



منظمة
العمل
الدولية

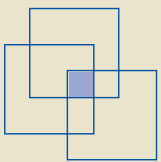
تونس

دليل المتربص

التربية المالية للمهاجرين وعائلاتهم في تونس



التصرف الأمثل في الأموال



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra



IRAM

حقوق الطبع محفوظة لمنظمة العمل الدولية 2015

الطبعة الأولى 2015

تتمتع منظمة العمل الدولية بحماية حقوق المؤلف بموجب البروتوكول عدد 2 من الاتفاقية العالمية لحماية حقوق التأليف والنشر. ومع ذلك، يجوز إعادة نشر مقتطفات قصيرة من دون إذن، بشرط الإشارة إلى المصدر.

يتم إرسال أي طلب إعادة إنتاج أو ترجمة إلى العنوان التالي: منشورات منظمة العمل الدولية (الحقوق والتراخيص)، منظمة العمل الدولية، CH-1211 جنيف 22، سويسرا، أو عن طريق البريد الإلكتروني: rights@ilo.org. وستكون هذه الطلبات هي دائما موضع ترحيب.

لا يجوز للمكتبات والمؤسسات والمستخدمين الآخرين المسجلين لدى منظمات إدارة حقوق إعادة الإنتاج أو إصدار نسخ من هذا الكتيب إلا وفقا للشروط والحقوق التي منحت لهم.

زوروا موقع الواب www.ifro.org لمعرفة الجهة المسؤولة عن حقوق إعادة الإنتاج في بلدك.

التصرف الأفضل في الأموال: كتيب المتعلم: التثقيف المالي للمهاجرين وأسرهم في تونس / منظمة العمل الدولية - جنيف : منظمة العمل الدولية 2015.

ISBN : 9789222302963 - 9789222302970 (Web PDF)

منظمة العمل الدولية / المهاجر / هجرة اليد العاملة / الإدارة المالية / النفقات المنزلية / رعاية الأسرة / الأذخار / تونس

متاح أيضا بالفرنسية :

Gérer mieux son argent : livret de l'apprenant éducation financière pour les migrants et leurs familles en Tunisie

ISBN : 9789226302969 - 9789226302976 (web pdf)؛ جنيف : منظمة العمل الدولية، 2015

فهرسة منظمة العمل الدولية

إن التسميات المستخدمة في منشورات منظمة العمل الدولية التي تتطابق مع ممارسات الأمم المتحدة، وكذلك طريقة عرض المادة لا تعبر عن رأي منظمة العمل الدولية بشأن الوضع القانوني لأي بلد، أو منطقة أو إقليم، أو سلطات أي منها، أو رأيها بشأن تعيين حدودها.

إن المقالات والدراسات وغيرها من النصوص الموقعة لا تلزم إلا أصحابها ونشرها لا يعني تأييد منظمة العمل الدولية للآراء الواردة فيها.

إن ذكر أو عدم ذكرها أية شركة أو منتج أو عملية تجارية معينة لا يعبر عن أي تأييد أو تقييم إيجابي أو سلبي من جانب منظمة العمل الدولية.

المطبوعات والمنتجات الرقمية لمكتب العمل الدولي ويمكن الحصول عليها من خلال المكتبات الكبرى أو من منصات التوزيع الرقمي. كما يمكن الحصول عليها مباشرة من خلال الاتصال ilo@turpin-distribution.com. لمزيد من المعلومات، يرجى زيارة موقعنا على الانترنت او الاتصال

www.ilo.org/publns ilopubs@ilo.org

يمكن الحصول على المنشورات والإصدارات الرقمية لمنظمة العمل الدولية في المكتبات الكبرى أو على مواقع التوزيع الرقمي. يمكن أيضا طلبها مباشرة عبر الاتصال بمنظمة العمل الدولية من خلال الرابط التالي: ilo@turpin-distribution.com. ولمزيد المعلومات يرجى زيارة موقعنا

الالكتروني: www.ilo.org/publns أو الاتصال ب ilopubs@ilo.org.

الإدارة: يسري حامد، نعيمة كريستين زغدودي وفرنشييسكو كارلا.

التحرير والتعديل: فاليري بريد

الرسم التوضيحي: موريبيكات Morbiket

التصميم والتخطيط: ميشال دي جيزي

طبع في تونس

دليل المتربّص
التّربية الماليّة
للمهاجرين وعائلاتهم في تونس

التّصرّف الأمثل في الأموال

5	تقديم	5
5	تقديم دليل المتربص	7
7	تقديم الشخصيات	
10	(أ) وضع الأهداف المالية	10
11	1. حدد أهدافك !	11
12	2. تحدث مع عائلتك بخصوص اهدافك !	12
12	3. حدد ما إذا كانت الهجرة الخيار الأنسب لك ؟	12
14	4. اعد مخطط ادخار لبلوغ أهدافك	14
18	أشربة مصورة لهشام	18
29	(ب) إدارة ميزانية	29
30	1. إنفاق الأموال بحكمة !	30
34	2. وضع الميزانية الخاصة بك !	34
37	3. متابعة الميزانية التي وضعتها و التقيد بها !	37
41	4. الحفاظ على الوثائق المالية الخاصة بك !	41
43	(ت) معرفة مختلف أصناف الادخار	43
44	1. اختيار طريقة الادخار المناسبة لك !	44
46	2. حسن اختيار وسيلة الادخار	46
48	أشربة مصورة لمهدي و ليلي	48
58	(ث) حسن استخدام منتجات القرض	58
59	1. اختيار طريقة تمويل مشاريعك !	59
61	2. اختيار نوعية قرض تتماشى مع مشاريعك !	61
64	3. حساب تكلفة القرض الخاصة بك !	64
68	4. حذار ! لا تفرطوا في المديونية !	68
71	(ج) وسائل الدفع و منتج تحويل الأموال	71
72	استخدم طرق الخلاص الأكثر أمان !	72
76	هل تعرف مصادر التحويل ؟	76
80	(ح) استخدام المؤسسات المالية	80
81	تعرف على المؤسسات المالية	81
84	اختر المؤسسة المالية الجديرة بالثقة !	84
86	أشربة مصورة لعيساتو و ليوبالد و مبادو	86
95	(خ) التصرف في المخاطر و معرفة التعاونيات وشركات التأمين	95
96	الوعي بالمخاطر و حماية نفسك منها	96
99	من اجل فهم جيد التأمين	99
102	استخدموا التأمين الخاص بكم !	102
104	معرفة جميع الأمور المتعلقة التأمين الصحي	104
106	(د) تحديد مشروعهم المهني /أو مخططات مشاريع العودة إلى بلدهم و كيفية إنجاحها	106
111	(ذ) ملاحق و ووثائق مفيدة	111

مقدمة

هذا الدليل هو جزء من مشروع مكتب العمل الدولي "تحسين إدارة هجرة اليد العاملة و حماية حقوق العمال المهاجرين في تونس و المغرب و ليبيا و مصر "الممول من قبل وكالة التنمية و التعاون للاتحاد السويسري.

و قد أجري اعتماد هذا الكتيب في السياق التونسي من قبل السيدة فاليري بريدا تحت إشراف السيد فرانشييسكو كارلا كبير المستشارين الفنيين، والسيدة نعيمة كريستين زغدودي منسقة المشروع الوطني وذلك بدعم من السيدة يسرى حامد من الخدمات المالية للتضامن بمكتب العمل الدولي.

تقديم دليل المتربص

تمثل الوثيقة الموجودة بين أيديكم كتيب المتعلم الخاص بدليل المتربص للتربية المالية و هو موجه للأشخاص الراغبين في تحسين التصرف المالي ضمن العائلة و بالأخص جميع الأفراد والأسر الذين لهم علاقة بالهجرة في تونس حيث يشمل هذا جميع الرجال والنساء الذين يعتزمون الهجرة أو الذين هاجروا أو يستعدون للعودة إلى وطنهم أو الذين عادوا من الهجرة مع عائلاتهم كما لا يقتصر هذا على التونسيين فقط بل الأفراد من البلدان الإفريقية الذين هاجروا و استقروا في تونس.

يقدم هذا الكتيب المعرفة الأساسية و الأدوات اللازمة للإدارة المالية ضمن العائلة بشأن الموضوعات التالية: تحديد الأهداف المالية و التواصل مع الأسرة و المعرفة بمعظم المنتجات المالية (الادخار و الاقتراض ، وطرق الخلاص) المعرفة والتفاوض مع المؤسسات المالية وكذلك التحويلات المالية و إدارة المخاطر و التأمين و في الأخير يتناول هذا الكتيب تعريف المشروع المهني و/أو مشروع العودة وتابعاته المالية. بالإضافة إلى أن التربية المالية تعتبر نظرة للاستفادة بشكل كامل من الهجرة و إعطاء قيمة للتحويلات المالية التابعة للمهاجرين.



يعتبر هذا الكتيب جزءاً لا يتجزأ من المادة التكوينية بعنوان "التربية المالية" حيث يهدف إلى مساعدة المنظمات على تقديم الدعم للشباب والنساء والمهاجرين قصد تعليمهم قواعد التمويل الشخصي و العائلي وتمكينهم من اتخاذ خيارات مستنيرة بشأن المسائل المالية؛ مع تعزيز مواقفهم مما سيؤدي إلى تحسين مستوى الادخار وكذلك الإنفاق والاقتراض بمسؤولية أكبر و مربحة و تعزيز المساواة بين المرأة و الرجل و كذلك دور النساء الشابات في عملية صنع القرار في ما يخص إدارة الأموال.

وقد وضعت هذه المادة التعليمية المالية من قبل مكتب العمل الدولي بالاستناد إلى عديد الأدوات المختلفة التي تم إنشاؤها مسبقاً من قبل منظمة العمل الدولية حول موضوع التربية المالية لمختلف الفئات المستهدفة وفي بلدان مختلفة من آسيا وأفريقيا.

و أخيراً تم تصميم هذا الكتاب لاستخدامه ككراس تمارين طيلة التدريب في التربية المالية و كدليل مرجعي بعد ذلك.

ما هي التربية المالية ؟

- هي مجموعة من المعارف والأدوات العملية التي تسمح بمعرفة كيفية التصرف في الأموال بشكل أفضل.

أهداف الكتيب

- سيمكنك التكوين الذي ستتبعه في مجال التربية المالية علاوة على هذا الكتيب على الشروع في وضع وإعداد خطط للمستقبل.
- كما سيمنحك أيضا الفرصة للتفكير في تحسين التواصل بشكل أفضل في موضوع المال مع العائلة و الأقارب.
- سوف تكتشف أو تعيد اكتشاف أدوات أخرى للتصرف في أموالك بشكل أفضل.
- وأخيرا، لن تكون الخدمات الماليّة مثل الاقتراض والادّخار، والتحويلات الماليّة والتأمين موضع غموض بالنسبة لك في المستقبل !

كيف يتمّ استخدام هذا الكتيب ؟

- يمكنك استخدام هذا الكتيب خلال التكوين في التربية المالية، ولكن أيضا بشكل مستقلّ و حسب الوتيرة الخاصة بك.
- يتوافق ترتيب الفصول مع ترتيب التكوين في التربية المالية.
- و مع ذلك فانه لك الحرية في قراءة ما يثير اهتمامك أكثر !
- تعالج الصور التوضيحية موضوع التربية المالية ويمكن قراءتها بشكل منفصل عن فصول هذا الكتيب.
- يحتوي هذا الكتيب على الكثير من التمارين و الاستثمارات التي يمكن استكمالها بحرية و استخدامها لصالحك و لصالح أصدقائك أو عائلتك.



تعريف الشخصيات



ليلي و مهدي

- المنشأ الجغرافي : ليلي : صفاقس.
- مهدي : القيروان.

الحالة الاجتماعية : متزوجين ولديهم طفلين تتراوح أعمارهم بين 4 و 6 سنوات.

بلد الهجرة : فرنسا.

مدة الهجرة : 5 سنوات.

العائلة التي بقيت في الوطن : آبائهم الأخوة والأخوات.

المستوى التعليمي : شهادة تقني في الأعمال التجارية (ليلي)، مهندس معلوماتية (مهدي).

- نوع الوظيفة و قطاع التوظيف : ليلي : مسؤولة تجارية بشركة صغيرة.
- مهدي : مهندس معلوماتية بشركة.

الشخصية المالية : مقتصدان.

- الخصائص المالية للشخصيات : حساب بنكي.
- حسابات بنكية مشتركة: حساب جاري وحساب ادخار.

- الخصائص المالية لعائلتهما : يتلقى والد ليلي معاشاً أما والدتها فتقوم بأعمال الخياطة في المنزل.
- لدى والدي ليلي حساب في احد البنوك و قرض عقاري.
- عائلة مهدي لديها حساب بنكي ولكن لا تستخدمه إلا نادراً.

مشروع العودة

ليلي ومهدي : إنشاء معمل نسيج و تصدير السجاد التقليدي بالقيروان.

هدي : تدريس الإعلامية في مَسْقَط رأسه.

ليلي ومهدي : شراء أرض وبناء منزل عليها.

الشخصيات الثانوية :

- والدي ليلي
- شقيق ليلي، هشام، الذي يريد أن يؤسس شركة متخصصة في تطوير مواقع الويب.
- أخت ليلي الصغرى التي تزاوَل تعليمها الثانوي.
- ابنة عم ليلي التي أوشكت على الولادة.
- جيران عائلة مهدي : سلمى و فريدة مالكي شركة لصنع الحلويات بالتمر.
- خديجة صديقة طفولة ليلي.



المنشأ الجغرافي : ثلاث دول من أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى

الحالة الاجتماعية : جميعهم غير متزوجين.

بلد الهجرة : تونس

مدة الهجرة :

- عيساتو : 3 سنوات
- مامادو : 2 سنوات
- ليوبولد : سنة

أفراد العائلة الذين ضلّوا في الوطن : والديهم و عائلاتهم.

المستوى التعليمي. :

- عيساتو : طالب في ماجستير البتروكيماويات
- مامادو : طالب اختصاص مساعد ممرض
- ليوبولد : بكالوريا

الخصائص المالية للشخصيات :

- عيساتو : مقتصد
- مامادو وليوبولد : منفقين

الخصائص المالية للعائلة

لدى عائلاتهم حسابات بنكية في بلادهم.

مشروع العودة

عيساتو : التّخصّص عند الحصول على شهادة الماجستير والبحث عن فرصة عمل كأجير في شركة للبتروكيماويات في بلاده

مامادو : النجاح في الدّراسة كمساعد ممرض و إيجاد عمل في أحد المصحّات في بلاده

ليوبولد : البحث عن عقد كلاعب في أحد الأندية



هشام

المنشأ الجغرافي : أعزب.

الحالة الاجتماعية : أسرة العمال المهاجرين.
تعمل أخته ليلى في فرنسا منذ سنوات.

العائلة التي بقيت في الوطن : هو ووالديه و أخته.

المستوى التعليمي : البكالوريا. درس هشام سنتين في الجامعة و انقطع دون الحصول على الشهادة.

نوع الوظيفة و قطاع التوظيف : يعمل هشام في مجال الصيانة و حل مشاكل الكمبيوتر عن بعد في مركز اتصال.

الشخصية المالية : مقتصد.

الخصائص المالية للشخصيات : لدى هشام حساب بنكي.

الخصائص المالية لعائلتهما :
• يتلقى والد ليلى جراية التقاعد أما والدته فتقوم بالخياطة في المنزل.
• لدى والدا ليلى حساب في احد البنوك و قرض عقار ي.
• ترسل ليلى الشقيقة الكبرى لهشام في فرنسا كل شهر أموالا للحساب البنكي لوالديها.

مشروع العودة

هشام : تأسس شركة متخصصة في تطوير تخصص في تطوير مواقع الواب مع صديقه فريد مع صديقه فريد.
هشام : تسجيل قرص مضغوط لأغاني "الراب" مع صديقه عزيز.

الشخصيات الثانوية :
• خته ليلى و عائلتها في فرنسا.

- والداه
- أصدقاءه فريد و عزيز.
- جارتة عائدة التي تبيع الملابس والإكسسوارات.
- ابنة عمه التي أوشكت على الولادة.
- أخته الصغرى التي تزاوّل تعليمها الثانوي.

وضع الأهداف المالية



1. هل لديك أهداف للمستقبل ؟

- ☐ أ. نعم لدي أهداف على المدى القصير و البعيد و ادخر بصورة منتظمة من اجل تحقيقها.
- ☐ ب. نعم لدي أهداف ولكن الأمر لا يستحق التفكير لأنه لا يوجد لدي ما يكفي من المال لتحقيقهم.
- ☐ ت. أنا أصغر من أن تكون لدي أهداف مستقبلية.

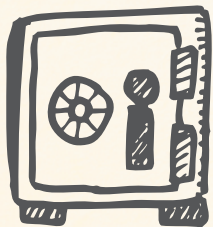
2. هل مازلت تتلقى اتصالا من والديك لكي يطلبوا منك المال من اجل حفل عائلي ؟

- ☐ أ. أرسل لهم المال المطلوب على الفور لأنني لا أريد أن أخيب آمالهم.
- ☐ ب. سبق لي أن أرسلت لهم المال الأسبوع الماضي وارفض إرسال المزيد.
- ☐ ت. أتحدث معهم قصد فهم احتياجاتهم ومعرفة كيفية مساعدتهم مع مراعاة أهدافي وخطة الادخار.

2. ما هي خطة الادّخار ؟

- ☐ أ. منتج ماليّ.
- ☐ ب. خطة تعرض أهدافك، والتكاليف و تاريخ تحقيق ذلك والمبلغ الذي تريد ادّخاره في الشهر لتحقيق هذه الأهداف.
- ☐ ت. حصالة.

3. 4. 1. 2. 1. 2. 3. 4. 1. 2. 3. 4. 1. 2. 3. 4.



1 حدد أهداف خاصة بك !

التعريف

الهدف نتيجة محدّدة لعملية ما. يسمح تحديد الهدف بمعرفة ما نريد، وبالتالي إدراك ما يمكن فعله لبلوغ هذا الهدف على معرفة ما يجب القيام به لتحقيقه.

تمارين

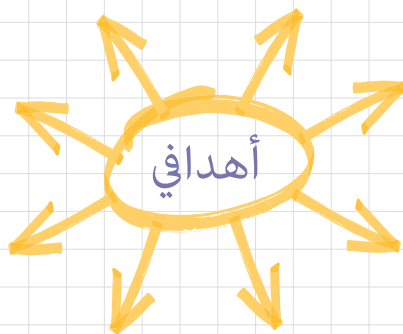
أحلام ليلى و مهدي

يعيش كل من ليلى و مهدي في فرنسا مع أطفالهم حيث تعمل ليلى كمسؤولة تجارية في مؤسسة صغرى بينما يعمل مهدي في مجال الإعلامية . يتحدّث الزوجان في بعض الأحيان عندما يجتمعان في المساء عن خططهم المستقبلية فهما يعدّان لمشروع مهني عند عودتهم إلى تونس الذي يتمثّل في إنشاء مصنع نسيج و تصدير للسجاد التقليدي و هم على علم بأنّه يمكن الاعتماد على خبرة العمّ و أبناء إخوة مهدي في النسيج إضافة إلى الطلب المتزايد على هذه المنتجات .بالإضافة، تسعى ليلى للقيام بتكوين تكميلي في الاستيراد / التصدير من باب الاستعداد أما مهدي فيرغب في تعليم الإعلامية في مسقط رأسه.

ينبغي على ليلى مساعدة والديها على تجديد منزلهم لان عزل النوافذ للبرد سيئ للغاية خاصّة مع شدّة برد الشّتاء الذي على الأبواب و كذلك تريد مساعدة شقيقها مهدي في تأسيس مؤسسته الخاصّة في مجال تطوير مواقع الويب إضافة إلى مساعدة ابنة عمّها التي أوشكت على الولادة. يحلم كل من ليلى و مهدي في بعض الأحيان بشراء قطعة أرض و بناء منزل عليها.

ما هي أهداف ليلى و مهدي؟ اكتبها اسفله!

هل سبق لك أن فكّرت في أهدافك؟ خذ بعض الدقائق لكتابتها أو رسمها أسفله !



2 تحدّث مع عائلتك بخصوص أهدافك !



بعض النصائح لمناقشة أهدافك مع عائلتك

- فكّر مليا في ما تريده (ولماذا تريده) قبل التحدّث مع العائلة.
- لا تخف إذا كانت أهدافك تختلف عن أهداف بعض الأشخاص في عائلتك (الكبار في السن على سبيل المثال).
- جد لنفسك حلفاء صلب عائلتك : أفراد تكلمت معهم من قبل، الذين يمكنهم دعمك والذين يحضون باحترام أفراد عائلتك.
- للتحدّث عن أهدافك للعائلة قم باختيار الوقت المناسب، توقيت يجتمع فيه جل أفراد العائلة و ليست لديهم التزامات آنذاك
- كن على ثقة بنفسك عندما تتحدّث حول أهدافك و استمع إلى آراء الآخرين دون مقاطعتهم.
- كن محترما و لطيفا ومرنا حيال موقفك.
- ابحث مع العائلة عن حلول وتوسّيات ممكنة تعود بالنفع على جميع أفراد الأسرة في حال وجود خلاف .

3 قرّر ما إذا كانت الهجرة الخيار الأنسب لك ؟

يقرّر العديد من الناس الهجرة من أجل كسب المزيد من المال و لكن الواقع يبدو أكثر تعقيدا من ذلك حيث أنّ قرار الهجرة أو عدمها سوف يؤثّر على العائلة بأكملها ، على سبيل المثال ربما تكون قادرا على إرسال المال إلى باقي أفراد عائلتك في الوطن إذا كنت تعمل في الخارج ولكن هل تستحق منك تلك المكاسب المالية ذلك العناء إذا لم تكن قادرا على رؤيتهم لمدة سنة أو سنتين ؟ أو ربما سوف تكسب المزيد من المال ولكن سوف تعيش أو ستعمل في مكان خطير. ستكون المسؤول الوحيد عن سلامتك وصحتك الشخصية في حال اخترت الهجرة سواء للعمل أو الدراسة.

مناقشة إيجابيات و سلبيات الهجرة مع العائلة و الأصدقاء.

إيجابيات الهجرة

فيما يلي بعض إيجابيات الهجرة. هل يمكنك استكمال القائمة بأمثلة أخرى ؟

- كسب دخل أكبر.
- دعم الأسرة في دفع النفقات الأساسية : التغذية والصحة والتعليم والكهرباء...
- تعلّم مهارات جديدة.
- اكتشاف فرص عمل جديدة وتجارب حياة مختلفة.

سلبيات الهجرة

غالبا ما يفكر الأفراد في إيجابيات الهجرة فقط و يتغافلون على وجود سلبيات أيضا. فيما يلي بعض السلبيات. هل يمكنك تقديم أمثلة أخرى ؟

- يمكن أن تؤدي الهجرة إلى التداين الذي قد يصعب سداذه.
- قد يستغرق العثور على وظيفة في الخارج وقتا طويلا.
- ارتفاع تكلفة المعيشة في بلد الوجهة.
- الخوف الدائم من الترحيل (إذا كنت مهاجرا غير قانوني).
- مخاطر العمل في بيئة خطيرة ووجود مضايقات (إذا كان أحد المهاجرين في وضع غير قانوني).

معلومات هامة



- هناك العديد من الأسباب التي تجعل الناس يهاجرون : مثل كسب المزيد من المال وعيش تجربة مختلفة واكتساب مهارات جديدة...
- يتعين عليك إدراك إيجابيات الهجرة أي ما يمكن تحقيقه من خلالها كما يجب عليك تقدير التكاليف وهذا يعني ما ستفقدته أنت و عائلتك بسبب هذه الهجرة.
- إيجابيات و سلبيات الهجرة التي قد لا تكون مرتبطة بالمال فقط وإنما أيضا بالعلاقات الاجتماعية والأسرية.
- هناك الكثير من المعلومات الخاطئة المنتشرة حول الهجرة : على سبيل المثال، وخلافا للشائعات، لا يتم جمع الأموال بسهولة في أي مكان، سواء في ارض الوطن أو في الخارج !

قولة مأثورة

"منذ أن غادرت بلدي، أصبحت ضحكتي مجرد ابتسامة فقط"

4 ضع خطة ادّخار تضمن بها الوصول إلى أهدافك !

ما هي التكلفة المترتبة عن تحقيق أهدافك؟ أيها ذات الأولوية بالنسبة لك ؟

هل تعرف التكلفة التي سيقترضها تحقيقك أهدافك ؟ إذا كان الأمر كذلك، اكتبها بجوار أهدافك أو الرسم البياني الخاص بك في الصفحة 11 و إذا لم يكن الأمر كذلك فمن المهم جدا أن تقوم ببعض البحوث لمعرفة. تعتبر هذه الطريقة الوحيدة لمعرفة حجم الأموال التي ستحتاج إليها لتحقيق أهدافك وفي الوقت نفسه، يمكن أن تشير إلى سعر تقريبي تستطيع تصحيحه في وقت لاحق.

بعد ذلك، قم بترتيب أولويات جميع أهدافك و ذلك عن طريق ترقيمها (1 الأهم ، 2 ثاني أهم هدف 3(وهكذا دواليك).

خطة الادّخار

قام هشام بتحديد مشاريعه حيث أنه يريد شراء بدلة لحفل زفاف صديقه عزيز و تسجيل أغاني راب على قرص مضغوط مع نفس الصديق و إنشاء شركة لتطوير مواقع الويب مع صديقه فريد. و بالحديث مع زملاءه المتخصصين في تكنولوجيا المعلومات و أصدقاؤه و عائلته و البحث عن معلومات على شبكة الانترنت استطاع هشام تقدير تكلفة كلّ مشروع و تحديد تاريخ تحقيق هذه الأهداف كما قام باحتساب المبلغ الذي يجب ادخاره كل شهر لتحقيقها! و قام هشام بوضع ما نصفه بخطة الادّخار.

دعونا نلقي نظرة على خطة ادّخار هشام !

خطة ادّخاري

| اهدافي | التاريخ الذي أريد تحقيق هدي فيه | تكلفة تحقيق هدي | عدد الأشهر المتبقية قبل تحقيق هدي | مصادر أخرى للتمويل (اختياري) | كم يجب أن ادّخر كل شهر من أجل تحقيق هدي |
|--|---------------------------------|-----------------|-----------------------------------|--|---|
| أهداف على المدى القصير و هي (سنة أو أقل) : | | | | | |
| شراء بدلة | جوان 2016 | 90 دينار | 3 أشهر | | 30 دينار |
| | | | | | |
| أهداف على المدى المتوسط و هي (1-3 سنوات) : | | | | | |
| تسجيل ألبوم راب | فيفري 2017 | 480 دينار | 12 أشهر | مساهمة عزيز : 240 دينار | 20 دينار |
| | | | | | |
| أهداف على المدى الطويل و هي (3 سنوات) : | | | | | |
| إنشاء شركة تطوير مواقع الويب | فيفري 2019 | 2000 دينار | 36 دينار | قرض : 6400 دينار
مساهمة فريد : 10 000 دينار | 100 دينار |
| | | | | | |
| المبلغ الإجمالي الذي يجب أن ادّخره كل شهر للوصول إلى جميع أهدافي (مجموع العمود الأخير) | | | | | 150 دينار |

سيقوم هشام بتعديل خطة الادّخار والمبلغ الذي سيضعه كل شهر لتحقيق الأهداف الأخرى بمجرد أن يحقق هدفه على المدى القصير

دورك الآن !

أملئ الجدول التالي بجميع المعلومات التي فُكِّرتَ فيها :

- أيُّها تعتبر ذات الأولويَّة ؟
- ما هي تكلفة تحقيق كل هدف ؟
- متى تريد تحقيق جميع أهدافك ؟
- هل يمكنك الاعتماد على مصادر أخرى للتمويل (تبرع من أحد أفراد العائلة في الخارج على سبيل المثال) ؟

| خطة ادخاري | | | | | |
|--|---------------------------------|-----------------|-----------------------------------|------------------------------|---------------------------------------|
| اهدافي | التاريخ الذي أريد تحقيق هدي فيه | تكلفة تحقيق هدي | عدد الأشهر المتبقية قبل تحقيق هدي | مصادر أخرى للتمويل (اختياري) | كم يجب أن أدر كل شهر من أجل تحقيق هدي |
| أهدافي على المدى القصير و هي : | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| هدي / أهدافي على المدى الطويل و هي : | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| الأهداف المشتركة بيني وبين عائلتي على المدى القصير هي : | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| الأهداف المشتركة بيني وبين عائلتي على المدى الطويل هي : | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| المبلغ الإجمالي الذي يجب أن أدره كل شهر للوصول إلى جميع أهدافي (مجموع العمود الأيسر) | | | | | |

تأطير شخصي

يتعين علي بدوري ادّار
..... في الشهر
لأحقق أهدافي !

حذار ! يجب أن تتصرّف في أعمدة
معينة من الجدول وضبط أهدافك
إذا لم تتمكن من ادّار المبلغ المالي
المحدد :

• تخفيض كلفة الأهداف،

• التخلي عن بعض الأهداف في
الوقت الراهن،

• الإعلان عن تأجيل تواريخ رسم
الأهداف المعينة التي تريد تحقيقها

• من خلال تبادل أهدافك مع الآخرين
(الشركاء، والجمعيات التعاونية، و
ال شراء التعاوني...)....

يمكنك القيام بذلك حسب ترتيب
أولوياتك : وهذا يعني أنك لا تستطيع
تحقيق الهدف (1) و لا حتى (2) ولكن
ربما تستطيع تحقيق (3) أو (4) ...



معلومات هامة

- نستطيع وبسهولة أن نحقق مشاريع حياتية إذا كنّا نعرف ما نريد ووضعتنا أهداف محددة لتحقيقها.
- يمكن تحقيق بعض الأهداف بسرعة، والبعض الآخر قد يستغرق عديد السنوات، أو حتّى العقود.
- يمكن أن تتطور أهداف كلّ شخص على مدى الحياة كما تختلف هذه الأهداف داخل الأسرة، على سبيل المثال، بين الشباب و أولئك الأصغر منهم سنا، و الأشخاص الذين هاجروا إلى الخارج للعمل أو الدراسة، أو للعائلات الذين لديهم أقارب في منطقة أخرى أو في الخارج.

قولة ماثورة

"فليس مع فليس يواليو كديس"







| ميزانية عائلة هشام | | مداخيل | |
|--------------------|--|--------------------------------------|--|
| مبلغ (دينار) | | مداخيل قارة | |
| 500 | | دخل شهري قار هشام | |
| 650 | | مداخيل تقاعد الأب | |
| 200 | | تحويل الأخت الكبرى | |
| 1350 | | | |
| | | مداخيل متغيرة | |
| | | دخل الأم من الفياطة | |
| | | | |
| | | مجموع المداخيل | |
| | | مجموع المداخيل القارة | |
| | | مجموع المداخيل المتغيرة | |
| 150 | | | |
| 150 | | | |
| 1500 | | | |
| | | مصاريف | |
| | | مصاريف ضرورية (ماحيات) | |
| | | تسديد قرض المنزل | |
| | | غاز كهرباء ماء | |
| | | تغذية | |
| | | مصاريف نقل (سيرة ونقل عمومي) | |
| | | سمة / أدوية | |
| | | اتصالات هاتف المنزل | |
| | | أدوات مدرسية ودرّوس دعم الأخت الصغرى | |
| | | مصاريف كمالية (رغبات) | |
| | | سفر الأم ومصاريف هدية بنت أختها | |
| | | مجموع مصاريف | |
| | | مداخيل - مصاريف (إقرار) | |
| 210 | | | |
| 80 | | | |
| 350 | | | |
| 120 | | | |
| 130 | | | |
| 30 | | | |
| 80 | | | |
| 1000 | | | |
| | | | |
| 100 | | | |
| 100 | | | |
| 1100 | | | |
| 400 | | | |





| الميزانية الشخصية | |
|-------------------|---------------------------------|
| مبلغ (دينار) | |
| 500 | مجموع المداخل القارة |
| 500 | مجموع المداخل المتغيرة |
| 200 | مجموع المداخل القارة |
| 200 | مجموع المداخل المتغيرة |
| 700 | |
| 250 | مجموع المصاريف الضرورية |
| 30 | مصاريف كمالية |
| 50 | هدية للصديقة |
| 330 | مصاريف خروج مع الأصدقاء / ترفيه |
| 30 | مصاريف تنقل |
| 40 | مصاريف هاتف وانتزعت |
| 70 | مصاريف كمالية |
| 400 | مجموع مصاريف |
| 300 | مداخل - مصاريف = ادخار |



أهلاً عايدة! لباس؟
هاك رُوحت؟



الناقوز متاع الباب
عيش بنتي برا حل الباب



هكّة أمورك واضحة
وحساباتك مضبوطة! أنا متأكّد إلي إنتي باش
تنجح في مشاريعك! أما ما قتليش؟ ياخي
الصديقة هذي متاع عيد الميلاد نعرفوها؟



لباس، وسفرتك لتركيا تعدّات بلقدا؟

إيه!
رُوحت البارح وجبت معايا برشا ديش
واكسسوارات يهزو العقل! تحب نوريك؟



عسلامة فريدة!
حمدلله وإنتي شنوة احوالك؟



شوف عندي دجين لاموضة وصنادل وحتى م الصيكان
حلوين! أش قولك؟

ياسر هبال..
عجبني المريول وها السّاك!
يواتيوني!

صحيح! عندك
سيكان فينو ومزيانين!

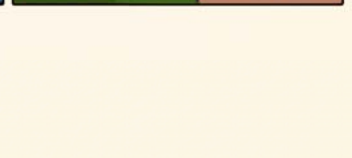
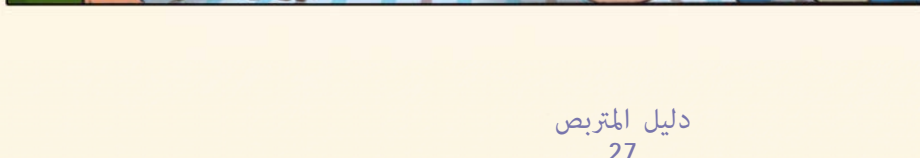


بالطبيعة! ماذا بيّا نشوف!
أدخل، أدخل، أدخل













التصرف بحكمة في ميزانيتك!

ب. 1 إنها نهاية الشهر. استلمت راتبي للتو

- ☐ أ. سأسارع للذهاب إلى السوق لشراء السترة الجميلة التي رايتها ذلك اليوم.
- ☐ ب. سأدخر جزءا من راتبي لتحقيق أهدافي.
- ☐ ت. سأشتري هدية كبيرة لعيد ميلاد أفضل صديقة لي.

ب. 2 الميزانية هي

- ☐ أ. وسيلة لتحديد وتخطيط والاستفادة المثلى من الأموال و ذلك لتحقيق الأهداف.
- ☐ ب. استمارة لتسجيل النفقات.
- ☐ ت. جدول.

ب. 3 ما هي الأجزاء الثلاثة الرئيسية للميزانية ؟

- ☐ أ. التاريخ والمداخيل والنفقات.
- ☐ ب. الدخل والنفقات و الادخار.
- ☐ ت. النفقات والمداخيل والتوقيع.

ب. 4 كيف تتم متابعة الميزانية ؟

- ☐ أ. لدي الكثير من المسؤوليات يستحيل علي متابعة ميزانيتي.
- ☐ ب. لا أقوم بتحصيل أية ميزانية لأنني أؤمن بالمصير .
- ☐ ت. استخدم ورقة لمتابعة و تسجيل جميع نفقاتي و مداخيلي.

ب. ١ - ب. ٢ - ب. ٣ - ب. ٤

1 إنفاق الأموال بحكمة !

الأسئلة

- هل تمثّل الصرصار أم الثملة ؟ أو بالأحرى هل أنت مسرف أو مقتصد ؟
- هل تتخلّى على سبيل المثال و في كثير من الأحيان عن الأشياء التي تريدها ؟

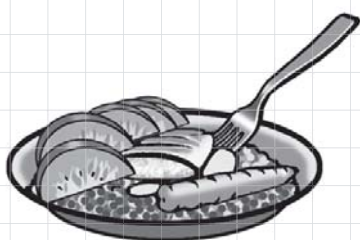
التعريف

لا يعني الادّخار إنفاق جميع الأموال والاحتفاظ بالبعض منها على حدة لغرض محدّد أو لمجرد التهيؤ للمخاطر التي يخفيها الزمن بل هو توفير المال عن طريق إضافة مبالغ ماليّة صغيرة أو كبيرة بانتظام أو بين الحين و الآخر.

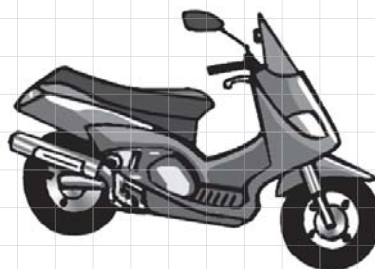
تمرين

يعيش كلّ من ليلى و مهدي و يعمل في فرنسا مع طفليهما . تعمل ليلى كمسوّلة تجاريّة في شركة بينما يعمل مهدي في مجال الإعلاميّة و يحلم جميعهم بالعودة إلى تونس و إنشاء مصنع للنسيج وتصدير السجاد التقليديّ مع العلم أنهم شرعوا بالفعل في الإعداد لمشروع عودتهم ولكن عليهم ادّخار المزيد من أجل تحقيقه.

ساعد ليلى على التمييز بين ما هو ضروريّ و ما ليس بذلك! ضع دائرة على الصور التي تتناسب مع الاحتياجات حتى يتمّ تمييزها عن الرغبات .



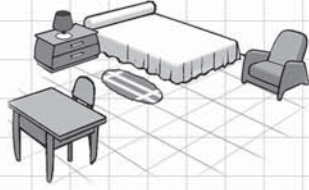
طبق طعام



دراجة نارية



سحب المال



غرفة



مدرسة



ماء



شريحة هاتف



زيارة طبية



كهرباء



مثلجات



حذاء



هاتف ذكي



عبوة صودا



علبة سجائر



تلفاز شاشة مسطحة



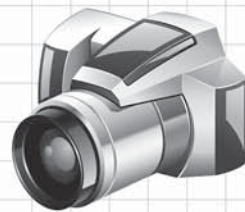
قارئ MP3



مدياع



بطاق سحب قرعة



آلة تصوير رقمية

التأطير الشخصي

[illegible]

هل لديّ ما يكفي من المال لشراء جميع تلك الأشياء ؟

لا ☐ نعم ☐

ملاحظة !

قد يكون ما يعتبر احتياجا لدى أحد الأشخاص في بعض الأحيان رغبة بالنسبة لغيره. على سبيل المثال، رصيد الهاتف:تحتاج عائدة إلى مهاتفة حرفائها في حين تستخدم ليلى هاتفها في كثير من الأحيان للاتصال بصديقاتها.

سأطرح الاحتياجات التالية في حال لم يكن بحوزتي ما يكفي من المال :

نصائح حول الادّخار

- احتفظ بالقليل من المال كل يوم أو كلّ أسبوع.
- لا تشتري شيئاً جديداً إذا كان لديك نفسه لازال قابلاً للاستعمال والإصلاح.
- اشتر أقل عدد ممكن من الهدايا لعائلتك. تحدّث أولاً مع العائلة لتتفق معهم حول هذا الموضوع.
- انفق أقل على الحفلات و الاحتفالات إن كان ذلك ممكناً.
- حافظ على أقل مقدار من المال نقداً في محفظتك (و اتركه في مكان آمن: في المنزل، في حساب مصرفي...).
- إذا قمت بإرسال المال لعائلتك في أرض الوطن أو القرية لا ترسل كل ما تجمعه من مال و احتفظ ببعض منه لتلبية الاحتياجات الخاصّة بك أو لحالات الطوارئ.
- فكّر في أهدافك التي تمتدّ على المدى الطويل كلّ يوم لتتذكّر السبب وراء هذا الادّخار و يمكنك كتابتها أو رسمها وعرضها: بجانب سريرك و على الهاتف.

معلومات هامة

- نحن بحاجة إلى التفریق بين أنواع النّفقات : النّفقات الأساسيّة (الاحتياجات، مثل التغذية والماء...) والكماليّات (الرّغبات، مثل ألعاب الفيديو أو منتجات التجميل).
- التصرف بعناية في الأموال المحققة من الآخرين (حالات التحويل) الادّخار للوقاية: الادّخار هو ضرورة وواجب. الادّخار لتأمين المستقبل !
- الادّخار - هو التخلّي عن الرّغبة الفوريّة و ذلك قصد الاستثمار وتحقيق الأهداف في المستقبل.

قولة مأثورة

" القرش الأبيض ينفع في اليوم
الأسود "



2 حدّد ميزانيتك الخاصّة !



ميزانية أسرة هشام

قرّر هشام ووالديه تقييم مداخيلهم في الشهر القادم. حيث يعتقد هشام أنّه يستطيع كسب 200 دينار من خلال ساعات العمل الإضافية علاوة على صافي راتبه الذي يساوي 500 دينار كما يتلقّى والد هشام جارية تقاعده التي تقدّر بـ 650 دينار كما ترى والدته أنّها يمكن أن تكسب 150 دينار من خلال أنشطة الخياطة إضافة إلى ما ترسله لهم ابنتهم الكبرى ليلى من مال والذي يبلغ 200 دينار شهريا.

عندما قام هشام ووالديه بتقييم دخل الشهر القادم، انطلقوا من التخطيط في كيفية إنفاق هذا المال. حيث فكّر (أولا أنّه لا بدّ من سداد قرض شراء المنزل (210 دينار)) ثمّ دفع فاتورة الغاز والماء والكهرباء التي قدّرت بـ 80 دينار أمّا بالنسبة لمصاريف التغذية و النقل و الدّواء فقد قدّرت كلفتها على التّوالي بـ 350 دينار و 120 دينار و 130 دينار. تبلغ فاتورة هاتف والديين حوالي 30 دينارا كما يتعيّن سداد ما يقدر بـ 80 دينار مقابل مصاريف العودة المدرسيّة وتكاليف الدروس الخصوصية الخاصّة بابنتهم التي تزاوّل تعليمها بالأقسام الثانويّة. تعتزم والدّة هشام الدّهاب في رحلة لتهنئة ابنة أخيها بالولادة وتقديم هديّة للمولود (100 دينار). بعد احتساب ميزانيّاتهم، (لاحظوا أنّ بإمكانهم ادّخار بعض المال و يستوجب وضع ما قيمته 50 دينار لشراء خروف العيد وتخصيص الباقي لحالات الطّوارئ ومشاريع أخرى).

ميزانية عائلة هشام

| المداخيل | المبلغ (بالدينار) |
|--|-------------------|
| المداخيل القارّة | |
| الراتب الشهريّ القار لهشام | 500 |
| مداخيل الأب المتقاعد | 650 |
| المبلغ المحوّل من طرف الأخت الكبرى القاطنة بالخارج | 200 |
| المجموع الفرعيّ للدخل القارّ | 1350 |
| المداخيل المتغيّرة | |
| مداخيل الأمّ (الخياطة) | 150 |
| المجموع الفرعيّ للمداخيل المتغيّرة | 150 |
| مجموع المداخيل | 1500 |

| التنفقات | |
|--|------|
| التنفقات الأساسيّة (الاحتياجات) | |
| سداد قرض المنزل | 210 |
| الغاز والكهرباء والماء | 80 |
| التغذية | 350 |
| النقل والتّنقل (سيّارة أو وسائل التّنقل العموميّة) | 120 |
| الصحة/الأدوية | 130 |
| الاتّصال (هاتف والديين) | 30 |
| نفقات مزاولة أخت هشام الصغرى لتعليمها الثانويّ | 80 |
| المجموع الفرعيّ (الاحتياجات) | 1000 |
| مصاريف اختياريّة (الرّغبات) | |
| سفر الأمّ لزيارة ابنة أخيها + الهدية | 100 |
| المجموع الفرعيّ (الرّغبات) | 100 |
| المجموع الفرعيّ (الرّغبات) | 1100 |

| | |
|--|-----|
| المداخيل - التنفقات (الادّخار) | 400 |
| بما في ذلك الادّخار لخروف العيد : 50 دينار | |
| بما في ذلك ادّخار لحالات الطّوارئ وغيرها من المشاريع : 350 دينار | |

أسئلة

• هل استطعت تحصيل ميزانية ؟

☐ نعم ☐ لا

• إذا كانت الإجابة بنعم، هل قمت بكتابها أو أنك اكتفيت بالذاكرة فقط ؟

☐ الكتابة. ☐ الترسخ في الذاكرة.

التعريف

الميزانية هي وسيلة لأخذ القرارات و التخطيط و توزيع الأموال بشكل أفضل لتحقيق الأهداف

تمرين

لقد رأيت كيف أعد هشام وعائلته ميزانياتهم. حان الآن دورك لتعمير ميزانيتك الخاصة! لا تنسى احتساب التحويلات المالية التي ترسلها إلى عائلتك بالبلدة أو المال الذي تتلقاه من أحد الأقارب العامل بالخارج.

انتبه ! من الضروري أن يكون السطر الأخير إيجابيًا و إلا سيعتبر أنه ليس لديك دخل كاف، وبالتالي ليس بحوزتك ما يكفي من المال لتغطية جميع نفقاتك.

إذا كنت تتوقع نفقات ضخمة خلال الأشهر القادمة، أبدا بادّخار بعض المال كلما استطعت حتى لا تكون ميزانيتك غير متوازنة عند حلول الآجال.



ميزانيتي

| المداخيل | المبلغ (بالدينار) |
|----------------------------------|-------------------|
| المداخيل القارة | |
| | |
| | |
| المجموع الفرعي للمداخيل القارة | |
| المداخيل المتغيرة | |
| | |
| | |
| المجموع الفرعي للمداخيل المتغيرة | |
| مجموع المداخيل | |

| النفقات | |
|-------------------------------|--|
| النفقات الأساسية (الاحتياجات) | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| المجموع الفرعي (الاحتياجات) | |
| مصاريف اختيارية (الرغبات) | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| المجموع الفرعي (الرغبات) | |
| المجموع الفرعي (الرغبات) | |

| | |
|--|--|
| المداخيل - النفقات | |
| الأدخار | |
| بما في ذلك أدخار لحالات الطوارئ وغيرها من المشاريع | |



معلومات هامة



- توجد أداة تستخدم لإدارة المداخيل ألا وهي : الميزانية.
- لأعداد الميزانية يجب احتساب المداخيل و المصاريف و بفضل هذا الحساب نحدد القدرة على الادخار و بالتالي المبلغ الذي يستطيع الفرد ادخاره.
- في بعض الأحيان نضطر إلى تحيين الميزانية نتيجة أحداث غير متوقعة أو تغيرات في الوضعية المالية.
- تساعد الميزانية على اتخاذ القرار بشأن كيفية إنفاق المال و ادخاره بطريقة تساعد على تحقيق الأهداف.

3 متابعة الميزانية التي وضعتها و التقيد بها !



هشام الشخص الذي يحرص دائما على توخي الحذر

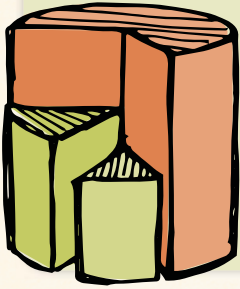
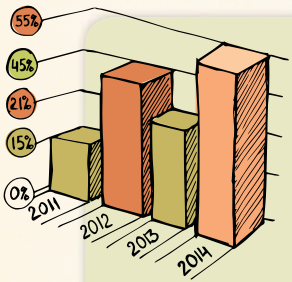
استطاع هشام تفادي كثير من النفقات خلال فصل الصيف. في الواقع كان هناك العديد من المهرجانات الموسيقية التي لم يكن يستطيع تفويتها ، بالتالي فقد أخذ في الاعتبار تكاليف حضور بعض الحفلات ضمن ميزانيته على الرغم من وجود بعض النفقات الأخرى. يقوم هشام في بعض الأحيان بمراجعة نفقاته وذلك باحتساب ما تبقى له في ميزانية من مال اعتمادا على ورقة متابعة النفقات فهو مدرك تماما بأن نفقاته تجاوزت ما كان متوقعا بكثير لذلك ارتأى متابعة ميزانيته بعناية. على الرغم من أن هشام قام بادخار بعض المال لشراء هاتف ذكي إلا أنه قرّر تأجيل ذلك حتى يتمكن من تعويض تلك النفقات الإضافية.

أسئلة

• ماذا فعل هشام للتقيّد بميزانيّته ؟

للتقيد بالميزانية لكل منا طريقته الخاصة !

يقوم هشام كل ليلة بتدوين كل ما أنفقه في كنش صغير أما بالنسبة لصديقه ليلى فهي تتابع نفقاتها على هاتفها الخليوي من خلال خدمة الرسائل القصيرة التي يوفرها البنك.



نصائح للتقيّد!

- الأخذ بعين الاعتبار النفقات الغير متوقَّعة في الميزانية.
- تذكر دائماً المبلغ الماليّ الذي خططت لإنفاقه.
- قم بمتابعة المبالغ التي تنفقها.
- احرص على عدم تجاوز نفقاتك لميزانيتك.
- إذا أنفقت الكثير لشراء شيء ما، احرص على إنفاق القليل لشراء شيء آخر.
- اعدّ قائمة ممكّنك من تقليص التّنفقات.
- إشراك العائلة في إعداد الميزانية و التّقيد بها.
- أحرص أن لا تكون مدّخراتك في المتناول حتى لا يتم إنفاقها.

تقرین

بطاقة متابعة النفقات

الاسم : هشام

الشَّهر : فيفري

السنة: 2015

| محتسب
في الميزانية | المبلغ(بالدينار) | الوصف | التاريخ |
|---|------------------|-------------------------------|------------|
| لا نعم | | الهاتف والإنترنت | 05/02/2015 |
| <input type="checkbox"/> | 40 | المساهمة في نفقات الأسرة | 06/02/2015 |
| <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> | 250 | شراء معطف جديد | 07/02/2015 |
| <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> | 80 | تناول وجبة الغداء مع الأصدقاء | 10/02/2015 |
| <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> | 10 | تقديم هدية إلى صديقته | 20/02/2015 |
| <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> | 40 | حضور حفل مع الأصدقاء | 26/02/2015 |
| <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> | 20 | | |
| <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | | | |
| <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | | | |
| <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | | | |
| <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | | | |
| <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | | | |
| <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | | | |
| <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | | | |
| المجموع | | | |
| إجمالي الدّخل - التّفقات | | | |
| الأدّاء | | | |

تَمَعْنُ ورقة متابعة المداخل و ورقة متابعة النفقات الخاصة بهشام من ثم قم باحتساب مدّخراته:

بطاقة متابعة المداخل

الاسم : هشام

الشَّهر : فيفري

السنة: 2015

| التاريخ | الوصف | المبلغ (بالدينار) |
|----------------|-------------------------------|-------------------|
| 01/02/2015 | الزَّائِبُ الشَّهْرِيُّ القار | 500 |
| 07/02/2015 | سداد قرض صديق | 100 |
| 15/02/2015 | ساعات العمل الإضافية | 200 |
| مجموع المداخيل | | |

مجموع : 800 ; مجموع الورقة : 440 ; الإجمالي : 360 = التقييم



وثيقة ورقة متابعة النفقات

الاسم :

الشهر :

السنة :

| التاريخ | الوصف | المبلغ (بالدينار) | محتسب
في الميزانية |
|---------|-------|-------------------|---|
| | | | لا نعم |
| | | | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| | | | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| | | | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| | | | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| | | | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| | | | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| | | | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| | | | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| | | | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| | | | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| | | | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| | | | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| | | | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| | | | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| | | | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| | | | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| | | | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| | | | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| | | | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| | | | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |

| | |
|--------------------------------|--|
| إجمالي النفقات | |
| إجمالي الدخل | |
| الأدخال = (المدخلات - النفقات) | |

معلومات هامة



- للبقاء على عتبة ميزانيتك عليك أن تتذكر المبلغ الذي خصصته للإنفاق.
- عند إعداد الميزانية لابد من الأخذ في الاعتبار النفقات الغير متوقعة.
- إشراك العائلة في إعداد الميزانية و التقيد بها.
- يجب أن تعرف مقدار إجمالي الدخل الخاص بك، إذ أن معرفة كم تكسب يعتبر خطوة مهمة للتحكم في الأموال والتخطيط المسبق للنفقات الخاصة بك.
- يجب عليك معرفة المبلغ الإجمالي لنفقاتك، الأمر الذي يعتبر في غاية الأهمية للتحكم في الميزانية. بإمكانك تعديل نفقاتك في حال تبين لك أنها تجاوزت ما كان متوقعا.
- حذار! إذا كان دخلك غير منتظم بما يعني أنك تحصل على مبلغ مختلف كل شهر فإنه باستطاعتك تبعا لذلك تحديد ميزانية خاصة بك عن طريق حساب متوسط الدخل والادخار عند كسب المزيد لتعويض المرات التي تكسب فيها أقل.
- انطلاقا من نشاطك الاقتصادي قم باختيار كيفية إعداد ميزانيتك كل شهر، كل أسبوع أو حتى كل يومين. ومع ذلك عمليا أنت صاحب القرار.

4 الحفاظ على الوثائق المالية الخاصة بك !

لقد شاهدنا في الصور التوضيحية أن هشام تعرض إلى مشاكل بعد أن تخلص من كشوفاته البنكية. دعونا نستمع الآن إلى قصة عيساتو.

عيساتو: "أؤكد لكم أنني دفعت الفاتورة! صدقوني!"

عندما وصلت "عيساتو" و "مامادو" و "ليوبولد" فاتورة الكهرباء التابعة لشقتهم اتفقوا بتكليف "عيساتو" بالذهاب إلى أحد الشبائيك التابعة لشركة الكهرباء و الغاز لدفع المبلغ المطلوب ، إلا أنهم فوجؤوا ذات يوم بانقطاع التيار الكهربائي مما أثار غضبهم و دفع "عيساتو" للتوجه للشركة المعنية لتقديم شكوى. آنذاك علمت "عيساتو" من أحد الموظفين أنه لم يتم سداد الفاتورة الأخيرة بالرغم من ثقتها التامة أنها قامت بدفع الفاتورة. و عندما طلب منها تقديم دليل على الدفع (الفاتورة مع ختم الدفع عليها) تذكّرت بأنها تخلّصت من الفاتورة و بالتالي وجدت نفسها مجبرتا على دفع فاتورة هذا الشهر و الشهر الماضي و كذلك تكاليف إرجاع التيار الكهربائي للمنزل. حاولت "عيساتو" إقناعهم بأنها دفعت المبلغ المستحق إلا أن أحد الموظفين أخبرها بوقوع بعض المشاكل في نظام الكمبيوتر في بعض الأحيان بالتالي يتمثل الحل الوحيد في الاستظهار بالفاتورة مع ختم الدفع. لم تكن تتوقع "عيساتو" و زملائها هذه النفقات الإضافية التي ستكبدوها ميزانيتهم كما ليست لديهم أدنى فكرة حول سبل توفير المال لدفع هذا المبلغ.

أسئلة

- ما الذي حدث لعيساتو ؟
- ما الذي كان يجب على عيساتو فعله لتجنب هذه المشاكل ؟



تمرين

صل هذه الوثائق الهامة بالمعلومات التي تحتويها :



معلومات هامة

- عندما تكون لديك وثائق مالية مرتبة بشكل جيد فهي تساعدك على التصرف في المداخيل و النفقات الخاصة بك. تحتوي الوثائق المالية على سبيل المثال : ميزانيتك و بطاقة متابعة المداخيل و النفقات و عقود القرض او المدّخرات و الكشوفات البنكية الخاصة بك...
- تبين الوثائق المالية إلى النفقات السابقة التي من شأنها أن تساعدك على إعداد ميزانية في المستقبل.
- تعتبر الوثائق مثل عقد العمل أو عقد القرض الخاص بك على غاية من الأهمية في حال وجود خلاف بينك و بين صاحب البنك الرّاجع لك بالنظر.
- تعتبر نسخة من بطاقة التأمين، الخاصة بك إن وجدت، مهمة لأنها الدليل على أنك تتمتع بالتغطية.
- تعتبر نسخة من جواز السفر، إن وجدت، أو بطاقة الهوية الخاصة بك مهمة لأنها : تساعدك في حال ضياع هذه الوثائق أو إذا أردت الحصول على بطاقة جديدة أو جواز سفر جديد. و يكون ذلك أكثر أهمية في حال عملك في الخارج.
- البيانات البنكية الذي تتعامل معه أو المؤسسات المالية الأخرى مهمة لمتابعة المدّخرات أو الرّصيد الخاص بك.

ت

معرفة مختلف أصناف الادخار



ت. 1 ما هي أفضل طريقة ادّخار بالنسبة لك ؟

- ☐ أ. أحتفظ بأموالي في المنزل لأنه أمر عمليّ بالنسبة لي.
- ☐ ب. أودع أموالي في البنك لأنّ ذلك أكثر أماناً.
- ☐ ت. أودع أموالي في مجموعات ادّخار نظراً لانخراط عديد من أصدقائي في هاته المنظومة.
- ☐ ث. لكل طريقة مزايا وعيوب لذلك أدرس كلّ واحدة على حدة حتى يتسنى لي اختيار الطريقة التي تتماشى و احتياجاتي.

ت. 2 إنّ معيار الأمن هو أحد المعايير التي يجب أخذها في عين الاعتبار عند اختيار طريقة الادّخار.

- ☐ أ. صحيح
- ☐ ب. خطأ

ت. 3 إذا أردت بعث مشروع خاص في غضون سنوات ما هو منتج الادّخار الأنسب لك ؟

- ☐ ا. فتح حساب على دفتر توفير
- ☐ ب. فتح حساب ادّخار لمشروع
- ☐ ت. فتح حساب ادّخار لأجل محدّد

ت. 4 - 5 - 6 - 7 - 8 - 9 - 10 - 11 - 12 - 13 - 14 - 15 - 16 - 17 - 18 - 19 - 20



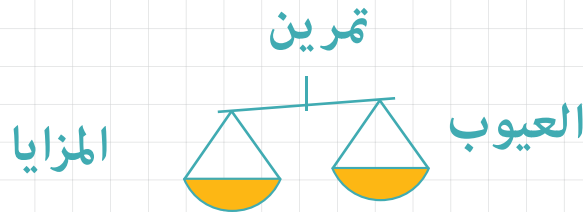
1 اختيار أسلوب الادّخار المناسب لك !

والآن بعد أن قمت بوضع ميزانيتك الشخصية (أو الخاصة بعائلتك)، أصبحت تعرف المبلغ الذي يمكنك أن تدّخره كل شهر وكم تحتاج للاّخار حتّى تتمكن من تحقيق جميع أهدافك.



أسئلة

- ما هي طرق الادّخار المعتمدة من قبل الشخصيات المذكورة أعلاه ؟
- هل هي رسمية أو شبه رسمية أو غير رسمية ؟
- و ما هي طرق الادّخار التي تستخدمها أنت ؟
- ...



كلّ طريقة ادّخار لها مزاياها و عيوبها. أكمل الجدول أدناه للتعرف عليهم أكثر. في العمود الأخير، يمكنك ملاحظة أساليب الادّخار على 10/10 الأكثر ضماناً، 5 المتوسطة و 1 الأقل ضماناً).

لإكمال هذا الجدول، فكّر على سبيل المثال في :

- أمن المال الخاص بك.
- إمكانية سحبه كما يحلو لك.
- الوقت اللازم لسحب الأموال.
- القدرة على ادخار الكثير أو القليل من المال.
- القدرة على القدرة على الحصول على قرض من خلال المدّخرات الخاصة
- كالحصول على قرض.
- إمكانية الحصول على عائدات من خلال المدّخرات امن أموالك المدّخرة أو على الأقل المحافظة على قيمتها (في حالة تضخّم مالي مثلاً).



| الأمّن
(علامة على) | العيوب / العقبات | المزايا | طرق الادّخار |
|-----------------------|------------------|---------|---|
| | | | <p>طريقة رسمية</p> <ul style="list-style-type: none"> • البنك. • مجامع التّأمين (بالنسبة لطرق الادّخار المتعلقة بالتّأمين مثل التّأمين على الحياة). • مؤسسات التوظيف الجماعي في الأصول المنقولة (المنتجات المعروضة في كثير من الأحيان عن طريق البنوك). |
| | | | <p>طريقة شبه رسمية</p> <ul style="list-style-type: none"> • مجموعة ادّخار (أصدقاء و زملاء العمل والجيران) |
| | | | <p>طريقة غير رسمية</p> <ul style="list-style-type: none"> • في المنزل (نقدا أو خزنة أو حصالة أو جوب من الصّوف) • الادّخار العيني (الذهب والمجوهرات و المواشي والأراضي والمنازل وغيرها) • إيداع المال لدى أحد الأقرباء |

التّأثير الشخصي

أنا على دراية الآن بمزايا و عيوب مختلف طرق الادّخار و قد اخترت اعتمادا على أهدافي و ميزانيتي طريقة ادّخار لكلّ مشروع من مشاريعي :

| أهدافي | طريقة الادّخار المختارة |
|--------|-------------------------|
| | |

معلومات هامة

- يوجد العديد من الطرق للادّخار لذا يتحتم علينا التّعرف على مختلف طرق الادّخار لاختيار الطريقة التي تتناسب مع احتياجاتك و أهدافك !

قولة مأثورة

"إني ما عندوش حويجة تحت راسو ما يرقدش"

2 حسن اختيار وسيلة الادّخار

منتج الادّخار هو على سبيل المثال حساب على الدفتر بأجر يصل إلى 3.5%¹ في السّنة أو حساب ادّخار السّكن على مدى 5 سنوات.

التَّعْرِيف

منتج الادّخار إذن هو أحد طرق ادّخار المال و التي نعرف خصائصها المحدّدة مثل :

- معدّل الأجر*.
- رسوم الحساب (فتح و غلق الحساب...).
- الوصول إلى الادّخار/مرونة السّحب.
- سهولة استخدام الخدمة.
- شروط فتح حساب ادّخار.
- الضّمان والسّلامة / المخاطر.
- توفر المال.
- الغرض من الادّخار (الأهداف التي ندّخر من أجلها).
- الضريبة المتعلقة بمنّج الادّخار.

*عليك الانتباه لأسعار التأجير حيث يجب عليك أن تسأل إذا كان هذا المعدل الصافي أو الإجمالي و هل يقوم صاحب الحساب بقبض كامل سعر التأجير المحسوب أو يجب أن تخصم منه الضرائب. عليك الانتباه أيضا لمعدل التضخم للتأكد من أن أموالك سوف تبقى ذات قيمة مع مرور الوقت و بالتالي تحلب لك المال.

فيما يلي منتجات الادّخار الثلاثة الرئيسيّة و الرسميّة :

- يتناسب دفتر الحساب أو حساب الادّخار المتوفر و حاجياتك إذا كنت ترغب في الوصول إلى أموالك في أي وقت.
- حساب ادخار لمشروع مناسب لك في حال أردت ادّخار مبلغ محدد كلّ شهر من اجل الوصول إلى هدف محدّد أو غير محدّد (مشروع العودة و السكن والتقاعد والتعليم / الدّراسة، والزّواج...).
- الحساب لأجل أو الوديعة لأجل إذا كنت ترغب في استثمار أموالك في أهداف طويلة المدى (وهذا يعني أنّ أموالك تنتج الأرباح من خلال التّعهد بعدم استخدامها لفترة محدّدة من الزّمن يتمّ تحديدها مسبقاً و تعتبر أسعار التّأجير المطبّقة بشكل عام أعلى بالمقارنة مع أنواع الحسابات الأخرى).

سؤال

في غضون سنوات قليلة، يرغب كل من ليلى ومهدي عند عودتهما إلى تونس في شراء أرض و بناء منزل عليها فما هي إذن طريقة الادّخار الأنسب لهذه الحالة ؟

عن . الهادي . هذا لتتفقد هذه الشقة التي بناها خضع لوضع لهم يسمح ان تسلمها من شأنها التي خارج الاداء منتخبة : الاختلاف طريق شراء لشرى على الحصول على المصالح على التمكن من التمكن من السكن ، التي ، الاختلاف الاداء منتخبة اختيار طريق

1. معدل نسبة الفائدة في القروض من قبل البنك المركزي في مايو 2015، و قد تختلف مع مرور الوقت

لدى كل نوع من المنتجات مزاياه وعيوبه (على سبيل المثال سعر تأجير مختلف) ومن أجل الاختيار الجيد لمنتج الادّخار ينبغي أن لا تقتصر المعرفة على خصائص المنتجات فقط بل ينبغي أن تشمل أيضا المعرفة الجيدة بنفسك عن طريق طرح الأسئلة التالية :

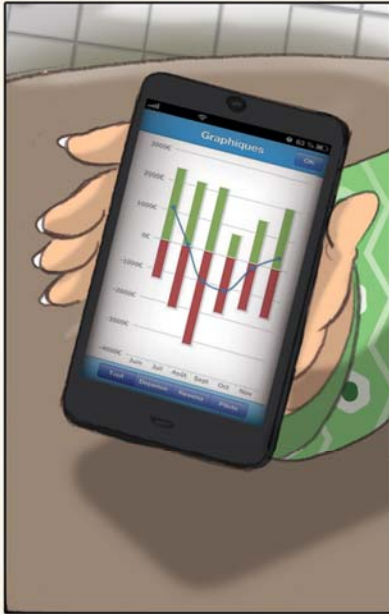
- وضعك الشخصي: دخلك؟ النفقات الخاصة بك (هما في ذلك سداد القرض إن وجد)؟ ما هو مقدار المدّخرات الخاصة بك؟ ما هو حجم المبلغ الذي تدّخره عندما يكون كلّ شيء على ما يرام؟ ما هو مقدار المال الذي يمكنك ادّخاره بفضل إدارة أموالك بشكل جيد؟
- أهدافك: ما الغرض وراء الادّخار؟ لحالات الطوارئ؟ للدراسة؟ لتأسيس مؤسسة؟ للعودة إلى تونس؟ لامتلاك مسكن؟ للتقاعد؟
- أفاقك: على أيّ بعد زمنيّ يمكنك ادّخار أموالك؟ تجميدها؟
- شخصيتك: هل تريد المخاطرة أم لا؟ لا تقحم نفسك في استثمارات محفوفة بالمخاطر إذا كنت تفتقر للمعرفة الجيدة بالأسواق المالية!
- حذار من الدّعايات الكاذبة! تذكر أنه لا يوجد أيّ منتج ادّخار يسمح بالحصول على عوائد عالية دون مخاطر، خصوصا في وقت قصير.

أمثلة من الأسئلة التي يمكن أن تطرحها على مؤسسة مالية حتى تتمكن من اختيار منتج الادّخار المناسب

- هل يمكننا إجراء سحبات عندما نريد؟ أو ما هي الفترة الزمنية التي يبقى خلالها المال مجمّدا؟
- ما هو سعر التأجير على الأموال الموظّفة؟
- هل يجب دفع ضرائب على أسعار التأجير المترتبة عن حساب الادّخار؟ إذا كان الأمر كذلك، فبأيّ سعر؟
- ما هي الخدمات المالية التي يمكن أن تتمتع بها إذا قمنا بفتح حساب ادّخار؟ على سبيل المثال، هل تتمتع بتسهيلات في إجراءات الحصول على قرض إذا قمنا بفتح حساب ادّخار؟
- هل يتوجّب علينا توظيف المال في استثمارات محدّدة (السكن، التقاعد...) أو مكان محدّد (فقط في تونس، على سبيل المثال)؟
- هل يتّسم الجدول الزمني للادّخار بالمرونة؟ (هما يعني هل نحن ملزمون بدفع مبلغ معيّن في تاريخه المحدّد أو يمكننا القيام بدفعات بناء على رغباتنا؟)
- هل هناك حد أدنى من المال يجب إيداعه؟
- هل يتوجب علينا دفع رسوم في حال أردنا القيام بسحب سابق لأوانه؟ إذا كان الأمر كذلك، بكم تقدّر هذه الرسوم؟
- كيف يستعمل الحرفاء هذا النوع من الحساب في العادة؟
- هل هنالك حد أدنى من المال الذي يجب إيداعه عند فتح حساب أو مبلغ يجب أن يبقى بشكل دائم في حساب الادّخار؟
- هل هناك مكافآت وفاء في شكل رصيد إضافي على الفائدة في حال كان الادّخار مستقرا؟
- هل من السهل تمرير حساب الادّخار هذا للأبناء أو لأحد الأقارب في حالة الوفاة؟



من الغد.. في راحة الفطور وفي المكتب





باش نرتاح من الكنش إيلي كنت
نقيّد فيه في المصاريف كل عشيّة . بصراحة
ها الحكاية هاذي باش تسهّل علينا برشا حاجات وتخلّيني
نتصرّف أحسن في ميزانيتي ! وإنتي ، شنو جديدك ؟



لاباس . برشا خدمة متعبتني شويّه ، وهانا
نحضر في رواحنا باش نرجعوا لتونس
ونعملو مشروعا غادي . 3 سنين
تعدّاو في رمشة عين هوني !



وأنا إيلي نصرّف برشا
عالحوايج والكادوات ! يلزمني
نتلّشرجيه توه.



ممتاز .
وفي أي مجال باش
تعمل مشروعا ؟

















حسن استخدام منتجات القرض



ث.1 ما هي أفضل طريقة لتمويل مشروع بالنسبة لك ؟

- ☐ ا. اقتراض المال
- ☐ ب. استخدام المدّخرات
- ☐ ت. اقتراض المال واستخدام المدّخرات
- ☐ ث. تحليل الاحتياجات والموارد واختيار أفضل خيار تباعا لذلك

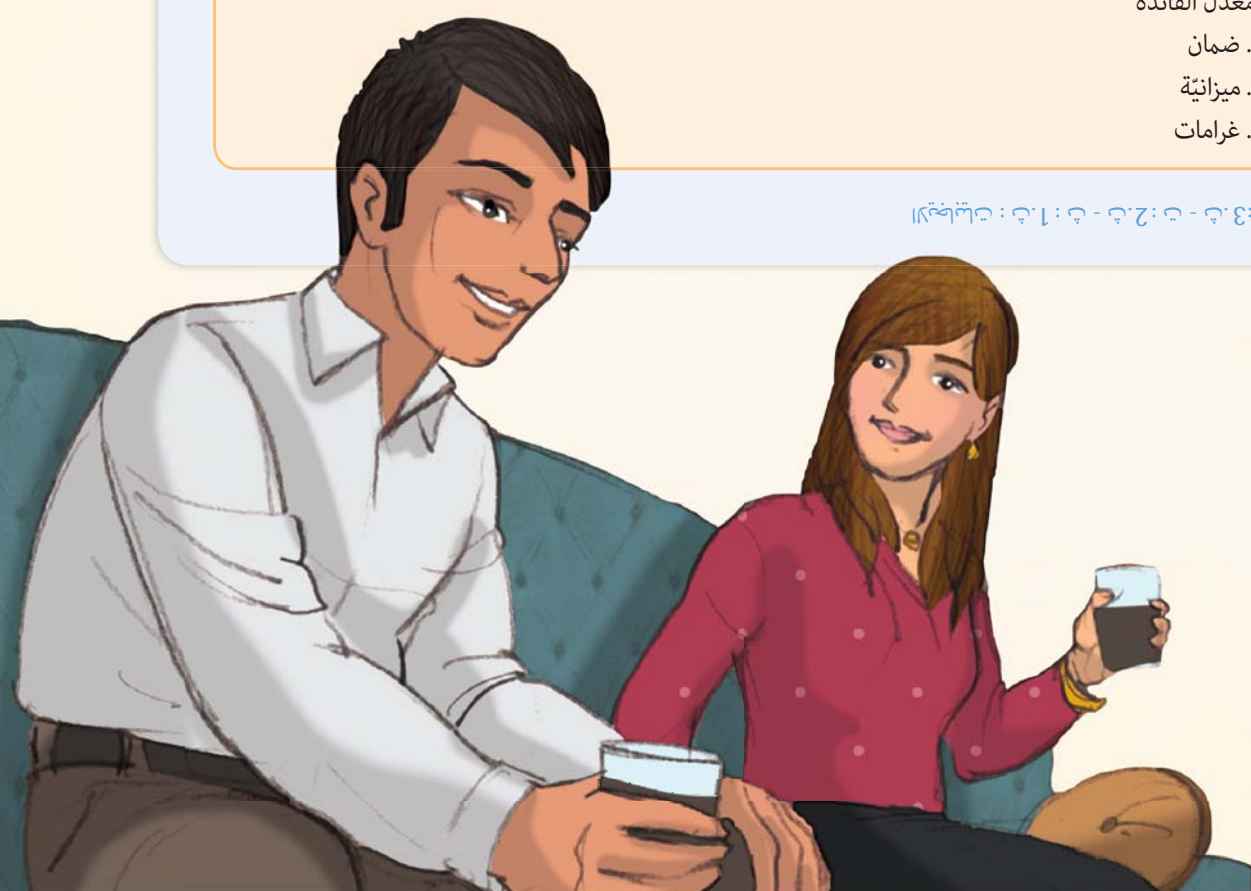
ث.2 ما هو المعيار الأكثر أهميّة عند اختيار القرض ؟

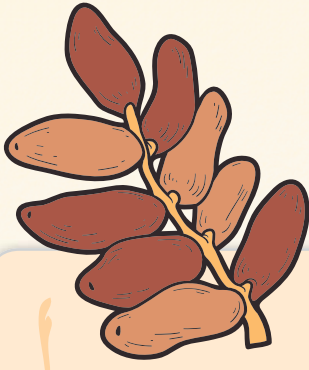
- ☐ ا. معدّل نسبة الفائدة
- ☐ ب. شروط السّداد
- ☐ ت. يتحقّق دراسة واختيار القرض و المقرض اللّذان يتطابقان مع احتياجاتنا والظّروف الشخصيّة و ذلك في حالة لم يكن هناك معايير أكثر أهميّة من غيرها
- ☐ ث. القرب الجغرافي للمقرض

ث.3 ما هو المصطلح الّذي لا ينتمي للشروط المتعلّقة بالقرض؟

- ☐ أ. معدّل الفائدة
- ☐ ب. ضمان
- ☐ ت. ميزاتيّة
- ☐ ث. غرامات

ث.4 - ث.5 - ث.6 - ث.7 - ث.8 - ث.9 - ث.10 - ث.11 - ث.12 - ث.13 - ث.14 - ث.15 - ث.16 - ث.17 - ث.18 - ث.19 - ث.20





اختر طريقة لتمويل المشاريع الخاصة بك !

سلمى

أنت سلمى و تديرين مؤسسة صغيرة لصنع الحلويات بالتمر و ستقومين اليوم بزيارة أختك فريدة التي تصنع هي بدورها حلويات بالتمر.

قمت خلال احد زياراتك لأختك بطرح العديد من الأسئلة عليها حول كيفية تمويلها لأعمالها ووجدت أن أختك تريد أن تعرف نفس الشيء حول كيفية تمويلك لمؤسستك

في ما يلي الطريقة التي اتبعتها في إنشاء مؤسستك و توسيعها :

بدأت عملك ب 2 000 دينار سحبتها من مدخراتك و 500 دينار أعطتك إياها والدتك. و على الرغم من أن المؤسسة صغيرة جدًا كنت قد خططت لتوسيعها تدريجيًا حيث حاولت ادّخار 100 دينار كلّ أسبوع في حساب ادّخار خاص بمؤسستك كنت قد فتحت في اقرب بنك لها و بهذه الطريقة ادّخرت خلال الثلاث أو الأربع أشهر ما يكفي من المال لتحسين مؤسستك (شراء المواد، وتحسين ظروف العمل...) و توسيعها.

يمكنك الآن شراء المواد الخام بكميات أكبر وتنويع مشترياتك كما أصبح بإمكانك شراء صناديق متينة للحرفاء الذين يرغبون في نقل التمرور إلى مدن أخرى. وكلما ازدادت أرباحك أكثر وأكثر تمكنت من مزيد الادّخار و أصبحت استثماراتك التابعة للشركة أكثر أهمية.

فريدة

أنت فريدة ولديك شركة لإنتاج الحلويات التمر على غرار أختك سلمى التي سوف تقوم اليوم بزيارتك. أنت ترين معرفة الطريقة التي تتبعها شقيقتك في تمويل و توسيع مؤسستها. تريد أختك أيضا معرفة الطريقة التي تتبعينها أنت في تمويل مؤسستك.

و هي كما لي :

بدأت ب 700 دينار سحبتها من مدخراتك وحصلت على قرض قدره 400 دينار من البنك الذي تتعاملين معه. تمكنت علاوة على قرض من جمع ما يكفي من المال لشراء ثلاجة صغيرة تسمح لك بتخزين و حفظ أكثر عدد من التمرور.

أنت تقومين بدفع جميع النفقات الخاصة بك أسبوعيا ، بما في ذلك سداد القرض للبنك في الوقت المحدد من كل أسبوع إلا أنك قادرة على ادّخار 40 دينار فقط في الأسبوع في أفضل الظروف.

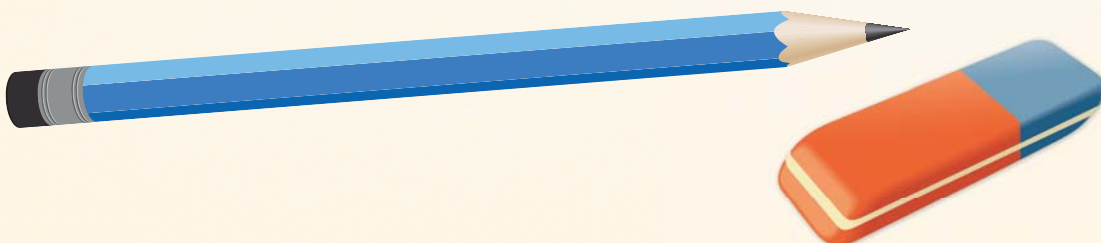
و في يوم ما تم عرض متجر صغير في السوق للكراء و هي بنظرك فرصة ثمينة: حيث قمت باحتساب حجم المبيعات الذي سيتضاعف إذا استأجرت هذا المحل لذلك قمت باتخاذ قرارك بسرعة لأنه كان عليك استئجار المحل قبل أن يقوم شخص آخر بذلك و لهذا اقترضت 10 000 دينار من أخ زوجك.

أسئلة

- أي من هاتين النسوة من أصحاب المشاريع لها فرصة في النجاح ؟ لماذا ؟
- من هو الشخص الذي يتخذ معظم المخاطر؟ ما النصيحة التي تقدّمها لسلمى وفريدة ؟
- إذا كنت سلمى أو فريدة، ما الشيء الذي كنت ستفعله بشكل مختلف ؟

| مزايا وعيوب الاقتراض أو التمويل من الأموال الخاصة | | |
|---|--|--|
| العيوب | المزايا | |
| <ul style="list-style-type: none"> • تكاليف الاقتراض (الفائدة...). • وجوب سداد القرض لمواجهة العقوبات في حال لم يتم الامتثال للمهلة الزمنية المخصصة للاسترداد. • إذا تمّ القرض من خلال مجموعة (مجموعة تضامن،...) يتمّ الالتزام بتلبية شروط عضوية المجموعة واحترام قواعدها. | <ul style="list-style-type: none"> • الحصول على مبلغ كبير من المال. • سرعة في الحصول على المال و أداء المشروع. | الاقتراض |
| <ul style="list-style-type: none"> • محدودية التصرف في المبلغ اللازم. • تطور المشروع ببطء. • عدم القدرة على الاستجابة لبعض فرص العمل. • حذار : لا يجب لمس الأموال المخصصة للطوارئ، حتى إذا تم التمويل من الأموال الخاصة. | <ul style="list-style-type: none"> • تجنّب تكلفة الاقتراض (الفائدة...). • الحرية في استخدام أموالك لأي شيء تريده. • نتعرض إلى أقلّ مخاطر استثمار عندما نقوم بتمويل أنفسنا لأننا سوف نتحصّل على أقلّ مبلغ من المال دفعة واحدة. • نتجنّب واجب دفع أقساط القرض في المستقبل. | التمويل من الأموال الخاصة أو من الادّخار |

انظر في أهدافك من جديد وقرّر ما هو أفضل خيار تمويل لكلّ منها. حان دورك !



التأطير الشخصي

عند إعادة النظر في أهدافي وميزانيتي، أعتقد أن أفضل خيار تمويل لكل من مشاريعي هو :

| أهدافي | أفضل خيار للتمويل |
|--------|-------------------|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

معلومات هامة

- هناك عدّة خيارات لتمويل مشاريعك : استخدام الأموال الخاصة بك و / أو الاقتراض.
- كل خيار له مزاياه وعيوبه. من المهم أن نفهم ونقيم ذلك مع المعنيين بالمشروع، مثل أفراد عائلتك على سبيل المثال.
- يمكنك أيضا الجمع بين عدة خيارات تمويل.

2 اختر منتج دين أو قرض يتماشى مع مشاريعك !



تملك ليلي مخطط أعمال واضحة لبعث مشروع الذي يتمثل في إنشاء مؤسسة نسيج وتصدير السجاد التقليدي. و قد قدّرت (كلفة كراء الورشة) تكلفة استئجار ورشة عمل و، تجهيزها باثنين من المناسج التقليدية، اثنان من المناسج الحديثة، و، المواد الأولية اللازمة لبدء المشروع، وأجهزة الكمبيوتر والبرمجيات والموظفين وإجراءات تأسيس الشركة. هي تستعد للقيام برحلة إلى القيروان للمضيّ قدما في المشروع واتّصلت بعدّة بنوك لمعرفة شروط الاقتراض الخاصة بهم ومعرفة ما إذا كان هناك منتجات محدّدة لاستثمارات إلى صغار الباعثين الشبان.

الأسئلة

- قامت ليلي بإعداد مشروعها المهنيّ، و هي تستفسر للبحث عن منتجات القرض الأنسب لوضعيتها. و أنت ؟

هل سبق أن فعلت مثلها ؟

هل سبق لك أن حصلت على قرض ؟ لأيّ مشروع ؟

كيف أمكن لك تحديد مقدار القرض الذي كنت في حاجة إليه ؟

كيف تمّت الإجراءات ؟

التعريف

القرض: هو إجراء يمنح بموجبه شخص أو مؤسسة لشخص آخر أو أخرى من (المؤسسات التجارية والجمعيات والحكومة ...)، مبلغ من المال. يجب أن تسترجع هذه الأموال بعد فترة معيّنة.

الفائدة: إيجار المال المقترض لفترة معيّنة.

تمرين

اربط كل كلمة بالتعريف الصحيح.



أسئلة

- برأيك ماهي النقاط التي يتعين عليك تحليلها في حال رغبتك في اختيار منتج قرض ؟

العناصر التي يجب أخذها بعين الاعتبار عند اختيار المصدر و وسيلة القرض

- الهدف المرتقب
- معدل نسبة الفائدة.
- نسبة الفائدة الفعلية الجمليّة، وهذا يعني أن التكلفة الحقيقية للقرض (بما في ذلك الفائدة والرّسوم الإدارية، والتأمين الإلزامي، الخ). و يمكن أن تكون نسبة الفائدة الفعلية الجمليّة شهرية أو ثلاثية أو سنوية.
- المبلغ الذي يمكن الحصول عليه.
- قيمة المساهمة الشخصية.
- سهولة الحصول على قرض (على سبيل المثال، مبلغ الادّخار المطلوب لأيّ مبلغ قرض ومبلغ الضّمان ، الخ...).
- سرعة الحصول على المال.
- مبلغ الغرامات عند التأخر في السّداد.
- طرق الاستخلاص عند التأخير (القانون والتخويف والتّهديد، الخ).
- إجباريّة استخدام القرض لغرض معيّن (السّكن، الاستثمار في الأعمال التجارية، الخ...).
- إمكانية منح مهلة أو التّأجيل.
- إمكانية استغلال الخدمات الماليّة الأخرى : فتح حساب جاري، ونقل الأموال، وبطاقة بنكية ، والخدمات عبر الهاتف المحمول أو الإنترنت، الخ...
- المخصّصات في حالة الوفاة أو المرض أو تغيّر وضع المقترض.

3 حساب كلفة قرضك الشخصي !

القدرة على السّداد

اتّخذت قرار الحصول على ائتمان لتمويل مشروعك! و أنت على دراية جيدة بمبلغ المال الذي تحتاجه و مستعدّ للذهاب إلى المؤسّسات الماليّة لإيجاد المنتج الأنسب لوضعيتك.و لكن قبل الذهاب، يجب أن تأخذ بعض الوقت لحساب قدرتك على سداد القرض.

⚠️ ملاحظة ! تسمح البنوك في تونس بنسبة سداد تقدر ب 40% من الدّخل الشهريّ. بيد أنه علينا أن نضع في عين الاعتبار أن الخيار الأمثل هو عدم تجاوز 30% كنسبة سداد! بحيث تكون قادرا على سداد القرض مع عدم تأثيره على نمط حياتك أكثر من اللازم.

لمزيد الفهم ، سوف نقوم بحساب قدرة هشام على السّداد.
وفقا لميزانية هشام، يبلغ راتبه القار 500 دينار شهريا (ملاحظة: لا نأخذ بعين الاعتبار ساعات العمل الإضافية لأنها تتغيّر من شهر لآخر).

| | |
|------|---|
| 100% | الدخل الشهريّ : 500 دينار حساب قدرة هشام على السداد |
| 30% | القدرة على السداد الشهريّ : 150 دينار |

فيما يلي تفاصيل الحساب : $30 \times 500 \text{ دينار} = 15\,000$; $15\,000 / 100 = 150 \text{ دينار}$ وفقاً لهذا الحساب، لا يمكن لهشام أن يدفع أكثر من 150 دينار شهرياً.

⚠ **ملاحظة !** هنا، نتحدث عن الديون الشخصية وليس الديون المهنية !

التأثير الشخصي

لقد حان دورك الآن ! احسب قدرة السداد الخاصة بك !

| | |
|----------------------|-----------------------------------|
| 100% | الدخل الشهريّ : |
| 30% من الدخل الشهريّ | القدرة على السداد الشهريّ : |

تكلفة القرض: تمرين

استخلص هشام في نهاية المطاف من خلال التقييم الذي قام به إلى أنه يلزمه 10 000 حتى يتمكن من بدء مشروع تطوير مواقع الواب بصحبة صديقه فريد. لقد استطاع ادّخار 11 000 دينار لاستخدامهما كمساهمة شخصية إضافة إلى أنه توجه إلى العديد من المؤسسات المالية أين عرضت عليه كل واحدة منها منتج ادّخار خاص بالباعثين الشبان. لذلك هو يرغب الآن في معرفة أي منتج هو الأنسب له من الناحية المالية.

| اسم المنتج | قرض بنك السلامة التجاريّ | قروض صغيرة من جمعية القروض | البنك الإسلامي |
|---|---|----------------------------|-------------------|
| نسبة الفائدة الفعلية الجمليّة | 6% | 5,5% | - |
| مدّة القرض | 5 سنوات (=60 شهر) | 7 سنوات (=84 شهر) | 6 سنوات (=72 شهر) |
| المبلغ الذي يجب دفعه كل شهر (القسط الشهريّ) | 193,33 دينار | 143,70 دينار | 165 دينار |
| المبلغ الإجماليّ الذي يجب إرجاعه (مدّة القرض X القسط الشهريّ) | $193,33 \times 60 = 11\,599,8$ دينار | | |
| التكلفة الحقيقية للائتمان (المبلغ الإجماليّ الذي يجب دفعه - مبلغ رأس المال المطلوب من قبل هشام) | $11\,599,8 - 10\,000 = 1\,599,80$ دينار | | |

دورك الآن ! ما هي التكلفة الحقيقية للقرض الذي تمنحه جمعية القروض الصغرى ؟³

و ما هي تكلفة قرض البنك الإسلامي ؟⁴

في هذه الحالة، ما هو منتج القرض الأقل تكلفة ؟⁵

برأيك ما هو المنتج الذي يستجيب لمتطلبات هشام ؟ لماذا ؟⁶

⚠ ملاحظة! ليس من الضروري أن يكون القرض الائتمان الأقل تكلفة هو أكثر القرض الذي يستجيب لاحتياجات هشام فدفوع مبلغ كبير كل شهر على سبيل المثال قد يكون أكثر صعوبة ومحفوفًا بالمخاطر. بالتالي فإن ذلك يتوقف على كم المال الذي يعتزم هشام ربحه كل شهر.

التأثير الشخصي

بمزيد التمعن في أهدافي و ميزانيتي و الجدول الذي ملأته في الصفحة ٣٤ اعتقد أنني بحاجة إلى الحصول على قرض

☐ لا ☐ نعم

إذا كانت الإجابة نعم فهو للأسباب التالية :

مبلغ القرض الذي احتاجه :

5. (الكتب على ظهر ورقة) الخواص الصحيح هو قرض الائتمان بنك الإسلام.

4. إجمالي المبلغ الذي سيتم تسديده = 11 880 دينار (72 x 165). التكلفة الحقيقية للقرض = 1 880 دينار. (11 880 - 10 000) دينار.

3. إجمالي المبلغ الذي سيتم تسديده = 12 070,8 دينار (84 x 143,70). التكلفة الحقيقية للائتمان = 2 070,8 دينار. (12 070,8 - 10 000) دينار.

ابحث الآن عن معلومات من المؤسسات المالية في منطقتك واملاً نفس الجدول الذي قام بملئه وفقاً للهدف الذي من أجله تحتاج لقرض.

| اسم المنتج | | |
|--|--|--|
| نسبة الفائدة الفعلية الجمليّة / تكلفة القرض / التمويل | | |
| مدّة القرض | | |
| المبلغ الذي يجب دفعه كلّ شهر (القسط الشهري) | | |
| المبلغ الإجمالي الذي يجب إرجاعه (مدّة القرض X القسط الشهري) | | |
| التكلفة الحقيقية للائتمان (المبلغ الإجمالي الذي يجب دفعه - مبلغ رأس المال الذي تحتاجه) | | |
| الأهليّة / المتطلبات الأساسية | | |
| المبلغ الذي يمكن الحصول عليه | | |
| مدّة التأجيل | | |
| وتيرة التسديدات | | |
| المرافقة و عروض الخدمات الغير ماليّة | | |

أعتقد أن أفضل منتج قرض بالنسبة لي في حالة كنت بحاجة لأحدها، هو

معلومات هامة

- يجب عليك أولاً فهم كلّ المصطلحات المتعلقة بالقرض وذلك لمعرفة كيفية استخدام منتج القرض.
- يتحمّل المقترض مسؤولية السداد في الموعد المحدد لذلك.
- يجب اخذ مسالة الاقتراض على محمل الجدّ لأنّه أمر جدّي.
- لاختبار منتج القرض الأنسب يجب أولاً معرفة مختلف المنتجات و ذلك عن طريق الاستعلام عن خصائص كلّ واحدة و بفضل هذه المعلومات يمكنك اتخاذ الخيار الأنسب لاحتياجاتك !

⚠ ملاحظة ! للمقارنة بين منتجات القروض، عليك التّساؤل حول كم سيكلّفك القرض بصفة عامة (أيّ يعني، ما هو المبلغ الذي ستقوم بتسديده بالإضافة إلى المبلغ الذي اقترضته). يشمل ذلك نسبة الفائدة على رأس المال المقترض، ولكن أيضاً الرّسوم الإداريّة والتأمين وغيرها من الخدمات المقدّمة. عليك أن تحذر مثل هشام من أسعار الفائدة المنخفضة، والتي قد تكون في الواقع مكلفة للغاية على مدى فترة طويلة !

" لي يخلص ديونو يستغنى!"

قولة مأثورة

4 حذار ! لا تفرط في المديونية !



عائدة

تمكّنت عائدة جارة هشام بعد عدّة سنوات من الادّخار من بدأ عملها في تجارة الملابس. هي بصدد سداد قرض بنكي. وعلى الرّغم من أن مشروعها يعتبر صغيرا إلا أنّها تمكّنت من القيام بعدد الرّحلات خلال السّنة إلى تركيا لشراء البضاعة كما أنّها استطاعت دائما سداد أقساط قرضها في مواعيدها المحدّدة. ولكن لسوء الحظ تعرّضت والدتها إلى حادث ترتّب عنه إصابات وهو ما أجبر عائدة على الاقتراض من جيرانها بسبب ذلك الحادث الطّارئ لدفع الفواتير الطّبية. تبعا لذلك اضطرّت عائدة إلى إلغاء رحلتها المقبلة إلى تركيا حتّى تتمكن من البقاء مع والدتها في المنزل و أخذها إلى المدينة لإجراء بعض الفحوصات في المستشفيات. أدركت عائدة أنّها لن تكون قادرة على تسديد القرضين معا و بعد أن تشفى والدتها سوف تكون مدينة بمبالغ كبيرة ناتجة عن غرامات التّأخير (التي يجب أن تدفعها بسبب عدم السّداد في الوقت المحدد)، بالتالي هي تدور الآن في حلقة مفرغة.

أسئلة

- ماذا فعلت عائدة ؟
 - ما الذي سيحدث لعائدة حسب رأيك ؟
 - كيف كان عليها التّصرف خلافا لذلك ؟
- الخيار أ : التّحدّث مع أفراد عائلتها لمعرفة ما إذا كان باستطاعتهم إضافة المال لجمع المبلغ المستحقّ لسداد القرض من أجل تجنّب دفع غرامة التّأخير أثناء مرضها.
- الخيار ب : ادّخار القليل من المال كلّ أسبوع أو كلّ يوم، بالإضافة إلى ما تحتاجه لتسديد قروضها لتفادي الوقوع في مثل هذه الوضعيّات.

التّعريف

تعني المديونية المفرطة عدم قدرة الشخص البتّة من التّحكم في ديونه الشخصية.

نصائح لتفادي المديونية المفرطة

- الاستعلام من المنظمات الداعمة للحصول على تدريب في مجال التربية المالية.
- الادّخار بشكل منتظم حتّى وان كانت المبالغ صغيرة لتجدها عند الحاجة.
- العمل أكثر لكسب دخل أكبر.
- اقترض مبلغ من المال تكون قادرا على سداده.
- حساب معدّل الديون الخاصّة بك : إضافة مجموع الدّخل الشهريّ من ثمّ الأقساط الشهريّة و ذلك لتسديد القروض الخاصّة بك من ثمّ احتساب الفارق بين هذين الرقمين. نفكر عادة في أنّه لا ينبغي الحصول على قروض جديدة إذا كانت أقساط السّداد الشهريّة تساوي نسبة 30% من دخلك.
- كن صادقا مع البنك بالإفصاح عن أسباب تخوفاتك في حال تخلّفت عن سداد أحد الأقساط الشهريّة.
- الاستماع إلى نصيحة مانح القرض وأصدقائك وعائلتك حول كفيّة سداد القرض الخاص بك.
- التّقليص من بعض نفقات الحياة اليوميّة للتمكن من تسديد الدّيون.
- الادّخار دائما لحالات الطّوارئ حتّى تتّمكن من التصدّي لها دون التّأثير على تسديد القرض الخاص بك.
- افعّل شيئا ! اذهب لرؤية الشّخص الراجع لك بالنظر في المؤسّسة الماليّة. لا تنتظر حتّى فوات الأوان لإطلاق صفارة الخطر و طلب المساعدة.

التّأثير الشخصي

هل أعاني من المديونية المفرطة ؟

هل تقوم شهريّا بتسديد أكثر من
من دخلك الشهريّ (بمعنى ما تكسبه
كلّ شهر) ؟ ☐ لا ☐ نعم

هل تتقدّم غالبا بمطالب للحصول على
قروض متجدّدة ذات مبالغ هامة ؟
☐ لا ☐ نعم

هل يغطي القرض نفقاتك المعيشيّة
(الغذاء و الإيجار و الفواتير..) ☐ لا ☐ نعم

هل تطلب في كثير من الأحيان الحصول
على مهلة لتسوية نفقاتك القارّة
(الإيجار و الفواتير و الكهرباء).
☐ لا ☐ نعم

حذار ! إذا أجبت بنعم على أحد هذه
الأسئلة فقد تكون تعاني من المديونية
المفرطة أو أنت معرض لخطر ذلك.
تحركّ على الفور و قم بوضع ميزانيّة
و تحدّث مع مقرضيك في أسرع وقت
ممكن. احرص على عدم الدّخول في
هذه الحلقة المفرغة.

بعض الأسئلة

إليك بعض النصائح التي يمكن أن تقدّمها لك المؤسسة المقرضة الراجعة لك بالنظر إذا كنت في حالة مديونية مفرطة :

- إعادة جدولة الديون، بمعنى التخفيض في القسط الشهري الذي يجب تسديده، وتمديد فترة القرض.
- توحيد القرض (أو إعادة هيكلته).
- التوقف عن الدّفع لفترة معيّنة.
- بيع أحد الممتلكات لتسديد الديون عالية التكلفة.

لا تتردّد في الاستعلام لمعرفة خدمات الوساطة التي تقوم بها المؤسسة المقرضة الراجعة لك بالنظر! يمكنك أيضا الإطلاع على كتيّب رصد الخدمات المالية للبنك المركزي التونسي: " الوساطة المصرفية: طريقة ودية للتسوية، مجانية، و سريعة في حل النزاعات."

<http://www.osb.tn/mediation/listes/fr.pdf>

معلومات هامة

- السداد هو قرار يتخذ في نفس الوقت الذي يتخذ فيه قرار الاقتراض.
- تفادى الاقتراض لسداد القرض !
- أموال القرض ليست ملكك !



1 استخدام وسائل الدّفع بكل أمان !



أسئلة

- ما هي مختلف وسائل الدّفع المتاحة إذا كنت تريد تسوية أحد عمليّات الشراء ؟
- ما هي مزايا وعيوب كلّ طريقة دفع ؟

أذكر إجاباتك في الجدول التالي :

| مزايا وعيوب واستخدامات وسائل الدّفع | | | |
|-------------------------------------|--------|---------|--------------|
| الاستخدامات | العيوب | المزايا | وسائل الدّفع |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

معلومات هامة

- توجد وسائل دفع مختلفة : نقداً أو بواسطة الصكّ وبطاقات الاقتراض أو عمليّات الدّفع : التّحويل و السحب البنكيّ و الدّفع عن طريق الهاتف المحمول أو الإنترنت
- تختلف كلّ وسيلة دفع عن الأخرى : كما هو الحال بالنّسبة لجميع المنتجات الماليّة لكلّ وسيلة دفع تكاليفها و مزاياها و عيوبها الخاصّة بها التي غالباً ما تعتمد على نوع النّفقات التي نريد تغطيتها.

تعريف - 3 أنواع من البطاقات البنكيّة

تمكّن بطاقة السّحب من سحب المال و إيداعه في حساب و تحويله من حساب لآخر.

بطاقة السّحب و الدّفع (و غالباً ما تسمى بطاقة السّحب أو الدّفع) يمكن استخدامها أيضاً لشراء السلع من التّجار (باستخدام المال الموجود في الحساب المصرفي).

تسمح بطاقة الاقتراض إضافة إلى سحب المال و استخلاص المشتريّات بالحصول على قرض فوريّ (في حال لم يكن هناك مال في حسابك إبان الشراء).



⚠️ ملاحظة ! تقدّم المؤسّسات الماليّة العديد من البطاقات المصرفيّة التي تتطابق مع واحدة من هذه الفئات الثلاث. بيد أنّ الناس يسيؤون في غالب الأحيان استخدام كلمة بطاقة الاقتراض للتحدّث في واقع الأمر حول بطاقة السّحب و الدّفع.

بطاقة هشام الأولى

توقّف هشام عند عودته من العمل و بعد مروره على أحد الأصدقاء عند آلة السحب الآلي لسحب المال و دفع معلوم الثقل وكان قد رأى أثناء سيره على الأقدام إلى محطة الحافلات حذاء جميلا من الجلد معروضا في واجهة أحد المحلات. لقد كان في حاجة لشراء حذاء جديد للمناسبات الهامة عوضا عن حذائه القديم المستعمل و لم يكن لديه ما يكفي من المال. غير أنه تذكر أنه كان يحمل معه بطاقة البنكية و بالتالي يمكنه شراء الحذاء باستخدام تلك البطاقة. عندما همّ هشام إلى شراء الحذاء و دفع ثمنه بواسطة البطاقة اخبره البائع انه تم رفض البطاقة لأنه لم يكن لديه ما يكفي من المال في حسابه المصرفي و بالتالي عاد إلى منزله خائبا.

أسئلة

- ما ذا فعل هشام بواسطة البطاقة البنكية ؟
- ما هي خصائص هذه البطاقة ؟

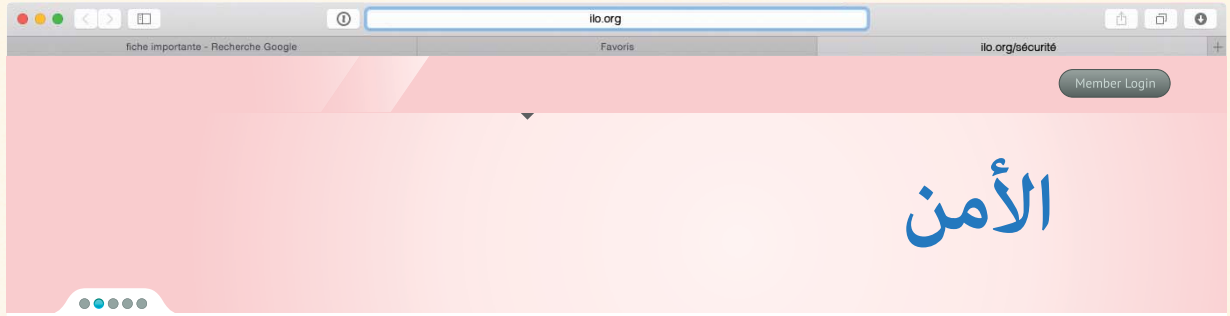
أسئلة يجب طرحها قبل اختيار بطاقة الائتمان !

- ما هي المعايير المطلوبة للحصول على بطاقة بنكية ؟ (السّن الأدنى والحسابات المصرفية والدّخل)
- كيف يمكنني استخدام هذه البطاقة ؟
- أين يمكنني استخدامها ؟
- هل يمكنني استخدام البطاقة خارج الوطن ؟
- هل الدّفع فوريّ أو مؤجّل ؟
- هل هناك رسوم يجب دفعها ؟
- إذا كان الأمر كذلك إلى كم تصل رسوم استخدام خدمات وسيلة الدّفع هذه ؟




محفظة نقود نقالة ؟


استعلم حول ذلك! يمكنك الآن استخدام خط هاتفك الجوال للقيام بالدفعات وتحويل الأموال ! احصل على المعلومات من مشغّل هاتفك !





استخدم وسائل الدفع الخاصة بك بأمان !

احرص على وضع بطاقتك و دفتر الشيكات و محفظة نقودك وهاتفك الجوال في مكان آمن. 

لا تقم بإعارة البطاقة البنكية أو دفتر الشيكات الخاص بك لأحد على الإطلاق. 

لا تكتب الرمز السري الخاص بك على بطاقة البنكية واحرص أن لا يكون في المتناول. 

لا ترسل معلوماتك السرية (رقم البطاقة و كلمة السر) عن طريق البريد الإلكتروني والرسائل القصيرة والفاكس 

حذار من المعاملات على الإنترنت. تأكد كذلك من أمان الموقع الذي تستخدمه (عنوان موقع الواب الذي يبدأ ب "https" و رمز القفل على اليمين أسفل الشاشة ...). 

التحقق بعناية و بشكل منتظم من البيانات المصرفية لتحديد الحالات الشاذة الممكنة. 

إبلاغ البنك الذي تتعامل معه في الحال عن أي خصم غير مبرر من حسابك أو عملية قمت ببطاقتك. 

في حال الضياع أو السرقة

• إبلاغ اقرب وكالة فرع بنكي الذي تتعامل معه بضياع بطاقتك في الحال لتجميدها.

• الاتصال بشركة نقديات تونس على الرقم 71 155 840 حتى خلال عطلة نهاية الأسبوع والأعياد من أجل تجميد البطاقة ومن ثم الاتصال بالفرع الراجع لك بالنظر لاستكمال الإجراءات اللازمة.



2 هل تعرف مشغلي التحويل المالي ؟



ترسل ليلي المال من حسابها إلى شقيقها هشام

ترسل ليلي المال من حسابها إلى شقيقها هشام



يرسل والدا عيساتو المال عن طريق مشغل لتحويل الأموال من بلادهم و يقوم عيساتو بقبضهم نقدا من نفس المشغل في تونس.



ترسل ليلي المال إلى والداها عن طريق صديق يذهب في إجازة إلى البلد الذي يعيش فيه والداها



أسئلة

• و أنت ؟ هل ترسل المال إلى والداك في تونس ؟ ☐ لا ☐ نعم

• ما هي دواعي ذلك إذا كانت الإجابة بنعم ؟

• ما هي الطرق التي تستخدمها ؟

إنّ المعايير التي يجب أخذها بعين الاعتبار لاختيار وسيلة التحويل و ذلك بغضّ النظر عن كون المشغل الذي نختاره للقيام بتحويل الأموال رسمي أو غير رسمي، هي كالتالي :

- تكلفة الإرسال (تدفع من قبل المرسل).
- عمولة الصّرف (من عملة إلى أخرى).
- تكلفة الاستقبال (التي يدفعها المستفيد من التحويل).
- القرب الجغرافي (بالنسبة للمرسل والمتلقّي).
- الأمن.
- السرعة.

أسئلة يجب طرحها على مشغل تحويل الأموال الرسمي

- كيف يمكنني إرسال الأموال إلى أحد الأقارب ؟
- ما هي الوثيقة التي يجب ملئها لإرسال الأموال ؟
- ما هي الوثيقة التي يجب أن يملئها الشخص الذي يتلقّى أموالي ؟
- ما هي بطاقة الهوية المطلوبة لتلقّي الأموال ؟
- هل أنا بحاجة إلى حساب مصرفي في البنك الذي تتعامل معه لإرسال الأموال ؟
- ما هو الوقت المطلوب لكي يتمكن المتلقّي من الحصول على المال ؟
- بكم تقدّر تكلفة التحويل ؟
- هل يتحصّل المتلقّي على المبلغ الذي أرسلته كاملاً أم عليه دفع رسوم إضافية عند الاستقبال ؟
- كيف يمكنني معرفة بأن المتلقّي حصل على المال ؟
- هل يمكنني إلغاء أو تغيير التحويل ؟
- هل أحتاج إلى الحضور شخصياً إلى البنك أو هناك خدمة عن بعد لتحويل الأموال (الإنترنت، والبريد...) ؟
- هل لديك فروع أو وكلاء في البنك الذي تتعامل معه و الذي يقع في _____ (مكان إقامة من تريد إرسال المال له) ؟
- ما هو سعر الصّرف المستخدم في تحويل الأموال بعملة البلد المتلقّي (إذا أرسلت المال من خارج تونس) ؟ ما هي رسوم الصّرف ؟
- ما هي عملة المال الذي سيستلمه المتلقّي في تونس في حال قمت بإرسال المال باليورو ؟

التأثير الشخصي

حسب وضعي يجدر بي إرسال المال
بواسطة.....
.....
(أذكر طريقة الإرسال) لهذه الأسباب :

معلومات هامة

- من المهم معرفة إجراءات تحويل الأموال (المستندات المطلوبة والتكاليف وشبكة المشغل...).
- هناك عدة طرق لتحويل الأموال : من النقد إلى النقد و من الحساب إلى النقد ومن الحساب إلى الحساب و من الهاتف الجوال إلى الهاتف الجوال...
- اختر طريقة التحويل وفقا لحالة المرسل و حالة الشخص الذي يرسل له المال و قم أيضا باختيار مشغل التحويل (تكلفة الإرسال و رسوم الصرف وتكلفة التسليم، والقرب الجغرافي...) بما يسمح باتخاذ القرار الأنسب لتلبية احتياجاتنا.
- تأمين الأموال المرسلة من طرفك من حيث تفضيل المسارات الرسمية و تسهيل عملية السحب لأقاربك !

ح



استخدام المؤسسات المالية

ح. 1 (صحيح أو خطأ) المؤسسة المالية هي إدارة عامة أو خاصة مسؤولة على مختلف العمليات المتعلقة بالمال مثل خدمات الإيداع والادّخار و الاقتراض والدّفْع.

☐ صحيح ☐ خطأ

ح. 2 لاحظت وجود عدد كبير من البنوك في الحيّ الذي أسكن فيه :

- ☐ ا. يجب أن أذهب للاستعلام عن ذلك علنيّ أجد لديهم منتجات ادّخار أو اقتراض خاصة بالمهاجرين وأسرهم مثيرة للاهتمام.
- ☐ ب. ما فائدة الاستعلام ؟ تهتمّ هذه البنوك بالموظّفين فقط.
- ☐ ت. أريد الدّهاب ولكن أخشى أن يرفضوني لعدم امتلاكي الكثير من المال.

ح. 3 ما هي الجملة التي لا تعتبر مبدأ لحماية الحرفاء يجب على المؤسسات المالية احترامها ؟

- ☐ أ. الحذر من المديونية المفرطة.
- ☐ ب. اقتراح تسعيرة موثوق بها.
- ☐ ت. تقديم الهدايا للحرفاء.
- ☐ ث. تقديم آليات لحلّ الشكاوى.
- ☐ ج. ضمان معاملة عادلة ومحترمة للحرفاء.

ت: ٤٠٤ - ٢٠١ - ٢٠١ : ٢٠١ : ٢٠١



١ التعرف على المؤسسات المالية



مثال توضيحي

يريد هشام الادّخار من أجل تسجيل قرص مضغوط محمّل بأغاني الراب مع صديقه عزيز بالرغم من أنّه لا يملك أيّة مدّخرات في الوقت الراهن و لكن مع ذلك يعتقد بأنّه إذا قام بادّخار 20 دينار كلّ شهر لمدة سنة فسوف يتمكّن من تسجيل هذا القرص المضغوط. لهذا السبب سيحاول التّصدي لجميع الإغراءات التي من شأنها دفعه إلى صرف هذه المدّخرات في أمور أخرى . قرّر هشام ووالدته في النهاية بعد أن استشار زميلا له في الدّراسة و اطلع على وثائق البنوك و جمعيّات القروض الصّغرى ,فتح دفتر حساب ادّخار للعائلة و حساب ادّخار لمشروعه الخاصّ. قد طلبت والدّة هشام من ابنها مساعدتها على ملأ وثيقة فتح الحساب لأنها ليست واثقة منها.

أسئلة

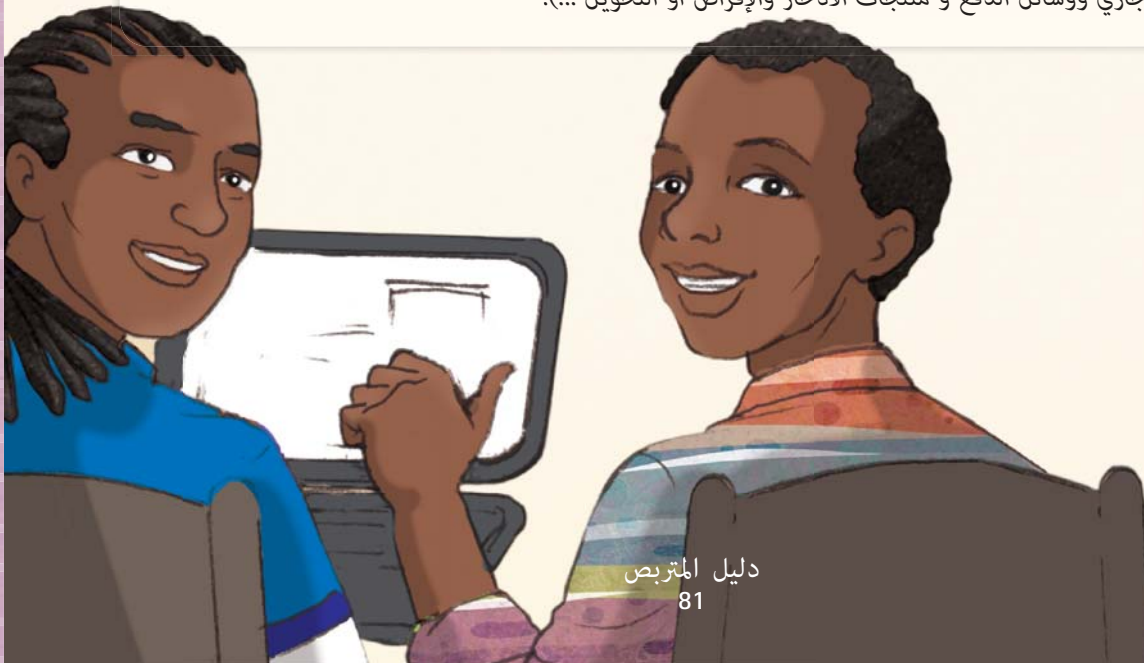
- ماذا فعل هشام قبل فتح حساب في المؤسسة المالية ؟

التّعريفات

المؤسسة المالية : هي مؤسسة خدمات عموميّة أو خاصّة تقوم بعدّة عمليّات مختلفة متعلّقة بالأموال : الودائع و الادّخار و القروض وخدمات الدّفع...

نصائح

- يجب مراعاة مستويين لغرض اختيار المؤسسة أو المؤسسات المالية الخاصّة بك :
- خصائص المؤسسة المالية.
- خصائص المنتجات المالية التي تحتاج إليها (لقد حدّدت احتياجاّتي انطلاقا من أهدافي و ما توقّره هذه المؤسسة المالية:حساب جاري ووسائل الدّفع و منتجات الادّخار والإقراض أو التّحويل (...).



تمرين

قم بدراسة الأسئلة التي يجب طرحها على المؤسسة قبل تحديد اختيارك :

| الأسئلة التي يجب طرحها | الخصائص التي يجب دراستها قبل اختيار المؤسسة المالية |
|------------------------|--|
| | خصائص المؤسسة المالية |
| | القرب الجغرافي لعملي وبيتي و مدرسة أطفالي... |
| | السمعة والثقة في المؤسسة المالية |
| | توفر وجودة الخدمات غير المالية (التدريب على بعث المشاريع والتعليم المالي...) |
| | إمكانية و تكاليف الخدمات عن بعد(الاستفسار عن الرصيد عبر الإنترنت والتنبيه بالإنفاق المفرط عن طريق الرسائل القصيرة، والهاتف...) |
| | جودة الخدمة والموظفين (وقت الانتظار واحترام العميل و اللغات المتكلمة ...) |
| | شروط العضوية في المؤسسة إذا لزم الأمر(المساهمات المالية وتواتر الاجتماعات و صلاحيات الأعضاء في اتخاذ القرار...) |
| | شفافية أسعار وشروط الخدمات المالية ونوعية المعلومات المقدمة للحرفاء |
| | وجود منتجات محدّدة تتناسب مع وضعي (الطالب و الموظف و المتقاعد...) |
| | الأعمال الخيرية الخاصة بالمؤسسة (صناديق التضامن والرعاية والمؤسسات...) |
| | خصائص منتجات المؤسسة المالية (هنا، مثال الادّخار) |
| | النفاذ إلى الادّخار / مرونة السحب |
| | الراحة وسهولة الاستخدام |

| الأسئلة التي يجب طرحها | الخصائص التي يجب دراستها قبل اختيار المؤسسة المالية |
|------------------------|--|
| | شروط فتح حساب ادّخار |
| | الأمن |
| | سعر التأجير |
| | إمكانية الوصول إلى المنتجات والخدمات التابعة للمؤسسات المالية |
| | تكاليف الادّخار (الرّسوم والغرامات) |
| | السّيلة |
| | القيمة الأخلاقيّة للمنتج (التمويل المستدام و البيئي والإسلامي ...) |

التأثير الشخصي

سأختار مؤسسة تتمتع بالخصائص التالية و ذلك اعتمادا على أهدافي واحتياجاتي المالية :

على سبيل المثال: القرب من المنزل

- 1
- 2
- 3

2 استخدام المؤسسات المالية بكل ثقة !

يجب أن تعرف كحريف في أحد البنوك وخاصة كمستهلك للمنتجات المصرفية انك تتمتع بعدة حقوق. و تتحمل أيضا العديد من المسؤوليات التي لا يجب عليك نسيانها ! عليك أيضا معرفة المزيد عن حقوقك والمبادئ التي يجب أن تحترمها المؤسسات المالية لضمان حماية حرفائها.

تمرين

أربط المصطلحات مع الأشياء أو الأشخاص في الصورة.

توضّح هذه الأطر كل مبدأ تتبّعه المؤسسات المالية لحماية حرفائها، للتعرف عليها⁶:

مبدأ الحماية

تطوير المنتجات و توزيعها
لتناسب مع احتياجات الحرفاء

بطاقة 1

لديّ مدجّنة دجاج وقد تحصّلت منذ فترة غير بعيدة على قرض فلاحيّ من جمعية القروض الصّغرى وكان المبلغ الذي تحصلت عليه هو المبلغ الذي احتاجه تماما. سوف أقوم ببيع الدّجاج في غضون ثلاثة أشهر و أكسب الكثير من المال ولكن يستوجب عليّ في الوقت الرّاهن سداد (قرض) اثنتان جمعية القروض الصّغرى بصفة شهرية بالرّغم إنني لم أحصل بعد على عائدات من مؤسّستي لأقوم بذلك. بالتّالي أصبحت أعتقد أنّ الاقتراض لا يتناسب مع احتياجي. هل هذا طبيعيّ ؟

مبدأ الحماية

الحيلولة دون المديونية المفرطة

بطاقة 2

لدي قرضين في البنك: واحد من أجل منزل وواحد متعلّق بتكاليف مرتبطة بحفل اسريّ. بالإضافة إلى ذلك أرغب في شراء درّاجة نارية صغيرة حتى أتمكن من التّنقل بسهولة أكثر لكنّ البنك رفض منحني (قرضا) اثمتانا ثالثا. هل هذا طبيعيّ ؟ ما الذي يمكنني فعله ؟

مبدأ الحماية

تقديم تسعيرة موثوقة

بطاقة 3

أنا كحريف في مؤسسة مالية. حاولت أن أفهم تكاليف وبنود و شروط منتجات الادّخار لكن الكتيّب الذي أعطوني إيّاه لقراءته كانت كتابته صغيرة جدا بالتّالي لم أستطع فهم جميع المصطلحات المذكورة فيه. ما الذي يجب فعله ؟

مبدأ الحماية

ضمان الشفافيّة

بطاقة 4

لديّ حساب جاري وحساب ادّخار في مؤسسة مالية أنا مستاء لأنّه عليّ دفع رسوم ذات مبالغ هامة لإدارة حسابي الجاري كما أنّ نسبة الفائدة على حساب الادّخار منخفضة جدًا. أعتقد أنّ هذا ليس عدلا. هل هذا طبيعيّ ؟

6. هذه المبادئ السبعة هي التي سنّت من قبل الحملة الذكيّة (www.smartcampaign.org).

مبدأ الحماية

ضمان معاملة عادلة
ومحترمة للحرفاء



بطاقة 5



أنا في حالة مديونية مفرطة، ولا يمكنني سداد القرض الخاص بي لأنني فقدت وظيفتي وأخشى من الإجراءات التي سيأخذها البنك إذا لم أقم بالسداد. هل ستقوم بالقدوم إلى منزلي وأخذ ممتلكاتي أو ممتلكات عائلتي أو ما هو أسوأ من ذلك؟

مبدأ الحماية

ضمان خصوصية
بيانات الحرفاء



بطاقة 6



هناك خلاف كبير بيني وبين البنك بسبب حادثة وقعت. إلى من أتجه؟ هل هناك شخص من البنك يمكنه مساعدتي؟

مبدأ الحماية

توفير آليات لحل الشكاوى



بطاقة 7



يعرف الموظف الذي يهتم بحسابي الجاري الشخصي أنني أذرت الكثير من المال خلال الشهر الماضي فهل يمكنه التحدث مع أي شخص من عائلتي دون إذن مني؟



معلومات هامة



- يجب عليك دراسة خصائص ومنتجات المؤسسة المالية ودراسة تلك التي تتناسب مع احتياجاتك و ذلك لتمكّن من اختيار المؤسسة المالية المناسبة.
- من المهم قراءة الكتيبات وطرح الأسئلة المناسبة على الموظفين : لا تتردد واطلب منهم أي شيء غير واضح! وذلك لدراسة خصائص ومنتجات المؤسسة المالية.
- الذهاب إلى البنك لا يعني بالضرورة الانخراط فيه، يمكننا أن نبدأ بالاستعلام.
- يمكن للجميع الوصول لخدمات المؤسسة المالية (ولكن مع الوثائق المناسبة) : يجب علينا العثور على أفضل ما يناسبنا !
- تتمتع بالعديد من الحقوق كحريف للمؤسسة المالية.





أنا نرى إيلي مهم برشا الواحد يفسر لوالديه
بش يتفهمو الوضعيّة وينجمو يعاونونا
بلي يقدرو عليه بما إنو
احنا بعاد عليهم.



أنا عكسك ! ديما نحكي مع والديا . فسرتلهم قداش صعبت الدّنيا في هالبلاد و إيلي أنا معادش
خالطة كما قبل . أهوكة هما يشجعوني و يزيدو ساعات
بيعتولي شوية فلوس .



جمعيّة الطّلبة الأجانب إيلي أنا فيها تحاول بش
تحرك الأمور . برشا من نشاطاتنا تهدف التعريف
بالمشاكل والصّعوبات إيلي يعيشها المهاجرين
في تونس . كاركم تنضموا لينا انتوم زادا !



ولو كان جاء عندنا الحق باش نخدمو
وأحنا نقرأو ، راو سهالت علينا
العيشة وأحنا في هالغربة .

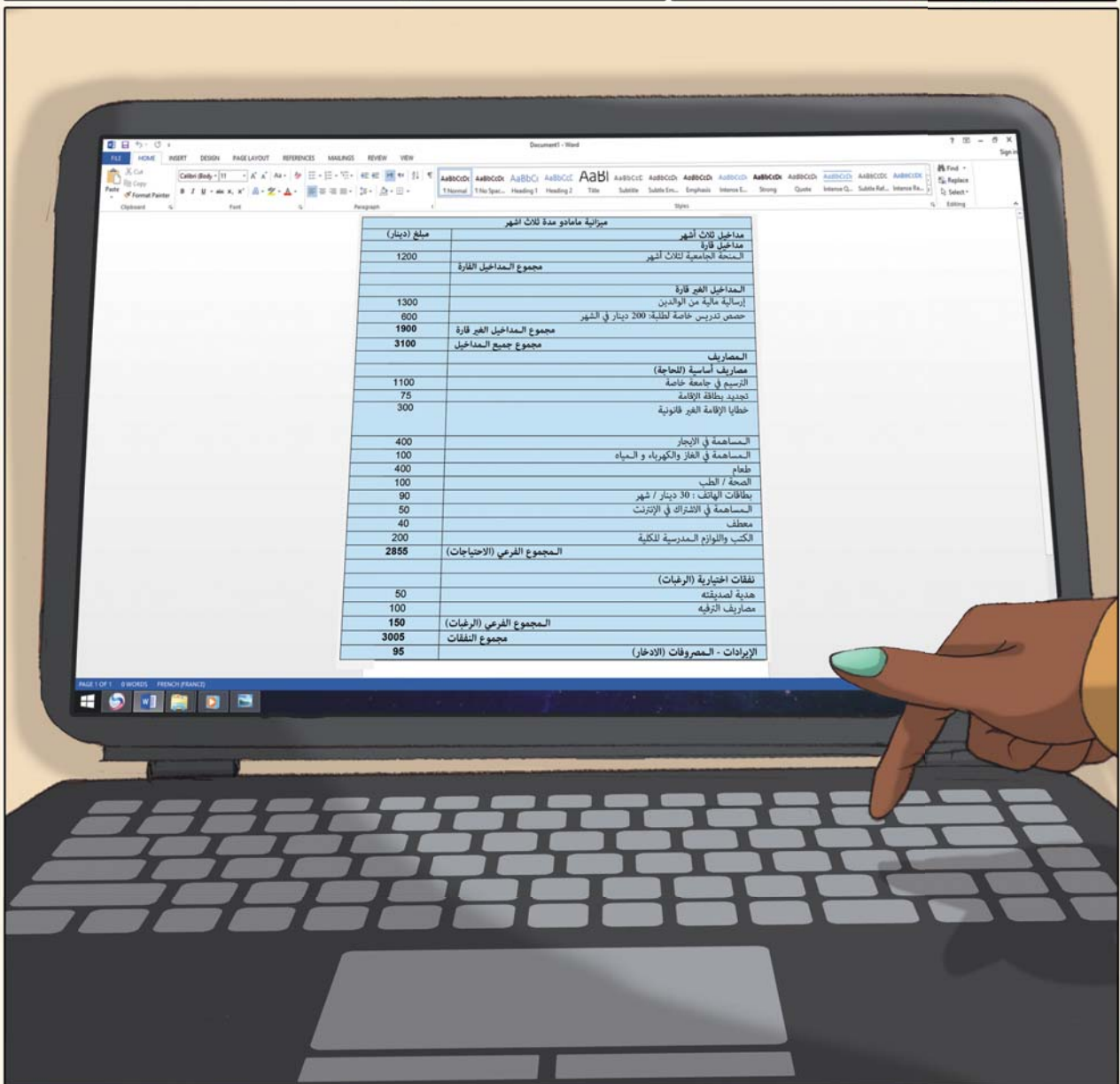
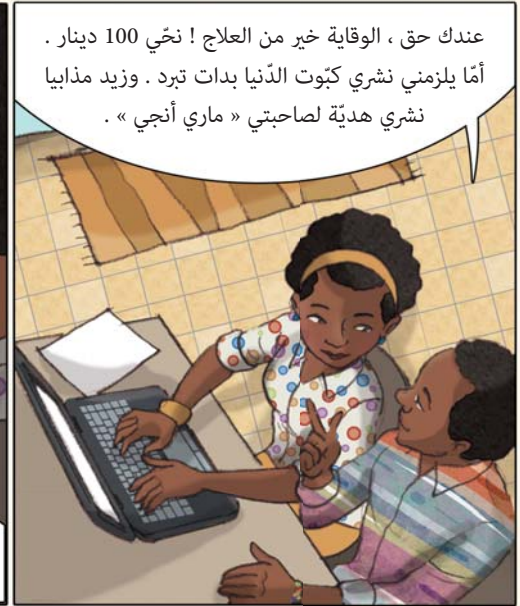
الصحيح !



أي . علاش لا ؟
ديما باهي الواحد يربط العلاقات
لمّا يكون في بلاد جديدة .





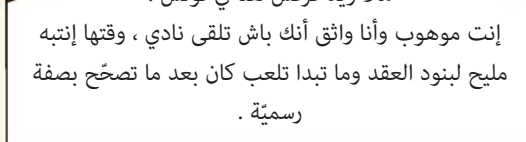


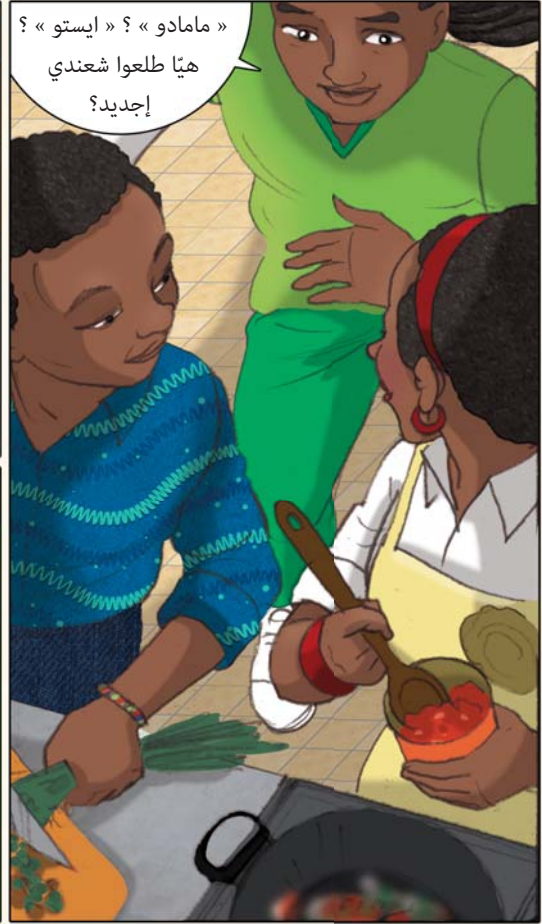






« مامادو » قرّر أن يفتح حساب إدّخار. توجه إلى العديد من المؤسسات المالية ليقارن أفضل عروض الخدمات . « ليوبولد » ، قرّر أن يخلق حسابه البنكي والبحث عن مؤسسة مالية تكون لديها عروض تتلائم أكثر مع متطلباته.





☐ أ. الإفلاس.
☐ ب. أن تكون حزينًا.
☐ ت. وقوع حادث في العمل.
☐ ث. أن تكون ضحية حريق.

- ☐ أ. امتلاك مدخرات.
- ☐ ب. الانخراط في أحد شركات التأمين.
- ☐ ت. إرسال المال.
- ☐ ث. استخدام ناموسية.

خ. 4 ما هو الاستثناء ؟

- ☐ ا. الوثيقة المقدمة للشخص المؤمن من قبل الشركة أو التعاونية والتي تصف شروط وأحكام عقد التأمين.
☐ ب. الظروف الخاصة التي لا تغطيها بوليصة التأمين.
☐ ت. طلب الدفع لخسارة تغطيها بوليصة التأمين.

دلیل المتربص

1 الوعي بالمخاطر و حماية نفسك منها

کسر عزیز إصبع قدمه



أسئلة

- بأيّ طريقة أثر الحادث على عزيز؟ لماذا؟
- ما الذي كان يمكن لعزيز فعله لتفادي ذلك الوضع؟
- ما هي أنواع المخاطر الأخرى التي تعرفها و التي يمكن أن تحدث في الحياة؟

[illegible]

التعريفات

المخاطر هي الخطر الذي يمكن التنبؤ به نوعاً ما
و يمكن أن يترتب عنه عواقب سلبية.



هنالك احتمالات مختلفة لوقوع مخاطر ويمكن أن يكون لها عواقب متفاوتة تتراوح بين الطفيفة و شديدة الخطورة، وهذا يتوقف على طبيعة المخاطر وخصائص الشخص أو الأماكن المعرضة لها.

تمرين

اكتب المخاطر داخل الخانات وذلك حسب وتيرتها (احتمال حدوثها) و التكاليف التي تترتب عنها. على سبيل المثال لا تحدث الوفاة إلا نادرا (مرة واحدة فقط في الحياة!) لكن تترتب عنها تكاليف عالية جدا يتكبدها جميع أفراد الأسرة.

| التكلفة | | | الويرة |
|---------------|--------|-----------|--------|
| منخفضة جدا | متوسطة | باهضة جدا | |
| | | | |
| | | | |
| | | | متكررة |
| | | | |
| | | | متوسطة |
| | | | |
| | | | نادرة |
| | | | |
| مثال : الوفاة | | | |

تمرين

اختر الخطر و قم بتحديد التدابير التي يمكن اتخاذها لحماية نفسك وعائلتك منه. اكتبها تحت المظلة (مثال توضيحي، المظلة)

المخاطر :



التأثير الشخصي

كم هو مبلغ المال الذي يجب عليا ادخاره لحالات الطوارئ ؟

لمجابهة حالات الطوارئ، ينصح بادّخار ما يعادل 3 أضعاف متوسط الدّخل الشهري !

دورك الآن! قم بملأ التمرين التالي :

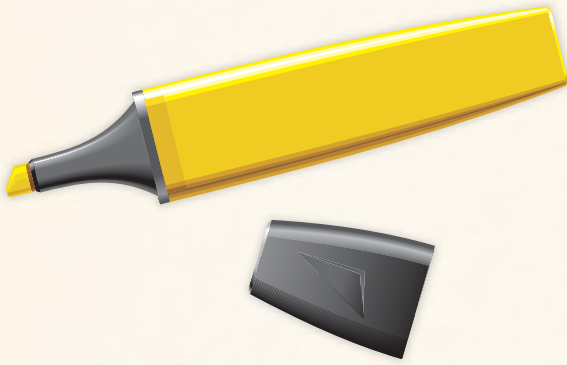
مبلغ الادّخار لحالات الطّوارئ (= متوسط الدّخل الشهري :

$$\text{Total} \times 3$$

هذا هو المبلغ الذي ينبغي أن تدّخره لحالات الطّوارئ.

تنويه ! قد يبدو هذا المبلغ كبيرا ولكن لا تقلق، يمكنك الادّخار شيئا فشيئا حتى تصل إلى هذا المبلغ.

تذكّر أنّه عليك إبقاء هذه المدّخرات متاحة ! لذلك لا يجب أن تضعها في حسابات مجمّدة أو محدّدة بأجل!



معلومات هامة

- المخاطر متّصلة بالحياة.
- يمكن توقّع بعض المخاطر لذلك يجب اتّخاذ تدابير لحمايةك و للحدّ من آثارها.
- من الضروريّ توقّر صندوق للطوارئ للتعامل مع حالات الطّوارئ "الطّيفة": الادّخار هو الإجراء الأساسي للحدّ من تأثيراتها.
- قد لا تكون المدّخرات الشخصية كافية لأنواع أخرى من حالات الطّوارئ لذلك يجب أن تستعين بالتأمين.
- لحماية نفسك وعائلتك : عليك وضع استراتيجيات لتغطية كلا الجانبين.

2 من اجل الفهم الجيد للتأمين !

أصاب هشام إصابه



تعرّض هشام إلى حادث عمل بالأمس أصيب من خلاله أصبغه عندما كان يقوم بنقل الحاسوب من مكانه. كان الألم في البداية طفيفا إلا أن إصابه تورّم كثيرا أثناء الليل. عند توقعه لعقد عمله أخبره الممثل النقابي انه يتمتع بتأمين يغطي التكاليف المرتبطة بالحوادث مثل الأدوية و الاستشارات الطبية و المستشفيات حيث يتم خصم مبلغ صغير من الراتب شهرياً ليتم تخصيصه للتأمين و هو أمر بحث فيه الشعور بالطمأنينة. ذهب هشام لرؤية صاحب العمل ليخبره انه تعرّض لحادث و انه يريد الذهاب إلى المستشفى. كما طلب أيضا استخدام الهاتف للاتصال بالنقابة لكي يسأل أي استشارة يجب ملئها و إلى أي مستشفى يجب عليه التوجّه حتّى يتمكن اثر ذلك من استرجاع النفقات. أصبح هشام يشعر بالارتياح لأنّه لن يقوم بدفع الفواتير بنفسه.

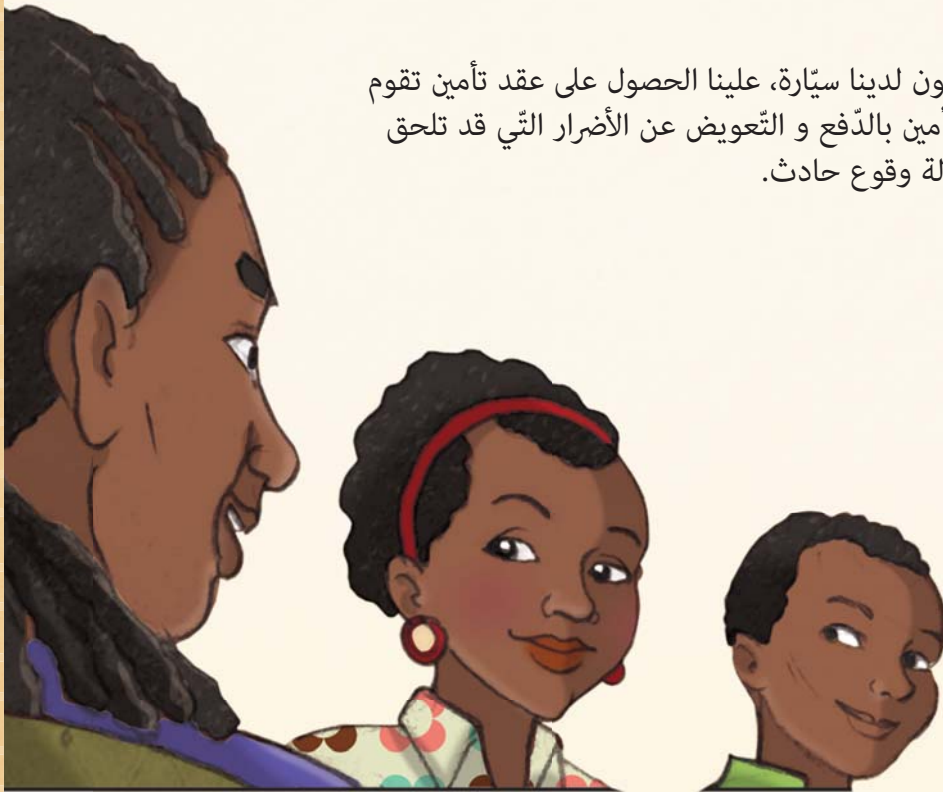
التأمين: ما هو المبدأ ؟

نعني بمبدأ التأمين الحماية من المخاطر التي لا يمكن التنبؤ بها (حادث أو مرض أو سرقة ...) و ادّخار المال (في شكل أقساط تأمين) للحصول على تعويض يوم يحدث هذا الحادث.

التعريفات

التأمين هو شكل من أشكال الحماية لأي شخص قام بتوقيع عقد اشتراك يكون في شكل من أشكال التعويض بعد وقوع حادث أو أي حدث يغطيه التأمين.

مثال : عندما يكون لدينا سيارة، علينا الحصول على عقد تأمين تقوم بموجبه شركة التأمين بالدفع و التعويض عن الأضرار التي قد تلحق بالأشخاص في حالة وقوع حادث.



شركة التأمين

شركة التأمين هي مؤسسة تعنى بتقديم خدمات التأمين. تعمل شركة التأمين على توليد الأرباح.

التعاونة

التعاونة هي شركة تأمين، غير ربحية، وهي مملوكة بشكل جماعي من قبل أعضائها و تعمل لمصلحتهم.



لعبة صندوق الكنز

لن تعرف أبدا متى أو حتى كم تحتاج للإنفاق على صحتك. تكون تكاليف الرعاية الصحية في بعض الأحيان باهظة لدرجة أنها تتجاوز قدرتك على تسديدها أو حتى التداين لتسديدها. يعتبر ذلك السبب الأساسي لضرورة تقاسم المخاطر من خلال الاشتراك في أحد الأنظمة العمومية مثل الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي أو أحد تعاونيات الصحة أو شركات التأمين على مستوى القطاع الخاص.

يستند التقاسم إلى وضع جزء من مواردنا في وعاء مشترك و عدم استنفادها بأكملها في نفس اليوم غير أن التأمين الصحي لا يمكن أن يعمل إلا في حال اشتراك جميع هذه الموارد معا.

عليك بالدفع مقدما للتأكد من الحصول على جميع الخدمات الصحية، أو على الأقل تلك الخدمات التي يغطيها التأمين الصحي الخاص بك كلما كنت بحاجة لها. تعتمد جميع المزايا التي يمكنك الانتفاع بها على مبلغ مساهماتك فكلما كان مبلغ مساهماتك مرتفعا كلما كان حظك أوفر في الحصول على الخدمات الصحية. (مثال توضيحي بواسطة ألعاب الورق).



معلومات هامة

- التّأمين : هو أداة تهدف إلى الحفاظ على الإيرادات و الحماية الاجتماعية.
- التّأمين يعني الوقاية.
- التّأمين : تقاسم المخاطر.
- قم بسؤال مؤجرك أو الممثل التقابي الخاص بك ما إذا كنت تتمتع بالتغطية من طرف أحد شركات التّأمين و كيف يعمل نظام التّأمين ذلك.

⚠ ملاحظة. يتمتع بعض العمال ، العمال العاملين في قطاع العمل الرسمي (يعني ضمن شركة مسجلة في الخدمات التي تقدمها الدولة و تقوم بدفع الضرائب) بالتغطية التأمينية إلا أنه غالباً ما يتعذر عليهم المعرفة بشأن تلك التغطية أو كيفية استخدامها. إن هذا هو حال بعض العمال المهاجرين الذين يغادرون في إطار اتفاق ثنائي بين تونس و بلدان المقصد. في بعض الأحيان، لا يفسر العاملين في شركات التأمين آليات التأمين بوضوح و يستخدمون مصطلحات معقدة في بعض الأحيان الأخرى.

إذا كنت قد هاجرت للعمل في إطار اتفاق ثنائي بين تونس و بلدان المقصد فإنه بإمكانك أيضاً طلب ذلك من المؤسسة التي قامت بالترتيبات المتعلقة بمغادرتك. بإمكانك إلقاء نظرة على المواقع الالكترونية للوكالة التونسية للتعاون الفني و ديوان التونسيين بالخارج.

www.tunis-competences.nat.tn
www.ote.nat.tn

تذكر : المعرفة هي القوة. يتعين عليك معرفة معنى التّأمين (الحادثة المؤمنة) ، الدّفع، كيفية التصريح عن وقوع الحادث). ينبغي الاحتفاظ في جميع الأوقات ببطاقة انخراطك لدى أحد شركات التّأمين إن وجدت.

3 استخدم تأمينك الخاص !

يواجه الناس مخاطر كثيرة في الحياة. نواجه في كل فترة من فترات حياتنا، مخاطر مختلفة من بينها تلك المخاطر العامة التي يمكن أن تحصل للجميع و هنالك بعض المخاطر الأخرى ذات طابع خصوصي متصلة بفئات معينة من الناس.

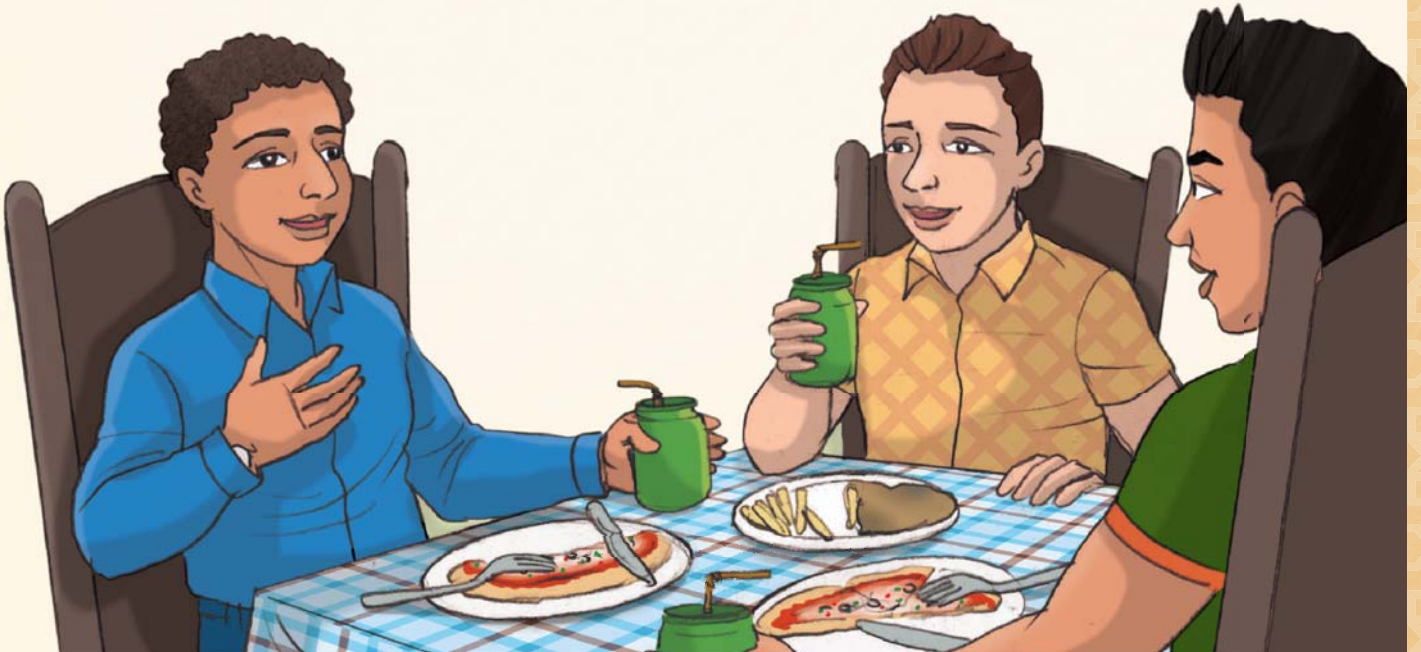
دعونا نلقي نظرة على بعض الأمثلة من المخاطر التي قد تواجه المهاجرين وأسرهم. يرجى إكمال القائمة.

| المخاطر الخاصة بالمهاجرين و أسرهم | المخاطر العامة |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • مخاطر الإصابة بالاكتئاب نتيجة الابتعاد عن الأقرباء. • مخاطر إنهاء الخدمة. • الاعتداء الجسدي، النفسي و / أو الجنسي خاصة بالنسبة للمهاجرين غير الشرعيين. • مخاطر عدم دفع الأجور للمهاجرين غير الشرعيين. • خطر التعرض للأمراض والحوادث، والموت في بلد أجنبي. | <ul style="list-style-type: none"> • الموت • المرض • الحوادث • السرقة • حريق في منزلك • فقدان الوظيفة و البطالة • الاعتداء الجسدي، النفسي و / أو الجنسي |

أسئلة

• هل لديك بوليصة تأمين ؟ هل ترغب أن يكون لديك واحدة في حال كانت الإجابة ب لا ؟
☐ نعم ☐ لا

• هل أنت على دراية بمصطلحات التأمين الأساسية ؟
☐ نعم ☐ لا



تمرين

أربط المصطلحات بتعريفاتها :



معلومات هامة

- يجب أولاً تحديد المخاطر التي قد تكون أنت وأفراد عائلتك عرضة لها و التي ترغب في التأمين عليها لغرض إيجاد منتج التأمين الأنسب لاحتياجاتك.
- يستخدم التأمين شروطاً محدّدة جداً ينبغي التعرف عليها حتى تتمكن من فهم مختلف منتجات التأمين و القيام باختيار مستنير.

4 استخدم تأمينك الصحي الخاص !

أسئلة

- هل تتمتع بالتأمين الصحي ؟
- هل هو مقدم من مؤجرك و مضمّن في عقد العمل الخاص بك ؟
- من هو المستفيد من عقد التأمين بصفة عامّة ؟
- ما هي المخاطر المستبعدة في بعض الأحيان من عقد التأمين ؟

تمرين

الحالة الأولى - والد هشام

وقع والد هشام عقد تأمين صحي لفائدة عائلته و استخدم الفوائد الناتجة عن حساب المدّخرات الخاص به لتسديد أقساط التأمين. لم يشكو أيّ عضو من أفراد العائلة بأيّة مشاكل صحيّة خلال السنة الأولى، بالتالي رأى والد هشام أنّه من الضروري استرداد بعض من أقساط التأمين على الأقل نظرا لعدم استغلال التأمين في أي علاج طبيّ.

هل يجوز لوالد هشام استرداد أقساط التأمين ؟ لماذا ؟

الحالة الثانية - ليلى و مهدي

قامت ليلى و مهدي بالاكْتِتاب في التأمين الصحي لصالحهما و لصالح أطفالهم. خلال فترة قدمت قريبتهم للعيش معهم و أصيبت بأنفلونزا حادة انتهت بها في المستشفى.

هل من الممكن أن يغطي تأمين ليلى و مهدي مصاريف علاج قريبتهم ؟ لماذا ؟

الحالة الثالثة - ليوبولد

يخشى ليوبولد من عدم قدرته على تسديد أقساط التأمين المتصلة ببوليصة التأمين الصحي الجديدة التي سنقرها عليه. مع ذلك هو على علم بأنه سيجري عملية جراحية على ركبته خلال السنة المقبلة. وبالرغم من أن قسط التأمين يغطي سنة كاملة من تغطية الرعاية الصحية فإن ليوبولد يرغب في شراء التأمين الصحي لمدة ثلاثة أشهر فقط، حيث يبدأ قبل شهر من خضوعه للعملية على مستوى الركبة و ينتهي شهرين بعد العملية.

هل يجوز لليوبولد شراء تأمين لمدة ثلاثة أشهر فقط ؟ لماذا ؟




معلومات هامة

- قد تبدو العملية معقدة نوعاً ما ، ولكن بمجرد فهمك الفكرة الأساسية ستصبح قادراً على تقييم ما إذا كانت الحماية التي يوفرها التأمين تتكافأ مع تكاليف أقساط التأمين
- ينبغي عليك تحديد أفراد العائلة الذين سيتمتعون بالتغطية في حال رغبتك في شراء عقد تأمين. تسمح بعض عقود التأمين بإضافة أشخاص إضافيين على التكلفة بينما تشتمل بعض عقود التأمين الأخرى على عروض من شأنها أن تغطي عائلة مكونة من أربعة أفراد على سبيل المثال مع فرض تكلفة إضافية في حال إضافة بعض الأشخاص. من المهم فهم كيفية احتساب قسط التأمين بناء على عدد الأشخاص المتمتعين بالتأمين.
- ليست جميع عقود التأمين مطابقة لبعضها البعض. من المهم فهم كل خاصية عقد على حده و الاستثناءات و التأكد من فهم جميع الشروط على أكمل وجه و الموافقة عليها قبل الاكتتاب في أي صنف من أصناف عقود التأمين.
- يرجى عدم التردد في الاتصال بعون التأمين أو مؤجرك أو الممثل النقابي الراجع له بالنظر في حال كان لديك اهتمام بأحد التأمينات أو تريد طرح أية أسئلة.

خ

تحديد و تحقيق الأهداف المهنية او مشروع العودة ألي الوطن



| عيساتو و مامادو و ليوبولد | ليلى و مهدي | هشام |
|--|---|---|
|  <p>عيساتو : القيام بتخصّص بعد
الحصول على شهادة الماجستير
و العمل كموظّف في شركة
للبتروكيماويات في بلاده.</p> <p>مامادو : اثار الانتهاء من الدّراسة
، العمل كمساعد ممرّض في
مصحّة ببلده.</p> <p>ليوبولد : يصبح لاعب كرة قدم
في أحد الأندية التّونسية.</p> |  <p>ليلى و مهدي : إنشاء شركة
نسيج و تصدير السجّاد التقليديّ
بالقيروان.</p> <p>مهدي : تدريس الإعلاميّة في
القيروان.</p> |  <p>إنشاء مؤسّسة تطوير المواقع
الشبكية بصفاقس.</p> |

المخططات المهنية /أو مخططات العودة إلى ارض الوطن

لقد فكرت شخصياتنا في مشاريعهم المهنية و مشاريع العودة إلى البلد جيّدا وقد قاموا باتّخاذ بعض التّدابير لإنجاحها.

التأطير الشخصي

• هل لديك المهارات المناسبة التي من شأنها إنجاز حياتك المهنية أو عودتك إلى بلدك ؟

• ما هي التّدريبات المتاحة التي من شأنها مساعدتك على اكتساب المهارات اللازمة لإنجاح مشروعك ؟

• هل يتلائم مشروعك المهني مع بيئة المدينة أو المنطقة التي ترغب بالاستثمار فيها ؟

ماذا عنك؟ أين أنت من هذا كله ؟ تأمل الأسئلة التالية :

• فيم تتمثل مشاريعك المهنية ؟

• ما هو القطاع الذي تطمح إلى العمل به ؟

• هل ترغب أن تكون موظفاً أو صاحب مشروع ؟

• هل تعرف نفسك ؟ ما هي مزاياك و عيوبك ؟

" ألف خطوة و لا تنقيزة "

قولة مأثورة



تلخيص

فكرتك بشأن مشروعك المهني أو مشروع عودتك إلى الوطن

.....

.....

.....

.....

نقاط القوة لديك

.....

.....

.....

.....

نقاط الضعف لديك

.....

.....

.....

.....

مزايا المنطقة التي ترغب في الاستثمار فيها

.....

.....

.....

.....

عيوب المنطقة التي ترغب في الاستثمار فيها

.....

.....

.....

.....

خطة العمل الخاصة بك: ما الذي تحتاجه لإنجاح مشروعك المهني أو مشروع عودتك إلى الوطن ؟
التدريب؟ الشهادة العلمية؟ الخبرة؟ شريك؟ المتابعة الفنية؟ التمويل ؟

.....

.....

.....

.....

قوائم المؤسّسات المناسبة لتحقيق مشروعك المهنيّ أو مشروع عودتك إلى الوطن :

الإدارات و مؤسّسات الخدمات العموميّة

- الوكالة الوطنيّة للتشغيل و العمل المستقلّ : www.emploi.nat.tn
- وكالة النهوض بالصّناعة و التّجديد : www.tunisieindustrie.nat.tn/fr/home.asp
- وكالة النهوض بالاستثمارات الفلاحيّة : www.apia.com.tn
- الوكالة العقّارية الصّناعية : www.aft.nat.tn
- الوكالة العقّارية السّياحية : www.aft.nat.tn
- مركز النهوض بالصادرات : www.cepex.nat.tn
- يتعلق بتسمية مدير المركز الفني للابتكار والتّجديد والإحاطة في الزربية والحيّاكة : www.citt.nat.tn
- غرفة التجارة و الصناعة : www.commerce.gov.tn
- المندوبيّات الجهويّة للتنمية الفلاحيّة : www.semide.tn/CRDA.htm
- الدّيوانة التونسية : www.douane.gov.th
- الدّيوان الوطنيّ التونسيّ للصّناعات التّقليديّة : www.onat.nat.tn
- ديوان التّونسيين بالخارج : Www.citt.nat.tn
- غرف التّجارة والصّناعة : www.commerce.gov.tn
- المندوبيّات الجهويّة للتنمية الفلاحيّة : www.semide.tn/CRDA.htm
- الدّيوانة التونسية : www.douane.gov.th
- الدّيوان الوطنيّ التونسيّ للصّناعات التّقليدية : www.onat.nat.tn
- ديوان التّونسيين بالخارج : www.ote.nat.tn

الجمعيّات و التّعاونيات و التّجمعات ذات المنفعة الاقتصاديّة

- كنفدراليّة مؤسّسات المواطنّة التونسيّة : www.conect.org.tn
- الشّبكة التونسية لمحاضن المؤسّسات : www.tunisieindustrie.nat.tn/pepinieres/home.asp
- الاتّحاد العام التونسيّ للشّغل : www.ugtt.org
- الاتّحاد التونسيّ للصّناعة و التّجارة و الصّناعة التّقليديّة : www.utica.org.tn

المؤسّسات الماليّة و الجمعيّات و شركات القروض الصّغرى

- بنك تمويل المشاريع الصّغرى و المتوسّطة : www.bfpme.com.tn
- البنك التونسيّ للتّضامن : www.bts.com.tn
- أنداء العالم العربيّ : www.endarabe.org.tn

ثلاثة أشياء تعلمتها من هذا التدريب :

1.
2.
3.

لا تنسى هذه النصائح الثلاثة التالية لإدارة الأموال بشكل جيّد :

الإنفاق بحكمة

الادّخار المنتظم

الاستثمار بحكمة



ملاحق و وثائق مفيدة

ميزانيتي

| المداخيل | المبلغ (بالدينار) |
|----------------------------------|-------------------|
| المداخيل القارة | |
| | |
| | |
| | |
| المجموع الفرعي للمداخيل القارة | |
| المداخيل المتغيرة | |
| | |
| | |
| المجموع الفرعي للمداخيل المتغيرة | |
| مجموع المداخيل | |

| التفقات | |
|-------------------------------|--|
| التفقات الأساسية (الاحتياجات) | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| المجموع الفرعي (الاحتياجات) | |
| مصاريف اختيارية (الرغبات) | |
| | |
| | |
| | |
| المجموع الفرعي (الرغبات) | |
| المجموع الفرعي (الرغبات) | |

| | |
|--|--|
| المداخيل - التفقات | |
| الأدخار | |
| بما في ذلك ادخار لحالات الطوارئ وغيرها من المشاريع | |

وثيقة ورقة متابعة النفقات

الاسم :

الشَّهْر :

السنة :

[illegible]

| | |
|--|---------------------------------|
| | إجمالي النفقات |
| | إجمالي الدخل |
| | الأدّخار = (المداخيل - النفقات) |

الاسم :

الشَّهْر :

السنة :

دليل المتربص
113

مزايا و عيوب طرق الادّخار

| طرق الادّخار | المزايا | العيوب |
|----------------|---|---|
| البنوك الرسمية | <ul style="list-style-type: none"> • الخيار الأكثر أماناً. • تقدير القيمة ((لا أحد غير مالك منتج الادّخار يعرف المبلغ الذي تم ادخاره)). • محاولات السحب ضعيفة (مسهلة لدفع الطلبات من قبل الأقارب). • إمكانية الحصول على فوائد. • إمكانية الوصول إلى منتجات مالية أخرى على سبيل الاقتراض أو الادّخار (شهادة إيداع، حساب جاري، حساب الادّخار للتقاعد، القرض...). • يسمح بإدارة الأموال بشكل أفضل (كشف حساب الادّخار). • يسمح بربح الوقت لدفع الفواتير. • القدرة على الإطلاع على حساب الادّخار و إدارة مذكراته ٢٤ / ٢٤ ساعة عند توفر أحد الخدمات على شبكة الانترنت أو الهاتف الجوال. | <ul style="list-style-type: none"> • الموظفون هم في الكثير من الأحيان تجار يعملون على بيع المنتجات بالتالي بإمكانهم حذف الخصائص الأقل ملاءمة لمنتجاتهم. • تتغير نسبة تأجير الادّخار وفقاً للمنتجات. • يمكن أن يشكل الحد الأدنى للإيداع لفتح حساب ادّخار عائقاً. • إجباريّة تسديد الرّسوم. • مضيعة للوقت في طوابير الانتظار داخل البنك. • وجود بعض التعقيدات في فهم الخدمات و التكاليف، إمكانية الوقوع في الخطأ. • ليست في متناول الأشخاص من ذوي الدّخل المنخفض أو غير القادرين على القراءة أو الكتابة. • ساعات عمل محدودة (الإغلاق في المساء و نهاية الأسبوع). • آثار عدم الاستقرار الاقتصادي أو السياسي : الأزمات، انخفاض قيمة العملة ، تجميد عمليّات السّحب ، عدم القدرة على أخذ المال إلى الخارج (مراقبة عمليّات الصّرف) ، تضخّم هام. |
| شبه الرسمية | <ul style="list-style-type: none"> • سهولة الحصول. • إمكانية كسب فوائد على القروض الممنوحة. • يسمح الادّخار في بعض الأحيان بالحصول على الاقتراض. • تشجع قواعد بخصوص وثيرة و حجم الودائع على الادّخار. • الانضباط. • تعزيز التّضامن و العلاقات الاجتماعية بين الأعضاء. | <ul style="list-style-type: none"> • أقلّ ضمانات. • عدم التّأكد من كسب فوائد على الادخار. • محدودة أو انعدام إمكانية الحصول على قروض. • يخضع الحصول على الادّخار أو السحب إلى موافقة المجموعة. • خطر عدم امتثال أحد الأعضاء للقواعد (على سبيل المثال اختفاء أحد الأعضاء بعد استلامه الأموال من المجموعة). • عدم القدرة على اللّجوء إلى الشرطة في حال حدوث مشاكل ، وذلك اعتماداً على الصّبغة الرسميّة. • خطر وفاة أحد أعضاء المجموعة. • ضرورة الاشتراك في أحد الشّبكات للتمكّن من الاشتراك في مجموعة الادّخار. • خطر إفلاس مجموعات الادّخار (عدم وجود رقابة على الإدارة من طرف السّلط المعنيّة). |

| طرق الادّخار | المزايا | العيوب |
|---|---|--|
| غير الرسميّة | | |
| <p>في المنزل (نقداً ، حصّالة، صندوق قويّ)</p> <p>الادّخار العينيّ (الذهب والمجوهرات و المواشي والأراضي والمنازل وغيرها)</p> <p>إيداع المال لدى أحد الأقرباء</p> | <p>• سهولة الحصول.</p> <p>• إمكانية ارتفاع قيمة الأملاك.</p> <p>• إلزاميّة بيعها قبل إرجاعها إلى الأصول (وفقاً لقانون السّوق).</p> <p>• القريب أو التاجر متاح دائماً.</p> <p>• يمكن الحصول على عديد المزايا الأخرى للادّخار العينيّ : إنتاج أو بيع الحليب (بالنّسبة للمواشي) ، استغلال المجوهرات في المناسبات الهامّة.</p> <p>• إمكانية ربح المال (بيع الحليب و اللّحم و التّاجير) بواسطة الادّخار العينيّ (المواشي و العقارات).</p> | <p>• غير مؤمّن : خطر انخفاض القيمة خلال السّنة ، خطر السّرقه، المرض أو الموت (بالنسبة للمواشي).</p> <p>• معرض بشكل كبير للإنفاق.</p> <p>• صعوبة استغلاله في الحالات الطّارئة (تستغرق وقتاً لإعادة بيعها).</p> <p>• هنالك رسوم مترتّبة على الادّخار العينيّ: الغذاء و الرّعاية بالنّسبة للمواشي و عمليات الإصلاح بالنّسبة للمنزل.</p> |

بعض الأسئلة المقترحة التي يتعيّن طرحها على مؤسّسة القرض قبل القيام بالاختيار

- ما هي أنواع الاقتراض المتاحة لتمويل المشاريع ؟ ما هي المشاريع التي يتم تمويلها بواسطة ذلك النوع من الاقتراض (العقار و الشركة و السيّارة...).
- ما هي نسبة الفائدة ؟
- ما هو مجموع الرّسوم التي يتعيّن تسديدها.
- ما هي نسبة الفائدة الفعلية الجمليّة السنويّة (كم سيكلّفني الاقتراض) ؟
- هل يجب توفير ضمانات للحصول على قرض ؟ إذا كان الأمر كذلك، ما هي ؟
- ما هو مقدار المساهمة الشخصيّة إن وجدت ؟
- كم هو عدد المرات التي يجب خلالها تسديد المبلغ و الفوائد ؟
- متى يجب علينا تسديد المبلغ ؟ (بداية الشّهر...).
- ما هي البدائل الممكنة ؟
- ما هي الغرامات الواجب دفعها على التّأخر في التّسديد ؟
- أين يتم تسديد المبالغ ؟
- ما هو الوقت المستغرق في انتظار الحصول على قرض و استلام المال ؟
- كم هو عدد مرات الذهاب إلى المؤسّسة الماليّة لإكمال مطلب الحصول على ائتمان ؟
- ما هي الوثائق التي يجب الاستظهار بها إلى المقرض للحصول على قرض ؟
- هل نقوم بدفع باقي الفوائد في حال القيام بالسّداد المسبّق ؟
- هل يوجد تأمين إجباريّ أو اختياريّ على هذا القرض ؟ إذا كانت الإجابة بنعم، ما هو المقدار الدّي يمكن أن يبلغه و فيم يمكن استغلاله ؟

الأسئلة التي يتعين طرحها على المشغل الرسمي لتحويل الأموال

- كيف يمكنني تحويل المال إلى قريب ؟
- ما هي الوثائق التي يتحتم عليّ تعميمها لإرسال المال ؟
- ما هي الوثائق التي يحتتم على الشخص الذي سيستلم الأموال التي سأرسلها تعميمها ؟
- ما هي وثائق الهوية المطلوبة لاستلام المال ؟
- هل يجب أن يكون لديّ حساب بنكيّ لدى البنك الذي تتعامل معه لإرسال الأموال ؟
- ما هو الوقت الذي يستغرقه المتلقّي في استلام المال ؟
- ما هي تكلفة عملية التحويل ؟
- هل سيحصل المتلقّي على كامل المبلغ الذي سأقوم بإرساله أو يتحتم عليه دفع رسوم إضافية على الاستلام ؟
- كيف يمكنني التحقق من استلام المتلقّي للمال ؟
- هل بإمكانني إلغاء أو تغيير التحويل ؟
- هل يجب عليّ الحضور شخصيًا لدى البنك أو تتوفر خدمة عن بعد لتحويل الأموال (عبر شبكة الانترنت، البريد..) ؟
- هل لديك فروع أو وكلاء في البنك الذي تتعامل معه تقع _____ (مكان إقامة القريب الذي سأرسل له المال) ؟
- ما هي أسعار الصّرف المستخدمة في صرف أموالتي بعملة البلد المتلقّي (في حال قمت بإرسال الأموال خارج البلد)؟ ما هي رسوم الصّرف ؟
- ما هي عملة المال الذي سيستلمه المتلقّي في حال قمت بإرسال المال بعملة أجنبية ؟



بعض الأسئلة المقترحة التي يتعين طرحها على مؤسسة مالية قبل القيام بالاختيار

| الخصائص التي ينبغي دراستها
لاختيار المؤسسة المالية | أسئلة ينبغي طرحها |
|---|--|
| خصائص المؤسسة المالية | <ul style="list-style-type: none"> • هل لدى المؤسسة المالية فرع يقع بمقربة مني (منزلي أو مكان عملي أو مكان آخر مناسب لي) • هل يوجد أجهزة صراف آليّ بالقرب مني (منزلي أو مكان عملي أو مكان آخر مناسب لي) في حال كان لي بطاقة اقتراض |

| أسئلة ينبغي طرحها | الخصائص التي ينبغي دراستها
لاختيار المؤسسة المالية |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> هل تحظى المؤسسة المالية بسمعة طيبة ؟ ما هو موقف أقربائي من المؤسسة ؟ هل تبعت هذه المؤسسة المالية في الشعور بالثقة ؟ هل سمعت في السابق من يتحدث عن مشاكل تتصل بهذه المؤسسة المالية في الصحافة أو عن طريق الأقارب ؟ هل أعرف شخصا يواجه مشكلة مع هذه المؤسسة المالية ؟ ما هي ؟ كيف تم حله ؟ | <p>السمعة والثقة في المؤسسات المالية (أسئلة تطرحها على نفسك و على عائلتك)</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> هل توفرون خدمات تدريب المستخدمين/الأعضاء؟إذا كانت الإجابة بنعم ،حول أي نوع من المواضيع يتم التدريب ؟ ما الذي يمكن أن نستفيد من ذلك التدريب ؟ هل يكون ذلك دون أي مقابل ؟ هل تقومون بأعمال تضامنية أو خيرية ؟ هل تضطلعون بأعمال إنسانية ؟ هل تضعون على ذمة حرفائكم مستشارين لتولي إدارة الاستثمارات و كذلك حساباتكم ؟ | <p>وفرة و جودة الخدمات التي تقدمها المؤسسات غير المالية ((التدريب على بعث المشاريع، و التربية المالية...))</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> هل توفرون خدمات للقيام بعمليات عن بعد ؟ هل يمكننا الإطلاع على رصيد الحسابات على شبكة الانترنت ؟ إن كان الأمر كذلك؟هل يتم تضمين هذه الخدمة مجّانا عند فتح الحساب ؟ أو خلافا لذلك ، ما هي تكلفة هذه الخدمة ؟ هل يمكن إعلامي بنفقاتي بواسطة خدمة الرسائل القصيرة ؟ | <p>إمكانية و تكاليف الخدمات عن بعد (الاستفسار عن الرصيد على شبكة الإنترنت، الإبلاغ عن النفقات عن طريق الرسائل القصيرة، والهاتف...)</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> ما هي ساعات عمل المؤسسة المالية ؟ ما هو معدّل الوقت الذي يستغرقه الموظف في التعامل مع الحريف ؟ هل هناك شبكة أجهزة الصّراف الآليّ في جميع أنحاء البلاد ؟ هل يقومون بخصم رسوم في حالة قيامي بالسّحب من أجهزة الصّرف الآليّ الأخرى (من منطقة جغرافية أخرى، في الخارج أو من مؤسسة مالية أخرى) ؟ | <p>نوعية خدمات الموظّفين (وقت الانتظار و احترام الحرفاء و اللّغات المنطوقة..)</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> هل يوجد شروط للانخراط في المؤسسة المالية ؟ إذا كان الأمر كذلك ما هي ؟ كم يبلغ رسم الاشتراك ؟ هل ينبغي إيداعه على أساس أسبوعيّ أو شهريّ أو سنويّ... ؟ ما هي وتيرة انعقاد اجتماعات المؤسسة ؟ هل تعتبر المشاركة في هذه الاجتماعات ضرورية ؟ إذا كان الأمر كذلك، ما هي العقوبات التي يمكن أن تنجرّ عن عدم الحضور في أحد الاجتماعات ؟ ما هي صلاحيّات اتّخاذ القرار من أعضاء المؤسسة ؟ | <p>شروط الانخراط في المؤسسة (الجمعيّات، التعاونيّات..) عند الاقتضاء</p> |



| الخصائص التي ينبغي دراستها
لاختيار المؤسسة المالية | أسئلة ينبغي طرحها |
|---|---|
| شفافية الأسعار والشروط في مجال الخدمات المالية ونوعية المعلومات المقدمة للحرفاء (أسئلة تطرحها على نفسك) | <ul style="list-style-type: none"> هل يتم نشر الأسعار والشروط في المؤسسة المالية ؟ هل تملك المؤسسة المالية كتيبات توضيحية أو وسائل إعلام الأخرى (مواقع الانترنت...) ؟ إذا كان الأمر كذلك، هل يمكنني الحصول على جميع. هل يسهل فهم الوثائق التي تقدمها المؤسسة المالية ؟ كيف يمكنني فتح أو إغلاق حساب ؟ كم يكلف ذلك ؟ |
| وجود منتجات محدّدة تتناسب مع وضعي (الطالب، الموظف المتقاعد...) | <ul style="list-style-type: none"> هل يوجد منتجات أو خدمات مالية خاصّة بي؟(شاب،طالب،متقاعد، أجير،امرأة،صاحب مشروع...) |
| الأعمال الخيرية الخاصّة بالمؤسسة (صناديق التضامن و الرعاية ...) | <ul style="list-style-type: none"> هل تضطلع مؤسستكم المالية بأعمال خيرية ؟ إذا كان الأمر كذلك ، لماذا ؟ |
| خصائص منتجات المؤسسة المالية (على سبيل المثال الادّخار) | |
| الحصول على الادّخار / مرونة عمليات السحب | <ul style="list-style-type: none"> كم هو عدد عمليات السحب التي يمكنني القيام بها ؟ هل يوجد مبلغ محدّد ادني يتحقّق عليّ سحبه ؟ هل يتعيّن عليّ دفع غرامات على القيام بعمليات سحب من حساب الادّخار ؟ |
| استخدام سهل و سلس | <ul style="list-style-type: none"> ما هي أوقات عمل المؤسسة المالية ؟ ما هو معدّل الوقت الذي يستغرقه الموظف في التعامل مع الحريف ؟ هل هناك شبكة أجهزة الصّرف الآليّ في جميع أنحاء البلاد ؟ هل يقومون بخصم رسوم في حالة قيامي بالسحب من أجهزة صرف آليّ أخرى (من منطقة جغرافية أخرى، في الخارج أو من مؤسسة مالية أخرى) ؟ هل يستلم الحريف كشف حساب الادّخار ؟ كم مرّة و على أساس أيّة وتيرة ؟ هل تقدمون خدمات المعاملات عبر الهاتف و / أو الوسائل الالكترونية ؟ |



| الخصائص التي ينبغي دراستها
لاختيار المؤسسة المالية | أسئلة ينبغي طرحها |
|--|---|
| الشروط الأساسية لفتح حساب
ادّخار | <ul style="list-style-type: none"> • ما هو المبلغ الأدنى من المال الذي يمكن تخصيصه لفتح حساب ؟ • ما هي الوثائق التي قد أحتاجها ؟ |
| التأمين | <ul style="list-style-type: none"> • ما هي التأمينات أو الضمانات المتوفرة لحماية أموال الحرفاء؟ |
| نسبة تأجير الادّخار | <ul style="list-style-type: none"> • ما هو سعر التأجير على الادّخار؟ هل هو ثابت أو متغير ؟ • هل يمكن مقارنة هذا السعر مع أسعار التأجير الأخرى الخاصة بالمؤسسات المالية الأخرى ؟ • على أساس أية وتيرة يتم دفع هذه الأجر ؟ • كيف يتم احتساب سعر التأجير ؟ |
| يسمح بالوصول إلى المنتجات والخدمات المالية الأخرى الخاصة بالمؤسسة المالية | <ul style="list-style-type: none"> • هل يمكنني الحصول على منتجات و خدمات مالية أخرى بمجرد شراي لأحد المنتجات المالية؟ إذا كان الأمر كذلك، ما هي هذه المنتجات و الخدمات ؟ هل هنالك تعريفة تفضيلية ؟ |
| تكاليف الادّخار (الرّسوم و الغرامات) | <ul style="list-style-type: none"> • كم يكلف ذلك؟ (ما هي الرّسوم التي تفرض على التحويلات، للسحب من أجهزة الصّرف الآلي). • ما هي الرّسوم الإدارية على حساب الادّخار ؟ |
| السّيلة | <ul style="list-style-type: none"> • كم يكلف ذلك ؟ (ما هي الرّسوم التي تفرض على التحويلات، للسحب من أجهزة الصّرف الآلي). • ما هي الرّسوم الإدارية على حساب الادّخار ؟ |
| القيمة الأخلاقية للمنتج (التمويل و التّمول المستدام و القيمة البيئية و الإسلامية...) | <ul style="list-style-type: none"> • هل تستجيب المنتجات المالية للمعايير الأخلاقية؟ ما هي؟ • هل تحمل المنتجات علامة تثبت احترامها لهذه المعايير الأخلاقية ؟ |



المصطلحات

التمويل الذاتي

- حصتك من تمويل المشروع التي بحوزتك دون اللجوء إلى الاقتراض من مؤسسة الاقتراض. تتكوّن مساهمتك بالأساس من الأموال السائلة و كذلك ادخارك.

التأمين

- التأمين هو شكل من أشكال التأمين بالنسبة لكل شخص قام بتوقيع عقد في شكل تعويض نقديّ اثر التعرض إلى حادث أو أية حادثة يغطيها التأمين.

المؤمن / المنخرط

- هو الشخص الذي يستلم أموال التمويل عند حدوث خطر مؤمن عليه.

الاعتماد/الضمان

- هو الشخص الذي يقوم بسداد القرض الخاص بك في حال إفلاس. بإمكاننا الطلب من هذا الشخص المشاركة في التوقيع على موافقتك على الاقتراض مع المقرض.

الميزانية

- هي أداة تسمح باتخاذ القرار و التخطيط و الاستخدام الأمثل لأموالك لبلوغ أهدافك.

المبلغ المسند

- مبلغ القرض الممنوح من قبل البنك بدون فوائد.

بطاقة المؤمن

- هي بطاقة يتم إصدارها لمقدم التأمين الذي يثبت أن حامل بوليصة التأمين قام بسداد أقساط التأمين الخاصة به.

بطاقة الاقتراض

- تسمح بطاقة الاقتراض بصفة عامة بالقيام بنفس العمليات التي تقوم بها بطاقة السحب أو بطاقة الدفع. يتمثل الفارق الكبير في أنها تسمح كذلك بإمكانية الحصول على قرض بشكل فوري. يعني ذلك أنه في حال لم يكن لديك المال في حسابك فإنه بإمكانك إجراء عملية شراء من أحد المتاجر عن طريق الحصول على قرض من المؤسسة المالية التي قامت ببيعك بطاقة الاقتراض (المؤسسة المالية ، متاجر التوزيع الواسع...).

- يتم وفقا لأحكام اتفاقية شراء بطاقة الاقتراض، خصم مبلغ الشراء من حسابك (على دفعة واحدة أو أكثر، بمعدل فائدة غالبا ما تكون أعلى بكثير من المنتجات (القرض التقليدي...)). بالإضافة فإنك تتلقى بانتظام كشفا من المؤسسة المالية التي باعتك بطاقة الاقتراض التي تبين المبلغ الإجمالي الذي تم خصمه من رصيدك والمبلغ المسدد ونسبة الفائدة. تنويه ! يخلط الأشخاص في كثير من الأحيان عند التكلم باللغة الفرنسية بين بطاقة الاقتراض و بطاقة السحب و الدفع.

بطاقة السحب

• هي بطاقة سحب بنكية و بطاقة ذكية يقدمها لك البنك الزاجع لك بالنظر لسحب المال من حسابك من خلال إدخالها في جهاز يسم بالمولوع الآلي أو أجهزة التوزيع الآلية (غالبا ما يشار إليها اختصارا ب GAB). بالإضافة إلى إمكانية سحب المال، يمكنك التحقق من رصيد حسابك، تحويل الأموال من حسابك إلى حساب آخر و تمويل حسابك. كل بنك لديه شبكة أجهزة التوزيع الآلي الخاصة به، إلا أنه من الممكن سحب المال من أي جهاز توزيع آلي آخر سواء كان ينتمي إلى البنك التابع لك أو لا. مع ذلك ، يمكن أن يقوم البنك الذي تتعامل معه بفوترة بعض الرسوم في كل مرة تستخدم فيها جهاز التوزيع الآلي التابع لشبكة أحد البنوك الأخرى.

بطاقة السحب و الدفع

• تسمح بطاقة السحب أو الدفع بالقيام بعمليات بنكية إلكترونيا ، وبالإضافة إلى استخدامها لسحب الأموال من أجهزة الصرف (التوزيع) الآلي فإنه يمكن أيضا استخدام بطاقة المدين لدفع ثمن السلع التي تقوم باقتنائها من مختلف المتاجر. ينبغي أن يحتوي حسابك على رصيد خلال قيامك بعملية الشراء . يتم خصم مبلغ الشراء من حسابك بصفة مباشرة. سوف تستلم بانتظام كشاف بنكي يبين المبلغ الإجمالي الذي تم خصمه من حسابك و رصيدك.

حساب الادّخار

• حساب الادخار هو إيداع المال على مدى الحياة (يعني يمكن سحبها دون سابق إنذار أو عقوبة) من مؤسسة مالية تسند فوائد (عادة ما تكون سنوية) و لا تسمح باستخدامها للقيام بدفعات مباشرة.

حساب الادّخار للمشروع

• يربط حساب ادّخار المشروع المدّخرات من أجل مشروع معيّن. يسمح هذا النوع من الحساب لصاحبه بالقيام بدفعات منتظمة و/أو حظر الأموال لفترة معينة. عادة ما يتم ضبط سعر التأجير على الادّخار مسبقا. يمكننا معرفة على سبيل المثال خطط ادّخار السّكن الموجهة لتمويل الاستثمارات العقارية.

حساب ادّخار محدد

• يتمثل مبدأ حساب الادّخار لأجل في إيداع مبلغ لفترة محدّدة سلفا وبسعر تأجير يحدّد منذ البداية. يقضي حساب الادّخار لأجل بحظر المبلغ المودع لفترة تكون في بعض الأحيان طويلة المدى. يوفر هذا النوع من الحساب نسبة تأجير عالية بشكل عام وهو ما يعتبره المدّخر عائقا.

شركة التّأمين

• تعنى شركة التّأمين بتقديم خدمات التّأمين و تسعى إلى توليد الأرباح.

عقد التّأمين

• هي وثيقة تقدم إلى الشخص المؤمن من طرف شركة أو تعاونية التّأمين و الذي ينص على أحكام و شروط عقد التّأمين.

التصريح بوقوع حادث

• طلب سداد الخسارة التي يغطيها عقد التّأمين.

مدّة الائتمان

- المدّة التي يقوم خلالها المقترض باستغلال المال ثم إعادة تسديده

الرهن العقاري

- هو الرهن الحيازي لأحد الأملاك العقارية للحصول على قرض من المؤسسة المالية. و في حال تعذّر سداد المبالغ المستحقّة ، بإمكان المؤسسة المقرضة استغلال هذا الضمان وذلك بحجز الملك العقاري المعني و بيعه لغرض سداد المبلغ الذي تم إقراضه و الرسوم المفروضة عليها. لا يحرم الرهن العقاري المالك من ملكه مادام يلتزم بسداد التزاماته المالية.

الفوائد

- المبلغ المالي الذي يدفعه المقترض للمقرض بالإضافة إلى مبلغ تسديد القرض لغرض التمكن من استخدام أموال المقرض .

الاستثمار

- هو توظيف أو استثمار المال في قطاع من قطاعات الاقتصاد أو شركة أو منزل/شقة لغرض كسب الأرباح.

تعاونيّة التأمين

- تعاونيّة التأمين هي شركة تأمين غير ربحيّة تدرج ضمن الملكية المشتركة لأعضائها و تعمل لمصلحتهم الفضلى.

المشغلين غير الرسميين لتحويل الأموال

- لا يتمّ التنظيم أو الإشراف على هذه المنظّمات من قبل الدولة.يشمل هذا النوع من المشغلين التجار و الأصدقاء و سيّارات الأجرة الخ.

المشغلين الرسميين لتحويل الأموال

- تقوم الدولة بالتنظيم و الإشراف على هذه المنظّمة.يشمل هذا النوع من مشغلي تحويل الأموال على سبيل المثال (ويسترن يونيون و مونيغرام) و البنوك التجارية.يشمل المشغلين غير الرسميين في بعض البلدان أيضا جمعيات القروض الصّغرى، وتعاونيات الادّخار والائتمان.

الغرامة

- المبلغ الذي يقوم المقترض بدفعه للمقرض في حال عدم تسديده للقرض(على سبيل المثال حجز ملك عقاريّ أو عربة أو الادّخار...)

قسط التأمين

- هو مبلغ ماليّ يقوم صاحب بوليصة التأمين بدفعه إلى شركة التأمين لتفعيل بوليصة التأمين و الحرص على بقائها ساريّة المفعول.

مدّة الإمهال

- هي المدة التي تبدأ في تاريخ استلام القرض و قبل سداد القسط الأوّل.

السداد المسبق

- يتمّ المقترض دائماً بالحرية الكاملة في سداد كامل أو جزء من دينه قبل انتهاء العقد، و مع ذلك يلتزم هذا الأخير دون أدنى شكّ بتسديد رسوم الغرامات. ينبغي التماس المشورة قبل أخذ القرض مقابل مقدار هذه الرسوم.

السداد/ التعويض

- هو مبلغ من المال تقوم شركة التأمين بدفعه إما للشخص الذي يصرّح بوقوع حادث أو إلى مستفيد آخر يتمّ تحديده.

الرجوع عن العقد

- هو الحقّ في إلغاء عقد القرض. يسمح ذلك للمستهلك بتغيير رأيه حتى بعد التوقيع على العقد و يحجر على المؤسسة المالية إيداع أموال القرض قبل انتهاء مدّة صلاحية الفترة الزمنية المحددة في الغرض.

الخطر

- هو أحد أنواع الخطر التي يمكن التنبؤ بها نوعاً ما و التي من شأنها أن تتسبب في عواقب سلبية لنا. يحدث الخطر عندما نكون في وضعيّة لها عواقب وخيمة على الشخص أو العائلة.

المديونية المفرطة

- تتمثل المديونية المفرطة في استحالة تعامل شخص ما مع ديونه.

دليل المتربّص

التّربية الماليّة للمهاجرين وعائلاتهم في تونس

يعرض البرنامج التدريبي «التّصرّف الأمثل في الأموال» (Gérer mieux son argent) على المهاجرين وعائلاتهم فرصة اكتساب مهارات كيفية كسب مواردهم وتحسينها وإنفاقها وتوزيعها وإدّخارها والإقتراض. والبرنامج مفتوح لجميع الأفراد والأسر المرتبطة بالهجرة في تونس. وهو يشمل جميع الرّجال والنّساء الذين يعتزمون الهجرة، أو سبق وهاجروا، أو يستعدّون للعودة إلى ديارهم، أو أولئك الذين عادوا بالفعل من الهجرة، وكذلك أسرهم. وهو يشمل التّونسيين وغيرهم من سكان الدّول الأخرى الذين هاجروا واستقرّوا في تونس.

وتتضمّن موادّ التّدريب ما يلي:

- دليل المتربّص الذي يحتوي على رسائل أساسيّة ومهارات إدارة الأموال للمهاجرين وأسرهم. وينبغي أن يستخدم كدفتر ممارسة أثناء التّدريب وكدليل مرجعيّ بعد ذلك.
- أمّا دليل المدربّ فيحتوي على كافّة المعلومات اللازمة لإجراء التّدريب التّفاعليّ في التّثقيف الماليّ للمهاجرين وأسرهم. ويتوجّه الدّليل إلى المدربّين المنحدرين من المنظّمات الدّاعمة للمهاجرين ، و من المؤسّسات الماليّة، والنّقابات العماليّة ومنظّمات أصحاب العمل، ورابطات المهاجرين والمنظّمات غير الحكوميّة وغيرها، من الذين تلقّوا تدريبهم من منظّمة العمل الدوليّة.

التّصرّف الأمثل في الأموال

9789222302963 (اطبع)
9789222302970 (الواب pdf)

الاتّصال:

منظّمة العمل الدوليّة

www.ilo.org/socialfinance

برنامج إيرام : Iram

http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_protect/@protrav/@migrant/documents/publication/wcms_178672.pdf