

المخاطر في العمل المصرفي الإسلامي

اعداد

د. محمد علي القري

جامعة الملك عبدالعزيز- سابقاً

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الحمد لله وحده والصلاة والسلام على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه.

مفهوم المخاطرة في الأدبيات المالية :

لا يكاد مفهوم المخاطرة يحتاج إلى تعريف لأنه مفهوم واضح يستخدمه الناس حتى في محادثاتهم العادية. فإذا قال المتحدث: "هناك مخاطرة في أمر ما"، فهم المستمع أنه يتحدث عن وضع عدم التيقن بحدوث النتائج المطلوبة واحتمال أن يكون المآل هو إلى أمر غير محبب إلى النفس. وهذا بالضبط ما يقصد بالمخاطرة في لغة الدراسات المالية، فهي تشير إلى الوضع الذي نواجه فيه احتمالان كلاهما قابل للوقوع. ومن الجلي أن الحالات التي نواجه فيها احتمالاً واحداً هي حالات انعدام الخطر.

والمخاطرة في تعريف أحد الكتاب هي "الحالة التي تتضمن احتمال الانحراف عن الطريق الذي يوصل إلى نتيجة متوقعة أو مأمولة". وعرفها آخر أنها ببساطة "احتمال الخسران".

والمخاطرة جزء لا يتجزأ من أي عمل يقوم به الإنسان، ولكنها تكتسب أهمية خاصة عندما تكون دراسة المخاطر جزءاً من عملية اتخاذ القرارات المالية.

إن قدرة أي أصل من الأصول على توليد العائد المتوقع هي أمر غير مضمون،
ولذلك فإننا نسعى دائماً إلى دراسة القوى التي يمكن أن تؤثر في قدرة ذلك الأصل
على توليد العوائد.

ودراسة المخاطر هي موضوع عدد من العلوم الاجتماعية منها علم
الإحصاء، وعلم الاقتصاد، وعلم الإدارة المالية والتأمين. ولا ريب أن نظر كل علم
من هذه العلوم إلى المخاطرة له خصوصياته التي ينفرد بها عن الآخر. ومع كل
التعقيدات النظرية التي تكتنفها دراسة المخاطر فإن معناها لا يخرج من جميع
هذه العلوم عما ذكر أعلاه. إن الغرض من دراسة الخطر ليس إلغاؤه لأن هذا
غير ممكن بل الغرض هو السيطرة على تلك المخاطر وإدارتها بطريقة تمكن من
تقليل أثرها السيئ على نتيجة القرار الذي نريد أن نتخذه.

قياس المخاطرة :

الواقع أن مفهوم المخاطرة لا قيمة له من الناحية العملية إذا لم يكن
قابلاً للقياس، كما أن مفهوم المخاطرة بسيط وواضح في ذهن الناس، فإنهم
يفرقون أيضاً بين مخاطرة عالية وأخرى متدنية. فاحتمال وقوع المكروه يكون
بدرجات مختلفة، فخطر الإصابة بأمراض الرئة الذي يواجهه من يدخن ثلاث
باكيات من السجائر يومياً أكبر من ذلك الذي يواجهه من يدخن سيجارة واحدة.

إدراك مثل هذا لا يحتاج إلى نظريات معقدة . وبما أن في الخطر قليل وكثير، ففيه درجات بين القليل والكثير. وهكذا احتاج الأمر إلى معايير لقياس المخاطر وتصنيفها بطريقة تمكن من التعرف على درجتها بشكل واضح ومقارنة المخاطر المتضمنة في القرارات المختلفة مع بعضها البعض، ثم مقارنتها بالعائد المتوقع من الاستثمار.

وهناك طرق متعددة لتصنيف المخاطر ولقياسها تقوم بها مؤسسات متخصصة، كما تتبنى البنوك وشركات التأمين مقاييسها الخاصة للمخاطر. وعندما تكون فرص الاستثمار عالية المخاطر، فإن ذلك لا يعني عدم إقبال الناس عليها إذا أمكن قياسها، وقابلها عوائد مجزية بالقدر الذي يرون أنه ملائم لمستوى تلك المخاطر. لكن الناس لا يقبلون على فرص استثمارية يكتنف قياس المخاطرة فيها الغموض وعدم الوضوح؛ فلا يعرف هل هي عالية أم متدنية المخاطرة. هذا الغموض نفسه يضحى مخاطرة، ومن ثم فإن كل استثمار لا يكون قياس المخاطرة فيه واضحاً يعد ذا مخاطرة عالية.

ليست إدارة المخاطر أمراً جديداً في حياة الناس :

ليست المخاطر التي يتعرض لها الناس في نشاطهم التجاري جديدة. وكما أنهم اليوم مدركون لأبعاد هذه المخاطرة ساعين بكل الطرق لمعالجتها وإدارتها،

فقد واجه الأقدمون نفس تلك المخاطر وقاموا بما يسعهم للوصول إلى نفس تلك الأهداف. إلا أن الحياة المعاصرة مختلفة تمام الاختلاف عما كان عليه أمر الناس قديماً. فقد تكاثفت عناصر عدة على جعل الحياة المعاصرة قليلة الرتبة سريعة الإيقاع مقارنة بحياة الأقدمين. فقد عاش الأقدمون في مجتمعات يسودها الجمود السكاني، وضعف وسائل الاتصال والمواصلات واعتمدت النظام النقدي السلعي. ومع ذلك فإننا نجد صيغاً كان يتعامل بها الأقدمون يظهر لنا اليوم أن غرضها الأساس كان إدارة المخاطر. من ذلك عقد السلم الذي انتشر العمل به في مناطق الزراعة وُبِعِث رسول الله ﷺ وكان أهل المدينة يتعاملون به فأقرهم عليه وجاءت الشريعة بأحكامه المفصلة وشروط صحته وفساده. وجلي أن عقد السلم هو صيغة لمعالجة المخاطر التجارية المتعلقة بتقلبات الأسعار. فالفلاح يبرع في أمور الزراعة ويتخصص في البذر والسقي والحصاد، ولكن لا قدرة لديه على معالجة المخاطر السوقية إذ لا خبرة له بالتجارة. ولذلك فإنه عند بيعه سلعة موصوفة في الذمة (هي في نهاية إنتاجه من القمح) ينقل هذه المخاطرة إلى من هو أقدر على التعامل معها وهم في الغالب التجار مقابل ثمن هو الفرق بين السعر النقدي اليوم والسعر المتوقع في تاريخ التسليم. وقد جاءت أحكام السلم تنص على أنه لا يجوز الإسلام في معين كإنتاج حقل بعينه وإنما يكون محل العقد سلعة موصوفة في الذمة (دين) لأنه إذا تعلق بمعين تضمن مخاطر عدم القدرة على

تسليم ذلك المعين. عقد السلم يختص بالمخاطر السعرية، ولا يتخطى ذلك إلى أن يصبح وسيلة لنقل المخاطر الطبيعية كمخاطر الآفات الزراعية وانقطاع المطر...الخ الأمر الذي لو لم يخرج من الصيغة ربما حول صيغة السلم إلى نوع من أنواع القمار.

ثم لما تطورت الحياة وتعقدت سبل العيش وتعددت أنواع السلع والخدمات وصنوف المعايش وكثرت النشاطات المولدة للعائد، تزايدت المخاطر المحيطة بالأعمال. وجاء عصر التخصص وتقسيم العمل ليحدث هذه الانقسامات والتفريعات الكثيرة في تلك الأنشطة والأعمال وإلى تخصص الأفراد والشركات في مناشط محددة تشغل كل وقتهم وطاقتهم، ولقد أدت المنافسة إلى مزيد من هذا التخصص. الأمر الذي ترتب عليه عجز المتخصص البارع في حقل من الحقول أن يصل في الحقول الأخرى مستوى المتخصصين فيها. فالتاجر الذي يتخصص في بيع السيارات مثلاً ربما تفوق على غيره في هذا المجال، ولكنه لا يستطيع أن يصل إلى مستوى المتخصصين في أمور الصرف الأجنبي أو معالجة المخاطر الائتمانية. ولا يتوقع منه مثل ذلك. ولذلك اختصت البنوك في نشاطها بالمخاطر الائتمانية بصفة أساسية وأبعدت نفسها عن المخاطر التجارية المتضمنة في امتلاك الأصول الحقيقية ليس لأن هذا أمراً سيئاً بل لأن التخصص في الوساطة المالية يقتضي ذلك.

وظيفة الوساطة المالية :

إن الوظيفة الأساسية للبنوك سواء كانت إسلامية أو تقليدية هي الوساطة المالية. ويقصد بالوساطة المالية: توسط المؤسسة المصرفية بين المدخرين (فئة الفائض) وبين مستخدمي الأموال (فئة العجز). ويقوم عمل المصرف التقليدي على النهوض بوظيفة الوساطة المالية عن طريق الاقتراض من الفئة الأولى ثم الإقراض إلى الفئة الثانية. أما المصرف الإسلامي فيقوم عمله على تلقى الأموال على أساس المضاربة من المدخرين ثم استخدامها في أنواع المعاملات التي تولد ديوناً أو التي تكون على صفة مشاركات. كما أن جزءاً من الأموال التي يحصل عليها المصرف الإسلامي هي على صفة ديون (الحسابات الجارية) يقترضها المصرف من المدخرين.

لقد سار تطور المصارف الإسلامية على سعي لا يعرف الكلل في محاولة التوفيق بين المتطلبات الشرعية والمتطلبات المصرفية (المالية) التي يقتضيها التخصص في وظيفة الوساطة المالية. من ذلك مثلاً أن مصادر الأموال في يد البنك قصيرة الأجل بينما أن استخدامات الأموال أطول منها نسبياً هذا يعني أن هناك حداً أعلى من المخاطر لا يستطيع المصرف أن يتخطاه في استخدام تلك الموارد المتاحة له ، ودخول البنوك في أعمال التجارة ونطح الأسواق يعني أنه قد خرج من النطاق المقبول من المخاطر، ولم تستطع البنوك الإسلامية الوقوف

على قدميها منافساً قوياً للمصارف التقليدية إلا بعد أن توافرت على الأدوات التي يتحقق فيها الشرط المذكور أي أن تكون ضمن نطاق القبول الشرعي ، والقبول المالي (إدارة المخاطر) .

وإذا قلنا القبول المالي فإننا لا نقصد فقط اختلاف الدرجة بين ما يكون مقبولاً في عمل البنوك وما يكون مقبولاً في عمل التجار وأصحاب المشاريع الصناعية والعقارية ، وإنما نقصد أيضاً النوع .

فنوع المخاطر الذي تتحملها المؤسسة له علاقة من حيث النوع بالنشاط الذي تمارسه المؤسسة . بل أن التخصص بحد ذاته ما هو إلا تخصص بمخاطر من نوع معين ، فالمخاطر التجارية (المتعلقة بتقلب الأسعار في السوق) لا يمكن أن يقبلها البنك ضمن عمله المعتاد، بينما يقبلها التجار بل هي لب عملهم ، ومخاطر الصرف الأجنبي لا يمكن أن يقبلها التجار ضمن نطاق المخاطر المقبولة لديهم ، ولكنها من عمل البنوك فهي تعرف التعامل معها ولذلك هي على استعداد لتحملها .

إن المهم في الموضوع ليس التخلص من المخاطر إذ العائد من الاستثمار مرتبط بالمخاطر ، ولا يتصور حصول الأرباح دون تحمل قدر من المخاطر، لكن المهم في الموضوع هو "إدارة المخاطر" أي أن تحمل المؤسسة من المخاطر النوع

والقدر الذي تراه مناسباً وأن يكون لديها الأدوات التي تستطيع بها نقل ما عدا ذلك إلى جهات أخرى أقدر على تحملها .

وبينما تجد البنوك التقليدية المجال أمامها رحباً للتعامل مع المخاطر بالبيع والشراء المباشر ، تجد البنوك الإسلامية لانضباطها بحدود الشريعة لا تتوافر على حلول جاهزة لهذا الغرض بل يجب عليها تطوير صيغ وإجراءات واستحداث أدوات قادرة على النهوض بتلك الأغراض ضمن نطاق المباح .

أهم المخاطر التي تواجهها البنوك في نشاطها :

تواجه البنوك في نشاطها أنواعاً من المخاطر التي يجب أن تكون قادرة على "حسابها" وعلى اتخاذ ما تستطيع من وسائل لإدارتها حتى تبقى عند الحد المقبول وان تتأكد أنها حصلت على العائد المناسب في مقابل تحملها . ولسنا في معرض تتبع جميع هذه المخاطر وإنما سنعرض لأهم المخاطر التي تواجهها المصارف ثم نتطرق إلى تأثير كل منها على صيغ التمويل الإسلامية .

أ- المخاطر الائتمانية

يقصد بالمخاطر الائتمانية احتمال عدم تسديد المدين دينه في الوقت المحدد للسداد . والدين بالمعنى الموسع هو كل التزام مالي على إنسان للوفاء بعد زمن ، ولما كانت وظيفة الوساطة المالية تتضمن الربط بين الحاضر والمستقبل ، ترتب على ذلك أن جزءاً كبيراً من المخاطر في العمل المصرفي هي مخاطر ائتمانية . والمرابحة تنتهي بالمداينة إذ يترتب الثمن في ذمة العميل ليجري تسديده على أقساط في مدة تطول أو تقصر .

ب- مخاطر سعر الفائدة

سعر الفائدة هو الزيادة المشروطة على القرض ، وهو من الربا المحرم ، إلا أن لسعر الفائدة دوراً آخر مهم هو أنه "مؤشر" على الحد الأدنى من العوائد على الاستثمار وهو ما يسميه الاقتصاديون الفرصة البديلة . ان وظيفة الوساطة المالية تعني بالضرورة أن على المصرف أن يسعى على الدوام على الموازنة بين العائد على استخدامات أمواله والعائد على مصادر أمواله ، ولكن لما كانت مصادر الأموال قصيرة الأجل وأن العائد عليها يأتي من العائد على استخدامات الأموال التي هي في العادة أطول مدة ، لزم على إدارة المصرف التأكد دائماً أنها تتوافر على العائد المناسب القادر على إبقاء هذه

الأموال في الحسابات . فإذا ارتبط المصرف بعقود ذات عائد جيد اليوم ثم ارتفعت أسعار الفائدة فإن أصحاب الودائع سوف يستردون أموالهم إذا لم يتحقق لهم العائد المنافس . وهذا من المخاطر المهمة التي تواجهها البنوك . ولا تسلم البنوك الإسلامية من هذا الخطر مع أنها لا تتعامل بالفائدة . والسبب أن البنوك الإسلامية على المستوى العالمي تنافس في سوق أكثر البنوك فيه تقليدية. ولذلك فإن مخاطر سعر الفائدة من المخاطر التي تواجهها البنوك الإسلامية في جميع صيغ التمويل المولدة للديون .

ج- المخاطر التجارية :

يقصد بالمخاطر التجارية ، مخاطر تقلب قيمة الأصول في الأسواق ، ليست المخاطر التجارية من أنواع المخاطر التي تبرع البنوك في التعامل معها (كالمخاطر الائتمانية) ولذلك فإنها تحرص على تفاديها . ولكن ليس من سبيل إلى الخلو من المخاطر التجارية في عمل البنوك الإسلامية وبخاصة أن أكثر عمليات التمويل تتضمن البيع . ولذلك سعت البنوك الإسلامية دائماً إلى أن تكون هذه المخاطر عند الحد الأدنى الممكن ضمن إطار الضوابط الشرعية .

المخاطر التعاقدية والمخاطر خارج نطاق العقد:

هناك فرق بين المخاطر التي تولدها صيغة التعاقد وتلك الموجودة في البيئة المحيطة بالعقد. إن الصيغة التعاقدية ذاتها ربما ولدت مخاطر مثال ذلك عندما لا يفصح أحد طرفي العقد عن المعلومات الصحيحة المتعلقة بالمحل المتعاقد عليه ، أو عندما لا تكون الحقوق والالتزامات المتولدة من العقد متكافئة بين الطرفين والتي جاءت بفعل أحد المتعاقدين أو كلاهما ، وهذا هو نوع المخاطر الذي تعلق به الأحكام الشرعية الخاصة بنظرية العقد في الفقه الإسلامي، فالغرر والجهالة على سبيل المثال إنما هي مخاطر تولدها صيغ من التعاقد تتصف بما ذكرتها أعلاه . فالبيع بثمن مجهول على سبيل المثال لا يجوز لأنه من عقود الغرر وقد ورد في الحديث نهي رسول الله ﷺ عن بيوع الغرر . هذا نوع من المخاطر تولد من الصيغة التعاقدية التي ولدت حقوقاً والتزامات غير متكافئة فالطرف الأول يعرف ما اشترى بالضبط ولكن الطرف الثاني لا يعرف مقدار الثمن الذي سيحصل عليه .

وهناك نوع آخر من المخاطر هو ذلك المتضمن في البيئة المحيطة بالعملية التعاقدية والتي ربما يترتب عليها عدم تحقق الغرض

من المعاقدة والتي لا تكون تحت سيطرة المتعاقدين . فالاستثمار في الأسهم اليابانية يتضمن مخاطرة تغير سعر صرف الين مقابل العملة الوطنية . لكن هذه مخاطر في البيئة المحيطة بالاستثمار وليس لها علاقة بصيغة العقد .

والدراسات المالية تعني بصفة أساسية بالنوع الثاني من المخاطر وان كانت لا تغفل النوع الأول الذي يمكن تصنيفه بأنه يدخل ضمن المخاطر القانونية . أما كتب الفقه فهي تعني بالنوع الأول ولا يستغرب ذلك إذ أنها تتضمن القواعد المتعلقة بالسلوك الصحيح في مجال المعاقدات . على أن الفقهاء كانوا على دراية واضحة بالنوع الثاني من المخاطر . لكن تناولها ليس موضوعاً تشريعياً وذلك لا نجد لها بسط في كتب الفقه . أنظر إلى ما يقول ابن تيمية رحمه الله : "... المتبايعين لسلمة فإن كلا يرجو أن يربح فيها ويخاف أن يخسر فمثل هذه المخاطرة جائزة بالكتاب والسنة والإجماع والتاجر مخاطر وكذلك الأجير المجعول له جعل على رد أبقاً وعلى بناء حائط فإنه يحتاج إلى بذل مال فيكون متردداً بين أن يغرم أو يغنم ومع هذا فهو جائز ..."

المخاطر في صيغ التمويل الإسلامية :

المرابحة : إذا ذكرت المرابحة في أدبيات المصرفية الإسلامية فإنما يقصد بها المرابحة للأمر بالشراء ، (وقد تسمى أحياناً المرابحة المصرفية) وإنما سميت بذلك للتفريق بينهما وبين المرابحة القديمة الواردة في كتب الفقهاء . فالمرابحة المصرفية صيغة مطورة من عقد البيع الذي تعامل به المسلمون قديماً وهو المرابحة . فالمرابحة هي عقد بيع يجري تحديد ثمن البيع فيه بناء على تكلفة الشراء فيقول المشتري للبائع : بكم اشتريت هذا وأربحك كذا . نسبة مئوية أو مبلغاً محدوداً . وربما تفاوضا على معدل الربح .

وعدوه من عقود الأمانة لأن البائع لا بد أن يصدق في أخباره بتكلفة الشراء . وهو بيع ناجز لسلعة حاضرة بثمن غير مؤجل . هذه الصيغة لا تصلح لعمل البنوك بالوصف المذكور .

حتى تصبح المرابحة صالحة لوظيفة الوساطة المالية قامت البنوك الإسلامية بجعل المرابحة بيعاً مقسط الثمن . يقوم على مرحلة الطلب (أو الأمر بالشراء) مع الوعد بالشراء والاتفاق على معدل الربح المرتبط بمدة التسديد ثم شراء البنك وتملكه لسلعة لها مشتر حاضر

يشتريها بثمن متفق عليه محدد بناء على تكلفة الشراء . كل هذه الإجراءات ما هي إلا ضوابط لتقليل المخاطر . ومع ذلك فقد بقي في المربحة في التطبيق المعاصر مخاطر تختلف فيها عن القروض التقليدية منها :

المخاطر تجارية ، وذلك لأن البنك يشتري السلع والأصول ويمتلکها قبل أن يبيعها على عميله ، ومع أن المدة التي يحصل له فيها الملك قصيرة إلى أنها تتضمن بعض المخاطر المتعلقة بتغير الأسعار السوقية تتضمن الإجراءات المعتادة للمربحة وعداً ملزماً من العميل بالشراء ، كما تتضمن في بعض الأحيان اشتراط المصرف على البائع "خيار الرد" فيكون له عندئذٍ رد السلع إذا نكل الواعد بالشراء . إلا أن يبقى ان هذه المخاطر التجارية موجودة ولو لفترة قصيرة .

والمخاطر الائتمانية ، ذلك أن المربحة تنتهي إلى دين في ذمة عميل البنك ولا تختلف المربحة في ذلك عن صيغ التمويل الأخرى ، إلا أن الديون في الشريعة الإسلامية لا تزيد في الذمم . هذا يعني أن مطل المدين أو تأخره في السداد لن يترتب عليه تعويض المصرف عن الفرصة التي تضيع بسبب ذلك . تسعى البنوك إلى "ردع" العملاء عن

الإقدام على المطل بفرض الغرامات لكن تلك تصرف في الخيارات
وليست دخلاً للبنك .

ومخاطر سعر الفائدة ، لأن الزيادة من أجل الأجل في المربحة لا تكون
إلا ثابتة ولا تجوز متغيرة ولذلك فإن عمليات التمويل ذات الأجل
الطويل تتضمن هذه المخاطر فلا يستطيع المصرف معالجة العائد
المتولد من مرابحات قديمة بعد أن يتغير سعر الفائدة . كما لا
يستطيع المصرف التخلص من الأصول المتولدة من المربحة بالبيع لأن
بيع الدين إلى غير من هو عليه بغير قيمته الاسمية لا يجوز .

المخاطر في الاستصناع :

عقد الاستصناع المصرفي صيغة مطورة مبنية على الاستصناع
الفقهي . والاستصناع هو طلب الصناعة ، عقد بين صانع ومستصنع
وهو شبيه بعقود المقاوله المعروفة ولذلك فالمحل فيه يمكن أن يكون
صناعة آلة أو سلعة أو أصل عقاري وغير ذلك ، والاستصناع بهذه
الصفة لا يصلح لأغراض الوساطة المالية إذ لا يتوافر المصرف على

الإمكانيات التي يستطيع بها أن يصنع شيئاً مما يطلبه الناس . ولذلك جاءت صيغة الاستصناع المصرفي التي تقوم على عقدين : استصناع بين المصرف وطالب الصناعة (العميل) يوازيه عقد استصناع آخر بين المصرف والمقاول (المنفذ للعقد) . الأول يقوم على بيع الآجل مع زيادة للمصرف مقابل تأجيل الثمن والثاني نقدي . ويجب لصحة الاستصناع استقلال العقدين عن بعضهما البعض .

يسري على الاستصناع فيما يتعلق بالمخاطر الائتمانية ما سبق ذكره عن المرابحة لأن الاستصناع أيضاً ينتهي بالمدائنة . لكن الاستصناع ينفرد بمخاطر إضافية . منها مخاطر التنفيذ ، لما كان العقدان منفصلان فإن تسليم المصنوع في التاريخ المحدد لذلك وبالمواصفات المتفق عليها مع العميل مسئولية واقعة على المصرف ولا يمكن له أن ينقلها إلى المقاول . ولذلك فإن مخاطر التنفيذ تقع على البنك في حال فشل المقاول في النهوض بمسئوليته على الوجه المطلوب . وهذه مخاطر جسيمة إذ يندر أن تنفذ المشاريع العقارية ، وهي أكثر مجالات استخدام عقد الاستصناع ، أن تنفذ مع الوجه المطلوب وفي الوقت المحدد . تسعى البنوك لتقليل هذه المخاطر للاتفاق على مكتب هندسي واحد في كلا

العقدين بحيث تكون شهادته بإتمام المراحل بالموصفات المتفق عليها
ملزمة للعميل .

المخاطر في المضاربة :

المضاربة عقد شركة في الربح بين شريك بماله وآخر بعمله . وقد
كان الرواد من الكتاب في المصرفية الإسلامية يرون عقد المضاربة هو
الصيغة القادرة على إبراز أحد أهم محاسن النظام الإسلامي وهي تحقيق
مزيد من العدالة في توزيع الدخل . ذلك لأن المضاربة عقد من عقود
الأمانة ولذلك فهي – على خلاف الصيغ التي تنتهي بمداينة – لا تتطلب
الرهون والضمانات وإنما يدفع رب المال رأس مال المضاربة إلى المضارب
بناء على ثقته في أمانته وقدرته على أداء العمل المولد للربح . وبناء عليه
تتوسع دائرة المستفيدين من التمويل المصرفي إلى غير الأثرياء وذوي
الغنى . وربما تكون هذه هي المشكلة . أن المخاطر الأخلاقية في المضاربة
جعلتها صيغة غير مناسبة بوظيفة الوساطة المالية في جانب الأصول من
ميزانية البنك أي في العلاقة بين المصرف ومستخدمي الأموال . وقد دلت

تجارب البنوك الإسلامية أن هذه المخاطر هي من العظم بحيث اقتصر وجود المضاربة في أكثر المصارف الإسلامية على جانب الخصوم من ميزانية البنك إذ تعتمد عليها صيغة الحسابات الاستثمارية .

في الحالات التي نجحت البنوك في تقليل المخاطر الأخلاقية ، بقيت المضاربة صيغة تمويل صالحة لعمل المصارف الإسلامية . مثال ذلك عقود تمويل بيوع السيارات بالتقسيط حيث يقدم المصرف رأس مال المضاربة لشركة تشتري السيارات ثم تبيعها بالتقسيط والريح بينهما . هذه عملية ذات شفافية يمكن للمصرف مراقبة جميع مراحلها وتدقيق عملياتها ومن ثم لم يعد "الأمانة" المضارب تأثير كبير على الوصول إلى الهدف .