Financial Education

Social Finance

International Labour Organization

التثقيف المـــــالي

للاجئين والنازحين والمجتمعات المضيفة



كتيب المتدرب

Ministry of Foreign Affairs of the Netherlands

حقوق النشر © منظمة العمل الدولية 2022
تم نشره لأول مرة عام 2022

تتمتع منشورات منظمة العمل الدولية بحق المؤلف بموجب البروتوكول 2 للاتفاقية العالمية لحق المؤلف. ومع ذلك ، يمكن نسخ مقتطفات قصيرة من الكتاب بدون إذن ، بشرط الإشارة إلى المصدر. بالنسبة لحقوق النسخ أو الترجمة ، يجب تقديم الطلب إلى منشورات منظمة العمل الدولية (الحقوق والترخيص) ، مكتب العمل الدولي ، CH-1211 جنيف 22 ، سويسرا ، أو عن طريق البريد الإلكتروني: rights@ilo.org. يرحب مكتب العمل الدولي بهذه الطلبات.

يجوز للمكتبات والمؤسسات والمستخدمين الآخرين المسجلين في إحدى منظمات حقوق الاستنساخ عمل نسخ وفقًا للتراخيص الصادرة لهم لهذا الغرض. قم بزيارة www.ifrro.org للعثور على منظمة حقوق الاستنساخ في بلدك.

العنوان: التثقيف المالي للاجئين، النازحين والمجتمعات المضيفة في السودان، دليل المتدرب - 2022
مستوحى من: التثقيف المالي للاجئين والنازحين والمجتمعات المضيفة في افريقيا - دليل المتدرب

رقم: ISBN: 9789220386231 (طباعة)
رقم: ISBN: 9789220386248 (ملف إلكتروني)

التسميات المستخدمة في منشورات منظمة العمل الدولية ، والتي تتفق مع ممارسات الأمم المتحدة، وعرض المواد فيها لا تعبر عن رأي منظمة العمل الدولية فيما يتعلق بالوضع القانوني لأي بلد أو منطقة أو إقليم أو سلطاتها.

تقع مسؤولية الآراء المعبر عنها في المقالات والدراسات وغيرها من المساهمات الموقعة على عاتق مؤلفيها وحدهم ، ولا يشكل النشر مصادقة من قبل منظمة العمل الدولية على الآراء الواردة فيها.
لا تعني الإشارة إلى أسماء الشركات والمنتجات والعمليات التجارية مصادقة منظمة العمل الدولية عليها ، كما أن عدم ذكر شركة أو منتج تجاري أو عملية معينة ليس علامة على الرفض.

يمكن العثور على معلومات عن منشورات منظمة العمل الدولية والمنتجات الرقمية على الموقع: www.ilo.org/publns

شكر وتقدير

قـاد قوسـتافو بريبيليتـشي تطويـر كتيـب المتـدرب هـذا تحـت وإشراف يـسرا حامـد مـن برنامـج التمويـل الاجتماعـي التابـع لمنظمـة العمـل الدوليـة. وقـد تـم دعـم هـذا المسـعى إلى حـد كبـير مدخـلات زمـلاء مـشروع آفـاق في المقـر الرئيـسي وفي الميـدان (كينيـا وأوغنـدا وإثيوبيـا والسـودان ومـصر والعراق ولبنان).

وقـد اسـتفاد أيضًـا مـن الدعـم الهـادف لجميـع الـشركاء الذيـن شـاركوا في ورشـة عمـل التحقـق مـن صحـة أصحـاب المصلحـة في أكتوبـر 2020 ، ومـن بينهـم بنـك أوغنـدا وجمهوريـة الكونغـو الديمقراطيـة و Hand in Hand و Longitude Finance و Equity Foundation والعديـد مـن كيانـات القطـاع الخـاص الأخـرى. كمـا يـود برنامـج التمويـل الاجتماعـي التابـع لمنظمـة العمـل الدوليـة أن يشـكر جميـع المشـاركين في الدورتـين التدريبيتـين التجريبيتـين للمدربـين في نـيروبي ، كينيـا وفي أديـس أبابـا ، وإثيوبيـا ، واللتـين عقدتـا في الربـع الأول مـن عـام 2021،فالشـكر موصـول عـلى تعليقاتهـم واقتراحاتهـم الـتي سـاعدت في وضع اللمسـات الأخيرة على هذا الكتاب.

تـم إجـراء التدقيـق اللغـوي مـن قبـل إينـاس بنتشـيكو والمواءمـه للسـودان مـن قبـل فاطمـه سر الختـم والرسـوم المتحركـة والرسـومات سـامبا سيسـيه وتصميـم ميشـيل دي جيسـوس والتصميـم النهائي للسـودان من بشار شاش.

قائمة المحتويات

مقدمة 7

1. الخلفية التعريفية 7
2. استعراض كتيب المتدرب 8
3. تقديم الشخصيات (الافتراضية) 8

الشخصية (1) بطاقة هوية نهى 9
الشخصية (2) بطاقة هوية موسى 10
الشخصية (3) بطاقة هوية معاوية 11
الشخصية (4) بطاقة هوية ماريا 12

A. حدد الأهداف و تواصل مع عائلتك 7

1. حدد أهدافك 14
2. تحدث مع عائلتك عن أهدافك 16
3. قم بتقييم كلفة أهدافك وأولوياتك 17
4. ضع خطة ادخارية لتحقيق أهدافك 18

B. قم بإدارة أموالك بذكاء 7

1. كن منفقاً ذكياً 24
2. ضع لنفسك موازنة 29
3. قم بتتبع موازنتك وابقى في حدودها 38
4. احتفظ بسجلاتك المالية 46

المرفقات والمستندات الرئيسية 47

C. تعرف إلى وسائل ومنتجات الادخار 49

1. قم باختيار وسيلة إدخارية 50
2. قم باختيار وسيلتك الادخارية بحكمة 54

المرفقات والمستندات الرئيسية 61
الإجابات على التمارين 62

D. قم باستخدام منتجات الائتمان بحكمة 65

1. كيفية اختيار الطريقة لتمويل مشاريعك 66
2. اختر قرضك بحكمة! 70
3. كيفية احتساب كلفة الدين 73
4. كن حذراً! ولا تبالغ في الاستدانة! 82

المرفقات والمستندات الرئيسية 86
الإجابات على التمارين 87

E. اختيار وسائل الدفع ومنتجات تحويل الأموال 91

1. استخدام وسائل الدفع بشكل آمن 92
2. تعرف إلى مشغلي تحويل الأموال 97
3. كيفية إرسال واستلام الأموال 103

المرفقات والمستندات الرئيسية 107
الإجابات على التمارين 108

F. تعرف على المؤسسات المالية واستخدمها بثقة 111

1. تعرف على المؤسسات المالية 112
2. استخدام المؤسسات المالية بثقة 118

المرفقات والمستندات الرئيسية 131
الإجابات على التمارين 132

G. إدارة المخاطر والتأمين 135

1. إدارة المخاطر 136
2. نصائح حول إنشاء صندوق للطوارئ 140
3. فهم بوليصة التأمين 141
4. كيفية استخدام بوليصة التأمين 145
5. الاختيار الصحيح لمنتج التأمين 148

المرفقات والمستندات الرئيسية 150
الإجابات على التمارين 151

المقاطع القصصية 152

المقطع القصصي لشخصية "نهى" 152
المقطع القصصي لشخصية "موسى" 148
المقطع القصصي لشخصية "معاويه" 162
المقطع القصصي لشخصية " ماريا" 167

المقـــــــــــدمة

1. الخلفية التعريفية

إن الوثيقة التي بين يديكم، هي كتيب المتدرب للتثقيف المالي، والتي تستهدف بالدرجة الأولى كل من والنازحين، اللاجئين والمجتمعات المضيفة، من الراغبين في تحسين إدارتهم لأموالهم.

يقوم كتيب المتدرب بتقديم المعرفة الأساسية، والمهارات، والأدوات ذات الصلة بالكسب، والإنفاق، ووضع الموازنات، واستعمال الخدمات المالية كالإدخار، والائتمان، وتحويل الأموال، والتأمين.

إن الغرض من مواد التدريب على التثقيف المالي، هو مساعدة المنظمات التي تعنى بتقديم الدعم للاجئين والنازحين والمجتمعات المضيفة: شباب، ونساء، وتلقينهم أساسيات التدريب المالي الشخصي والعائلي. ستقوم تلك المواد بتغطية المواضيع التالية: وضع الأهداف المالية، التواصل بثقة، فهم المنتجات المالية الأساسية (الادخار، الاقراض، الدفع، المحافظ الرقمية، التأمين)، فهم والتفاوض مع المؤسسات المالية، تحويل الأموال وإدارة المخاطر. كما يهدف التدريب إلى معالجة مستوى الثقافة المتدني، وعلاقات القوى غير المتكافئة بين الرجال والنساء، وبين كبار السن والأجيال الشابة،والتي غالباً ما تؤثر على القرارات ذات الصفة المالية في المجتمعات الفقيرة والمتخلفة. يتناول هذا الدليل العام تحديداً، كافة التحديات والفرص التي يواجهها اللاجئون، والنازحين، والمجتمعات المضيفة.

تم تطوير هذه الحزمة التدريبية بواسطة منظمة العمل الدولية (ILO)، وذلك بالاعتماد على أدوات التثقيف المالي المستمدة من الفئات المستهدفة على اختلافها. لقد تم تقييم هذا الكتيب ليتلائم مع استخدامه في الشرق الأوسط.

لقد تم وضع هذا الكتيب لاستخدامه بالتوازي مع دليل المدرب، حيث تم تطويره لاستهداف مجموعات محددة. كمكمل لكتيب المتدرب العام، يقوم دليل المدرب بتزويدنا بكافة المعلومات المتعلقة بالشخصيات الافتراضية، بدراسات الحالة، وبالتمارين مع إشارات محددة إلى الفئات المستهدفة. كما يتضمن هذا الكتيب نقاط التدريب الرئيسية والأدوات المطلوبة لإدارة حكيمة للأموال، وحيث تمت كتابته من أجل الرجال والنساء المشاركين في الدورات التدريبية بحيث يجب استخدامه ككتاب تمارين خلال الدورة، وكدليل مرجعي فيما بعد.

لقد تم تطوير هذا الكتيب في إطار مشروع منظمة العمل الدولية المسمى: الشراكة من أجل تطوير إمكانيات الأشخاص من النازحين قسراً، والمجتمعات المضيفة (PROPECTS)، جامعين معاً كل من مؤسسة التمويل الدولية (IFC)، منظمة العمل الدولية (ILO)، مفوضية الأمم المتحدة لشؤون اللاجئين (UNHCR)، صندوق الأمم المتحدة للطفولة (UNICEF)، والبنك الدولي.

2. تمهيد لكتيب المتدرب

ماذا عن التثقيف المالي؟



يعنى بالتثقيف المالي مجموعة المعارف، والمهارات، والأدوات التي تمكننا من إدارة أفضل لأموالنا. إن التدريب الذي ستشهدونه، سوف يمكنكم من التخطيط والتحضير لمشاريعكم في المستقبل. فهو سيمنحكم الفرصة لاكتساب المهارات ذات الصلة بالكسب، والإنفاق، ووضع الموازنات، والادخار، والاقتراض مع أفضل الطرق لتحقيق أفضل الاستفادة من موارد كم.

سيعطيكم هذا التدريب فرصة للتفكير في تواصل أفضل مع عائلاتكم، أقاربكم، واصحاب العمل، ولتصنيف التحديات عند بروزها.

سوف تتعلمون أو تقومون بمراجعة بعض الأدوات التي تسمح بإدارة أفضل لأموالكم.

فالخدمات المالية كالاقراض، والادخار، وتحويل الأموال، والتأمين لن تكون بعد ذلك سراً بالنسبة لكم

كيف يتم استخدام هذا الكتيب التدريبي؟

عليكم باستخدام هذا الكتيب خلال التدريب على التثقيف المالي. حيث أن ترتيب الفصول يتماشى مع الوحدات و جلسات التدريب. ومع ذلك يمكنكم قراءة أي فصول، وكما يحلو لكم!

فالمقاطع القصصية في نهاية هذا الكتيب، تتضمن كل المواضيع ذات الصلة، وبحسب تجربة شخصياتنا الافتراضية، وعليه يمكنك قراءتها بشكل مستقل.

فهذا الدليل يتضمن العديد من التمارين وأوراق العمل التي سيمكنك ملؤها بنفسك.

3. التعريف بالشخصيات

يقوم البرنامج التدريبي باستخدام قصص وتجارب أربع شخصيات رئيسية :

وتلك لمحة عن ملفاتها الشخصية.



الشخصية (1)
بطاقة هوية منى

الاسم: منى

المجموعة المستهدفة: لاجئه

مكان الإقامة: مخيم - حضري

النوع الاجتماعي: أنثى

السن: 32 سنة

الوضع الاجتماعي: متزوجة - طفلين

النشاط الاقتصادي: هي خياطه، تبيع منتجات عالية الجودة و أيضًا يوفر التدريب للاجئين الآخرين. منذ وباء كوفيد تبيع أيضًا الكثير من الأقنعة.

العائلة: ترسل الأموال إلى والديها بشكل منتظم

مستوى التحصيل العلمي: أنهت المستوى الثانوي

سلوكها من الناحية المالية: منظمة جداً

خصائصها المالية:
- تضع الأولوية دائمًا لأهدافها أولاً
- تستخدم المؤسسات شبه الرسمية (جمعيات الادخار والتسليف)
- مهتمة بالمؤسسات الرسمية

الأهداف:
- استخدام المنتجات المالية الرسمية لتوسيع أعمالها
- تصدير منتجاتها
- إنشاء منظمة غير حكومية للتدريب المهني
- شارك في تدريب على ريادة الأعمال

الشخصيات الثانوية:
1. الزوج (دينق)
2. أطفالها
3. والديها



الشخصية (2)
بطاقة هوية موسى

الاسم: موسى

المجموعة المستهدفة: لاجئ

مكان الإقامة: مزرعة - منطقة ريفية

النوع الاجتماعي: ذكر

السن: 43 سنة

الوضع الاجتماعي: متزوج - 5 أطفال

النشاط الاقتصادي: يشارك في مبادرة لزراعة الخضروات للاجئين. الأجر ضئيل لكنه يستخدم أيضًا بعض الطعام لعائلته. لا يزال يعتمد على حصص الإعاشة والتحويلات النقدية من قبل المنظمات الدولية والتحويلات المالية.

العائلة: تعمل الزوجة كعاملة يومية لدى لاجئ أنشأ مزرعة دواجن

مستوى التحصيل العلمي: المدرسة الإعدادية

سلوكها من الناحية المالية: لديهم دخل ضئيل

خصائصها المالية:
- يحاول الادخار قدر المستطاع
- لا يضع ميزانية بشكل منتظم
- يحفظ أمواله في المنزل

الأهداف:
- يريد أن يصبح عضوًا في جمعية محلية للادخار والتسليف
- يريد هو وزوجته امتلاك مزرعة دواجن خاصة بهما

الشخصيات الثانوية:
1. زوجته فاطمه
2. الأطفال
3. أصدقاؤه أسعد وفريد



الشخصية (3)
بطاقة هوية معاوية

الاسم: معاوية

المجموعة المستهدفة: المجتمع المضيف

مكان الإقامة: يمتلك منزلاً غير بعيد من المخيم

النوع الاجتماعي: ذكر

السن: 50 سنة

الوضع الاجتماعي: متزوج - 4 أطفال

النشاط الاقتصادي:

لديه ماشية يربيها في قطعة أرض كبيرة يملكها. يستأجر اللاجئين للعمل اليومي ، بما في ذلك الأشخاص ذوي الإعاقة. كما أنه يمتلك بقالة تسوق بجوار المخيم.

العائلة:
- الأطفال 10 (ذكور) و 13 (إناث) و 16 (إناث) و 18 (ذكور)
- تعمل الزوجة معه في المحل

مستوى التحصيل العلمي: أنهى دراسته الإعدادية

سلوكها من الناحية المالية: مقتصد، ذو مدخول محدود

خصائصها المالية:
- لديه منتجات مالية رسمية من أحد البنوك المحلية
- ينتمي أيضًا إلى جمعية ائتمانية

الأهداف:
- توسيع أعماله الزراعية
- شراء منزل أكبر
- فتح محل بقالة ثانية
- إرسال الأطفال إلى الجامعة

الشخصيات الثانوية:

1. زوجته سارة
2. أطفاله
3. جيرانه ميري و جون



الشخصية (4)
بطاقة هوية ماريا

الاسم: ماريا

المجموعة المستهدفة: نازحين

مكان الإقامة: منزل مستأجر في المدينة المجاورة

النوع الاجتماعي: أنثى

السن: 29 سنة

الوضع الاجتماعي: هي أرملة وأم لطفل واحد

النشاط الاقتصادي: تخبز الخبز والحلويات في منزلها وتبيعها من الباب إلى الباب. في بعض الأحيان تكون قادرة على البيع في كشك المخيم. كلما استطاعت ، ترسل المال إلى والديها.

العائلة: بقي والديها في مسقط رأسهم. بنت عمها هي أيضا نازحه ويساعدان بعضهم البعض.

مستوى التحصيل العلمي: التعليم الابتدائي

سلوكها من الناحية المالية: فوضوية بعض الشيء، تنفق بحرية

خصائصها المالية: تجد صعوبة في تنظيم أمورها المالية. دائماً ما تستدين الأموال من عائلتها، في بعض الأحيان تشترك في جمعية ادخارية للأصدقاء، وتقدم مساهمتها فيها شهرياً.

الأهداف:

1. متابعة الدراسة
2. توسيع أعمالها
3. تنظيم حياتها المالية

الشخصيات الثانوية:

1. بنت عمها حواء، وهي أيضا نازحه
2. ابنها (إبراهيم)
3. والداها (عشة + ادم)

A



حدد الأهداف، وتواصل مع عائلتك



A1. ما الذي يعنيه هذا القول المأثور؟ "إذا لم يكن المرء على دراية إلى أي مرفأ يتوجه، فلا رياح مواتية له"

- ☐ a. تحتاج إلى رياح لتتمكن من الإبحار.
- ☐ b. من الأسهل إدراك مشاريع حياتك إذا كنت تعرف إلى أين تذهب، ووضعت أهدافاً صلبة لذلك
- ☐ c. من السهل الإبحار بالسفينة عند وجود الرياح

A2. هل لديك مشاريع للمستقبل؟

- ☐ a. نعم، لدي مشاريع قصيرة الأمد، ومشاريع طويلة الأمد، كما أنني أدخر بانتظام لتحقيقها.
- ☐ b. نعم، لدي مشاريع، ولكن لا حاجة للتفكير بها، طالما لن أمتلك أبداً المال الكافي لتحقيقها.
- ☐ c. ما زلت صغيراً جداً لأفكر بمشروع للمستقبل

A3. يتصل بك والداك لطلب المال مجدداً، من أجل الإنفاق على احتفال في القرية.

- ☐ a. أرسل لهم المال فوراً، كما أفعل ذلك دائماً عندما يطلب مني الوالدان ذلك.
- ☐ b. أعارض بشدة، وأرفض إرسال الأموال.
- ☐ c. أناقشهم من أجل فهم أفضل لاحتياجاتهم، ولأرى كيف يمكنني مساعدتهم على أخذ أهدافي وخطتي للادخار بعين الاعتبار.

A4. ما هي خطة الادخار؟

- ☐ a. منتج مالي.
- ☐ b. خطة حيث يمكنك رؤية أهدافك، وتكاليفها، وموعد تحقيقها، والمبلغ الذي عليك ادخاره للوصول إليها.
- ☐ c. حصالة النقود.

الإجابات: A1: b; A2: a; A3: c; A4: b

1. حدد أهدافك

تعـــــريف

الهدف هو شيء ما تريد فعله. فتحديد الأهداف يساعدك على تحديد ما تريد فعله في الحياة، وبالتالي معرفة ما تحتاج أن تفعله لجعله يتحقق.



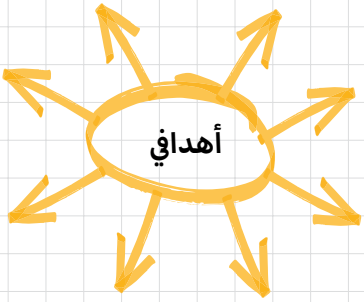
دعونا نتعرف على منى، إحدى شخصياتنا.

دراسة حالة رقم (1)

قصة منى

منى تبلغ من العمر 29 عامًا. لقد فرت من بلدها بسبب النزاعات وتعيش هنا منذ 5 سنوات. هي تزوجت من دينق قبل أن يصبح الصراع في الوطن عنيفًا للغاية. لديهم طفلان ، «ميشاك» و «زوي» يبلغان من العمر 3 أعوام و 1 أعوام على التوالي. تعمل منى كخياطة. لقد تعلمت المهنة من والدتها ، وهي موهوبة للغاية وهادئة . إنها متخصصة في المنتجات عالية الجودة ، ولكنها تدير أيضًا دورات تدريبية للاجئين الآخرين. مؤخرا، خلال وباء كورونا الأخير ، حققت نجاحًا كبيرًا في بيع أقنعة الوجه. يعمل دينق كموظف في محل نجارة قريب. أثناء المساء ، عندما ينام الأطفال ، يجلسون معًا في غرفة المعيشة للحديث عن خططهم للمستقبل. منى لديها أفكار عظيمة لمتجرها. إنها تحب أن تحصل على التمويل لشراء ماكينة خياطة جديدة. كما تود أن تبدأ في تصدير فساتينها. أما بالنسبة للأنشطة التدريبية ، فهي تحب فكرة الاستمرار في توفير التدريب مجانًا للاجئين الآخرين ، ولكن أيضًا ،تحلم بإنشاء منظمة غير حكومية صغيرة يمكنها تقديم برامج تدريب مهني دولي المنظمات. علاوة على ذلك ، تود الانضمام إلى دورة تساعد الشركات الصغيرة على النمو. لفترة طويلة ، فكروا في أن يفتح دينق متجر نجارة خاص به. علاوة على ذلك ، إرسال الأموال إلى والدي منى دائمًا أولوية مهمة ويودون أن يكونوا كذلك قادرين على مساعدتهم على تحسين منزلهم في وطنهم. كما أنهم يرغبون في شراء هاتف أفضل لمنى ، لأن هاتفها الحالي قديم جدًا. كما أنهم يحلمون بشراء قطعة أرض وبناء أمنزل خاص بهم.

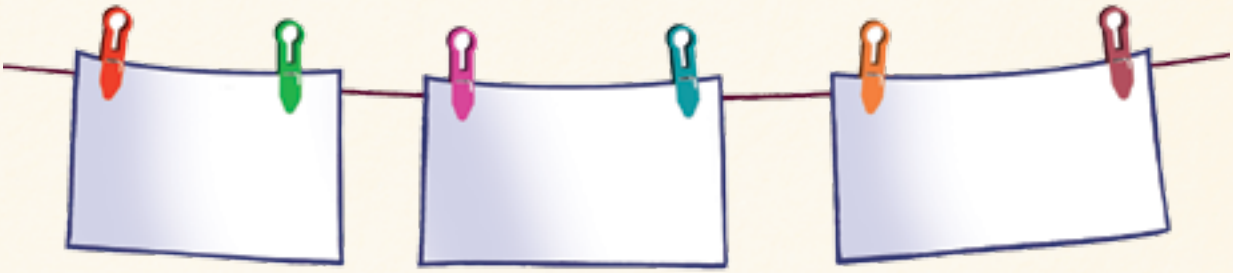
ما الذي تحلم به منى؟ اكتب ها هنا!



أداة التدريب المساعدة A1.1

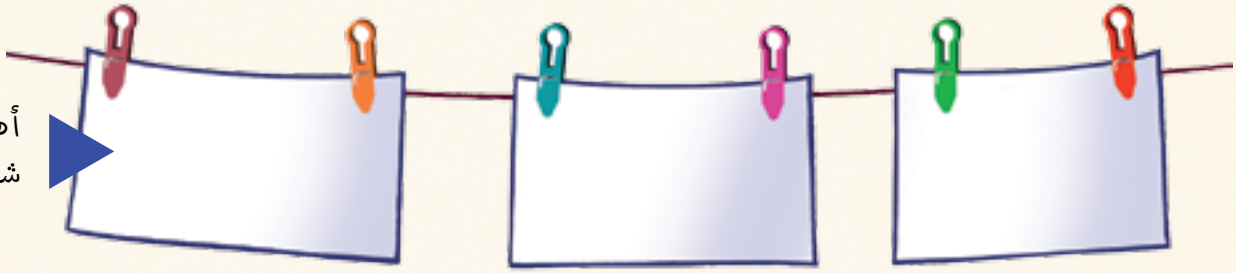
أهدافي

هل فكرت يوماً في أهدافك؟ إذا كان الأمر كذلك، اكتبها أو أرسمها ها هنا!



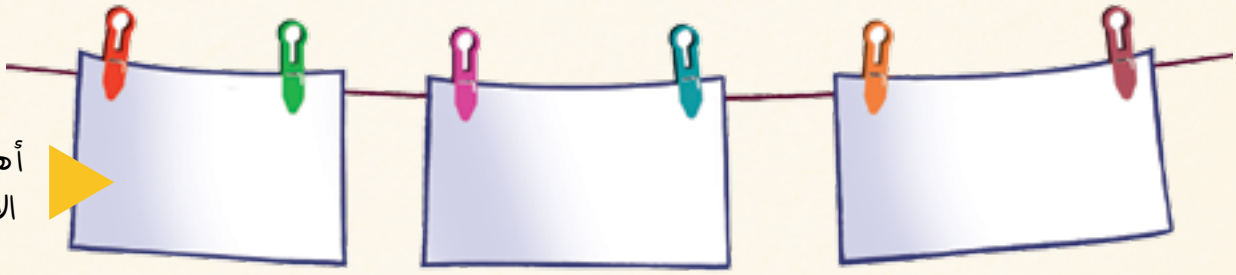
المدى القصير المدى الطويل

أهداف شخصية



المدى القصير المدى الطويل

أهداف الأسرة



تذكر!

كل أهدافك مهمة! ولكن البعض منها يمكن تحقيقه أسرع من البعض الآخر.

2. تحدث مع عائلتك عن أهدافك!

نصائح عن كيفية مناقشة أهدافك مع العائلة

- فكر ملياً بما تريده (وبالأسباب الكامنة وراء ما تريده) قبل التحدث إلى عائلتك.
- لا تخشى التحدث عن أهدافك. فلكل رجل وامرأة، شاباً أو كهلاً، الحق في وضع أهداف خاصة به.
- جد لنفسك حلفاء من ضمن العائلة: أشخاص ممن سبق لك التحدث إليهم وممن يمكنهم مساعدتك، أشخاص ممن يحظون باحترام العائلة.
- التحدث عن أهدافك مع زوجتك/ زوجك، أو بقية أفراد العائلة، اختر الوقت المناسب، وقتاً يكونوا متواجدين و مهيئين فيه.
- كن واثقاً عند تحدثك عن أهدافك، وأنصت لآراء الآخرين دون مقاطعة.
- أظهر الاحترام لأفراد العائلة، وكذلك الليونة من جانبك.
- إذا صادفتك أي اعتراضات، تدارس الموضوع، وابحث لك عن حلول وسطية تكون مفيدة لجميع أفراد العائلة.

"ما يجب وما لا يجب فعله" من أجل تواصل مؤثر

إفعل...	لا تفعل
• كن واثقاً من نفسك • اذكر ما تريده بشكل واضح • أنصت إلى شريكك • اعترف بوجهة نظر الآخر • أظهر الاحترام • كن ليناً وهادئاً • أبدي رأيك بصراحة، رغم احترامك لآراء الآخرين	• لا تكن سلبياً أو متغطرساً • لا تصرخ • لا تقاطع • لا تغضب • لا تكن فظاً أو مهيناً • لا تكرر نفس النقطة عدة مرات • لا ترفض بشكل فوري رأي أحدهم • لا تتخذ وضعاً دفاعياً • لا تظهر نفاذ الصبر



3. قم بتقييم كلفة أهدافك وأولوياتك

هل تعرف ما هي كلفة أهدافك؟

هل تعرف ما هي كلفة أهدافك؟ إذا كنت تعرف، سجل تلك التكاليف بجانب الأهداف التي سبق أن كتبتها أو رسمتها فيما سبق. إذا كنت لا تعرف، فمن المهم أن تحددها. فهي الوسيلة الوحيدة لمعرفة كم تحتاج من المال لتحقيق أهدافك، في غضون ذلك يمكنك الإشارة بمبلغ تقريبي للكلفة، يمكنك تعديله في ما بعد.

والآن، حدد أولوياتك من بين هذه الأهداف مؤشراً بالرقم (1) إلى الأكثر أهمية، و بالرقم (2) إلى ثانيها من حيث الأهمية وهكذا ...

الرقم	هدف شخصي أو عائلي	الهدف	الكلفة التقديرية

هل تعرف ما هي كلفة أهدافك؟

تكون الأهداف أسهل تحقيقاً إذا ما خططت لها مسبقاً، وجمعت كل المعلومات التي تحتاجها من أجل اتخاذ قرار مستنير بشأنها. من الضروري تقدير كم سيكلفنا الوصول إلى أهدافنا. فالبحث المتأني يكون ضرورياً في بعض الأحيان (كالسعي خلف المعلومات من الموردين، أو معرفة اتجاهات السوق،...إلخ).

ولا تنسى بأن الأسعار ترتفع مع مرور الوقت! لذلك، إصنع هامشاً للكلفة، فمثلاً، إدّخر أكثر بقليل إذا ما كانت كلفة تحقيق أهدافك سترتفع خلال السنوات القادمة.



4. ضع خطة ادخارية لتحقيق أهدافك

دراسة حالة رقم (2)

الخطة الادخارية للشخصية

يعمل موسى في مبادرة زراعة الخضار من أجل اللاجئين. زوجته فاطمه تعمل كعاملة يومية لدى لاجئ أقام مزرعة دواجن ناجحة. لديهم 5 أطفال ويعيشون في مخيم. يتحدث موسى وفاطمة عادة عن مستقبلهما. لديهم العديد من الأهداف ولكنهما يعلمان أنه ليس من السهل تحقيقها جميعًا. استعرض موسى مشاريعهم. سمع أن الناس من المخيم سيقدمون بعض الفرش لكل أسرة ، لكنه يريد التأكد من ذلك لديه مرتبة جديدة لكل فرد من أفراد أسرته. كما أدرك أن الأدوات التي يستخدمها في الزراعة قديمة جدًا وتؤذي يده. يود في وقت ما شراء مجرفة جديدة على الأقل.

على المدى الطويل ، يريد إنشاء مزرعة دواجن خاصة به وإدارة شركة عائلية مع فاطمة هناك. موسى قام بتقييم تكلفة كل مشروع وحدد التواريخ التي يرغب في تحقيق أهدافه. لقد حسب المبلغ الذي يحتاج إلى ادخاره كل شهر لهذا الغرض. وضع موسى ما نسميه خطة الادخار. هذا يمنحه صورة أوضح عما يحتاج إلى ادخاره كل شهر لتحقيق أهدافه.



خطتي للادخار

أهدافي	التاريخ الذي أرغب الوصول فيه إلى هدفي	كلفة تحقيق هدفي	عدد الأشهر المتبقية حتى تحقيقي لهدفي	مصادر تمويل أخرى (اختياري)	كم علي أن أدّخر شهرياً لتحقيق هدفي
الأهداف قصيرة المدى (أقل من 12 شهراً)					
شراء فرش وأغطية	بحلول شهر مارس من هذه السنة	90 جنيه	ثلاثة أشهر	يتم تأمين نصف الكلفة من قبل منظمة محلية	15 جنيه
الأهداف متوسطة المدى (من 1-3 سنوات)					
شراء أدوات أساسية للزراعة	بحلول شهر كانون الثاني من العام القادم	60 جنيه	إثنا عشر شهراً		5 جنيهات
الأهداف طويلة المدى (أكثر من 3 سنوات)					
إنشاء مزرعة الدواجن الخاصة بهم	بحلول شهر كانون الثاني بعد ثلاث سنوات	2980 جنيه	ستة وثلاثون شهراً	منحة من إحدى المنظمات غير الحكومية والتي تدعم نازحي الداخل لغاية مبلغ 1,000 جنيه	55 جنيه
إجمالي المبلغ الذي أحتاج لادخاره شهرياً من أجل تحقيق أهدافي (مجموع المبالغ في العمود الأيسر)					**75 جنيه**

ملاحظة هامة:

بعد تحقيق موسى لهدفه القصير المدى، بات لزاماً عليه تعديل خطته للادخار والمال الذي سيضعه جانباً في كل شهر من أجل تحقيق بقية أهدافه.



أداة التدريب المساعدة A1.2

خطة الادخار

جاء دوركم الآن!

دعونا نلخص الآن ونملأ الجدول أدناه بالمعلومات التي فكرتم بها من حيث الأهداف، والأولويات، والتكاليف، وتاريخ إنجاز الأهداف، ومصادر التمويل الأخرى

◄ أداة التدريب المساعدة

A1.2

خطتي للادخار					
	التاريخ الذي أرغب الوصول فيه إلى هدفي	كلفة تحقيق هدفي	عدد الأشهر المتبقية حتى تحقيقي لهدفي	مصادر تمويل أخرى (اختياري)	كم علي أن أدخر شهرياً لتحقيق هدفي
أهدافي قصيرة المدى هي:					
أهدافي بعيدة المدى هي:					
أهدافي قصيرة المدى التي أتشاركها مع عائلتي هي:					
أهدافي بعيدة المدى التي أتشاركها مع عائلتي هي:					
إجمالي المبلغ الذي أحتاج لادخاره شهرياً من أجل تحقيق أهدافي (مجموع المبالغ في العمود الأيسر)					

دورك!

أنا أحتاج لادخار
.....
جنيه في الشهر لتحقيق كل أهدافي.

انتبه! إذا لم يكن باستطاعتك الادخار بهذا القدر في كل شهر، فستحتاج إلى مراجعة كل أهدافك: بتخفيض تكاليفها، أو بشطب بعض الأهداف الآن، أو بتأجيل التاريخ الذي تخطط فيه لتحقيق بعض أهدافك. يمكنك فعل ذلك بتعديلك لأولويات تلك الأهداف: فعلى سبيل المثال، سوف لن تغير أهدافك رقم (١) و (٢)، ولكنك قد تحتاج لتغيير أهدافك رقم (٣) و (٤).



دراسة حالة رقم (3)

موسى يشرب الشاي مع أسعد

بينما كان يشرب موسى الشاي مع صديقه أسعد ، يحكي موسى أنه قرر أن يشرح لرؤسائه في مبادرة زراعة الخضروات، أنه غير راضٍ عن راتبه. هو يحاول ادخار المزيد في المستقبل ، في حال قرر التوقف عن العمل هناك. كان من الصعب معرفة إذا كانت فاطمة ستقبل بهذا الموقف ، لأنهم حقًا في أزمة مالية ، لكنها تفهمت قراره. من جهته ، شاركه أسعد أنه قرر عدم مناقشة مشاكله مع شريكته. هو وحده يتعامل مع جميع الصعوبات المرتبطة بالتباطؤ الاقتصادي وكان عليه أن يقلل من النفقات الشخصية إلى الحد الأدنى ليكون قادرا على الاستمرار في المساهمة في ميزانية الأسرة. حتى بعد تقليل جميع نفقاته الشخصية ، لا يملك أحيانًا ما يكفي من المال لشراء الطعام الذي يحتاجه. هذا الموقف يثقل كاهله وهو يبحث عن حل.



أداة التدريب المساعدة A2.1

نشاط لعب الأدوار:
نزاع وتفاوض

نزاع رقم (1)

فريد ، صديق موسى من المخيم ، سيتزوج قريباً. موسى ناقش مع أسعد وأصدقاء آخرين في المخيم ما يجب أن تكون هديتهم له. يعتقد جميع الأصدقاء أنه يجب عليهم المساهمة بالمال لأنها هدية زفاف جيدة وفريد في أمس الحاجة إليه. موسى يريد أن يساهم بأكبر قدر ممكن من أجله ، لكنه يعتقد أن المبلغ الذي سيدفعون من أجله أكثر من اللازم بالنسبة له. إنه خائف من يعتقد أصدقائه أنه جشع. ماذا يجب ان يفعل؟

قم بعمل تمثيلية لإظهار التفاعل بين الأشخاص الموصوفين والحل الذي توصلت إليه. يجب أن يكون واحدًا على الأقل من الشخصيات في لعبك حاول تطبيق قواعد التواصل الفعال.

نزاع رقم (2)

تمكنت منى من تخصيص بعض المال لتوسيع أعمالها. أثناء تحدثها مع والدتها على الهاتف ، سألتها أمها عما إذا كان يمكنها إقراض بعض المال لخالتها التي تريد بدء عمل تجاري جديد. منى لا تريد إقراضها المال لأن منى بحاجة إلى كل الأموال التي ادخرتها. هي لا تريد أن تقول لا لأخت والدتها ولا تعرف ماذا تفعل. ماذا تفعل؟

قم بعمل تمثيلية توضح التفاعل بين الأشخاص الموصوفين والحل الذي توصلت إليه. على الأقل يجب أن تحاول إحدى الشخصيات في لعب الأدوار تطبيق قواعد التواصل الفعال.

نزاع رقم (3)

يقوم معاوية دائمًا بوضع الأموال جانبًا للتعامل مع حالات الطوارئ ولتوسيع أعمال العائلة. تصر أحد بناته على أنه يمكن أن يمنحها بعض المال لشراء ملابس جديدة ، حيث مضى وقت طويل عليها منذ أن اشترت فستان جديد. يعرف معاوية أنها تحب الملابس لكنه يعتقد أيضًا أنه يجب عليه توفير أكبر قدر ممكن من المال. ماذا يجب أن يفعل؟

قم بعمل تمثيلية توضح التفاعل بين الأشخاص الموصوفين والحل الذي توصل إليه. على الأقل يجب أن تحاول إحدى الشخصيات في لعب الأدوار تطبيق قواعد التواصل الفعال.

نزاع رقم (4)

تعمل ماريافي تسويق المنتجات التي تقوم بخبزها.هي تدخر بعض المال كل شهر مهما كان المبلغ قليلاً. كما أنها ترسل بعض المال لعائلتها من وقت لآخر من أجل ادخاره للطوارئ. عندما مرضت والدتها، أبلغها والدها أنه صرف كل المال و لم يدخر أي شئ. هي الآن محبطة و غاضبه. فماذا تفعل؟

تمرن على لعب دور يظهر التفاعل في ما بين الأفراد المذكورين، والحل الذي توصلوا إليه. على شخصية واحدة على الأقل، محاولة تطبيق قواعد التواصل الفعال.

رسائل أساسية

- من الأسهل عليك تحقيق خططك في الحياة، إذا عرفت ماذا تريد، ووضعت لنفسك أهدافاً محددة لتحقيقها
- بعض الأهداف ممكنة التحقيق بسرعة؛ فيما يحتاج بعضها الآخر لسنوات أو ربما لعقود. تحتاج الأهداف إلى تصنيفها ما بين قصيرة، متوسطة، أو طويلة الأمد.
- تغير أهداف الناس خلال مجرى حياتهم ، كما تختلف أهداف العائلة من فرد لآخر. ومن الضروري على كل فرد من العائلة أن يقوم بتنسيق أهدافه لتتوافق مع أهداف باقي أفراد العائلة .
- التواصل الجيد مرغوب في كل العائلات، خصوصاً تلك التي يعيش أفراد منها في مدن، أو مناطق، أو بلاد بعيدة.
- تحديد أهداف شخص ما، والتمييز بين ما هو خرافي منها وما هو حقيقي عند وضع الأهداف، يجعل من تحقيقها أسهل.
- من الأهمية بمكان، السعي خلف معلومات ذات مصداقية عند تقدير قيمة وكلفة تحقيق أهدافك.
- أنت بحاجة لتكون قادراً على إعادة تعديل أهدافك، إذا ما كانت مكلفة جداً، وأن تكون مرناً في ذلك (أي عند حدوث أي تغيير في أوضاعك المالية أو الاجتماعية),
- إن تفكيرك الدائم بأهدافك، هو الطريق المؤكد لبلوغ النجاح.
- إن وضعك لخطة ادخارية، سيسهل عليك تحقيق الأهداف.

ملاحظات

B



قم بإدارة أموالك بذكاء



B1. إنها نهاية الشهر، لقد استلمت للتو بعض المال:

- ☐ a. سأسرع إلى السوق لشراء تلك السترة الجميلة التي رأيتها في ذلك اليوم.
- ☐ b. سأضع جانباً جزءاً من راتبي لتحقيق أهدافي.
- ☐ c. سأشتري هدية كبرى بمناسبة عيد ميلاد صديقي المفضل.

B2. الموازنة هي:

- ☐ a. هي وسيلة تحكم، وتخطيط، واستخدام لأموالك، من أجل تحقيق أهدافك.
- ☐ b. هي ورقة لتسجيل النفقات.
- ☐ c. هي جدول.

B3. ما هي الأقسام الرئيسية الثلاثة للموازنة ؟

- ☐ a. التاريخ، الدخل، النفقات.
- ☐ b. الدخل، النفقات، الادخار.
- ☐ c. النفقات، الدخل، التوقيع.

B4. ما الذي علي فعله لتتبع موازنتي

- ☐ a. لدي الكثير من الالتزامات، لذا فمن المستحيل علي تتبع موازنتي.
- ☐ b. لا أضع أي موازنة لأنني أؤمن بالقدر.
- ☐ c. استخدم قائمة التتبع لتسجيل نفقاتي وإيراداتي.

الإجابات: B.4:c; B.3:b; B.2:a; B.1:b

1. كن منفقاً ذكياً!

أسئلة

- هل أنت ممن يحبون الإنفاق أو ممن يحبون الادخار؟
- على سبيل المثال، هل تتخلى غالباً عن الأشياء التي ترغب فيها؟

تعـــــريف

الادخار، يعني عدم إنفاق كل المال بل وضع جزء منه جانباً من أجل هدف محدد في المستقبل. هو وضع مبالغ صغيرة كانت أو كبيرة، بانتظام أو من وقت لآخر.

تمرين

بناءً على وضعك الخاص، إختر من بين نفقاتك الضرورية (نسميها الاحتياجات) ونفقاتك الاختيارية (نسميها الرغبات) ! ضع دائرة حول الصور التي تشير إلى الاحتياجات بالنسبة إليك، من أجل تمييزها عن الرغبات.



أداة التدريب المساعدة B1.1

بطاقات صور الرغبات والاحتياجات



أود أن أشتري...

احتياجاتي	كم يكلف
إجمالي كلفة الاحتياجات	
رغباتي	كم يكلف
إجمالي كلفة الرغبات	

ملاحظة

انتبه! في بعض الأحيان، هناك أشياء يمكن اعتبارها من الاحتياجات لشخص ما، فيما هي من الرغبات لشخص آخر. فمثلاً، الهاتف الخليوي قد يتم استعماله في الأعمال أو لمجرد التحدث إلى الأصدقاء

هل لدي المال الكافي لشراء كل الأشياء التي قمت بتسجيلها في القائمة؟

☐ نعم ☐ كلا

إذا لم يكن لدي المال الكافي، سأقرر الاستغناء عن الرغبات التالية:

ملاحظات

اقرأ قصص هذه الشخصيات، وفكر ملياً في ما يحدث لهم.
ما الذي كان بإمكانهم فعله غير ذلك؟



دراسة حالة رقم (1)

موسى وفاطمه يواجهون حالة طارئة

يعمل موسى في مبادرة لزراعة الخضروات للاجئين. تعمل الزوجة فاطمة كعاملة يومية لدى لاجئ أنشأ مزرعة دواجن ناجحة. لديهم 5 أطفال ويعيشون في مخيم. أنهم مقتصدون للغاية ودخلهم ضئيل جدا ويكافحون لتغطية مصاريفهم الأساسية. في الأسبوع الماضي ، بدأت فاطمة تشعر بالمرض وكذلك فعل اثنان من الأطفال. يمكنهم الحصول على الأدوية في المخيم ولكن لأنهم كانوا قلقين ويحتاجونه بشكل عاجل ، قرروا الذهاب إلى صيدلية قريبة ودفعوا لهم للحصول عليها الأدوية بسرعة. بنهاية الشهر كانوا يعانون من نقص في السيولة ، كانوا بحاجة إلى اقتراض المال من أحد معارف موسى. سيحصل موسى على راتبه بعد ذلك بأسبوع. أقرضه صديقه 5 جنيهات ووافق يوسف على سداد 6 جنيهات من راتبه. لقد استخدم المال لشراء الأدوية من الصيدلية. تعافوا جميعًا سريعًا بعد تناول الدواء.

دراسة حالة رقم (2)

ميري، جارة معاويه وسارة، لديها مشكلة

تربط معاوية وسارة علاقة وثيقة مع جيرانهما ميري وجون. جيرانهم يعملون بالزراعة مثلهم ، ولكن ميري أيضًا تدير صالون تجميل صغير في شارع تجاري قريب من منزلهم. لقد أصبح صالون ميري ناجحًا جدًا مؤخرًا. لقد تعلمت أن تدير الأموال بصورة أفضل، وأصبحت تضع جانبا الأرباح لتوفرها لبعض الوقت. لأنها لا تفهم بالمؤسسات المالية ، فقد أعطت بانتظام جزء من دخلها لزوجها جون ليودع المال في الحساب المفتوح باسم الصالون. ذات يوم وهي عائدة إلى المنزل، كانت قد قررت مطالبة جون ببعض المال من حساب الصالون لأنها تريد شراء بعض الأدوات الجديدة لصالونها. اكتشفت لاحقا أن زوجها قد اشترى سيارة، وقد أخبرها إنه لا يمكن الآن استخدام النقود في صالون التجميل. غضبت ميري كثيرا، وذهبت الى البنك للتحقق من حسابها وسحب مدخراتها. وجدت ان الحساب باسم زوجها وهي غير قادرة على سحب المبلغ الصغير المتبقي في الحساب. إنها غير سعيدة للغاية.



نصائح بخصوص الادخار

- ضع جانباً بعض المال بشكل يومي أو أسبوعي.
- لا تشتري سلعة جديدة إذا كانت القديمة لا تزال تعمل، أو من الممكن إصلاحها.
- اشتري القليل من الهدايا لعائلتك. تحدث إليهم أولاً واتفق معهم من أجل دعمك.
- إذا أمكنك ذلك، أنفق أقل على المناسبات الدينية والاجتماعية.
- ضع القليل من النقود في محفظتك (اترك الباقي في مكان آمن، في البيت أو الحساب المصرفي).
- إذا كنت ممن يرسلون المال إلى ذويهم أو أفراد العائلة، لا ترسل لهم كل مالك بل احتفظ بشيء منه لاحتياجاتك الخاصة وللحالات الطارئة.
- فكر دائماً بأهدافك البعيدة المدى، لتفكيرك لماذا تقوم بالادخار.

رسائل أساسية

- عليك أن تكون قادراً على التمييز بين الإنفاق الضروري والإنفاق الإختياري.
- الادخار للحالات الطارئة: الادخار من الضرورات، وهو حاجة مطلقة.
- عليك أن تحسن التصرف بما كسبه الآخرون.
- الادخار، يعني التنازل عن حاجة ملحة، للاستثمار وتحقيق الأهداف في المستقبل.
- الادخار يصنع الحماية.

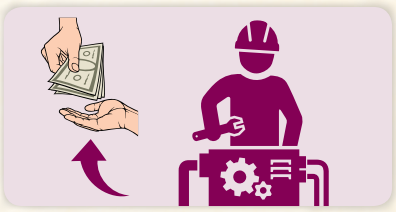
ملاحظات

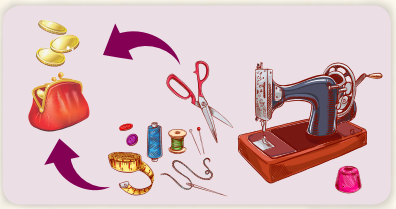


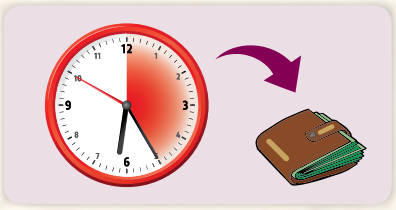
2. ضع لنفسك موازنة

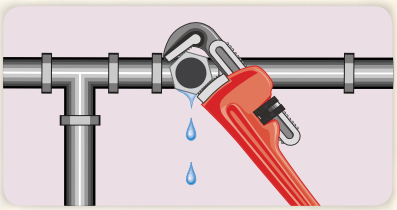
أداة التدريب المساعدة B2.1

صور عن الموازنة
(للمجاميع الأمية)



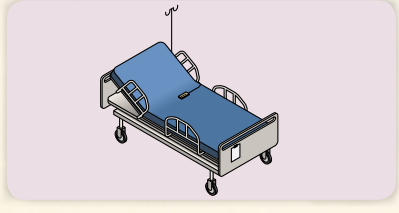













أداة التدريب المساعدة B2.2

ميزانية فارغة للشخصية

دعونا الآن نعرف المزيد عن معاوية وكيف قام بوضع موازنته



موازنة عائلة منى

مصادر الدخل	المبلغ
الإيرادات الثابتة	
راتب معاوية (من أعمال النجارة)	
مساهمة منى في ميزانية العائلة	
المجموع الفرعي للإيرادات الثابتة	
الإيرادات المتغيرة	
إيراد ناتج عن مبيع أثاث مستعملة	
المجموع الفرعي للإيرادات المتغيرة	
إجمالي الإيرادات	

النفقات	
النفقات الأساسية (الاحتياجات)	
الإيجار	
غاز، ماء، كهرباء	
الطعام	
سفر ونقليات (سيارة أو نقل عام)	
عناية طبية / أدوية	
اتصالات (فواتير الهاتف)	
أقساط مدرسية وجامعية	
المجموع الفرعي (احتياجات)	
النفقات الاختيارية (الرغبات)	
المجموع الفرعي (رغبات)	
إجمالي النفقات	

إيرادات - نفقات = مدخرات	



دراسة حالة رقم (3)

موازنة عائلة منى - الجزء الأول

البارحة كان آخر أيام الشهر، منى ودينق قررا مراجعة دخلهم. بدؤوا بالقاء نظرة على دخل ومصروفات مشروعهم. توصلت منى إلى الاستنتاج أن صافي دخلها كان 950 جنيه. قررت منى مثل الأشهر الماضية المساهمة بمبلغ 800 جنيه لمصاريف الأسرة ، واحتفظت لها بمبلغ 150 جنيه كميزانية الشخصية. كان راتب موسى في ورشة النجارة 600 جنيه. قرروا بيع طاولة خشبية قديمة قام موسى بإصلاحها خلال وقت فراغه. اشتراها أحد الجيران مقابل 70 جنيها.

دراسة حالة رقم (4)

موازنة عائلة معاوية - الجزء الثاني

بمجرد مراجعة منى ودينق لدخلهما للشهر التالي ، بدآ في التخطيط لكيفية إنفاق المال. أولاً ، سيدفعون إيجارهم (220 جنيها). ثم ، بالنسبة للغاز والماء والكهرباء ، سوف ينفقون 80 جنيها. بالنسبة للطعام ، يقدرون ذلك بـ 350 جنيها ، وللنقل 90 جنيها وللأدوية 50 جنيها. تصل رسوم الهواتف المحمولة المدفوعة مسبقًا إلى حوالي 30 جنيها. هم كذلك يرسلون أبناءهم للحضانة بمبلغ 100 جنيه لكلا الطفلين. سيرسلون 100 جنيه إلى والدي منى مثل كل شهر. كذلك قرروا أيضا ترقية هاتف منى إلى هاتف أحدث. سيكلف حوالي 120 جنيها. تحتفظ منى بجزء من دخلها الصافي. هذا الشهر تحسب نفقاتها الشخصية لما يلي الشهر: 20 جنيه للنسيج الجديد الذي تريد استخدامه لصنع فستان جديد و 40 جنيها لتدريب ريادة الأعمال عبر الإنترنت الذي بدأ الشهر الماضي.



أداة التدريب المساعدة B2.3

الموازنة العائلية للشخصية



موازنة عائلة منى

مصادر الدخل	المبالغ بالجنيه
الإيرادات الثابتة	
راتب دينق (من أعمال النجارة)	600جنيه
مساهمة منى في ميزانية العائلة	800 جنيه
المجموع الفرعي للإيرادات الثابتة	1400جنيه
الإيرادات المتغيرة	
الدخل من بيع الأثاث المستعمل	70جنيه
المجموع الفرعي للإيرادات المتغيرة	70جنيه
إجمالي الإيرادات	**1470جنيه**

النفقات	
النفقات الأساسية (الاحتياجات)	
الإيجار (بيت لابنه الأكبر المتزوج حديثاً)	220جنيه
غاز، ماء، كهرباء	80جنيه
الطعام	350جنيه
سفر ونقليات (سيارة أو نقل عام)	90جنيه
عناية طبية / أدوية	50جنيه
اتصالات (فواتير الهاتف)	30جنيه
قيمة التحويل لوالدي منى	100جنيه
المجموع الفرعي (احتياجات)	**1,020جنيه**
النفقات الاختيارية (الرغبات)	
هاتف جديد لمنى	120جنيه
المجموع الفرعي (رغبات)	120جنيه
إجمالي النفقات	**1140جنيه**

إيرادات - نفقات (المدخرات)	**330جنيه**



أداة التدريب المساعدة B2.4
الموازنة الخاصة للشخصية

الموازنة الشخصية لمنى

مصادر الدخل	المبالغ بالجنيه
الإيرادات الثابتة	
المجموع الفرعي للإيرادات الثابتة	
الإيرادات المتغيرة	
دخل منى من علمها الخاص	950 جنيه
المجموع الفرعي للإيرادات المتغيرة	950 جنيه
إجمالي الإيرادات	**950 جنيه**

النفقات	
النفقات الأساسية (الاحتياجات)	
المساهمة في موازنة العائلة	800 جنيه
تدريب ريادة الأعمال	40 جنيه
المجموع الفرعي للنفقات الأساسية (الاحتياجات)	840 جنيه
النفقات الاختيارية (الرغبات)	
قماش للفستان	20 جنيه
	20 جنيه
المجموع الفرعي للنفقات الاختيارية (الرغبات)	
إجمالي النفقات	**860 جنيه**

إجمالي الإيرادات - إجمالي النفقات (المدخرات)	**90 جنيه**

أسئلة

هل سبق لك إعداد موازنة؟

☐ نعم ☐ كلا

إذا كان كذلك، فهل قمت بكتابتها، أم وضعتها في ذهنك فقط؟

☐ نعم ☐ كلا

تعـــــريف

الموازنة هي وسيلة تحكم، وتخطيط، واستخدام لأموالك، من أجل تحقيق أهدافك.

تمرين

لقد شاهدت أثناء التدريب كيف أن منى وعائلتها يضعون ميزانيتهم. الآن هو دورك! إنشئ ميزانيتك الخاصة ولكن كن حذرا! يجب أن يكون سطر «الدخل - النفقات» في أسفل الجدول موجبًا. إذا كان ليس كذلك ، فهذا يعني أنه ليس لديك ما يكفي من الدخل وليس لديك ما يكفي من المال لكل ما نفقاتك. هذا يعني أيضًا أنه ليس لديك أي أموال تدخرها لتحقيق أهدافك.

إذا كنت تتوقع نفقات كبيرة في غضون بضعة أشهر ، فابدأ في توفير بعض المال في أأقرب فرصه، حتى تتمكن من تحمل هذه النفقات الكبيرة والبقاء في حدود ميزانيتك.



أداة التدريب المساعدة B2.5

موازنتي

موازنتي

مصادر الدخل	المبلغ
الإيرادات الثابتة	
الإيرادات الثابتة / المجموع الفرعي	
الإيرادات المتغيرة	
الإيرادات المتغيرة / المجموع الفرعي	
إجمالي الإيرادات	

النفقات	
النفقات الأساسية (الاحتياجات)	
إيجار	
بنزين, ماء, كهرباء	
طعام	
سفر و مواصلات (سيارة أو مواصلات عامة)	
رعاية صحية / علاج	
اتصالات (فاتورة الهاتف)	
مدرسة / أجور الحضانة	
(الاحتياجات) / المجموع الفرعي	
النفقات الاختيارية (الرغبات)	
(الرغبات) / المجموع الفرعي	
إجمالي النفقات	

إجمالي الإيرادات - إجمالي النفقات (المدخرات)	

دعونا نكمل مع حالة منى



دراسة حالة رقم (5)

الموازنة العائلية للشخصية - الجزء الثالث

يبدو أن منى ودينق يواجهان بعض المشاكل. على الرغم من أنهم خططوا ميزانيتهم بعناية ، إلا أن أثر وباء كوفيد 19- كان صعبًا. لقد باعت منى أقل بكثير مما كان متوقعًا ، وبدلاً من أن تكون قادره على المساهمة بـ800 جنيه لميزانية الأسرة ، ستكون قادرة فقط على دفع 600 جنيه. علاوة على ذلك ، قرر الجار إعادة قطعة الأثاث لأنها لم ترضيه ، لذلك كان عليهم أن يعيدوا له 70 جنيها التي دفعها سابقا. على مستوى المصاريف ، بسبب قضاء الكثير من الوقت في المنزل ، فقد ارتفعت فواتير المياه والكهرباء إلى 120 جنيها بدلاً من 80 جنيها المخطط لها. كذلك ارتفعت نفقات طعامهم أيضًا إلى 450 جنيها ، بسبب زيادة الأسعار و أيضًا لأن الأطفال اضطروا إلى البقاء في المنزل طوال اليوم.

ملاحظات

أداة التدريب المساعدة B2.6

الموازنة المعدلة للشخصية



موازنة عائلة منى

مصادر الدخل	المبالغ بالجنيه
الإيرادات الثابتة	
راتب دينق (من أعمال النجارة)	600جنيه
مساهمة منى في دخل الأسرة	600جنيه
المجموع الفرعي للإيرادات الثابتة	1200جنيه
الإيرادات المتغيرة	
الدخل منبيع قطعة الأثاث القديمة	0
المجموع الفرعي للإيرادات المتغيرة	0
إجمالي الإيرادات	**1200جنيه**

النفقات	
النفقات الأساسية (الاحتياجات)	
الإيجار (بيت لإبنه الأكبر المتزوج حديثاً)	220جنيه
غاز، ماء، كهرباء	120جنيه
الطعام	450جنيه
سفر ونقليات (سيارة أو نقل عام)	90جنيه
عناية طبية / أدوية	50جنيه
إتصالات (فواتير الهاتف)	30جنيه
الروضة للأطفال	100جنيه
المجموع الفرعي (احتياجات)	1160جنيه
النفقات الاختيارية (الرغبات)	
هاتف جديد لمنى	120جنيه
المجموع الفرعي (رغبات)	120جنيه
إجمالي النفقات	**1280جنيه**

إيرادات - نفقات (المدخرات)	**80- جنيه**

رسائل أساسية

- هنالك أداة تستخدم لإدارة دخلك - الموازنة
- من أجل وضع ميزانيتك، تحتاج لاحتساب دخلك و نفقاتك. مع هذا الاحتساب، يمكنك تحديد قدرتك على الادخار، أي كم من المال بإمكانك أن تضع جانباً في كل شهر.
- في حالة الطوارئ. أو حدوث تغيير في وضعك المالي، سيتحتم عليك تعديل موازنتك، لتصبح قادراً على تغطية نفقاتك والادخار من أجل أهدافك
- يمكن للموازنة أن تساعدك في تقرير كيف ستنفق مالك، وتدخر لتحقيق أهدافك.

3. قم بتتبع موازنتك وبالبقاء ضمن حدودها



دراسة حالة رقم (6)

إدارة موازنة منى

أوضحت منى مرة أخرى لوالديها الشهر الماضي المبلغ المالي الذي سترسله لهم.. أخبرتهم أن لديها العديد من الخطط مع دينق ويحتاجون للتوفير بقدر المستطاع. بالأمس ، تلقت منى مكالمة هاتفية من عائلتها: طلب منها والديها إرسال المزيد من الأموال لأنهم ضربتهم عاصفة كبيرة وسقف منزلهم بحاجة إلى إصلاح على الفور. ترددت منى وتذكرت أنها أرسلت سالفا المبلغ المسموح به في ميزانيتهم. أصيبت بخيبة أمل ولكن ذهبت لتحويل المبلغ الذي طلبوه. الآن ، أثناء حديثها مع دينق ادركوا أنهم لن يكونوا قادرين على موازنة دخلهم مع هذه النفقات الإضافية. تحدثوا وقرروا تأجيل شراء الهاتف ومحاولة التوفير قدر الإمكان في المصاريف الطعام والنقل.







دراسة حالة رقم (7)

إدارة موازنة ماريا

في الشهر الماضي، لاحظت ماريا بأن أرقام موازنتها كانت في غاية الضيق، وأن عليها الاستمرار في مراقبة المصاريف. بالأمس، تلقت ماريا مكالمة هاتفية من بنت عمها حواء، تطلب منها إقراضها بعض المال لأن ابنتها مريضة جداً و بحاجة إلى علاجات باهظة التكاليف. ترددت ماريا: وتذكرت عدم وجود أي فائض في موازنتها. خلال تفكيرها بالأمر، تذكرت كيف قامت بنت عمها بمساعدتها عدة مرات في وبالتالي لم تتمكن من رفض طلبها للمساعدة. بعد ذلك بأسبوع، تعطل الفرن الذي تستخدمه ماريا في تصنيع الخبز الذي تبيعه، لم يعد لدى ماريا ما يكفي من المال لإصلاح الفرن، وليس لدى حواء أي أموال لترد لها دينها. كان عليها أن تقترض المال من أحد الجيران.

أسئلة

- ما الذي قامت به ماريا للبقاء ضمن حدود الموازنة؟

هناك العديد من الطرق للتأكد من أنك لاتزال ضمن حدود موازنتك. بإمكانك استخدام جدول توزيع النفقات، كما فعل معاويه، أو استخدام تطبيقات خاصة كالتي بدأ الكثير من الناس باستخدامها!

دعونا نتعلم إحدى طرق البقاء ضمن حدود الموازنة

ملاحظات

أداة التدريب المساعدة B3.1

تتبع الإيرادات

جدول تتبع الإيرادات

الإسم:

الشهر:

السنة:

التاريخ	تفاصيل مصدر الإيراد	مقدار الإيراد

أداة التدريب المساعدة B3.2

جدول تتبع النفقات

كشف تتبع النفقات

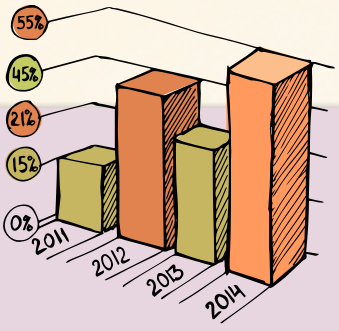
الإسم:

الشهر:

السنة:

التاريخ	تفاصيل مصدر الإيراد	مقدار الإيراد	مخطط أو غير مخطط	
			نعم	كلا
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐

إجمالي النفقات	
إجمالي الإيرادات	
المدخرات = (إجمالي الإيرادات - إجمالي النفقات)	





نصائح للبقاء في حدود موازنتك

- ذكر نفسك مراراً بما خططت لصرفه.
- خصص في موازنتك شيئاً لاحتياجات الإنفاق غير المتوقعة.
- إحتفظ بمدخراتك بعيداً عن متناول يدك حتى لا تنفقها.
- تتبع ما تقوم بإنفاقه.
- تأكد من أنك لا تنفق أكثر مما هو محدد في الموازنة.
- إذا أنفقت أكثر على شيء ما، أنفق أقل على شيء آخر.
- حضر قائمة بالنفقات التي قمت بتخفيضها عن ما هو مخطط في الموازنة.
- العائلة تشارك في التطوير والالتزام بالموازنة.



أداة التدريب المساعدة B3.3

بطاقات التعاملات المالية لكل من منى ودينق

منى ودينق

في 1 فبراير تقاضى دينق راتبه الشهري. المبلغ الذي يحصل عليه هو 500 جنيه

منى ودينق

في 1 فبراير دفعوا الإيجار إلى المالك ليصبح المجموع 220 جنيها

منى ودينق

في 1 فبراير يدفعون فواتير الخدمات (كهرباء ، ماء) بإجمالي 80 جنيها

منى ودينق

في 25 فبراير يحتاجون إلى الإصلاح سخان المياه مقابل 40 جنيها

منى ودينق

في 2 فبراير تتبرع ماري بمبلغ 800 جنيها نقدًا لميزانية الأسرة

منى ودينق

في 4 فبراير ،يدفع الجار 70 جنيها نقدًا مقابل قطعة أثاث خشبية

منى ودينق

في 2 فبراير قاموا بفصل 350 جنيها في مظروف منفصل لنفقات الطعام

منى ودينق

في 2 فبراير قاموا بفصل 90 جنيها في مظروف لمصاريف النقل

منى ودينق

في 10 فبراير كان عليهم دفع 50 جنيها مقابل الأدوية- حيث مرض كلا الطفلين

منى ودينق

في 12 فبراير كان عليهم إعادة شحن هواتفهم المحمولة، الرصيد. يكلفهم 30 جنيها

منى ودينق

في 15 فبراير يدفعون الرسوم الشهرية 100 جنيها للحضانة

منى ودينق

في 22 فبراير قرروا الذهاب إلى السوق وشراء هاتفًا جديدًا لمنى مقابل 120 جنيها

تمرين

يمكنكم استخدام الجداول السابقة والمسماة « جداول تتبع النفقات والإيرادات» لمراقبة الإيرادات والنفقات، دعونا نتحقق مما حدث مع منى ودينق

جدول تتبع الإيرادات

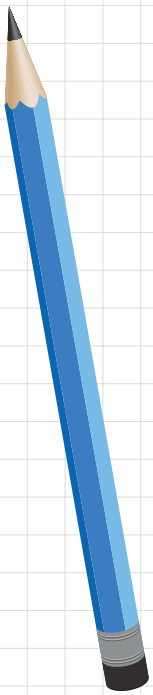
الإسم: منى و دينق
الشهر: فبراير
السنة: ٢٠٢١

التاريخ	تفاصيل مصدر الإيراد	مقدار الإيراد
٢٠٢١/٢/٢	مرتب دينق	٥٠٠ جنيه
٢٠٢١/٢/٤	مساهمة منى	٨٠٠ جنيه
٢٠٢١/٢/٤	دفعة من الجار ثمناً لقطعة أثاث مستعملة	٧٠ جنيه
	إجمالي الإيرادات	١٣٧٠ جنيه

كشف تتبع النفقات

الإسم: منى و دينق
الشهر: فبراير
السنة: ٢٠٢١

التاريخ	تفاصيل بند النفقات	مقدار النفقة	مخطط أو غير مخطط: نعم	مخطط أو غير مخطط: لا
٢٠٢١/٢/١	إيجار	٢٢٠ جنيه	☒	☐
٢٠٢١/٢/١	فواتير الخدمات	٨٠ جنيه	☒	☐
٢٠٢١/٢/٢	طعام	٣٥٠ جنيه	☒	☐
٢٠٢١/٢/٢	نقليات	٩٠ جنيه	☒	☐
٢٠٢١/٢/١٠	أدوية	٥٠ جنيه	☒	☐
٢٠٢١/٢/١٢	تعبئة رصيد الهاتف الخليوي	٣٠جنيه	☒	☐
٢٠٢١/٢/١٥	رسوم الحضانة	١٠٠ جنيه	☒	☐
٢٠٢١/١٢/١٥	تحويل لوالد منى	١٠٠ جنيه	☒	☐
٢٠٢١/٢/٢٢	هاتف جديد لمنى	١٢٠ جنيه	☒	☐
٢٠٢١/٢/٢٥	صيانة سخان المياه	٤٠ جنيه	☒	☐
			☒	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
	إجمالي النفقات	١١٨٠ جنيه		
	إجمالي الإيرادات	١٣٧٠ جنيه		
	المدخرات = (الإيرادات - النفقات)	١٩٠ جنيه		



الآن جاء دورك

في المرفقات والمستندات الرئيسية في نهاية هذه الوحدة التدريبية سوف تجدون جدول إيرادات ونفقات يمكنك استخدامه لتتبع إيراداتك ونفقاتك الخاصة. وبهذه الطريقة يمكنك البقاء في حدود موازنتك، وستحقق أهدافك في نهاية المطاف.

رسائل أساسية



- ذكر نفسك مراراً بما خططت لصرفه.
- خصص في موازنتك شيئاً لاحتياجات الإنفاق غير المتوقعة.
- دع العائلة تشارك في التطوير والالتزام بالموازنة.
- تحتاج لمعرفة إجمالي إيراداتك. فمعرفة كم تكسب خطوة مهمة للسيطرة على أموالك والسماح لك بتغطية مسبقة لمصاريفك .كما تحتاج أيضاً لمعرفة قيمة إجمالي مصاريفك. من المهم أن تسيطر على موازنتك. كما يمكنك تعديل مصاريفك، حينما ترى بأنك تنفق أكثر من المتوقع.

انتبه! إذا كانت إيراداتك غير منتظمة، أي أنك تكسب في كل شهر مبلغاً مختلفاً، يمكنك وضع موازنتك باستخدام معدل إيرادات، والادخار عندما تكسب أكثر لموازنة الأوقات التي فيها تكسب أقل.

4. إحتفظ بسجلاتك المالية



دراسة حالة رقم (8)

معاويه يقوم برمي ورقة مهمة من المصرف

لـدى معاويـة حسـابان مصرفيـان منفصـلان لـكل مـن أعمالـه. يسـتقبل كشـف حسـاب مـن وقـت لآخـر مـن كليهمـا ولكـن لا يحتفـظ بهـا أبـدًا. هـو عميـل لنفـس البنـك لأكـثر مـن عامـين ولـم تواجهـه مشـكلة مـن قبـل ولا يـرى الفائـدة مـن حفـظ البيانـات. في أحـد الأيـام انتبـه أن 40 جنيهـا مفقـودة مـن حسـاب متجـر البقالـة الخـاص بـه. إنـه متأكـد مـن أنـه هنـاك خطـأ مـا ولكـن ليـس لديـه سـجل يثبـت أنـه لـم يسـحب 40 جنيهـا. لا يمكـن للبنـك حـل المشـكلة بـدون بعـض الأدلـة. يمكنـه بـدء مطالبـة رسـمية الآن لكنهـم عـادة مـا يسـتغرقون وقتـا طويـلا. معاوية مستاء من عدم الاحتفاظ بهذه الوثائق المهمة.



دراسة حالة رقم (9)

إدارة ماريا لموازنتها

عندمـا تتسـلم ماريـا فاتـورة الكهربـاء عـن شـقتها في نهايـة كل شـهر، تذهـب إلى شركـة الكهربـاء لتسـديدها. ذات يـوم، اكتشـفت انقطـاع الكهربـاء عـن شـقتها! غاضبـة، ذهبـت إلى الشركـة للاحتجـاج. هنـاك أبلغهـا الموظـف بأنهـا لـم تسـدد فواتيرهـا عـن الشـهرين الماضيـين، ولكنهـا متأكـدة مـن أنهـا قـد سـددت الفواتـير. غـير أنـه، حينمـا طالبهـا بإبـراز دليلهـا عـن الدفـع (الفواتـير مـع إشـارة « مدفـوع») تذكـرت أنهـا قـد قامـت برميهـا. ماريـا، رغـم ذلـك، مـا زالـت مـصرة عـلى أنهـا قـد دفعـت الفواتـير عـن الشـهرين السـابقين، ليقـول الموظـف بـأن الكمبيوتـر قـد يفشـل أحيانـاً، ومـا مـن طريقـة لحـل مشـكلتها سـوى بجلـب الفواتـير وعليهـا إشـارة « مدفـوع». الآن، ليـس عليهـا أن تدفـع فواتـير الشـهرين السـابقين فقـط، بـل أيضـاً رسـوم إعـادة وصـل التيـار. وبمـا أنهـا لـم تحتفـظ بـأي احتياطيـات لهـذه النفقـة الإضافيـة، فلقـد باتـت في غايـة القلـق، ولـم يعد أمامها من خيار سوى الاستدانة لدفع هذه الفاتورة.

أداة التدريب المساعدة B3.2

جدول تتبع الإيرادات

كشف تتبع الإيرادات

الإسم:

الشهر:

السنة:

التاريخ	تفاصيل مصدر الإيراد	مبلغ الإيراد

أداة التدريب المساعدة B3.2

جدول تتبع النفقات

كشف تتبع النفقات

الإسم:

الشهر:

السنة:

التاريخ	تفاصيل بند النفقات	مقدار النفقة	مخطط أو غير مخطط	
			نعم	كلا
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐

إجمالي النفقات	
إجمالي الإيرادات	
المدخرات = (إجمالي الإيرادات - إجمالي النفقات)	

C



تعرف على وسائل ومنتجات الإدخار



C1. ما هي برأيك أفضل وسيلة للادخار؟

- ☐ a. أحتفظ بأموالي في المنزل، حيث أنه أنسب مكان.
- ☐ b. أودع المال في البنك لأنه أكثر أماناً.
- ☐ c. أضع مالي في مدن الالعاب، حيث لدي هنالك العديد من الأصدقاء.
- ☐ d. لكل طريقة مزاياها وعيوبها. لذا أقوم بمراجعتها بحرص لكي أختار منها ما يناسب احتياجاتي.

C2. ترغب في تأسيس عمل خاص بك في غضون بضع سنوات، فما هو نوع حساب الادخار الأنسب لك؟

- ☐ a. حساب دفتر إدخار.
- ☐ b. حساب إدخار تعاقدي.
- ☐ c. حساب وديعة - لأجل.

C3. إحدى أهم المعايير التي تؤخذ بعين الإعتبار عند اختيار وسيلة الادخار هي (الأمان)

- ☐ a. صح
- ☐ b. خطأ

إجابات: a:C1 ، c:C2 ، a:C3



1 • قم باختيار وسيلة ادخارية!

الآن، بعد أن قمت بوضع موازنتك الشخصية (أو العائلية)، أصبحت على علم بما هو المبلغ الذي تستطيع ادخاره في كل شهر، وكم عليك أن تدخر لكل هدف من أهدافك.

أداة التدريب المساعدة C1.1

وسائل الادخار



كانت منى عميلاً قديمًا بجمعية ادخار وتسليف محلية . إنها تحب الادخار هناك ومقابلة النساء الأخريات في مجموعتها بانتظام.

أسئلة

- ما هي وسائل الادخار المستخدمة من قبل الشخصيات أعلاه؟
- هل هي وسائل رسمية، شبه رسمية، أو غير رسمية؟
- لكل وسيلة مزاياها وعيوبها. في نهاية هذه الوحدة، في قسم الأجوبة على التمارين، سوف تجدون جدولاً يلخص مزايا وعيوب كل وسيلة ادخارية.

معاوية يفضل وضع مدخراته في البنك، وبالتالي لن يتعرض لإغراءات سحب المال الذي يوفره.



موسى يحتفظ بماله تحت الفراش.



ماريا تدخر في جمعية ادخار وتسليف ، حيث تقوم بدفع مساهمتها شهرياً.

تذكر بأنه من أجل تضمين المزيد من الخصائص إلى الجدول، يمكنك التفكير في:

- سلامة أموالك هناك,
- إمكانية سحبك للأموال متى ما أردت,
- إمكانية التأخير في سحب الأموال,
- إمكانية ادخار أي مبلغ، كبيراً كان أو صغيراً,
- إمكانية الاستفادة من تسهيلات التمويل في مقابل ودائعك,
- إمكانية أن تدرّ ادخاراتك بعض المال (كالفوائد),



دورك الآن!

عـرف ماهيـة مزايـا وعيـوب العديـد مـن وسـائل الادخـار. بالنظـر إلى أهـدافي وإلى موازنـتي أيضـاً، أعتقـد بـأن وسيلة الادخار الفضلى بالنسبة لمشاريعي هي:

أهدافي	وسيلة الادخار

رسائل أساسية

- الادخار يعطينا الأمان في حالة الطوارئ
- بعـض الاحتياجـات الطارئـة يمكـن توقعهـا، وبعضهـا الآخـر لا. تمكنـك الادخـارات مـن التخطيـط لاحتياجـات ومشروعات المستقبل.
- عندمـا يكـون كل شيء عـلى مـا يـرام، تمكنـك ادخاراتـك مـن التخطيـط لأشـياء ترغـب في فعلهـا أو في الحصول عليها.

2. قم باختيار منتجك الادخاري بحكمة

من الأمثلة عن المنتجات الادخارية، حساب الإدخار العادي بفائده 1% أو حساب إدخار لأجل معين (مثلا خمس سنوات).

تعـــــريف

المنتج الادخاري هو وسيلة ادخار تتمتع بالخصائص الآتية:

- سعر فائدة
- إمكانية الوصول / مرونة السحب
- ملاءمة وسهولة الاستخدام
- متطلبات فتح الحساب
- الأمان
- كلفة الادخار (رسوم فتح الحساب، إدارة وإقفال الحساب، القيام بعملية)
- السيولة

تلك بعض أهم منتجات الادخار التي تقدمها المؤسسات المالية:

يُعتمَد حساب الإدخار العادي، عندما تريد الإيداع أو الوصول إلى أموالك في أي وقت.

حساب الإدخار التعاقدي. يُعتمَد هذا الحساب عندما تريد ادخار مجموعة من المبالغ في كل شهر ولمدة محددة من الوقت للوصول إلى هدف معين (مسكن، تعليم، زواج، مشروع تجاري). عليك أن تتذكر بأن السحب المبكر من هذا الحساب إما محظور أو معاقب عليه.

حساب الإدخار لأجل معين، يُعتمَد عندما تريد تنمية أموالك على فترة طويلة ومحددة (حيث تقوم بإيداع كتلة معينة من المال، مع التعهد بعدم سحبها إلا بعد مرور مدة محددة متفق عليها).

لكل نوع من المنتجات مزاياه وعيوبه (مثلاً، الفوارق في سعر المرابحة). في الصفحات القادمة سوف تجدون ثلاثة بروشورات، واحد لكل منتج من المنتجات الادخارية. وفي نهاية هذه الوحدة، في قسم الأجوبة على التمارين، سوف تجدون جدول مقارنة يحتوي على ملخص للمعلومات عن كل بروشور.



أداة التدريب المساعدة C2.1
حساب دفتر الإدخار / العادي

حساب دفتر الإدخار / العادي



إمكانية الوصول إلى الأموال
في أي وقت

هي طريقة سهلة ومناسبة لتحافظ على أموالك، ولسحبها في أي وقت تحتاجها فيه. فحساب دفتر الإدخار يمنحك المرونة في إدارة أموالك. حيث لا حاجة لإخطار البنك مسبقاً بعمليات الإيداع أو السحب. فرأسمالك مضمون. حيث يضمن لك هذا الحساب تنمية أموالك بطريقتك الخاصة.

المـــــــزايا

- منتج خالي من المخاطر
- سعر المرابحة: 1% تقريباً
- بإمكانك الإيداع فيه في أي وقت، بالمبالغ والأوقات التي تريدها
- يمكنك سحب أموالك متى شئت، دونما أي إخطار مسبق
- لا تتكبد أي رسوم في كل عملياتك
- لا رسوم عند فتح أو إقفال الحساب
- الحد الأدنى للإيداع: 10 جنيهات
- مناسب لحالات الطوارئ
- بطاقة سحب مجانية من الصراف الآلي (ATM)
- إمكانية السحب من أي صراف آلي في البلاد (قد يحملك ذلك بعض الرسوم).



المدة:
مفتوحة - غير مقيدة بزمن

متطلبات فتح الحساب

- بطاقة هوية أو جواز سفر، أو أي مستند قانوني آخر لإثبات الهوية
- إثبات مكان الإقامة

أداة التدريب المساعدة C2.2
حساب الإدخار التعاقدي

حساب الإدخار التعاقدي



إذا كنت تريد حقاً توفير المال
لتحقيق أهدافك المستقبلية

فهذا الحساب يجعل من أهدافك الادخارية أسهل للتحقيق. فهو يتيح لك القيام بالإيداع كما يحلو لك، ما دمت تلتزم مقدماً بالوفاء الحد المتفق عليه من الإيداعات الشهرية. كما يتيح لك اختيار المدة من 6 أشهر ولغاية 48 شهراً بفوائد مختلفة طبعاً.

الخصائص الرئيسية

- سعر مرابحة يصل إلى 3 % عن فترة تجميد مقدارها 48 شهراً
- الحد الأدنى لفتح الحساب 20 جنيه
- لا رسوم على الفتح، أو التعاملات، أو إقفال الحساب
- حسابك مجمد حتى نهاية الفترة المتفق عليها
- بعد فترة معينة، يمكنك الحصول تلقائياً على تسهيلات مصرفية لتمويل مشاريعك
- إذا كنت تتوقع بعض السحوبات، فإنك لن تتكبد أي بنود جزائية، لكنك سوف تخسر قسماً من فوائدك.

متطلبات فتح الحساب

- سجل إئتماني جيد
- إثبات المدخول من أجل إعادة التسديد
- بطاقة هوية أو جواز سفر أو أي مستند قانوني آخر لإثبات الهوية
- إثبات مكان الإقامة



المدة:
من 6 أشهر ولغاية 48 شهراً.

أداة التدريب المساعدة C2.3

حساب وديعة - لأجل معين

حساب وديعة - لأجل معين



دع مالك يكسب
المزيد من المال

يساعدك هذا الحساب على الاستفادة من الفوائد المرتفعة. حيث يتم تجميد الوديعة التي ستستثمرها في حسابك، وهذه طريقة ممتازة للتحضير لاستثماراتك المستقبلية والاستعداد للمدفوعات الكبرى التي تخطط لها. إنه حساب المثالي الذي يمنعك من السحب مع إعطائك مردودات جيدة على رأسمالك.



المدة:
3 سنوات - لغاية 5 سنوات

الخصائص الرئيسية

- نسبة المرابحة الأعلى في السوق
- الحد الأدنى لفتح الحساب 500 جنيه
- لا رسوم على الفتح، أو التعاملات، أو إقفال الحساب
- مرونة الإيداعات: بإمكانك إيداع المال متى شئت
- سوف تتعرض للبند الجزائي عند السحب المبكر
- يتم منحك شهادة إيداع مجانية
- قم بإنشاء ملفك الادخاري معنا، واحصل على تسهيلات مصرفية لمشاريعك في المستقبل

متطلبات فتح الحساب

- إثبات مصادر الأموال / مصدر الدخل
- بطاقة هوية أو جواز سفر صالحين، أو أي مستند قانوني آخر لإثبات الهوية
- إثبات مكان الإقامة

الآن، وبما أنك أصبحت تعرف أكثر عن منتجات الادخار المختلفة، ساعد شخصياتنا في تحديد حساب الإدخار الذي يجب عليهم فتحه لمساعدتهم على بلوغ أهدافهم.

أداة التدريب المساعدة C2.4

بطاقات مطابقة الأهداف مع وضعية منتجات الادخار

1

بطاقات مطابقة الأهداف مع وضعية منتجات الادخار



الحالة رقم 1

منى تريد توسيع متجرها. إنها على يقين من أن امتلاك متجر أكبر سيسمح لها بجذب المزيد عملاء وكسب المزيد من المال. لقد جمعت بعض المدخرات من جمعية الادخار والتسليف لكنها أدركت ذلك أيضًا هي قادرة على الادخار باستمرار كل شهر. إنها تريد أن تخصص مبلغًا ثابتًا كل شهر لمدة سنة واحدة. إنها لا تريد إنفاق هذا المال في أهداف أخرى وهي كذلك تريد تجنب اغراء انفاق المال على اهداف فرعية، لذلك حساب التوفير الرسمي سيساعدها على تحقيق هدف عملها. هي غير متأكدة اذا كانت المؤسسات الرسمية ستقبلها كعميل ، لكنها تريد أن تجربها رغم ذلك.

إذا نجحت منى في الوصول إلى الخدمات المالية، فأي نوع من حسابات الإدخار قد يكون الأمثل لها؟

التثقيف المالي

بطاقات مطابقة الأهداف مع وضعية منتجات الادخار



الحالة رقم 2

يدخر موسى وفاطمة أموالهم تحت الفراش. لديهم العديد من الأهداف ، أهمها توفير ما يكفي لامتلاك مزرعة دواجن خاصة بهم. إنهم يريدون تجنب الاغراء حتى لا يتسعملوا أموالهم في أغراض أخرى. إذا توفرت لهم الفرصة، فهم يرغبون في كسب أعلى معدل ربح ممكن.

إذا نجح موسى وفاطمه في الوصول إلى الخدمات المالية، فأي نوع من حسابات الإدخار قد يكون الأمثل لهما؟

التثقيف المالي



اقات مطـــــابقة الأهـــــداف مـــــع وضـــــعية منتـــــجات الادخـــــار

الحـــالة رقم 3

واصـل معاويـة الادخـار باسـتمرار خـلال العـام المـاضي لـشراء قطعـة أرض إضافيـة. لقـد فعـل ذلـك أخـيرًا. اتفـق مـع أحـد الجـيران عـلى أنـه سيبيع له أرضه ، ولكن ليس قبل عام واحد، لأن الجار يريد أن يزرع موسم زراعي أخير على أرضه.

ما نوع حساب التوفير الذي يمكنه اختياره؟

التثـــــــــقيف المـــــــالي



ع مـــــع وضـــــعية منتـــــجات الادخـــــار

الحـــالة رقم 4

ترغـب ماريـا في فتـح حسـاب مـصرفي رسـمي. عـلى الرغـم مـن أنهـا تحـب البقـاء كعضـو في جمعيـة ادخـار للأصدقـاء، و ترغـب بالاسـتمرار بالادخـار فيهـا. أعمالهـا في صناعـة الخـبز والحلويـات تسـير بشـكل جيـد. إنهـا ترغـب في أن تدخـر بأمـان مبلغـاً صغـيراً في كل شـهر، قـد يسـاعدها في النهايـة في التوسع بأعمالها. كما تعتقد بوجوب عدم التعرض لإغراءات السحب من تلك المدخرات لأغراض تخالف أهدافها.

فما نوع حساب الإدخار الأمثل بالنسبة لها؟

التثـــــــــقيف المـــــــالي

نصائح وإرشادات

لكل منتج ادخاري مزاياه وعيوبه (كاختلاف سعر المرابحة مثلاً). لاختيار منتج ادخاري، ليس عليك أن تعرف خصائص تلك المنتجات فقط، بل معرفة نفسك أيضاً، وذلك بطرح الأسئلة الآتية:

- **حالتك الشخصية:** ما هو دخلك؟ ما هي مصاريفك (بضمنها أقساط تسديد الدين)؟ كم ادخرت؟ ما المبلغ الذي تضعه جانباً عندما تكون الأوضاع جيدة؟ كم يمكنك أن تدخر إذا ما أردت إدارة أموالك بشكل أفضل؟ إذا كنت من المهاجرين أو مواطن ممن يعيشون في الخارج، هل بإمكانك فتح حساب في إحدى المؤسسات المالية؟
- **أهدافك:** لأي غرض تريد أن تدخر؟ للطوارئ؟ للدراسة؟ للاستثمار في عمل تجاري؟ للعودة إلى بلادك؟ لنفقات المعيشة؟ للتقاعد؟
- **أفقك الادخاري:** إلى أي مدى تريد الادخار / تجميد أموالك؟
- **ميولك:** هل تريد المجازفة أم لا؟ لا تغامر في استثمارات خطرة، إذا لم تكن على دراية بالأسواق المالية!

إنتبه من الدعايات الكاذبة! وتذكر بأن لا منتج ادخاري باستطاعته أن يضمن لك عوائد مرتفعة من دون مخاطر، وخصوصاً في المدى القصير.

ما الأسئلة التي عليك طرحها على المؤسسة المالية، قبل اختيارك لمنتجك الادخاري؟

- هل باستطاعتي السحب وقت ما أريد؟
- ما هو سعر المرابحة المطبق؟
- هل من ضريبة على الفوائد؟ إن كان كذلك، فكم هي؟
- هل باستطاعتي الحصول على قروض في مقابل مدخراتي؟
- هل هنالك من مرونة في الجدول الزمني للادخار؟ (بمعنى آخر، هل يتوجب علي إيداع مبالغ محددة في وقت محدد؟)
- هل يشترط إيداع مبلغ كحد أدنى لفتح حساب الإدخار، أو أي مبلغ أدنى يشترط بقاؤه باستمرار في الرصيد؟
- هل سيتم تغريمي لقيامي ببعض السحوبات؟ إذا كان كذلك، فكم؟
- كيف يمكن للأفراد استخدام هذا النوع من الحساب ببساطة؟
- كمواطن يعيش في الخارج، هل باستطاعتي فتح حساب هنا؟ وما هي المستندات التي تطلبونها؟

رسائل أساسية

- لكل هدف ادخاري، هنالك منتج ادخاري مناسب له.

المرفقات والمستندات الأساسية

الخصائص التي تؤخذ بعين الاعتبار عند اختيار منتج ادخاري

سهولة الوصول إلى الأموال / مرونة السحوبات:
يشير هذا إلى مدى سهولة أو صعوبة الأمر على الشخص ليتمكن من سحب أمواله. فعلى سبيل المثال، ما عدد مرات السحب المسموح بها للشخص من حسابه شهرياً، أو هل لدى المؤسسة المالية ماكينات الصراف الآلي أو فروع في مختلف أنحاء البلاد (مما يسهل على صاحب الحساب الوصول إلى أمواله).

ملاءمة وسهولة استخدام الحساب:
يرغب الزبائن بالسهولة، وبأن يكونوا قادرين على السحب بأسرع ما يمكن. فبعضهم، على سبيل المثال، يريد البعض من مصرفهم أن يفتح فروعه في الوقت الذي يكونون فيه خارج العمل.

متطلبات فتح الحساب:
يظن البعض أنه عليك أن تكون ميسوراً ليمكنك فتح حساب مصرفي. هذا ليس بصحيح دائماً. فبعض المصارف لا تتطلب سوى مبلغ صغير (أو لا شيء على الإطلاق) فيما لو أردت فتح حساب ادخار. ومع ذلك، فالمتطلبات قد تتضمن بطاقة الهوية الوطنية، وإثبات مكان الإقامة / أو إثباتات عن الخدمات المدفوعة من قبل الشخص، مما يصعب تأمينه على العديد من الأشخاص،خصوصاً أولئك النازحين قسراً.

عنصر الأمان:
عند احتفاظ الشخص بماله في بيته، هنالك احتمال تعرضه للسرقة أو الضياع. فبعض المؤسسات المالية المنظمة من قبل الدولة، تمنح بعض الضمانات لصغار المودعين. وبتعبير آخر، فإذا ما أفلست تلك المؤسسات، فإنك لن تفقد أموالك.

ميزات الفوائد والضريبة:
عندما تقوم بالادخار مع مؤسسة مالية رسمية أو شبه رسمية، سوف يتم مكافأتك لقاء إيداعك لأموالك مع المؤسسات المشار إليها. فهذه المكافأة أو المرابحة، غالباً ما تكون نسبة مئوية من المبلغ الذي أودعته، مع إمكانية وجود بعض المزايا الضريبية للادخار مع المؤسسات الرسمية.

السيولة:
هل بإمكانك سحب مدخراتك من حسابك؟ كيف وبأي شروط؟ إذا كنت بحاجة ملحة للمال، فعلى الوسيلة الادخارية التي اخترتها، أن تمكنك من سحب كل مدخراتك خلال فترة معقولة. ففي حالة الادخار على شكل (ممتلكات، أو مواشي، مثلاً) عليك الانتظار لأيام أو ربما شهور قبل تمكنك من بيعها والحصول على السيولة النقدية.

كلفة الادخار (الرسوم)
قد تقوم المؤسسات الرسمية بتحميلك بالرسوم لقاء قيامك بالتحويلات. و عمليات السحب من ماكينات (ATM)... إلخ. إذا كنت ممن يحتاجون إلى الوصول لأموالهم بسرعة، سيكون من الأفضل لك اعتماد وسيلة الادخار التي تمكنك من الحصول على أموالك خلال فترة معقولة نسبياً.

الغرض من، أو أهداف استراتيجيتك الادخارية:
تبعاً لسبب قيامك بالادخار، فإن بعض الوسائل قد تناسبك أكثر من غيرها (حيث أن ادخارك لشراء بيت أو شقة، حيث يستوجب ذلك مبلغاً كبيراً من المال، فالوسائل الرسمية للادخار ستكون أكثر ملاءمة لك من « برنامج تونتين» «Tontine scheme»، أو من وضع أموالك تحت الفراش.

الإجابات على التمارين

طريقة الادخار	المزايا	العيوب
رسمية • البنوك. • شركات التأمين (منتجات الادخار طويلة الأجل، مثل بوليصات التامين على الحياة). • المحفظة الرقمية.	• أأمن الخيارات. • الخصوصية (لا أحد يمكنه معرفة ما نوع حسابك، أو كم هو رصيده). • ميل أقل للسحب (سهولة رفض الطلب). • يمكن أن تحصل على الفوائد. • يمكنك الوصول إلى خدمات مالية أخرى (حساب جاري، حساب إدخار تقاعدي، قروض). • تسريع دفع فواتيرك. • الطريقة الأفضل لإدارة أموالك (كشوفات حساب) • عند اعتماد المصرف على خدمات الإنترنت. يمكنك الاستفادة من تلك الميّزات لتدقيق رصيد حسابك بسهولة 24 ساعة في اليوم. • الكثير من المصارف يشتغل من خلال وكلاء مصرفيين مما يجعل خدماتهم متوفرة بسهولة • سهولة الوصول. • حقيقة أنك تدخر يعني بالغالب أنك قادر على الحصول على قرض. • يمكن إدخار الكثير من الفوائد على القرض المغطى بحساب ادخار.	• غير متاح بسهولة لأصحاب الدخل المحدود، الأميين، الأشخاص النازحين قسراً. • إمكانية الاحتياج لبطاقة الهوية أو لإثبات محل الإقامة، وهو ما يصعب تأمينه بالنسبة للأشخاص من النازحين قسراً. • موظفو المصارف هم بالعموم رجال بيع للمنتجات، وما يهمهم هو بيع المنتج، حيث يهمهم مصلحة البنك أولاً، ثم مصلحة الزبون ثانياً. • معدلات المرابحة تتغير ما بين منتج وآخر وغالباً ما تكون أقل. • بعض المنتجات تستلزم حداً ادنى من الوديعة لفتح الحساب مما قد يشكل عائقاً أمام البعض. • من الممكن أن تكون ملزماً على دفع نفقات على الحساب • الوقوف في الطابور لدى المصرف، قد يكون مضيعة للوقت. • تنوع المنتجات مع الأعباء المترتبة عليها قد تكون عملية معقدة؛ حيث الخوف من ارتكاب الأخطاء الحسابية. • محدودية ساعات العمل (الإغلاق ليلاً وفي العطل الرسمية). • تأثير الاضطرابات الاقتصادية والسياسية: الأزمات المالية، تدني قيمة العملة، تجميد السحوبات واستحالة إخراج العملة إلى خارج البلاد (ضوابط الصرف). • الوكلاء المصرفيون قد لا يمتلكون المال الكافي لخدمتك

تمرين



طريقة الادخار	المزايا	العيوب
شبه الرسمية • مجموعات التوفير. • مجموعات (ساعد نفسك). • تعاونيات الادخار والاقراض غير المسجلة. • مؤسسات الاقراض غير المسجلة.	• سهولة الوصول. • حقيقة أنك تدخر غالباً ما يعني أنه باستطاعتك الحصول على قرض. • يمكنك الحصول على فوائد لقاء القروض المدعومة بادخاراتك. • قواعد وشروط مجموعات التوفير فيما يخص المدد الزمنية والمبالغ المودعة يشجع على الادخار معها. • الانضباط. • تشجع على التضامن وتقوية الروابط الاجتماعية بين أفرادها.	• ضمانات أقل. • لن تكون متأكداً من حصولك على فوائد على مدخراتك. • إمكانية الحصول على قروض محدودة أو من عدمه • إمكانية الإيداع أو السحب مرتبطة بموافقة باقي أفراد المجموعة. • خطورة أن يقوم أحد الأعضاء بعدم الالتزام بقواعد المجموعة (كان يقوم أحدهم بالاختفاء بعد حصوله على المال). • بالاعتماد على مدى شكليات المجموعة، قد يكون من الصعب اللجوء إلى الشرطة في حال حدوث أي مشكلة. • خطر حدوث وفاة لأحد أعضاء المجموعة التوفيرية • عليك أن تكون عضواً في شبكة حتى تستطيع الانضمام الى إحدى المجموعات. • مجموعات التوفير تنطوي على مخاطر الفشل، (حيث لا رقابة إدارية من قبل السلطات).
غير الرسمية • في المنزل (نقداً، في خزنة أو حصالة نقود). • على شكل (ذهب، مجوهرات، مواشي، أراضي، أملاك ..إلخ). • إئتمانها لدى صديق، قريب، أو تاجر.	• سهولة الوصول. • الأصل الذي حصلت عليه يمكن أن تزداد قيمته. • عليك ببيع هذه الأصول لاستعادة أموالك (خاضعة لقوانين العرض والطلب). • الأصدقاء الأقارب أو التجار متوفرون دائماً. • هنالك مزايا أخرى للادخار من نوع: إنتاج وبيع الحليب (حالة المواشي) المجوهرات يمكن ارتداؤها في المناسبات الهامة. • ذا قمت بالادخار على شكل (مواشي، أملاك) ستكون قادراً على تحقيق أرباح من جرّاء (بيع اللحم، الحليب، الإيجار).	• غير آمنة: قد تتهاوى قيمتها مع مرور الزمن، مخاطر السرقة، المرض، أو الموت (في حالة التأمين على الحياة). • قد يكون هناك بعض إغراءات السحب (فيما لو قمت بالاحتفاظ بمالك في المنزل). • صعوبة التحويل إلى سيولة عند الطوارئ (فبيع الأصول يحتاج إلى وقت). • التكاليف المصاحبة للادخار في بعض الأشكال: المواد الغذائية، التكاليف البيطرية للمواشي. صيانة الممتلكات.



المنتجات الادخارية التي تقدمها المؤسسات الرسمية

	دفتر الادخار العادي	حساب ادخار تعاقدي	حساب ادخار لأجل معين
هل يمكنني فتحه إذا كنت من اللاجئين أو من النازحين؟	بناء على البروشور يبدو ذلك ممكناً	لا معلومات بهذا الخصوص	لا معلومات بهذا الخصوص
هل هنالك من حد أدنى لفتح الحساب أو عند إيداع الأموال فيه؟	10 جنيه	20 جنيه	500 جنيه
هل بإمكانك السحب في أي وقت؟ هل يقومون بتحميلك أي رسوم أو جزاءات؟	نعم، وبلا أية تكاليف	نعم، ولكن مع خسارتك للمرابحة	نعم، مع تكبدك للبند الجزائي
ما هو سعر المرابحة؟	1%	3%	4%
هل باستطاعتك الاستدانة إذا قمت بفتح حساب ادخار؟	كلا	نعم، بعد حين	نعم، بعد حين
هل من مرونة في الجدول الزمني للادخار، أم أنه عليك إيداع مبلغ معين في وقت محدد؟	مرن	هنالك التزام بإيداع مبلغ محدد في كل شهر	مرن
هل بإمكاني الإيداع والسحب عبر الصراف الآلي (ATM)؟	نعم	كلا	كلا

أداة التدريب المساعدة C2.4

بطاقات مطابقة الأهداف مع وضعية منتجات الادخار



1

الإجابة عن الحالة رقم

إذا كان باستطاعة منى الوصول إلى الخدمات المالية، فحساب الإدخار التعاقدي هو الأفضل، حيث سيمكنها من إيداع مبلغ شهري ثابت للادخار لفترة محددة.



2

الإجابة عن الحالة رقم

في بادئ الأمر، عليهم محاولة فتح حساب إدخار عادي في أحد البنوك، حيث أنهما لم يسبق لهما فتح حساب مصرفي. بعد أن يصبحا من زبائن المصرف، يمكنهما التحقق من إمكانية فتح حساب إدخار تعاقدي لهما.



3

الإجابة عن الحالة رقم

بما أن معاويه ينوي عدم صرف هذه الأموال لمدة سنة على الأقل، فحساب إدخار لأجل معين سوف يمكنه من كسب أعلى سعر مرابحة ممكن، بالإضافة إلى حماية أمواله من إغراءات الإنفاق على أمور ثانوية (وذلك بسبب وجود بند جزائي على السحب المبكر).



4

الإجابة عن الحالة رقم

ستقوم ماريا بفتح حساب دفتر إدخار عادي. في ذلك الحساب المصرفي، سوف تتمكن من أن تضع جانباً بعض المال في كل شهر لكي تتمكن من توسعة أعمالها التجارية.

D



قم باستخدام منتجات الائتمان بحكمة

التثقيف إختبار المالي

D1. ما هي برأيك، أفضل طريقة لتمويل المشروع؟

- ☐ a. استدانة الأموال.
- ☐ b. استعمال مدخراتك.
- ☐ c. الاستدانة بالإضافة لاستعمال المدخرات.
- ☐ d. القيام بتحليل احتياجاتك و مواردك واختيار الطريقة الفضلى بناء على ذلك.

D2. ما هو الأمر الأكثر أهمية عند اختيار القرض؟

- ☐ a. سعر المرابحة
- ☐ b. شروط الاسترداد
- ☐ c. ما من معايير أهم من الأخرى، علينا القيام بدراستها كلها، واختيار القرض الذي يتناسب مع احتياجاتنا ووضعنا الشخصي.
- ☐ d. القرب الجغرافي للمقرض

D3. ما هو المصطلح الذي لا ينتمي لشروط الائتمان؟

- ☐ a. إطلاق السراح بكفالة
- ☐ b. الموازنة
- ☐ c. البنود الجزائية

الإجابات: D1: d - D2: c - D3: a

1. اختيار الطريقة المناسبة لتمويل مشروعك

بعد أن قمنا، في الوحدة السابقة، بدراسة مختلف خيارات الادخار، سنقوم الآن، بمقارنة مختلف الطرق الممكنة لجمع الأموال من أجل تحقيق أهدافنا و تمويل مشاريعنا.

أداة التدريب المساعدة D1.1

قصة التمويل



قصة التمويل

منى

منى بحاجة إلى استبدال آلة الخياطة. لا يمكنها الاقتراض من جمعية التسليف والادخار المحلية لأنها تسدد آخر قرض لها. قررت اقتراض المال من لاجئ آخر في المخيم. النتيجة: سوف تضطر إلى سداد قرض بالاضافه الى أرباح والتأكد من القيام بذلك في الوقت المحدد لأنها سمعت بصورة غير رسمية أن هذا المقرض شديد جدا مع التأخير.

التثقيف المالي



قصة التمويل

موسى

قام موسى وفاطمة بالسحب من مدخراتهم لشراء مراتب جديدة لهم ولأطفالهم، ونتيجة لذلك، فإن جزءاً من ادخاراتهم قد تم استخدامه ،ولكن لن يكونوا مضطرين إلى سداد دين، أو دفع أي فوائد.

التثقيف المالي



قصة التمويل

معاويه

معاويه يقوم باستدانة المال من إحدى المؤسسات المالية، ليفتح محله الأخر، بالقرب من مخيم اللاجئين. ونتيجة لذلك، سيترتب عليه سداد الدين مع الفوائد، كجزء من خطة شاملة للسداد.

التثقيف المالي



قصة التمويل

ماريا

يتعطل فرن ماريا مجدداً، وهو غير قابل للإصلاح. هي بحاجة لشراء فرن جديد لاستمرارية عملها. لديها بعض المدخرات، إلا أنها ليست كافية. قررت بيع خاتمها لكونه الشيء القيم الوحيد الذي تمتلكه. بذلك المال، سيكون بمقدورها شراء فرن مستعمل صغير يمكنها من الاستمرار في عملها.

التثقيف المالي

هناك طرق أربع يمكن فيها للأفراد جمع المال من أجل تمويل مشروع:

1. بيع أحد الأصول، كما فعلت ماريا.
2. استعمال المدخرات الشخصية، كما فعل موسى.
3. الاستدانة من العائلة أو من الأصدقاء أو من أي مصدر تسليف غير رسمي، كما فعلت منى.
4. الاقتراض من إحدى المؤسسات المالية، بنك، مؤسسة تمويل أصغر، أو إحدى جمعيات الادخار والاقراض المسجلة، كما فعل معاويه.

في نهاية هذه الوحدة، وتحديداً في قسم الإجابات على التمارين، سوف تجدون أداة التدريب المساعدة رقم D.1.3، وفيها جدول تفصيلي بمزايا وعيوب كل طريقة من طرق التمويل.



أداة التدريب المساعدة D1.2

قصة شركتين

ماريا

أنتِ ماريا، و تديرين مؤسسة صغيرة لبيع الخبز والحلويات. تقومين اليوم بزيارة إلى صديقتك فيفيان، والتي تقوم ببيع المأكولات الجاهزة.
ستطرحين العديد من الأسئلة عليها، حول كيفية قيامها بتمويل مشروعها. كما تريد هي بدورها، معرفة كيفية قيامك بفعل ذلك أيضاً.
هكذا قمت بتأسيس وتوسعة مشروعك:
لقد بدأت بمبلغ 500 جنيه، كنت قد ادخرتها عندما كنت في القرية. كما حصلت على مبلغ 150 جنيه من أحد الأقارب قبل قيامك برحلتك.
على الرغم من صغر حجم مشروعك، إلا أن لديك خطة للتوسع شيئاً فشيئاً. تحاولين أن تضعي جانباً في كل أسبوع مبلغ 30 جنيه في حساب إدخار كنت قد فتحته في أحد البنوك الوطنية. بهذه الطريقة، استطعتي في كل ثلاثة أو أربعة أسابيع تجميع مبلغ كافٍ للقيام ببعض التحسينات (أواني مطبخية أفضل، مواد تعبئة وتغليف أفضل...) أصبح بإمكانك الآن شراء كميات أكبر من مدخلات التصنيع، وتنويع موارد الإنتاج. كما أنك مازلت تفكرين في افتتاح متجر فعلي لتسويق منتجاتك وزيادة أرباحك، فكلما زادت أرباحك، زادت إمكانية وضعك لمزيد من الاستثمارات في أعمالك.

فيفيان

أنتِ فيفيان، وتديرين مؤسسة صغيرة لبيع المأكولات الجاهزة. صديقتك ماريا لديها أيضاً متجر مشابه. وستقوم بزيارتك في هذا اليوم.
تودين معرفة كيفية قيامها بتمويل وتوسعة مشروعها
شقيقتك، هي الأخرى، تود معرفة ذلك أيضاً. بهذه الطريقة، قمت بإنشاء وتوسعة مشروعك:

لقد بدأت بمبلغ 1000 جنيه كنت قد ادخرتها، بالإضافة إلى مبلغ 1500 جنيه قمت باقتراضها من مصرفك. لقد مكّنك هذا القرض من إجراء تحسينات على المتجر الذي قمت باستئجاره. مما مكّنك من استقبال عدد أكبر من الزبائن في متجر جميل، بشارع هادئ.

لقد قمت بتسديد كافة نفقاتك الأسبوعية في وقتها المحدد، بضمنها قسط القرض، إلا أنك لم تستطيعي أن تدخري أكثر من 15 جنيهاً في الأسبوع. ذات يوم، فرغ أحد المتاجر في واحد من أكثر الشوارع التجارية ازدحاماً، وكان معروضاً للإيجار. لقد بدا لك ذلك كفرصة عمل جيدة: لقد توقعت بأن مدخولك سوف يتضاعف إذا ما قمت باستئجار ذلك المتجر. وعليه، فلقد قمت باتخاذ قرار سريع باستئجار ذلك المتجر، خوفاً من قيام شخص آخر باستئجاره قبلك. حيث قمت باستدانة مبلغ 2500 جنيه من صهرك للقيام بذلك.

الأسئلة

- كيف قامت كل من ماريا وفيفيان بتوسعة أعمالهن؟
- أي من امرأتي الأعمال من المحتمل نجاحها أكثر؟ لماذا؟
- أي من الإمرأتين تخاطر أكثر؟
- ما النصيحة التي يمكنك إسداؤها لماريا وفيفيان؟

ملاحظات

دورك الآن!

بالنظر إلى أهدافي وموازنتي، أعتقد بأن أفضل خيار لتمويل أهدافي هو:

أهدافي	خيار التمويل الأفضل

رسائل أساسية

- هنالك العديد من الخيارات لتمويل أهدافك.
- لكل خيار إيجابياته وسلبياته. فمن المهم فهمها ومراجعتها بعناية لاعتماد الخيار الذي يتطابق مع احتياجاتك وظروفك الشخصية.
- كما يمكنك الدمج أيضاً فيما بين خيارات التمويل المختلفة (استدانة وادخار).
- تحدث مع عائلتك بخصوص خياراتك المالية، وخصوصاً أولئك المعنيين بتلك الأهداف (كالزوجة، الوالدين، الأبناء، الإخوة والأخوات)



2. اختر قرضك بحكمة!



هنالك العديد من مصادر الاقراض. فبعضها، كالبنوك، ومؤسسات التمويل الأصغر، أو شركات الاقراض المتخصصة، وهي جزء من الاقتصاد الرسمي، وتضع العديد من الشروط أمام أي شخص أو مؤسسة ترغب في التعاقد على قرض. وبعضها الآخر، قد يسهل الأمر حتى على الفقراء من الناس للحصول على قروض. كما قد يطالبك بعضها بأن تكون جزءاً من مجموعة، كمجموعة تونتين أو أن يكون لديك بعض المدخرات.

تعـــــريف

القرض: هو فعل إعطاء مال، عقار، أو سلع مادية إلى طرف آخر، في مقابل سداده في المستقبل كأصل مع الفائدة أو أي أعباء مالية أخرى.

الائتمان: هو اتفاق تعاقدي، يقوم فيه المقترض باستلام شيء ذو قيمة الآن، مع الموافقة على رده إلى المقرض في يوم محدد في المستقبل، عموماً مع الفائدة.

المرابحة: هي ثمن استخدام أموال المقرض لفترة معينة.



لعبة المصطلحات والتعريفات

قمت بمطابقة كل مصطلح مع تعريفه. لا تقلق إذا لم تكن متأكداً تماماً. ففي نهاية الوحدة، وتحديداً في قسم الإجابات عن التمارين، سوف تجد الإجابات الصحيحة.

فترة السماح	ما الذي يقوم المقترض بدفعه للمقرض، بالإضافة إلى أصل القرض، لقاء استخدامه لأموال المقرض.
المرابحة	أصل ذو قيمة، سيقوم المقترض بإعطائه للمقرض، في حالة عدم قدرته على سداد الدين (كأن تكون قطعة أرض، سيارة، مدخرات..إلخ).
العدول/ أو إعادة التفكير	الفترة الزمنية التي سيقوم فيها المقترض باستخدام القرض ثم تسديده
الإيفاء المبكر	القيمة الأصلية للقرض، من دون الفائدة
الضمانات	الشخص الذي سيقوم بتسديد القرض في حالة عجزك عن السداد وقد يطلب منه توقيع اتفاقية قرضك مع المقرض
الكفيل	الفترة الواقعة ما بين استلامك للقرض وقبيل استحقاق الدفعة الأولى منه
مدة القرض	إلغاء عقد الاقتراض. ففي بعض الدول، لا يعتبر العقد ملزماً إلا بعد مرور عدة أيام أو أسابيع على توقيعه. خلالها لا يقوم المقرض بسداد أي مبلغ للمقترض، مما يشكل حماية من الشراء المتعجل
الأصل	من حق المقترض سداد كل دينه أو جزء منه قبل الاستحقاق، من دون أن يترتب على ذلك أي جزاءات
الرهن العقاري	إلغاء الاتفاقية الائتمانية بدون عقوبة. "فترة تهدئة" تحميك من الشراء الاندفاعي
مساهمة شخصية	رهن عقار تملكه كضمان للحصول على قرض من مؤسسة مالية. في حالة عدم السداد ، يجوز للمُقرض مصادرة / إعادة ملكية الممتلكات المعنية وبيعها لاسترداد المبلغ الأصلي بالإضافة إلى الرسوم. لا يفقد المالك ملكية العقار المرهون طالما أنه يفي بالتزاماته في السداد.

الأسئلة

- برأيك، ما الذي يجب عليك تحليله عند اختيار المقرض؟

أهم المزايا، الواجب أخذها بالاعتبار عند اختيار المقرض

- معدل المرابحة (ثابت أو متغير)
- معدل المرابحة السنوي (APR) الكلفة الحقيقية للقرض (بضمنها التكاليف الإدارية، والتأمين الإلزامي)
- المبلغ الذي بإمكانك اقتراضه
- مدة السداد القصوى المسموح بها
- مدى سهولة الحصول على القرض (أي كم عليك أن تدخر قبل أن تمنح القرض، وما هي قيمة الضمانات)
- متطلبات الحصول على القرض (المستندات الواجب تقديمها، مدى احتمال حصولي على القرض)
- مدى سرعة حصولك على القرض
- البنود الجزائية في حالة السداد المتأخر
- البعد الجغرافي عن مكان الإقامة
- وسيلة تحصيل الدين في حالة تأخر السداد (بالقانون، بالتهويل، بالتهديد)
- فترة السماح
- الالتزام باستعمال القرض لغرض محدد (سكن، استثمار منتج...)
- احتمالية تمديد فترة القرض أو إعطاء فترة سماح
- إمكانية الاستفادة من الخدمات المالية الاخرى: (حساب جاري، تحويل الأموال، بطاقة مدينة، خدمات مالية عبر الهاتف أو خدمات شبكة التواصل...)
- الترتيبات المصاحبة لحالة الوفاة، المرض، أو أي تغييرات في ظروف المقترض

رسائل أساسية

- من أجل استخدام منتجات الاقراض بنجاح، تحتاج إلى فهم جيد لمصطلحات الاقراض.
- يكون المقترض مسؤولاً عن سداد الدين تبعاً لجدول السداد.
- الحصول على قرض، هو أمر جدي، فلا تأخذ الأمر باستخفاف.
- الرجل الغني، هو من يسدد ديونه (مثل شائع).
- من أجل اختيار قرض ومقرض بحكمة ،فإنك بحاجة لتعرف أولاً، ما هي المنتجات الاقراض المتاحة، ومن هم المقرضون، وذلك بتجميع أكبر قدر من المعلومات. فبتلك المعلومات، سوف يمكنك اختيار ما يتناسب مع احتياجاتك.
- إن اختيارك للمقرض سوف يعتمد على طبيعة مشروعك، أي الهدف الذي ترمي إليه من وراء حصولك على قرض.

3. كيفية احتساب كلفة الدين

القدرة على السداد

افترض أنك، وبعد تفكير، قررت الحصول على قرض لتمويل مشروعك. تهانينا! فأنت تعرف كم تريد، وتشعر بأنك جاهز للذهاب إلى إحدى المؤسسات المالية من أجل إيجاد المنتج المناسب لك. ولكن، قبل توجهك إليهم، سوف تحتاج لبعض الوقت كي تقوم باحتساب قدرتك على سداد القرض.

اعتماداً على القوانين النافذة في العديد من الدول، لا يمكن للشخص أن يسدد ما يتجاوز نسبة مئوية محددة من إيراده الشهري. وتبعاً لكل بلد، فهي تتراوح ما بين 30% و40% من الإيراد الشهري. فإذا ما تخطينا هذه النسبة، فهنالك خطر كبير من حدوث المديونية الزائدة. لذلك فإن أي مؤسسة مالية تقوم بمنح شخص ما قرضاً سيؤدي سداده إلى دفع ما يتجاوز النسبة المسموح بها من دخله، يمكن مقاضاتها.

⚠ **ولكن حذار!** فهذه هي النسبة القصوى المسموح بها، إلا أنه لا ينصح بتجاوز ما نسبته 30% من الدخل الشهري.

وكمثال على ذلك، فسوف نقوم باحتساب قدرة السداد لدى معاويه.



دراسة حالة رقم (1)

قدرة السداد لدى معاويه

معاويه منظم جداً بأرقامه. لقد خص نفسه براتب ثابت من شركة الإنشاءات التي يمتلكها، ومقداره 1200 جنيه. حيث يتقاضاه بشكل مستقل عن دخل أعمال المزرعة. ففي بعض الأحيان تسير أعمال المزرعه بشكل جيد، ويحصل على إيرادات إضافية، إلا أن ذلك يتغير من شهر إلى شهر، إلا أنه اختار الحصول على مبلغ ثابت في نهاية كل شهر، كما لو كان واحداً من الموظفين. (فهذا الإيراد المتغير، لم يؤخذ بنظر الاعتبار عند احتساب قدرته على السداد).

الإيراد الشهري: 1200 جنيه

القدرة الشهرية على السداد: 30% من الإيراد الشهري ---> 540 جنيه في الشهر (عن كل القروض التي يكون قد تعاقد عليها).

رسائل أساسية

الآن، سوف يعود لك! احتساب قدرتك على سداد أي قرض.

إيرادك الشهري:..... 100%

قدرتك على السداد شهرياً:..... 30% من الدخل الشهري

أداة التدريب المساعدة D3.1



قـرر معاويـه أنـه سـوف يحتـاج إلى مبلـغ 10,000 جنيـه ليتمكـن مـن انشـاء محـل بقالـة آخـر. عليـه أن يختـار مـن المنتجـات الماليـة (القـروض) الـتي صممـت خصيصـاً لرجـال الأعمـال. وهـو الآن يحـاول استخلاص العرض الأقل كلفة من بينها.

اسم منتج القرض	بنك وطني	مؤسسة تمويل أصغر	مصرفك للاقراض الأفضل
معدل المرابحة السنوي (APR)	6% سنوياً	5.5% سنوياً	6% سنوياً
مدة القرض	5 سنوات =60 شهراً	7 سنوات = 84شهراً	6 سنوات = 72 شهراً
دفعة السداد الشهرية (القسط الشهري)	193.33جنيه	143.70 جنيه	165,73 جنيه
إجمالي المبلغ الواجب إعادته (مدة القرض× الدفعة الشهرية)	193.33 ×60 = 11,599.68جنيه		
الكلفة الحقيقية للقرض (إجمالي المبلغ الواجب إعادته (ناقصاً) مبلغ القرض الذي طلبه معاويه)	-11,599.68 1,599.68=10,000		

عليك الآن! ما هي الكلفة الحقيقية للقرض المقدم من مؤسسة تمويل أصغر؟ (2)

وما هي الكلفة الحقيقية للقرض المقدم من قبل مصرفك للاقراض الأفضل؟ (3)

ما هو إذا، القرض الأقل تكلفة من بينها؟ (4)



⚠ **انتبـه!** القـرض الأرخـص ليـس بالـضرورة الأكـثر ملاءمـة لاحتياجـات معاويـه. فمثـلاً، قـد يكـون مـن الأصعـب والأخطـر الإيفـاء بمبلـغ ضخـم في كل شـهر. فذلك يعتمد على مقدار ما يكسبه معاويه شهرياً.

(2) - إجمالي المبلغ الواجب إعادته = 2 * 12,070.84 جنيه (84×143.70).

الكلفة الحقيقية للقرض = 2,070.84 جنيه (10000 - 12479,52).

(3) إجمالي المبلغ الواجب دفعه = 11932,48 جنيه (-10,000 12,070.84).

الكلفة الحقيقية للقرض = 1,932.48 جنيه (72 * 165.73) = 11932,48 جنيه

(4) الإجابة الصحيحة هي القرض المقدم من البنك الوطني

أداة التدريب المساعدة D3.2

بروشورات افتراضية للإعلان عن قروض البنك الوطني



مؤسسة التمويل الأصغر



- معدل المرابحة السنوي: **15%**
- معدل القرض: **7 سنوات**
- الحد الأقصى للقرض: **25000 جنيه**

- فترة السماح: **صفر**
- أعلى قرض مسموع به للعملاء: **12.000 جنيه**

الشروط:
أقل مساهمة شخصية : صفر
يجب أن تكون عميلا لدى جمعية- التمويل الأصغر

- متابعة شخصية عبر فترة السداد
- تدريب لرواد الأعمال على بدأ الأعمال الخاصة والثقافة المالية
- أطول فترة سداد ، أقل نسب مرابحة. تعال و زرنا

قرض مصرفك للاقراض الأفضل



شريكك المالي، من أجل النمو والمشاريع الجديدة

الشروط:

- أقل نسبة للمساهمة الشخصية بالمشروع: 20% من قيمة المشروع - الكلية
- يجب أن تكون عميلا لمدة 12 شهر على الأقل
- لا يوجد خدمات غير مالية أو تدريب لرواد الأعمال

- معدل المرابحة السنوي: 6%
- مدة القرض: 6 سنوات
- الدفعيات الشهرية: 165.7جنيه (على قرض بقيمة 10.000جنيه)
- فترة السماح: صفر
- أعلى قيمة للقرض: 10.000جنيه

أداة التدريب المساعدة D3.3

جدول يلخص العوامل التي أثرت على اختيار الشخصية للمقرض والقرض (فارغ)

اسم منتج القرض			
كلفة القرض (APR)			
سهولة الحصول على القرض/ الشروط			
المبلغ الذي يمكنه الحصول عليه			
المدة القصوى المسموحة للسداد			
الدعم وتوفر الخدمات غير المالية			

التثـــــــــــقيف المـــــــــالي

دورك الآن!

بالنظر إلى أهدافي، موازنتي، وقدرتي على السداد، هل أنا بحاجة إلى منتج للاقراض؟

☐ نعم ☐ لا

إن كان كذلك، فلأي هدف؟.....

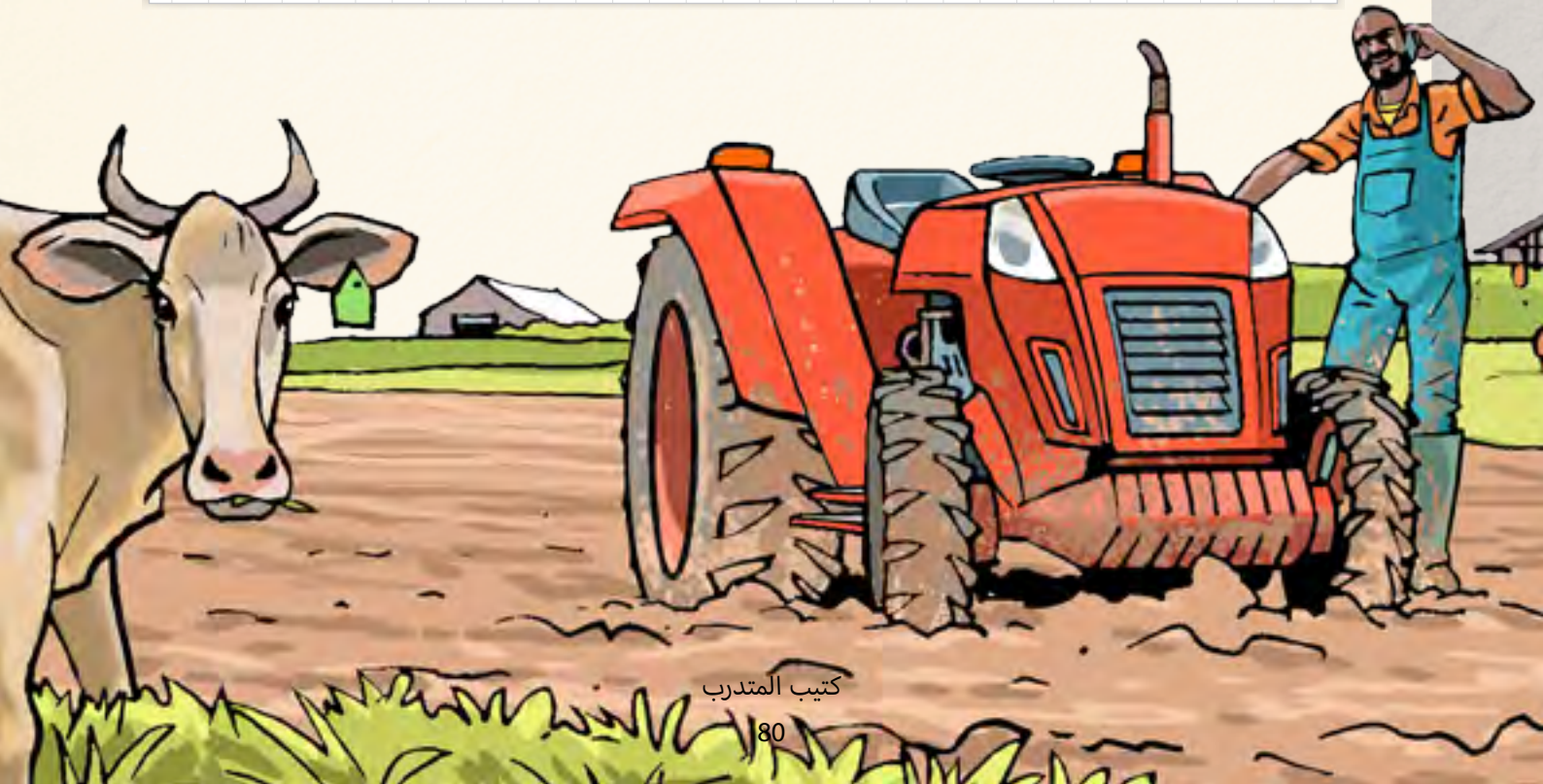
وما هو المبلغ؟.....

الآن، إبحث عن المعلومات لدى المؤسسات المالية من حولك، وقم بملء جدول معاويه ، ولكن بما يتعلق بالهدف الذي من أجله تحتاج إلى القرض.

تحذير! لكي تكون قادراً على المقارنة بين منتجات الاقراض، فإنك تحتاج إلى أن تسأل عن الكلفة الإجمالية للقرض (أي، ما المبلغ الذي يتحتم عليك إعادته إضافة إلى أصل المبلغ الذي قمت باقتراضه). هذا يتضمن نسبة المرابحة إلى رأس المال المستدان، بالإضافة إلى التكاليف الإدارية، التأمين الإلزامي، و أي خدمات مقدمة أخرى. كشأن معاويه، إحترس من المرابحة المنخفضة، لأنها وعلى المدى الطويل قد تصبح عملياً، مكلفة للغاية!

اسم منتج الإقراض			
معدل المرابحة السنوي (APR)			
مدة القرض			
القسط الشهري لتسديد القرض			
إجمالي المبلغ المعاد تسديده (مدة القرض× القسط الشهري)			
الكلفة الحقيقية للقرض (إجمالي المبلغ المعاد تسديده مطروحاً منه المبلغ الذي تم اقتراضه)			

المنتج الأفضل المناسب لاحتياجاتي هو: .....





أداة التدريب المساعدة D3.4

سيناريو شراء منزل باستخدام التمويل التقليدي والتمويل الإسلامي

التمويل التقليدي

سيدة من المجتمع المضيف، ترغب بشراء عقار بكلفة 100 وحدة نقدية. تأخذ قرضاً من البنك وتشتري العقار. تملك العقار فوراً. عليها رد الدين بمبلغ 120 وحدة نقدية، على مدى 20 سنة. هنا كلفة القرض هي 20 وحدة نقدية، تحتسب كالآتي: 120-100=20

التمويل الإسلامي

سيدة مسلمة من المجتمع المضيف، ترغب بشراء عقار بكلفة 100 وحدة نقدية. هنا يقوم بنكها بشراء العقار بمبلغ 100 وحدة نقدية، مع تحمل المخاطر المرتبطة بهذه العملية (مثل إمكانية احتراق ذلك العقار). يعتبر العقار الآن أحد ممتلكات البنك. يقوم البنك بعد ذلك ببيعها العقار بسعر 120 وحدة نقدية، على أن يقوم بنقل الملكية إليها خلال 90 يوماً. توافق السيدة على تسديد المبلغ للبنك على مدى 20 سنة. ستكون كلفة الدين هنا 20 وحدة نقدية. (120-100=20)

رسائل أساسية

- من أجل حسن استخدام منتج الاقراض، يجب أن تفهم جيداً كافة شروط الإقراض
- يترافق الاقتراض مع مسؤولية السداد، والسداد في الوقت المحدد.
- الاقتراض شأن جدي، فلا تتعامل معه باستخفاف.
- لاختيار منتجك للقروض، فإنك تحتاج إلى التعرف على كافة المنتجات، وذلك بجمع المعلومات عن مميزات كل منها. مع تلك المعلومات، سوف تكون قادراً على اختيار منتج الاقراض الأكثر ملاءمة لاحتياجاتك.

4. كن حذراً! ولا تبالغ في الاستدانة!

أداة التدريب المساعدة D4.1

جدول المديونية - الزائدة



الجزء الأول

حواء، بنت عم ماريا وزوجها نزار يتناقشون على طاولة الإفطار.

ريم	حواء، أليس هذا هو اليوم الذي يتم البت فيه بطلب القرض الذي تقدمت به إلى مؤسسة التمويل الأصغر؟
حواء	أجل، مسؤولة القروض قالت بأنها ستراجعني هذا اليوم. فأنا لست قلقه لأني، في هذه المرة، طلبت مبلغ 400 جنيه فقط، أي أقل مما طلبته في المرة الأخيرة.
ريم	ولكن، حواء، لما طلبت 400 جنيه فقط؟ هل نسيت بأننا مطالبون بتسديد ما اقترضناه من جيراننا في الأسبوع القادم؟
حواء	ريم، لقد أخبرتني بأنك سوف تتدبرين المبلغ من أجل ذلك!
ريم	أعرف، ولكنني لم أتمكن من ذلك. عليكي أن تقترضي ما لا يقل عن 1000 جنيه من مؤسسة التمويل الأصغر.
حواء	لكنني لن أكون قادره على تسديد مبلغ كبير كهذا!
ريم	لا تقلقي بشأن ذلك، سوف أعطيكي المال الذي تحتاجينه لاحقاً، علي أن أذهب. أراكي لاحقاً.



الجزء الثاني

تصل حواء مع صديقتها إلى مؤسسة التمويل الأصغر

حواء	مرحبا. سميه كيف حالك؟ ماذا عن العائلة؟ هل جميعكم بخير؟ هل تستمتع بوقتك؟
سمية	كل شيء على ما يرام، شكراً، ماذا عنك؟
حواء	أنا بخير. أحتاج أن أسألك معروفاً. هل بإمكانك إقراضي 100 جنيه؟
سميه	(محاولة التنصل) ولكن هذه هي المرة الثانية التي تطلبين مني المال. كما أنك لم تعيدي لي المال الذي اقترضته مني في السابق.
حواء	لا تقلقي! سأعيده لك بالتأكيد. هذا اليوم سوف أحصل على بعض المال من شقيقتي ماريا، وسأعطيك إياه على الفور.
سمية	سمية: ستقترضين من شقيقتك أيضاً؟
حواء	أجل، احتجت للاستدانة منها أيضاً، لأن ابنتي كانت مريضة جداً، ولم أتمكن من العمل لعدة أسابيع. أنا مثقلة بالديون.

الأسئلة

- ما الذي تقوم به حواء؟
- لماذا تقوم الشخصية بالاقتراض من عدة مقرضين؟
- ما هو رأي الشخصية في مختلف المقرضين الذين تسعى للحصول على قروض منهم ؟
- ما رأيك بالشخصية المدعومة من قبل زوجته؟
- برأيك، ما الذي سوف يحصل لهذه الشخصية؟

تعـــــريف

المديونية الزائدة: هي عدم قدرة الشخص على تحمل ديونه الشخصية.

نصائح لتبقى بعيداً عن المديونية الزائدة

- اقترض فقط المبلغ الذي يمكنك تسديده.
- احتسب نسبة دينك إلى دخلك. احتسب إجمالي دخلك الشهري وإجمالي أقساط سدادك للديون (التزامات ديونك الشهرية). قارن بين هذين الرقمين لاحتساب المعدل. في العموم، إذا ما بلغت مدفوعاتك للديون ما نسبته 30% من إجمالي دخلك، فعليك التوقف عن أخذ أي قروض إضافية.
- إذا كنت غير قادر على سداد قسطك في الوقت المحدد، قم بمصارحة الدائن، واشرح له أسباب هذا التحدي.
- استمع إلى نصائح مقرضك، أصدقائك، وأفراد العائلة حول كيفية سدادك للدين.
- قم بتخفيض إنفاقك اليومي، لكي تتمكن من سداد ديونك.
- احتفظ دائماً ببعض المدخرات للحالات الطارئة، لكي تتمكن من مواجهة الطوارئ، من دون أن يؤثر ذلك على سدادك للديون.
- تصرف! اذهب لرؤية مدير حسابك لدى المؤسسة المالية. لا تنتظر حتى فوات الأوان، قبل أن تطلب المساعدة.





أداة التدريب المساعدة D4.2

بطاقات لعب الأدوار

بطاقات لعب الأدوار

البطاقة رقم 1

أنتم أعضاء في جمعية التمويل الأصغر التي ينتمي إليها حواء أيضاً. يخفق حواء في سداد دينه. قوموا بتحضير مخطط تناقشون فيه الوضع، وتقررون بشأن حواء.

التثـــــــــقيف المـــــــــالي

بطاقات لعب الأدوار

البطاقة رقم 2

أنتم أفراد من عائلة حواء وأصدقائه (زوجته، شقيقه، وبعض النازحين ممن يعرفونه). جميعكم قام بإقراض المال لحواء، والذي لم يسدد لكم المال أبداً. قوموا بتحضير رسم أو مخطط قصير تناقشون فيه الوضع، وتقررون بشأن حواء.

التثـــــــــقيف المـــــــــالي

بطاقات لعب الأدوار

البطاقة رقم 3

أنتم أعضاء في لجنة الاقراض لمؤسسة التمويل الأصغر، والتي سبق لحواء التعاقد معها على عدة قروض. قوموا بتحضير رسم أو مخطط قصير، تقومون فيه بدراسة طلبات قروض الأعضاء ، مع مناقشة النقاط التالية: لأي من الأعضاء يمكنكم إقراض المال، ومن هم غير المؤهلين للقرض.

التثـــــــــقيف المـــــــــالي



دورك الآن!

هل أنت مثقل بالديون؟

هل أن التزامات ديونك الشهرية تتجاوز نسبة ٣٠٪ من مدخولك الشهري؟
☐ نعم ☐ لا

هل أنك غالباً ما تحصل على قروض دوارة (قروض قابلة للتجديد)؟
☐ نعم ☐ لا

هل تستخدم قروضك أكثر فأكثر لتغطية نفقاتك اليومية؟
☐ نعم ☐ لا

هل تقوم مراراً وتكراراً بطلب تأجيل مدفوعاتك الدورية (إيجار، فواتير كهرباء)؟
☐ نعم ☐ لا

إذا كانت إجابتك (لا) على سؤال واحد على الأقل من هذه الأسئلة، فعليك التنبه! فقد تكون مثقلاً بالديون، أو قابلاً للوقوع في المديونية الزائدة. بادر فوراً إلى وضع موازنة، والتحدث إلى دائنيك في أقرب وقت ممكن، لتلافي الوقوع في حلقة مفرغة.

بعض الحلول

إذا كنت مثقلاً بالديون، فإليك بعض الحلول التي تقدمها لك مؤسستك الاقراضية:

- أعد جدولة ديونك، وبعبارة أخرى، تخفيض قسطك الشهري مع إطالة مدة القرض.
- أوقف الدفعات لفترة معينة.
- قم ببيع أحد الأصول لتسديد أكثر ديونك كلفة (أمثلا تلك الديون ذات المرابحة الأعلى).

لا تتردد في الاستفسار عن خدمات الوساطة في مؤسسة الاقراض الخاصة بك.

رسائل أساسية

- السداد، هو قرار عليك اتخاذه حالما تقرر الاستدانة.
- تجنب الاستدانة من أجل تسديد قرض.
- المال المقترض، ليس لك.

المرفقات والمستندات الأساسية

أسئلة لطرحها على المقرض المحتمل

- ما أنواع القروض التي تقدمونها؟ وأي فئات من المشاريع يمكن تمويلها بهذه القروض (شراء منزل، إطلاق عمل تجاري، شراء سيارة...)؟
- ما هي نسبة المرابحة؟
- ما هي الرسوم والجزاءات التي سأتكبدها؟
- ما هو معدل المرابحة السنوي (أي الكلفة الحقيقية للقرض، ضمنه كافة الرسوم)؟
- هل علي تقديم ضمانات ليتم منحي القرض؟ إن كان كذلك، فما هي الضمانات؟
- هل أن الضمانات سوف تختلف فيما لو كنت من اللاجئين أو من النازحين؟
- ما المبلغ المطلوب أن أساهم به، إن توجب ذلك؟
- ما هي وتيرة دفع الفوائد المتوجبة؟
- في أي وقت يجب القيام بسداد الأقساط؟ (بداية الشهر..)
- أي غرامات ستفرض علينا في حالة السداد المتأخر؟
- أين يجب دفع أقساط السداد؟
- كم يحتاج من الوقت، لمنحي القرض واستلامي للأموال ؟
- كم من مرة عليّ القدوم إلى هنا للانتهاء من تقديم الطلب؟
- ما المستندات التي علي تقديمها للمقرض ليتم منحي القرض؟
- هل يتوجب علي دفع المتبقي من الفوائد، فيما لو قمت بتسديد كامل قيمة القرض قبل موعد الاستحقاق النهائي؟
- هل هناك من إجراءات تأمين إلزامي أو اختياري، فيما لو قمت بسحب هذا القرض؟ إن كان كذلك، ما هي تكلفتهم ، وما الذي يغطونه؟
- هل أن منتجكم هذا قابل للتطبيق على اللاجئين والنازحين؟
- ما بعد المسافة من منزلي أو عملي إلى مكاتبكم ، حيث علي القيام بدفعات السداد؟
- هل يتوجب علي حضور اجتماعات من أجل الحصول على قرض؟
- كم ستطول تلك الاجتماعات؟



الإجابات عن التمارين
أداة التدريب المساعدة D1.3:
مزايا وعيوب مختلف طرق جمع المال

مزايا وعيوب طرق جمع المال المختلفة

	المزايا	العيوب
بيع الأصول / الممتلكات	• قد يسمح لك التاجر بإعادة شراء أصولك (موجوداتك) بعد أن بعتها له	• مخاطر تدني قيمة الأصل • إن كان ما بعته من أصل (منتجاً) فلسوف تتكبد العائلة تكاليف إضافية ونفقات من يوم لآخر، لتعويض إيراد الأصل المباع
المدخرات	• سرعة الوصول للأموال • موارد ذاتية • لا فوائد ستدفع • يمكنك فعل ما تريد بها (دونما تدخل خارجي)	• تقوم باستنزاف أموالك • لابد من توفير المال مجدداً و لفترة طويلة، وعليه فإن الكثير من الاحتياجات لن تتم تلبيتها • قد تنقصك الموارد في الحالات الطارئة
الاستدانة من مقرض غير رسمي (العائلة، تاجر...)	• سرعة الوصول للأموال • عملية محلية • لا إجراءات تنفيذية	• مكلفة جداً • محفوفة بالمخاطر: إذا فشلت في رد المال للمقرض فقد يعمد إلى استخدام وسائل «حادة» من ضمنها التهديد • لا حماية قانونية فيما لو أساء المقرض التعامل معك • سهولة الاستدانة
الاستدانة من مؤسسة مالية رسمية (مصرف، مؤسسات التمويل الأصغر، جمعيات الإدخار والاقراض القروية، تعاونيات الادخار والاقراض، للمنظمات التعاونية)	• سرعة الحصول على المال • سهولة الوصول للمقرض • القرب من وسائل الخدمة • مسجلة وفقاً لمتطلبات القانون • قسماً من مجموعة قادرة على تزويدك بالنصائح (من النواحي الاجتماعية / والدعم المشترك)	• قد تقوم بإقراضك المال بمبالغ صغيرة • قد لا يكون لديهم المنتج المناسب لمشروعك • الفوائد قد تكون مرتفعة • قد يطلب منك بعضها القيام بتأسيس شركة

بطاقات المصطلحات والتعريفات الائتمانية

الفائدة	ما يقوم المقترض بدفعه للمقرض بالإضافة إلى أصل القرض لقاء استخدامه لأموال المقرض
الضمانات	أصل ذو قيمة، سيقوم المقترض بإعطائه للمقرض في حالة عدم قدرته على سداد الدين (كأن تكون قطعة أرض، سيارة، مدخرات..إلخ)
مدة القرض	الفترة الزمنية التي سيقوم فيها المقترض باستخدام القرض ثم تسديده
الأصل	القيمة الأصلية للقرض، من دون الفائدة
الكفيل	الشخص الذي سيقوم بتسديد القرض في حالة عجزك عن السداد وقد يطلب منه توقيع اتفاقية قرضك مع المقرض
فترة السماح	الفترة الواقعة ما بين استلامك للقرض وقبيل استحقاق الدفعة الأولى منه
العدول/ أو إعادة التفكير	إلغاء عقد القرض. ففي بعض الدول، لا يعتبر العقد ملزماً إلا بعد مرور عدة أيام أو أسابيع على توقيعه. خلالها لا يقوم المقرض بسداد أي مبلغ للمقترض، مما يشكل حماية من الشراء المتعجل
الإيفاء المبكر	من حق المقترض سداد كل دينه أو جزء منه قبل الاستحقاق، من دون أن يترتب على ذلك أي جزاءات
الرهن العقاري	إلغاء الاتفاقية الائتمانية بدون عقوبة. "فترة تهدئة" تحميك من الشراء الاندفاعي
مساهمة شخصية	رهن عقار تملكه كضمان للحصول على قرض من مؤسسة مالية. في حالة عدم السداد ، يجوز للمُقرض مصادرة / إعادة ملكية الممتلكات المعنية وبيعها لاسترداد المبلغ الأصلي بالإضافة إلى الرسوم. لا يفقد المالك ملكية العقار المرهون طالما أنه يفي بالتزاماته في السداد.

أداة التدريب المساعدة D3.1

إحتساب كلفة قرض الشخصية (مكتمل)

اسم منتج القرض	بنك وطني	مؤسسة تمويل أصغر	مصرفك للاقراض الأفضل
معدل المرابحة السنوي (APR)	5% سنوياً	15% سنوياً	6% سنوياً
مدة القرض	5 سنوات = 60 شهراً	3 سنوات = 36 شهراً	6 سنوات = 72 شهراً
دفعة السداد الشهرية (القسط الشهري)	188,71 جنيه	346,65 جنيه	165,73 جنيه
إجمالي المبلغ الواجب إعادته (مدة القرض× الدفعة الشهرية)	= 60 × 188,71 جنيه 1132260	= 36 × 346,65 جنيه 12479,52	= 72 × 165,73 جنيه 11932,48
الكلفة الحقيقية للقرض (إجمالي المبلغ الواجب إعادته (ناقصاً) مبلغ القرض الذي طلبه معاويه)	= 10000 - 11322,60 جنيه 1322,60	= 10000 - 12479,52 جنيه 2479,52	= 10000 - 11932,48 جنيه1932,48

ملاحظات

أداة التدريب المساعدة D3.3

جدول يلخص العوامل التي أثرت على اختيار الشخصية للمقرض والقرض. (مكتمل)

معايير معاويه لاختيار المقرض والقرض

العوامل	البنك الوطني	مؤسسة التمويل الأصغر	مصرفك للاقراض الأفضل
كلفة القرض / APR	• القرض الأرخص	• القرض الأغلى	• القرض الأغلى
سهولة الحصول على القرض / الشروط	• مستحيل، لأن معاويه ليس من زبائن المصرف لمدة تزيد عن 6 أشهر • المساهمة الشخصية تعتبر مقبولة لمعاويه (لمشروع بكلفة 10,000 جنيه، عليه سيكون عليه أداء مساهمة بمبلغ 100 جنيه)	• يحتاج ليصبح زبوناً لمؤسسة التمويل الأصغر	• مستحيل، لأن معاويه لم يكن من زبائن المصرف لمدة تزيد عن 12 شهراً • المساهمة الشخصية تعتبر مقبولة بالنسبة لمعاويه (لمشروع بكلفة 10,000 جنيه، عليه أداء مساهمة شخصية بمبلغ 200 جنيه
المبلغ الذي يمكنه اقتراضه	• مبلغ كافٍ	• مبلغ كافٍ	• مبلغ كافٍ
جدول مواعيد التسديد	• شهرياً	• شهرياً	• شهرياً
الدعم، وتوفر الخدمات غير المالية	• لا يوجد	• نعم، (من المهم جداً لمعاويه، توفر الدعم / والرقابة)	• لا يوجد
الإستنتاج	• القرض الأرخص، ولكن لا وجود للدعم، كما على معاويه الانتظار لمدة 6 أشهر ليصبح مؤهلاً لتقديم الطلب	• القرض مكلف نوعاً ما، إلا أن الدعم متوفر. لرجال الأعمال، ولا حاجة إلى أي مساهمة شخصية.	• القرض الأغلى، • مع ارتفاع مستوى المساهمة الشخصية

الشـــــــــــقيف المـــــــــــالي

E



إختيار وسائل الدفع ومنتجات تحويل الأموال

التثقيف إختبار المالي

E1. البطاقة النقدية، هي بطاقة يمكنني بها:

- ☐ a. إجراء السحوبات والإيداعات.
- ☐ b. إجراء السحوبات فقط.
- ☐ c. إجراء السحوبات، حتى وإن لم يكن لدي المال في حسابي.

E2. لقد قام أحدهم بسرقة بطاقتي المصرفية، فما الذي علي فعله؟

- ☐ a. ليس لدى السارق كلمة السر خاصتي، لذا فلست قلقاً، ولن أفعل أي شيء.
- ☐ b. اتصل فوراً بالمصرف، ليصدروا لي بطاقة جديدة.

E3. تحويل الأموال يسمح لنا:

- ☐ a. بفتح حساب مصرفي.
- ☐ b. بنقل الأموال من مكان لآخر.

E4. ما هي الطريقة الأكثر أمنا لنقل الأموال؟

- ☐ a. طلب ذلك من سائق تاكسي أو ميني باص.
- ☐ b. طلب ذلك من أحد مشغلي تحويل الأموال.
- ☐ c. طلب ذلك من أحد الأقارب.

الإجابات: E1:a; E2:b; E3:b; E4:b

1. استخدام وسائل الدفع بشكل آمن

في الوحدات السابقة، اكتشفنا كيفية اختيار القرض أو المنتج الادخاري المناسب لاحتياجاتك. وسوف نستكشف الآن كيفية الاستخدام الأفضل لمختلف وسائط الدفع، كمثل كيفية دفع ثمن مشترياتك.

إذا أردت دفع ثمن ما تشتريه، فما هي وسائط الدفع الممكنة؟

وسائط الدفع المختلفة وعمليات الدفع

- نقداً
- بطاقة مصرفية
- الدفع بواسطة الانترنت
- الحوالات المصرفية والقيد المباشر
- التفويض الإلكتروني
- الدفع بواسطة الهاتف الخليوي
- المحفظة الرقمية
- المقايضة



في نهاية هذه الوحدة، في الإجابات على الأسئلة، سوف تجدون جدولاً بمزايا وعيوب كل وسيلة دفع.

دراسة حالة رقم (1)

بطاقة موسى الأولى

إنه يوم الجمعة الأخير من الشهر، حيث استلم موسى الدعم النقدي للعائلات العائدة. غير أنه في هذا الشهر، هناك شيء ما تغير: فبدل استلامهم للدعم نقداً، فقد تم إعطاؤه مع كل المستفيدين في قريته بطاقات مصرفية. بعد عدة أيام، بينما كان موسى في زيارة للمدينة الكبيرة المجاورة، توقف أمام إحدى ماكينات الصراف الآلي، وتذكر بأنه يحمل بطاقة مصرفية في محفظته، فرغب في تجربتها. لقد قام بتتبع الشاشة واستطاع التحقق من رصيده. بعد ذلك، قرر سحب مبلغ 50 جنيه، حيث أن زوجته قد طلبت منه جلب بعض النقود معه إلى المنزل لتسديد ما يدينون به لجيرانهم. في طريق عودته إلى القرية، يتوقف عند سوبر ماركت صغير، يشتري بعض الدقيق مع قنينة ماء. يقرر الدفع باستخدام البطاقة، حيث رأى لافتة تشير إلى قبولهم بها. مر كل شيء على ما يرام، وهو سعيد بذلك.



دراسة حالة رقم (2)

منى تستخدم البطاقة

بعد زيارة العديد من المؤسسات المالية عدة مرات وجمع جميع المستندات المطلوبة ، منى قادرة أخيرًا على فتح حساب توفير. يتضمن هذا الحساب بطاقة مصرفية. تبدأ منى ببطء شديد في استخدامها. بعد زيارتها للسوق، اشترت بعض الأقمشة لمتجرها. تتوقف منى عند ماكينة الصراف الآلي لسحب بعض المال للدفع لصاحب المتجر. أثناء سيرها نحو الحافلة ، ترى زوجًا رائعًا من الأحذية لابنها الأكبر. ليس لديها نقود كافية ، لكنها لديها بطاقتها وتقرر استخدامها. تدخل المتجر وتدفع بالبطاقة وتأخذ زوج الأحذية. إنها سعيدة جدًا بحيازتها لهذه البطاقة.





دراسة حالة رقم (3)

معاويه يستخدم بطاقته

معاويه تلقى للتو مكالمة من البنك. لكونه زبون جيد، فلقد قرر البنك منحه بطاقة تسمح له بالدفع حتى ولم يكن لديه المال الكافي في حسابه. هو سعيد جداً لعلمه أنه من المفيد جداً أن يكون قادراً على الدفع ببطاقته، وخصوصاً أنه لديه الآن الكثير من المصاريف عند تجهيز محل البقاله الثاني ، حيث لم يعد المحل الأول كافياً لتغطية الطلبات. الأيام تمر، ومعاويه يقوم باستخدام بطاقته دون أن يولي اهتماماً لجميع النفقات التي يقوم بها. إنه موسم التنزيلات، وسوف يستغله لشراء الملابس لجميع أولاده. لطالما فكر بالتحقق من مصاريفه في العطلة، ولكنه لم يجد أبداً الوقت لفعل ذلك. في نهاية الشهر، أدرك بأنه لم يعد يمتلك المال الكافي لتغطية المصاريف التي أنفقها من خلال بطاقته. عليه الآن دفع معدل مرابحة عالي جداً. معاويه يلوم نفسه الآن لكونه مهمل جداً.

التعريفات

البطاقات النقدية أو مسبقة الدفع

البطاقة مسبقة الدفع، هي التي تسمح لك بسحب المال من حسابك، وذلك بإدخالها في الجهاز المسمى ماكينة الصراف الآلي (ATM) . كما أنها تتيح لك التحقق من رصيد حسابك. كما يمكنك بواسطتها شراء الأطعمة، الوقود، الملابس وكذلك دفع إيجارك بواسطة هذه البطاقة،

فالمال الذي تستخدمه، سوف يخصم فوراً من رصيد حسابك. بعض البطاقات تسمح لك بتسديد فواتيرك وإعادة شحن رصيد هاتفك الخليوي. لكل مصرف شبكة (ATM) الخاصة به، إلا أنه في الغالب، يمكنك استخدام بطاقتك المصرفية للسحب من أي (ATM) سواء كان يعود لشبكة مصرفك أو لشبكة أخرى. بالإضافة لذلك، يمكن لمصرفك أن يقوم بتحميلك بعض الرسوم، عند استخدامك لشبكة صراف آلي لبنك آخر.بإمكانك أن تستخدم فقط المال الذي أودعته في حسابك. وبإمكانك إعادة ملء رصيدك في كل مرة من خلال ماكينات (ATM)، التحويلات المصرفية، أو من خلال شبكة فروع المصرف، وذلك تبعاً لكل بلد. إذا تلقيت مثل هذه البطاقة من خلال إحدى المنظمات، فمن الممكن أن يقوموا بشحنها بالرصيد بشكل دوري (شهرياً، على سبيل المثال) حيث يمكنك الاعتماد على تلك الأموال المودعة في رصيد حسابك بانتظام.

بطاقات الدفع الفوري

هي بطاقات دفع تسمح بالعمليات المصرفية الالكترونية. بالإضافة لاستخدامها لسحب الأموال من ماكينات (ATM)، تسمح لك بطاقات الدفع الفوري بتسديد ثمن البضائع التي تشتريها من العديد من المتاجر.

يجب توفر المال في رصيدك عند استخدامها في المشتريات. فقيمة مشترياتك سيتم خصمها من حسابك على الفور. يمكنك بواسطتها التحقق من رصيدك عبر الخدمات المصرفية من المنزل، أو عبر الهاتف الخليوي. في بعض الحالات، قد تتلقى إشعاراً من البنك، يشير إلى المبلغ الذي تم استقطاعه من حسابك بالإضافة إلى رصيدك

بطاقة الائتمان

بشكل عام، تتيح لك بطاقة الائتمان القيام بنفس عمليات كما هي عليه في البطاقة المذكورة سابقاً. إلا أن الفارق الأساسي، أنها بالإضافة إلى كل ما سبق، فهي تسمح لك بالحصول على خط ائتمان فوري. حيث أنه، وإن لم يكن لديك المال في حسابك، ستبقى قادراً على القيام بعمليات الشراء من المتاجر، وذلك بأخذ قرض من المؤسسة المالية التي قامت ببيعك بطاقة الائتمان (مؤسسات مالية، مخازن كبرى...)

تبعاً لاتفاقية شراء بطاقة الائتمان، فقيمة مشترياتك / القرض، سيتم خصمها من حسابك (دفعة واحدة، أو على عدة دفعات، بسعر مرابحة أعلى بكثير من منتجات الائتمان التقليدية). سوف يصلك بانتظام كشفاً من المؤسسة المالية التي قامت ببيعك بطاقة الائتمان، تشير إلى إجمالي المبلغ الذي تم خصمه من رصيدك، المبلغ الذي قمت بتسديده، ومعدل المرابحة.

في هذه الأيام، أصبح التحقق من كل ذلك ممكناً عبر الانترنت.

المحافظ الرقمية



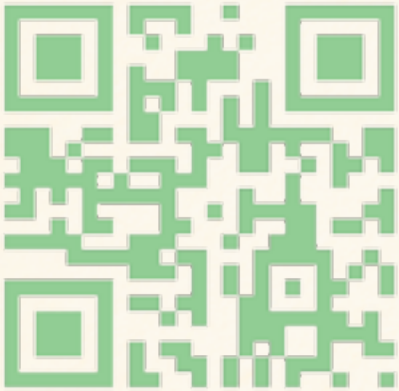


دراسة حالة رقم (4)

صابر يدفع فاتورته من خلال الهاتف المحمول

صابر بحاجة لشراء بعض المستلزمات لمتجره. ها هو يتجول في الشارع التجاري في المدينة ويرى متجراً يبيع البضائع التي يريد شراؤها بسعر جيد جداً. يدخل المتجر، ويحاول انتقاء الأشياء التي قرر شراءها. عند الصندوق، يبلغه الموظف أنه بإمكانها الدفع نقداً، أو استخدام المحفظة الرقمية التي يتحدث الجميع عنها.

هنا يسأل صابر « ما الفوائد التي سوف أجنيها من استخدامي للمحفظة الرقمية؟»، يجيب الموظف، بأن السعر هو نفسه، إلا أنه باستخدام المحفظة الرقمية، فلا حاجة للنقود، وذلك أأمن للجميع. صابر، والذي سبق له وأن قام بتحميل هذا التطبيق منذ بضعة أسابيع، بعد تلقيه للتمرين على استخدامه داخل المخيم، كما أودع فيه مبلغ 30 جنيه في نفس اليوم، يقرر تجربته للمرة الأولى. قام بمسح الرمز متبع تعليمات الموظف، وتم قبول دفعته، مع ظهور رسالة على هاتفه تفيد بذلك. حمل كيس المشتريات، مغادرا المتجر سعيدا بتجربته للطريقة الجديدة في الدفع.





دراسة حالة رقم (5)

دينق يقوم بالدفع مستخدما رمز (QR)

يقرر دينق ومنى زيارة مركز تسوق جديد تم افتتاحه في مدينة كبرى مجاورة. حيث سمعا بمدى جمال وحداثة المبنى. دينق يتجول هنالك الآن مع طفله، وتذكر أنه بحاجة لشراء مصباح كهربائي جديد للمنزل. يجد في طريقه متجراً يقوم ببيع كل أنواع الأدوات الكهربائية المنزلية. بعد اختياره للمصباح، تخبره الفتاة على الصندوق، أنه وبسبب جائحة كورونا، فإن خصما بنسبة 5% سيمنح لمن يدفعون بواسطة البطاقات أو المحافظ الرقمية. هنا، تذكر دينق امتلاكه حديثاً لتطبيق المحفظة الرقمية على هاتفه. يسأل الفتاة فيما إذا كان باستطاعته الدفع باستخدام هذا التطبيق، حيث أكدت الفتاة له ذلك واستمهلته بضعة ثوان لتزويدها برمز QR اللازم لذلك. يقوم دينق بعد ذلك بالمسح على صوره QR لدى عاملة الصندوق، وتم سحب المبلغ آلياً من محفظته الرقمية.

تعـــــريف

نعني بالمحفظة الرقمية، ذلك الجهاز الإلكتروني، أو خدمة الإنترنت، أو البرمجيات التي تسمح لطرف ما بإجراء المعاملات المالية الإلكترونية مع طرف آخر، وذلك بمقايضة الوحدات النقدية الرقمية بالسلع والخدمات.

	المزايا	العيوب
المحفظة الرقمية	• يمكنك سحب المال في المتاجر: لا حاجة بك للاصطفاف عند ماكينة السحب الآلي أو في البنك • لن تحتاج إلى حمل الأموال لدى دفعك للفواتير أو لأحد ما • محفظتك الرقمية محمية «برقم سري» وبالتالي، مالك بأمان • لن تحتاج لملء أي طلب أو استمارة • سحب وإيداع الأموال، كما لو كنت في المصرف • قد يكون سحب المال عند المتجر أكثر ملاءمة لك من السحب عند الصراف الآلي أو عند شباك المصرف • قلما يكون تجار التجزئة بحاجة ماسة إلى العملة النقدية • لا تحتاج إلى حساب مصرفي • يتم إنجاز المعاملات بشكل فوري	• قد تنسى «رقمك السري» • قد يتم سرقة هاتفك • صعوبة الالتزام بالموازنة • قد تحتاج إلى وصلة إنترنت • مشاكل في شبكة الانترنت قد تؤدي الى تأخير المعاملة • قد يحاول التاجر سرقة الزبائن من عديمي الخبرة فيما يختص بالرصيد أو العمولات • صعوبة متطلبات الحصول على شريحة للهاتف الجوال

نصائح لأمن محفظتك الرقمية

- لا تشارك برقمك السري مع أي كان.
- لا تترك سجلاً برقمك السري بالقرب من شريحة هاتفك.
- لا تسجل رقمك السري في دليل هاتفك الخلوي.
- طالب دائماً برؤية العمولات المستقطعة عن كل معاملة، وخصوصاً عند قيامك بالاستعانة بأحد الوكلاء.
- عند قيامك بإرسال الأموال إلى أحدهم، تأكد مرتين من المبلغ قبيل إدخالك للرقم السري.





دراسة حالة رقم (6)

ماريا تنسى الرقم السري

يتوجب على ماريا سحب المال لتسديد إيجارمنصة في السوق المحلي، سوف تبدأ باستخدامها في نهاية الأسبوع لبيع منتجاتها. ولقد تأخرت بالفعل عن موعدها مع مدير السوق. تقوم بالتوقف عند (ATM) وتبدأ بإجراءات سحب النقود، تدخل رقمها عدة مرات، فيما تقوم الآلة برفض العملية في كل مرة مشيرةً إلى وجود خطأ في الرمز. ماريا تفكر للحظة، ويبدو عليها الإرتباك. قامت بالتجربة للمرة الثالثة مع تغيير لأحد أرقام الرمز السري. يرفض جهاز (ATM) العملية ويقوم باحتجاز بطاقتها. ماريا الآن منزعجة جداً، فلقد فشلت في سحب النقود، وفوق كل ذلك، فقد تم احتجاز بطاقتها في داخل ماكينة الصراف الآلي.

نصائح لأمن محفظتك الرقمية

- استخدم وسائلك للدفع بعناية، وفكر دائماً بالبقاء ضمن حدود الموازنة.
- احتفظ ببطاقتك، دفتر الشيكات، المحفظة والهاتف الخليوي في مكان آمن.
- لا تعير بطاقتك الائتمانية أو دفتر شيكاتك لأحد مطلقاً.
- لا تقم أبداً بتوقيع شيك على بياض (دون ذكر المبلغ).
- لا تكتب أبداً رقمك السري على البطاقة أو في مكان سهل المنال.
- لا ترسل معلوماتك السرية مطلقاً بواسطة البريد الإلكتروني، أو الهاتف، أو الفاكس...
- انتبه عند قيامك بأي معاملة مالية عن طريق الإنترنت. تأكد من الحماية المتوفرة في الموقع الإلكتروني الذي تستخدمه (فعنوان الصفحة يجب أن يبدأ بـ «https» كما أنه يستوجب وجود رمز للإقفال في أسفل يمين الشاشة...) .
- قم بتدقيق كشف حسابك المصرفي بعناية وانتظام.
- أبلغ مصرفك على الفور عن أية مبالغ تم قيدها على حسابك ولم تجد لها تفسيراً.



رسائل أساسية

- هنالك العديد من وسائل الدفع: النقد، بطاقات الدفع أو عمليات الدفع: الحوالات المصرفية، القيد المباشر/ التعليمات المسبقة، الدفع بواسطة الهاتف الجوال، أو عبر الإنترنت....
- كل وسيلة دفع تختلف عن الأخرى. وكما هو الحال مع جميع المنتجات المالية، فكل له تكاليفه ومزاياه وعيوبه، والتي غالباً ما تعتمد على نوع النفقات التي تود تدفعها.
- فالبطاقة النقدية تمكنك من سحب الأموال، والبطاقة المدينة تمكنك، إلى جانب ذلك، من شراء السلع من بائعي التجزئة (باستخدامك للأموال المتوفرة في رصيدك المصرفي).
- بالإضافة إلى سحب الأموال، وتسديد أثمان المشتريات، تمكنك بطاقة الائتمان من الحصول على قرض فوري (إذا لم يكن لديك رصيداً كافياً في حسابك عند إجراء عملية الشراء).
- إن استخدام وسائل الدفع قد يستحضر بعض المخاطر! فاستخدمها بعناية، مع حرص دائم على البقاء في حدود موازنتك.

2. تعرف إلى مشغلي تحويل الأموال

سوف نقوم باستكشاف خياراتكم بما يختص بإرسال واستلام الأموال، في هذا البلد وفي الخارج. حيث سنقوم بتقييم مزايا وعيوب كل منها.





دراسة حالة رقم (7)

ماريا لا تستطيع إيجاد المال

تلقت ماريا مكالمة عاجلة من والديها. عاصفة كبيرة تسببت بتضرر سقف بيتهم. لقد كانوا بحاجة إلى بعض المال لشراء بعض المواد لإصلاحه. كانت ماريا تقوم بادخار بعض المال من أجل أعمالها، إلا أنها قررت عدم التخلي عن أهلها، وأن عليها مساعدتهم، خصوصاً أنهم ولوقت قريب كانوا يقومون بمساعدتها. تذهب إلى محطة الحافلات، حيث يقومون بحمل الأفراد والصناديق قبل التوجه جنوباً حيث تعيش. طلبت من أحد السائقين أخذ بعض المال إلى والديها بعد أن أعطته مبلغاً صغيراً لقاء ذلك، مرت عدة ساعات، ولم تزل والدتها لم تتلقى المال بعد. تعتقد ماريا بأن السائق رجل شريف، إلا أن الطريق كان خطراً. وسمعت بأنه عند تعطل الباصات، يقوم السائقون باستخدام ما يحملونه من مال لأجل عملية الإصلاح. هي تتمنى أن لا يكون الوضع كذلك، فهذا يعني إمكانية تأخر التسليم، أو لربما لن يصل المال أبداً.



دراسة حالة رقم (8)

منى تستخدم مزودًا رسميًا

الأن هو الوقت من الشهر الذي تحتاج فيه منى إلى تحويل الأموال إلى والدتها. لقد استخدمت دائمًا نفس المزود ، لكن أحد المتدربين أخبرها هناك كانت شركة جديدة لتحويل الأموال فتحت للتو أرخص بكثير بجوار السوق. قررت منى أن تجربها. قامت بملء استمارة طلب تحويل الأموال. أعطاها الرجل عند المنضدة قائمة طويلة من الوكلاء حيث يمكن للأم أن تسترد نقودها في المنزل. اتصلت منى على الأم وأعطت عنوان أحد الوكلاء الذي كان قريبًا جدًا من منزل والدتها. في وقت لاحق من ذلك اليوم ذهبت والدة منى إلى العميل. أظهرت بطاقة هويتها وحصلت على المال. كان على منى أن تدفع مبلغًا صغيرًا لإرسال المال لوالدتها ، وكان أقل بقليل من مزود الخدمة الآخر. أخبار جيدة! اتصلت والدة منى للتو لتقول إنها تلقت المال.

تعـــــريف

مشغلو تحويل الأموال غير الرسميين
هم مؤسسات وأفراد غير منظمين أو مراقبين من قبل الدولة

مشغلو تحويل الأموال الرسميون
هي مؤسسات منظمة ومراقبة من قبل الدولة

مشغلي تحويل الأموال الرسميون	مشغلي تحويل الأموال غير الرسميين
• مكاتب البريد (عبر المكتب الرسمي أو عبر الإنترنت) • المؤسسات المتخصصة بتحويل الأموال (عبر فروعها أو عبر الإنترنت) • المصارف (عبر فروعها أو عبر الإنترنت) • خدمات تحويل الأموال عبر الهاتف المحمول	• أصحاب المحلات والتجار • سائقو التاكسي والشاحنات • الأصدقاء وأفراد العائلة

أيا كان متعهد تحويل الأموال الذي تختاره، رسمياً كان أو غير رسمي، فأنت تحتاج إلى النظر في سلسلة من المعايير قبل اتخاذ قرارك:

- تكاليف تحويل الأموال (يدفعها المرسل).
- تكاليف استلام الأموال (يدفعها المستلم).
- القرب الجغرافي (من المرسل والمستلم).
- عنصر الأمان.
- السرعة.
- عمولة الصيرفة من عملة إلى أخرى (إذا كان ذو صلة).

الأسئلة:

- وأنت، هل ترسل المال إلى البعض، أو للخارج؟

☐ نعم ☐ لا

- إذا كان نعم، فلأي سبب؟

- ما الأسلوب الذي تستخدمه؟

دورك الآن

نظراً لظروفي الشخصية، فإن أفضل أسلوب للتحويل بالنسبة لي هو

وذلك بسبب:

رسائل أساسية

- من المهم أن تكون ملماً بإجراءات تحويل الأموال (المستندات المطلوبة، التكاليف، شبكة المشغلين....).
- هناك العديد من طرق تحويل الأموال: من نقد إلى نقد، من حساب مصرفي إلى نقد، من نقد إلى حساب مصرفي، من حساب مصرفي إلى حساب مصرفي، من هاتف محمول إلى هاتف محمول...
- إختر طريقتك للتحويل مع متعهد التحويل تبعاً لوضعك ووضع من تقوم بإرسال الأموال لهم . إن النظر في بعض المواصفات مثل كلفة إرسال الأموال، عمولة الصيرفة، كلفة استلام الأموال، والقرب الجغرافي... إلخ) سيمكنك من اتخاذ القرار الذي يتناسب مع احتياجاتك.
- أرسل المال بالطريقة الآمنة، إستخدم القنوات الرسمية وسهل السحب على أقاربك!

أداة التدريب المساعدة E2.1





أداة التدريب المساعدة E2.2







أداة التدريب المساعدة E2.3

أسلوب ماريا

ترسل ماريا الأموال إلى أمها باستخدام متعهد تحويل أموال:
تستلم والدتها المال نقداً من الوكيل المحلي لنفس المتعهد.

أسلوب موسى

يرسل موسى الأموال إلى أصدقائه بواسطة هاتفه الجوال؛
يستلم أصدقائه إشعاراً SMS ، ويمكنهم استلام المال من
أقرب نقطة بيع.

أسلوب معاويه

يرسل معاويه الأموال من حسابه المصرفي
إلى حساب المورد.

أسلوب ماريا

تستلم ماريا الأموال من والديها بواسطة مشغل تحويل
الأموال؛ يقوم والديها بإيداع المال نقداً لدى الوكيل
المحلي لنفس المشغل.

3. كيف ترسل وتستلم الأموال

أداة التدريب المساعدة E3.1

الطريقة (1) عبر مشغل تحويل أموال

- اتصل، أو قم بزيارة البنك أو المؤسسة المالية (شخصياً أو عبر الإنترنت)؛
- املأ نموذجاً بسيطاً وسريعاً لتحويل الأموال؛
- زود الموظف المسؤول بالمعلومات الآتية:
  1. اسم رقم حساب المستفيد (أي، إذا كان من ترسل له المال يمتلك حساباً مصرفياً) ؛
  2. الاسم ورقم بطاقة هوية، أو أي مستند تعريف آخر للمستفيد (إذا لم يكن لديه حساباً مصرفياً)؛
- أبلغ المستفيد بقيمة التحويل الذي أرسلته له، وتبعاً للفترة الزمنية المشار إليها من قبل البنك (والتي قد تتراوح ما بين بضعة دقائق إلى عدة أيام)، سيكون بمقدور المستفيد تحصيل المال من البنك أو من الوكالة، نقداً أو في الحساب (حسبما أشرت إليهم) .

- اذهب إلى البنك أو الوكالة، وقم بإعطاء الموظف، المعلومات الضرورية المتعلقة بالمبلغ الذي أرسل إليك، مع اسم الشخص المرسل؛
- أعط الموظف بطاقة هويتك، أو أي مستند يثبت شخصيتك؛
- بعد قيامه بالتحقق من على نظام الكمبيوتر، سيقوم البنك أو الوكيل بتسليمك المال.

الطريقة (2) عبر مصرفي، باستخدام الخدمات المصرفية من البيت

- أدخل إلى الموقع الإلكتروني لمؤسستك المصرفية. أدخل اسم المستخدم وكلمة المرور.
- عند دخولك للنظام، انتقي الحساب الذي تود إرسال المال منه.
- أنقر على زر (تحويل/ إرسال أموال). في بعض الأحيان، يمكنك العثور على هذا الخيار تحت الجدول المسمى (المدفوعات).
- عند دخولك إلى مقطع التحويلات، سيكون عليك إدخال المعلومات الآتية:
  - تاريخ المعاملة
  - الوجهة: سيتحتم عليك هنا اللقب و أو رقم الحساب المصرفي للمستفيد
  - العملة: عادة ما تكون العملة الوطنية، إلا أنها قد تكون بعملة أخرى
  - المبلغ: أدخل قيمة التحويل
  - الغرض: اختر الغرض من وراء التحويل (أصول، متفرقات، إيجار أو أي سبب آخر قد يظهر في لوحة الخيارات التنازلية)
  - التفاصيل: رسالة موجهة للمستفيد
  - البريد الإلكتروني للمستلم: لإشعاره بوصول الحوالة
- انقر على زر استمرار، ليتم إرسال المال في التاريخ المطلوب. بعض البنوك قد تتطلب منك بعض إجراءات الأمان الإضافية (كأن تكون على شكل رسالة نصية قصيرة SMS ترسل إلى هاتفك لتأكيد العملية، كما قد يطلب منك إضافة رقم سري آخر يقوم النظام بإنتاجه تأكيداً لهذه العمليات). في العموم، سوف تتلقى تأكيداً على نفس الموقع الإلكتروني، أو عبر البريد الإلكتروني، يفيدك بتنفيذ العملية بنجاح.

- عند ذلك، أدخل إلى الموقع الإلكتروني لمؤسستك المصرفية. ضع اسم المستخدم وكلمة المرور.
- عندما تصبح في داخل النظام، اختر رقم الحساب الذي قمت بإرسال المال إليه. عند دخولك والنظر إلى تفاصيل الحساب، يجب أن تلاحظ وجود إيراد جديد بقيمة الحوالة في الحساب، بالإضافة إلى تقسيم يشير إلى هوية المرسل وتاريخ إرسال الأموال.

الطريقة (3): عبر محفظتي الرقمية

- أدخل إلى التطبيق من هاتفك، على أن يكون نفس التطبيق الذي يستخدمه المستفيد.
- أدخل إلى قائمة التعليمات وانتقي خيار « أرسل الأموال»
- من القائمة يمكنك اختيار جهة الإتصال من دليل هاتفك، رقم هاتف خليوي، أو عنوان بريد إلكتروني.
- أدخل المبلغ الذي سترسله، إختر سبب إرسال المال (مثلاً، تسديد مبلغ استلفته، أو تسديد فاتورة دعوة عشاء الأمس) ثم اضغط على زر « إلاستمرار»
- إنتقي طريقة التسديد. فقد تكون في رصيد محفظتك الرقمية، أو أي طريقة دفع أخرى قمت بوصلها إلى محفظتك الإلكترونية (بطاقة الدفع المسبق، بطاقة ائتمان، أو حساب مصرفي). في حال رغبتك في فعل ذلك من خلال بطاقة جديدة، سيقوم التطبيق بسؤالك عن تفاصيلها. بالضغط على زرإلاستمرار، سوف يقوم التطبيق بإرسال الأموال.

- من الممكن أن يصلك إشعار من التطبيق مباشرة إلى هاتفك باستلام الأموال.
- قم بفتح التطبيق، حيث ستلاحظ الحركة الأخيرة في حسابك، والتي ستشير إلى وجود إيراد جديد بقيمة التحويل، حيث أن المال سيتوفر في رصيدك في نفس اللحظة التي سيكمل بها أي كان عملية إرسال المال إليك.

ملاحظات

أداة التدريب المساعدة E3.2

نموذج تحويل الأموال (نموذج متعهد التحويل)

نموذج تحويل المال

اليوم

المبلغ

العمله

معلومات المرسل:

اسم العائله

الاسم الأول

العنوان

رقم الهاتف

تاريخ ومكان الميلاد

رقم إثبات الشخصية

معلومات المتلقي:

اسم العائلة

الاسم

سؤال للاختبار في حالة لم يمتلك

المتلقي إثبات شخصية

خدمات إضافية وبتكلفة إضافية، الرجاء اختيار الخدمة التي ترغب بها:

- ☐ أريد التحقق من الاستلام بالعنوان
- ☐ أريد أن تتصل على المتلقي
- ☐ رسالة يتم بعثها

توقيع العميل

أداة التدريب المساعدة E3.3

نموذج تحويل الأموال (نموذج تحويل الأموال المصرفي)

نموذج تحويل المال

اليوم

المبلغ

معلومات المرسل:

اسم العائله

الاسم

العنوان

رقم الحساب

معلومات المتلقي:

اسم العائله

الاسم

العنوان

رقم الحساب بالكامل (٣٤ رقم)

رقم تعريف البنك (بين ٨ و ١١ حرفًا) أو رمز SWIFT:

توقيع العميل

رسائل أساسية

- من المهم أن تكون ملماً بإجراءات تحويل الأموال (المستندات المطلوبة، التكاليف، شبكات المشغلين..)
- هنالك العديد من طرق تحويل الأموال: من نقد إلى نقد، من حساب مصرفي إلى نقد، من نقد إلى حساب مصرفي، من حساب مصرفي إلى حساب مصرفي، من بطاقة دفع إلى نقد، من حساب بطاقة مصرفية إلى حساب مصرفي، من بطاقة مصرفية إلى بطاقة مصرفية، من بطاقة مصرفية إلى هاتف خليوي، من هاتف خليوي إلى هاتف خليوي.... . حيث يتم استخدام التكنولوجيا في كل الأوقات. أبقي نفسك على اطلاع بكل الطرق الحديثة، حيث يمكنك أن تجدها أكثر ملاءمة من الطرق القديمة.
- عند أخذك بالاعتبار ظروفك الشخصية ولظروف أولئك ممن ترسل لهم الأموال، عند اختيار طريقتك في تحويل الأموال، كما المشغل (كلفة التحويل، عمولة المصرف، كلفة استلام الأموال، القرب الجغرافي ...)، سوف تتمكن من التوصل إلى أفضل الحلول الممكنة.

المرفقات والمستندات الأساسية

أسئلة لطرحها على مزود خدمة تحويل أموال رسمي

- كيف يمكنني إرسال المال إلى أحد الأقارب؟
- ما الاستمارات الواجب علي ملؤها من أجل تحويل المال؟
- ما الاستمارات الواجب على من يستلم المال ملؤها؟
- ما وثيقة الهوية الواجب إبرازها عند تحويل المال؟
- ما الوثيقة الواجب إبرازها عند استلام المال؟
- هل أحتاج لامتلاك حساب لدى مصرفكم لكي أستطيع تحويل المال؟
- ما الوقت الذي سيحتاجه مستلم الأموال حتى يستطيع الحصول عليها؟
- إذا قمت بالتحويل من خلال تطبيق في هاتفي المحمول، هل سيكون الشخص الذي سوف يستلم المال بحاجة لامتلاك نفس التطبيق؟
- ما كلفة التحويل؟
- هل سيحصل الشخص المستلم على كل الأموال التي سأرسلها، أم عليه دفع بعض العمولات والأعباء الإضافية عند الاستلام؟
- كيف يمكنني التحقق من كون المستلم قد حصل على الأموال فعلاً؟
- كيف سيتم إبلاغ المستلم بوصول الأموال؟
- هل بإمكاني إلغاء أو تعديل حوالتي؟
- ما هو سعر الصرف المستخدم لدى تحويل المال إلى عملة بلد المستلم (فيما لو كنت أرسل الأموال إلى الخارج)؟ وما هي تكلفة الصرف؟
- إذا كنت أرسل الحوالة بالجنيه، بأي عملة سوف يقوم المستفيد باستلامها؟
- هل يتوجب عليه الحضور شخصياً إلى البنك من أجل عمل التحويل، أم هناك خدمات تحويل عن بعد (إنترنت، بريد إلكتروني..)؟
- هل لدى مصرفكم بعض الفروع أو الوكلاء في _____(مكان إقامة القريب الذي سوف ترسل المال إليه)؟
- هل بإمكاني إرسال المال عبر هاتفي الجوال إذا لم يكن لدى المستفيد أي محفظة رقمية؟ إن كان كذلك، أين بإمكانه سحب المال الذي أرسله؟

الإجابات على التمارين

مزايا وعيوب واستخدامات وسائل الدفع

وسائل الدفع	المزايا	العيوب	الاستخدام
نقداً	• سهولة الاستخدام • مقبول بشكل واسع (عملة قانونية) • لا رسوم أو أعباء • إمكانية الشراء المباشر	• مخاطر السرقة أو الضياع • لا تعويض عند السرقة أو الضياع • محدودية المبالغ الممكن استخدامها في العمليات (لا يمكن دفع كل شيء نقداً وخصوصاً عندما يكون المبلغ كبيراً) • عدم ترك أي دليل على إجراء العملية (مما قد يحدث مشكلة في إدارة الموازنة)	• للمشتريات اليومية التي يتخللها دفع مبالغ صغيرة نسبياً • من أجل تحديد مصروفاتك خلال مدة معينة أو مناسبة محددة • لإمكانية الشراء الفوري
البطاقة المصرفية	• الأمان (بشكل عام) • ترك أثر يدل على مبلغ المعاملة ومكانها والسلعة التي تم شراؤها • حماية ضد السرقة (وجود رقم سري يمكن إلغاؤه عند السرقة أو الفقدان) • إمكانية إجراء معاملات بمبالغ كبيرة • يمكن ربطها بحسابات مصرفية في بلدان أخرى (ليس بالضرورة حيث نعيش) • يمكنها منحك وصولاً إلى منتجات ثانوية أخرى (تأمين، مساعدة قانونية تأمين عند شرائك لبطاقات السفر) • إمكانية ربطها ببرامج الوفاء، مما يقود إلى بعض الفوائد/ الحسومات	• تكبد رسوم كبيرة: رسوم سنوية، رسوم على السحوبات دفع في خارج البلاد. • عدم إمكانية تتبع والسيطرة على مصاريفك • مخاطر النسيان عند القيام بإدارة الموازنة • لا يمكن استخدامها في كل الأماكن، تبعاً مراكز البيع التي تتقبل الدفع بالبطاقات.	• للمدفوعات اليومية وبضمنها ذات المبالغ الكبيرة • يعمل المشتريات العرضية • لشراء السلع والخدمات بما فيها المرتبطة بالمنتجات (دفع ثمن بطاقات السفر إذا كانت البطاقة تقوم بتزويدنا بالتأمين)

وسائل الدفع	المزايا	العيوب	الاستخدام
الحوالات المصرفية والقيد المباشر	• لا حاجة بك لحمل النقود • إمكانية الشراء 7/24 • غالباً ما تمكنك من الحصول على صفقات جيدة	• لا وجود لمرجعية (في حال حدوث مشكلة) • مخاطر الوقوع في الغش عند شرائك من موقع إلكتروني غير آمن • إحتمال حدوث مشاكل في تسليم السلع المشتراة عن طريق الإنترنت • إحتمال حدوث نسيان للمصاريف عند إدارة الموازنة • مخاطر عدم القدرة على تتبع النفقات	• إمكانية الحصول على صفقات جيدة • الإستفادة من العروضات ذات الميزة النسبية على (الملابس، الكتب، بطاقات العروضات أو بطاقات السفر) • فيما يختص بالسلع النادرة والمتاحة فقط عن طريق الإنترنت • لتسديد الفواتير (فواتير الهاتف) إذا لم يكن لديك حساب مصرفي • الدفع دونما إتصال جسدي مباشر • (Covid - 19)
المحافظ الرقمية	• لا حاجة لوجود حساب مصرفي بل فقط لهاتف جوال مع شريحة • سهولة إرسال المال للآخرين	• خطورة سرقة الهاتف أو فقدانه • خطورة نسيان الرقم السري/ كلمة المرور • إمكانية خلق مشاكل في تتبع الموازنة	• تحويل الأموال للآخرين • الدفع دونما اتصال جسدي مباشر • (Covid - 19) • تسديد الفواتير

جدول مقارنة بين البطاقات المصرفية المختلفة

بطاقة	نقدية/ مسبقة الدفع	الدفع الفوري	ائتمان
أين يمكنك استخدام هذه البطاقة؟	الصراف الآلي (ATMs) التابع لمصرفك أو لشبكات أخرى. في المتاجر التي تقبل الدفع بواسطة البطاقة	الصراف الآلي (ATMs) التابعة لمصرفك أو لشبكات أخرى في المتاجر التي تقبل الدفع بواسطة البطاقة	الصراف الآلي (ATMs) التابعة لمصرفك أو لشبكات أخرى في المتاجر التي تقبل الدفع بواسطة البطاقة
ما الذي يمكنك فعله بهذه البطاقة	التحقق من رصيدك سحب الأموال دفع ثمن السلع ما دام المال متوفراً في رصيدك	التحقق من رصيدك سحب الأموال وإيداعها دفع ثمن السلع مادام المال متوفراً في حسابك تحويل المال إلى حسابات أخرى إعادة شحن هاتفك بالوحدات	التحقق من رصيدك سحب الأموال وإيداعها دفع ثمن السلع مادام المال متوفراً في حسابك دفع ثمن مشترياتك حتى وإن لم يكن المال متوفراً في حسابك في تلك اللحظة تسديد أثمان البضائع بالأقساط تحويل الأموال إلى حسابات أخرى إعادة شحن هاتفك بالوحدات
الرسوم فورية أو مؤجلة	فورية	فورية	مؤجلة، سوف تدفع في نهاية الشهر كامل قيمة مشترياتك، لن تسدد أية فوائد طالما أنك تلتزم بالدفع في الوقت المحدد ولا تقوم بتمويل رصيد الدين
ما هي تكاليف ورسوم استخدام هذه البطاقة؟	هذا يعتمد على العرض الذي يقدمه كل مزود، عليك الحصول على كل المعلومات ثم القيام بالمقارنة		

مزايا وعيوب مشغلي تحويل الأموال



مشغلي تحويل الأموال	المزايا	العيوب
الرسميين	• الأمان (المال مضمون والتحويل آمن) • إمكانية الاستفادة من قروض طويلة الأجل و بمبالغ كبيرة • الموثوقية • السرية • تعدد الخيارات • العمل في إطار النظام المصرفي، عند اعتمادها رسمياً • تمكينك من إنشاء سجل ائتماني وتأسيس سجل لملاءتك المالية • إمكانيات الحصول على الاستشارات والمنتجات المالية الأخرى • السرعة (تبعاً للطريقة) • الحرية والتفرد (ففي بعض الأموال، أنت لا تحتاج سوى إلى هاتف خليوي للحصول على الأموال)	• البعد، بالنسبة لمن يعيشون بعيداً عن البلدات والمدن • إحتمال تعرضك للسرقة عند مغادرتك للفرع أو للوكالة • محدودية ساعات العمل • الحد الأدنى المفروض للتحويل قد يكون عالياً جداً في بعض الأحيان • إرتفاع التكلفة • لزوم الإنتظار عند شباك الموظف • صعوبات الاستخدام بالنسبة لمن لا يجيدون القراءة والكتابة • نقص السيولة في بعض الأحيان، بالنسبة للتحويلات ذوات المبالغ الكبيرة
غير الرسميين	• التكلفة (تبعاً لطريقة التحويل) • إمكانيات الوصول • التوفر محلياً • السرعة (تبعاً للطريقة) • عامل الثقة (قد تكون قادراً على التحويل عبر صاحب المتجر الذي تثق به وتعرفه منذ زمن طويل) • لا إجراءات إدارية، أو نماذج لتعبئتها قبل التحويل	• قد لا توجد خدمات مالية أخرى قد تؤهلك لعملية التحويل • خطورة استلامك للأموال في مكان غير آمن (متجر، ساحة عامة...) مما قد يعرضك للسرقة أو الإحتيال. • عدم قانونية أخذ مبالغ مالية ضخمة من وإلى خارج البلاد (كأن يتم إعتقال الشخص لحمله مبالغ ضخمة) • مخاطر التعرض للسرقة

F



تعرف إلى المؤسسات المالية واستخدامها بثقة

التثقيف المالي
إختبار
المالي

F1 . المؤسسة المالية هي خدمة عامة أو خاصة تتعاطى بالعمليات المالية كالادخار والإقراض والمدفوعات.

- ☐ a. صح
- ☐ b. خطأ

F2 . لقد لاحظت وجود المزيد والمزيد من البنوك في هذه المنطقة:

- ☐ a. علي الذهاب في طلب المعلومات، قد يكون لديهم منتجات ادخار أو إقراض جذابة بالنسبة لي
- ☐ b. ما النفع، فهذه البنوك مهتمة بالأغنياء والشركات الكبرى فقط
- ☐ c. أرغب في الذهاب والتحقق بنفسي، لكنني خائف من عدم اهتمامهم بي، لكوني لا أمتلك الكثير من المال

F3 . ما هي الجملة التي ليست من مبادئ حماية الزبون التي يتوجب على المؤسسات المالية احترامها

- ☐ a. الحماية من المديونية الزائدة
- ☐ b. التعامل العادل والمحترم مع الزبائن
- ☐ c. الشفافية
- ☐ d. تقديم الهدايا للزبائن
- ☐ e. التسعير المسؤول
- ☐ f. آلية حل الشكاوى

الإجابات: F1:a; F2:a; F3:d

1. تعرف على المؤسسات المالية

التعريفات

المؤسسات المالية: الخدمة العامة أو الشخصية التي تتعامل بالعمليات المالية كالادخار، والإقراض والمدفوعات.

التعريفات

البنوك هي مؤسسات مجازة من قبل الدولة كمؤسسات ائتمانية تقوم بالأعمال المصرفية: وعلى الخصوص استلام الأموال من أفراد المجتمع، القيام بعمليات الادخار والاقراض، تقديم خدمات الدفع. قد تكون المصارف مملوكة من الدولة أو من القطاع الخاص، متخصصة بالودائع أو الاستثمارات، تستهدف الأرباح أو العمل التعاوني و أو جمعيات مشتركة.

مؤسسة التمويل الأصغر: هي مؤسسة مالية متخصصة بالخدمات المصرفية للمجموعات ذوات الدخل المنخفض أو الأفراد. تقوم مؤسسات التمويل الأصغر بتقديم خدمات الاحتساب للحسابات ذات الأرصدة الصغيرة والتي قد لا يتم قبولها من المصارف التقليدية. كما تقوم بتقديم خدمات المعاملات المالية بمعدل رسوم قد يكون أقل من متوسط معدل الرسوم المعتمد لدى المؤسسات المالية المعروفة

شركات التمويل: هي منظمات ربحية مجازة من قبل الدولة كمؤسسات الاقراض. لا يسمح لهم باستقبال الودائع من أفراد الجمهور، أو تقديم منتجات ادخارية.

نصائح

لحسن اختيار مؤسستك المالية، عليك أن تأخذ ما يأتي بعين الاعتبار

- مواصفات المؤسسة المالية
- خصائص المنتجات التي تحتاجها بناء على ما تعرضه عليك المؤسسة من أهداف: كنوع الحساب، طرق الدفع، منتجات الادخار والاقراض، منتجات التحويل....

أداة التدريب المساعدة F1.1
أسئلة لطرحها على المؤسسة المالية

الخصائص الواجب أخذها بالاعتبار عند اختيار مؤسسة مالية	أسئلة لطرحها على موظفي المؤسسة المالية
خصائص المؤسسة المالية • القرب الجغرافي • المتطلبات الواجب توفيرها لتصبح زبوناً (بطاقة الهوية، افادة سكن، ..إلخ) • سمعة وموثوقية المؤسسة المالية • الاحتياطيات والخدمات « الغير مالية» (تدريب مهني، ثقافة مالية...) • الخدمات عن بعد (كشوفات الحساب عبر الإنترنت، تنبيهات الإنفاق عبر الرسائل النصية SMS، الخدمات المصرفية عبر الهاتف..) مع التكاليف • نوعية الخدمات وطاقم الموظفين (أوقات الانتظار، إحترام الزبائن، اللغات المستخدمة، سرعة الخدمة..) • عند الحاجة، شروط الانتساب إلى المؤسسة (التسجيل، تكرار الاجتماعات، قدرة الأعضاء على اتخاذ القرار..) • الشفافية فيما يخص الأعباء، الأحكام والشروط، نوعية المعلومات المعطاة للعملاء • تصميم المنتجات لفئات محددة من الزبائن (طلاب، الموظفين بأجر، المتقاعدين..) • تعهد الأعمال الخيرية (صناديق التضامن، الرعاية، المؤسسات الخيرية..) • (في ما يتعلق بالأشخاص ممن يتلقون أو يرسلون التحويلات إلى قريب) وجود فرع للمؤسسة في منطقة القريب، أو قربها من مكان إقامته	
خصائص منتجات المؤسسة المالية (في هذه الحالة، الادخار) • سهولة الوصول إلى المدخرات/ المرونة في السحوبات • سهولة الاستخدام • شروط فتح حساب الإدخار • عنصر الأمان • سعر المرابحة • إمكانية الاستفادة من المنتجات والخدمات الأخرى التي تقدمها المؤسسة المالية • تكاليف الادخار (الأعباء، الجزاءات) • توفر السيولة • القيم الأخلاقية للمنتج (استدامة التمويل، مراعاة البيئة، القيم الإسلامية،...)	

أداة التدريب المساعدة F1.2
لطرحها على المؤسسة المالية (مع الحلول المقترحة)

خصائص تؤخذ بالاعتبار عند اختيار مؤسسة مالية	أسئلة لطرحها على المؤسسة المالية
خصائص المؤسسة المالية	
القرب الجغرافي	• هل هناك أي فرع للمؤسسة المالية بقربي (قرب منزلي، قرب مركز عملي، أو قرب أي مكان يناسبني كمركز الحضانة لأطفالي)؟ • إذا كنت أمتلك بطاقة دفع، هل هناك من ماكينة صراف آلي (ATM) قريبة (قرب منزلي، قرب مركز عملي، أو قرب أي مكان يناسبني، كالنادي الرياضي)؟
سمعة ومصداقية المؤسسة المالية	• هل تمتلك هذه المؤسسة سمعة جيدة؟ • ما رأي العائلة بهذه المؤسسة؟ • هل أن هذه المؤسسة المالية توحي لي بالثقة؟ • هل سبق لي وأن سمعت عن أي مشاكل تتعلق بهذه المؤسسة من خلال وسائل الإعلام أو عبر الأصدقاء والعائلة؟ • هل سبق وأن سمعت عن أي شخص قد صادفته أي مشكلة مع هذه المؤسسة؟ أي نوع من المشاكل؟ وكيف تم حلها؟
الإحتياطات ونوعية الخدمات الغير- مالية (التدريب المهني، التثقيف المالي...)	• هل تقدمون الخدمات التدريبية للزبائن/ والأعضاء؟ إذا كان كذلك، في أي مواضيع؟ من بإمكانه الاستفادة منها؟ وهل هي مجانية؟ • هل أنتم من المشاركين في أنشطة التضامن والرعاية؟ • هل أنتم من المشاركين في الأنشطة ذات الطابع الإنساني والخيري؟ • هل لديكم أي مستشارين لمساعدة الزبائن في إدارة استثماراتهم وحساباتهم
الخدمات عن بعد (التحقق من الرصيد عبر الإنترنت، تنبيهات عن الإنفاق عبر الرسائل النصية SMS، الخدمات المصرفية عبر الهاتف) مع التكاليف	• هل تقدمون الخدمات عن بعد؟ • هل بإمكان الزبون التحقق من رصيده عن بعد؟ • إن كان كذلك، هل أن هذه الخدمة مجانية؟ عند قيام الشخص بفتح حساب؟ إذا كانت هذه الخدمة غير مجانية، فما هي الكلفة؟ • هل يمكن إشعاري بالمدفوعات التي أجريها بواسطة SMS

خصائص تؤخذ بالاعتبار عند اختيار مؤسسة مالية	أسئلة لطرحها على المؤسسة المالية
خصائص المؤسسة المالية	
نوعية الخدمات وطاقم الموظفين (مدة فترة الإنتظار، إحترام الزبائن، اللغات المستخدمة، سرعة الخدمة)	• ماهي مواعيد ساعات العمل • ما هو متوسط الوقت الذي سينتظره الزبون قبل أن يتم التعامل معه من قبل أحد الموظفين؟ • هل لديكم شبكة من ماكينات الصراف الآلي على امتداد مساحة الوطن؟ • هل سيتم تحميلي بالرسوم إذا ما قمت بسحب المال من ماكينة (ATM)في منطقة أخرى، أو تابعة لشبكة مصرف آخر)؟
ما يتم تحديده وقت الزيارة	
شروط الإنتساب، (بالنسبة للجمعيات المشتركة) عند الحاجة	• هل هناك أي شروط للعضوية في مؤسستكم المالية؟ ما هي؟ • ما هي كلفة الإنتساب؟ هل تدفع أسبوعياً، شهرياً، سنوياً..؟ • كم مرة يتم عقد اجتماعات الأعضاء؟ • هل أن الحضور إلزامياً؟ إذا كان كذلك، ما العقوبات التي تفرض على الشخص في حالة عدم الحضور؟ • ما هي قدرة الأعضاء على اتخاذ القرار؟
الشفافية فيما يتعلق بالأعباء، الأحكام والشروط، ونوعية المعلومات المعطاة للزبائن (سؤال تطرحه على نفسك)	• هل أن كافة الرسوم والشروط يتم عرضها في إعلانات ومنشورات المؤسسة المالية؟ • هل تقوم المؤسسة بتزويدك بالبروشورات التوضيحية أو بأي وسائل أخرى للمعلومات (موقع إلكتروني...)؟ إذا كان كذلك، هل يمكنني الحصول على كافة المعلومات التي أطلبها بمجرد قراءتي للبروشور/أو طلب المشورة؟ • هل أن ما يزودونك به من مستندات، من السهل فهمه؟ • كيف يمكن لأحدهم فتح أو إقفال الحساب؟ وكم هي كلفة ذلك
تصميم المنتجات لفئات محددة من الزبائن (طلاب، موظفون بأجر، متقاعدون)	• هل لديكم أي منتجات أو خدمات مالية مصممة خصيصاً لأشخاص مثلي؟ (شباب، أصحاب المتاجر، موظفين، نساء، رجال/ نساء أعمال)
تعهد الأعمال الخيرية (صناديق التضامن الرعائية، أعمال التكفل والرعاية)	• هل أن مؤسستكم منخرطة في الأعمال الخيرية؟ • إذا كان الأمر كذلك، من هم المستفيدين (أطفال من ذوي الإعاقة، المرض..)؟
وجود فروع للمؤسسة في الخارج أو في النطاق الجغرافي لمكان إقامة الأقارب ممن يشترون أو يتلقون الأموال؟	• هل هناك من فرع للمؤسسة المالية بالقرب من مكان سكن عائلتي (منزلهم، مقر عملهم، أو أي مكان مناسب لهم) حيث أنني سوف أرسل وأستلم الأموال منهم أو إليهم؟

خصائص تؤخذ بالاعتبار عند اختيار مؤسسة مالية	أسئلة لطرحها على المؤسسة المالية
مواصفات منتجات المؤسسة المالية (في حالة الادخار)	
سهولة الوصول إلى المدخرات، مرونة السحوبات	• عدد المرات التي يمكنني السحب فيها؟ • هل هناك حد أدنى لمبلغ السحب؟ • هل سيتم تحميلي بأية جزاءات، إذا ما قمت بالسحب من حسابات الإدخار
سهولة الإستخدام	• هل يستلم الزبائن بشكل دوري كشوفات بحساب الادخار؟ كم مرة؟ • هل تقومون بتقديم خدمات مصرفية عبر الإنترنت أو عبر الهاتف؟
شروط فتح حساب الإدخار	• ما هو الحد الأدنى للوديعة اللازمة لفتح الحساب؟ • ما هي المستندات الواجب إبرازها لذلك؟
عنصر الأمان	• ما هو التأمين أو الضمانات الموجودة من أجل حماية ودائع العملاء؟
سعر المرابحة	• ما هو سعر المرابحة على هذا النوع من حسابات الإدخار؟ • ما هو مستوى الفوائد لديكم إذا ما قورنت بفوائد المؤسسات الأخرى؟ • كم مرة يتم فيها دفع المرابحة؟ • كيف يتم احتساب المرابحة؟ هل المعدل ثابت أم متغير؟
إمكانية الإستفادة من باقي المنتجات والخدمات التي تقدمها المؤسسة المالية	• بشرائي لمنتجكم المالي، هل بإمكاني الدخول والاستفادة من باقي المنتجات والخدمات؟ إن كان الأمر كذلك، هل سيكون بفوائد مناسبة؟
تكاليف الإدخار، (الرسوم والجزاءات)	• ما تكلفة فتح الحساب؟ (ما هي الرسوم على التحويل، أو السحوبات من أجهزة الصراف الآلي ATM) • ما هي الرسوم الإدارية على حساب الإدخار؟
السيولة	• هل من السهولة سحب الأموال؟ وما هي الاجراءات؟ • هل بإمكاني سحب كامل الرصيد إن أردت؟ • هل هناك من رسوم يتم دفعها فيما لو تم سحب المال قبل تاريخ معين؟
القيم الأخلاقية للمنتج (استدامة التمويل، مراعاة البيئة، القيم الإسلامية...)	• هل أن المنتج المالي يتوافق مع القيم الأخلاقية؟ • هل يحمل المنتج أي علامة تشير إلى تطابقه مع تلك المعايير؟

جاء دورك الآن

تبعاً لأهدافي، وضعي الشخصي، واحتياجاتي المالية، أختار مؤسسة مالية بالمواصفات الآتية:

مثلاً: بالقرب من منزلي

١. .....
٢. .....
٣. .....

رسائل أساسية

- لاختيار مؤسسة مالية، فإنك تحتاج إلى مراجعة مواصفاتها ومنتجاتها وتختار تلك الأكثر ملاءمة لاحتياجاتك.
- يمكنك الحصول على المعلومات من بروشورات المؤسسات المالية، كما يمكنك أيضاً طرح أسئلتك على موظفي تلك المؤسسات.
- عند اختيارك لمنتج ادخاري أو قرض، تذكر بأن سعر المرابحة إنما هو جانب واحد من عدة جوانب عليك أخذها بالاعتبار.

ملاحظات

2. استخدم المؤسسات المالية بثقة



دراسة حالة رقم (1)

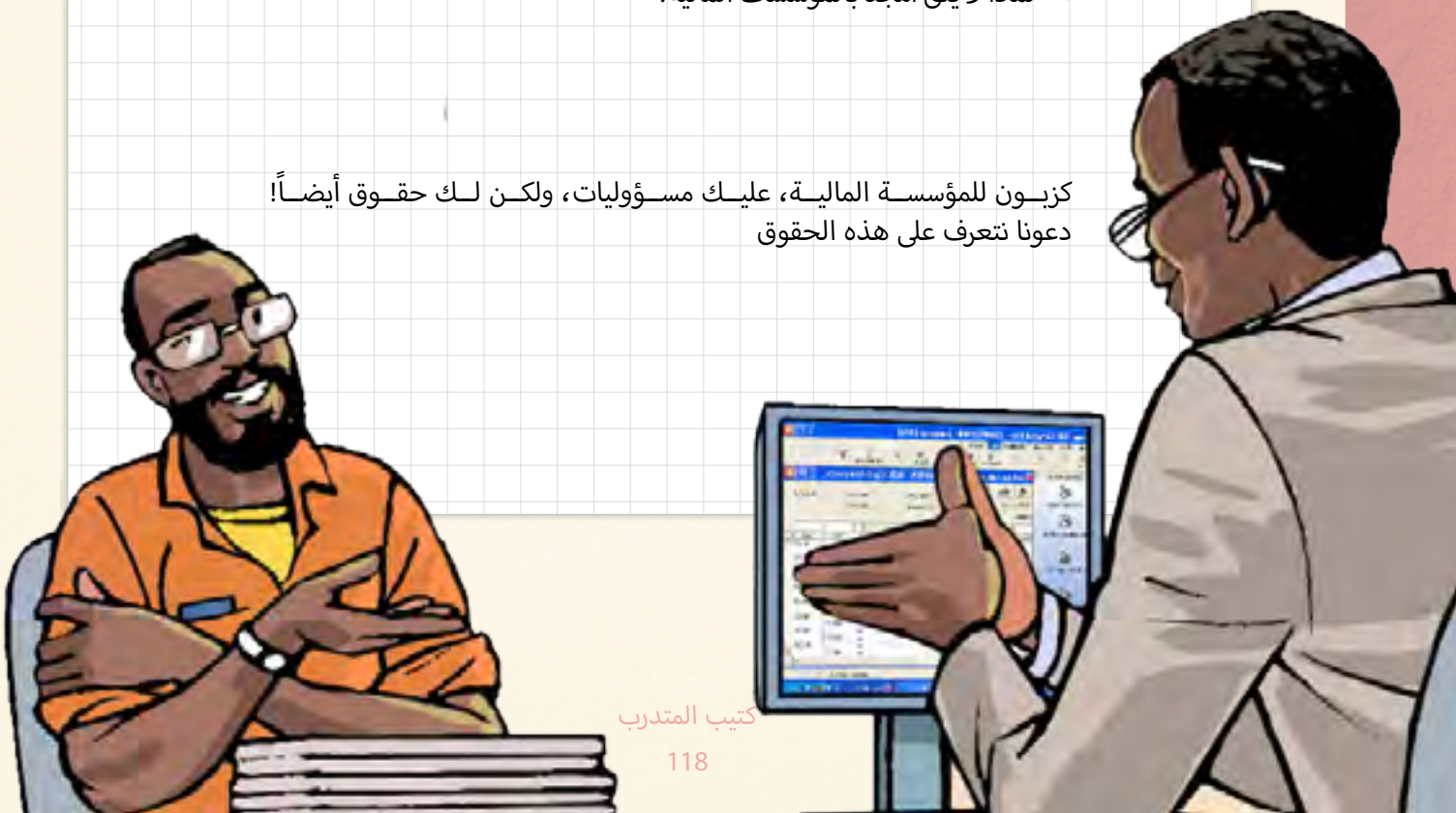
معاويه مع موظفيه أمجد وحميد يتحدثون عن المؤسسات المالية

أمجد وحميد موظفين لدى معاوية. كان لدى أمجد تجربة سيئة مع أحد البنوك: فقد ذهب لطلب المعلومات وأقنعه أحد الموظفين بفتح حساب مصمم خصيصًا للاجئين ، والذي يتقاضى رسومًا عالية. بالإضافة إلى ذلك ، يدفع مقابل خدمات لا يستخدمها. إنه نادم على اتخاذ قرار متسرع. معاوية وضح أنه قبل أن يفتح حسابه المصرفي الأول ، ذهب إلى عدة بنوك وطلب معلومات فقط. ولقد كان من الصعب أن يقول لا لموظفي البنك ، لكنه تمكن من الحصول على الكثير من المعلومات. في النهاية ، قرر فتح حساب في أحد البنوك التي زارها. يقترح عليهم أن يفعلوا الشيء نفسه. يقرر أمجد البحث عن كيفية إغلاق حسابه ، ومثل معاوية ، يقوم بزيارات للمؤسسات المالية للعثور على أفضل خيار يناسب احتياجاته. يقول حميد إنه كان يعتقد أنه لا توجد مؤسسات تخدم اللاجئين،بناءا على ذلك قرر القيام بجولة الزيارات مع أمجد.

رسائل أساسية

- لماذا لا يثق أمجد بالمؤسسات المالية؟

كزبون للمؤسسة المالية، عليك مسؤوليات، ولكن لك حقوق أيضاً!
دعونا نتعرف على هذه الحقوق



أداة التدريب المساعدة F2.1
بطاقات التوصيف

بطاقات التوصيف رقم (1)

عليك بتعبئتي إذا أردت فتح حساب مصرفي. بعد تعبئتي، عليك إبراز المستندات التي تثبت هويتك إلى أحد الموظفين لاستكمال الإجراءات. بعد إتمام عملية التعبئة و إبراز المستندات المطلوبة، يمكنك الذهاب إلى شباك الصندوق، حيث يمكنك إيداع المال في حسابك.

بطاقات التوصيف رقم (2)

أنا أجلس خلف مكتب في الصالة، عند مدخل الوكالة، مهمتي مساعدة الزبائن على فتح حساب مصرفي. يمكنني إعطاؤك نموذجاً لطلب فتح حساب مصرفي. كما يمكنني مساعدتك لتقرر أي نوع من الحساب هو الأفضل تلبية لاحتياجاتك. اسألني عن المنتجات التي نعرضها، وما هي النماذج التي عليك تعبئتها. إسألني عن ماهية المستندات التي ستحتاجها لفتح الحساب. لا تطلب مني أخذ الإيداعات منك، أو إعطاؤك بعض المال.

بطاقات التوصيف رقم (3)

أنا أشرف على كل الموظفين للتأكد من أنهم يعملون بشكل صحيح. بالإضافة إلى الموظفين الذين تراهم، فإنني أشرف أيضاً على الموظفين العاملين خلف الكواليس، حيث يعملون من مكاتبهم على إدارة حسابات الزبائن وأشياء أخرى. تعال لتراني فيما لو صادفتك أي مشاكل، مما لا قدرة لباقي الموظفين على حلها لك. لا تأتي لتراني من أجل فتح حساب.

بطاقات التوصيف رقم (4)

مهمتي هي تداول النقود وتسجيل المعاملات، إنني أتقبل إيداعات الزبائن وأعطيهم النقود عندما يقومون بعمليات السحب. على الزبائن إبراز هوياتهم، وأن يملأوا النماذج بشكل صحيح لأتمكن من التعامل معهم. يمكنك أن تسألني ما هو رصيد حسابك أو إذا ما وصلتك أي دفعة. لا تطلب مني القيام بفتح حساب لك.

بطاقات التوصيف رقم (5)

مهمتي حماية البنك وطاقم الموظفين والزبائن. من أجل ذلك، على مراقبة كل ما يجري في المصرف. لا تسألني عن أي معلومات عن كيفية فتح حساب أو تعبئة أي نماذج

بطاقات التوصيف رقم (6)

أقوم بعرض المعلومات عن أنواع المنتجات التي يقدمها البنك، وما هي تكلفتها.

بطاقات التوصيف رقم (2)

أقوم بحمل كل النماذج المطلوبة لإنجاز المعاملات. ستحتاج إلى نماذجي إن أردت القيام بأي أعمال مصرفية مع طاقم الموظفين

بطاقات التوصيف رقم (2)

سوف تحتاج إلى استكمالي مع كل التفاصيل، ثم توقيعي فيما لو أردت إجراء عملية سحب المال من حسابك.

بطاقات التوصيف رقم (2)

بإمكانك استخدامي للدفع لأحدهم دون الحاجة إلى استخدام النقود (كالعملة الورقية أو المعدنية). فعندما تقوم بإستكمالي وتوقيعي، فأنت تجيز للبنك بأن يدفع للشخص الظاهر اسمه علي. هنا سوف يقوم البنك بالدفع لهذا الشخص من المال المسحوب من حسابك.

بطاقات التوصيف رقم (2)

سوف تحتاج إلى استكمالي مع كل التفاصيل ،بما فيها رقم حسابك، إذا أردت إيداع المال في الحساب.

في نهاية هذه الوحدة، سوف تجدون في « الأجوبة على التمارين» الأجوبة الصحيحة

رسائل أساسية

- عند اختيارك لمؤسسة مالية، عليك بدراسة مواصفاتها ومنتجاتها واختيار تلك التي تتوافق أكثر مع احتياجاتك.
- عند دراستك لمواصفات ومنتجات أي مؤسسة مالية، من المهم قراءة الكتيب الخاص بمعلوماتها ومنشوراتها ، كما بطرح الأسئلة على موظفيها: لا تشعر بالحرج، فمن واجبهم الإجابة على تساؤلاتك!
- الدخول إلى بنك أو أي مؤسسة مالية أخرى، لا يعني إلتزاماً منك بفتح حساب؛ يمكنك البدء بمجرد جمع المعلومات.
- كل شخص، نظرياً، بإمكانه الاستفادة من خدمات المؤسسات المالية (إذا استطعت تزويدهم بالمستندات المطلوبة!): أنت تحتاج إلى إيجاد المؤسسة الأكثر تلبية لإحتياجاتك.
- كزبون للمؤسسة المالية، لديك حقوق.

سوف نقوم الآن بالتدرب على ملء نموذج فتح حساب مصرفي. سوف نستخدم نموذج طلب عام.

أداة التدريب المساعدة F2.2

نموذج طلب فتح حساب مصرفي.

YOURBANK

BOX RESERVED TO

APPLICATION FOR OPENING AN ACCOUNT

ACCOUNT HOLDER 1	ACCOUNT HOLDER 2
PERSONAL SITUATION	**PERSONAL SITUATION**
Civil status: ☐ M. ☐ Mrs. ☐ Ms.	Civil status:
Surname:	Surname:
Names:	Names:
Residence address: Zip-code:	Residence address: Zip-code:
Town:	Town:
Country:	Country:
Family situation: ☐ Married ☐ Separated ☐ Divorced ☐ Widow ☐ Single	Family situation: ☐ Married ☐ Divorced ☐ Single
Maiden name:	Maiden name:
Date and place of birth:	Date and place of birth:
Nationality:	Nationality:
Phone (home):	Phone (home):
Phone (mobile):	Phone (mobile):
Email:	Email:
PROFESSIONAL SITUATION	**PROFESSIONAL SITUATION**
Monthly net income: |_|_|_|_|_|_|_|_|	Monthly net income: |_|_|_|_|_|_|_|_|
☐ Active ☐ Job seeker ☐ Student ☐ Retired	☐ Active ☐ Job seeker ☐ Student ☐ Retired

ACCOUNTS

☐ Individual current account ☐ Joint current account ☐ Savings account

BANK CARDS AND SERVICES

☐ ATM card
☐ Debit card
☐ Credit card
☐ Internet banking
☐ Insurance for means of payment

SIGNATURES

ACCOUNT HOLDER 1	ACCOUNT HOLDER 2	BRANCH MANAGER

Date :

أداة التدريب المساعدة F2.3

استخدام ماكينة الصراف الآلي ATM لسحب المال.

سوف نتدرب الآن على استخدام ماكينة الصراف الآلي ATM، مقلدين عملية سحب نقدي من حساب الإدخار

الخطوة رقم (1): أدخل البطاقة)



أدخل بطاقتك في الماكينة (من الممكن أن ترى فتحة خضراء مضيئة، أو أي نوع آخر من الفتحات)

الخطوة رقم (2): أدخل الرمز السري المؤلف من أربعة أرقام



باستخدام لوحة المفاتيح، عليك إدراج رمزك السري المكون من أربعة أرقام. ولكن إحرص دائماً على أن لا يرى أحد رقمك خلال إدراجه، كما لا تشارك هذا الرقم مع أي أحد. إدخال هذا الرقم خطأ لأكثر من ثلاث مرات، سوف يؤدي إلى حجز بطاقتك داخل الماكينة

الخطوة رقم (3): إختار نوع العملية



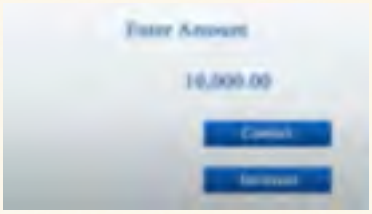
في هذه المرحلة سوف ترى العديد من الخيارات على شاشة العرض مثل، سحب، تحويل، طلب رصيد...إلخ. في حالتنا هذه، عليك اختيار « سحب المال».

الخطوة رقم (4): إختر نوع الحساب



في حال كانت بطاقتك موصلة الى حسابات مصرفية مختلفة، سيكون عليك اختيار الحساب الذي تريد سحب الأموال منه.

الخطوة رقم (5): إختر المبلغ



ي هـذا القسـم، عليـك إدراج المبلـغ الـذي تريـد سـحبه ثـم اضغـط عـلى مفتـاح الدخـول «ENTER». مـع التأكـد مـن أن المبلـغ لا يتجـاوز قيمـة رصيـد حسـابك، وإلا فـإن ذلـك سـيؤدي إلى بطـلان العملية

الخطوة رقم (6): اقبض المبلغ



في هـذا الجـزء، عليـك اسـتلام أموالـك مـن الفتحـة الموجـودة في أسفل الماكينة.

الخطوة رقم (7): عملية أخرى، أو إنهاء الجلسة



في هـذه اللحظـة، يمكنـك اختيـار عمليـة أخـرى، إذا مـا رغبـت، أو بإمكانـك إنهـاء المعاملـة، بعـد الضغـط عـلى زر إنهـاء المعاملـة، تأكد من أخذك البطاقة.

سوف نتدرب الآن على استخدام ماكينة الصراف الآلي ATM، مقلدين عملية سحب نقدي من حساب الإدخار

ملاحظات

أداة التدريب المساعدة F2.4

بطاقات التوصيف - مبادئ حماية الزبون

بطاقة الشرح رقم (1)

أنا أمتلك مزرعة للدجاج. لقد قمت مؤخراً بالتعاقد مع مؤسسة تمويل أصغر، للحصول على قرض مزرعة. لقد حصلت بالضبط على المبلغ الذي أردته. خلال ثلاثة أشهر، سأبيع دجاجي ،وسيكون لدي مبلغ كبير من المال. ومع ذلك، يتوجب علي الآن أن أبدأ بتسديد أقساط القرض الشهرية إلى مؤسسة التمويل الأصغر، مع أنه ليس لدي حالياً أي دخل من أعمالي يمكّنني من تسديد الدفعات. يبدو لي الآن، بأن هذا القرض لم يكن متناسباً مع احتياجاتي.

هل يبدو هذا طبيعياً؟

التثـــــــــــقيف المـــــــــــالي

بطاقة الشرح رقم (2)

لقد قمت بالتعاقد مع البنك للحصول على قرضين: أحدهما من أجل شراء منزل، والآخر من أجل تغطية نفقات احتفالية العام الماضي، الدينية. أود الآن شراء دراجة نارية لتسهيل تنقلاتي، إلا أن البنك يرفض منحي قرضاً ثالثاً. فهل هذا طبيعي؟ ما الذي يمكنني فعله بهذا الخصوص

التثـــــــــــقيف المـــــــــــالي

بطاقة الشرح رقم (3)

أنا زبون لإحدى المؤسسات المالية. حاولت كثيراً فهم المصطلحات والشروط والرسوم المصاحبة للمنتج الادخاري، إلا أن الكتيب الخاص بمعلوماتها الذي أعطوني إياه، مطبوع بخط صغير جداً، كما أنني لم أفهم كافة المصطلحات المستخدمة. ما الذي علي فعله؟

التثـــــــــــقيف المـــــــــــالي

بطاقة الشرح رقم (4)

لدي حساب جاري وحساب إدخار لدى إحدى المؤسسات المالية. ولكنني لست سعيداً لأنه على دفع رسوم إدارية عالية على حسابي الجاري، فيما المرابحة التي آخذها على حساب الإدخار منخفضة جداً. هذا يبدو غير عادل بالنسبة لي. فهل هذا طبيعي؟

التثـــــــــــقيف المـــــــــــالي

بطاقة الشرح رقم (5)

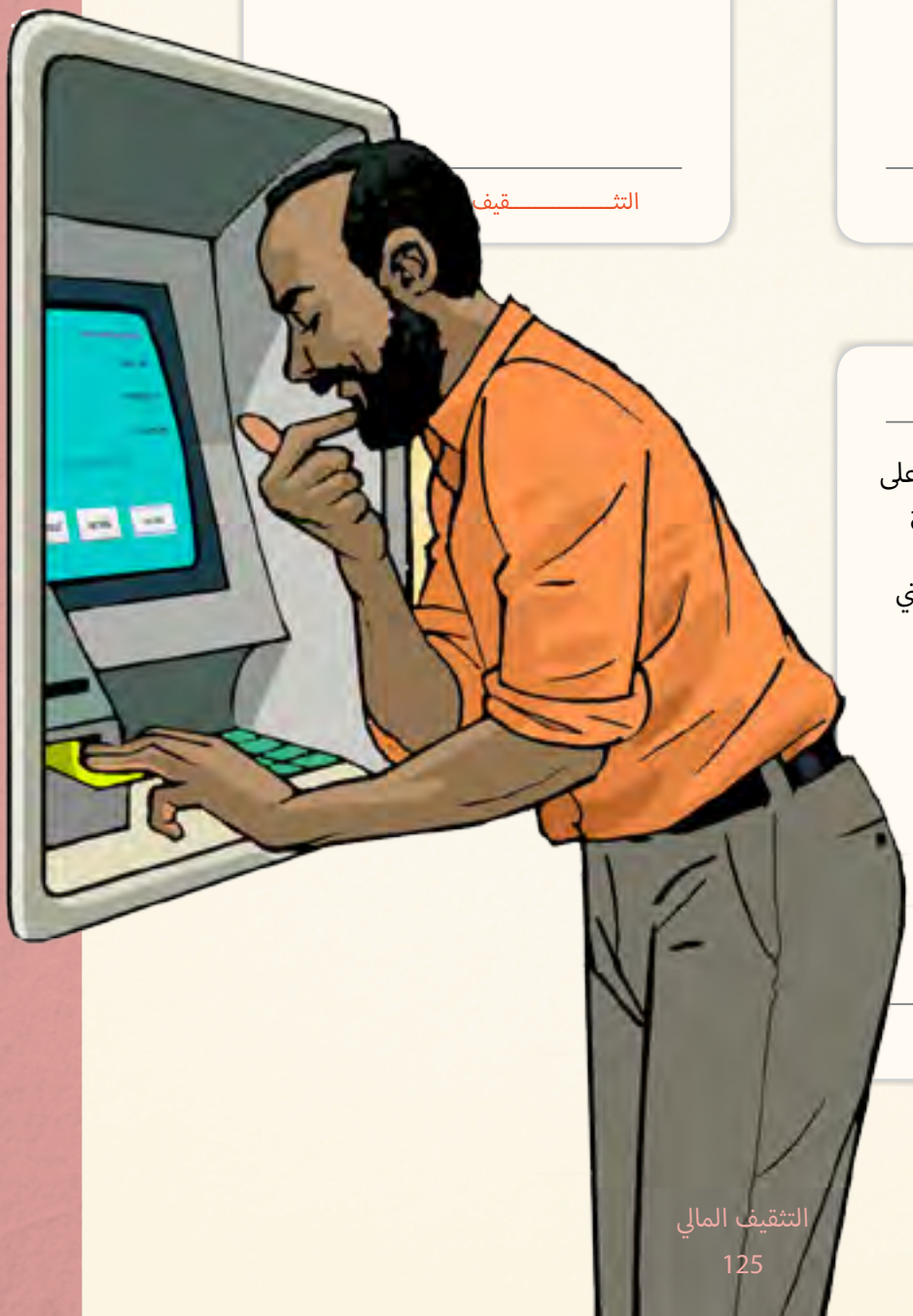
أنا مثقل بالديون ولم أعد قادراً على تسديد أقساط ديوني لأنني قد فقدت عملي مؤخراً. لدي خوف مما قد يقوم به البنك إذا ما توقفت عن تسديد الديون.
فهل باستطاعتهم القدوم إلى منزلي ومصادرة ممتلكاتي أو ممتلكات عائلتي، أو ربما أسوأ من ذلك؟

التثـــــــــقيف المـــــــــالي

بطاقة الشرح رقم (6)

أنا أختلف بشدة مع البنك بخصوص ما حصل مؤخراً. فإلى من يجب أن ألجأ؟ هل هناك في البنك من بإمكانه مساعدتي؟

التثـــــــــقيف



بطاقة الشرح رقم (7)

إن موظف البنك الذي يقوم بالإشراف على حسابي، لديه علم بأنه قد وصلني مبلغ كبير من المال في الشهر الماضي. فهل بإمكانه مناقشة الأمر مع أحد أفراد عائلتي من دون تصريح مني؟

التثـــــــــقيف المـــــــــالي

التصميم والتوصيل المناسبين للمنتج

على المؤسسات المالية ضمان أن منتجاتها وقنوات توزيعها قد تم تصميمها بطريقة لا تؤذي المنافع المتوقعة لزبائنها. عليهم أن يأخذوا بالاعتبار خصائص الزبائن عند قيامهم بتصميم منتجاتهم وأقنية توزيعها.

منع المديونية الزائدة

نعم، فهذا طبيعي جداً. فلا وجود لهكذا حق في اقتراض الأموال . فبمنعهم لزبائنهم من الوقوع تحت ثقل الديون، فإن المصرف هنا يقوم بحمايتك. فالمبدأ يتطلب أن تقوم المؤسسات المالية باتخاذ التدابير التي تضمن بأن القروض لا يتم منحها ما لم يكن المقترض قادراً على إثبات مقدرته على رد الدين. وبأن القرض لن يؤدي إلى وضع المقترضين في خطر الوقوع في المديونية الزائدة

الشفافية

عليك أن تطلب من طاقم الموظفين في المصرف، تزويدك بمعلومات إضافية. فهذا حقك، والمؤسسات المالية ملزمة بالامتثال لمبدأ تقديم نظام رسوم واضح ومسؤول. وبعبارة أخرى، فإن الرسوم والشروط المصاحبة للمنتجات المالية، يجب أن تكتب بوضوح ويتم إيصالها للزبائن بلغة يسهل فهمها.

التسعير المسؤول

اطلب من الموظف المسؤول عن حساباتك في البنك أن يزودك بمعلومات إضافية. فعلى المؤسسات المالية أن تضمن بأن رسومها، شروطها وإجراءاتها ستكون في متناول الزبائن ليتمكنوا من تحقيق أرباح معقولة لأعمالهم. فعلى المؤسسات المالية القيام بالجهد اللازم لضمان أن الأموال المودعة لديهم ستحقق أرباحاً ينتجها معدل مرابحة عادل.

التعامل المنصف والمحترم مع العملاء

إن المؤسسات المالية ملزمة بالتعامل مع زبائنهم بانصاف واحترام. فلا يجوز لهم ممارسة التمييز من أي نوع. كما عليهم أن يضمنوا أن تدابيراً مناسبة قد تم وضعها لتحري وعلاج حالات الفساد أو أي تصرف عدواني من قبل وكلائهم أو موظفيهم، وخاصة عند منح القروض وتحصيل الديون.

آليات معالجة الشكاوى

على المؤسسات المالية امتلاك آليات للتدخل في الوقت المناسب في حالة حدوث مشاكل واحتجاجات من طرف زبائنهم. فعليهم استخدام تلك الآليات في فض المشكلات الشخصية وتحسين منتجاتهم وخدماتهم

خصوصية بيانات الزبون

إن الخصوصية في كل ما يتعلق ببيانات الزبائن ، يجب احترامها وفقاً للقوانين والأنظمة التي تفرضها القوانين في كل دولة. فلا يجوز استعمال تلك البيانات إلا لأغراض محددة يسمح بها القانون، ما لم يتم الاتفاق على عكس ذلك مع الزبون.



أداة التدريب المساعدة F2.5

بطاقات مع سيناريوهات عن الحاجات إلى منتج الإدخار

بطـــــــــاقات الحـــــــــالة



سـيناريو 1

تـود مـنى شراء جهـاز كمبيوتـر مـن أجـل الاشـتراك بتدريـب عـبر الإنترنت.للأسـف أجهـزة الكبيوتـر باهظـة الثمـن. إذا اسـتطاعت أن تخصـص القليـل المـال كل شـهر لمـدة عـام ، سـيكون لديهـا ما يكفي لشراء الكمبيوتر من قبل نهاية السنة.
لذلـك ، يجـب أن تتجنـب أي إغـراء مـن شـأنه يـؤدي لاسـتعمال مـن مدخراتهـا لأغـراض أخـرى. قـررت مـنى أخـيرًا فتـح حسـاب توفـير منتظـم حيـث يمكنهـا مـن توفـير المـال لهـذا الهـدف على في وتيرة تناسب دخلها.

مـا هـي الأسـئلة الـتي يجـب أن تطرحهـا عـلى المؤسسات المالية للعثور على المنتج الأنسب لمنى؟

التثـــــــــقيف المـــــــــالي

بطـــــــــاقات الحـــــــــالة



سـيناريو 2

أنهـى مـوسى للتـو حضـور جلسـة تدريبيـة عـلى التثقيـف المـالي، قامـت الحكومـة المحليـة بتنظيمهـا بالتعـاون مـع المنظمـات الدوليـة غـير الحكوميـة، NGOs، في محاولـة لمسـاعدة العائديـن عـلى الاسـتفادة مـن الخدمـات الماليـة. لقـد كان موضوع الجلسة « ادخر بعض المال لليوم الممطر».
هـو الآن مصمـم عـلى وضـع بعـض المـال جانبـاً في كل شـهر، حـتى ولـو كان المبلـغ صغـيراً. إنـه يتمـنى، بالشراكـة مـع فاطمه، فتح حساب إدخار مرن.

مـا الأسـئلة الـتي عليـك طرحهـا عـلى المؤسسـات الماليـة، لإيجـاد المؤسسـة الـتي لديهـا المنتـج المناسب لموسى؟

التثـــــــــقيف المـــــــــالي

بطـــــــــاقات الحـــــــــالة



سـيناريو 3

تـاول معاويـه العشـاء مـع صديقـه، حيـث تناقشـا في موضـوع تقاعدهما. لقـد قـرر كل منهمـا البـدء بالادخـار لتقاعـده، ليكونـا متأكدين من امتلاك ما يكفي للمعيشة عندما يحين الوقت.
لا يرغـب معاويـه بـأن يكـون بمقـدوره السـحب مـن مدخراته،مع رغبته بالحصول على أعلى مرابحة ممكنة.
في البـدء، لـم يكـن صديقـه متجاوبـاً إلا أنـه، وبعـد الكثـير مـن النقـاش، توافقـا عـلى أن يفتـح معاويـه حسـاب ادخـار لأجـل معين.

مـا الأسـئلة الـتي عليـك طرحهـا عـلى المؤسسـات الماليـة، لإيجـاد المؤسسـة الـتي لديهـا المنتـج المناسـب لمعاويه؟

التثـــــــــقيف المـــــــــالي

بطـــــــــاقات الحـــــــــالة



سـيناريو 2

ترغـب والـدة ماريـا أن تضـع جانبـاً بعـض المـال الـذي ترسـله ماريا، لتتمكن من شراء نافذة جديدة لمنزلها.
فهـي ترغـب في ادخـار مبلـغ ثابـت في كل شـهر، ولمـدة سـنة. كما لا تريـد أن يتـم إغراءهـا لتنفـق المـال الـذي تتلقـاه، وهـي تفكر في حساب يمكنها من تحقيق أهداف عائلتها.
زوجهـا لا يعتقـد بـضرورة فتـح حسـاب ادخـار في مؤسسـة ماليـة.
مـع ذلـك، وبعـد مناقشـة الأمـر في عـدة مناسـبات، قـررت ماريـا فتـح حسـاب ادخـار تعاقـدي، ممـا يمكنهـا مـن القيـام بإيداعات شهرية ثابتة فيه ولمدة محددة.

مـا الأسـئلة الـتي عليـك طرحهـا عـلى المؤسسـات الماليـة، لإيجـاد المؤسسـة الـتي لديهـا المنتـج المناسـب لوالدي ماريا؟

التثـــــــــقيف المـــــــــالي

أداة التدريب المساعدة F2.6

نموذج للإفادة عن زيارة لمؤسسة مالية

1 / 3

زيارة المؤسسة:
أكمل الجدول الآتي بكل منتج تم عرضه عليك من قبل المؤسسة التي زرتها

الخصائص الواجب أخذها بالاعتبار عند اختيار مؤسسة مالية	أسئلة لطرحها على المؤسسة المالية
خصائص المؤسسة المالية	
القرب الجغرافي	
سمعة وموثوقية المؤسسة المالية	
الاحتياطات والخدمات « غير المالية» (تدريب مهني، تثقيف مالي)	
الخدمات عن - بعد (كشوفات الحساب عبر الإنترنت، تنبيهات الإنفاق عبر الرسائل النصية SMS، الخدمات المصرفية عبر الهاتف..) مع التكاليف	
نوعية الخدمات وطاقم الموظفين (أوقات الانتظار، إحترام الزبائن، اللغات المحكية، سرعة الخدمة...)	
عند الحاجة، شروط الانتساب إلى المؤسسة (التسجيل، تكرار الإجتماعات، قدرة الأعضاء على اتخاذ القرارات)	
الشفافية فيما يخص الأعباء، الأحكام والشروط، نوعية المعلومات المعطاة للزبائن	

التثـــــــــــقيف المـــــــــالي

الخصائص الواجب أخذها بالاعتبار عند اختيار مؤسسة مالية	أسئلة لطرحها على المؤسسة المالية
خصائص المؤسسة المالية	
تصميم المنتجات لفئات محددة من الزبائن (طلاب، الموظفين بأجر، المتقاعدين...)	
تعهد الأعمال الخيرية (صناديق التضامن، رعاية المؤسسات الخيرية..)	
(فيما يتعلق بالأشخاص ممن يتلقون أو يرسلون الأموال إلى قريب)، وجود فرع للمؤسسة في منطقة القريب، أو قربها من مكان إقامته	
خصائص منتجات المؤسسة المالية (في حالة، الادخار)	
سهولة الوصول إلى المدخرات/ مرونة السحوبات	
سهولة الاستخدام	
شروط فتح حساب الإدخار	
عنصر الأمان	

الخصائص الواجب أخذها بالاعتبار عند اختيار مؤسسة مالية	أسئلة لطرحها على المؤسسة المالية
خصائص المؤسسة المالية	
سعر المرابحة	
إمكانية الاستفادة من المنتجات والخدمات الأخرى التي تقدمها المؤسسة المالية	
تكاليف الادخار (الأعباء، الجزاءات)	
السيولة	
القيم الأخلاقية للمنتج (استدامة التمويل، مراعاة البيئة، القيم الإسلامية...)	

التثـــــــــــقيف المـــــــــالي

ملاحظات



الأجوبة على التمارين
أداة التدريب المساعدة F2.1
بطاقات التوصيف

بطاقات التوصيف رقم (1)
نموذج طلب فتح حساب

بطاقات التوصيف رقم (2)
وكيل خدمة الزبائن

بطاقات التوصيف رقم (3)
مدير الفرع

بطاقات التوصيف رقم (4)
موظف، أمين صندوق

بطاقات التوصيف رقم (5)
حارس الأمن

بطاقات التوصيف رقم (6)
لوحة الاعلانات

بطاقات التوصيف رقم (7)
رفوف عرض المستندات

بطاقات التوصيف رقم (8)
قسيمة سحب نقدي

بطاقات التوصيف رقم (9)
الشيك

بطاقات التوصيف رقم (10)
قسيمة إيداع نقدي



أداة التدريب المساعدة F2.5
مع الأجوبة

بطاقة الوصف رقم (1)

أنا أمتلك مزرعة للدجاج. لقد قمت مؤخراً بالتعاقد مع مؤسسة تمويل أصغر، للحصول على قرض مزرعة. لقد حصلت بالضبط على المبلغ الذي أردته. خلال ثلاثة أشهر، سأبيع دجاجي ،وسيكون لدي مبلغ كبير من المال. ومع ذلك، يتوجب علي الآن أن أبدأ بتسديد أقساط القرض الشهرية إلى مؤسسة التمويل الأصغر، مع أنه ليس لدي حالياً أي دخل من أعمالي يمكّنني من تسديد الدفعات. يبدو لي الآن، بأن هذا القرض لم يكن متناسباً مع احتياجاتي. **هل يبدو هذا طبيعياً؟**

التشـــــــــقيف المـــــــــالي

مبادئ حماية الزبون المطبقة

التصميم والتسليم المناسبين للمنتج

على المؤسسات المالية التأكد من أن منتجاتهم وأقنية توزيعها مصممة بطريقة لا تضر بمصالح الزبائن. كما عليهم الأخذ بالحسبان خصائص زبائنهم، عند قيامهم بتصميم منتجاتهم مع أقنية التوزيع.

بطاقة الوصف رقم (2)

لقد قمت بالتعاقد مع البنك للحصول على قرضين: أحدهما من أجل شراء منزل، والآخر من أجل تغطية نفقات احتفالية العام الماضي، الدينية. أود الآن شراء دراجة نارية لتسهيل تنقلاتي، إلا أن البنك يرفض منحي قرضاً ثالثاً. فهل هذا طبيعي؟ **ما الذي يمكنني فعله بهذا الخصوص**

التشـــــــــقيف المـــــــــالي

مبادئ حماية الزبون المطبقة

منع المديونية الزائدة

نعم، فهذا طبيعي جداً. فلا وجود لهكذا حق في اقتراض الأموال . فبمنعهم لزبائنهم من الوقوع تحت ثقل الديون، فإن المصرف هنا يقوم بحمايتك. فالمبدأ يتطلب أن تقوم المؤسسات المالية باتخاذ التدابير التي تضمن بأن القروض لا يتم منحها ما لم يكن المقترض قادراً على إثبات مقدرته على رد الدين. وبأن القرض لن يؤدي إلى وضع المقترضين في خطر الوقوع في المديونية الزائدة.

بطاقة الوصف رقم (3)

أنا زبون لإحدى المؤسسات المالية. حاولت كثيراً فهم المصطلحات والشروط والرسوم المصاحبة للمنتج الادخاري، إلا أن الكتيب الخاص بمعلوماتها الذي أعطوني إياه، مطبوع بخط صغير جداً، كما أنني لم أفهم كافة المصطلحات المستخدمة. **ما الذي علي فعله؟**

التثقيف المالي

مبادئ حماية الزبون المطبقة

الشفافية

عليك أن تطلب من طاقم الموظفين في المصرف، تزويدك بمعلومات إضافية. فهذا حقك، والمؤسسات المالية ملزمة بالامتثال لمبدأ تقديم نظام رسوم واضح ومسؤول. وبعبارة أخرى، فإن الرسوم والشروط المصاحبة للمنتجات المالية، يجب أن تكتب بوضوح ويتم إيصالها للزبائن بلغة يسهل فهمها.

بطاقة الوصف رقم (4)

لدي حساب جاري وحساب إدخار لدى إحدى المؤسسات المالية. ولكنني لست سعيداً لأنه على دفع رسوم إدارية عالية على حسابي الجاري، فيما المرابحة التي آخذها على حساب الإدخار منخفضة جداً. هذا يبدو غير عادل بالنسبة لي. **فهل هذا طبيعي؟**

التثقيف المالي

مبادئ حماية الزبون المطبقة

التسعير المسؤول

اطلب من الموظف المسؤول عن حساباتك في البنك أن يزودك بمعلومات إضافية. فعلى المؤسسات المالية أن تضمن بأن رسومها، شروطها وإجراءاتها ستكون في متناول الزبائن ليتمكنوا من تحقيق أرباح معقولة لأعمالهم. فعلى المؤسسات المالية القيام بالجهد اللازم لضمان أن الأموال المودعة لديهم ستحقق أرباحاً ينتجها معدل مرابحة عادل.

بطاقة الوصف رقم (5)

أنا مثقل بالديون ولم أعد قادراً على تسديد أقساط ديوني لأنني قد فقدت عملي مؤخراً. لدي خوف مما قد يقوم به البنك إذا ما توقفت عن تسديد الديون. **فهل باستطاعتهم القدوم إلى منزلي ومصادرة ممتلكاتي أو ممتلكات عائلتي، أو ربما أسوأ من ذلك؟**

التثقيف المالي

مبادئ حماية الزبون المطبقة

آليات معالجة الشكاوى

على المؤسسات المالية امتلاك آليات للتدخل في الوقت المناسب في حالة حدوث مشاكل واحتجاجات من طرف زبائنهم. فعليهم استخدام تلك الآليات في فض المشكلات الشخصية وتحسين منتجاتهم وخدماتهم.

بطاقة الوصف رقم (6)

أنا أختلف بشدة مع البنك بخصوص ما حصل مؤخراً. فإلى من يجب أن ألجأ؟ **هل هناك في البنك من بإمكانه مساعدتي؟**

التثقيف المالي

مبادئ حماية الزبون المطبقة

آليات معالجة الشكاوى

على المؤسسات المالية امتلاك آليات للتدخل في الوقت المناسب في حالة حدوث مشاكل واحتجاجات من طرف زبائنهم. فعليهم استخدام تلك الآليات في فض المشكلات الشخصية وتحسين منتجاتهم وخدماتهم

بطاقة الوصف رقم (7)

إن موظف البنك الذي يقوم بالإشراف على حسابي، لديه علم بأنه قد وصلني مبلغ كبير من المال في الشهر الماضي. فهل بإمكانه مناقشة الأمر مع أحد أفراد عائلتي من دون تصريح مني؟

التثقيف المالي

مبادئ حماية الزبون المطبقة

خصوصية بيانات العميل

إن الخصوصية في كل ما يتعلق ببيانات الزبائن، يجب احترامها وفقاً للقوانين والأنظمة التي تفرضها القوانين في كل دولة. فلا يجوز استعمال تلك البيانات إلا لأغراض محددة يسمح بها القانون، ما لم يتم الاتفاق على عكس ذلك مع الزبون.



G



إدارة المخاطر والتأمين

التثقيف المالي
إختبار

G1. أي من الجمل الآتية، لا علاقة لها بالتأمين؟

- ☐ a. التعرض للإفلاس.
- ☐ b. أن تكون حزيناً.
- ☐ c. التعرض إلى حادث عمل.
- ☐ d. الوقوع ضحية للنيران.

G2. تستعرض اللائحة في أدناه، تدابير الحماية من المخاطر، ما عدا واحدة، ما هي؟

- ☐ a. إمتلاك المدخرات.
- ☐ b. الاشتراك في برنامج للتأمين.
- ☐ c. إرسال الأموال.
- ☐ d. استخدام الناموسية.

G3. يوفر لنا التأمين حماية ضد احتمال الخسارة

☐ a. صح ☐ b. خطأ

G4. ما هو الاستثناء

- ☐ a. مستند تعطيه شركة التأمين إلى حامل البوليصة ينص على أحكام وشروط عقد التأمين.
- ☐ b. شرط محدد، ظرف، أو وضع عادة ما يتم ذكره في العقد، بأنه غير مغطى بالتأمين.
- ☐ c. مطالبة بالدفع عن خسارة مغطاة بالتأمين .

الإجابات: G1: b; G2: c; G3: a; G4: b

1. إدارة المخاطر

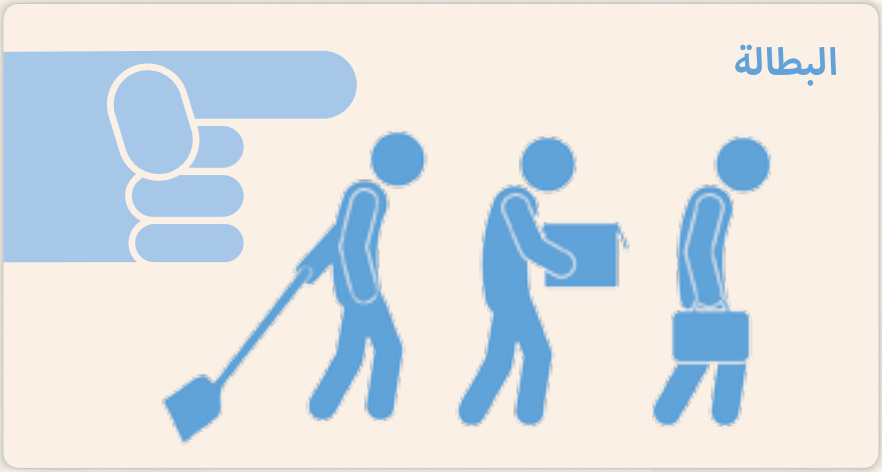
الخطر هو حدث متوقع إلى حد ما قد يكون له تأثير ضار علينا أو على عوائلنا. تختلف احتمالات المخاطر، كما تختلف عواقبها ما بين بسيطة و بالغة الخطورة، تبعاً لطبيعة الخطر، ولمواصفات الأشخاص أو الأماكن المتأثرة به.

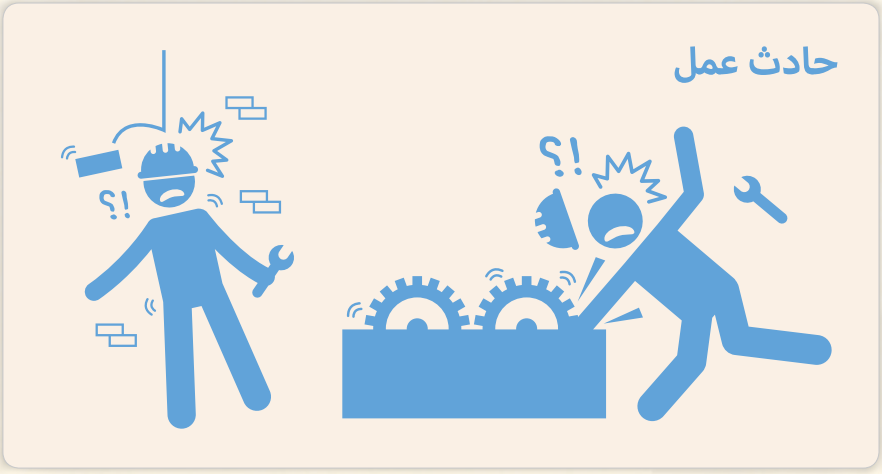
التعريفات

الخطر هو موقف يكون فيه احتمال تهديد بأن شيء غير مرحب به أو غير مرغوب فيه سيحدث.

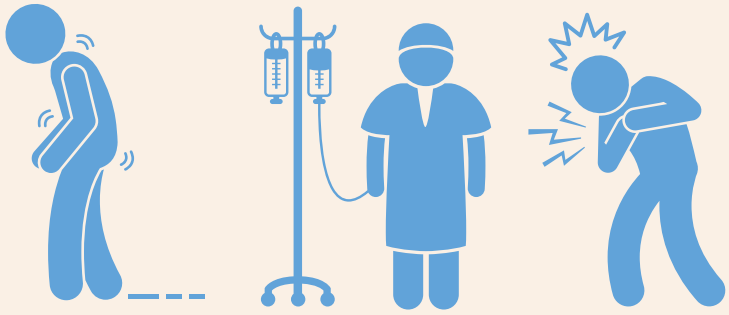
أداة التدريب المساعدة G1.1

بطاقات توصيف المخاطر





المرض



موت



حريق



مـع الأخـذ بالاعتبـار، المخاطـر الـتي يمكـن أن تواجههـا أنـت وعائلتـك، اكتـب المخاطـر داخـل المربعـات تبعـاً لتواترهـا (احتمـال وقوعهـا) وكلفتهـا. كمثـال عـلى ذلـك، فالمـوت شيء مـا نـادر الحـدوث نسـبياً (مـرة!) إلا أن تكاليفه باهظة على العائلة.

		التكلفة		
		مقبولة	كبيرة إلى حد ما	كبيرة جداً
التكرار	متكرر			
	متوسط التكرار			
	نادر			

كمـا تـرون، تختلـف احتمـالات حـدوث المخاطـر، كمـا تختلـف عواقبهـا فيمـا بـين بسـيطه الى بالغـه الخطوره، تبعا لطبيعه الخطر وخصائص الشخص او المكان المتاثر به.

تذكر!

هناك العديد من التدابير الوقائية التي يمكنك اتخاذها لحماية نفسك:

- استبعاد/ تلافي الخطر (مثل، تفريش الأسنان)
- تحويل الخطر نحو طرف ثالث (كجمعية منفعة متبادلة، أو شركة تأمين)
- توقع تأثيرات الخطر والاستعداد لمواجهته (بالادخار، على سبيل المثال)



هنـاك العديـد مـن التدابـير الوقائيـة الـتي يمكنـك اتخاذهـا لحمايـة نفسـك وعائلتـك مـن هـذا الخطـر.
اكتب تلك التدابير تحت مظلة

أداة التدريب المساعدة G1.2

مظلتي



رسائل أساسية

- المخاطر متأصلة في الحياة.
- بعض المخاطر يمكن توقعها، وأنت بحاجة إلى اتخاذ التدابير المؤدية إلى التقليل من تأثيراتها.
- مـن الـضروري الاحتفـاظ بصنـدوق للطـوارئ كي لا تتأثـر كثـيراً بالحـالات الطارئـة البسـيطة؛ الادخـار أسـاسي للتقليل من قابليتك للتأثر.
- بالنسبة للأنواع الأخرى من الطوارئ، قد تكون المدخرات الشخصية غير كافية: وهنا يأتي دور التأمين.
- عليك اتخاذ التدابير لحماية نفسك وعائلتك.

2. نصائح لتنشئة صندوقك للطوارئ

- ابدأ بوضع بعض المال جانباً للطوارئ الشخصية، بشكل يومي أو أسبوعي، حتى ولو كانت المبالغ صغيرة، شيئاً فشيئاً، سينمو صندوقك.
- احتفظ بمالك في مكان آمن، من الأفضل خارج البيت، حيث لا يطاله أحد. فتح حساب إدخار، إن أمكن قد يكون فكرة جيدة.
- قم بادخار مبالغ متفاوتة، تبعاً للمبلغ الذي تتقاضاه في أي مناسبة محددة. فليس من الضروري أن تدخر نفس المبلغ في كل مرة.
- افعل كل ما بوسعك لتخفيض النفقات غير الضرورية. كل شخص بإمكانه الادخار بغض النظر عن مقدار ما يكسبه، حتى ولو كان مبلغاً صغيراً.



دراسة حالة رقم (1)

صندوق منى للطوارئ

قررت منى إنشاء صندوق للطوارئ. لفعل ذلك، تقرر وضع جدول يشير إلى كل إيرادات العائلة خلال السنة الماضية. يبدو الجدول على هذا الشكل.

مدخول عائلة منى على مدى السنة

الشهر	المبلغ بالجنيه
يناير	1471
فبراير	1400
مارس	1470
ابريل	1400
مايو	1550
يونيو	1550
يوليو	1550
أغسطس	1470
سبتمبر	1400
أكتوبر	1470
نوفمبر	1400
ديسمبر	1510
المجموع	**17840**

أسئلة تتعلق بمنى وعائلتها

- ما هو إجمالي المبلغ الذي تكسبه عائلة منى على مدى 12 شهراً (آخذين بالاعتبار إمكانية كون الدخل ثابتاً أو متغيراً)؟
- ما هو معدل الدخل الشهري للعائلة؟
- ما هو إجمالي المبلغ الذي يحتاجون لادخاره في صندوق الطوارئ؟

تذكر!

أن صندوقك للطوارئ مخصص لتغطية نفقات الطوارئ الصغيرة نسبياً. فمعظمكم لن يكون قادراً على وضع المال جانباً لمواجهة الطوارئ الكبرى، كالعلاج الطبي طويل المدى، أو موت أحد أفراد العائلة.

إذا كنت تخطط للطوارئ، فإنك على الأغلب سوف تتمكن من تحقيق أهدافك. إذا كان لديك صندوق للطوارئ، فسوف تتفادى السحب من مدخراتك التي خصصتها لإنشاء عمل تجاري، أو إدخال تحسينات على المنزل، أو الاستثمار في التعليم (لنفسك، أو لأولادك). كما ستتفادى الاستدانة مع دفع فوائد مرتفعة.



3. افهم بوليصة التأمين

التأمين: ما الفكرة؟

إن مبدأ التأمين، هو أن ندافع عن أنفسنا ضد خطر قد نواجهه (حادث، مرض، سرقة...) وأن نضع جانباً بعض المال، كي نتلقى تعويضاً يوم سيقع هذا الحدث.

التعريفات

التأمين، هو شكل من أشكال الحماية لكل من شارك في عقد تأمين، في شكل تعويض مالي، نتيجة حوادث أو حدث مغطى بالتأمين.

جمعية المنفعة المتبادلة، هي منظمة لا تبتغي الربح، مملوكة من قبل أعضائها بشكل جماعي. وهي تقدم التأمين إلى أعضائها. وتعمل من أجل مصلحتهم.

شركة التأمين، هي مؤسسة تجارية تقوم بتقديم خدمات التأمين. كما أن هدفها جني الأرباح.



دراسة حالة رقم (2)

فاطمه تجرح يدها

ذات يـوم في مزرعـة الدجـاج الـتي يمتلكونهـا، وقـع لفاطمـه حـادث مـع الأدوات الـتي تسـتخدمها لإصـلاح شريـط سـياج المزرعـة. لقـد عملـت مـا باسـتطاعتها لإيقـاف النزيـف وتضميـد الجـرح. حاولـت تجاهـل الألـم، إلا أن إصبعهـا قـد تـورم بشـكل سيء في ذلـك المسـاء. حاولـت أن تعمـل في اليـوم التـالي، إلا أن ألمهـا كان شـديداً. لقـد كانـت خائفـة مـن أن تضطـر إلى الدخـول في علاجـات مكلفـة، كالأشـعة السـينية، الضمـادات، والأدويـة، وقـد لا يكـون لديهـا المـال الـكافي لذلـك. عـادة مـا يقـوم المركـز الطـبي المحـلي بالاهتمـام بالحـالات البسـيطة، و تقديـم العلاجـات الأوليـة مجانـاً، إلا أن بـاقي التدخـلات الطبيـة قـد يكـون باهـظ التكاليـف. فـلا مـوسى ولا هـي لديهـم أي بوليصـة للتأمـين. لقـد كانـت قلقـة بمـا قـد يحـدث فيمـا لـو احتاجـت إلى أدويـة وعنايـة طبيـة مكلفـة. لقـد قـررت الانتظـار لعـدة أيـام، وعنـد الحاجـة، سـوف تطلـب مـن أحـد الزمـلاء بعـض المـال لتدفـع ثمـن العـلاج المكلـف. إنهـا ترغـب في تفـادي اقتراض المال، فيما لو حدث لها شيء مماثل مرة أخرى.

دراسة حالة رقم (3)

معاويه يجرح قدمه

بالأمـس، وقـع لمعاويـه حـادث داخـل مزرعتـه. فخـلال العمـل مـع الماشـية، خطـت إحـدى الأبقـار عـلى قدمـه. في البدايـة، لـم يبـدو عـلى قدمـه أي أثـر لإصابـة، إلا أنـه عنـد المسـاء تورمـت بشـكل كبـير. منـذ بعـض الوقـت، فهـو وجميـع موظفيـه مسـجلون رسـمياً كمسـتخدمين في المزرعـة. بنـاءً عـلى نصيحـة زميـل لـه يعمـل في قطـاع تربيـة الماشـية، قـام بـشراء بوليصـة تأمـين تغطـي مصاريـف حـوادث العمـل، كالعنايـة الطبيـة، الأدويـة، الاستشـارات الطبيـة والاستشـفاء. مبلـغ صغـير يسـتقطع مـن راتـب كل موظـف شـهرياً ثمنـاً لهـا. إنهـا المـرة الأولى الـتي يواجـه فيهـا معاويـه حادثـاً منـذ شرائـه للبوليصـة. لقـد قـرر الاتصـال بالشركة ليسألهم عن مسار الإجراءات الواجب اتباعه. لقد شفي معاويه ولم يعد بحاجة لدفع الفواتير بنفسه.

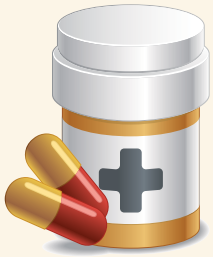


2. نصائح لتنشئة صندوقك للطوارئ

لعبة وعاء الكنز



3





أدوية

التثقيف المالي

لعبة وعاء الكنز



7





مستشفى

التثقيف المالي

لعبة وعاء الكنز







صحة جيدة

التثقيف المالي

لعبة وعاء الكنز



4





طبيب

التثقيف المالي

اللعبة
لعبة وعاء الكنز

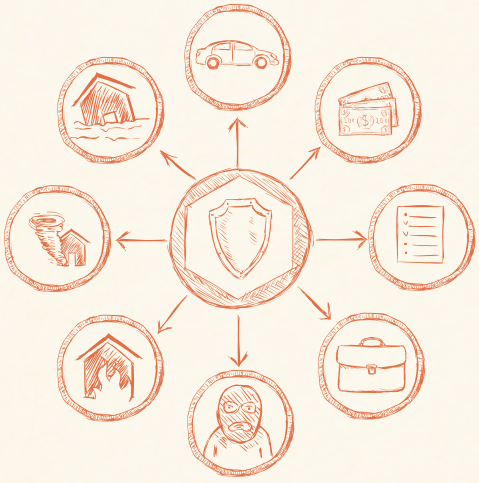
لن تعرف أبداً متى وكم سوف تدفع من أجل صحتك. ففي بعض الأحيان تكون النفقات الصحية كبيرة جداً بما يتجاوز قدراتنا المالية. وهذا هو سبب أهمية تجميع المخاطر من خلال الاشتراك في التأمين.

إن السر في تجميع المخاطر، يكمن في حقيقة أن نساهم جميعاً بجزء من مواردنا في وعاء مشترك. فلا نحتاج للسحب منه جميعنا في نفس الوقت. وعليه، فإن التأمين يعمل فقط حينما نساهم فيه معاً.

عليك أن تدفع مسبقاً لتكون متأكداً من حصولك على خدمات الرعاية الصحية التي يغطيها التأمين. إن مدى الخدمات التي يمكنك الحصول عليها، يعتمد على مدى مساهمتك. فكلما ساهمت أكثر، ستتمكن من الحصول على خدمات أكثر.

رسائل أساسية

- التأمين هو وسيلة حفظ للدخل وحماية اجتماعية.
- أن تكون مؤمناً، أي أن تتقي المخاطر.
- التأمين: هو تجميع للمخاطر.



ملاحظة: بعض العاملين، وخصوصاً ممن يتلقون رواتبهم من المؤسسات الرسمية (أي المسجلة في الدولة وتقوم بدفع الضرائب) لديهم تغطية بالتأمين، إلا أنهم في الأغلب لا يعرفون ماذا تغطي أو كيف يستخدمونها. ففي بعض الأحيان، لا تقوم شركة التأمين بشرح آلية التأمين بشكل واضح، كما يستخدمون مصطلحات معقدة.

تذكر: المعرفة قوة. عليك أن تعرف ما هو التأمين (الحوادث المغطاة، الدفع، كيف تقوم بالمطالبة) احتفظ ببطاقة التأمين معك دائماً، إن كان لديك واحدة.

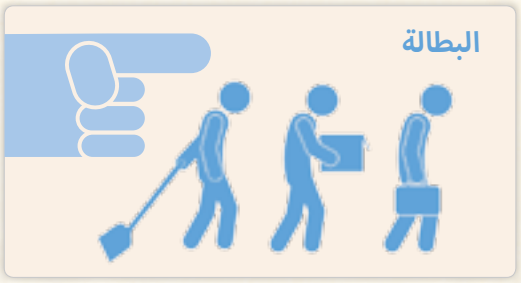


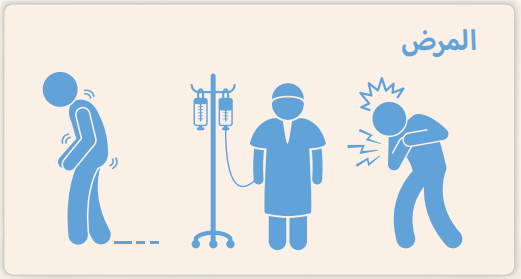
4. كيفية استخدام بوليصة التأمين

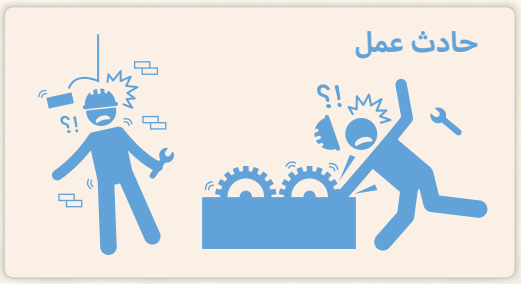
يواجه الناس بمختلف أنواع المخاطر في مسار حياتهم، ففي كل مرحلة من مراحل حياتهم هناك عدد من المخاطر المختلفة، بعضها عام ويحدث مع أي كان. أما البعض الآخر فهو خاص بفئة معينة من الناس.

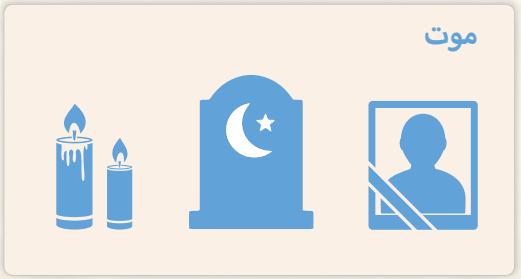
أداة التدريب المساعدة G3.1

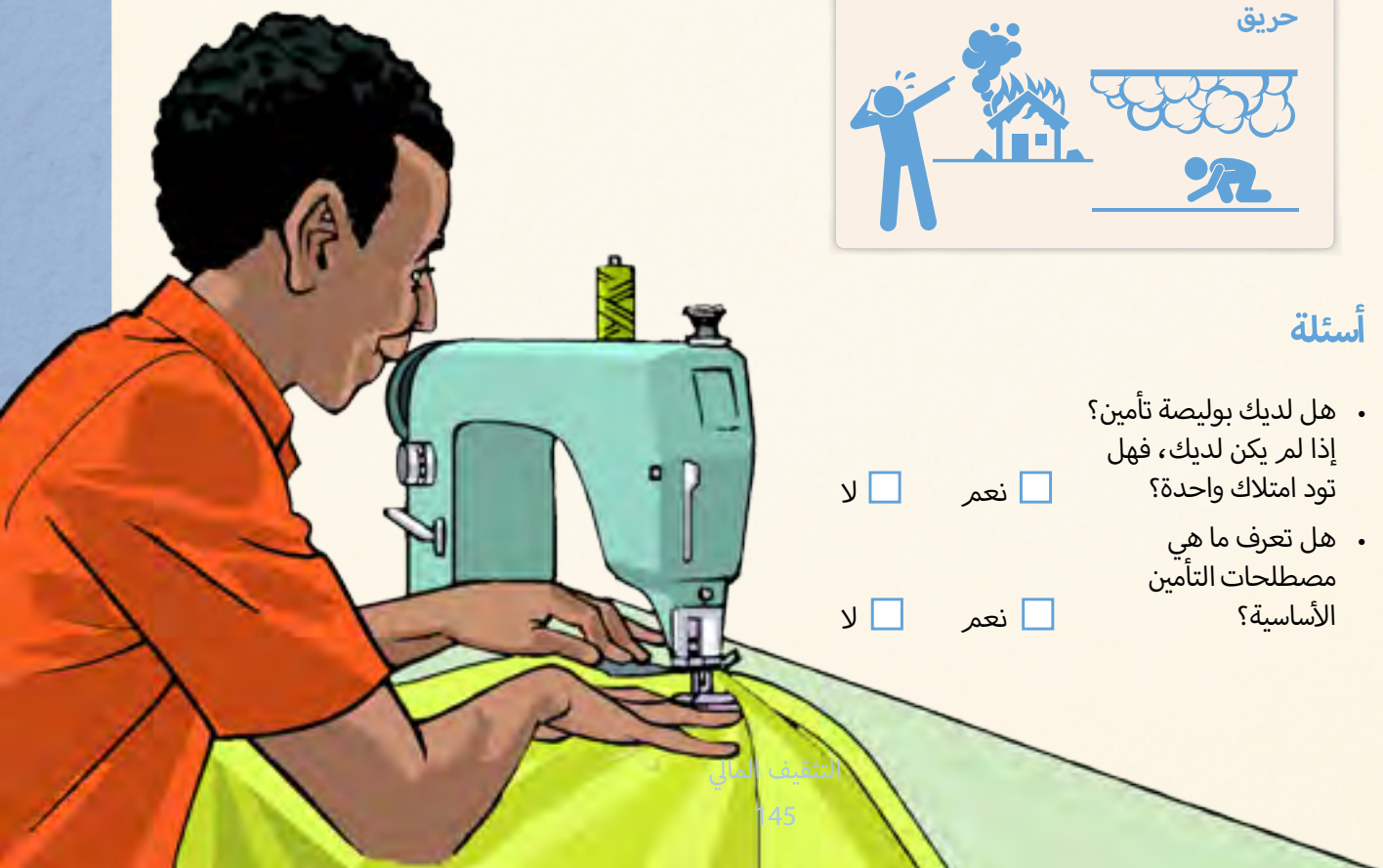
بطاقات المخاطر











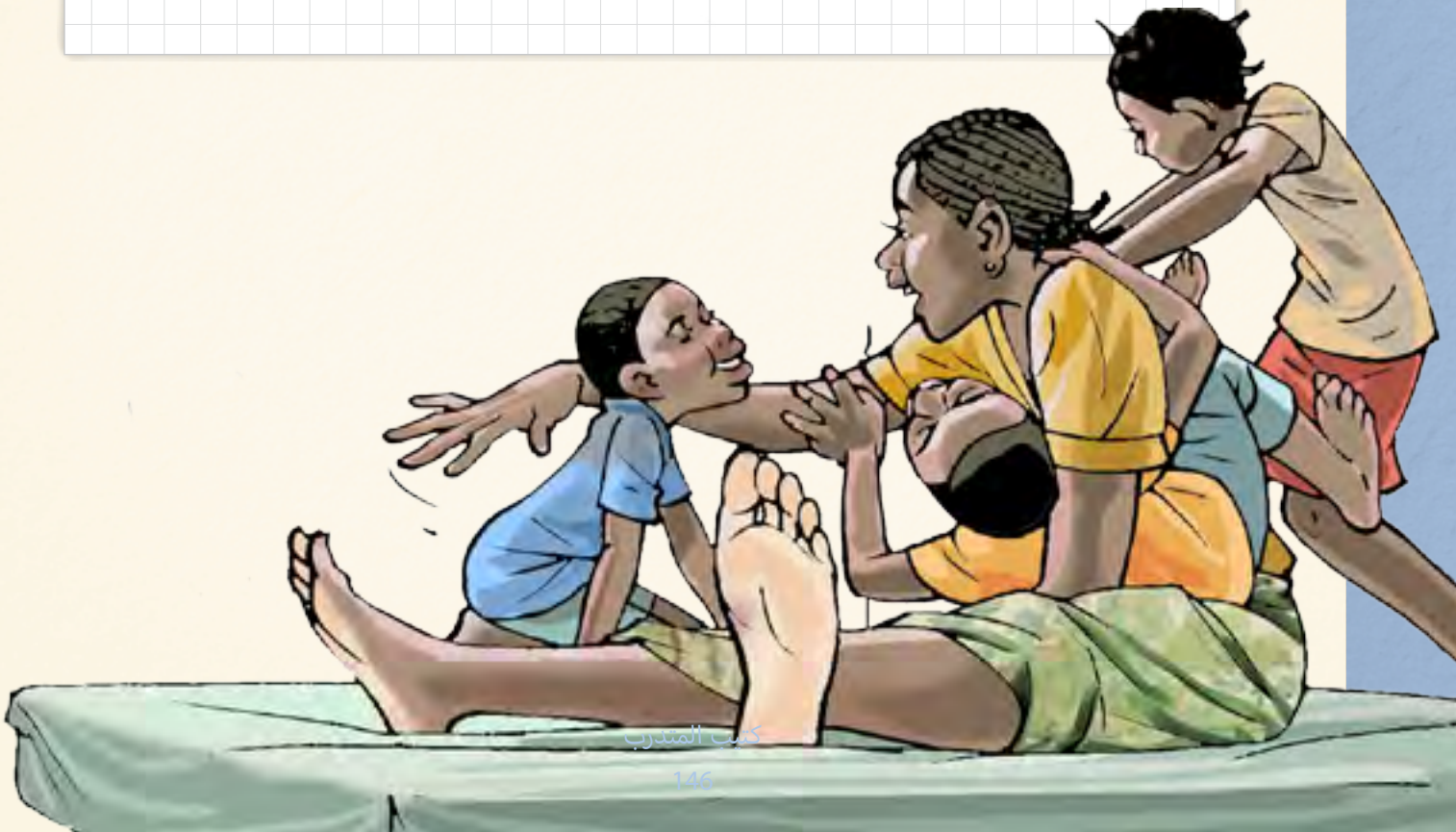
أسئلة

- هل لديك بوليصة تأمين؟ إذا لم يكن لديك، فهل تود امتلاك واحدة؟ ☐ نعم ☐ لا
- هل تعرف ما هي مصطلحات التأمين الأساسية؟ ☐ نعم ☐ لا

دعونا نراجع المصطلحات الأساسية والتعريفات

مصطلحات التأمين الأساسية	
التعويض أو الصرف	• المبلغ الذي تدفعه شركة التأمين للشخص المؤمّن عند حصول الحدث الذي تم التأمين ضده (غالباً ما يشار إليه بالخطر: حادث، حريق، مرض...) وموضوعاً لتقديم مطالبة مشروعة.
البوليصة	• الاتفاقية بين المؤمّن (الزبون) و شركة التأمين. تحدد البوليصة الأحكام، الشروط، المدة، والمخاطر التي تغطيها مع الاستثناءات.
القسط	• ثمن أو تكلفة بوليصة التأمين، غالباً ما تجزأ إلى دفعات شهرية أو فصلية.
المؤمّن/ العضو/ المستفيد	• الشخص الذي سيتسلم التعويض عند وقوع الخطر الذي يغطيه التأمين.
المطالبة	• طلب التعويض بعد الخسارة التي تغطيها بوليصة التأمين.
بطاقة التأمين	• بطاقة يصدرها متعهدو التأمين كدليل على أن حامل البوليصة قد قام بتسديد قسط التأمين.

للتقدم بمطالبة ناجحة، عليك اتباع بعض الخطوات. تذكر أنك ستحتاج إلى ملء نموذج مطالبة مع إرسال كافة المستندات اللازمة.



أداة التدريب المساعدة G3.2
مراحل التقدم بمطالبة التأمين

مراحل التقدم بمطالبة التأمين

املأ نموذج المطالبة في أقرب وقت بعد حدوث الضرر أو الخسارة (خلال 12 شهراً، بناء على شروط البوليصة).

التثـــــــقيف المـــــــالي

مراحل التقدم بمطالبة التأمين

قدم المستندات التالية: رسالة مطالبة موقعة من قبل المستفيد، تقرير من مركز الشرطة/ أو تقرير طبي صادر عن مستشفى، صورة عند الحاجة، بالاعتماد على نوع الحالة، بطاقة عضوية حامل البوليصة، صورة عن مستند إثبات الهوية....

التثـــــــقيف المـــــــالي

مراحل التقدم بمطالبة التأمين

التحقق من أن التعويض المدفوع يتطابق مع المنفعة المتوجبة الدفع

التثـــــــقيف المـــــــالي

مراحل التقدم بمطالبة التأمين

إذا لم يدفع لك خلال سبعة أيام (أو خلال الوقت المحدد في بوليصة التأمين) اتصل بالشركة مجدداً، للتحقق من مسار المعاملة

التثـــــــقيف المـــــــالي

مراحل التقدم بمطالبة التأمين

إذا قبضت أقل مما تتوقعه، قم بإسماع شكواك، إعرف السبب وحاول أن تعالجه.

التثـــــــقيف المـــــــالي



رسائل أساسية

- من أجل إيجاد منتج التأمين الأكثر تناسباً مع احتياجاتك، عليك أن تحدد أولاً ماهية المخاطر التي تواجهك وتواجه الأشخاص الآخرين، والتي تريد التأمين ضدها.
- يستخدم التأمين مصطلحات محددة - فعليك أن تتعلمها جيداً، لكي تستطيع فهم المتاح منها، واتخاذ قرار مبني على المعلومات.
- كل خطر مؤمن قد يتطلب مستندات مختلفة عند التقدم بالمطالبة.

5. الاختيار الصحيح لمنتج التأمين

سوف نقوم الآن بمساعدة شخصياتنا (الافتراضية) على تجاوز بعض الشكوك التي قد تساورهم حول بوليصات التأمين الصحي التي قاموا بشرائها.

أداة التدريب المساعدة G4.1

دراسة حالات في التأمين الصحي

دراسة حالة رقم (1) والد منى

قام والد منى بالتسجيل في بوليصة تأمين صحي له ولوالدته. يستخدم جزءًا من الحوالات التي ترسلها منى لدفع أقساط التأمين. خلال السنة الأولى ، لم يعاني أي منهم من أي مشاكل صحية. اعتقد والد منى أنه يجب عليه استرداد بعض أقساطه على الأقل ، لأنه لم يستخدم سياسة الحصول على الرعاية الصحية.

- **هل يحق لوالد منى استرداد الأموال؟ لماذا؟**

دراسة حالة رقم (2) معاويه

اشترى معاويه بوليصة تأمين صحي. خلال الشتاء، يأتي أحد أقاربه للسكن معه، حيث سيقوم بمعاونته في المزرعة. يصاب قريبه بانفلونزا حادة، وينقل الى المستشفى.

- **هل ستغطي بوليصة معاويه تكاليف العناية الطبية لقريبه؟ لماذا؟**

دراسة حالة رقم (3) ماريا

تخشى ماريا من عدم قدرتها على تسديد قسط بوليصة التأمين الصحي التي عرضت عليها. هي تدرك أنها سوف تكون بحاجة لإجراء عملية جراحية لركبتها في السنة القادمة حيث لازالت تعاني من آلامها منذ فترة طويلة.

رغم أن القسط يسمح بالتغطية الصحية لمدة سنة، إلا أنها ترغب في المشاركة ببوليصة لمدة ثلاثة أشهر فقط، ابتداءً من الشهر الذي يسبق إجراء العملية ولغاية شهرين من بعد إجراء العملية.

- **هل بمقدور ماريا شراء بوليصة تأمين لثلاثة أشهر فقط؟ لماذا؟**

رسائل أساسية

- قد يبدو التأمين معقداً. ولكن، بما أنك أصبحت ملماً بالمبادئ، يمكنك تقييم ما إذا كانت الحماية التي تؤمنها لك البوليصة تستحق ما تدفعه من تكلفة.
- إذا كنت تريد شراء بوليصة تأمين صحي، عليك أن تقرر مَن مِن أفراد العائله ستضمنه تلك البوليصة. بعض الشركات تعرض حزمة كاملة للعائلة المؤلفة من أربعة أفراد، و تقوم بتحميلك رسوماً إضافية عن كل فرد إضافي.
- من المهم جداً أن نتعلم القواعد التي تستخدمها كل بوليصة في احتساب قسط التأمين العائلي.
- بوالص التأمين ليست متشابهة. من المهم فهم البوليصة وشروطها قبل الاشتراك بها. كن واثقاً، وتحدث إلى وكيل التأمين، رب العمل، أو إلى ممثل نقابة العمال إن كان لديك أية شكوك.
- إذا كنت مهتماً بشراء بوليصة تأمين، أو إذا كان لديك أي سؤال، تحدث فوراً مع وكالة التأمين، رب العمل، أو ممثل نقابة العمال.

ملاحظات

المرفقات والمستندات الأساسية

تحديات تخصيص المال لصندوق الطوارئ	النصائح
أفضل إعطاء كل ما أكسبه لأهلي وعائلتي (الالتزامات العائلية شديدة، خصوصاً في حالة الشباب والمهاجرين)	• ادخر للطوارئ الشخصية ليمكنك العناية بنفسك حين لا تتمكن عائلتك من مساعدتك، (خصوصاً لأولئك الذين يعيشون بعيداً عن بيوتهم) • ابدأ بوضع بعض المال جانباً بشكل يومي أو أسبوعي للطوارئ الشخصية. حتى ولو كانت المبالغ صغيرة، شيئاً فشيئاً سوف ينمو صندوقك
حين أترك المال في غرفتي، أخاف من سرقته أو ضياعه	• احتفظ بمالك في مكان آمن، من الأفضل خارج البيت، وبالتالي لن يستولي عليه أحد. • افتح حساب إدخار (لصندوق الطوارئ، يكون الحل الأفضل في حساب مرن، أي بإمكانك السحب منه في أي وقت)
إن دخلي غير منتظم (موسمي)	• ادخر بمبالغ متغيرة، تبعاً لكيف يدفع لك، وفي أي مناسبة
علي الاستعانة بكل ما يتبقى لدي من دخل، من أجل تسديد الديون	• قم بوضع جدول زمني لتسديد الديون، بدءاً بتلك التي تدفع عليها فوائد عالية. • بنفس الوقت، ابدأ بوضع بعض المال جانباً للطوارئ الشخصية، و بشكل يومي أو أسبوعي، حتى ولو كانت المبالغ صغيرة فإن ادخارك سوف ينمو.
بالكاد أستطيع تغطية احتياجاتي الأساسية	• افعل كل ما باستطاعتك لاستقطاع المصاريف غير الضرورية • باستطاعة أي كان أن يدخر مهما قل دخله (خصص مبلغاً صغيراً بالعملة المحلية لوضعه جانباً كل يوم، أسبوع، أو شهر).

الأجوبة على التمارين
أداة التدريب المساعدة G4.1



حل دراسة حالة رقم (1)

هل والد منى مخول حق الاسترداد؟ لماذا؟

والد منى لا يحق له الاسترداد ، لأن الغرض من تأمينه الصحي هو الحماية ضد المخاطر. حتى لو لم يمرض أحد في عائلته أولم يحتاج لرؤية طبيب ، أقساطه لا يتم ردها.



حل دراسة حالة رقم (2)

هل ستغطي بوليصة معاويه تكاليف العناية الطبية لقريبه؟ لماذا؟

كلا، بوليصة معاويه تبين بوضوح أنها لا تغطي قريبه. فالبوليصة من هذا النوع، عادة ما تغطي أفراد العائلة المباشرين (الزوج، الزوجة، الأطفال). الاستثناء الوحيد الممكن، هو أن يقوم معاويه بدفع قسط إضافي للتأمين على قريبه قبيل استلامه للبوليصة.



حل دراسة حالة رقم (3)

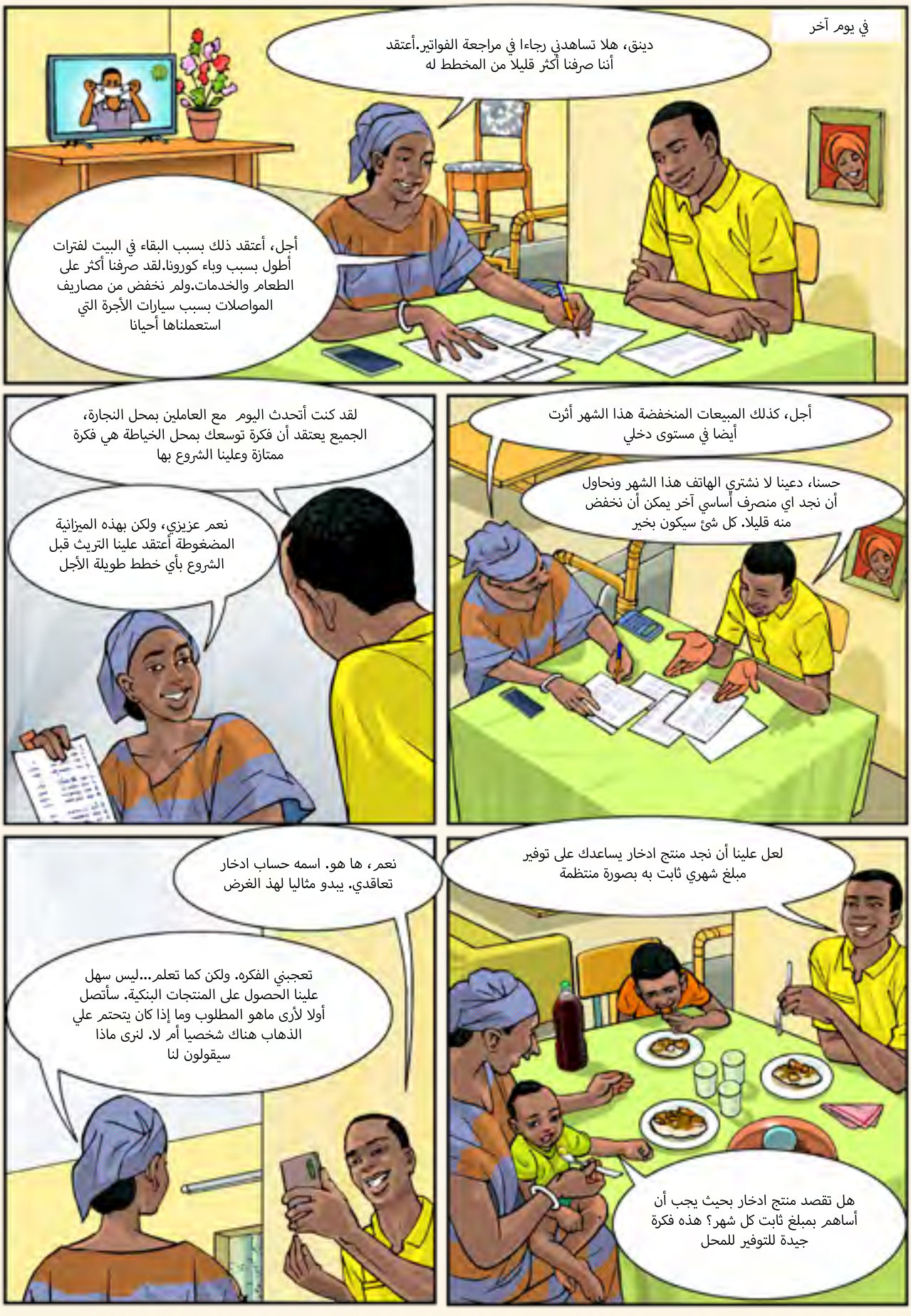
هل بمقدور ماريا شراء بوليصة تأمين لثلاثة أشهر فقط؟ لماذا؟

ليس بمقدور ماريا شراء بوليصة لثلاثة أشهر، لأن البوليصة يتم وضعها عن مدة سنة. وهي لا تستطيع تغيير عدد الأشهر؛ بل عليها دفع القسط عن السنة بأكملها.

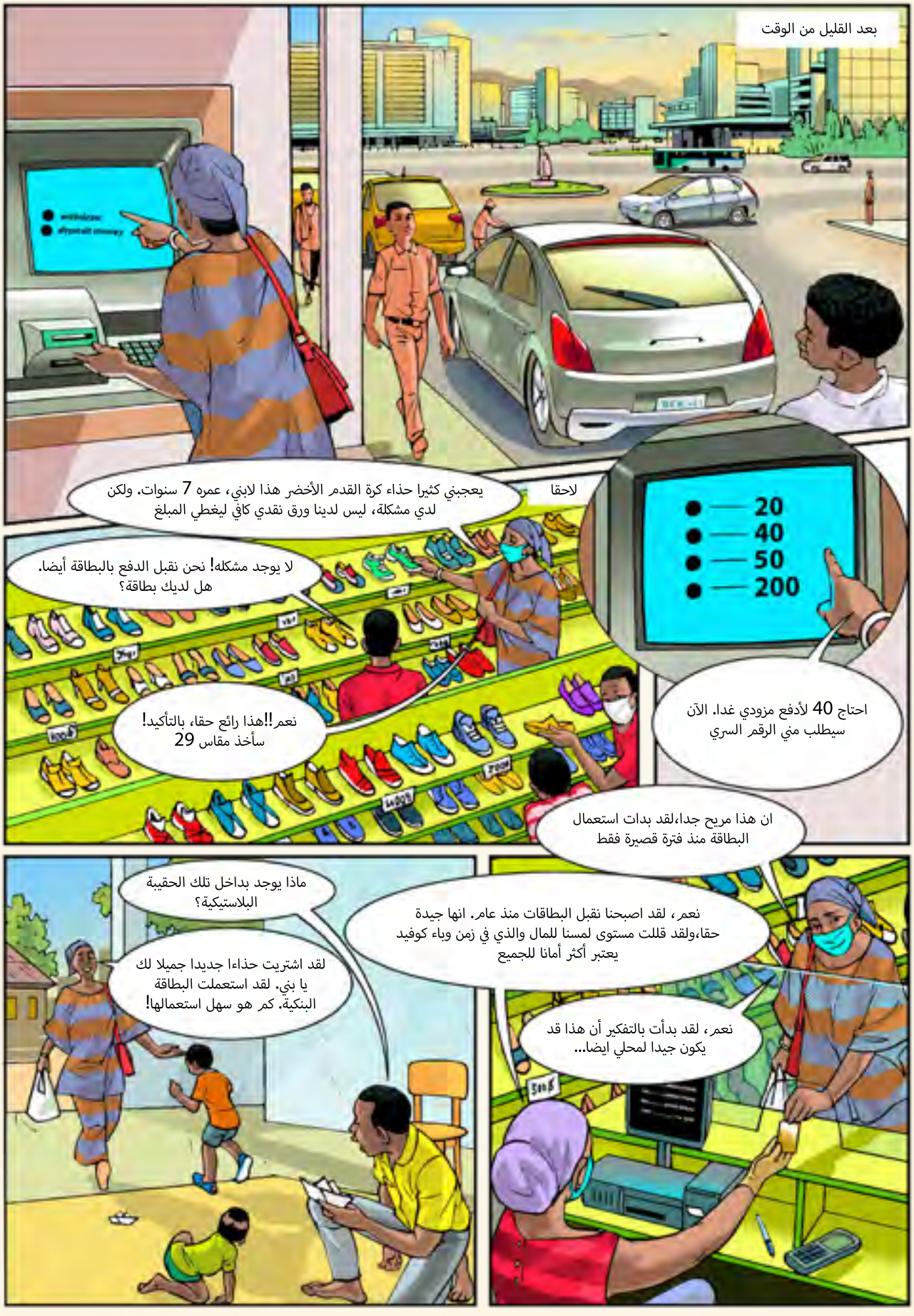
منى ودينق


منى في مشغل الخياطه
ياللعجب منى!
منتجاتك جميلة جدا!
يسعدني أنها أعجبتك. أحاول كل مجهودي أن أصنع منتجات جميلة بأفضل سعر
في المنزل بالمساء
عودا حميدا يا دينق، لقد عدت متأخرا اليوم
لقد كان يومي مشغولا بالمحل اليوم، كل يوم يمر يجعلني أفكر أكثر بتوسعة المحل كما أخبرتك سابقا
أهلا منى. نعم، لدينا الكثير من العمل اليوم بالمحل. ربما يوما ما يكون لدي محلي وجدولي الخاص. كيف كان يومك؟
بما أن الأطفال نيام الآن، ألا تعتقد ان الوقت سانح لنلقي نظرة علي ميزانية الأسرة مرة أخرى
لقد ساعدتنا كثيرا لفهم والتخطيط لدخلنا
الوقت متأخر؟ ألا تتعبين أبدا
ولكن نعم، أنت محقة، لنلقي نظرة على ميزانيتنا حتى نرى إن كان لدينا فائض من المال لمساعدة والديك بمشكلة السقف
تمام. لدي هنا جدول ميزانية فارغ. فالنستعمله و نرى ماهية موقفنا المالي
حسنا،لنبدأ بالدخل. المنصرفات الثابتة بداية، يجب أن نضع 600 جنيه من أعمال النجارة. للدخل المتغير سأضع مساهمتي المعتادة وهي 800 جنيه
لاتنسي أن الجار وافق على دفع 70 جنيها عن الطاولة الخشبية. عليك اضافة ذلك ايضا


حسنا، فلنرى موقف المنصرفات. هذا الجزء أصعب، لدي احساس أننا نصرف أكثر وأكثر باستمرار
علينا أن نتذكر اضافة المال الذي أرسلته لوالدي ، لقد زدت هذا الى 100 جنيه منذ الشهر الماضي
تذكري، لقد أردت تغيير هاتفك.لقد راجعت السعر ووجدت انه 120 جنيها
حسنا، سأضمنه لكن كمنصرف اختياري. لنرى إن كنا نستطيع تحمل تكلفته لهذا الشهر
هذا كل شئ،علينا متابعة كل الدخل والمنصرفات لأنهما يمكن أن يتغيرا بأي لحظة
أجل، بالتأكيد.أعتقد أن ميزانيتنا تبدو جيدة. فالنحاول الالتزام بها


في يوم آخر
دينق، هلا تساهدني رجاءا في مراجعة الفواتير.أعتقد أننا صرفنا أكثر قليلا من المخطط له
أجل، أعتقد ذلك بسبب البقاء في البيت لفترات أطول بسبب وباء كورونا.لقد صرفنا أكثر على الطعام والخدمات.ولم نخفض من مصاريف المواصلات بسبب سيارات الأجرة التي استعملناها أحيانا
أجل، كذلك المبيعات المنخفضة هذا الشهر أثرت أيضا في مستوى دخلي
حسنا، دعينا لا نشتري الهاتف هذا الشهر ونحاول أن نجد اي منصرف أساسي آخر يمكن أن نخفض منه قليلا. كل شئ سيكون بخير
لقد كنت أتحدث اليوم مع العاملين بمحل النجارة، الجميع يعتقد أن فكرة توسعك بمحل الخياطة هي فكرة ممتازة وعلينا الشروع بها
نعم عزيزي، ولكن بهذه الميزانية المضغوطة أعتقد علينا التريث قبل الشروع بأي خطط طويلة الأجل
لعل علينا أن نجد منتج ادخار يساعدك على توفير مبلغ شهري ثابت به بصورة منتظمة
هل تقصد منتج ادخار بحيث يجب أن أساهم بمبلغ ثابت كل شهر؟ هذه فكرة جيدة للتوفير للمحل
نعم، ها هو. اسمه حساب ادخار تعاقدي. يبدو مثاليا لهذ الغرض
تعجبني الفكره. ولكن كما تعلم...ليس سهل علينا الحصول على المنتجات البنكية. سأتصل أولا لأرى ماهو المطلوب وما إذا كان يتحتم علي الذهاب هناك شخصيا أم لا. لنرى ماذا سيقولون لنا

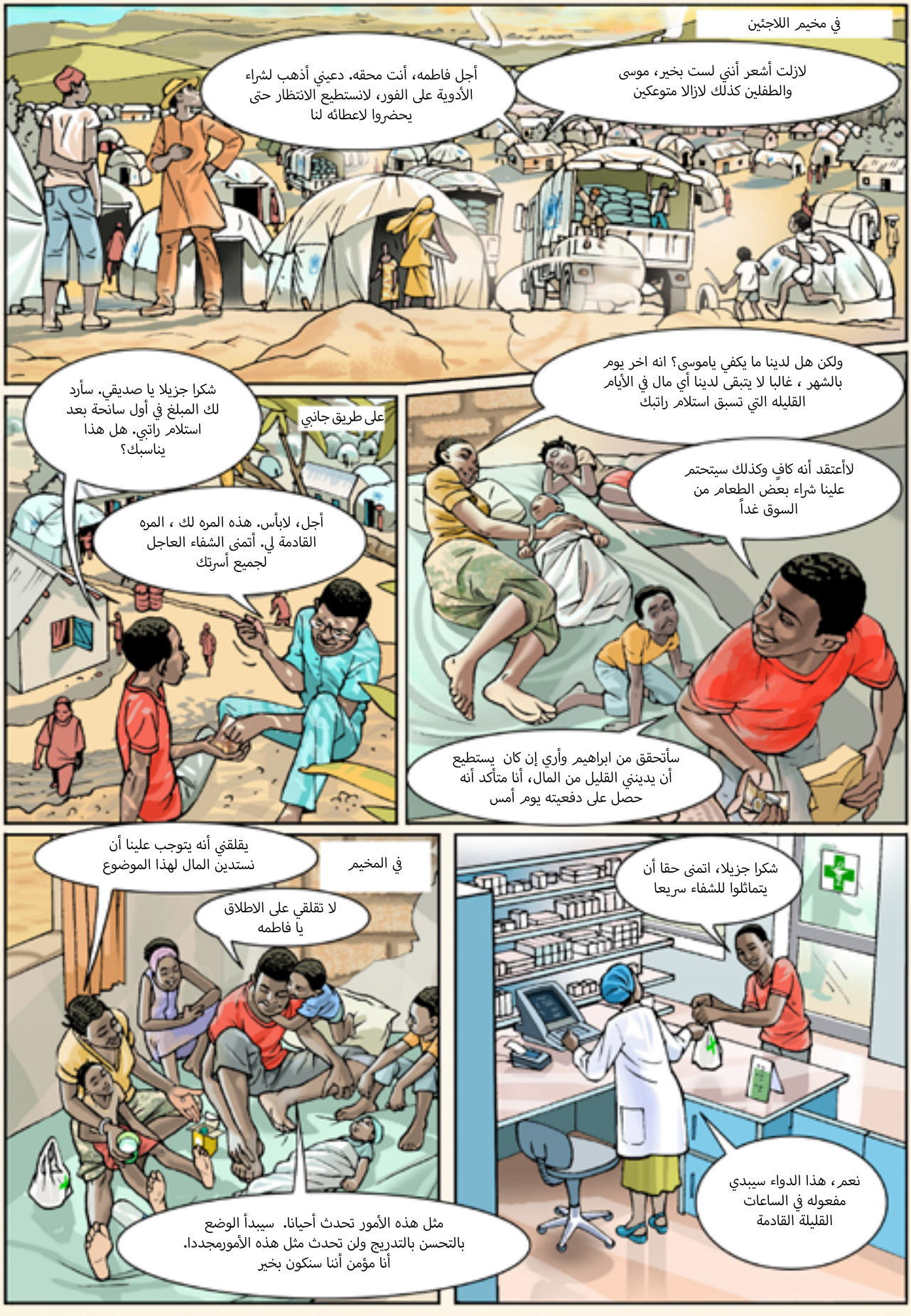

حسنا، شكرا لكل المعلومات. أتفهم أنه ليس أمر سهل جدا ولكن سأمر بك لاحقا هذا الاسبوع حتى نرى ماهو القرار
هذه كل مستنداتي لتري إن كنت مؤهلة لفتح حساب ادخار لديكم
نحن ننتظرك
BANK
دينق، لقد انهيت لتوي محادثة مع البنك. لقد اخبروني أنه لن يكون من السهل أن أحصل على قرض ولكن الأكثر احتمالية أن يفتحوا لي حساب توفير
هذه أخبار جيدة حقا!!
سيدة منى اخذين في الاعتبار الاوراق التي تقدمتي بها، لأرى أي مانع من أن نفتح لك حساب ادخار عادي لتبدئي باستعمال خدماتنا. رسوم هذه الخدمة منخفض للغاية وستحصلين على بطاقة بنكية
وماذا عن حساب الادخار التعاقدي؟ هل تقدمون هذه الخدمة؟ وماذا عن القروض؟ لأنني حقيقة مهتمة بتوسعة محلي
هذه أخبار جيدة، شكرا جزيلا. أنا مستعدة لتوقيع الأوراق الآن لبدء الاجراءات
أنا أتفهمك. لكن للوقت الحالي نستطيع فقط ان نفتح حساب توفير عادي. بعد القليل من الوقت، يمكننا الجلوس سويا لنرى ان كان يمكنك الحصول على خدمة اخرى. متجرك يبدو جيدا فعلا، لذلك أعتقد أن الحصول على قرض قد يكون ملائما في الشهور القادمة
شكرا جزيلا!
دينق، لقد فتحت حساب ادخار بالبنك! حساب رسمي! هذه خطوة كبيرة لي، أنا سعيدة جدا!
أنا فخور بك، دائما تحصلين على ما تريدين

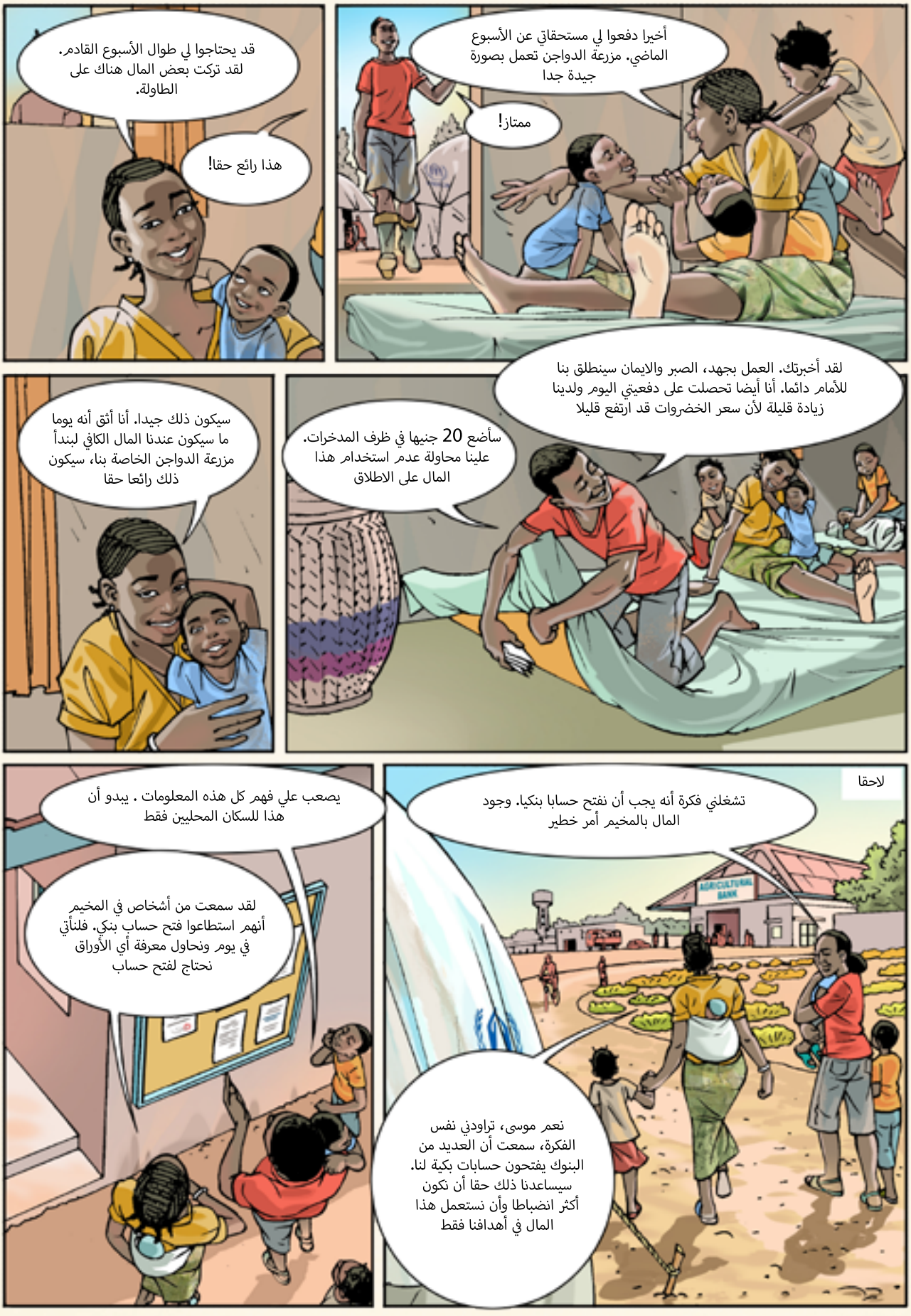

بعد القليل من الوقت
withdraw
deposit money
20
40
50
200
احتاج 40 لأدفع مزودي غدا. الآن سيطلب مني الرقم السري
لاحقا
يعجبني كثيرا حذاء كرة القدم الأخضر هذا لابني، عمره 7 سنوات. ولكن لدي مشكلة، ليس لدينا ورق نقدي كافي ليغطي المبلغ
لا يوجد مشكله! نحن نقبل الدفع بالبطاقة أيضا. هل لديك بطاقة؟
نعم!!هذا رائع حقا، بالتأكيد! سأخذ مقاس 29
ان هذا مريح جدا،لقد بدات استعمال البطاقة منذ فترة قصيرة فقط
نعم، لقد اصبحنا نقبل البطاقات منذ عام. انها جيدة حقا،ولقد قللت مستوى لمسنا للمال والذي في زمن وباء كوفيد يعتبر أكثر أمانا للجميع
نعم، لقد بدأت بالتفكير أن هذا قد يكون جيدا لمحلي ايضا...
ماذا يوجد بداخل تلك الحقيبة البلاستيكية؟
لقد اشتريت حذاءا جديدا جميلا لك يا بني. لقد استعملت البطاقة البنكية. كم هو سهل استعمالها!

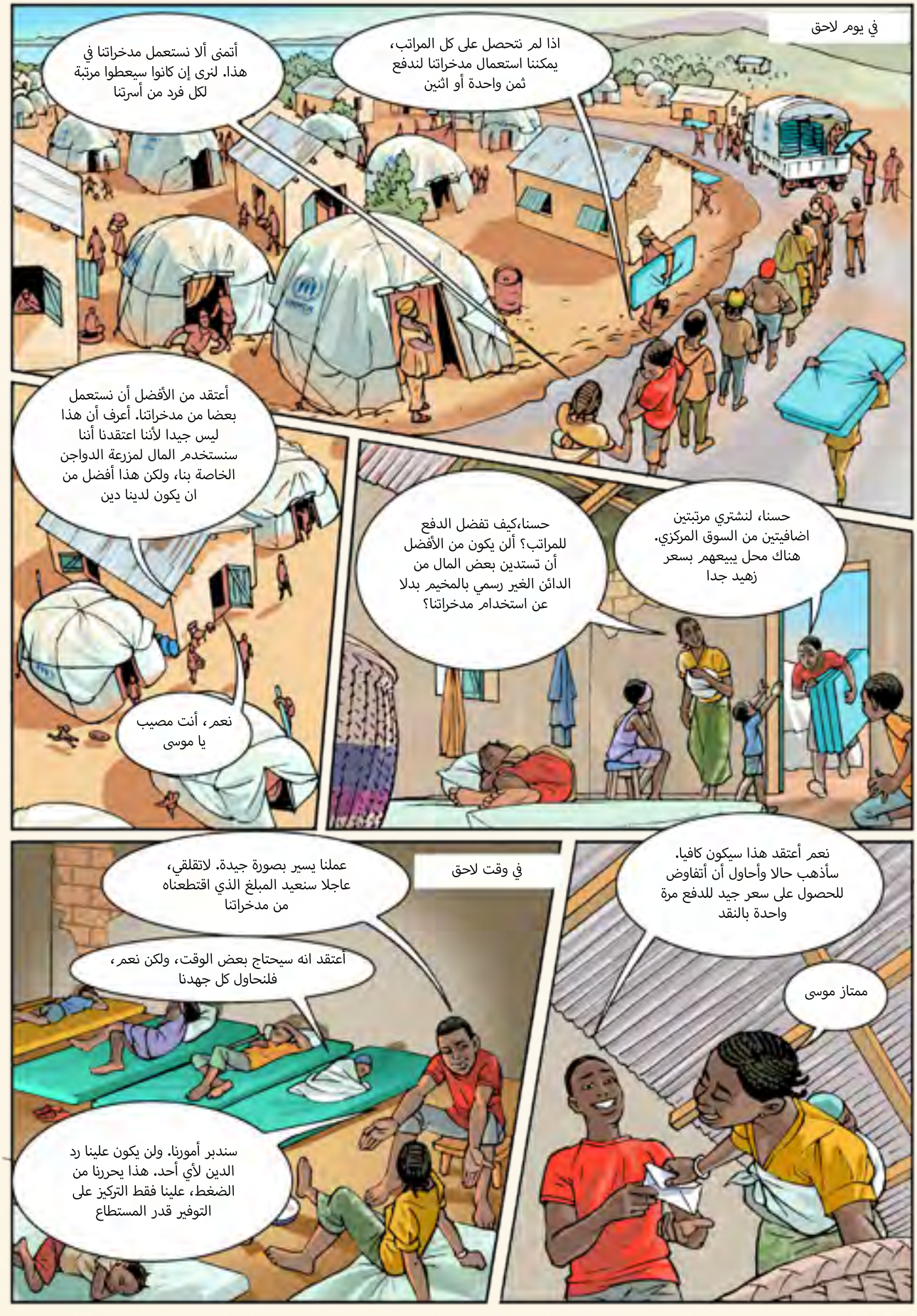

أمي، سأذهب بعد قليل لأحول لك المبلغ المعتاد.
ولكن انتظري حتى أخبرك، لأني سأجرب طريقة جديدة
لتحويل المال لك
حسنا عزيزتي، سأنتظر رسالتك. ولكن رجاءا
اسرعي ، اننا نحتاج لهذا المبلغ على الفور
الرجاء ملأ هذه الاستمارة، أنها سهلة جدا، ثم
اذهبي إلى أمين الصندوق هناك حيث سيقوم
بتحويل المبلغ معك
بعد 5 دقائق
ممتاز، اذا كنت ستحولين 100 جنيه، سأحتاج منك
لـ 105 جنيه ،لأنه لدينا رسوم 5 جنيه لتحويل
هذا المبلغ من المال
حسنا، ستحصل أمي على
مبلغ 100 جنيه بالضبط،
صحيح؟
بالتأكيد، لايوجد
رسوم مخفية
أمي، عليك الذهب لمتجر أ ب ت ، هم
يعملون كوكلاء ويمكنك الحصول على المبلغ
المالي عبرهم. هناك وكيل بزاوية منزلك
هذا رائع حقا
في وقت لاحق
لقد تحصلت على 100 جنيه
بسهولة شديدة!
ABC Supermarket
أنا سعيدة لنجاح هذا، أمي!
لنتحدث لاحقا، مع السلامة

النهاية

موسى وفاطمة


في مخيم اللاجئين
لازلت أشعر أنني لست بخير، موسى والطفلين كذلك لازالا متوعكين
أجل فاطمه، أنت محقه. دعيني أذهب لشراء الأدوية على الفور، لانستطيع الانتظار حتى يحضروا لاعطائه لنا
ولكن هل لدينا ما يكفي ياموسى؟ انه اخر يوم بالشهر ، غالبا لا يتبقى لدينا أي مال في الأيام القليله التي تسبق استلام راتبك
لاأعتقد أنه كافٍ وكذلك سيتحتم علينا شراء بعض الطعام من السوق غداً
سأتحقق من ابراهيم وأري إن كان يستطيع أن يدينني القليل من المال، أنا متأكد أنه حصل على دفعيته يوم أمس
على طريق جاني
شكرا جزيلا يا صديقي. سأرد لك المبلغ في أول سانحة بعد استلام راتبي. هل هذا يناسبك؟
أجل، لابأس. هذه المره لك ، المره القادمة لي. أتمنى الشفاء العاجل لجميع أسرتك
شكرا جزيلا، اتمنى حقا أن يتماثلوا للشفاء سريعا
نعم، هذا الدواء سيبدي مفعوله في الساعات القليلة القادمة
في المخيم
يقلقني أنه يتوجب علينا أن نستدين المال لهذا الموضوع
لا تقلقي على الاطلاق يا فاطمه
مثل هذه الأمور تحدث أحيانا. سيبدأ الوضع بالتحسن بالتدريج ولن تحدث مثل هذه الأمورمجددا. أنا مؤمن أننا سنكون بخير


أخيرا دفعوا لي مستحقاتي عن الأسبوع الماضي. مزرعة الدواجن تعمل بصورة جيدة جدا
ممتاز!
قد يحتاجوا لي طوال الأسبوع القادم. لقد تركت بعض المال هناك على الطاولة.
هذا رائع حقا!
لقد أخبرتك. العمل بجهد، الصبر والايمان سينطلق بنا للأمام دائما. أنا أيضا تحصلت على دفعيتي اليوم ولدينا زيادة قليلة لأن سعر الخضروات قد ارتفع قليلا
سأضع 20 جنيها في ظرف المدخرات. علينا محاولة عدم استخدام هذا المال على الاطلاق
سيكون ذلك جيدا. أنا أثق أنه يوما ما سيكون عندنا المال الكافي لبندأ مزرعة الدواجن الخاصة بنا، سيكون ذلك رائعا حقا
لاحقا
تشغلني فكرة أنه يجب أن نفتح حسابا بنكيا. وجود المال بالمخيم أمر خطير
AGRICULTURAL BANK
نعم موسى، تراودني نفس الفكرة، سمعت أن العديد من البنوك يفتحون حسابات بكية لنا. سيساعدنا ذلك حقا أن نكون أكثر انضباطا وأن نستعمل هذا المال في أهدافنا فقط
يصعب علي فهم كل هذه المعلومات . يبدو أن هذا للسكان المحليين فقط
لقد سمعت من أشخاص في المخيم أنهم استطاعوا فتح حساب بنكي. فلنأتي في يوم ونحاول معرفة أي الأوراق نحتاج لفتح حساب

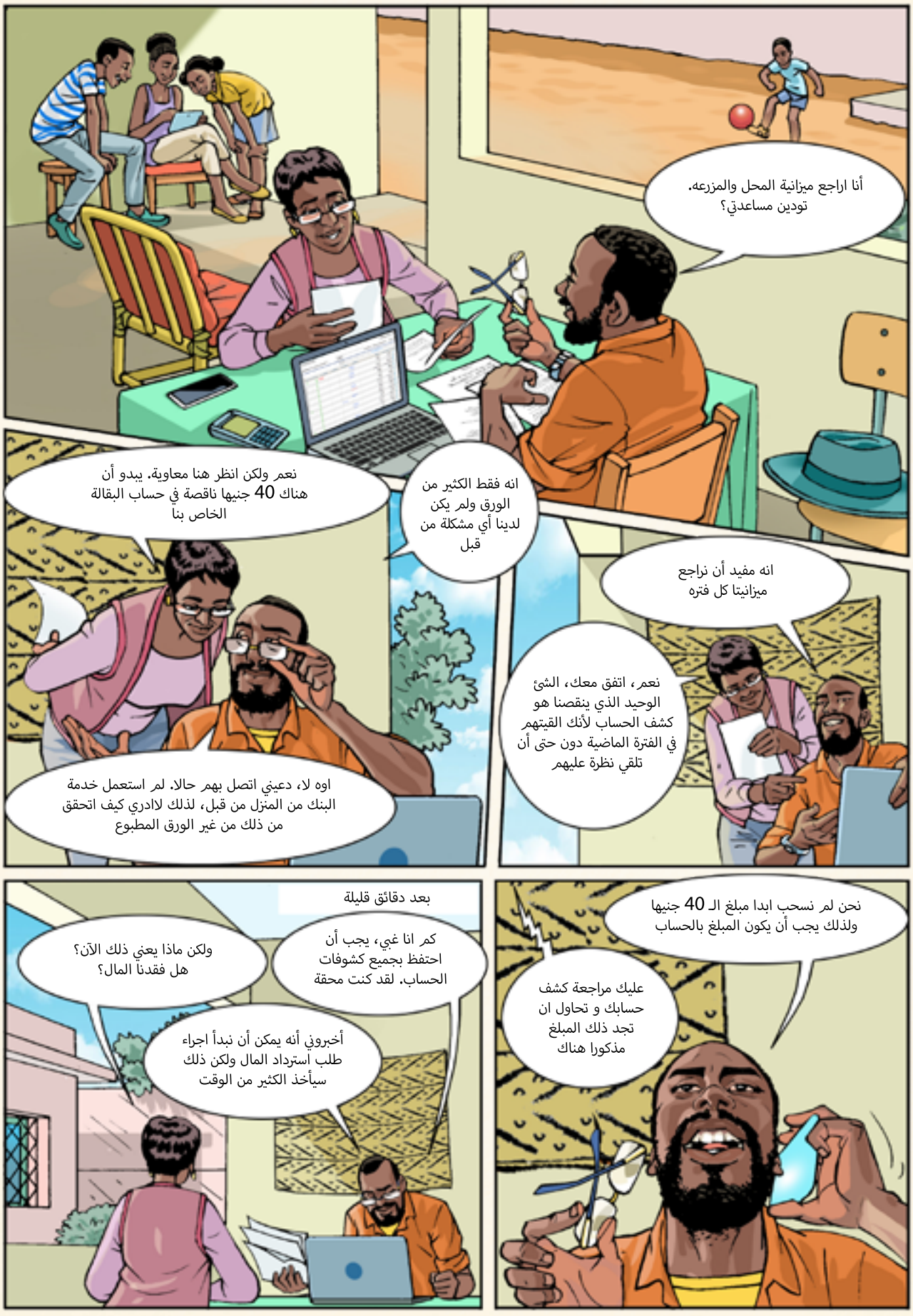

في يوم لاحق
اذا لم نتحصل على كل المراتب، يمكننا استعمال مدخراتنا لندفع ثمن واحدة أو اثنين
أتمنى ألا نستعمل مدخراتنا في هذا. لنرى إن كانوا سيعطوا مرتبة لكل فرد من أسرتنا
حسنا، لنشتري مرتبتين اضافيتين من السوق المركزي. هناك محل يبيعهم بسعر زهيد جدا
حسنا،كيف تفضل الدفع للمراتب؟ ألن يكون من الأفضل أن تستدين بعض المال من الدائن الغير رسمي بالمخيم بدلا عن استخدام مدخراتنا؟
أعتقد من الأفضل أن نستعمل بعضا من مدخراتنا. أعرف أن هذا ليس جيدا لأننا اعتقدنا أننا سنستخدم المال لمزرعة الدواجن الخاصة بنا، ولكن هذا أفضل من ان يكون لدينا دين
نعم، أنت مصيب يا موسى
نعم أعتقد هذا سيكون كافيا. سأذهب حالا وأحاول أن أتفاوض للحصول على سعر جيد للدفع مرة واحدة بالنقد
ممتاز موسى
في وقت لاحق
عملنا يسير بصورة جيدة. لاتقلقي، عاجلا سنعيد المبلغ الذي اقتطعناه من مدخراتنا
أعتقد انه سيحتاج بعض الوقت، ولكن نعم، فلنحاول كل جهدنا
سندبر أمورنا. ولن يكون علينا رد الدين لأي أحد. هذا يحررنا من الضغط، علينا فقط التركيز على التوفير قدر المستطاع

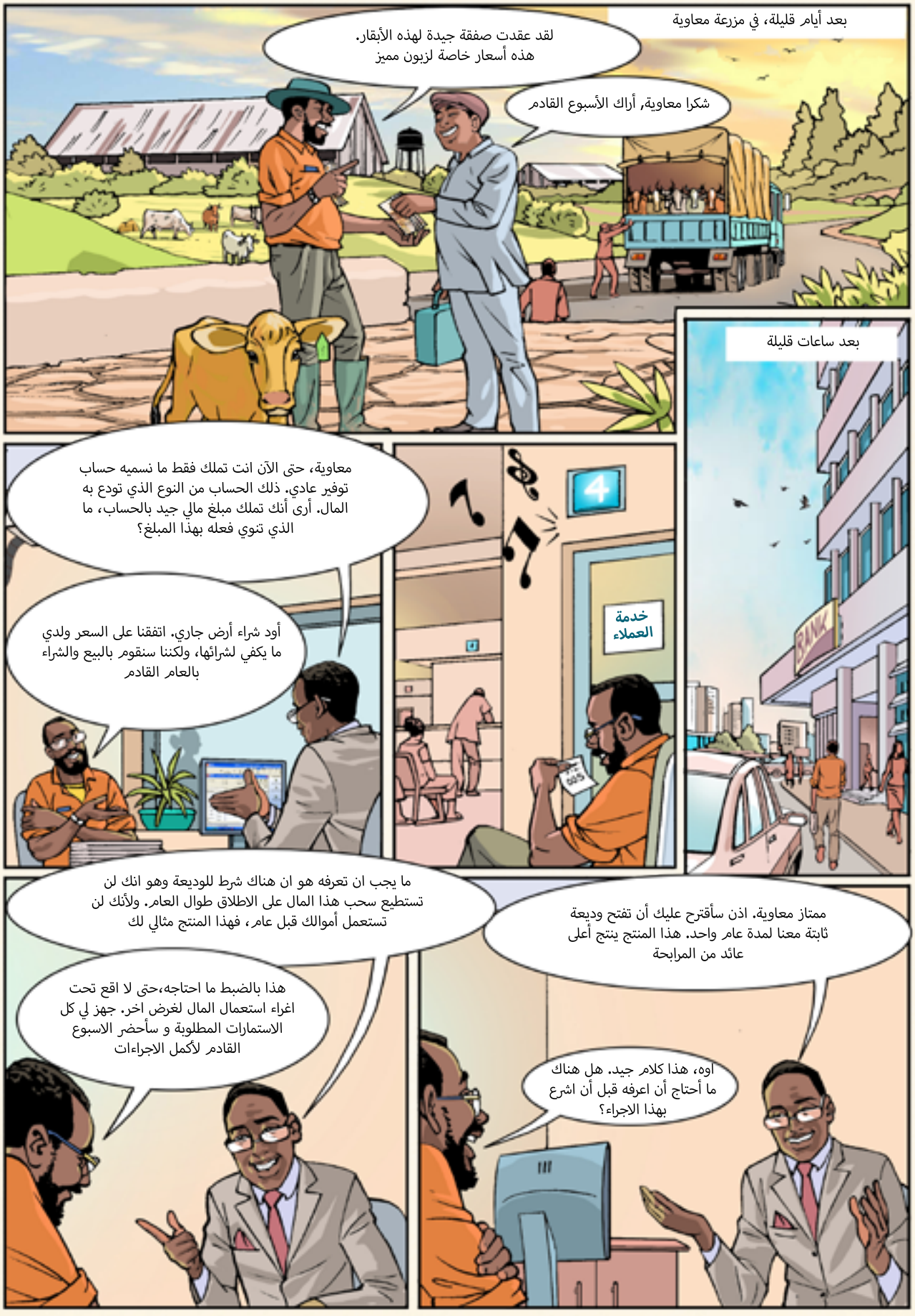

في المزرعه
انك تحتاج زوج جديد من الأحذية يا موسى. توجد ثقوب عده في هذه التي ترتديها، أنت تعلم أن الادارة لا تحب هذا المظهر
نعم، لحسن الحظ، لقد وضعت بعض المال جانبا كل شهر لمثل هذه المنصرفات. سأحاول ان أجد زوجا جديدا في الأيام القليلة القادمة
حسنا، سآخذ مقاس 43 من هذا الحذاء
حسنا، هل ستدفع نقدا أم بالرمز عن طريق الحافظة الالكترونية؟
في يوم لاحق
ادفع هنا برمز الـ QR
هل يعود علي استخدام الحافظة الالكترونية بأي منافع؟
لايوجد فرق في السعر سيدي، ولكننا لانحتاج لملامسة المال مباشرة، وهذا أفضل لكلينا
حسنا، سأجرب محفظتي الالكترونية
رجاءاً مرر رمز الـ QR وسيخصم المبلغ تلقائياً من المحفظة
تمام..فقط هكذا؟
نعم!
هذا كل شئ سيدي. لقد تحصلنا على دفعيتك. لقد كان هذا سهلا، هذا جيد جدا
هذا رائع حقا. سأستعمل هذه الطريقة أكثر. انها سهله جدا

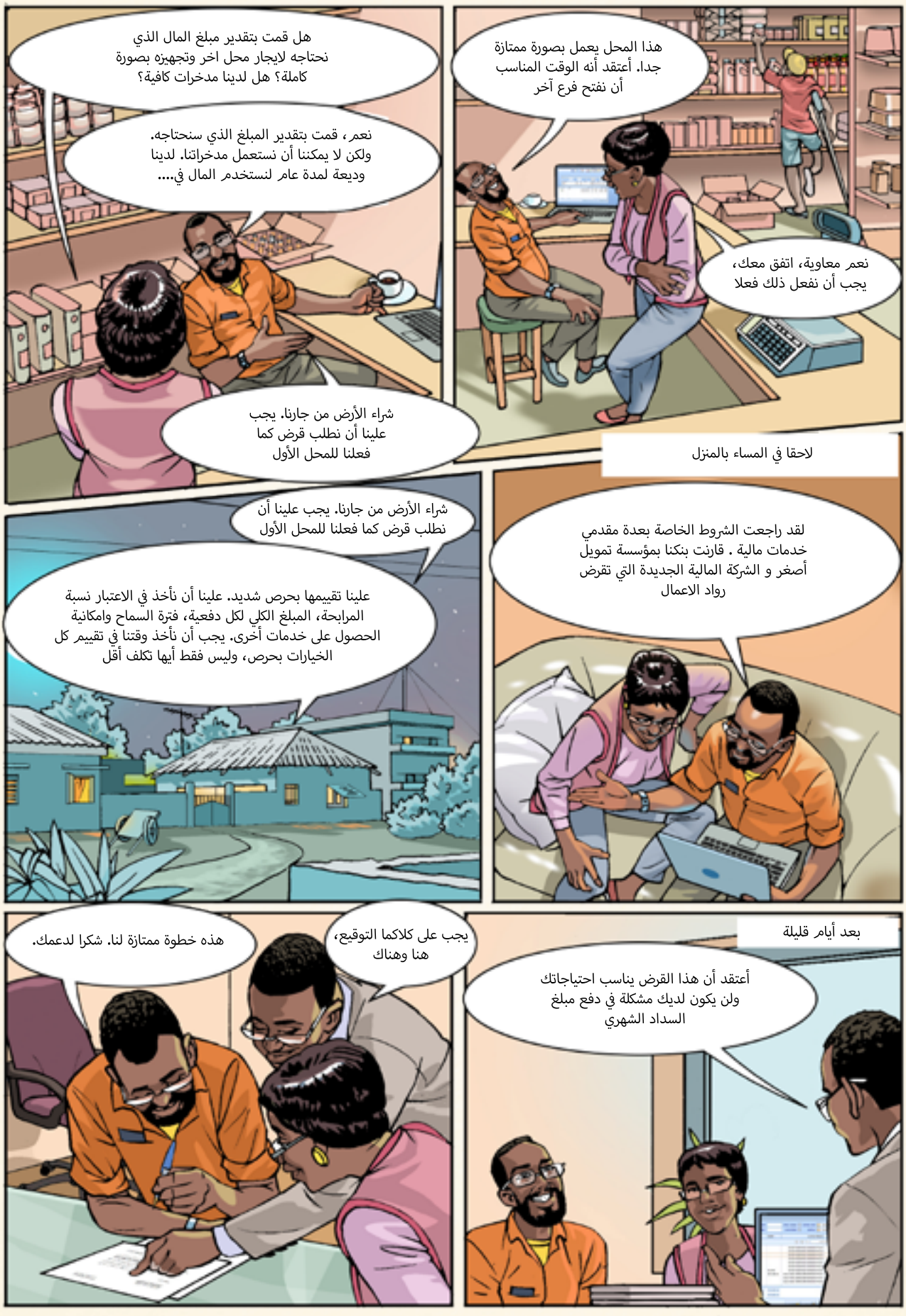
تيلهنا

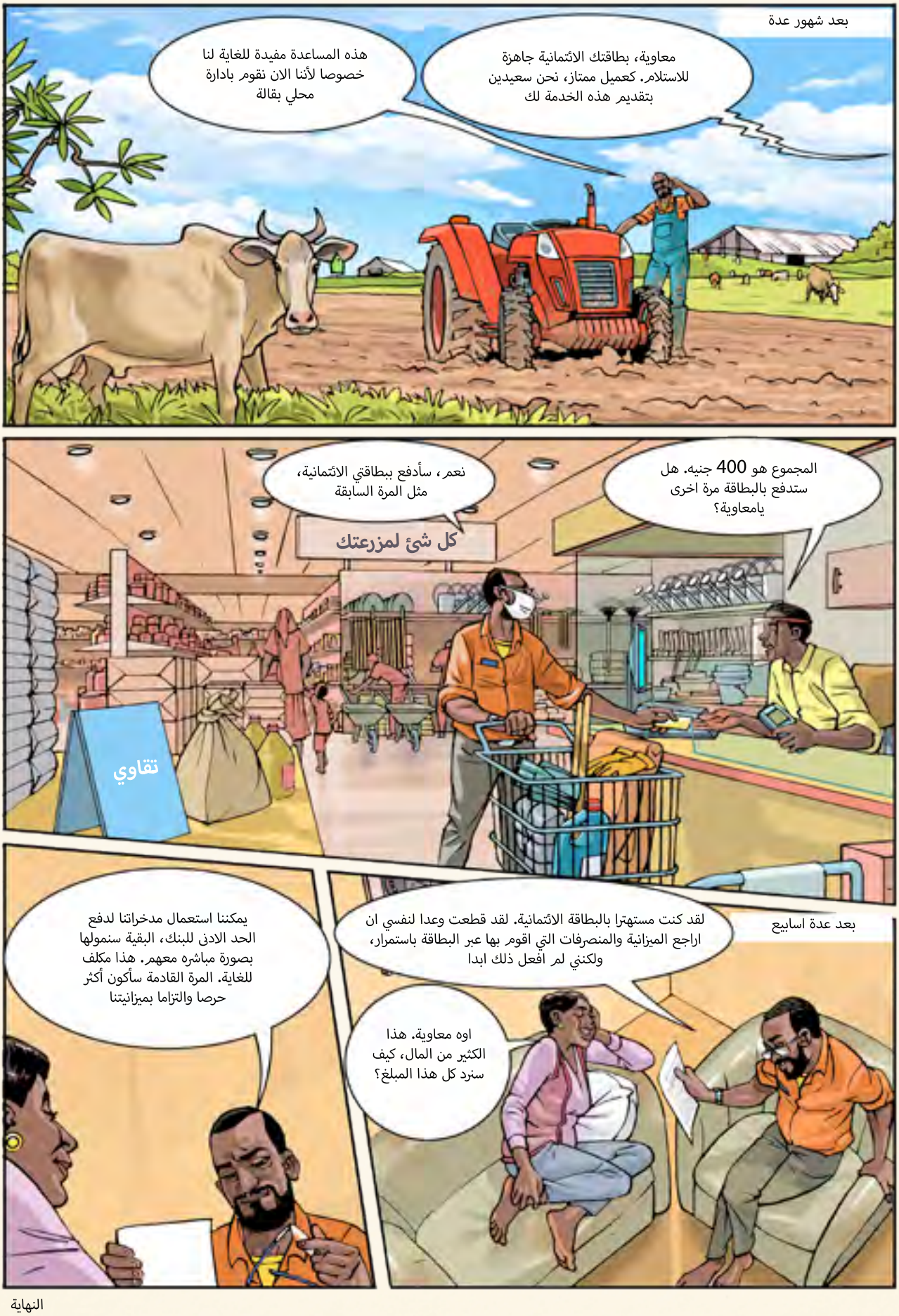
معاوية


في منزل سارة ومعاوية
هل جارتنا ميري قادمة اليوم أخيرا؟
نعم، ويبدو من صوتها انها مضغوطة نفسيا. أتمنى أن تكون بخير. سأعد بعض الطعام لثلاثتنا
بعد دقائق قليلة
الحمد لله عملي الخاص جيد هذه الأيام. كان صعبا بالبداية، ولكنه أكثر نجاحا الآن وأنا أحقق الأرباح
ماهي أخبارك صديقتي؟ تبدين قلقة للغاية
نعم، انا حقا غير سعيدة. لقد عملت بجهد لينمو عملي الخاص ومحلي، الأسبوع الماضي ذهبت للمنزل لأجد ماذا؟ سيارة جون الجديدة
سيارة جديدة؟ ولكنه أخبرني أن مزرعته لم تكن تحقق ايرادات جيدة هذا العام. كيف استطاع ان يشتري سيارة جديدة؟
هذا هو بالضبط السبب الذي يجعلني غاضبة. قال أنها فرصة جيدة واستعمل كل المال الذي كنت قد اعطيته له ليضعه في حسابنا البنكي. انت تعرف حالتي مع البنوك، لا أحب الذهاب اليهم. هذا هو وضع ثقتي به
عليك ان تذهبي للبنك وتتحققي من المبلغ المتبقي بحسابك
الوضع أسوأ من ذلك صديقي معاوية. لقد راجعت الحساب البارحة بالفعل. ووجدت الحساب البنكي باسمه فقط حتى لا أستطيع سحب المبلغ المتبقي
هذا غير مقبول. سأتحدث معه حتى ينتبه لسوء ما فعل. سأحاول اقناعه ببيع السيارة ورد أموالك لك
بالتأكيد ميري، سنعاونك بكل ما نستطيع تقديمه
سأقدر ذلك كثيرا. أريد أن أطلب منك معروفا اخر: هل تمانع أن تأتي معي للبنك يوما ما؟


أنا اراجع ميزانية المحل والمزرعه، تودين مساعدتي؟
انه فقط الكثير من الورق ولم يكن لدينا أي مشكلة من قبل
نعم ولكن انظر هنا معاوية، يبدو أن هناك 40 جنيها ناقصة في حساب البقالة الخاص بنا
اوه لا، دعيني اتصل بهم حالا. لم استعمل خدمة البنك من المنزل من قبل، لذلك لاادري كيف اتحقق من ذلك من غير الورق المطبوع
انه مفيد أن نراجع ميزانيتا كل فتره
نعم، اتفق معك، الشئ الوحيد الذي ينقصنا هو كشف الحساب لأنك القيتهم في الفترة الماضية دون حتى أن تلقي نظرة عليهم
نحن لم نسحب ابدا مبلغ الـ 40 جنيها ولذلك يجب أن يكون المبلغ بالحساب
عليك مراجعة كشف حسابك و تحاول ان تجد ذلك المبلغ مذكورا هناك
بعد دقائق قليلة
كم انا غبي، يجب أن احتفظ بجميع كشوفات الحساب. لقد كنت محقة
ولكن ماذا يعني ذلك الآن؟ هل فقدنا المال؟
أخبروني أنه يمكن أن نبدأ اجراء طلب استرداد المال ولكن ذلك سيأخذ الكثير من الوقت


بعد أيام قليلة، في مزرعة معاوية
لقد عقدت صفقة جيدة لهذه الأبقار.
هذه أسعار خاصة لزبون مميز
شكرا معاوية, أراك الأسبوع القادم
بعد ساعات قليلة
BANK
4
خدمة العملاء
معاوية، حتى الآن انت تملك فقط ما نسميه حساب توفير عادي. ذلك الحساب من النوع الذي تودع به المال. أرى أنك تملك مبلغ مالي جيد بالحساب، ما الذي تنوي فعله بهذا المبلغ؟
أود شراء أرض جاري. اتفقنا على السعر ولدي ما يكفي لشرائها، ولكننا سنقوم بالبيع والشراء بالعام القادم
ممتاز معاوية. اذن سأقترح عليك أن تفتح وديعة ثابتة معنا لمدة عام واحد. هذا المنتج ينتج أعلى عائد من المرابحة
اوه، هذا كلام جيد. هل هناك ما أحتاج أن اعرفه قبل أن اشرع بهذا الاجراء؟
ما يجب ان تعرفه هو ان هناك شرط للوديعة وهو انك لن تستطيع سحب هذا المال على الاطلاق طوال العام. ولأنك لن تستعمل أموالك قبل عام، فهذا المنتج مثالي لك
هذا بالضبط ما احتاجه،حتى لا اقع تحت اغراء استعمال المال لغرض اخر. جهز لي كل الاستمارات المطلوبة و سأحضر الاسبوع القادم لأكمل الاجراءات


هذا المحل يعمل بصورة ممتازة جدا. أعتقد أنه الوقت المناسب أن نفتح فرع آخر
نعم معاوية، اتفق معك، يجب أن نفعل ذلك فعلا
هل قمت بتقدير مبلغ المال الذي نحتاجه لايجار محل اخر وتجهيزه بصورة كاملة؟ هل لدينا مدخرات كافية؟
نعم، قمت بتقدير المبلغ الذي سنحتاجه. ولكن لا يمكننا أن نستعمل مدخراتنا. لدينا وديعة لمدة عام لنستخدم المال في....
شراء الأرض من جارنا. يجب علينا أن نطلب قرض كما فعلنا للمحل الأول
لاحقا في المساء بالمنزل
لقد راجعت الشروط الخاصة بعدة مقدمي خدمات مالية . قارنت بنكنا بمؤسسة تمويل أصغر و الشركة المالية الجديدة التي تقرض رواد الاعمال
شراء الأرض من جارنا. يجب علينا أن نطلب قرض كما فعلنا للمحل الأول
علينا تقييمها بحرص شديد. علينا أن نأخذ في الاعتبار نسبة المرابحة، المبلغ الكلي لكل دفعية، فترة السماح وامكانية الحصول على خدمات أخرى. يجب أن نأخذ وقتنا في تقييم كل الخيارات بحرص، وليس فقط أيها تكلف أقل
بعد أيام قليلة
أعتقد أن هذا القرض يناسب احتياجاتك ولن يكون لديك مشكلة في دفع مبلغ السداد الشهري
يجب على كلاكما التوقيع، هنا وهناك
هذه خطوة ممتازة لنا. شكرا لدعمك.


بعد شهور عدة
معاوية، بطاقتك الائتمانية جاهزة للاستلام. كعميل ممتاز، نحن سعيدين بتقديم هذه الخدمة لك
هذه المساعدة مفيدة للغاية لنا خصوصا لأننا الان نقوم بادارة محلي بقالة
المجموع هو 400 جنيه. هل ستدفع بالبطاقة مرة اخرى يامعاوية؟
نعم، سأدفع ببطاقتي الائتمانية، مثل المرة السابقة
كل شئ لمزرعتك
تقاوي
بعد عدة اسابيع
لقد كنت مستهترا بالبطاقة الائتمانية. لقد قطعت وعدا لنفسي ان اراجع الميزانية والمنصرفات التي اقوم بها عبر البطاقة باستمرار، ولكنني لم افعل ذلك ابدا
اوه معاوية. هذا الكثير من المال، كيف سنرد كل هذا المبلغ؟
يمكننا استعمال مدخراتنا لدفع الحد الادنى للبنك، البقية سنمولها بصورة مباشره معهم. هذا مكلف للغاية. المرة القادمة سأكون أكثر حرصا والتزاما بميزانيتنا

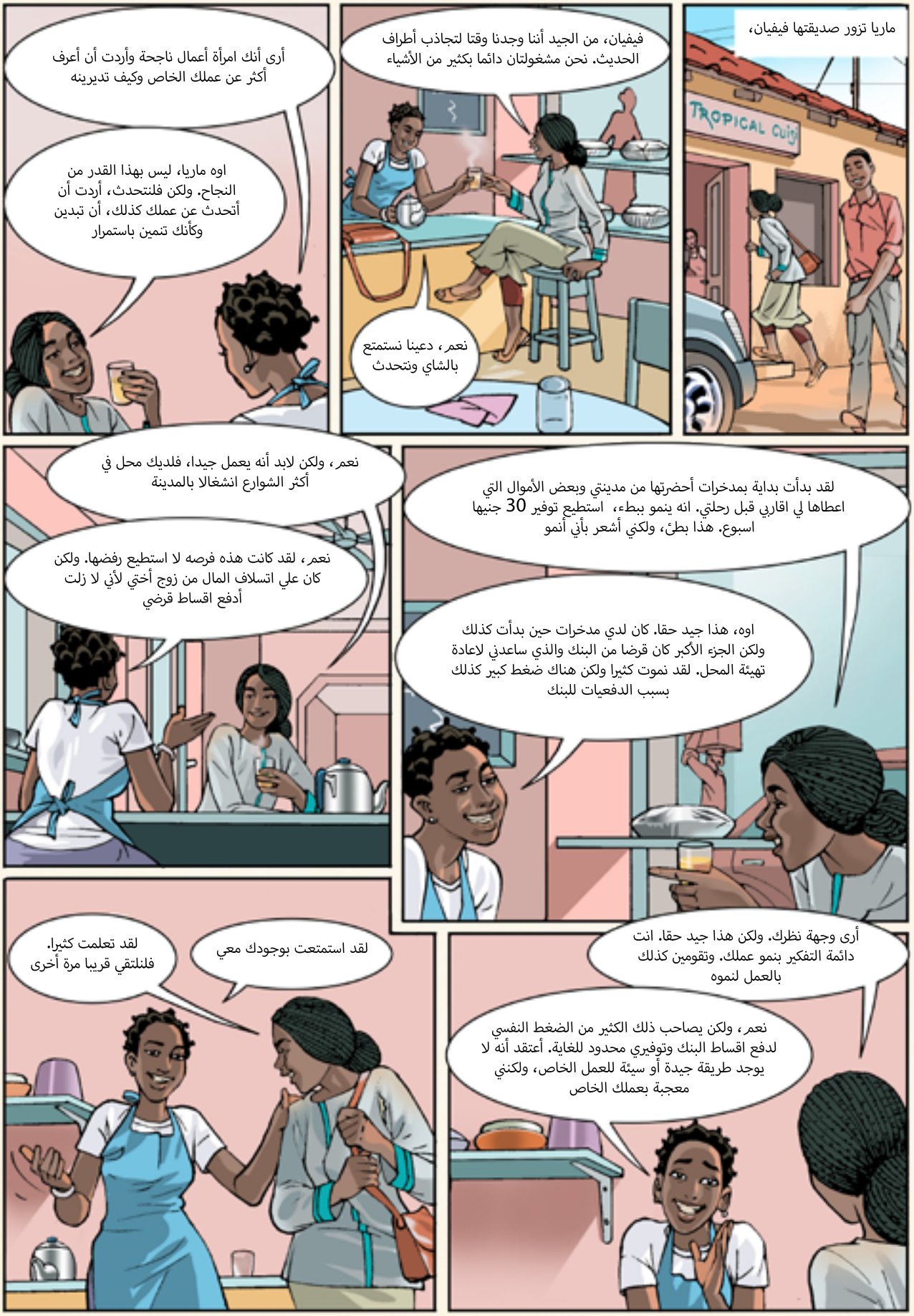
النهاية

ماريا


بمنزل ماريا
عزيزي، سأعد الغداء لنا فور انتهائي من هذه حسابات
سلام حواء،من الجيد أن أسمع صوتك
لدي ظرف طارئ. هل يمكنني استلاف بعض المال منك؟ يجب أن اشتري المضاد الحيوي لابنتي، وليس لدي أي مال متبقي
تفضلي. الرجاء اشتري الدواء بأسرع ما يمكن حتى تتماثل ابنتك للشفاء
ليس لدي الكثير، ولكن نعم تعالي. يمكن أن اعطيك 30 جنيها والتي لااحتاجها في الأيام القليلة الماضية
نعم، شكرا. أعدك سأعيده لك الاسبوع القادم
شكراً، انت منقذتني. سأمر عليك في الدقائق القليلة القادمة
نعم، انه موقد الفرن. علي أن أغير أحد قطعه. ستكلف حوالي 25 جنيها
عزيزتي حواء، أحتاجك أن ترجعي لي استلفته. لقد تعطل فرني
اخشى أنه ليس لدي المبلغ بعد ماريا، أحتاج المزيد من الوقت
اوه، هذا حقا سئ لي. سأرى ان كان يستطيع جاري ادانتي بعض المال
اخ، هذا كثير! أعطني دقيقة، احتاج أن اهاتف أحدهم لأحصل على المال


ماريا في مجموعة ادخار وتسليف
هل لدى أي أحد حساب ادخار بالبنك غير الذي ندخره هنا كمجموعة؟ أنا مهتمه
أنا لدي يا ماريا، وأنا سعيدة به للغاية. انه مريح جدا
أفكر أكثر وأكثر في فتح حساب يمكنني به ادخار المال لمحلي وأن أحصل على بطاقة بنكية، سيكون ذلك مفيدا
نعم ماريا، هذا بالضبط ما استعمل لاجله الحساب. أنا سعيدة به للغاية
وهل تعتقدين أنهم سوف يفتحون حسابا لي؟
بالتأكيد، فقط القي نظرة على موقعهم الالكتروني واتصلي بهم هاتفيا للتأكد من الأوراق التي ستحتاجين. أنه ليس صعبا كما تعتقدين
حسنا، لقد قمت بتسليم الاستمارة الالكترونية الموجودة على موقعكم الالكتروني. الان يجب علي الذهاب للبنك وابراز اوراق؟
بالضبط. تعالي الاسبوع القادم واحضري اثبات شخصية وبعض الخدمات تحت اسمك وسنقوم بالعمل على فتحه
لقد كان سهلا نسبيا.بعد ملأ الاستمارة الالكترونية، واعطائهم بعض الأوراق بالبنك، بعد اسبوعين استلمت البطاقة والأراق ذات الصلة. أنا سعيدة للغاية


بعد أيام قليلة
أنا مستعجلة، أتمنى أن يكون هذا سريعا
أه، أعتقد أنه يوم مولد ابني
لتأكيد المبلغ المسحوب، الرجاء ادخال الرمز
اوه لا، لقد كان تاريخ مولدي!
الرمز غير صحيح، الرجاء المحاولة مرة أخرى
أوه، لاأذكر أيها كان! لا يمكنني أن أخطئ مرة أخرى
?!
لا أصدق ما يحدث لي الآن
الرمز غير صحيح. لأسباب أمنية سيتم حجز البطاقة. الرجاء مراجعة بنكك


ماريا تزور صديقتها فيفيان،
TROPICAL Cuisi
فيفيان، من الجيد أننا وجدنا وقتا لتجاذب أطراف الحديث. نحن مشغولتان دائما بكثير من الأشياء
نعم، دعينا نستمتع بالشاي ونتحدث
أرى أنك امرأة أعمال ناجحة وأردت أن أعرف أكثر عن عملك الخاص وكيف تديرينه
اوه ماريا، ليس بهذا القدر من النجاح. ولكن فلنتحدث، أردت أن أتحدث عن عملك كذلك، أن تبدين وكأنك تنمين باستمرار
لقد بدأت بداية بمدخرات أحضرتها من مدينتي وبعض الأموال التي اعطاها لي اقاربي قبل رحلتي. انه ينمو ببطء، استطيع توفير 30 جنيها اسبوع. هذا بطئ، ولكني أشعر بأني أنمو
اوه، هذا جيد حقا. كان لدي مدخرات حين بدأت كذلك ولكن الجزء الأكبر كان قرضا من البنك والذي ساعدني لاعادة تهيئة المحل. لقد نموت كثيرا ولكن هناك ضغط كبير كذلك بسبب الدفعيات للبنك
نعم، ولكن لابد أنه يعمل جيدا، فلديك محل في أكثر الشوارع انشغالا بالمدينة
نعم، لقد كانت هذه فرصه لا استطيع رفضها. ولكن كان علي اتسلاف المال من زوج أختي لأني لا زلت أدفع اقساط قرضي
أرى وجهة نظرك. ولكن هذا جيد حقا. انت دائمة التفكير بنمو عملك. وتقومين كذلك بالعمل لنموه
نعم، ولكن يصاحب ذلك الكثير من الضغط النفسي لدفع اقساط البنك وتوفيري محدود للغاية. أعتقد أنه لا يوجد طريقة جيدة أو سيئة للعمل الخاص، ولكنني معجبة بعملك الخاص
لقد استمتعت بوجودك معي
لقد تعلمت كثيرا. فلنلتقي قريبا مرة أخرى


بعد القليل من الوقت
سلام أمي، كيف أخبارك؟
لقد ضربت عاصفة مدينتنا يوم أمس. لقد تحطم السقف. هل ستستطيعين ارسال بعض المال لنا في الأيام القليلة الماضية؟
اخ يا أمي، هذا سئ. اسمعي، ليس لدي الكثير، ولكن نعم،سأرسل 50 جنيها، أتمنى أن يساعد ذلك
بالتأكيد حبيبتي، هذا سيساعدنا لشراء المواد لاصلاحه. سيجدك أباك طريقة ما
نعم، سأذهب لمحطة الباص الآن. اليوم هو الجمعة ويجب أن يكون هناك باص قادم بجهتك حوالي وقت الغداء
بعد ساعة واحدة
حسنا، ممتاز. الرجاء اعطاء هذا الظرف لأمي أسماء. ستكون بانتظارك بالمحل. وهذه 3 جنيهات لك للقيام بهذه المهمه
342
أمي، هناك باص متجه جهة مدينتكم. رقمه هو 342، مطلي بالأخضر. السائق لديه ظرف يحتوي على المال. أخبرني أنه سيصل هناك الساعة السادسة مساءا. الرجاء انتظريه بالمحل
342
لاحقاً بالمساء
أمي الوقت الآن 8:30 مساءا. هل أنت متأكده أنك كنت هناك بالموعد؟
نعم، لقد جئت باكرا. لقد سألت أحد باعة الطعام وأخبروني أن هذا الباص لم يحضر
أنا لست متأكده اذا ما كان علي المكوث أكثر. لعل الباص تعطل؟
كان علي ارسال المال بطريقة أخرى، أنا اسفة جدا أمي

النهاية

التعريفات

عامة

هدف

- الهدف هو شيء ما تود تحقيقه في المستقبل.

رسمي/ غير رسمي

- بشكل عام، الشيء الرسمي هو الشيء الذي يحترم الشكليات، أي أنه ينضوي ضمن إطار، هيكلية، أو قانون. إنه أيضاً شيء شرعي ومعترف به من سلطة.
- على العكس من ذلك، الشيء غير الرسمي لن يكون هدفاً لقوانين رسمية وصارمة أو أي إطار. مثلاً، القطاع غير الرسمي يجمع المؤسسات والأعمال غير المسجلة والتي لا تدفع الضرائب.

الموازنة

- الموازنة هي أداة لاتخاذ القرار، والتخطيط لكيفية إنفاق أموالك من أجل تحقيق أهدافك.

عقد العمل

- هو اتفاق (قانوني) بين المشغل والعامل، يحدد واجبات ومسؤوليات ومنافع كل من الفريقين. على العقد أن يتضمن تفاصيل الواجبات، والمسؤوليات والحقوق. فيه تحديد لشروط التوظيف والعمل، كالأجر وساعات العمل. العقد، اتفاق يوقعه الطرفان بملء إرادتهما، وبلغة مفهومة لكلا الفريقين، يوقع من كلا الفريقين، وتعطى منه نسخة لكل فريق.

المؤسسة المالية

- المؤسسة المالية هي الخدمة العامة أو الخاصة التي تتعاطى بالعمليات المالية كالادخار، الاقراض والمدفوعات.

تعاونيات الادخار الاقراض

- تعاونية الادخار والاقراض هي تعاونية ديمقراطية، ذاتية التوجيه والإمداد، تسعى لتحقيق الاهداف المالية .إنها مملوكة، ومحكومة، ومدارة من قبل أعضائها.

حسابات الادخار

حساب دفتر الإدخار

- حساب الادخار العادي أو دفتر الإدخار (كما يعرف أيضاً باسم حساب وديعة تحت الطلب) في المؤسسة المالية، هو حساب يسمح لحامله بالقيام بالإيداع والسحب في أي وقت. حيث المبلغ والتوقيت غير محددان سلفاً. كما تتم مكافأته بمعدل مرابحة (عادة سنوي). كما لا يمكن استخدام هذا الحساب لأغراض القيد المباشر.

حساب الإدخار التعاقدي

- يسمح حساب الإدخار التعاقدي لصاحب الحساب بربط حسابه بتحقيق هدف معين. يقوم صاحب الحساب بإيداع مبلغ متفق عليه على أساس منتظم ولمدة محددة من الزمن و عند الاستحقاق، يمكن للزبون سحب المال بأكمله بالإضافة إلى المرابحة (المتفق عليها مسبقاً). فيما السحب المبكر إما ممنوع أو معاقب عليه.

حساب الادخار لأجل معين

- يسمح حساب الادخار لأجل معين لصاحب الحساب بإيداع مبلغ مقطوع من المال، مع وعد بعدم لمسه لفترة محددة من الزمن. حيث يمكن له الاختيار فيما بين مجموعة من الفترات المسموح بها. وبما أن هذا النوع من الحسابات يتضمن على بعض القيود على العميل (فترة التجميد، والمبلغ المجمد)، فإنه عادة ما يدفع المرابحة الأعلى من أي منتج ادخاري آخر.

الاقتراض

سعر المرابحة

- هو المبلغ من المال الذي يقوم المقترض بدفعه للمقرض، بالإضافة إلى قيمة القرض، لقاء استخدامه لأموال المقرض.

الأصل

- هو المبلغ الأساسي للدين، من دون المرابحة.

فترة القرض

- المدة الزمنية التي على المقترض استعمال أموال القرض ثم رده فيها

الضمانات

- هـو أصـل ذو قيمـة، يقـوم المقـترض بإعطائـه للمقـرض، في حالـة عـدم قدرتـه عـلى سـداد الديـن (كأن تكـون، قطعـة أرض، سـيارة، مدخرات،...إلخ)

فترة السماح

- هي الفترة الواقعة ما بين استلامك للقرض و قبيل استحقاق الدفعة الأولى منه

العدول/ إعادة التفكير

- إلغـاء عقـد القـرض، ففـي بعـض الـدول، لا يعتـبر ملزمـاً إلا بعـد مـرور عـدة أيـام أو أسـابيع عـلى توقيعـه. خلالهـا لا يقـوم المقـرض بتسـديد أي مبلـغ للمقترض، مما يشـكل حماية له من الشراء المتسرع.

الإيفاء المبكر

- من حق المقترض سداد كل دينه أو جزء منه قبل الاستحقاق، دون أن يترتب على ذلك أي جزاءات.

الكفيل

- الشخص الذي سيقوم بسداد القرض في حالة عجزك عن السداد، وقد يطلب منه توقيع اتفاقية قرضك مع المقرض.

طرق الدفع/ السداد

البطاقة النقدية

- هـي بطاقـة يعطيهـا لـك المـصرف، تسـمح لـك بسـحب النقـود مـن حسـابك باسـتخدام ماكينـات الـصراف الآلي (ATM). بالإضافـة إلى سـحب النقـود مـن حسـابك، يمكنـك اسـتخدام ماكينـة (ATM) للتحقـق مـن رصيـد حسـابك، و تحويـل الأمـوال مـن حسـاب إلى آخـر، وعمـل الإيداعـات في حسـابك وكمـا أن بعـض ماكينـات (ATM) قـد تبيعـك الطوابـع البريديـة، تمكنـك مـن شـحن هاتفـك بالوحـدات، أو بدفـع فواتـير (الكهربـاء....). لـكل بنـك شـبكته الخاصـة مـن ماكينـات الـصراف الآلي، إلا أنـه في الغالـب، بإمكانـك اسـتخدام أي شـبكة أخـرى، حـتى وإن لـم تكـن تنتمـي لمصرفك. ولكن، قد يقوم مصرفك بتحميل بعض الرسوم والأعباء فيما لو قمت باستخدام شبكة خاصة بمصرف آخر.

بطاقة الدفع الفوري

- هـي طريقـة أخـرى لإجـراء العمليـات المصرفيـة إلكترونيـا. فبالإضافـة لاسـتخدامها في عمليـات السـحب النقـدي مـن ماكينـات (ATM)، يمكنـك اسـتخدام البطاقـة المدينـة لدفـع ثمـن مشـترياتك مـن العديـد مـن المتاجـر. يجـب عليـك امتـلاك الرصيـد الـكافي في حسـابك لحظـة الـشراء. سـوف يتـم خصـم قيمـة مشـترياتك مـن رصيـد حسـابك عـلى الفـور. سـوف نسـتلم بانتظـام كشـفاً بحسـابك مـن المـصرف، يبـين إجمـالي المبالغ المقتطعة من حسابك، وكذلك الرصيد المتبقي

بطاقة الائتمان

- بشـكل عـام، تسـمح بطاقـة الائتمـان لـك بالقيـام بكافـة العمليـات كالبطاقـة النقديـة وبطاقـة الدفـع الفـوري. أمـا الفـارق الرئيـسي، هـو أنهـا تسـمح لـك بالحصـول عـلى قـرض فـوري. وبعبـارة أخـرى، إن لـم يكـن لديـك مـا يكفـي مـن المـال في حسـابك، إنـك تبقـى قـادر عـلى الـشراء مسـتفيداً مـن القرض الفوري الذي تمنحه لك المؤسسة المالية التي باعتك هذه البطاقة (مؤسسات مالية، سوبر ماركت، مخازن كبرى،...إلخ)
- بالاعتمـاد عـلى مواصفـات عقـد بطاقتـك الائتمانيـة، سـوف يتـم خصـم قيمـة مشـترياتك مـن حسـابك (دفعـة واحـدة، أو عـلى عـدة دفعـات، وبسعر مرابحة، غالباً ما يكون أعلى منه في منتجات الائتمان العادية)
- سـوف تتلقـى، وبشـكل منتظـم، كشـفاً بحسـابك مـن المؤسسـة الـتي قامـت بإصـدار البطاقـة، تظهـر فيهـا إجمـالي المبلـغ المسـتحق الدفـع، المبلغ المسدد بالفعل، وسعر المرابحة.

تحويل الأموال

مزودي خدمة تحويل الأموال غير الرسميين

- هي هيئات غير منظمة أو مراقبة من الحكومة. وهذا النوع يتضمن متاجر التجزئة، الأصدقاء والأقارب

مزودي خدمة تحويل الأموال الرسميين

- هي هيئات منظمة ومراقبة من الحكومة. وهذا النوع يتضمن مشغلي تحويل الأموال، (MTOs)، البنوك، مؤسسات التمويل الأصغر، تعاونيات الادخار والاقراض، مجهزو الهواتف الجوالة.

المخاطر والتأمين

الخطر

- الخطر هو احتمال الخسارة أو الإصابة.

التأمين

- التأمين هو نوع من الحماية لكل من شارك في عقد التأمين، على شكل تعويض مالي عن الحوادث أو أي حدث مغطى بالتأمين.

الضمان

- يشير الضمان إلى الحماية ضد حدث واجب الحدوث (كالوفاة). (مقارنة مع التأمين، والذي يشير إلى الحماية ضد حدث محتمل الحدوث).

شركة التأمين

- شركة التأمين هي مؤسسة أعمال تتوخى الربح، و تقوم بتقديم خدمات التأمين

جمعية المنفعة المشتركة

- هي هيئة مشتركة لا تتوخى الربح، وتقوم بتقديم خدمات التأمين لأعضائها.

البوليصة

- مستند يعطى لحامل البوليصة من شركة التأمين، ينص على شروط وأحكام عقد التأمين.

قسط التأمين

- المال الذي يقوم حامل البوليصة بدفعه لشركة التأمين من أجل تفعيل بوليصة التأمين وإبقائها صالحة.

المنافع

- المال الذي تدفعه شركة التأمين إما للشخص الذي قام بالمطالبة أو لأحد مستفيديه.

المستفيد

- هو الشخص الذي يتلقى مال التأمين عند وقوع الحدث المغطى بالتأمين.

المطالبة

- طلب بالدفع مقابل الخسارة التي تغطيها البوليصة.

الاستثناء

- شرط خاص، ظرف، أو وضع عادة ما يتم ذكره في العقد، لكونه غير مغطى بالتأمين.

كتيب المتدرب

منظمة العمل الدولية ILO، التثقيف المالي للاجئين، والنازحين، والمجتمعات المضيفة

تهدف المواد التدريبية على التثقيف المالي، إلى مساعدة المنظمات الداعمة للاجئين، والنازحين، والمجتمعات المضيفة: الشباب، والنساء، وتعليمهم أساسيات التمويل الشخصي والعائلي، حيث أن المواد تغطي العناوين الآتية: تحديد الأهداف المالية، التعامل بثقة، أهم المنتجات المالية الرئيسية (الادخار، القروض، السداد، المحافظ الرقمية، التأمين) التعرف إلى، والتفاوض مع المؤسسات المالية، تحويل الأموال وإدارة المخاطر. كما يبتغي التدريب إلى إصلاح مستوى التعليم المتدني وعلاقات القوى غير المتكافئة بين الرجال والنساء، كما بين الكبار والأجيال الشابة، والتي غالباً ما تؤثر على القرارات ذات الطابع المالي لدى الفقراء والمجتمعات المحرومة. فهذا الكتيب العام يؤثر على التحديات والفرص التي يواجهها المهاجرون، والنازحين، والمجتمعات المضيفة.

تتكون المواد التدريبية على التخطيط المالي من كتيبين:

دليل المدرب

يتضمن هذا الدليل، جلسات التدريب، وتعليمات تفصيلية عن كيفية تنظيم التدريب على الثقافة المالية للاجئين، و نازحي الداخل، والمجتمعات المضيفة: نساء، وشباب، رواد أعمال وعمال. فهو مكرّس للاستخدام من قبل الطاقم التدريبي للمنظمات الداعمة لتلك المجموعات المستهدفة ، وخصوصاً النساء، المنظمات المجتمعية، منظمات تطوير الأعمال، اتحادات التجارة، مؤسسات التدريب المهني، الوكالات الحكومية، المنظمات غير الحكومية، والمؤسسات المالية. لقد تم تطويره كدليل عام من الممكن استخدامه لتدريب مختلف المجموعات المستهدفة، في مختلف أنحاء العالم.

كتيب المتدرب

هو مصمم ليستخدم بالتوازي مع دليل المدرب. لقد تم تطويره من أجل مجموعات مستهدفة محددة. كمكمل لدليل المدرب العام، يقوم كتيب المتدرب بإعطاء كافة المعلومات المتعلقة بالشخصيات (الافتراضية)، دراسات الحالة، التمارين، مع إشارات محددة إلى المجموعات المستهدفة. فهذا الكتيب، يتضمن أيضاً على النقاط الرئيسية للتدريب، مع الأدوات اللازمة لاستخدام وإدارة أموال أحدهم بحكمة. لقد تمت كتابته من أجل الرجال والنساء المشاركين في الدورات التدريبية. كما يجب استخدامه كدفتر تمارين خلال الدورة، وكدليل مرجعي في ما بعد.

رقم: ISBN: 9789220386231 (طباعة)
رقم: ISBN: 9789220386248 (ملف إلكتروني)

Ministry of Foreign Affairs of the Netherlands

Social Finance

International Labour Organization