

تأمین مالی اسلامی

منبع: inance globalf magazine

ترجمه: ابراهیم اخلاقی - واحد ارزی قم

خانه تأمین مالی کالیفرنیا آمریکا، نه یک بانک که یک شرکت تأمین کننده مالی است که خدمات مالی خود را بر مبنای قوانین اسلامی در زمینه مسکن، اتومبیل و کسب و کار به مشتریان ارائه می دهد.

رقابت با بانکداری سنتی

پرسش و پاسخ با "مایک مگوید عبد الاتی رییس خانه تأمین مالی آمریکا در خصوص عملکرد و اهمیت مالیه اسلامی را درذیل می خوانید.

آیا این شرکت درحوزه های مختلف تأمین مالی حضور دارد؟

خانه تأمین مالی آمریکا به عنوان یک بانک فعالیت نمی کند بلکه یک شرکت تأمین کننده مالی است که خدمات مالی خود را در زمینه مسکن، اتومبیل و کسب و کار به مشتریان ارائه می دهد.

سرمایه گذاران شما چه کسانی هستند؟

سرمایه گذاران شرکت به دو دسته تقسیم می شوند: اشخاص حقیقی که سرمایه گذارانی مطرح و آگاه هستند و اشخاص حقوقی نظیر مؤسسات فردی مک و فانی.

وسعت و ظرفیت بازار تأمین مالی اسلامی را در آمریکا چگونه ارزیابی می کنید؟

ظرفیت این بازار شامل ۵۰۰ الی ۷۵۰ هزار خانوار بوده که ۲۰ الی ۲۵ درصد آنها مؤسسات اسلامی هستند. حدود ۲۰ درصد از مسلمانان آمریکا به استفاده از خدمات مالی اسلامی تمایل داشته و ۴۰ الی ۵۰ درصد از آنها انتخاب خود را بر مبنای قیمت محصول یا خدمات دریافتی از مؤسسات مالی اسلامی یا غیر اسلامی قرار می دهند؛ اگرچه دیگران هیچ گونه تمایزی بین آن دو قائل نیستند. بنابراین راهبرد رشد و توسعه ما مبتنی بر تمایز خدمات، سودآوری و پایبندی به تعهداتی است که مشتریان از آن بهره مند می شوند. کلید موفقیت بلند مدت شرکت، ایجاد و تبیین چارچوبی برای فعالیت به دورازربا و انتفاع از مزایای آن است.

چگونه توجه کامل مشتریان را به محصولات و خدمات شرکت جلب می کنید؟

استراتژی رقابتی ما بر پایه سه عنصر ارزش، خدمات و هزینه استوار است. اگر چه فعالیت ما در حوزه مالیه اسلامی است، با وجود این در تلاشیم قیمت محصولات خود را کاملاً با آنچه در بازار موجود است در سطحی رقابتی حفظ کنیم.

با توجه به اسلامی بودن خدمات، فکر نمی کنید طریقه محاسبات شما صادقانه باشد؟

ما اصلاحات و تعدیلات زیادی انجام داده ایم و به هر معامله به مثابه یک سرمایه گذاری نگاه می کنیم. قبل از تصویب، ضمن ارزیابی هر معامله و به عبارت بهتر سرمایه گذاری، سود و زیان آن را برای خود و مشتری بررسی می کنیم. همچنین نرخ برگشت از سرمایه گذاری را محاسبه و آن را با آنچه بانکها اعلام می کنند مقایسه می کنیم؛ به طور مثال یک مشتری متقاضی تأمین مالی مسکن جهت رهن ۳۰ ساله با نرخ ۵ درصد است. وی به یکی از بانکهای مرتبط مراجعه و درخواست خود را ارائه می کند و بانک هم در نهایت با نرخ ۴ درصد، حاضر به انعقاد قرارداد می شود. در چنین حالتی ما با مشتری با نرخ کمتری موافقت می کنیم.

با تأیید اینکه در مدل کسب و کار اسلامی تعیین نرخ بهره انجام نمی شود، آیا با افزایش نرخ نهایی، استراتژی شما هم دستخوش تغییر می شود؟

خیر، پرداختهای ما در ابتدای هر قرارداد مبتنی بر ارزش اجاره بازار محاسبه می شود.

چگونه با درک نادرست مالیه اسلامی از سوی مردم کنار می آیید؛ اینکه قرض گیرنده صرفاً متعهد به پرداخت اصل پول است؟ آیا همه با مراجعه

به شما امکان دریافت خدمات دارند و یا آخرین انتخاب مردم هستید؟

ما اصول ثابت شده ای را پایه ریزی کرده ایم که هیچگاه از آن عدول نمی کنیم. به وظیفه امانتداری خود درمحافظة از منافع و سرمایه مردم پایبند بوده و در این راستا فعالیتهای مالی مشتریان را مانند مکانیزمی که در بانکهای سنتی موجود است، به دقت بررسی می کنیم.