

Relevant Product: Auto Murabaha

المنتج المعني: مرابحة السيارات

Subject of Fatwa:

Pledge or Mortgage against Murabaha Liability

موضوع الفتوى:

إيقاع الرهن كضمان لمعاملة مرابحة السيارة

Query:

Sharia guidance has been sought in relation to pledge or mortgage against auto Murabaha liability. Also, if it is permissible, what shall be the treatment of insurance proceeds in case of total damage to the mortgaged vehicle?

الاستفسار:

طلبت الإدارة المعنية الرأي الشرعي فيما يتعلق بإيقاع الرهن على السيارة كضمان لمعاملة المرابحة. وفي حال كان ذلك الأمر جائزاً، ما مصير حصيلة التأمين في حال تعرض السيارة المرهونة لضرر كلي؟

Pronouncement:

It is permissible for Dubai Islamic bank to seek a pledge or mortgage from its customers in order to secure a debt or liability. In the case of auto Murabaha financing, the bank may ask the customer to mortgage the same vehicle which it has sold to the customer by way of Murabaha contract. It may also seek some additional pledge if due to some reason the current market value of the vehicle is found to be insufficient viz a viz the outstanding Murabaha amount.

If the same vehicle is to be used as security, the bank will mortgage the title of the vehicle (registered mortgage) instead of physical pledge where the car shall need to be under the bank's control and possession. In such case the customer will have the right to use the vehicle, but will not be able to sell it without the bank releasing the mortgage. As the title of the vehicle will be transferred to the customer upon signing the Murabaha sale contract, the vehicle will be considered owned by the customer but mortgaged to Dubai Islamic Bank.

In addition to the above, the bank may ask the customer to obtain a comprehensive Sharia compliant insurance policy from a Takaful operator, to assign it to the bank and to renew the same every year till the Murabaha liability is entirely settled.

In case of total damage to the vehicle, Takaful (insurance) proceeds shall be received by Dubai Islamic Bank which will keep them under its lien in place of the destroyed vehicle until the final settlement of the Murabaha debt. The Murabaha installments shall continue to be paid by the customer as per agreed terms.

The bank will keep the amount of Takaful proceeds in an investment deposit account in the customer's name. The customer will be entitled to the share in bank's profit like any other depositor.

Instead of pledging the Takaful proceeds into the investment deposit account, the customer may also opt to early settle the Murabaha debt by using the Takaful proceeds. In such case the Murabaha debt shall be settled with the Takaful proceeds. The difference will be paid to the customer if Takaful proceeds exceed the Murabaha amount, and the customer will pay the difference to the bank if Takaful proceeds were less than the outstanding Murabaha debt.

الجواب:

لا مانع أن يطلب بنك دبي الإسلامي من المتعامل رهن العين مقابل الحصول على تمويل، وفي حالة تمويل مرابحة سيارة فإنه يجوز للبنك أن يطلب من المتعامل رهن السيارة نفسها التي باعها للمتعامل من خلال عقد المرابحة، كما يجوز له طلب ضمانات إضافية في حال وجد البنك بأن القيمة السوقية الحالية للسيارة غير كافية بالنسبة لمبلغ المرابحة المستحق في ذمة المتعامل.

وإذا كانت السيارة نفسها سوف يتم استخدامها كضمان، فإن البنك سوف يرهن ملكية السيارة (الملكية المسجلة) بدلاً من الرهن الفعلي والذي تصبح السيارة بموجبه تحت حيازة البنك وقبضته. وفي هذه الحالة سوف يحصل المتعامل على الحق في استخدام السيارة، لكن لن يكون بإمكانه بيعها من دون أن يفك البنك الرهن عنها. وبما أن ملكية السيارة سوف تنتقل إلى المتعامل عقب توقيع عقد المرابحة، فإنه السيارة سوف تعتبر في ملاك المتعامل غير أنها مرهونة لبنك دبي الإسلامي.

بالإضافة إلى ما سبق، فإنه يجوز للبنك أن يطلب من المتعامل الحصول على وثيقة تأمين شاملة متوافقة مع الشريعة من أحد شركات التأمين التكافلي، وتجييرها لصالح البنك وتجديدها في كل عام إلى أن يتم تسوية معاملة المرابحة بشكل كامل.

وفي حال حصول ضرر على السيارة، فإن بنك دبي الإسلامي سوف يحصل على حصيلة التأمين التكافلي ويبقيها في حيازته بدلاً عن السيارة المتضررة، إلى أن يتم تسوية مديونية المرابحة كاملة.

كما يواصل المتعامل سداد أقساط المرابحة وفق الشروط المتفق عليها. ويجب أن يحتفظ البنك بحصيلة التأمين التكافلي في حساب وديعة استثمارية تحت اسم المتعامل، وسوف يكون من حق المتعامل الحصول على حصة من أرباح البنك كأي مودع آخر.

وبدلاً عن رهن حصيلة التأمين التكافلي في حساب وديعة استثمارية، فإنه يمكن للمتعامل أيضاً طلب السداد المبكر لمديونية المرابحة باستخدام حصيلة التأمين التكافلي. وفي تلك الحالة سوف يتم تسوية مديونية المرابحة باستخدام حصيلة التأمين التكافلي. ويتم دفع المبلغ المتبقي للمتعامل في حال تجاوزت حصيلة التأمين التكافلي مبلغ المرابحة. في حين يدفع المتعامل الفارق للبنك في حال كانت حصيلة التأمين التكافلي أقل من مديونية المرابحة المستحقة في ذمته.

Relevant Product: Auto Murabaha

المنتج المعني: مرابحة السيارات

Subject of Fatwa:

Mortgage of Vehicle under Auto Murabaha Finance

موضوع الفتوى:

رهن سيارة بموجب تمويل مرابحة السيارات

Query:

Dubai Islamic Bank has a standard auto finance product for its customers. The product is based on the Murabaha structure under which the bank purchases the vehicle from the dealer and sells it to the customer on its cost plus profit on an agreed deferred payment. In order to secure the Murabaha debt, Dubai Islamic Bank seeks from the customer to allow mortgage on the vehicle until all the installments are paid. In relation to the mortgage, Shariah guidance is sought on the following two aspects:

- Will Dubai Islamic Bank be considered as an owner of that vehicle since it is mortgaged to it?
- Can Dubai Islamic Bank claim its ownership on the mortgaged vehicle in case of default and if so, to what extent?

Pronouncement:

As per Shariah principles, the ownership of an asset gets transferred to the purchaser immediately upon execution of the sale and purchase agreement between the buyer and seller, even if the sale price is deferred (i.e. not paid on the spot). It is not permissible for the bank to hold back the transfer of ownership to the asset until full payment of the sale price is received by it. Any such stipulation in the sale and purchase agreement makes the sale invalid from the Shariah perspective.

However, for the purpose of security against a deferred sale transaction, including Murabaha, it is permissible for the bank to ask the customer to provide certain security or assets to be mortgaged to the bank. This may include the subject matter of the Murabaha deferred sale contract, which is the vehicle in this case.

Dubai Islamic Bank in this case will be considered the mortgagee but not the owner, as the owner of the subject vehicle is the customer by virtue of the Murabaha agreement. Such a mortgage may continue until the Murabaha sale price is paid in full by the customer.

In case of default by the customer, the bank cannot claim the right to own the vehicle; however, by virtue of the mortgage over the vehicle, it can claim to repossess the vehicle and sell it in the market and apply the sale proceeds to settle the customer's debt that was secured by that particular mortgage.

If the sale proceeds exceed the debt, the excess amount shall be the entitlement of the customer as the owner of the vehicle, and in the case of the sale proceeds being less than the debt amount, the bank will have the right to claim the shortfall from the customer. The sale of the mortgaged vehicle should be as per the current market price and a fair mechanism should be adopted, such as the auction in the open market so as to protect the rights of the bank and the customer.

الاستفسار:

يقدم بنك دبي الإسلامي لمتعامليه منتجاً لتمويل المركبات عن طريق هيكلية المرابحة، وبموجب هذه الهيكلية يشتري البنك المركبة من تاجر المركبات ويبيعها للمتعامل مقابل ثمن يتكون من التكلفة زائد الربح، تُسدّد من خلال دفعات مؤجلة يتم الاتفاق عليها. ولضمان التزام المتعامل بسداد دين المرابحة، فإن بنك دبي الإسلامي يسعى للحصول من المتعامل على رهن على المركبة حتى سداد كامل الأقساط، والاستفسار هو حول التوجيه الشرعي بخصوص الجانبين التاليين من موضوع الرهن :

- هل يعتبر بنك دبي الإسلامي مالِكاً للمركبة بما أن المركبة مرهونة له؟
- هل يجوز لبنك دبي الإسلامي إدعاء ملكية المركبة المرهونة في حال إخلال المتعامل بالشروط، وإلى أي حد يجوز هذا الادعاء؟

الجواب:

وفقاً لأحكام الشريعة، فإن ملكية العين تنتقل إلى المشتري مباشرة فور توقيع اتفاقية البيع والشراء بين المشتري والبايع، حتى لو كان الثمن مؤجلاً أي لو لم يتم سداد الثمن عند التوقيع. ولا يجوز للبنك إيقاف إجراءات نقل ملكية العين إلى حين استلامه الثمن كاملاً. وإذا ما نصت اتفاقية البيع والشراء على مثل ذلك فإن هذا البيع يعتبر باطلاً من المنظور الشرعي .

غير أنه يجوز للبنك، بهدف ضمان حقه من معاملة البيع الأجل، بما في ذلك المرابحة، أن يطلب من المتعامل تقديم ضمانات أو أعياناً محددة يتم رهنها للبنك. وهذا قد يتضمن موضوع عقد المرابحة الأجل، وهو المركبة في الحالة الماثلة .

ويعتبر بنك دبي الإسلامي في هذه الحالة مرهوناً له وليس المالك، بما أن مالك المركبة هو المتعامل وفقاً لأحكام اتفاقية المرابحة. وهذا الرهن يمكن أن يستمر حتى سداد كامل ثمن المرابحة من قبل المتعامل .

وفي حال أخل المتعامل بالسداد، فإنه لا يحق للبنك ادعاء ملكيته للمركبة، إلا أنه يمكن للبنك بموجب شروط عقد الرهن على المركبة، أن يطالب باسترجاع ملكيتها وبيعها في السوق واستخدام حصيلة ذلك البيع لسداد الدين المعلق في ذمة المتعامل الذي كان مضموناً بموجب ذلك الرهن .

وفيما إذا زادت قيمة حصيلة البيع عن قيمة الدين، فإن المبلغ الفائض سوف يكون من حق المتعامل بصفته مالِكاً للمركبة، أما إذا كانت حصيلة البيع أقل من قيمة الدين، فإنه يحق للبنك المطالبة بالمبلغ المتبقي من المتعامل. مع الالتزام بأن يكون بيع المركبة المرهونة وفقاً للسعر الدارج في السوق مع تطبيق آلية عادلة في عملية البيع، كأن يكون المزاد في السوق المفتوح، بحيث تكون حقوق كل من البنك والمتعامل محفوظة .

Relevant Product: Auto Murabaha

المنتج المعني: مرابحة السيارات

Subject of Fatwa:

موضوع الفتوى:

Purchase of Vehicle at a Higher Price under Murabaha Structure

شراء سيارة مقابل قيمة أعلى بموجب هيكله المرابحة

Query:

الاستفسار:

Dubai Islamic Bank has in its array of retail products, auto financing for its individual customers. The product is based on the Murabaha structure whereby the bank, based on the 'promise to purchase' from its customer, purchases the vehicle from the individual seller in the case of a used vehicle, or the dealer in the case of a new vehicle. It then sells the vehicle to the customer on a Murabaha basis with deferred payment terms, in installments. In the case of a used vehicle, the bank carries out an evaluation, which at times is more than the price demanded by the seller and sometimes less than it. Shariah guidance is required if the bank should purchase the vehicle based on the evaluation carried out by the bank or at the price offered by the seller. It is to be noted that in the majority of the cases the seller is identified and introduced by the customer to the bank.

يقدم بنك دبي الإسلامي منتج تمويل السيارات ضمن منتجات التمويل الموجهة للمتعاملين الأفراد. وهذا المنتج مبني على هيكله المرابحة وبموجبه وبناءً على وعد بالشراء يقدمه المتعامل يشتري البنك سيارة من البائع الفرد إن كانت السيارة مستعملة، أو من معرض السيارات إن كانت السيارة جديدة. ثم يبيع السيارة إلى المتعامل من خلال عقد المرابحة مع شروط سداد مؤجل عن طريق الأقساط. وعندما تكون السيارة المستعملة يقوم البنك بعمل تقييم للسيارة، والذي في بعض الأحيان يحدد للسيارة قيمة أكبر مما يطلبه البائع وقيمة أقل في أحيان أخرى. والتوجيه الشرعي مطلوب لمعرفة ما إذا كان يجب على البنك شراء السيارة استناداً إلى التقييم الذي يجريه البنك أو إلى الثمن الذي يحدده البائع. علماً بأن المتعامل في غالبية الحالات هو من يحدد البائع ويقدمه للبنك.

Pronouncement:

الجواب:

The primary objective of the Murabaha financing structure is to assist the bank's customer in procuring the asset or goods, and not to obtain cash. If the purpose is to obtain cash, the customer should use the Salam structure which is the natural fit for the purpose of obtaining cash on an upfront basis.

إن الهدف الرئيسي لهيكله المرابحة هو مساعدة متعامل البنك في الحصول على العين أو البضاعة، وليس للحصول على المال. ففي حال كان الهدف هو الحصول على المال فإن على المتعامل استخدام هيكله السلم والتي تعد الخيار الأمثل للحصول على المال النقدي مقدماً.

Shariah does not encourage fabricated transactions which are utilized for a purpose that is not in line with the substance of the structure.

كما أن الشريعة الإسلامية لا تشجع البنك على الدخول في المعاملات الصورية التي يتم استغلالها لأغراض لا تتوافق مع طبيعة هيكله التمويل.

In view of the foregoing, if the price demanded by the seller is closer to the evaluation amount, and the difference (+ or -) is negligible as per the market practice, the Murabaha financing structure will be considered acceptable, being in line with the core financing objective.

في ضوء ما تقدم، وفي حال كان الثمن الذي يطلبه البائع قريباً من المبلغ المحدد في التقييم، وكان الفارق في عرف تجارة السيارات بسيطاً من ناحية الزيادة أو النقصان، فإن هيكله المرابحة تكون مقبولة في هذه الحالة، كونها متوافقة مع الهدف الرئيسي من التمويل.

If the seller's demand is considerably less than the evaluation amount, the transaction can be carried out provided the seller is aware of the difference and agrees to proceed with the transaction. This is to ensure that he/she is not being deceived by the buyer due to his/her ignorance of the market price of his/her vehicle.

وإن كان الثمن الذي يطلبه البائع أقل بكثير من مبلغ التقييم، فإنه يمكن المضي قدماً بالمعاملة إن كان البائع مدركاً للفارق وموافقاً على تنفيذ المعاملة. وذلك للتأكد من أنه لا يتم خداعه أو خداعها من قبل المشتري نتيجة قلة علمه أو علمها بالثمن السوقي لسيارته أو سيارتها.

However, if the seller identified by the customer provides a quotation with an unreasonably higher price than the current market price, it will not be appropriate for the bank to accept such a quotation, even if the bank is offered guarantees and collaterals to cover the customer's Murabaha obligation.

على أية حال عندما يطلب البائع الذي يحدده المتعامل ثمناً أعلى بكثير عن ثمن السيارة المنطقي في السوق، فإنه لن يكون من المقبول للبنك قبول هذا الطلب، حتى لو كان البنك سوف يحصل على ضمانات كافية لتغطية التزامات المتعامل بموجب معاملة المرابحة.

The reason behind such a ruling is to avoid some people misusing the transaction to obtain cash from the Islamic bank, thus exploiting the Murabaha structure. Generally, nobody will agree to buy something at a far higher price than what it is worth.

والسبب في هذا القرار هو لتجنب إساءة استخدام بعض الأشخاص لمعاملات التمويل للحصول على مال نقدي من البنك الإسلامي، وبالتالي سوء استغلال هيكله المرابحة. فمن المعلوم عموماً أن أحداً لا يوافق على شراء شيء مقابل ثمن أعلى بكثير من قيمته الحقيقية.

If any such case comes to the bank, it is likely that there is an understanding between the seller and the buyer (bank's customer) whereby the customer probably will collect the extra money from the seller once the seller has received the funds from the bank. Such extra money will be tantamount to a loan with interest, which is prohibited in Shariah.

وفي حال ورود أية حالة كهذه إلى البنك، فمن المرجح أنه ثمة تفاهم بين البائع والمشتري (متعامل البنك) بموجبيه سوف يحصل المتعامل غالباً على مال إضافي من البائع فور استلام البائع لثمن الشراء من البنك. وهذا المال الإضافي هو في حكم القرض بفائدة، وهو ما حرّمته الشريعة الإسلامية.