيسير «بما يتماشى ومبادئ الشريعة الإسلامية خاصة وأن اغلب الزبائن لايجدون صيغة تتماشى مع مبادئهم بحكم الفوائد الربوية للقروض التي تمنحها باقي البنوك، حيث يمنح البنك من خلالها للشركة الرائدة في تصنيع مختلف أنواع الإلكترونيات والأجهزة الكهرو منزلية خطا سنويا للتمويل المسبق والذي يمكن تعبئته بالمنتجات المعنية حسب الطلب بما يتناسب مع رغبات الشراء لدى الزبائن. عن كيفية اقتناء المستهلك للمنتوج والشروط اللازمة، أكد ذات المسؤول أن البنك يشتري المنتوجات من الشركة ويوفرها مباشرة لزبائن »ستريم سيستام «دون أي وسيط من تاجر للجملة والتجزئة مما يُخفض من أسعار المنتوج، فيما أكد محدثنا بأنه المستهلك معني بالصيغة في حال فاقت تسديد 30 بالمائة من إجمالي الراتب الشهري للمستهلك كل شهر حسب قيمة المنتوج التي تتوافق والأجر الشهري، على أن تتراوح مدة السداد بين 3 أشهر على شرط أن يقتني منتوجا واحدا فقط إلى غاية سداد كل مبلغ المنتوج الأول والذي سيتسلمه فوريا. وأوضح في السياق ذاته مدير التسويق بالشركة، أنه يشترط على الزبون المعني بالصيغة أن يتراوح عمره مابين 20-65 سنة. وتعد العملية الأولى من نوعها للتكفل بخدمات الزبائن في مختلف نقاط البيع " ستريم سيستام ستور" حصريا عبر معالجة واستقبال ملفات الزبائن المهتمين بهذا العرض وذلك ابتداء من 10 أفريل المقبل بنقطة البيع الجديدة بالأبيار.

وأوضح بومدين أن صيغة التمويل تخص كل الأجهزة الإلكترونية المُصنعة من طرف الشركة من أجهزة التلفزيون والهواتف الذكية، اللوحات الرقمية وأجهزة استقبال الأقمار الصناعية، فيما استثنى المسؤول ذاته الشاشات الإحترافية من الصيغة. وكشف بومدين في سياق غير متصل، عن تطور رقم أعمال الشركة خلال 5 سنوات الماضية، مؤكدا انتقاله من 1.5 مليار دينار سنة 2013 إلى 2.7 مليار دج السنة التي تلتها، ليتضاعف الرقم إلى 4.5 مليار دج خلال 2016 وتختم سنة 2017 رأسمال قدره 7.4 مليار دينار، ملفتا إلى أن الشركة تستهدف تسجيل 10 ملايير دج السنة الجارية ومن جهته ثمّن الرئيس المدير العام لمصرف »السلام-الجزائر «ناصر حيدر، الشراكة التي جمعت المؤسستين والتي اعتبرها فرصة مهمة لتسويق منتجات الشركة بعد رواجها في السوق الوطنية وتصديرها للسوق الأوربية، الخطوة التي تعطي دفعا للمنتوج الوطني وترويجه أكثر.

En partenariat avec Al Salam Bank :

Bomare Company proposera des crédits « halal » à ses clients

Les clients désireux d'acheter à crédit « halal »(conforme à la chariaa) les produits de la marque Stream System pourront désormais le faire dès le 10 avril prochain. L'annonce a été faite ce lundi soir (26 mars) à la faveur d'une conférence de presse animée conjointement par le directeur général de **Bomare Comany** (BC), Ali Boumediene et le DG de **Al Salam Bank**, Nasser Hideur.

« On cherchait des solutions pour augmenter la cadence de notre croissance et offrir la possibilité à nos clients de contracter des crédits halal de 3 à 12 mensualités », a expliqué M. Boumediene.

Appelé *Taysir*, ce nouveau service se veut « une vente par procuration par laquelle la banque Al Salam achète les produits désireux par les clients pour les proposer sous forme de crédit conforme aux principes de la chariaa », précise M. Hideur. Ainsi, dès le 10 avril prochain, les potentiels clients (de 20 à 65 ans) de Bomare Company auront la possibilité de déposer, au niveau des stores de Stream System, leur dossier de crédit et « avoir une réponse en 48 heures maximum », assure-t-on.

Pour M. Hideur, cette convention vient « renforcer la volonté de la banque à développer et diversifier l'octroi des financements destinés à faciliter l'acquisition de produits pour parer aux difficultés que rencontrent les ménages en ces temps de crise ».

10 millions de dollars d'exportations

« Ce partenariat s'inscrit dans le cadre d'une stratégie globale visant à maintenir la croissance du groupe », a ajouté M. Boumediene. En effet, Bomare Company veut atteindre les 10 milliards de DA de chiffre d'affaires d'ici à la fin 2018 (7,4 milliards de DA en 2017).

Par ailleurs, le DG de Bomare Company a révélé que son groupe a exporté pour 10 millions de dollars essentiellement vers l'Espagne et le Portugal, « Un chiffre appelé à croître dans le futur », a-t-il assuré.

BOMARE COMPANY SIGNE AVEC AL SALAM BANK

Cette opération commerciale permettra à ce producteur national de booster son chiffre d'affaires.

Dans un contexte de marché difficile, Bomare Company redouble d'imagination pour redynamiser la consommation. Cette entreprise, dont le nom commercial est Stream System, vient en effet de signer avec Al Salam Bank, pour offrir aux consommateurs algériens la formule «Tayssir»; un procédé inédit qui permet d'acheter des produits badgés Stream System sans se ruiner. Le paraphe de ce partenariat a été scellé, à Alger, suite à un protocole de signature qui a réuni Ali Boumédiène et Nasser Hideur, respectivement directeur général de Bomare Company et de Al Salam Bank. «Tayssir" est conforme aux principes de la chariaâ islamique et finance les produits des clients, selon leurs choix, grâce au crédit à la consommation,» explique Arezki Ziani, responsable commercial. Ce dernier ajoute qu'il s'agit là d'une facilité de paiement dont l'échéancier va de 3 à 12 mensualités. TV, smart-phones et autres produits sont ainsi directement accessibles aux Algériens aux modestes revenus, dans les limites des stocks disponibles. Toute personne dont l'âge va de 20 ans à 65 ans peut prétendre à ce moyen d'achat, indique-t-on. «Dans un marché local qui connaît quelques difficultés, nous nous sommes assignés comme challenge de trouver des solutions pour accompagner les consommateurs dans leur quête d'articles neufs, et l'idée a fini par germer en 2017», précise Ali Boumédiène. Selon ce même responsable il s'agit, désormais, d'acheter autrement. En effet, dans ce cas de figure la banque achète les produits à l'entreprise Bomare qui les lui facture. Stream System dispose en-suite de la procuration de vente de ces mêmes produits à travers son réseau commercial. En l'occurrence des stores. Ceux-ci seront au nombre de 20 d'ici la fin de l'année, assure-t-on. L'opération commerciale concernant «Tayssir» et que l'on qualifie de pilote, sera officiellement lancée le 10 avril prochain à partir du store d'El Biar, à Alger. An-nonce-t-on. Les premiers clients pourront alors acheter directement auprès du producteur national avec facilités de paiement et sans intérêts à déduire. Un dossier sera requis des acquéreurs auxquels une réponse sera accordée au bout de 48 heures seulement. Par le truchement de ce partenariat, Bomare Company produira et commercialisera ainsi ses propres produits.

Nasser Hideur déclare pour sa part à la faveur de l'engagement de sa banque avec Bomare Company: «Je qualifie notre partenariat d'exceptionnel d'autant qu'il obéit aux principes de la chariaâ. Bomare Company est une entreprise nationale leader dans son domaine. J'ai eu à visiter personnellement ses installations et je suis convaincu de la quali-té supérieure de ses produits électroniques qui méritent tout notre soutien, dans le cadre du crédit aux entreprises.»

Bomare Company est passé à l'export en 2015. Il affiche une croissance constante de son chiffre d'affaires. Ce der-nier a été de 7,4 milliards de dinars en 2017. Bomare Company affiche l'objectif d'atteindre les 10 milliards de C.A en 2018.

Crédit à la consommation :

Bomare Company lance la formule ‘’TAYSIR” en partenariat avec Al Salam Bank Algeria

Le premier exportateur des produites électronique Bomare Company a lancé hier, lors d’une conférence de presse, la nouvelle formule de financement à la consommation ‘’TAYSIR’’, conformément aux préceptes de la Charia, et ce en partenariat avec AL Salam Bank Algeria.

Cette nouvelle formule de payement dite, ‘’Bai bi el wikala’’, la vente par procuration va être lancée officiellement au niveau des 20 points de vente de Bomare Company, portant le nouveau nom commercial ‘Stream System Store’, le 10 avril 2018, au Store d’El Biar.

La convention qui a été signée par le directeur général de Bomare Company, M. Ali Boumedienne et le directeur général d’Al Salam Bank Algeria, M. Nasser Hideur, illustre un véritable jumelage entre le crédit d'entreprise et le crédit à la consommation.

Cette entente conclue entre les deux partenaires stipule que la banque Al Salam acquiert les produits Stream Système désignés au préalable, puis cette dernière confie la vente de ces produits au réseau ‘Bomare Company’.

A cet effet, les clients de Stream System peuvent désormais acquérir toute sorte de produits figurant dans le catalogue de la marque, dont la valeur est fixé entre 10 000 et 100 000 DA, via un crédit sans intérêt, et ce, bien entendu, dans la limite du stock disponible.

Cette offre de financement ‘Taysir Stream System’ donne la possibilité d’acquérir un seul produit à la fois, dont la durée de payement est de 3 à 12 mensualités. Le client pourrait bénéficier éventuellement d’une carte de fidélité, qui lui offre d’autres avantages sur ces prochaines demandes de crédit.

Cette formule sera destinée, dans un premier moment, à toute personne âgée de 20 à 60 ans, ayant un revenu stable et régulier, à condition que leur salaire soit domicilié au CCP ou qu’il soit client de la banque Al Salam. Le traitement des dossiers se fera au niveau des ‘Stream System Store’, dans un délai qui ne dépasse pas les 48h.

Sur un autre volé, Bomare Company a réalisé un chiffre d’affaire de 10 millions de dollars en termes d’exportation, à destination des pays européens principalement. Ce chiffre sera revu à la hausse d’ici la fin de l’année en cours, selon le premier responsable de l’entreprise Ali Boumedienne.

Stream System: Lancement du financement « Taysir » en partenariat avec Al Salam Bank Algeria

Lors d'une conférence de presse organisée le lundi 20 mars, Bomare Company, premier exportateur algérien de produits électroniques vers l'Europe sous sa marque commerciale « Stream System » , a annoncé son partenariat exclusif avec Al Salam Bank Algeria, et le lancement de son financement à la consommation « Taysir » destiné aux produits Stream System grâce à la formule « Bai Bi Taksit » , conforme aux préceptes de la religion musulmane.

القناة التلفزيونية الإخبارية النهار

شراكة بين بومار كومباني ومصرف السلام لإقتناء الأجهزة الكهرومنزلية بالتقسيط

الرابط :

https://www.youtube.com/watch?v=-_JlpcLjalU

القناة التلفزيونية بور تيفي

بنك السلام يوقع عقد شراكة مع شركة بومار للشراء بالتقسيط

الرابط :

https://www.youtube.com/watch?v=-_JlpcLjalU

القناة التلفزيونية الهقار

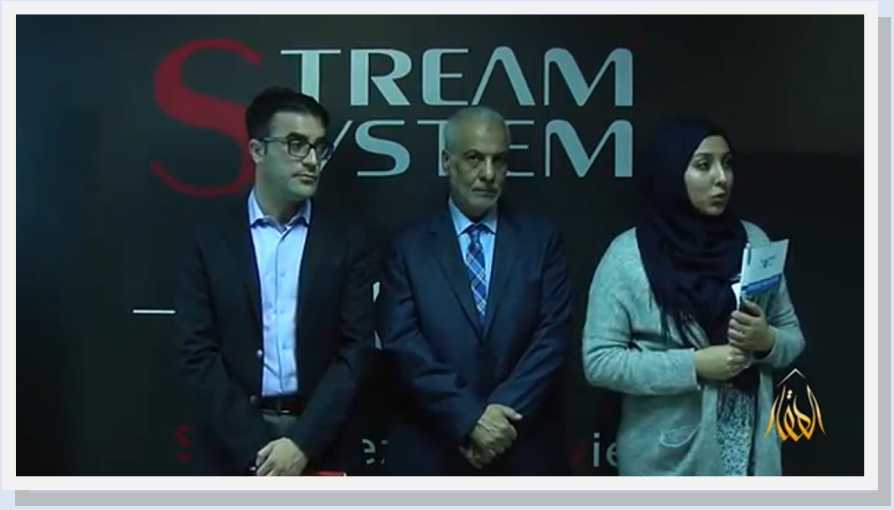
شراكة بين بومار كومباني ومصرف السلام لإقتناء الأجهزة الكهرومنزلية بالتقسيط

الرابط :

https://www.youtube.com/watch?v=XNbHqGbUvqw

القناة التلفزيونية الهقار

الانطلاق الرسمي لبيع منتوجات بومار كومباني بالتقسيط بالشراكة مع السلام بنك

الرابط :

https://www.youtube.com/watch?v=27EV9w14Fss