

الإطار الإستراتيجي لتطوير الخدمات المالية الإسلامية في فلسطين

2026 - 2021

"الإنطلاق إلى آفاق بلا حدود"



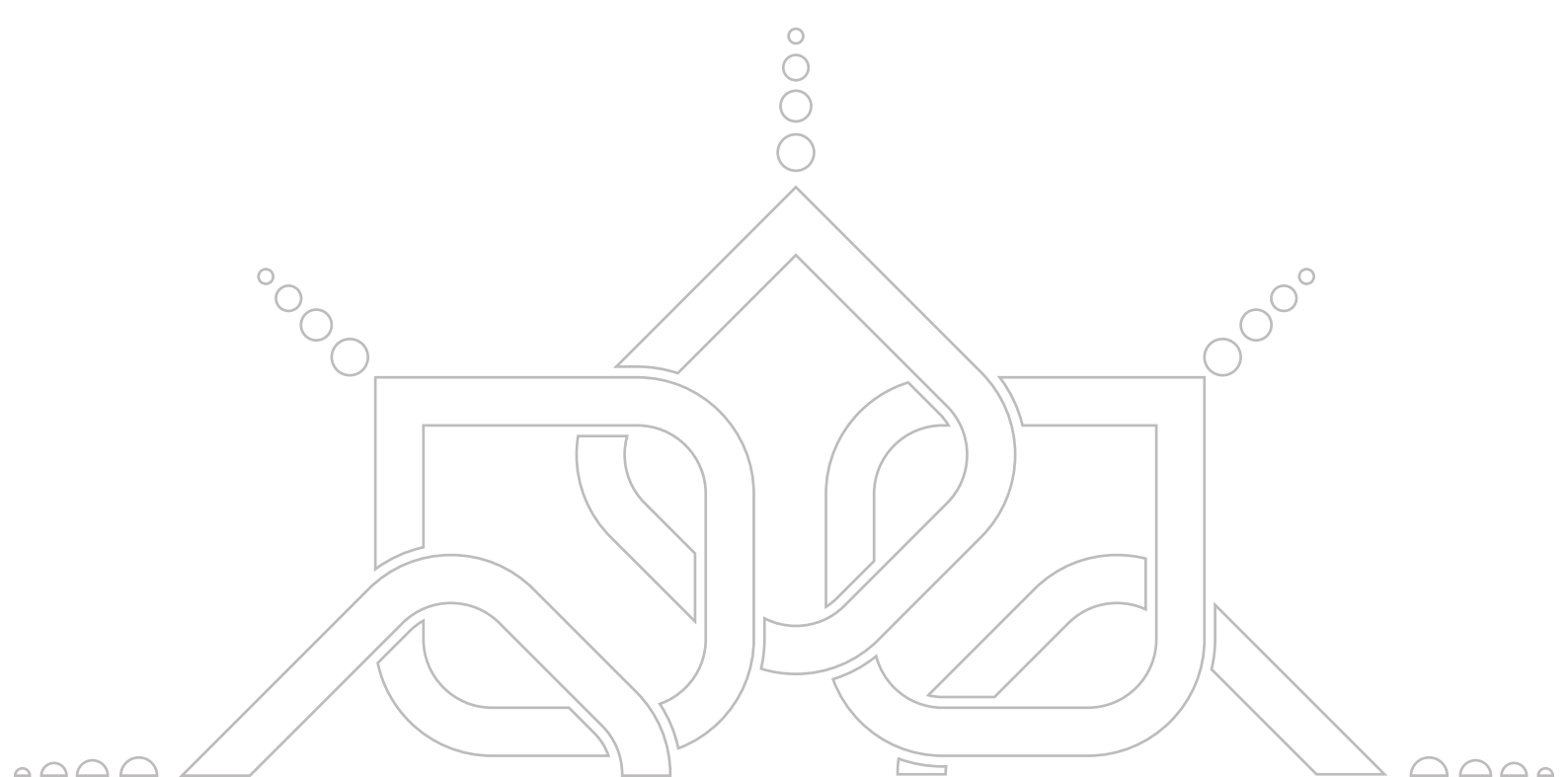


الإطار الاستراتيجي لتطوير الخدمات المالية الإسلامية

في فلسطين 2021-2026

“الانطلاق الى آفاق بلا حدود”

حزيران 2021



المحتويات

4	كلمة رئيس مجلس إدارة هيئة سوق رأس المال
6	الملخص التنفيذي
9	صناعة الخدمات المالية الإسلامية العالمية
14	الخدمات المالية الإسلامية الفلسطينية
15	الصيرفة الإسلامية
15	أداء القطاع
29	الأطر القانونية والتنظيمية والإشرافية
31	إدارة السيولة في المصارف الإسلامية
32	الخدمات المالية الرقمية الإسلامية
37	التأمين التكافلي
37	أداء القطاع
41	الأطر القانونية والتنظيمية والإشرافية
43	التأجير التمويلي الإسلامي
43	أداء القطاع
45	الأطر القانونية والتنظيمية والإشرافية
46	الإقراض المتخصص (التمويل الأصغر) الإسلامي
47	أداء القطاع
50	الأطر القانونية والتنظيمية والإشرافية
51	سوق رأس المال الإسلامي
51	سوق الأوراق المالية
53	الصكوك
54	الصناديق الاستثمارية
54	الأطر القانونية والتنظيمية والإشرافية
55	التمويل الاجتماعي الإسلامي
57	محاوِر الإطار الاستراتيجي لتطوير صناعة الخدمات المالية الإسلامية في فلسطين
58	تطوير الأطر القانونية والتنظيمية والسياسات الداعمة
61	تعزيز أطر الحوكمة المؤسسية والشرعية
62	دعم التحول الرقمي لصناعة الخدمات المالية الإسلامية
64	تطوير المنتجات والخدمات المالية الإسلامية
65	تفعيل دور وكفاءة التمويل الاجتماعي في الشمول المالي
66	تطوير المعرفة والوعي بالخدمات المالية الإسلامية
69	المراجع والمصادر
71	الملحق رقم 1

كلمة رئيس مجلس إدارة هيئة سوق رأس المال

يأتي إطلاق الإطار الاستراتيجي لتطوير الخدمات المالية الإسلامية في فلسطين، تطبيقاً للخطة الاستراتيجية لهيئة سوق رأس المال للأعوام 2021-2026، التي تضمنت برنامجاً رئيسياً للنهوض بخدمات التمويل وأدواته المتوافقة مع الشريعة الإسلامية؛ كإصدار الصكوك الإسلامية، وتعزيز البيئة القانونية والتنظيمية اللازمة لعمل الإجارة في قطاع التأجير التمويلي، وتوسيع خدمات التأمين التكافلي، وإعداد مؤشر إسلامي للشركات المساهمة العامة المدرجة في بورصة فلسطين، إضافة إلى خلق البيئة الممكنة اللازمة لرفع الاستثمار في فلسطين وفق أحكام الشريعة الإسلامية.

كما أن هذا الإطار الاستراتيجي يتفق مع الأهداف الواردة في الخطة الاستراتيجية الوطنية للشمول المالي، التي أُعدت بالشراكة بين الهيئة وسلطة النقد، والمتمثل في توفير الخدمات المالية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، وتعزيز جودتها في فلسطين، وبما يوائم ويواكب الممارسات الدولية الفضلى التي تم الاطلاع عليها في هذا المجال.

وسيشكل هذا الإطار الاستراتيجي الخطوة الأولى على طريق تطوير الخدمات المالية الإسلامية في فلسطين، حيث سيتبعه وضع الخطط اللازمة للتنفيذ على أرض الواقع، وتحقيق النتائج الإيجابية المرجوة من هذا المشروع، وتوفير الاستثمارات والأدوات المالية الإسلامية داخل فلسطين، ما يجعل فلسطين مكاناً مشجعاً لاستقطاب الاستثمارات المالية بشكل عام، والإسلامية بشكل خاص.

وقد أطلقت هيئة سوق رأس المال، مؤخراً، منصة «ابتكر»، التي يمكن أن تساهم في دعم التحول الرقمي لصناعة الخدمات المالية الإسلامية؛ «أحد أهم المحاور التي يتضمنها الإطار الاستراتيجي لتطوير الخدمات المالية الإسلامية»، وتساعد في إطلاق مشاريع ابتكارية مالية إسلامية. وتجدر الإشارة هنا، إلى شروع الهيئة بإعداد مسودة قانون تأمين جديد، تأخذ بعين الاعتبار المتغيرات المتسارعة في صناعة التأمين، وتسعى إلى تنظيم قطاع التأمين التكافلي، إلى جانب التأمين التقليدي. كما بدأت الهيئة بإعداد مؤشر إسلامي للشركات المساهمة العامة المدرجة في بورصة فلسطين؛ بما يوفر للمستثمرين أداة معيارية لرصد أداء الشركات المتوافق مع الشريعة الإسلامية، وبما يسهل عليهم اتخاذ قرارات الاستثمار في البورصة.

وحيث إن تنفيذ هذا الإطار هو عمل تكاملي وتنسيقي، فإننا نتطلع إلى تأسيس شراكة مع كافة مؤسسات الدولة الفلسطينية، للمضي قدماً في تطوير هذا القطاع المهم، بما يحقق تنمية الفرد والاقتصاد الفلسطيني.

إنه لمن دواعي سروري أن أنتهز هذه الفرصة لأتوجه بالشكر إلى جميع الأطراف المشاركة: من القطاعين العام والخاص، وأخص سلطة النقد الفلسطينية على دورها الفاعل في إعداد الإطار الاستراتيجي والمشاركة في مجموعات العمل للمشروع، وترؤسها لمجموعة العمل الخاصة بالمصارف الإسلامية، ومتطلعاً إلى تنفيذ الخطوات العملية لتنفيذ الإطار الاستراتيجي بالشراكة معها، كما أتوجه بالشكر لوزارة الاقتصاد الوطني على دورها الفاعل في المشاركة في مجموعات عمل المشروع كافة، وإلى دور وزارة الاقتصاد الوطني الرئيسي في تنفيذ الإطار الاستراتيجي ومنها تأسيس الشركات وتسجيلها (ولا سيما وجوب إنشاء شركة ذات غرض خاص عند التعامل بالصكوك الإسلامية) كما أتقدم بالشكر لأعضاء الهيئة العليا للرقابة الشرعية لمساهمة ممثليها البناءة والفاعلة في تقديم الرأي الشرعي حول المسائل الواردة في الإطار الاستراتيجي.

وختاماً أتقدم بالشكر الجزيل لمؤسسة التمويل الدولية؛ على دعمها وجهودها المشكورة في دعم هذا العمل الذي نأمل أن يشكل باكورة لانطلاقة جديدة في قطاع الخدمات المالية الإسلامية في فلسطين

د. نبيل قسيس

رئيس مجلس الإدارة

الملخص التنفيذي

بدأ تقديم الخدمات المالية الإسلامية في فلسطين منذ ما يقارب ثلاثة عقود من الزمن، تطورت خلالها الخدمات المالية الإسلامية في فلسطين بشكل متسارع. فمنذ تأسيس أول مصرف إسلامي في البلاد عام 1994، توسع نطاق الخدمات المالية الإسلامية ليشمل التأمين التكافلي والإقراض المتخصص (التمويل الأصغر) الإسلامي والتأجير التمويلي الإسلامي. وقد انعكس ذلك في نمو حجم صناعة الخدمات المالية الإسلامية خلال الأعوام الماضية في فلسطين حتى أصبحت ذات أهمية نظامية وفق تصنيف مجلس الخدمات المالية الإسلامية (2020).

إلا أن آفاق نمو صناعة الخدمات المالية الإسلامية لا زالت واسعة وإمكانية تحقيق أثر إيجابي أكبر على الاقتصاد الوطني الفلسطيني لا تزال قائمة. فنظراً لخصائص الخدمات المالية الإسلامية وقدرتها على الوصول إلى شرائح جديدة من العملاء غير المشمولين مالياً، يمكن للصناعة أن تتطور وتصل إلى مستويات أكبر من الانتشار وبالتالي تحقيق أثر إنمائي أعمق على مستوى الأفراد والاقتصاد الكلي. وتبرز أهمية الخدمات المالية الإسلامية في استراتيجية الشمول المالي التي أصدرتها سلطة النقد الفلسطينية وهيئة سوق رأس المال الفلسطينية (2018) والتي صنفت المعتقدات الدينية كأولى معوقات الشمول المالي في فلسطين. ذلك أن ما نسبته 31% من البالغين قد امتنعوا عن الاقتراض لدوافع دينية، و9.13% من الأفراد لا يملكون حساباً بنكياً ولا يملك 7.11% منهم بوليصة تأمين لذات السبب، مما يشير إلى أهمية تطوير الخدمات والمنتجات الإسلامية لدعم الشمول المالي والتطور الاقتصادي في فلسطين.

وبهدف معالجة التحديات التي تحد من نمو صناعة الخدمات المالية الإسلامية، قامت هيئة سوق رأس المال الفلسطينية، بدعم من مؤسسة التمويل الدولية (العضو في مجموعة البنك الدولي)¹ ومشاركة فاعلة من سلطة النقد الفلسطينية ومقدمي الخدمات المالية الإسلامية في فلسطين، بإعداد هذا «الإطار الاستراتيجي لتطوير الخدمات المالية الإسلامية في فلسطين» («الإطار الاستراتيجي») ليعمل على ترجمة أحد أهداف استراتيجية الشمول المالي في فلسطين (2018) والمتمثل في تعزيز توفر وجودة الخدمات المالية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية في فلسطين.

واستند هذا الإطار الاستراتيجي على نتائج مجموعة من الدراسات والبحوث والنقاشات الفردية والجماعية التي أجريت على مدار العام 2020 بهدف تحديد واقع صناعة الخدمات المالية الإسلامية في فلسطين والتحديات التي تواجهها بالإضافة إلى التعرف على تجارب الدول الرائدة

1- وفقاً لإطار «اتفاقية الخدمات الاستشارية» الموقعة بين هيئة سوق رأس المال الفلسطينية ومؤسسة التمويل الدولية في الثالث من تشرين الأول عام 2019 والتي تم فيها الاتفاق على التعاون لإجراء دراسة معمقة حول صناعة الخدمات المالية الإسلامية في فلسطين لتحديد المعوقات والفجوات والفرص الرئيسية المرتبطة بهذه الصناعة، ومن ثم وضع إطار استراتيجي شامل لتطوير هذه الصناعة.

في مجال الخدمات المالية الإسلامية. واستناداً إلى نتائج هذه الدراسات والنقاشات، تم تطوير مجموعة من الأطر لمواجهة التحديات التي تم تحديدها سواء أكانت متعلقة بالبيئة القانونية، أو التنظيمية، أو الإشرافية، أو الضريبية، أو كانت متعلقة بالحاجة إلى تطوير منتجات وخدمات مالية إسلامية تلبي احتياجات الفرد والمنشآت الفلسطينية أو المتعلقة بضعف استخدام التكنولوجيا المالية من قبل المؤسسات المالية الإسلامية. كما اعتمد الإطار الاستراتيجي على مقاربة تجارب الدول الرائدة في الخدمات المالية الإسلامية، والمعايير والتوصيات التي وضعتها مؤسسات الصناعة الدولية بالإضافة إلى معايير تقييم مدى تطور صناعة الخدمات المالية الإسلامية.

وتكمن الغاية من هذا الإطار الاستراتيجي في «تطوير صناعة خدمات مالية إسلامية في فلسطين تتسم بالمرونة والاستقرار والفعالية، وتستند إلى أفضل الممارسات والخبرات الدولية، وتستفيد من التكنولوجيا، بما يساهم في دعم النمو المستدام للاقتصاد الفلسطيني». وبهذا، يأتي هذا الإطار تطبيقاً للخطة الاستراتيجية للهيئة للأعوام 2021-2026، والتي تناولت ثلاثة برامج رئيسة يتمحور أحدها حول النهوض بخدمات وأدوات التمويل المتوافقة مع الشريعة الإسلامية والذي يشمل تمكين إصدار الصكوك الإسلامية، وتعزيز البيئة القانونية والتنظيمية اللازمة لعمل منتجات الإجارة، وتوسيع خدمات التأمين التكافلي، وإعداد مؤشر إسلامي للشركات المدرجة، بالإضافة إلى خلق البيئة التمكينية اللازمة لعمل صناعة الاستثمار بطريقة متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية (مثل صناديق الاستثمار الإسلامية). كما يتقاطع هذا الإطار الاستراتيجي مع الأهداف الاستراتيجية لسلطة النقد الفلسطينية في إرساء أسس الخدمات المالية الرقمية الفورية، وتعزيز تنويع التمويل الحكومي، وتعزيز الشمول المالي وتيسير الدعم المالي للقطاعات الاستراتيجية.

ولتحقيق الغاية منه، بني هذا الإطار الاستراتيجي على ستة محاور رئيسية تتعلق بتطوير وتشكيل مستقبل صناعة الخدمات المالية الإسلامية في فلسطين، كما يلي:

1. تطوير الأطر القانونية والتنظيمية والسياسات الداعمة - إن تطوير التشريعات الحالية (بناء على ما تم إنجازه حتى الآن من قبل سلطة النقد والهيئة) سيشكل نقطة الانطلاق لوضع أساس تنظيمي قوي لعمليات المؤسسات المالية الإسلامية بأنواعها وتحديد الأطر والأدوات المطلوبة للإشراف عليها، مع الأخذ بعين الاعتبار معايير بازل وهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ومجلس الخدمات المالية الإسلامية.

2. تعزيز أطر الحوكمة المؤسسية والشرعية - البناء على ما تم إنجازه من قبل سلطة النقد

والهيئة والعمل على رفع مستوى تطبيق الحوكمة الشرعية من خلال توحيد تعليمات الحوكمة التي تخضع لها كافة المؤسسات التي تقدم الخدمات المالية الإسلامية في فلسطين.

3. دعم التحول الرقمي لصناعة الخدمات المالية الإسلامية - إن اعتماد التكنولوجيا المالية يعد من الركائز الأساسية التي يجب دعمها والتركيز عليها في تطوير صناعة الخدمات المالية الإسلامية في فلسطين، لتأثيرها الكبير على خفض تكاليف تقديم الخدمات المالية، وتعزيز الوصول لقاعدة أوسع من العملاء وتحسين نوعية الخدمات المقدمة لهم، بما يعزز من الجهود المبذولة لتوسيع الشمول المالي في فلسطين ويدعم ربحية المؤسسات المالية الإسلامية.

4. تطوير المنتجات والخدمات المالية الإسلامية: من خلال تشجيع تطوير منتجات وخدمات مبتكرة مستندة الى استخدام أوسع لكافة صيغ التمويل والخدمات المالية الإسلامية كصيغ مشاركة المخاطر، بدلاً من تقليد منتجات المصارف التقليدية المستندة الى صيغ الدين.

5. تفعيل دور وكفاءة التمويل الاجتماعي في الشمول المالي: بحيث يتم تعزيز دور مؤسسات التمويل الاجتماعي ودمجها في صناعة الخدمات المالية الإسلامية الفلسطينية من خلال تطوير آليات عمل مؤسسات التمويل الاجتماعي لتخدم بشكل أفضل ذوي الدخل المنخفض الذين يجدون صعوبة في الحصول على تمويل يُمكنهم اقتصادياً ويساهم في نقلهم من حد الكفاف إلى حد الكفاية.

6. تطوير المعرفة والوعي بالخدمات المالية الإسلامية: بناء القدرات والمعرفة والخبرات المحلية اللازمة لقيادة وتطوير صناعة الخدمات المالية الإسلامية والانتقال بها الى مراحل جديدة من التطور.

صناعة الخدمات المالية الإسلامية العالمية

نمت صناعة الخدمات المالية الإسلامية على المستوى العالمي بشكل سريع على مر العقود الماضية. فقد أشار مجلس الخدمات المالية الإسلامية (2019) إلى أن إجمالي أصول صناعة الخدمات المالية الإسلامية وصل إلى ما يقارب 2.44 تريليون دولار أمريكي في العام 2019 وبمعدل نمو بلغ 11.4%. ويتم تقديم الخدمات المالية الإسلامية عبر مئات المؤسسات المالية الإسلامية، موزعة ما بين مؤسسات مالية إسلامية أو مؤسسات مالية تقليدية تقدم خدمات مالية إسلامية عبر نوافذ إسلامية تعمل في أكثر من 75 دولة حول العالم. وقد جاء هذا النمو على الرغم من المناخ العالمي الصعب مع تقلب أسعار النفط والاضطرابات الاقتصادية والسياسية وغيرها من التحديات.

وتتركز أصول صناعة الخدمات المالية الإسلامية العالمية بشكل كبير في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. فما بين دول الخليج ودول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تتركز حوالي 71.2% من أصول صناعة الخدمات المالية الإسلامية. وبحجم أصول يبلغ 1.1 تريليون دولار أمريكي، تستحوذ صناعة الخدمات المالية الإسلامية في منطقة الخليج العربي على نسبة 45.4% من أصول صناعة الخدمات المالية الإسلامية حول العالم، في حين تستحوذ باقي منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا على نسبة 25.9% من هذه الأصول. في المقابل، تستحوذ منطقة جنوب شرق آسيا على نسبة 23.5% من أصول صناعة الخدمات المالية الإسلامية، بينما تستحوذ باقي أفريقيا على نسبة 1.6%، بينما تستحوذ أوروبا وأميركا وأستراليا مجتمعة على نسبة 3.7% (مجلس الخدمات المالية الإسلامية، 2020).

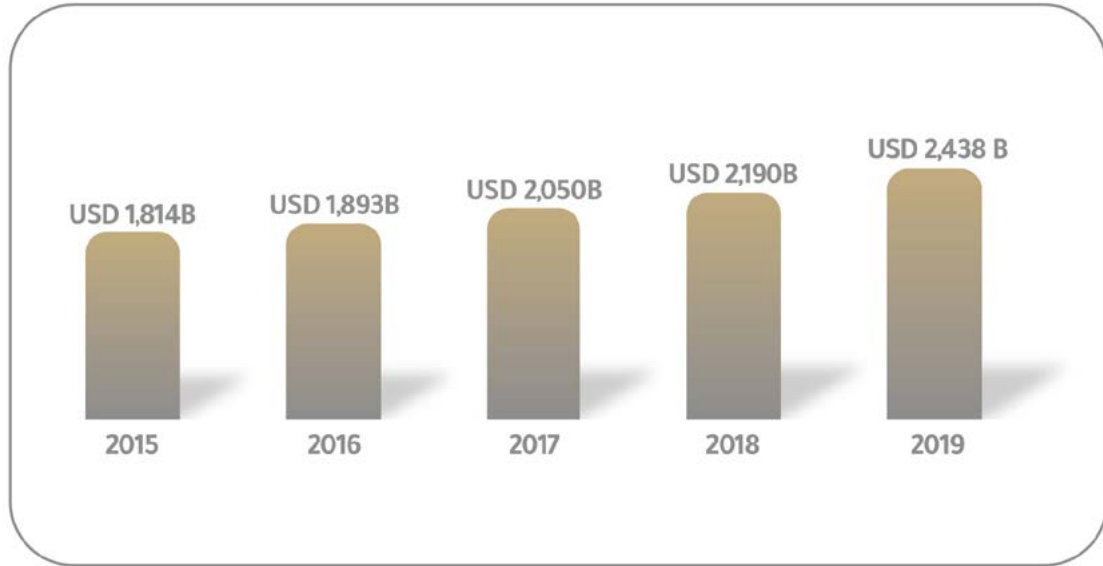
وفي هذا الإطار، بدأت تتزايد أهمية وحجم صناعة الخدمات المالية الإسلامية حتى بلغت أهمية نظامية في العديد من الدول². وفقاً لمجلس الخدمات المالية الإسلامية (2020)، وصل عدد البلدان التي احتلت فيها صناعة الخدمات المالية الإسلامية أهمية نظامية إلى 13 بلداً. وقد بلغت نسبة أصول صناعة الخدمات المالية الإسلامية في بلدين - وهما إيران والسودان - إلى 100% بينما تجاوزت نسبة 50% في بلدين آخرين، وهما المملكة العربية السعودية (بنسبة 69%) وبروناي (بنسبة 62.8%).

وقد حافظ قطاع الصيرفة الإسلامية على هيمنته في صناعة الخدمات المالية الإسلامية العالمي. فقد حقق معدل نمو وصل إلى 12.7% عام 2019 مقارنة بـ 0.9% في عام 2018. وتقدر

2- يعتبر مجلس الخدمات المالية الإسلامي أن صناعة الخدمات المالية الإسلامية تصبح ذات أهمية نظامية إذا تجاوزت نسبة أصول الصيرفة الإسلامية إلى إجمالي أصول الجهاز المصرفي 15%

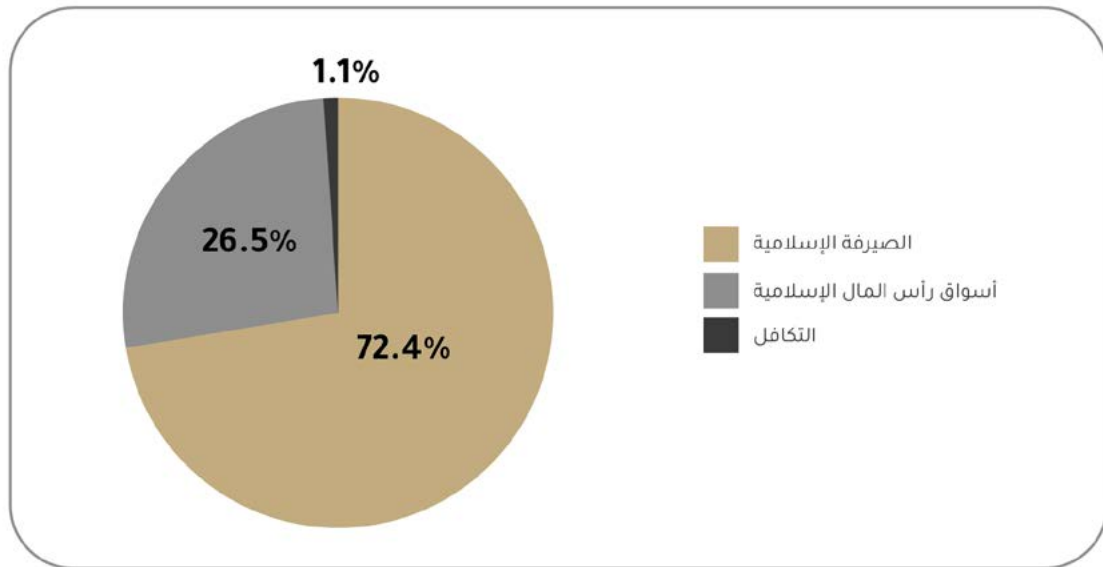
أصول الصيرفة الإسلامية بحوالي 1.77 تريليون دولار أمريكي، حيث تمثل ما يقارب 72.4% من إجمالي أصول صناعة الخدمات المالية الإسلامية موزعة في مختلف دول العالم (مجلس الخدمات المالية الإسلامية، 2020).

الشكل 1: إجمالي أصول صناعة الخدمات المالية الإسلامية (2015-2019)



المصدر: مجلس الخدمات المالية الإسلامية، 2020.

الشكل 2: صناعة الخدمات المالية الإسلامية حسب نوع الأصول (2019)



المصدر: مجلس الخدمات المالية الإسلامية، 2020.

يمثل قطاع سوق رأس المال الإسلامي ثاني أكبر مكون لأصول صناعة الخدمات المالية الإسلامية العالمية. فحتى نهاية عام 2019 بلغت أصول قطاع سوق رأس المال الإسلامي (بما في ذلك الصكوك والصناديق الاستثمارية الإسلامية) نسبة مقدارها 26.5% من إجمالي أصول صناعة الخدمات المالية الإسلامية العالمية (حوالي 645.7 مليار دولار أمريكي)، مقسمة ما بين الصكوك التي بلغت نسبتها 22.3% (حيث شكلت الصكوك الحكومية ما نسبته 56%، بينما شكلت صكوك الشركات 36%، أما الـ 8% المتبقية فتم إصدارها من بنوك التنمية الدولية) وبين الصناديق الاستثمارية الإسلامية بنسبة 4.2% (مع وجود ما يقارب من 1,545 صندوق استثماري إسلامي أغلبهم صناديق أسهم). ويمكن أن يرجع النمو المتواصل في قطاع سوق رأس المال الإسلامي إلى الأداء الإيجابي الناتج عن إصدارات الصكوك في العديد من الأسواق، مع عدد من الإصدارات السيادية المبتكرة بما في ذلك الصكوك السيادية الخضراء لتمويل مشاريع صديقة للبيئة بالإضافة إلى زيادة استثمار المؤشرات الإسلامية في قطاع التكنولوجيا الذي سجل أداءً متميزاً في عام 2019 (مجلس الخدمات المالية الإسلامية، 2020).

في المقابل، يشكل قطاع التأمين التكافلي نسبة متواضعة جداً من إجمالي أصول صناعة الخدمات المالية الإسلامية. حيث قدر مجلس الخدمات المالية الإسلامية (2020) أن قطاع التأمين التكافلي يمثل فقط حوالي 1.1% من إجمالي أصول صناعة الخدمات المالية الإسلامية ولا يزيد حجمه عن 0.6% من إجمالي سوق التأمين العالمي. من ناحية أخرى، وصل إجمالي مساهمات قطاع التأمين التكافلي العالمي إلى 27.07 مليار دولار أمريكي في عام 2018، بمعدل نمو قدره 3.2%. أما بالنسبة لعدد مزودي الخدمات، فحتى نهاية عام 2018، كان هناك ما يقارب من 353 شركة تكافل، بما في ذلك نوافذ التكافل وإعادة التكافل التي توفر منتجات التكافل فيما لا يقل عن 33 دولة حول العالم.

وقد تلاحق تطور الإقراض المتخصص الإسلامي (التمويل الأصغر) ليغدو سوقاً سريع النمو. وعلى الرغم من عدم إدراجه ضمن الكثير من التقارير الخاصة بالخدمات المالية الإسلامية العالمية، إلا أنه مما لا شك فيه أن نجم الإقراض المتخصص الإسلامي آخذ بالصعود. فحالياً يوجد حوالي 255 مؤسسة خدمات مالية تقدم منتجات الإقراض المتخصص المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، تعتمد معظمها على القرض الحسن، حيث تخدم حوالي 1.28 مليون عميل (تقرير التمويل الإسلامي العالمي، 2018). وعلى الرغم من الأهمية التي يكتسبها هذا القطاع المتخصص من الخدمات المالية الإسلامية، إلا أنه لم يصل بعد إلى آفاقه الحقيقية، حيث يمثل قطاع الإقراض المتخصص الإسلامي أقل من 1% من الإقراض المتخصص العالمي. على الرغم من ذلك، ومع وجود ما يقارب 1.2 مليار شخص يعيشون تحت خط الفقر، و44% منهم في الدول الإسلامية، فهم يشكلون قاعدة عملاء واسعة يمكن خدمتها من خلال

وتشير كافة التقارير الى أن صناعة الخدمات المالية الإسلامية ستستمر في التطور على الرغم من جميع التحديات. فقد أشار تقرير تومسون رويترز (2020) إلى أنه من المتوقع أن يتباطأ نمو الصناعة، حيث يحاول العالم التعامل مع جائحة فيروس كورونا التي بدأت في الانتشار في أنحاء العالم خلال الربع الأول من عام 2020 وغيرها من التحديات الإقليمية والعالمية. ومع ذلك، فقد توقع التقرير أن صناعة التمويل الإسلامي العالمية ستواصل نموها المضطرد وستحافظ على معدل نمو مرجح أن يبلغ 6% حتى عام 2024، حيث سيرتفع إجمالي أصول الصناعة إلى 3.69 تريليون دولار أمريكي، فخصائص صناعة التمويل الإسلامي العالمية تجعل من معدل النمو المذكور على مدى الأعوام المقبلة افتراضاً قابلاً للتحقيق. ولتحقيق هذا النمو، ترى وكالة ستاندرد آند بور للتصنيفات الائتمانية (2020) وجوب إعطاء الأولوية لثلاث جوانب أساسية من شأنها أن تساهم بشكل كبير في استدامة الدافعية والنمو في هذه الصناعة وتحقيق آثارها الاقتصادية الإيجابية على الفرد والمجتمع. وتضم هذه الجوانب كلاً مما يلي:

1. توحيد البيئة التشريعية والتنظيمية والشرعية: ويتعلق هذا بتوحيد التفسير الشرعي والتوثيق القانوني الذي يأخذ بعين الاعتبار متطلبات واحتياجات جميع أصحاب المصلحة.
2. تعزيز الحوكمة المؤسسية والشرعية والمسؤولية الاجتماعية: يجب أن تخضع المؤسسات والأدوات المالية الإسلامية لإجراءات حوكمة إضافية متعلقة بالجوانب الشرعية مقارنة بنظيراتها التقليدية وبالتالي تعزيز انضباط السوق والمؤسسات والأدوات المالية الإسلامية من خلال تعزيز التدقيق الخارجي ومتطلبات الإفصاح.
3. استغلال التكنولوجيا المالية: يعتبر توسيع نطاق قطاع التكنولوجيا المالية الإسلامية أحد أهم عوامل نجاح ونمو وتطور صناعة الخدمات المالية الإسلامية في المستقبل. فستساعد التكنولوجيا الصناعة على الوصول إلى درجة عالية من الكفاءة والثقة والأمان في المعاملات كما ستفتح المجال لشفافية كبيرة من خلال اللامركزية وتمكين كافة المستخدمين ذوي الصلة من الوصول إلى بيانات شاملة عن الصناعة بطرق آمنة بالإضافة إلى إزالة الأطراف الوسيطة مما يؤدي إلى خفض التكاليف وزيادة سرعة المعاملات.

وفي نفس الإطار، يفصل مؤشر تنمية التمويل الإسلامي العالمي الصادر عن مجموعة البنك الإسلامي للتنمية (2020) العوامل الرئيسة اللازمة لزيادة نمو صناعة الخدمات المالية الإسلامية. حيث يعتمد المؤشر على خمسة عوامل تُعتبر المحركات الرئيسة لتطور صناعة الخدمات المالية الإسلامية. وتتلخص هذه العوامل فيما يلي:

1. مدى تطور حجم الصناعة من الناحية الكمية (عمق وأداء التمويل الإسلامي في قطاعاته الخمسة الرئيسية: الصيرفة الإسلامية؛ التكافل، أسواق رأس المال الإسلامية بما في ذلك الصكوك والصناديق الإسلامية، الإقراض المتخصص (التمويل الأصغر) الإسلامي؛ والتأجير التمويلي الإسلامي)؛
 2. تطور المعرفة (مستوى التدريب والتعليم المتخصص)؛
 3. أطر الحوكمة (مدى تطور البيئة التشريعية النازمة للحوكمة وأسس الحوكمة المؤسسية والشرعية)؛
 4. والمسؤولية الاجتماعية (مستوى الإفصاح عن أنشطة المسؤولية الاجتماعية للمؤسسات العاملة في الصناعة وحجم الأموال المصروفة في هذه الأنشطة)؛
 5. مدى التوسع في الأنشطة الخاصة بنشر الوعي بالخدمات المالية الإسلامية (عدد المؤتمرات والحلقات النقاشية).
- وقد أصبحت العوامل أعلاه محاور رئيسة تقود خطط وأعمال المشرعين وواضعي المعايير المختلفة لتطوير صناعة الخدمات المالية الإسلامية. حيث تقوم كل من هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ومجلس الخدمات المالية الإسلامية والسوق المالية الإسلامية الدولية على الدفع بهذا الاتجاه من خلال تحقيق الانسجام في التشريعات والمعايير، وفتح مجال تطوير حجم أعمال المؤسسات المالية الإسلامية من خلال الأساليب الرقمية، ونشر الوعي في المجتمعات عن المزايا التي توفرها الخدمات المالية الإسلامية. وفي عام 2018، قرر المجلس التنفيذي لصندوق النقد الدولي رسمياً اعتماد «المبادئ الأساسية لتنظيم التمويل الإسلامي»³ الصادر عن مجلس الخدمات المالية الإسلامية كمنهجية في عمليات تقييم القطاعات المالية. وسيعتمد صندوق النقد الدولي بشكل كامل على هذه المبادئ لتقييم القطاعات المالية في الدول التي تستخدم أنظمة مصرفية إسلامية حصراً، بينما سيتم استخدام هذه المبادئ بالإضافة إلى مبادئ بازل الأساسية للرقابة المصرفية الفعالة الخاصة بالأنظمة المصرفية المزدوجة في الدول التي تشكل فيها الصيرفة الإسلامية أهمية نظامية في النظام المالي القائم. وقد ساعد هذا القرار في تكملة الهيكل المالي الإسلامي الدولي للاستقرار المالي، كما وفر أيضاً حوافز للمنظمين في العديد من الدول لتحسين الأطر الخاصة بقطاع الصيرفة الإسلامية.

3- تهدف المبادئ إلى توفير مجموعة من القواعد الأساسية لتنظيم مقدمي الخدمات المصرفية الإسلامية والإشراف عليهم مع الأخذ بعين الاعتبار خصائصهم ومتطلباتهم الخاصة.

الخدمات المالية الإسلامية الفلسطينية

يعتبر الجهاز المصرفي الفلسطيني من الاقدم في المنطقة العربية، حيث تعود البدايات الأولى للجهاز المصرفي في فلسطين الى ما قبل عام 1948 حيث نشأ وعمل فيها العديد من المصارف ومؤسسات التمويل من أبرزها البنك العربي الذي تأسس عام 1930. وخلال السنوات ما بين 1948-1967 ازداد عدد البنوك العاملة في فلسطين ليشمل الى جانب البنك العربي مجموعة أخرى من المصارف منها البنك العقاري العربي، وبنك القاهرة-عمان، والبنك العثماني (جريندلين)، وبنك إنترا (المشرق)، وبنك الأردن، والبنك الأهلي الأردني. وفي الفترة المتراوحة بين 1967-1993 أغلقت المصارف العاملة في الضفة الغربية وقطاع غزة أبوابها بسبب الاحتلال الإسرائيلي للأراضي الفلسطينية باستثناء بنك فلسطين الذي حُصرت أعماله في قطاع غزة فقط، ولكنه أُغلق لاحقاً أيضاً. وفي منتصف الثمانينات، تمكن بنك القاهرة-عمان من إعادة فتح فرع له في نابلس فيما استطاع بنك فلسطين المحدود معاودة العمل في قطاع غزة فقط.

وتُعتبر الفترة ما بعد 1993 هي الانطلاقة الثانية للجهاز المصرفي الفلسطيني. فلاحقاً لتوقيع اتفاقية أوسلو بين منظمة التحرير الفلسطينية وإسرائيل، أولت السلطة الوطنية الفلسطينية اهتماماً كبيراً لتطوير جهاز مصرفي متقدم في فلسطين. وقد تم إنشاء سلطة النقد الفلسطينية لتعمل على إنشاء البيئة الرقابية اللازمة لتأسيس جهاز مصرفي فلسطيني يتصف بالاستقرار والمرونة والصلابة.

كما تُعد فترة ما بعد اتفاقيات أوسلو الانطلاقة الثانية لقطاع الخدمات المالية غير المصرفية بشكل عام. فقد عاود قطاع التأمين الفلسطيني، والذي تعود جذوره الى قانون شركات الضمان سنة 1845 الصادر أيام الحكم العثماني، ظهوره وتطوره على الرغم من الضمور الذي أصاب القطاع خلال فترة الاحتلال الإسرائيلي، حيث كانت هناك شركة واحدة عاملة في الضفة الغربية (شركة المؤسسة العربية للتأمين). وقد بدأ تأسيس ونمو النشاط التأميني مع إنشاء السلطة الوطنية الفلسطينية (بداية تسعينيات القرن الماضي)، وتلا ذلك ظهور شركات تأمين جديدة من ضمنها شركة التكافل للتأمين، ومؤخراً شركة تمكين للتأمين.

وتسارع نمو قطاع الخدمات المالية غير المصرفية مع انشاء هيئة سوق رأس المال الفلسطينية في العام 2004. فقد وضعت هيئة سوق رأس المال الفلسطينية خلال السنوات القليلة الماضية الأطر التشريعية والتنظيمية التي لم تفتح المجال لإصلاح قطاع التأمين فحسب،

بل امتدت لتشمل قطاع الأوراق المالية أيضاً. كما ساعدت التشريعات التي وضعتها الهيئة على ظهور قطاعات جديدة كالرهن العقاري والتأجير التمويلي والأنشطة المالية غير المصرفية الأخرى. وقد مكنت هذه التطورات، وعلى الرغم من صعوبة المناخ السياسي والاقتصادي في فلسطين، صناعة الخدمات المالية من لعب دور رئيسي وديناميكي في تحفيز ونمو الاقتصاد الفلسطيني عبر تقديم المنتجات والخدمات المالية للأفراد والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم الشركات الكبيرة من خلال المصارف ومؤسسات الإقراض المتخصصة⁴ وشركات التأمين والتأجير التمويلي.

والياً، تتعدد قطاعات صناعة الخدمات المالية الفلسطينية. حيث تضم الصناعة المالية الفلسطينية حالياً 13 مصرفاً تجارياً منها ثلاثة إسلامية، بمجموع 379 فرع 703 جهاز صراف آلي و5987 نقطة بيع. كما تضم الصناعة 10 شركات تأمين مرخصة في فلسطين منها شركتا تكافل إسلاميتان، بمجموع فروع يصل إلى 172 فرعاً، مما يشير إلى رفع مستوى الوصول إلى خدمات التأمين التكافلي بشكل أفضل بكثير. كما يوجد 8 مؤسسة إقراض متخصصة (تمويل أصغر) في فلسطين كلها منظمات غير ربحية تنضوي تحت الشبكة الفلسطينية للتمويل الصغير والمتناهي الصغير (شراكة). وتضم الصناعة أيضاً 10 شركات تأجير تمويلي منها شركة واحدة إسلامية. كما يوجد ما مجموعه 292 صرافاً مرخصاً من قبل سلطة النقد الفلسطينية. أما على مستوى أسواق رأس المال، تعمل سوق فلسطين للأوراق المالية كسوق لتجارة الأسهم الصادرة من قبل الشركات المساهمة العامة المدرجة، والتي تتضمن شركات محلية وأجنبية، بينما تغيب عن الساحة كل من الصكوك والصناديق الاستثمارية. ويشار هنا إلى أن سوق الأوراق المالية لا تتضمن أي مؤشر إسلامي للشركات.

الصيرفة الإسلامية

يعتبر قطاع الصيرفة الفلسطيني القطاع الأكبر والمهيمن في صناعة الخدمات المالية الفلسطينية. حيث يعمل في فلسطين 13 مصرفاً من ضمنها ثلاثة مصارف إسلامية. وتخضع المصارف الإسلامية لقرارات الهيئة العليا للرقابة الشرعية والتي تعمل كأعلى هيئة شرعية للمصارف الإسلامية في فلسطين وتصدر بانتظام معايير وفتاوى بشأن الأنشطة والعقود المسموح بها للمصارف الإسلامية.

أداء القطاع

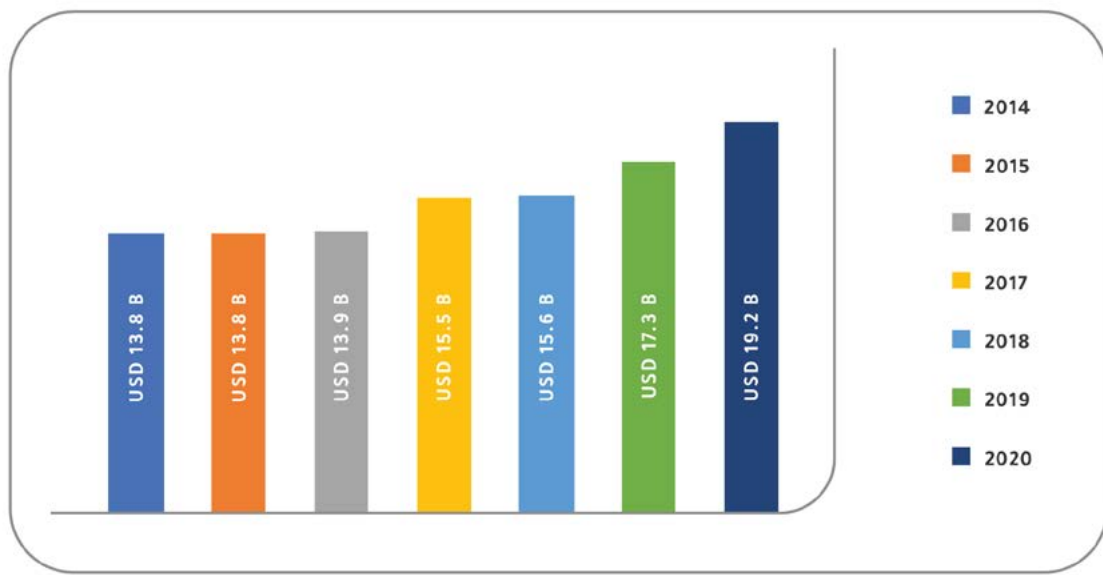
واصل قطاع الصيرفة الإسلامية في فلسطين نموه في السنوات الأخيرة على الرغم من

4- مؤسسات الإقراض المتخصصة هو الاسم القانوني لمؤسسات التمويل الأصغر في فلسطين.

التحديات الاقتصادية والسياسية. وكما يوضح الشكل (3)، بلغ إجمالي أصول القطاع 19.2 مليار دولار أمريكي في نهاية عام 2020، وهو ما يمثل معدل نمو سنوي مركب بلغ 5.66% بين الأعوام 2014-2020.

وعلى الرغم من ظهورها الحديث نسبياً، استطاعت المصارف الإسلامية أن تبرز أهميتها في الجهاز المصرفي الفلسطيني. فمع الاهتمام المتزايد بالمنتجات المصرفية والتمويلية الإسلامية، تضاعف إجمالي أصول المصارف الإسلامية من 1.157 مليار دولار أمريكي عام 2014 إلى 3.402 مليار دولار أمريكي عام 2020.

الشكل 3: إجمالي أصول قطاع الصيرفة



المصدر: إحصاءات سلطة النقد الفلسطينية

وقد حقق قطاع الصيرفة الإسلامي الفلسطيني معدلات نمو جديرة بالتقدير. حيث يُلاحظ أن إجمالي أصول المصارف الإسلامية ازداد بمعدل نمو سنوي مركب بلغ 19.7% وهو ما يقارب حوالي ثلاثة أضعاف المعدل الذي حققته المصارف التقليدية والذي بلغ خلال نفس الفترة 7.3%. ويمكن أن يُعزى هذا الفرق في معدل النمو إلى النضج النسبي للقطاع التقليدي مقارنة بالقطاع الإسلامي الحديث العهد، إلا أن المسار التصاعدي لأصول المصارف الإسلامية هو إشارة واضحة إلى الطلب المتزايد على الصيرفة الإسلامية مقارنة بالصيرفة التقليدية في فلسطين.

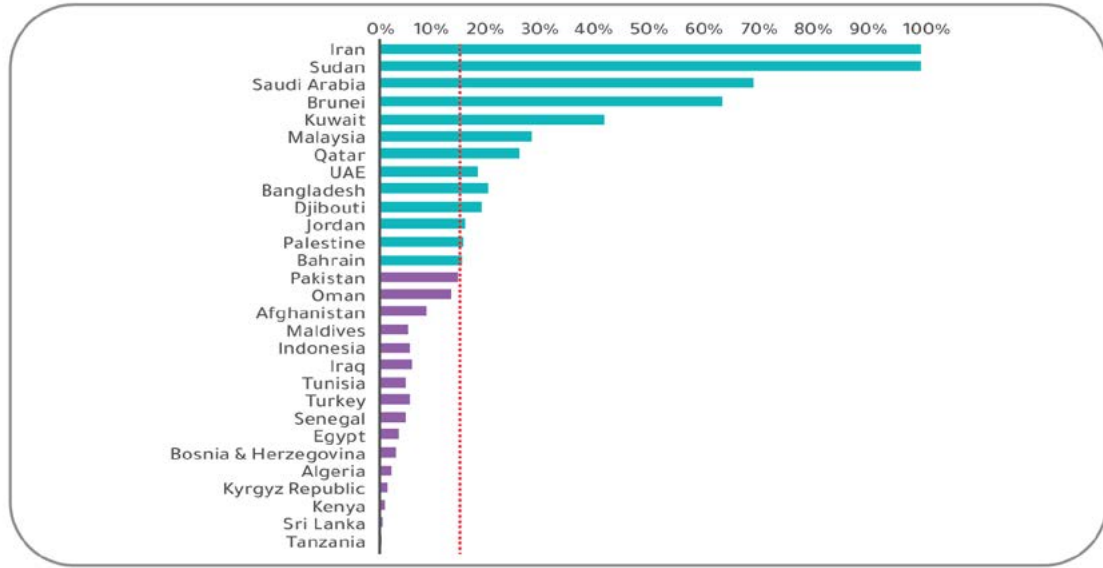
الجدول 1: إجمالي أصول قطاع الصيرفة (مليار دولار أمريكي).

العام	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
المصارف التقليدية	10.378	10.969	12.179	13.303	13.284	14.509	15.833
المصارف الإسلامية	1.157	1.326	1.688	2.192	2.348	2.832	3.402
نسبة أصول المصارف الإسلامية إلى إجمالي الأصول المصرفية	10.0%	10.8%	12.2%	14.1%	15.0%	16.3%	17.7%

المصدر: إحصاءات سلطة النقد الفلسطينية.

وبهذا الأداء المتميز، أصبح قطاع الصيرفة الإسلامية الفلسطيني ذو أهمية نظامية لأول مرة في تاريخه. فمع حفاظه على معدل نمو قوي بالرغم من كافة التحديات، ارتفعت نسبة أصول المصارف الإسلامية إلى 17.7% من إجمالي أصول الجهاز المصرفي الفلسطيني في العام 2020. ومن الجدير بالذكر أنه في عام 2018، أصبح قطاع الصيرفة الإسلامية الفلسطيني قطاعاً ذا أهمية نظامية وفق تعريف مجلس الخدمات المالية الإسلامية. وقد أبرز المجلس ذلك في تقريره لعام 2019 حيث ذكر فلسطين باعتبارها أحدث إضافة إلى قائمة الدول التي اكتسب فيها الجهاز المصرفي والمالي الإسلامي أهمية نظامية (مجلس الخدمات المالية الإسلامية، 2019). وأبرز التقرير أن فلسطين احتلت المرتبة الثانية عشر في ترتيب الدول التي حقق فيها القطاع المالي الإسلامي أهمية نظامية، متفوقة بذلك على كثير من الدول ذات الباع الطويل في مجال الخدمات المصرفية الإسلامية كالبحرين والباكستان وإندونيسيا.

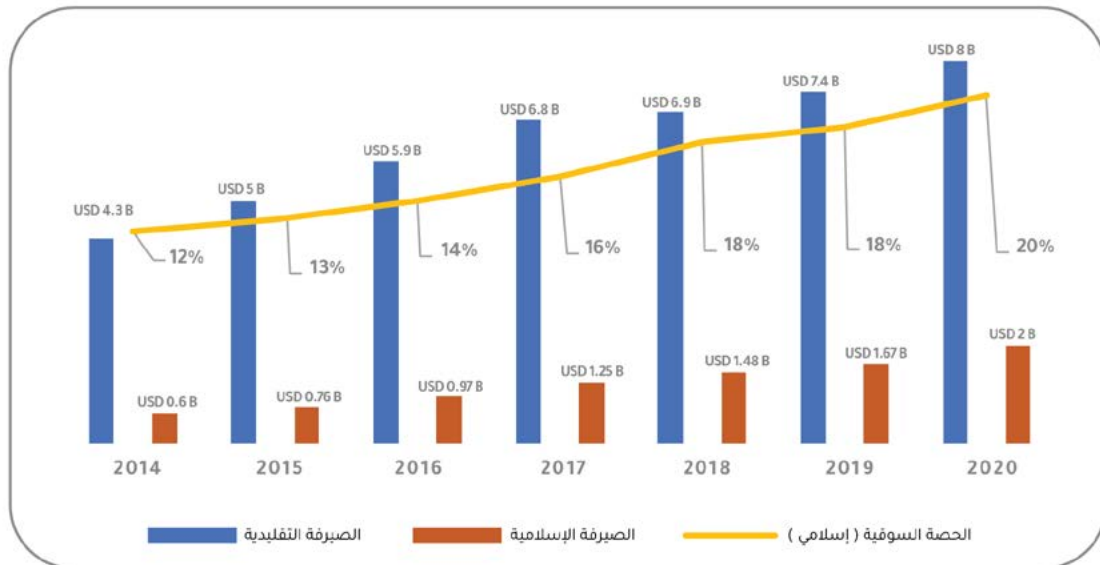
الشكل 4: نسبة أصول الجهاز المصرفي الإسلامي الى إجمالي أصول الجهاز المصرفي



المصدر: مجلس الخدمات المالية الإسلامية، 2019.

وقد كان التطور جلياً في مجال التمويلات التي قدمتها المصارف الإسلامية. فقد زادت المصارف الإسلامية من قيمة التمويلات المقدمة للعملاء بشكل كبير ونقلتها من 0.6 مليار دولار أمريكي في عام 2014 إلى ما يقارب 2.0 مليار دولار أمريكي عام 2020، محققة حصة سوقية للمصارف الإسلامية قدرها 20.3% من حيث إجمالي التمويلات الممنوحة للعملاء.

الشكل 5: الحصة السوقية للصيرفة الإسلامية - إجمالي التمويل للعملاء



لمصدر: إحصاءات سلطة النقد الفلسطينية

وقد نما قطاع الصيرفة الإسلامية بمعدل أسرع من الصيرفة التقليدية خلال فترة الدراسة. فعند مقارنة معدل نمو التسهيلات المالية المقدمة للعملاء من قبل المصارف الإسلامية يتضح أن معدل النمو السنوي الذي حققته المصارف الإسلامية يمثل تقريباً ضعف المعدل الذي حققته المصارف التقليدية، حيث حققت المصارف الإسلامية معدل نمو سنوي مركب قدره 22.2% خلال الفترة ما بين 2014 و2020 بينما حققت نظيرتها التقليدية معدل نمو بلغ (10.9%) فقط خلال نفس الفترة، مما يسلط الضوء مرة أخرى على وتيرة النمو السريعة للصيرفة الإسلامية في فلسطين.

وقد نجحت المصارف الإسلامية الفلسطينية في توسيع قاعدة عملائها وانتشارها بشكل مضطرد. ففي حين زادت قاعدة عملاء المصارف التقليدية بنسبة 16.2% تمكنت المصارف الإسلامية من زيادة قاعدة عملائها بنسبة 61.7% خلال فترة الدراسة. ويمكن أن يُعزى جانب من الزيادة الكبيرة في عدد عملاء المصارف الإسلامية إلى مباشرة مصرف إسلامي جديد العمل في فلسطين عام 2016. وكذلك الأمر بالنسبة لانتشار المصارف الإسلامية الجغرافي المنعكس في عدد الفروع وأجهزة الصراف الآلي. إذ ارتفع عدد فروع المصارف الإسلامية بنسبة بلغت 161.3% وزاد عدد أجهزة الصراف الآلي بنسبة 76.7% في مقابل زيادة بنسبة 31.3% لعدد الفروع و19% لأجهزة الصراف الآلي لدى المصارف التقليدية.

ولكن تتفوق المصارف التقليدية في قدرتها على تخديم قاعدة أكبر من العملاء. فقد بلغت نسبة العملاء إلى فروع المصارف الإسلامية 4,432 عميل لكل فرع، في حين بلغت 4,854 عميل لكل فرع من فروع المصارف التقليدية. وتظهر البيانات أن كل مصرف تقليدي يخدم في المتوسط 144,651 عميل، في حين يخدم كل مصرف إسلامي 119,683 عميلاً في المتوسط. ويشكل هذا ما يقارب 21% زيادة في قاعدة عملاء المصارف التقليدية عنها في المصارف الإسلامية، مما يثبت قدرة المصارف التقليدية على تحقيق كفاءة أعلى، الأمر الذي يمكن أن يعزى بشكل جزئي إلى استخدام التكنولوجيا بشكل أكبر في المصارف التقليدية.

الجدول 2: عدد المصارف والعملاء والفروع وأجهزة الصراف الآلي

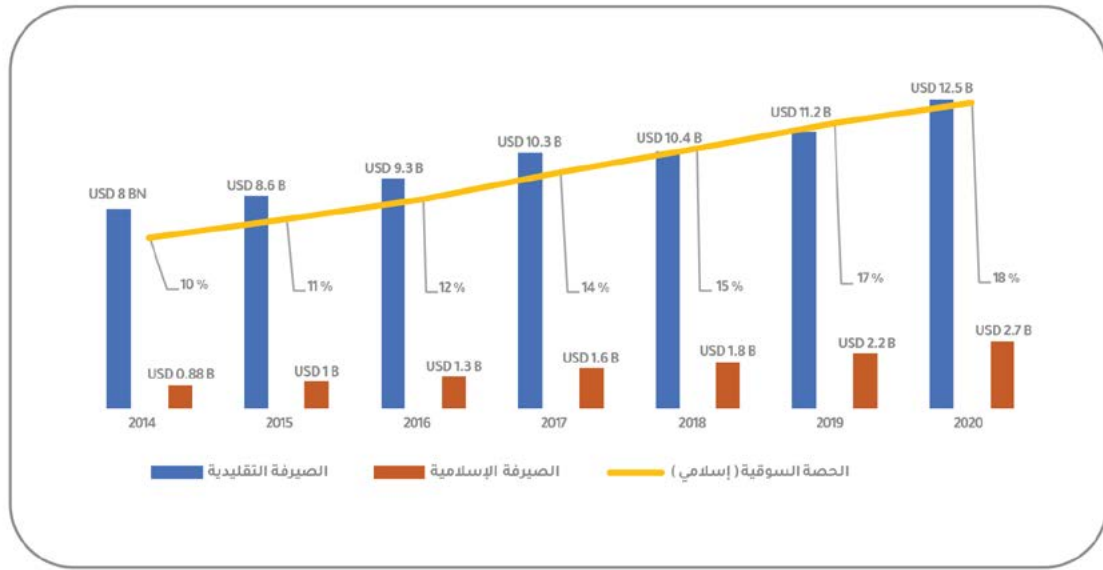
السنة	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
المصارف التقليدية							
عدد المصارف	15	14	12	12	11	11	10
عدد العملاء	1,244,875	1,263,566	1,313,363	1,341,270	1,326,406	1,388,024	1,446,514
عدد الفروع	227	241	261	277	280	291	298
عدد أجهزة الصراف الآلي	463	498	524	543	551	567	551
المصارف الإسلامية							
عدد المصارف	2	2	3	3	3	3	3
عدد العملاء	222,003	196,473	223,062	262,403	281,379	342,679	359,050
عدد الفروع	31	33	48	60	71	79	81
عدد أجهزة الصراف الآلي	86	94	98	103	139	146	152

المصدر: إحصاءات سلطة النقد الفلسطينية

وعلى الرغم من هذا التوسع، لا زال انتشار الخدمات المالية المصرفية في فلسطين ما دون معدلات الانتشار الإقليمية والدولية. فنسبة عدد أجهزة الصراف الآلي إلى عدد الأشخاص البالغين هي 14 جهاز صراف آلي لكل 100,000 شخص بالغ، وهذه النسبة أقل بكثير من متوسطها في الشرق الأوسط الذي يصل إلى 34.74 وأقل من المتوسط العالمي الإجمالي البالغ 41.64 (صندوق النقد الدولي، 2020).

وكما هو الحال من ناحية الأصول، نمت ودائع المصارف الإسلامية الفلسطينية بشكل أكبر من نمو ودائع المصارف التقليدية. حيث حققت ودائع المصارف الإسلامية معدل نمو سنوي مركب قدره 20.1% بزيادة بلغت ثلاثة أضعاف، من حوالي 0.9 مليار دولار أمريكي في عام 2014 إلى حوالي 2.7 مليار دولار أمريكي في عام 2020. وفي نفس الفترة، ازدادت ودائع المصارف التقليدية من 8 مليار دولار أمريكي في 2014 إلى 12.5 مليار دولار أمريكي في 2020 محققة معدل نمو سنوي مركب وقدره 7.7%. وبفضل الزيادة في عدد العملاء وتحسن البنية التحتية (أي زيادة عدد الفروع المصرفية وأجهزة الصراف الآلي)، شكلت الودائع الإسلامية 17.6% من إجمالي الودائع في عام 2020، مقارنة بـ 10% في عام 2014. وتؤكد الحصة المتنامية للودائع الإسلامية، كما يوضح الشكل (6)، تصاعد ثقة المستهلكين واهتمامهم المتزايد بالمصارف الإسلامية.

الشكل 6: تطور حجم والحصة السوقية لودائع المصارف الإسلامية



المصدر: إحصاءات سلطة النقد الفلسطينية

إلا أن المصارف الإسلامية لا زالت بحاجة إلى تطوير كفاءتها التشغيلية. ففي مقابل تفوق أداء المصارف الإسلامية في معدلات نمو الأصول والودائع، حافظت المصارف التقليدية على تقدمها من ناحية كفاءة التشغيل حيث كانت نسبة التكلفة إلى الدخل للمصارف التقليدية أفضل منها لدى المصارف الإسلامية خلال فترة الدراسة. ومع انكماش هذه الفجوة تدريجياً، حيث وصلت إلى أقل من 2.4% في عام 2016، إلا أنها ارتفعت مرة أخرى لتصل إلى ما يزيد عن 15% في 2018، الأمر الذي يمكن أن يعزى لافتتاح مصرف إسلامي جديد في ذلك العام، وما يصحبه من إنفاق رأسمالي مرتفع مع بدء عمليات أي مشروع. ومع ذلك، انخفضت الفجوة مرة أخرى إلى ما يقارب 11% مع نهاية العام 2020.

الجدول 3: نسب الكفاءة والربحية في المصارف

السنة	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
التكلفة إلى الدخل ⁵							
المصارف التقليدية	59.12 %	62.61 %	62.25 %	60.68 %	61.52 %	61.21 %	61.43 %
المصارف الإسلامية	69.79 %	67.75 %	64.60 %	70.44 %	76.54 %	70.37 %	72.39 %
العائد على الاستثمار (ROI)							
المصارف التقليدية	1.74 %	1.46 %	1.47 %	1.58 %	1.59 %	1.31 %	0.88 %
المصارف الإسلامية	1.42 %	1.56 %	1.50 %	1.28 %	1.09 %	0.92 %	0.76 %
العائد على حقوق الملكية (ROE)							
المصارف التقليدية	17.36 %	14.63 %	15.51 %	17.13 %	16.32 %	13.51 %	9.54 %
المصارف الإسلامية	14.19 %	17.45 %	15.23 %	11.01 %	9.93 %	9.30 %	8.73 %

المصدر: إحصاءات سلطة النقد الفلسطينية

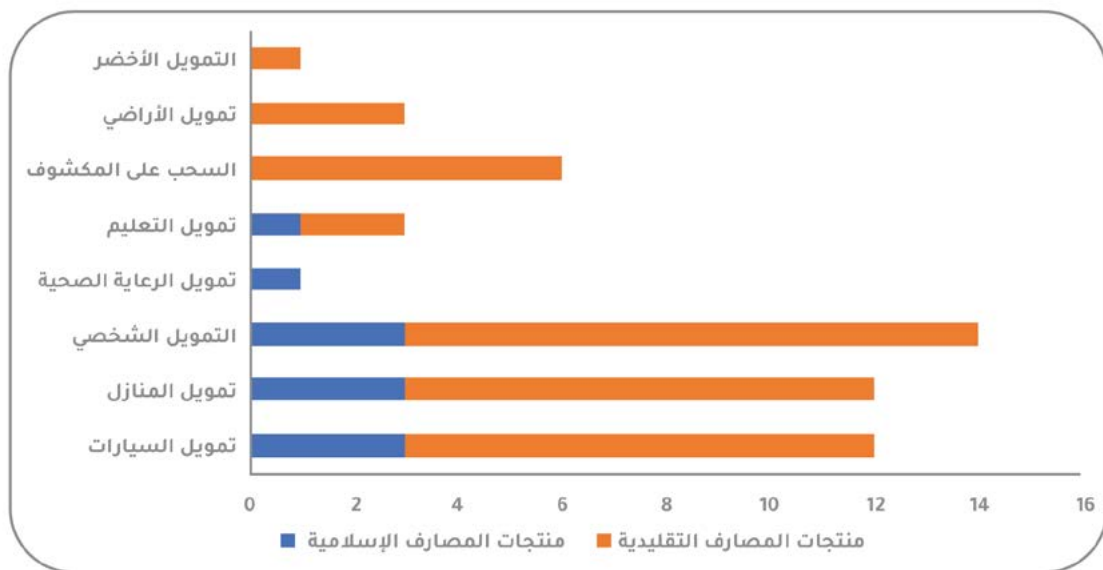
يظهر الجدول (3) أن المصارف التقليدية حققت بشكل شبه مستمر مستوى ربح أفضل من المصارف الإسلامية خلال فترة الدراسة. في الواقع، كان العائد على الاستثمار (ROI) والعائد على حقوق الملكية (ROE) في المصارف التقليدية أعلى، في المتوسط، بنسبة 0.21% و 2.59% على التوالي من نظيريهما في المصارف الإسلامية. ومع ذلك نرى أنه في العام 2015، كان العائد على الاستثمار والعائد على حقوق الملكية أفضل في المصارف الإسلامية من نظيريهما في المصارف التقليدية. ولكن بدأت ربحية المصارف الإسلامية في الهبوط مع حلول عام 2016، الأمر الذي يمكن أن يعزى مرة أخرى إلى إطلاق مصرف إسلامي جديد في ذلك العام، حيث أنه من الشائع جداً أن تكون الربحية منخفضة أو منعدمة (مع احتمالية حدوث خسائر) في السنوات الأولى من عمر أي عمل تجاري.

5 التكاليف غير المتعلقة بالفوائد/الأرباح مقسومة على إجمالي الدخل

إضافة إلى ذلك، أثرت تكلفة التمويل المرتفعة نسبياً في المصارف الإسلامية سلباً على أرباحها. حيث بلغ متوسط تكلفة التمويل للمصارف الإسلامية حوالي 3%، أي أكثر من ضعف متوسط تكلفة التمويل للمصارف التقليدية والمقدر بحوالي 1.2%. هذه الظاهرة شائعة جداً في المراحل الأولى من تطور أسواق الصيرفة الإسلامية حيث تكون تكلفة التمويل عالية على المصارف الإسلامية بسبب ندرة أدوات ومصادر التمويل الناتجة عن عدم كفاءة السوق البينية بين المصارف الإسلامية ونقص حلول إدارة السيولة المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية الذي تقدمه الجهات التنظيمية.

أما بخصوص منتجات التمويل الإسلامية، يبدو أن تمويل الأفراد هو الأكثر تقدماً في المصارف الإسلامية. فقد استطاعت المصارف الإسلامية أن توفر مجموعة متنوعة من منتجات التمويل للأفراد تقابل تلك المقدمة من المصارف التقليدية. كما يظهر الشكل (7)، تقديم كل من المصارف التقليدية والإسلامية منتجات أساسية تتضمن التمويل الشخصي وتمويل المنازل وتمويل السيارات. وهذه المنتجات حاضرة في كل المصارف الإسلامية والغالبية العظمى للمصارف التقليدية.

الشكل 7: منتجات التمويل لقطاع الأفراد في المصارف الإسلامية والتقليدية



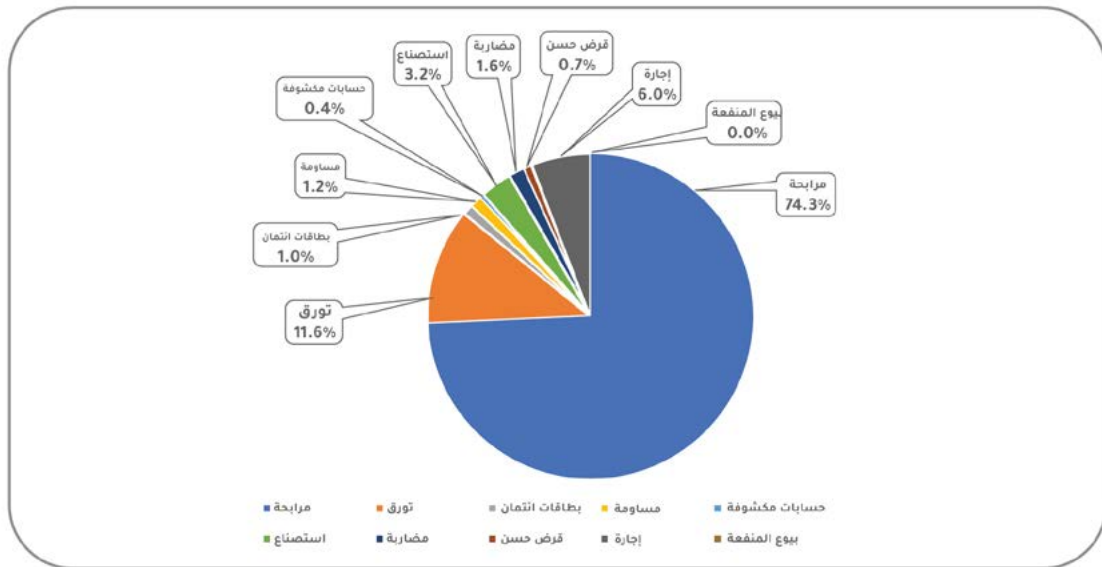
المصدر: الإحصاءات والتقارير المالية للمصارف العاملة في السوق

إلا أن المجال لا زال مفتوحاً أمام المصارف الإسلامية لتنويع وتطوير وتقديم مجموعة أوسع من منتجات تمويل الأفراد. ويشمل هذا على وجه الخصوص، تمويل الأراضي والتمويل الأخضر، حيث تتدفق الاستثمارات المالية إلى مشاريع التنمية المستدامة. ويبدو أن التنوع في المنتجات التي تقدمها المصارف التقليدية قد ساعدها على جذب قاعدة عملاء أكبر وأكثر تنوعاً من المصارف

الإسلامية. ومع ذلك، فإن هذه الفجوة في المنتجات الإسلامية تفسح المجال للمصارف الإسلامية بتكرار نجاح المصارف التقليدية في هذه المجالات. كما تقدم المصارف التقليدية تسهيلات السحب على المكشوف والذي يُعد منتجاً شائعاً بالنسبة للمصارف التقليدية حول العالم، والذي يمثل عاملاً هاماً في زيادة قدرة المصارف التقليدية على تلبية احتياجات سوق تمويل الأفراد في فلسطين. وعلى الرغم من أن منتجات السحب على المكشوف متوفرة الآن في الخدمات المصرفية الإسلامية (خارج فلسطين) لعملاء الأعمال التجارية، إلا أن الصيرفة الإسلامية لم تجد بعد حلاً لتقديم منتج السحب على المكشوف للأفراد بما يتماشى مع متطلبات الشريعة.

وكما الحال في كثير من الدول، فإن المراهنة للأمر بالشراء هي الصيغة الشرعية المسيطرة في محافظ تمويل المصارف الإسلامية. حيث تشكل صيغة المراهنة للأمر بالشراء ما نسبته 86% من إجمالي التمويلات التي قدمتها المصارف الإسلامية. تليها بعد ذلك الإجارة المنتهية بالتملك والتي تبلغ حصتها من التمويل 6% فقط. ولعل سبب عدم شيوع الإجارة المنتهية بالتملك هي الصعوبات التي تواجهها المصارف الإسلامية الفلسطينية في تقديم منتجات التأجير التمويلي الإسلامية بسبب قلة وضوح التشريعات المتعلقة بهذا المنتج، مما يخلق لبساً لدى بعض المؤسسات حول مدى سريان قانون التأجير التمويلي الفلسطيني على التمويل بالإجارة الذي تقدمه المصارف الإسلامية.

الشكل 8: الصيغ الشرعية المستخدمة في المصارف الإسلامية

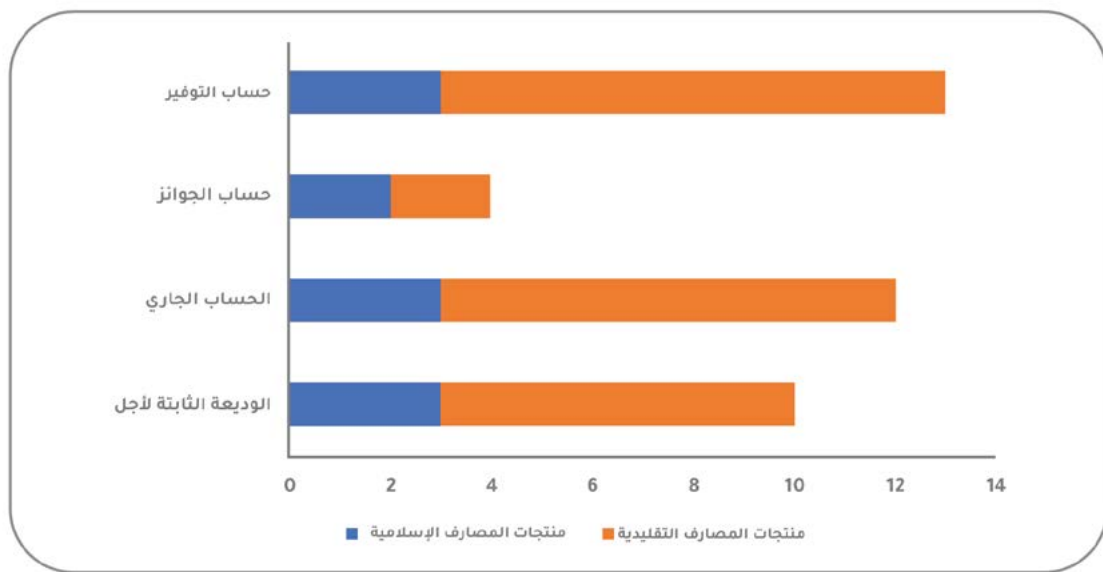


المصدر: الإحصاءات والتقارير المالية للمصارف العاملة في السوق

أما من ناحية منتجات الودائع للأفراد، تقف المصارف التقليدية والإسلامية على قدم المساواة

فيما يتعلق بتنوع المنتجات المعروضة. حيث يوجد في السوق ثلاث منتجات رئيسية وهي الحساب الجاري، وحساب التوفير وحساب الودائع الثابتة لأجل. كما تقدم بعض المصارف الإسلامية والتقليدية منتج حساب الجوائز الذي يقدم لصاحب الحساب فرصة الفوز بجوائز متنوعة. ومن الملاحظ أن جميع المصارف الإسلامية تقدم منتجات حسابات الإيداع الثلاثة الرئيسية لقطاع الأفراد في حين لا تقدمها جميع المصارف التقليدية مثلما يظهر في الشكل (9).

الشكل 9: منتجات حسابات الإيداع لقطاع الأفراد



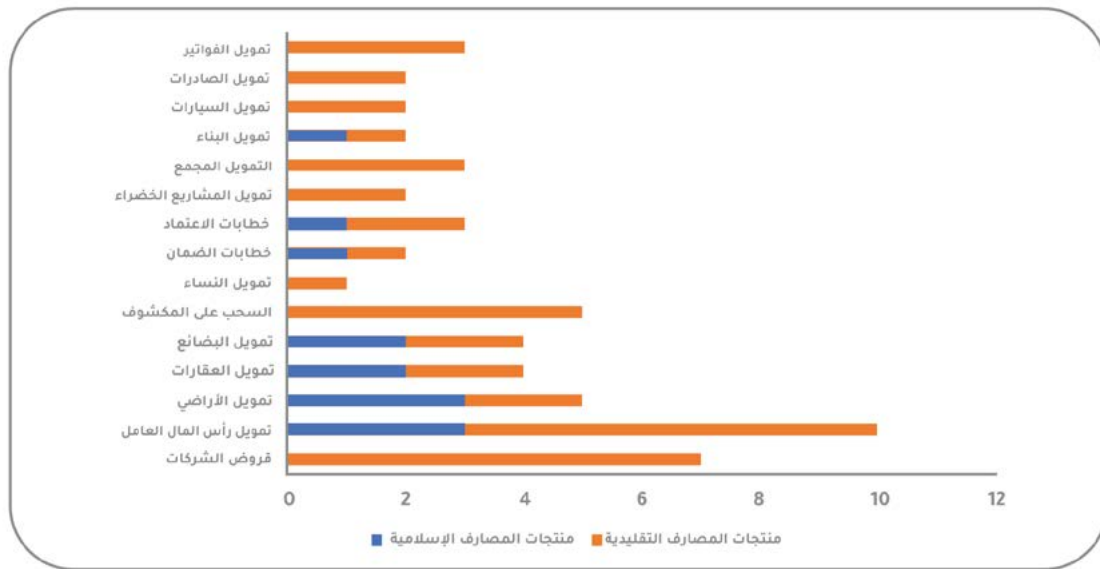
المصدر: الإحصاءات والتقارير المالية للمصارف العاملة في السوق

بناءً عليه، يمكن استنتاج أن منتجات حسابات الإيداع التي تقدمها المصارف الإسلامية لقطاع الأفراد لا تقل بشكل جوهري عما تقدمه المصارف التقليدية (كما هو الحال في منتجات تمويل الأفراد) ولكن هناك ببساطة عدد أكبر من المصارف التقليدية التي تتمتع بتفوقها في مجال الانتشار الجغرافي، مما يؤدي إلى زيادة استهلاك منتجات حسابات الإيداع التقليدية عبر جميع قطاعات السوق.

أما بالنسبة للمنتجات الخاصة بالشركات الكبيرة، فالأمر يختلف عند النظر إلى مزيج منتجات التمويل المتوفرة للشركات في المصارف الإسلامية الفلسطينية. حيث لا زالت هذه المنتجات أقل تنوعاً من تلك التي تقدمها المصارف التقليدية. حيث تقدم المصارف التقليدية مجموعة كبيرة من المنتجات تتضمن تمويل الصادرات، وتمويل الفواتير وخطابات الاعتماد. وفي المقابل، ركزت جميع المصارف الإسلامية تقريباً على تقديم مجموعة أساسية من المنتجات تتضمن تمويل البضائع والعقارات والأراضي وتمويل رأس المال

المتداول، كما يقدم أحد هذه المصارف منتج خطابات الاعتماد وتمويل الانشاءات/البناء.

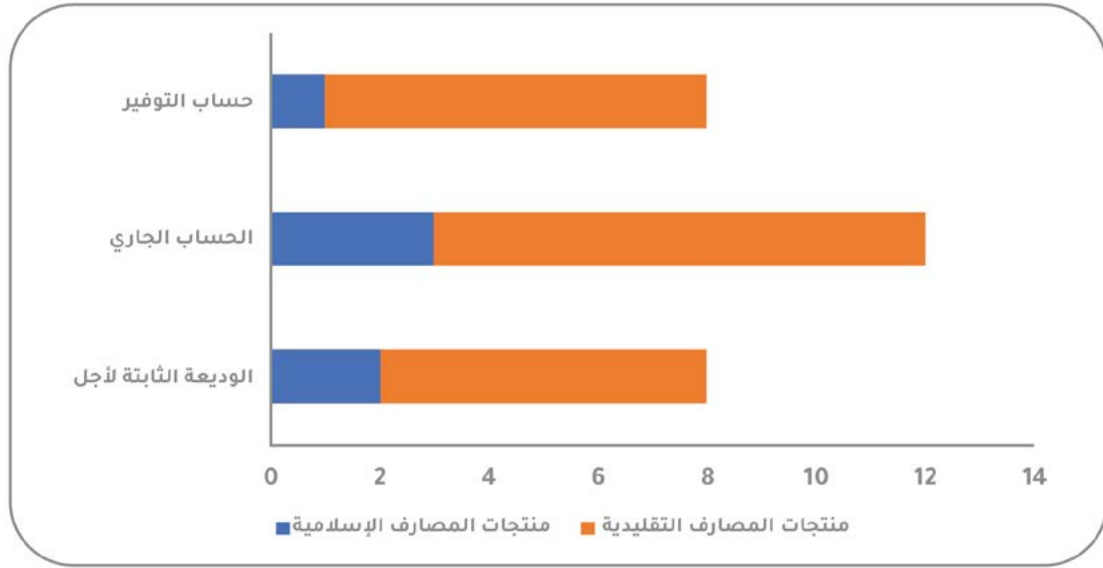
الشكل 10: منتجات التمويل الإسلامية لقطاع الشركات الكبيرة



المصدر: الإحصاءات والتقارير المالية للمصارف العاملة في السوق

بالنسبة لمنتجات حسابات الإيداع لقطاع الشركات الكبيرة فإن المنتجات المقدمة مشابهة للمنتجات المقدمة لقطاع الأفراد، حيث تركز جميع المصارف بشكل رئيسي على الحسابات الجارية وحسابات التوفير والودائع الثابتة لأجل كما يبدو في الشكل (11). ومن المثير للاهتمام أن المصارف تبدي اهتماماً أقل على حسابات الإيداع المقدمة لقطاع الشركات من قطاع الأفراد، حيث يقدم عدد قليل من المصارف الإسلامية والتقليدية هذه المنتجات، الأمر الذي يمكن أن يعزى إلى صغر حجم العمليات بسبب عدد الشركات الكبيرة المحدود مقارنة بعدد الافراد في فلسطين.

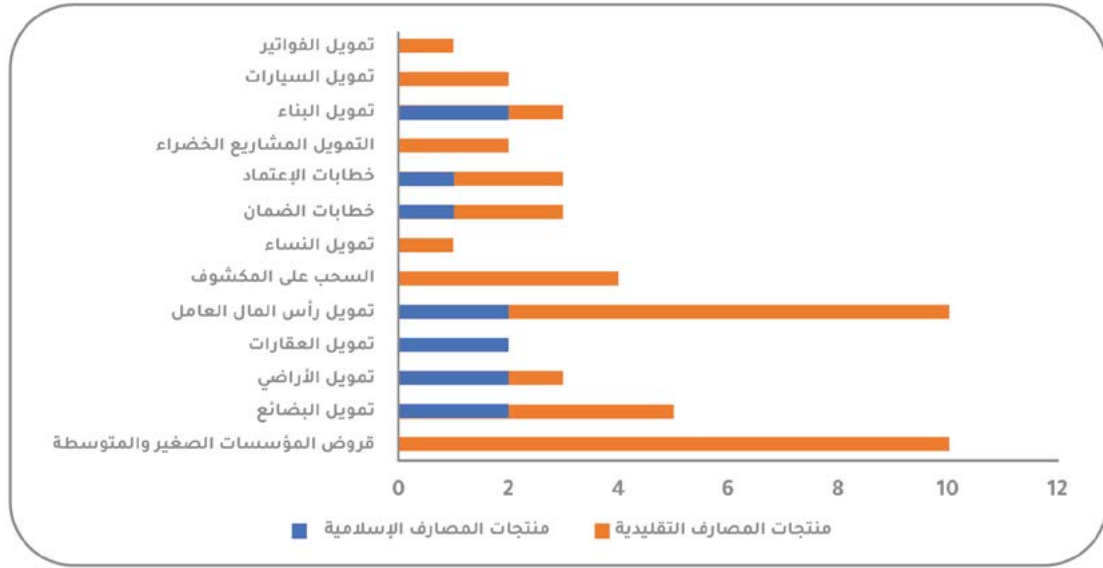
الشكل 11: منتجات حسابات الإيداع لقطاع الشركات الكبيرة



المصدر: الإحصاءات والتقارير المالية للمصارف العاملة في السوق

وبالإضافة إلى منتجات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تقدم المصارف التقليدية مجموعة أوسع من تلكم التي تقدمها المصارف الإسلامية. من بين منتجات التمويل التقليدية البارزة التي لا يوجد لها بدائل متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية في السوق الفلسطينية، كما هو مبين في الشكل (12)، منتجات تمويل الفواتير وتسهيلات السحب على المكشوف على سبيل المثال لا الحصر. وبالتالي، فإن تطوير هذه المنتجات بشكل متوافق مع أحكام الشريعة قد يساعد المصارف الإسلامية في الحصول على حصة أكبر من السوق وتنويع قاعدة عملائها ودعم نموها.

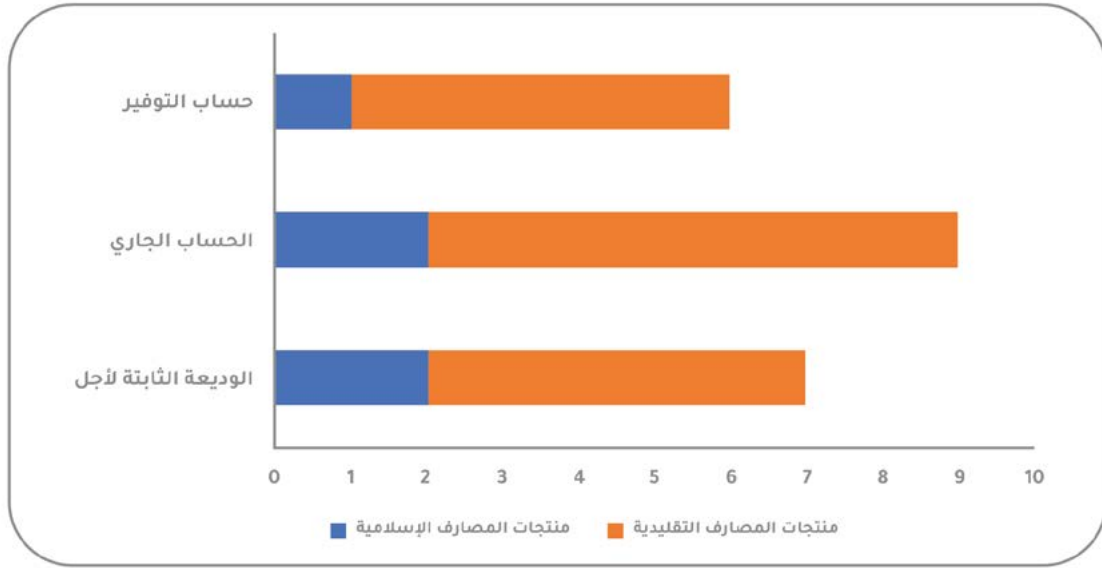
الشكل 12: منتجات التمويل لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



المصدر: الإحصاءات والتقارير المالية للمصارف العاملة في السوق

أما حسابات الإيداع للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فهي مشابهة لتلك التي تظهر في منتجات قطاعي الأفراد والشركات، حيث تتوفر المنتجات الثلاث الرئيسية التي تقدمها المصارف التقليدية والإسلامية وهي: الحسابات الجارية وحسابات التوفير والودائع الثابتة لأجل كما هو موضح في الشكل (13). ومع ذلك، فإن منتجات حسابات الإيداع التي تقدمها كل من المصارف الإسلامية والتقليدية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أقل نسبياً من منتجات حسابات الإيداع المقدمة لقطاعي الأفراد والشركات من حيث عدد المصارف التي تقدم هذه المنتجات من جهة وأنواع الحسابات المقدمة من جهة أخرى.

الشكل 13: منتجات حسابات الإيداع لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



المصدر: الإحصاءات والتقارير المالية للمصارف العاملة في السوق

ويتضح من التحليل أن الخدمات المصرفية التي تقدمها المصارف الإسلامية للأفراد والشركات أكثر تطوراً في فلسطين من تلك الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ويمكن أن تشير هذه النتائج إلى أن سوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعاني من نقص في الخدمات، الأمر الذي يجب التعامل معه بأسرع وقت ممكن نظراً للدور الهام الذي يمكن أن تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطوير الاقتصاد الفلسطيني كونها عماده الأول. بناء على ما ذكر، فإن التركيز على المنتجات المقدمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من شأنه أن يزود قطاع الصيرفة الإسلامية بمجال أوسع للنمو ولعب دور أكبر في تطوير الاقتصاد في البلاد.

الأطر القانونية والتنظيمية والإشرافية

منذ بدء الانطلاقة الثانية للجهاز المصرفي الفلسطيني، عمدت سلطة النقد الفلسطينية على إيجاد إطار تشريعي يؤسس لإطار مصرفي متطور. وقد اعتمدت السلطة على اتباع نموذج تشريعي مزدوج، حيث تنطبق معظم بنود وأحكام قانون المصارف على كل من المصارف التقليدية والإسلامية. وأفردت السلطة الفصل الرابع من قانون المصارف رقم 9 لعام 2010 لتوفير الأسس القانونية المطلوبة للأنشطة المصرفية وإطار الحوكمة الشرعية الخاص بالمصارف الإسلامية. وجاء قانون المصارف واضحاً في استبعاد قيام المصرف التقليدية بتقديم المنتجات والخدمات المصرفية الإسلامية. فالقانون يسمح بتقديم منتجات مالية

متوافقة مع الشريعة الإسلامية فقط للمصارف الإسلامية المستقلة، ما يعني ان النوافذ الإسلامية للمصارف التقليدية غير مسموح بها في فلسطين.

واستكمالاً للمتطلبات التشريعية والتنظيمية للمصارف الإسلامية، أصدرت سلطة النقد الفلسطينية التعليمات التنظيمية الرئيسية التالية:

- التعليمات التنظيمية الخاصة بأعمال المصارف الإسلامية والحوكمة الشرعية رقم (5) 2013: حيث تغطي هذه التعليمات عدة أمور مثل: المتطلبات التنظيمية التي تحكم أنشطة المصارف الإسلامية، وضوابط التمويل لأنواع مختلفة من فئات الأصول، وسياسات تقاسم الأرباح والخسائر، والمخصصات والاحتياطيات، بالإضافة إلى متطلبات الحوكمة الشرعية الإضافية. وقد تبنت سلطة النقد الفلسطينية نموذج حوكمة شرعية مركزية عبر الهيئة العليا للرقابة الشرعية بصفتها أعلى هيئة شرعية في البلاد للعمل المصرفي الإسلامي، بالإضافة إلى مطالبة كل مصرف إسلامي بتكوين هيئة رقابة شرعية⁶ وتعيين مشرف شرعي مقيم⁷. وعلاوة على ذلك، يُطلب من مدققي الحسابات الخارجية للمصارف الإسلامية إبداء الرأي حول مدى التزام المصرف الإسلامي بقرارات وفتاوى هيئة الرقابة الشرعية الخاصة به إضافة إلى فتاوى وقرارات الهيئة العليا للرقابة الشرعية.
- التعليمات التنظيمية رقم 9 (2018) بشأن كفاية رأس المال للمصارف الإسلامية: وتعالج هذه التعليمات المتطلبات التنظيمية المتعلقة بحساب نسب كفاية رأس المال ودرجات خطورة الأصول لمختلف أنواع الاستثمارات المسموح بها والعقود المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية التي يمكن أن تستخدمها المصارف الإسلامية لتوفير تسهيلات التمويل لعملائها.

ومن الناحية الاشرافية، تبنت سلطة النقد الفلسطينية نهجاً قائماً على تحليل المخاطر للصيرفة الإسلامية تتناسب مع مواصفاتها الخاصة. تشمل هذه الأطر والأدوات والتدابير الإشرافية على سبيل المثال لا الحصر، الإجراءات الخاصة بالتراخيص، وعمليات الفحص في الموقع، والمراقبة الخارجية، والتقارير المنتظمة الواجب تقديمها إلى سلطة النقد الفلسطينية. كما قامت سلطة النقد بالتعاون مع هيئة سوق رأس المال بإنشاء الهيئة العليا للرقابة الشرعية وبما ينسجم مع أفضل الممارسات الدولية والمعايير الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية. ويشمل نطاق عمل الهيئة العليا للرقابة الشرعية كلاً من

6 هيئة مؤسساتية تتألف من علماء شريعة مستقلين تعمل على توجيه المؤسسات المالية الإسلامية والإشراف عليها وإصدار الفتاوى لضمان الالتزام بالشريعة الإسلامية

7 وظيفة مستقلة لتقديم المشورة بشكل يومي فيما يتعلق بالأمور الشرعية. إن المشرف الشرعي المقيم هو موظف في المصرف من الناحية التقنية مع دور مستقل. يقدم تقاريره مباشرة إلى هيئة الرقابة الشرعية بخصوص الأمور الشرعية وبشكل غير مباشر لإدارة المصرف لأغراض إدارية. الهدف الأساسي من هذه الوظيفة هو التأكد من تنفيذ توجيهات وقرارات هيئة الرقابة الشرعية بشكل صحيح ودقيق في الأنشطة والعمليات ذات الصلة في المؤسسات المالية الإسلامية.

المصارف الإسلامية ومؤسسات التمويل الإسلامية وشركات التأمين التكافلي وشركات التأجير التمويلي التي تقدم منتجات إسلامية. وتضم الهيئة العليا للرقابة الشرعية في عضويتها سبعة أعضاء، خمسة علماء مختصين في فقه المعاملات بالإضافة إلى خبير مالي مختص في أعمال المصارف الإسلامية وخبير مالي مختص في أعمال شركات التأمين الإسلامية. وتمارس الهيئة العليا للرقابة الشرعية نشاطها ومهامها وتصدر قراراتها وأحكامها فيما يعرض عليها استناداً إلى المعايير الصادرة عن مجلس الخدمات المالية الإسلامية وعن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية واجتهادات أعضائها.

وعلى الرغم من التطور الحاصل على النواحي التشريعية والاشرفية، إلا أنه هنالك حاجة لمزيد من الجهود من قبل سلطة النقد لدعم تطور المصارف الإسلامية الفلسطينية من الناحية التشريعية وتطوير قدرات العاملين في الجهاز المصرفي الفلسطيني. حيث لا زالت هناك حاجة ماسة الى تطوير أدوات ومنتجات سيولة إسلامية تمكن السلطة من لعب دور المقرض الأخير في حال احتاجت المصارف الإسلامية إلى ذلك. كما أن هنالك حاجة للعمل على توضيح مجموعة من الجوانب التشريعية والتنظيمية المتعلقة بتطوير المنتجات (مثل الإجارة المنتهية بالتملك ومدى خضوعها لقانون التأجير التمويلي) وتشجيع تطوير منتجات تمويلية مستندة إلى صيغ المشاركة.

أما بالنسبة لقدرات العاملين في الجهاز المصرفي، فقد تبين من خلال تحليل المعرفة والمهارات الذي تم إجراؤه على عينة من العاملين في القطاع أن المستوى العام للقدرات والمهارات والقدرات كان متوسطاً ويعكس الحاجة للتركيز على رفع مستوى العاملين في المجال وتحفيز رأس المال البشري إضافة إلى توسيع المدارك في مجال الاستثمار الإسلامي والخدمات المالية الإسلامية والتشريعات المتعلقة بها.

إدارة السيولة في المصارف الإسلامية

يعتبر وجود إطار عمل قوي وفعال لإدارة السيولة جزءاً لا يتجزأ من تطوير نظام مالي إسلامي شامل ومستقر. وعلى مدى العقد الأخير، أصبحت إدارة السيولة في المصارف الإسلامية ذات أهمية متزايدة مع النمو الملحوظ في الودائع المصرفية الإسلامية خاصة إذا ما أخذنا بعين الاعتبار ندرة أدوات إدارة السيولة الإسلامية بالإضافة الى التحديات الخاصة التي تفرزها بيئة عمل المصارف في فلسطين.

ولا زالت إدارة السيولة إحدى أهم التحديات التي تواجه المصارف الإسلامية في فلسطين. فمع تطور الجهاز المصرفي الفلسطيني وتطور الصيرفة الإسلامية فيه، إلا أنه وللآن لا تتوفر

للمصارف الإسلامية حلول متوافقة مع أحكام الشريعة للحصول على السيولة بشكل سريع إذا اقتضى الأمر، كما لا تتوفر فرصة اللجوء إلى سلطة النقد الفلسطينية كمقرض الملاذ الأخير في حال حاجتها لسيولة سريعة، وذلك بسبب وجود عنصر الفائدة على أي تمويل تمنحه السلطة للمصارف. وعدم توفر هذا الخيار أمام المصارف الإسلامية يفرض عليها تركيز استثماراتها في استثمارات قصيرة الأجل وعالية الجودة والسيولة، مما يعني انخفاض العائد على هذه الاستثمارات، بما يؤثر سلباً على ربحية المصارف الإسلامية. كما يتواجد نفس التحدي في حالة فائض السيولة بسبب عدم توفر أدوات استثمار محلية متوافقة مع الشريعة الإسلامية في سوق رأس المال الفلسطيني.

ومن الملاحظ أن مخاطر السيولة، وإن كانت ضمن النطاق المقبول عالمياً، إلا أنها لا زالت مرتفعة في المصارف الإسلامية. فالنمو المضطرد في الودائع المصرفية الإسلامية في فلسطين قد جاء في جانب الودائع قصيرة الأجل، الأمر الذي أدى إلى خلق فجوة سيولة مع نهاية العام 2019 تعادل 153% من قاعدة رأس مال المصارف الإسلامية في سلم الاستحقاق للفترة أقل من شهر⁸. وهو ما يبرز مدى الحاجة إلى منتجات وأدوات على مستوى سلطة النقد وسوق رأس المال الفلسطيني لمواجهة تحديات الإدارة الفعالة للسيولة وما يرتبط بها من مخاطر عدم تماثل استحقاق الأصول والخصوم.

وباستعراض تجارب الدول الأخرى، نرى أنها قد ركزت على مجموعة من التدابير لتطوير وتعزيز إدارة أكثر فعالية للسيولة. وقد اشتملت هذه التدابير على إدخال أدوات سيولة متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية وإنشاء بنية تحتية فعالة لتسهيل إصدار الأدوات المالية الإسلامية وتعزيز سوقها الثانوية.

الخدمات المالية الرقمية الإسلامية

مما لا شك فيه أن الخدمات المالية الرقمية تشهد نمواً مضطرباً وتكتسب أهمية متزايدة في العالم. فقد أشار تقرير البنك الدولي (2020) إلى تزايد التعاون ما بين المصارف وشركات التكنولوجيا المالية وإلى تزايد الاتجاه نحو الصيرفة المفتوحة التي تتضمن مشاركة قواعد البيانات والتي تستند إلى الواجهات القياسية لبرمجة التطبيقات⁹ بهدف تطوير التطبيقات الرقمية المالية والمصرفية. وقد أشار التقرير إلى أن نمو التكنولوجيا المالية أصبح يجذب استثمارات أكثر وصل حجمها في العام 2019 إلى 110 مليار دولار أمريكي، حيث انصب كثير منها على تطوير تطبيقات تستند إلى تقنية البلوك تشين وعلاج التحديات التي تواجهها المصارف

8 استناداً إلى تحليل بيانات المصارف الإسلامية المنشورة للعام 2019.
(Standardized Application Programming Interfaces (APIs - 9

وهذا التطور المتسارع في الخدمات المالية الرقمية سوف يؤدي في نهاية الامر إلى إحلال الصيرفة والخدمات المالية والتمويلية الرقمية محل تلك التقليدية. حيث ستقوم المصارف والمؤسسات المالية بالتحول شيئاً فشيئاً في الى مؤسسات «ذكية» تقدم خدمات مصرفية ومالية ذكية تعمل بشكل مستقل دون الاعتماد على نظم التشغيل التقليدية الحالية. وقد وعت المصارف والمؤسسات المالية أن رقمنة الخدمات المالية المصرفية سوف تمكنها من تخفيض نفقات تسويق وإدارة خدماتها بشكل كبير، كما ستفتح في نفس الوقت آفاقاً جديدة لتوليد الإيرادات من المنتجات أو الخدمات الذكية الجديدة.

ومن أجل التقدم والحفاظ على قدرتها التنافسية، ستحتاج المصارف والمؤسسات المالية إلى استبدال أنظمتها التقليدية. والبدء في اعتماد تقنيات تحليل البيانات والحوسبة السحابية والذكاء الاصطناعي والبلوك تشين (البنك الدولي، 2020). وقد أشارت دراسة لصندوق النقد العربي (2019) أنه من الممكن أن تسهم التقنيات الحديثة في خفض تكاليف تقديم الخدمات المصرفية والمالية، وذلك بما يشمل تكاليف العمليات والامثال والافصاح وتكاليف أنظمة أعرف عميلك بنسب تتراوح ما بين 30%-70%. ويقدر الوفر الناتج عن ذلك بما يتراوح بين 8 و12 مليار دولار سنوياً بالنسبة لكبرى المصارف الاستثمارية العالمية.

ولا تختلف الخدمات المالية الإسلامية عن نظيرتها التقليدية في هذا المجال. فمن المتوقع أن تؤدي رقمنة الخدمات المصرفية والمالية الإسلامية الى زيادة حصتها في السوق. ولا يقتصر التطور الرقمي على الخدمات المالية والمصرفية فحسب، بل يمكن أن يشمل خدمات التكافل والتأجير التمويلي والتمويل الأصغر وتمويل الخزينة وإدارة الثروات. وسيفتح استخدام التقنيات الرقمية والابتكار المجال أمام الخدمات المالية الإسلامية للوصول الى نطاق عملاء أوسع وقواعد بيانات أكبر بدون زعزعة الامثال المطلوب (البنك الدولي، 2020).

ووفقاً لـ DinarStandard¹⁰، يوجد حالياً 93 شركة تقنية مالية إسلامية في الغالب في مجال تقديم خدمات التمويل، تليها إدارة الثروات. فمن خباب التكنولوجيا المالية الإسلامية، والتي عُرِّفت بأنها «التقنيات التي تعزز بشكل كبير خدمات وعمليات ونماذج الأعمال ومشاركة العملاء في الخدمات المالية الإسلامية في القرن العشرين»، يتم توفير عمليات التمويل من خلال الية النظير الى النظير (P2P) من قبل 65 شركة، تليها تقنية البلوك تشين مع 14 شركة. وليس من المستغرب أن تكون منصات النظير الى النظير (P2P) هي أكثر منصات التكنولوجيا المالية

¹⁰DinarStandard هي شركة استشارات وبحوث إستراتيجية تعمل على تمكين المنظمات من تحقيق تأثير عالمي مريح ومسؤول. تركز الشركة على أسواق محددة هي: اقتصادات منظمة التعاون الإسلامي، الغذاء الحلال / الأخلاقي وقطاعات نمط الحياة، التمويل الإسلامي، الاستثمار المؤثر، المنظمات غير الحكومية / المنظمات غير الربحية.

الإسلامية شيوخاً، بالنظر إلى أنها تجسد جوهر التمويل الإسلامي لأنه يربط مباشرة بين مزود رأس المال ومستخدمي رأس المال، باستخدام قوة التكنولوجيا.

وتعتبر إندونيسيا هي الرائدة في مجال التكنولوجيا المالية الإسلامية مع (31 شركة)، تليها الولايات المتحدة، الإمارات العربية المتحدة (يقودها مركز دبي المالي العالمي) والمملكة المتحدة وماليزيا. ومن الملاحظ أن وجود دولة مثل الولايات المتحدة الأمريكية ضمن أوائل الدول الرائدة في مجال التكنولوجيا المالية الإسلامية على الرغم من عدم تطور سوق الخدمات المالية الإسلامية فيها، يدل على أن الكفاءة في تطوير التكنولوجيا المالية الإسلامية لا ترتبط بمدى توفر وتطور التمويل الإسلامي، بل ترتبط بوجود قاعدة تكنولوجية قوية وبيئة مشجعة للابتكار. كل ذلك يتطلب دعم المشرعين لإيجاد القاعدة والبيئة الضروريتين لمثل هذا التطور التقني (البنك الدولي، 2020).

أما في فلسطين، فلا يزال الاقتصاد الفلسطيني يتسم بدرجة عالية من الاعتماد على النقد. وبالتالي فإن شيوع واستخدام الخدمات المالية الرقمية بشكل عام، والإسلامية بشكل خاص لا زال متدنياً، حيث يتم دفع أكثر من 80% من فواتير الخدمات العامة نقداً (البنك الدولي، 2020).

ومع وعي سلطة النقد الفلسطينية بأهمية تطوير التكنولوجيا المالية والمصرفية وأثرها في تحسين الشمول المالي في فلسطين، فقد شرعت في تطوير جوانب هذه التكنولوجيا. حيث بدأت السلطة بتشجيع استخدام خدمات الدفع الرقمية من خلال القيام بالعديد من المبادرات لتسهيل استخدام المدفوعات الرقمية والاستفادة منها. ومع إصدار القانون الوطني لتسوية المدفوعات لعام 2012 والذي يمنح سلطة النقد الفلسطينية صلاحيات حصرية للإشراف على أنظمة الدفع والتسوية، قامت السلطة باعتماد نظام البراق (BURAQ) وهو نظام تحويل آلي لتسوية تحويلات الأموال بشكل فوري/آني (same time) بين المصارف مع نظام غرفة مقاصة آلية. كما عملت على تبديل بطاقات الدفع الوطنية لتوجيه معاملات بطاقات الخصم من أجهزة الصراف الآلي وتصفيته. كما قامت السلطة بفتح سوق المدفوعات لغير المصارف لتعزيز المنافسة في سوق المدفوعات وتوفير خدمات الدفع الرقمية الحديثة.

وقد انعكس هذا الاهتمام بتحسين بيئة الخدمات المصرفية الرقمية في فلسطين بتحسين الإقبال على الاستثمار فيها. فقد حصل عدد من مقدمي خدمات الدفع على الموافقة النهائية من سلطة النقد الفلسطينية مع وجود عدد آخر قيد الدراسة. كما شرعت المصارف بإصدار بطاقات دفع، علماً أنه يوجد حالياً مصرف واحد فقط يعمل كمستحوذ للبطاقات ويخدم التجار بفعالية. كما تخطط سلطة النقد الفلسطينية لتحويل نظام مدفوعات التجزئة الذي تديره سلطة النقد الفلسطينية حالياً إلى شركة وطنية للمدفوعات لتحقيق الأهداف الاستراتيجية

المتعلقة بتحسين الوصول إلى أنظمة مدفوعات التجزئة في الدولة، وتعزيز النظام البيئي غير النقدي وتقديم خدمات دفع بالتجزئة منخفضة التكلفة، وسريعة، وآمنة، وفعالة.

إلا أن عالم الخدمات المالية والمصرفية الرقمية يتسع بشكل أكبر من مجرد تقديم خدمات الدفع الإلكتروني. فالخدمات المالية الرقمية يمكنها توفير العديد من المجالات المبتكرة في حماية مصادر دخل المصارف والمؤسسات المالية (التقليدية والاسلامية) من المنافسين الجدد (شركات الاتصالات وشركات الخدمات المالية الإلكترونية) وتوليد إيرادات أكبر عن طريق توسيع نطاق الخدمات المالية المقدمة من خلال التكنولوجيا المالية الإسلامية التي تفتح مجالاً واسعاً لتطوير خدمات التمويل وإدارة الثروات والتمويل الجماعي وتحويل الأموال والدفع عن طريق الهواتف المحمولة ومنصات تداول الأسهم. وقد بدأت الكثير من المصارف الإسلامية بالنظر إلى ما بعد خدمات الدفع الإلكتروني وشرعت في تحولها إلى الصيرفة الرقمية. وفي استبيان مجلس الخدمات المالية الإسلامية (2020) فإن المصارف الإسلامية التي بدأت عملية التحول الرقمي تركز حالياً على استخدام ثلاث تقنيات وهي تقنيات الصيرفة عبر الهاتف النقال والمحافظ الرقمية (93%)، وواجهات برمجة التطبيقات (91%) والتحقق الرقمي من شخصية العميل (87%).

كما يمكن أن تكون العملات الإلكترونية ذات أهمية قصوى في الاقتصاد الفلسطيني. فمع عدم وجود عملة وطنية واعتماد القطاع المالي على إسرائيل، فإن الوصول إلى الاقتصاد العالمي مقيد بالنسبة للفلسطينيين. وفي هذه البيئة الصعبة، يشكل استخدام العملات المشفرة¹¹ فرصة للتوسع في الشمول المالي والتخفيف من القيود الجيوسياسية الحالية. وتدرس سلطة النقد الفلسطينية حالياً إدخال عملة رقمية ضمن إطار بروتوكول باريس لعام 1994 بشكل يقدم حلاً مستداماً للتحديات المالية في الضفة الغربية وغزة، بما في ذلك المخاوف الاقتصادية والتشغيلية وتلك الخاصة بالالتزام المصرفي والمالي (وكالة الولايات المتحدة الأمريكية للتطوير الدولي (USAID)، 2020).

إلا أن المخاطر الجديدة التي يفرزها هذا النوع من الخدمات تتطلب تطوير الأطر التنظيمية والتشريعية من أجل تعزيز الرقابة التنظيمية على الخدمات المالية الرقمية وتنظيم هذه الخدمات والإشراف عليها للتأكد من امتثالها مع التشريعات النافذة. وقد صدر في عام 2018 عدد كبير من المتطلبات التنظيمية¹² عن برلمان الاتحاد الأوروبي إضافة إلى معايير IFRS جديدة لتنظيم هذه الخدمات التي أصبحت تتطور بشكل متسارع. وأصبحت البرامج الرقابية الرقمية القائمة لمكافحة غسيل الأموال وتمويل الإرهاب والتي تستخدم الذكاء الاصطناعي وواجهات

11- يمكن للسلطة الفلسطينية أن تصدر عملتها المشفرة الخاصة على أن تخضع هذه العملة لرقابة سلطة النقد لتفادي مشاكل غسيل الأموال وتمويل الإرهاب.

12- مثل MiFID II وPayment Services Directive 2 وGeneral Data Protection Regulations.

برمجة التطبيقات ذات أهمية متزايدة إلى جانب برامج تحديد الهوية البيومترية وحماية البيانات الشخصية (البنك الدولي، 2020). وحيث تسري الحاجة الى هذه الاطر على كل من المصارف التقليدية والاسلامية، إلا أنه من الضروري في تلك الاخيرة التأكد من أن الخدمات المالية الرقمية تمثل على النحو الواجب مع متطلبات الشريعة الاسلامية في المصارف الإسلامية حيث أن الامتثال الشرعي هو جوهر العمل المصرفي الإسلامي.

وترى دراسة صندوق النقد العربي (2019) أن النهج المتبع للتعامل مع هذه التقنيات يختلف من سلطة إشرافية الى اخرى. فبعض السلطات الاشرافية قد تؤثر الانتظار وجمع البيانات عن هذه التقنيات الجديدة وتطبيقاتها المالية لتقييم المخاطر المحتملة منها ومن ثم صياغة إطار تنظيمي يحكمها. وعلى الرغم من أن هذا الأسلوب يجنب المخاطر المرتبطة بعدم نضوج هذه التقنيات، إلا أنه في المقابل قد يحد من فرص استخدام وتطوير هذه التقنيات، ناهيك عن فتح المجال أمام تغلغل تطبيقات تكنولوجيا قد تسرق السوق المحلي. من جهة أخرى، يمكن أن تلجأ السلطات الإشرافية إلى خلق بيئة تجريبية لاستكشاف الفرص المرتبطة باستخدام التكنولوجيا في الخدمات المالية. ويوفر اتباع هذا النهج لهذه السلطات الإشرافية المجال لتطوير فهم أدق لطبيعة عمل هذه التقنيات ويسهل مهمة وضع الإطار التنظيمي والرقابي المناسب. وقد تقوم بعض السلطات التشريعية بالإسراع في وضع أطر تنظيمية لهذه التقنيات لتفتح المجال للابتكار في مجال استخدام التكنولوجيا في الخدمات المالية على الرغم من الافتقار إلى الفهم الدقيق لهذه التقنيات.

وبالإضافة الى الحاجة لتطوير الإطار التشريعي والتنظيمي، تشكل الحاجة إلى تطوير البنية التحتية وتوفير الخبرات البشرية بعض أهم التحديات التي تقف أمام التحول الرقمي للمصارف. فقد أشارت الورقة النقاشية التي أصدرها مجلس الخدمات المالية الإسلامية (2020) عن العوامل التي تعيق عملية التحول الرقمي لدى المصارف الاسلامية، وأهمها الحاجة الى تطوير البنية التحتية والافتقار إلى المبادرات المصرفية في مجال الخدمات المصرفية الرقمية وقيود التمويل الرأسمالي ونقص رأس المال البشري المتخصص المطلوب والقضايا المتعلقة بعدم الاستقرار التنظيمي ودعم الإدارة العليا.

بشكل عام، تعد تنمية رأس المال البشري ركيزة أساسية مهمة لنجاح الابتكار، حيث تتطلب عملية التحول الرقمي رأس مال بشري متخصص. لذلك، لا بد للمنظمين ومقدمي الخدمات الرقمية في الخدمات المالية الإسلامية من إعادة تدريب المواهب الحالية وصقلها أو البحث في طرق اكتساب وجذب المواهب الجديدة التي تتناسب مع التحول الرقمي المطلوب للخدمات المصرفية.

التأمين التكافلي

باشرت السلطة الوطنية الفلسطينية في العام 1993 إشرافها على قطاع التأمين. وبموجب اتفاق نقل الصلاحيات الذي وقع في عام 1994، أصبحت السلطة الوطنية الفلسطينية الجهة المخولة قانوناً للإشراف على قطاع التأمين بما في ذلك ترخيص المؤمنين والوكلاء والإشراف على نشاطهم. وقد عانى القطاع من غياب تشريعات وآليات الإشراف والرقابة الحكومية الضرورية للقطاع إضافة إلى انتشار الفوضى وضعف الثقة التأمينية لفترة طويلة، إلى أن تأسست هيئة سوق رأس المال الفلسطينية وأصبحت الجهة المخولة قانونياً للإشراف على القطاع وتنظيمه والرقابة على أعماله في أواخر عام 2004. ولقد ساعد صدور قانون التأمين رقم (20) لعام 2005 في إعادة تنظيم قطاع التأمين.

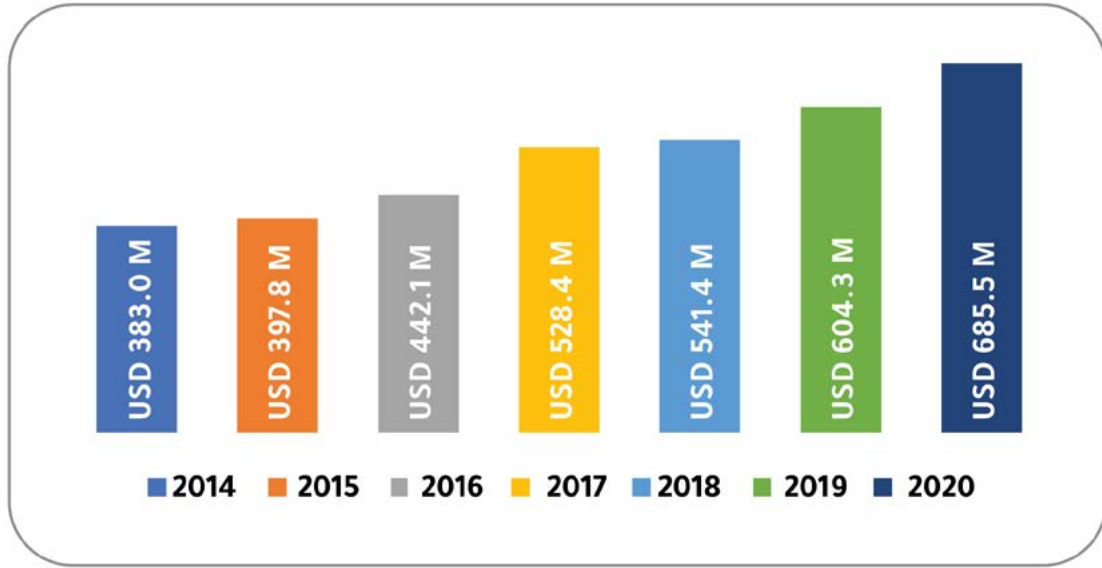
وقامت الهيئة بصفتها الجهة المخولة قانوناً ومن خلال الإدارة العامة للتأمين بوضع سياسات مفصلة تهدف لتطوير وتنمية قطاع التأمين. وقد تضمن ذلك إعداد التشريعات اللازمة، وتوفير المناخ الملائم لنمو وتقدم صناعة التأمين بما يعود بالنفع العام على مجمل النشاط الاقتصادي في فلسطين. كما عملت الهيئة، وما زالت تعمل بشكل مستمر، على وضع الخطط الكفيلة بتطوير وتنظيم قطاع التأمين ونشر الوعي التأميني لدى أفراد المجتمع بالتعاون مع جميع مكونات قطاع التأمين. كما تسعى برؤيتها المستقبلية لتحسين أدائها ورفع قدرتها وكفاءتها الرقابية وفقاً لأفضل المعايير والممارسات الدولية من خلال تطوير التشريعات والقواعد ونظم العمل الداخلية بما يحقق الفاعلية في أداء دورها الرقابي.

وتسارع نمو قطاع التأمين مع تطور بيئة العمل القانونية والتشغيلية. فقد بلغ عدد شركات التأمين المرخص لها بالعمل من قبل الهيئة 10 شركات تعمل في مختلف أنواع التأمين في نهاية العام 2020، ثمانية منها تقليدية واثنان تقدمان التأمين التكافلي. وقد تم إنشاء أول شركة تأمين تكافلي في عام 2007، بينما أنشئت الشركة الثانية عام 2018.

أداء القطاع

شهد قطاع التأمين في فلسطين نمواً متواصلاً على الرغم من جميع التحديات. فمن حجم بلغ 383 مليون دولار أمريكي في عام 2014، نمت أصول قطاع التأمين الفلسطيني إلى 685.5 مليون دولار أمريكي في عام 2020، كما هو موضح في الشكل (14) وبمعدل نمو سنوي مركب جيد بلغ 10.2%.

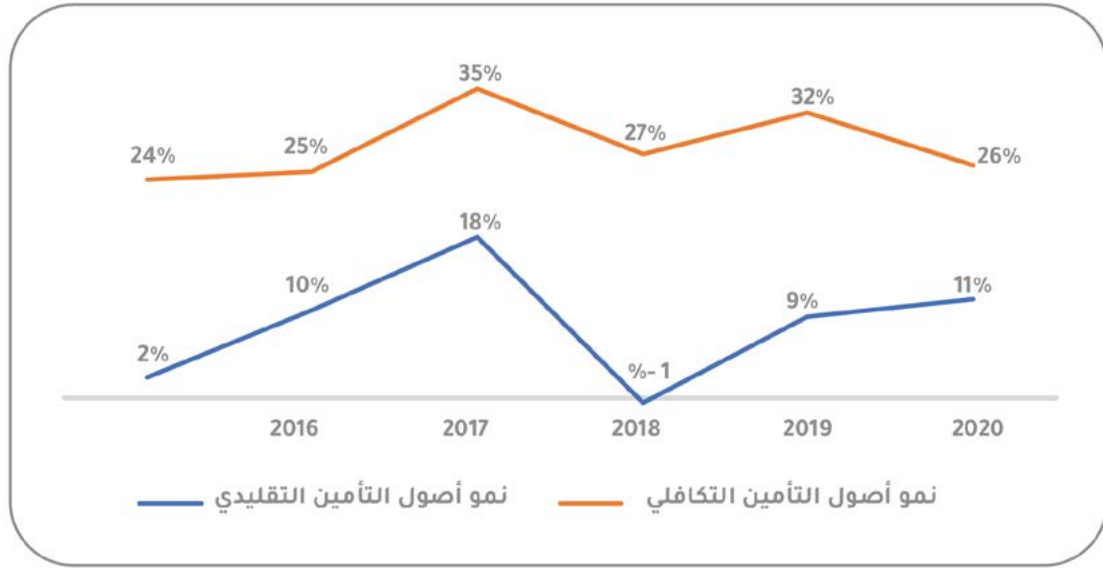
الشكل 14: إجمالي أصول قطاع التأمين



المصدر: إحصاءات هيئة سوق رأس المال الفلسطينية

كما تفوق قطاع التأمين التكافلي على نظيرة التقليدي في النمو. فقد ارتفعت أصول شركات التأمين التكافلي من 27.2 مليون دولار أمريكي في 2014 إلى 120.5 مليون دولار أمريكي في 2020، وهو ما يمثل معدل نمو سنوي مركب بقيمة 28.2%، متفوقاً على معدل النمو السنوي المركب الذي حققته شركات التأمين التقليدية والبالغ 8%. وقد ساعد النمو الذي حققته أصول شركات التأمين التكافلي في تحسين الحصة السوقية للتأمين التكافلي والتي بلغت 24% في عام 2020. وتسلط هذه النسبة الضوء على تطور قطاع التأمين التكافلي وتقدمه بشكل كبير إلى ثلاثة أضعاف ما كان عليه في 2014، حين كانت حصته من السوق تشكل 7% فقط. ويمكن أن يعزى ذلك إلى دخول شركة تكافل جديدة إلى السوق في عام 2018.

الشكل 15 - معدلات نمو أصول شركات التأمين (2014 - 2020)



المصدر: إحصاءات هيئة سوق رأس المال الفلسطينية

وقد ازداد إجمالي أقساط¹³ شركات التأمين التكافلي بأكثر من ثلاثة أضعاف خلال الفترة بين 2014 - 2020، حيث انتقل من 19.6 مليون دولار أمريكي في عام 2014 إلى 70.2 مليون دولار أمريكي في نهاية عام 2020. وأدى هذا النمو الكبير إلى زيادة الحصة السوقية للتأمين التكافلي، من حيث إجمالي الأقساط، من 11% في 2014 إلى 24% في 2020، كما حقق إجمالي أقساط شركات التأمين التكافلي معدل نمو سنوي مركب وصل إلى 23.7%، وهو ما يزيد عن ثلاثة أضعاف معدل النمو السنوي المركب لإجمالي أقساط التأمين التقليدية والذي بلغ نحو 6.5%. وقد ارتفع إجمالي مطالبات التأمين التكافلي من 9.17 مليون دولار أمريكي في 2014 إلى 43.2 مليون دولار أمريكي في 2020، ما يعني معدل نمو سنوي مركب مرتفع بنسبة 29.5% من ناحية أخرى، نما إجمالي مطالبات التأمين التقليدي بوتيرة أبطأ بكثير، مع معدل نمو سنوي مركب أفضل بلغ 6%.

وقد ازدادت القدرة على الوصول إلى خدمات التأمين خلال الأعوام الماضية. فقد واصلت شركات التأمين التقليدية توسيع عملياتها، حيث افتتحت 37 فرعاً بين 2014-2020 بمعدل نمو بلغ 38.9%. أما بالنسبة لشركات التأمين التكافلي فقد ساهم ازدياد عدد شركات التأمين التكافلي من شركة واحدة إلى شركتين خلال فترة الدراسة في زيادة عدد فروع التأمين التكافلي بحوالي ثلاثة أضعاف، لينتقل من 16 فرعاً في عام 2014 إلى 44 فرعاً في 2020 مما يشير إلى رفع مستوى الوصول إلى خدمات التأمين التكافلي بشكل أفضل بكثير.

13- كلمة «قسط» في هذا التقرير تشمل نوعي التأمين: «الأقساط» المدفوعة لشركات التأمين التقليدية و«المساهمات» المدفوعة لشركات التأمين التكافلي.

أما من حيث معدل النفاذ إلى السوق، فقد سجل النفاذ الإجمالي لشركات التأمين في فلسطين نمواً متواضعاً خلال فترة الدراسة. حيث انتقل من 1.22% في عام 2014 إلى 1.7% عام 2020 والذي يشكل معدلاً منخفضاً بشدة عن المتوسط العالمي الذي بلغ 6.45% (إحصاءات مؤسسة سويس-ري، 2020). ويعكس هذا المعدل الضعيف للنفاذ التحديات العديدة التي يواجهها قطاع التأمين في بلد يعاني من اقتصاد يعتمد على دخل منخفض وترتفع معدلات البطالة فيه مثل فلسطين. علاوة على ذلك، يعاني القطاع بشكل كبير من قلة الوعي بالتأمين ومنتجات التأمين التكافلي بين الناس مما يؤثر بشكل كبير على معدل النفاذ والنمو (اللجنة الوطنية للشمول المالي، 2018).

وبمقارنة معدلات نفاذ شركات التأمين التقليدي والتكافلي، يظهر جلياً تفوق التأمين التقليدي على نظيره الإسلامي بشكل كبير. فقد بلغ معدل نفاذ شركات التأمين التقليدي 1.29% عام 2020، في حين كان معدل نفاذ شركات التأمين التكافلي 0.41% فقط. ويمكن تبرير هذه المعدلات بالنظر إلى الاختلافات الكبيرة في الحجم والقدرات بين التأمين التقليدي والتأمين التكافلي وحادثة عمليات التأمين التكافلي نسبياً في فلسطين.

الجدول 4: عدد شركات التأمين والفروع

السنة	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
عدد شركات التأمين							
شركات التأمين التقليدي	9	8	8	8	8	8	8
شركات التأمين التكافلي	1	1	1	1	2	2	2
عدد الفروع							
شركات التأمين التقليدي	95	95	107	120	120	122	132
شركات التأمين التكافلي	16	21	21	21	31	38	44

المصدر: إحصاءات هيئة سوق رأس المال الفلسطينية

على عكس الحال في المصارف الإسلامية، حققت شركات التأمين التكافلي بداية ربحية أعلى مقارنة بشركات التأمين التقليدية، إلا أن هذه الربحية ما لبثت وتراجعت. حيث وصل متوسط العائد على الاستثمار للتأمين التقليدي خلال فترة الدراسة إلى 5.4% بينما وصل متوسط العائد على الاستثمار للتأمين التكافلي إلى 5%. ويمكن أن يُعزى الفرق في الربحية إلى استراتيجية النمو الطموحة التي تبنتها شركات التأمين التكافلي لتوسيع انتشارها وزيادة عدد فروعها

بشكل ملحوظ خلال 2014-2020. إضافة إلى ذلك، يمكن القول إن بدء أعمال شركة التأمين التكافلي الثانية عام 2018 أثر في معدل العائد على الاستثمار حيث أنه من الطبيعي أن تكون الربحية منخفضة أو حتى تكبد خسائر في السنوات الأولى من العمل.

الجدول 5: نسب العائد على الاستثمار في شركات التأمين

السنة	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
شركات التأمين التقليدي	6.49%	6.51%	5.72%	8.28%	5.11%	5.30%	2.89%
شركات التأمين التكافلي	9.76%	8.53%	2.80%	3.54%	4.11%	3.45%	2.46%

المصدر: إحصاءات هيئة سوق رأس المال الفلسطيني

الأطر القانونية والتنظيمية والإشرافية

مع تأسيس هيئة سوق رأس المال الفلسطينية في عام 2004، تطور الإطار التشريعي لقطاع التأمين الفلسطيني نحو الأفضل. فقد قامت الهيئة فور تأسيسها بإصدار قانون التأمين رقم (20) لعام 2005. ولاحقاً للقانون أعدت وأصدرت هيئة سوق رأس المال الفلسطينية العديد من الأنظمة والتعليمات لتنظيم قطاع التأمين. وعلى الرغم من هذا التطور التشريعي إلا أنه لم يصدر تشريع ينظم أحكام التأمين التكافلي وجوانب عمل شركات التأمين التكافلي سواء في القانون أو في الأنظمة أو التعليمات السارية. وعلى الرغم من ذلك، فقد قامت الهيئة بترخيص شركات التأمين التكافلي للقيام بأعمالها باعتبار أن التأمين التكافلي يقع ضمن خدمات التأمين بشكل عام. وتقوم الهيئة بمتابعة كيفية قيام شركات التأمين التكافلي بتنفيذ أنشطتهم مع الأخذ بعين الاعتبار خصوصية شركات التأمين التكافلي بسبب نموذجها التشغيلي الفريد ووجوب التزامها بمتطلبات الشريعة الإسلامية. إلا أنّ الغياب الكامل لبيئة قانونية وتنظيمية على أرض الواقع قد يشكل عائقاً كبيراً أمام إنشاء وتأسيس المزيد من شركات التأمين التكافلي في السوق الفلسطينية.

وتقوم هيئة سوق رأس المال حالياً بتطوير الإطار التشريعي لقطاع لتأمين، حيث تعمل الهيئة على إعداد مشروع قانون تأمين جديد يتضمن فصلاً خاصاً بالتأمين التكافلي الذي تم إعداده من قبل الهيئة العليا للرقابة الشرعية، وتم عرضه على هيئات الرقابة الشرعية في شركات التأمين التكافلي للحصول على ملاحظاتهم ومقترحاتهم. كما أصدرت الهيئة تعليمات جديدة متعلقة

بحسابات رأس المال وهامش الملاءة المالية. علاوة على ذلك، تعمل الهيئة باستمرار على رفع كفاءة موظفي قطاع التأمين حيث وضعت إطاراً خاصاً يلزم المسؤول الأول في كل قسم في شركة التأمين الحصول على شهادات تخصصية حسب مجاله. ويشمل هذا البرنامج كافة شركات التأمين التقليدي والتكافلي بالإضافة إلى وسطاء التأمين.

أما من ناحية الحوكمة الشرعية، فعلى الرغم من عدم وجود أطر حوكمة شرعية صريحة خاصة بشركات التأمين التكافلي، إلا أن هذه الشركات تخضع لإشراف الهيئة العليا للرقابة الشرعية، كما أنها تملك هيئات رقابة شرعية داخلية ضمن إطار الحوكمة الشرعية الخاصة بها.

وعلى الرغم من نجاح الشركات العاملة في قطاع التأمين التكافلي، إلا أنها لا زالت تواجه عدداً من التحديات الرئيسية. ومن ضمن تلك التحديات ما يتعلق بقدرتها على إدارة سيولتها بشكل فعال نتيجة نقص أدوات استثمار إسلامية عالية السيولة في السوق كالصكوك السيادية أو التجارية، أو سندات الخزينة الإسلامية، مما يؤدي إلى صعوبة ملائمة الالتزامات التأمينية مع الأصول. كما يؤدي هذا النقص في أدوات السيولة إلى إجبار هذه الشركات على استثمار سيولتها من خلال ودائع في المصارف الإسلامية التي تتسم بانخفاض العائد عليها، مما يمكن أن يؤثر على ربحية شركات التأمين التكافلي وصندوق الاستثمار الخاص بهم. كما تعاني شركات التأمين التكافلي من عدم وضوح التعامل الضريبي فيما يتعلق ببعض الجوانب التقنية الخاصة بشركات التأمين التكافلي، منها إخضاع الفائض التأميني لصندوق حملة الوثائق لضريبة الدخل وكأنه ربح. علاوة على ذلك، وأسوة بالمصارف، هنالك حاجة ماسة لتشجيع تطوير منتجات جديدة «للحماية والادخار» في مجال التأمين التكافلي العائلي العام إضافة إلى الحاجة إلى نماذج أعمال جديدة لاستيعاب هذه المنتجات والدخول في أسواق جديدة ورفع الكفاءة التشغيلية. كما يوجد هناك حاجة لتحسين العمليات التشغيلية والضوابط لاستيعاب المتطلبات التنظيمية الجديدة وتعزيز الامتثال والتميز في العمل عبر استخدام قنوات جديدة للتوزيع للتوسع في استخدام التكنولوجيا بما يسهم في تقليل التكلفة التشغيلية وتكاليف المنتج وتحسين كفاءة المبيعات ورفع الإنتاجية.

كما وتزداد الحاجة إلى تطوير دور القيادات والخبرات في مجال التكافل التي تعاني من الضعف حالياً. في إطار الحاجة إلى الاستجابة إلى التغير السريع في البيئة التشغيلية لا بد من تطوير كفاءات وخبرات جديدة وشاملة لقيادة تطور قطاع التكافل الفلسطيني. فقد أبرز تحليل معرفة ومهارات وقدرات العاملين في صناعة التكافل الإسلامية وجود فجوات معرفية واسعة من حيث الإحاطة بأدوات التمويل الإسلامي وأشكال مخاطر التمويل الإسلامي، والتمويل التجاري، والقواعد واللوائح، وعقود التمويل، والتشريعات التجارية الإسلامية، بالإضافة إلى الثغرات

الكبيرة في مستويات القدرات المتعلقة بتطبيق الضوابط الشرعية، وإجراء البحوث العلمية.

التأجير التمويلي الإسلامي

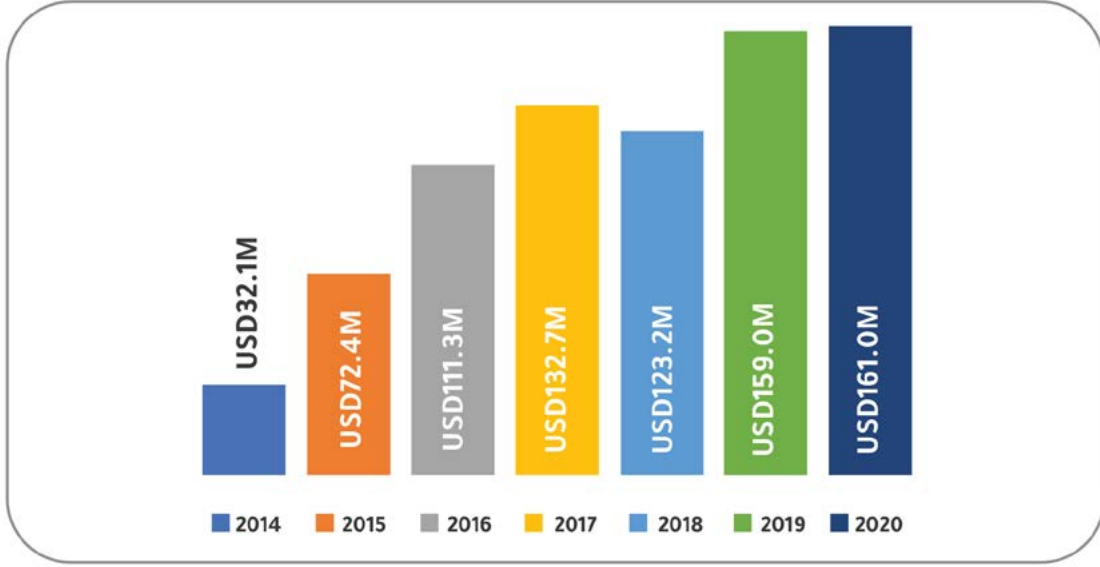
يعد قطاع التأجير التمويلي من القطاعات المهمة التي تساهم في النمو الاقتصادي واستقراره، فهو قطاع حيوي يقدم الوسائل لزيادة الاستثمار المحلي في أدوات الإنتاج. وما يميزه عن أدوات التمويل الأخرى أنه تمويل يبنى على أساس تحقيق الدخل من استخدام الأصول لا ملكيتها، ومن قدرة المستأجر على تحقيق تدفقات نقدية ناتجة عن تشغيل الأصل المؤجر. ويُعتبر التأجير التمويلي من الأدوات المالية الجديدة في فلسطين، ووسيلة مكملية للائتمان المصرفي. ويعمل التأجير التمويلي على زيادة التدفقات النقدية الموجهة للقطاعات المنتجة في الاقتصاد، الأمر الذي يدعم الإنتاج المحلي، ويحسن من ربحية المؤسسات، وبخاصة الصغيرة والمتوسطة منها، ويخلق المزيد من فرص العمل مما يساهم في زيادة العمق المالي وتسريع التطور الاقتصادي.

وقد عملت الهيئة على استكمال المنظومة التشريعية للتأجير التمويلي بما يعزز الثقة بهذا القطاع ويرفع من وتيرة عملياته. حيث قامت الهيئة بإعداد قانون خاص بالتأجير التمويلي والذي صدر عام 2014، (قرار بقانون رقم 7 لسنة 2014)، كما أصدرت الهيئة تعليمات ترخيص شركات التأجير التمويلي والرقابة عليها رقم (1) لسنة 2016، وذلك لاستكمال وتطوير المنظومة القانونية الملائمة لعمل قطاع التأجير التمويلي. وتشرف الهيئة حالياً على عشر شركات تأجير تمويلي منها شركة واحدة متخصصة بالتأجير التمويلي الإسلامي.

أداء القطاع

مثل بقية قطاعات صناعة الخدمات المالية في فلسطين، نما قطاع التأجير التمويلي بشكل جيد بين 2014-2020، حيث كان إجمالي أصول القطاع 32.1 مليون دولار أمريكي في 2014 وارتفع إلى أكثر من 161 مليون دولار أمريكي مع نهاية عام 2020 محققاً معدل نمو سنوي مركب بلغ 30.8% تقريباً. وقد تم تحقيق هذا النمو على الرغم من انكماش حجم إجمالي الأصول بـ 9.5 مليون دولار أمريكي بين عامي 2017 و2018.

الشكل 16: إجمالي أصول قطاع التأجير التمويلي



المصدر: إحصاءات هيئة سوق رأس المال الفلسطينية

وعلى الرغم من التراجع البسيط في عام 2018، فقد حقق كل من التأجير التمويلي التقليدي والإسلامي نمواً قوياً بشكل عام خلال فترة الدراسة. فقد ارتفع إجمالي أصول التأجير التمويلي التقليدي بمعدل نمو سنوي مركب بلغ 28.7% خلال الأعوام 2014 - 2020. بينما زادت خلال هذه الفترة أصول التأجير التمويلي الإسلامي (الإجارة المنتهية بالتملك) بمعدل نمو سنوي مركب بلغ 46.8%. ومع أخذ عمليات التأجير التمويلي التي تقوم بها المصارف في فلسطين، يصل حجم قطاع التأجير التمويلي إلى 216 مليون دولار، يبلغ حجم عمليات الإجارة الإسلامية منها 93 مليون دولار، بما يشكل 43% من إجمالي قطاع التأجير التمويلي.

كما تضاعف عدد العملاء الحاصلين على خدمات التأجير التمويلي خلال السنوات الأخيرة. ففي الفترة من عام 2014 إلى عام 2020، ارتفع عدد العملاء إلى 1,364 محققاً بذلك معدل نمو سنوي مركب قدره 20.5% خلال فترة الدراسة. وعلى الرغم من معدل النمو المقبول، إلا أن العدد الإجمالي للعملاء يعتبر متواضعاً جداً إذا ما أُخذ بعين الاعتبار عدد شركات التأجير العاملة في السوق والبالغ 10 شركات.

وقد حققت شركات التأجير التقليدي والإسلامي، بشكل أو بآخر في المتوسط، مستوى مماثلاً من الكفاءة التشغيلية. فمن حيث العمليات، بلغ متوسط نسبة التكلفة إلى الدخل حوالي 45% خلال فترة الدراسة، على الرغم من أنه يجب تحسين هذه النسبة لتعزيز ربحية العمليات. ويشير التحليل إلى أن تكلفة الحصول على التمويل لشركة التأجير التمويلي الإسلامي عالية نسبياً إذا ما تمت مقارنتها بتكلفة التمويل للشركات التقليدية. وتعد هذه المسألة من إحدى

التحديات التي تواجهها المصارف الإسلامية أيضاً.

الجدول 6: نسب كفاءة شركات التأجير التمويلي

السنة	2014	2015	2016	2017	2018	2019
نسبة التكلفة إلى الدخل						
التأجير التمويلي التقليدي	55.5%	45.4%	43.3%	48.5%	34.2%	59.68%
التأجير التمويلي الإسلامي	87.8%	50.6%	28.6%	19.5%	37.5%	40%

المصدر: إحصاءات هيئة سوق رأس المال الفلسطينية

تقتصر منتجات التمويل التأجيري الإسلامية على نوع واحد من الإجارة ألا وهو الإجارة المنتهية بالتملك. فمن الملاحظ ان شركة التأجير التمويلي والمصارف الإسلامية في فلسطين لا تقدم الأنواع الأخرى مثل اجارة الخدمات ومثل الاجارة التي توفر مرونة تمويلية أكبر للعميل كالبيع وإعادة الاستئجار المباشر والاجارة المقرونة برافعة تمويلية والتي لا زالت غير متاحة في السوق الفلسطيني.

أما بالنسبة لقدرات العاملين في القطاع، فقد أظهر تحليل المعرفة والمهارات والقدرات الحاجة الى تطوير معرفة وقدرات العاملين في مجال التأجير التمويلي الإسلامي. فقد وُجدت فجوات واسعة في مستويات المعرفة المتعلقة ببرامج وطرق التأجير الاسلامي، وأدوات التمويل الإسلامي، بالإضافة إلى فجوات واسعة في مستويات المهارة المتعلقة بتحليل مخاطر التأجير، وإدارة معاملات الأدوات المالية الإسلامية، وتحليل البيانات، والمخاطر والتنظيم وتحديد الهدف. علاوة على ذلك، توجد فجوات معرفية أخرى تشير إلى مستوى متوسط من المعرفة النظرية مع مستوى متواضع من الخبرة العملية المتنوعة في القطاع. هذه الفجوات تحتاج إلى معالجة دقيقة حيث يجب توفير الخبرات وبرامج التدريب اللازمة لتطوير قطاع التأجير التمويلي الاسلامي.

الأطر القانونية والتنظيمية والإشرافية

يوفر قانون التأجير التمويلي بالإضافة الى التعليمات التنظيمية التي أصدرتها الهيئة إطاراً تشريعياً وتنظيمياً شاملاً لعمليات التأجير التمويلي. حيث يغطي هذا الإطار كافة المتطلبات القانونية لترخيص شركات التأجير التمويلي، وحفظ الدفاتر المحاسبية والسجلات، وحقوق

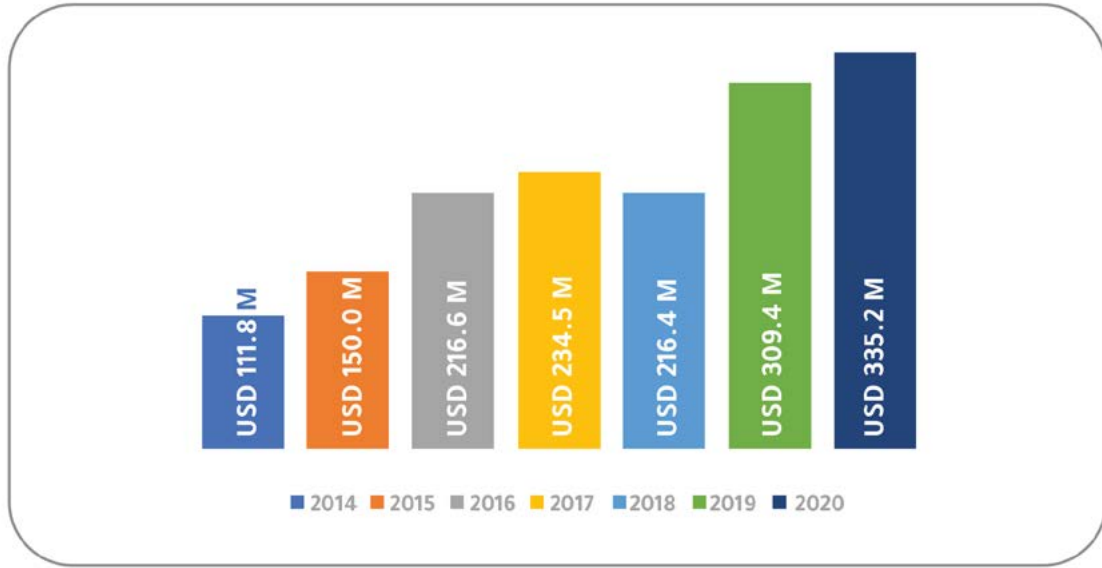
ومسؤوليات المؤجر والمستأجر، والنزاعات والقرارات وفقاً لأحدث المعايير الدولية.

لكن هذا الإطار المتقدم لتشريعات التأجير التمويلي لا يتناول خصوصيات التأجير التمويلي الإسلامي، حيث لا يوجد أية تعليمات تنظيمية تغطي بشكل صريح متطلبات الحوكمة الشرعية الخاصة بشركات التأجير التمويلي المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية (مثل العقود والإجراءات المتعلقة بها، الهيئة الشرعية والمراقب الشرعي، التعامل مع حالات التأخر في السداد، والحاجة إلى وجود تدقيق شرعي، إلخ). على الرغم من ذلك، تقع شركات التأجير التمويلي الإسلامي ضمن إطار عمل الهيئة العليا للرقابة الشرعية وبالتالي تخضع لإشرافها. كما قامت الشركات بتعيين هيئات رقابة شرعية خاصة بها كجزء من الحوكمة الشرعية الخاصة بها. كما أنه، وكما الحال في التأجير التمويلي التقليدي، هنالك حاجة لمراجعة التشريعات الضريبية سواء كانت في الدخل أو القيمة المضافة لضمان تحقيق هذه التشريعات الحياد الضريبي ما بين التأجير التمويلي التقليدي والتأجير التمويلي الإسلامي.

الإقراض المتخصص (التمويل الأصغر) الإسلامي

تطور قطاع الإقراض المتخصص في فلسطين بشكل كبير خلال العقد الماضي. فقد تحول من قطاع غير منضبط إلى آخر منظم يتم الإشراف عليه من قبل سلطة النقد الفلسطينية. وتعزز هذا التحول بقيام سلطة النقد في عام 2019 بإعداد واعتماد إطار استراتيجي للتمويل الأصغر للسنوات 2019 - 2023 لتحديد الخطط والأهداف المطلوبة لتحقيق رؤية سلطة النقد الفلسطينية لسياسة الإقراض المتخصص لفلسطين والتي تتمثل في «بناء نظام مالي شامل للجميع على نحو حقيقي ويسمح لجميع الفلسطينيين بالوصول الدائم إلى مجموعة من الخدمات والمنتجات المالية التي يتم تقديمها بطريقة تتسم بالكفاءة والفاعلية من حيث التكلفة» (سلطة النقد الفلسطينية، 2019). وعلى عكس الصيرفة الإسلامية، فقد سمحت سلطة النقد الفلسطينية لشركات التمويل الأصغر بإنشاء نوافذ إسلامية في قطاع الإقراض المتخصص، وبالتالي يتم تقديم منتجات الإقراض المتخصص الإسلامي من قبل عدد من مقدمي الخدمات المالية التقليدية.

الشكل 17: إجمالي أصول قطاع التمويل الأصغر



المصدر: إحصاءات سلطة النقد الفلسطينية

أداء القطاع

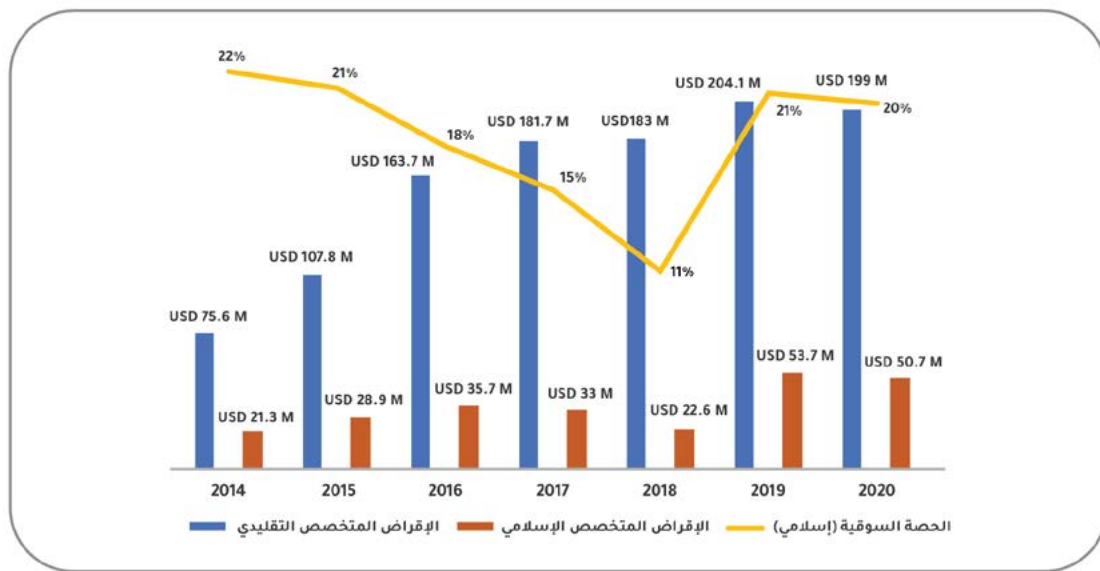
مع التحول في تنظيم هذا القطاع، ساهم قطاع الإقراض المتخصص في إنعاش الشمول المالي وتحسين التنمية الاقتصادية للسكان المهمشين مالياً في فلسطين. فقد ضاعف القطاع حجمه تقريباً خلال فترة الدراسة (2014 - 2020)، حيث بلغ إجمالي أصوله 335.2 مليون دولار أمريكي في نهاية عام 2020، محققاً معدل نمو سنوي مركب بلغ 20.1% تقريباً. وقد ارتفعت أصول القطاع في عام 2020 بأكثر من 25.8 مليون دولار أمريكي مقارنة بأصول عام 2019. وازدادت قيمة التسهيلات المالية المقدمة من شركات الإقراض المتخصصة التقليدية بشكل ملحوظ من حوالي 75.6 مليون دولار أمريكي في 2014 إلى 199.1 مليون دولار أمريكي في 2020 محققاً معدل نمو سنوي مركب بلغ 17.5% خلال 2014-2020 ومهيمنة على قطاع الإقراض المتخصص بحصة سوقية بلغت 79.9% في عام 2020.

وعلى الرغم من نمو إجمالي أصول الإقراض المتخصص في فلسطين، إلا أن عدد العملاء الذين حصلوا على خدمات الإقراض المتخصص في الدولة ازداد من حوالي 45 ألفاً في 2014 إلى ما يقرب من 68 ألفاً فقط في 2020. ومع أن عدد العملاء ارتفع بنسبة 51.2% خلال فترة الدراسة إلا أنه يبقى هامشياً مقارنة بعدد السكان الكلي في فلسطين.

وقد جاء نمو الإقراض المتخصص الإسلامي الأصغر متواضعا مقارنة بقرينه التقليدي. فقد

بلغ إجمالي التمويل الأصغر الإسلامي المقدم للعملاء 50.7 مليون دولار أمريكي فقط في 2020، وهو أكثر من ضعف قيمته الأولية في عام 2014 والبالغة 21.3 مليون دولار أمريكي. تمثل هذه الزيادة معدل نمو سنوي مركب حوالي 15.6%. وخلافاً لما لوحظ من إقبال على المنتجات الإسلامية في قطاعات أخرى من صناعة الخدمات المالية الفلسطينية، يبدو أن هناك اتجاهًا تنازلياً لاستهلاك منتجات الإقراض المتخصص الإسلامي، حيث انخفضت حصته في السوق¹⁴ من 22% في 2014 إلى 20.3% في عام 2020، كما هو موضح في الشكل (18)، مما يشير إلى إمكانية وجود عوائق بنيوية تؤثر سلباً على هذا القطاع، الأمر الذي يدعو لتحرك عاجل لتغيير الوضع وإيجاد حلول للمشاكل الحالية لدفع هذا القطاع نحو النمو مجدداً.

الشكل 18: الحصة السوقية للإقراض المتخصص (التمويل الأصغر) الإسلامي - إجمالي التمويل للعملاء



المصدر: إحصاءات سلطة النقد الفلسطينية

يمكن أن يعزى الأداء المتواضع للإقراض المتخصص الإسلامي لعدد من العوامل، منها نقص الوعي بين العملاء بالمنتجات الإسلامية، وارتفاع تكلفة التمويل على العملاء¹⁵ والتكاليف المرتفعة للعمليات وإجراءات التشغيل الأكثر صعوبة، والتسويق الضعيف نسبياً للمنتجات الإسلامية من قبل المؤسسات العاملة في السوق (لأنه قد يكون من الأسهل على موظفيهم بيع المنتجات التقليدية) والانتشار المحتمل للمفاهيم الخاطئة بين الجمهور حول الامتثال الشرعي لنموذج النافذة.

14- من حيث إجمالي التمويل للعملاء

15- خلال فترة الدراسة، بلغ متوسط تكلفة التمويل لقطاع التمويل الأصغر 21% سنوياً

الجدول 7: عدد شركات الإقراض المتخصصة والفروع والعملاء

السنة	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
عدد شركات التمويل الأصغر							
الإقراض المخصص التقليدي ¹⁶	1	3	2	2	4	5	5
الإقراض المخصص المزدوج ¹⁷	5	3	4	4	2	3	3
الإجمالي	6	6	6	6	6	8	8
عدد الفروع							
الإقراض المخصص التقليدي	0	22	19	18	17	44	43
الإقراض المخصص المزدوج	53	49	64	65	64	56	53
الإجمالي	53	71	83	83	81	100	96
عدد العملاء ¹⁸							
الإقراض المخصص التقليدي	36,236	42,418	57,956	62,854	59,071	69,311	63,057
الإقراض المخصص الإسلامي	8,916	9,171	9,866	9,354	6,387	6,146	4,970
الإجمالي	45,152	51,589	67,822	72,208	65,458	75,457	68,027

المصدر: إحصاءات سلطة النقد الفلسطينية

وقد تقلص انتشار الإقراض المخصص الإسلامي خلال فترة الدراسة بشكل ملحوظ. فعند المقارنة بين الإقراض المخصص التقليدي والإسلامي نجد أن قاعدة عملاء الإقراض المخصص الإسلامي قد انخفضت بنسبة 44.3% خلال فترة الدراسة، بينما نما عدد عملاء الإقراض المخصص التقليدي بنسبة 74%. وقد أدى هذا الانخفاض الكبير في عملاء الإقراض المخصص الإسلامي إلى انخفاض أصول الإقراض المخصص الإسلامي.

أما من حيث عدد المؤسسات العاملة في القطاع، فيبدو أن قطاع الإقراض المخصص حقق تقدماً جيداً، حيث لم تكن هناك سوى ست مؤسسات مرخصة للإقراض المخصص في عام

¹⁶- تقدم منتجات التمويل الأصغر التقليدي فقط
¹⁷- تقدم منتجات التمويل الأصغر التقليدي والإسلامي
¹⁸- الحاصلين على تمويل

2014 وارتفع عدد هذه المؤسسات ليصبح ثمان مؤسسات عاملة في القطاع في نهاية 2020. وارتفع عدد فروع مؤسسات الإقراض المتخصص من 53 فرعاً في عام 2014 إلى 96 فرعاً في عام 2020، مما حسن من إمكانية الوصول إلى منتجات الإقراض المتخصص بمعدل نمو سنوي مركب بلغ حوالي 11.4%.

وقد ساهمت الزيادة في عدد المؤسسات والفروع في تسهيل الوصول لمنتجات الإقراض المتخصصة الإسلامية، حيث قدم حوالي 55% من فروع الإقراض المتخصصة في فلسطين منتجات إسلامية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية خلال فترة الدراسة. ويتم تقديم هذه المنتجات حالياً من قبل 3 مؤسسات فقط من أصل 8 مؤسسات إقراض متخصصة مرخصة في فلسطين بينما توقفت مؤسستان عن تقديم المنتجات الإسلامية، إلا أنه مازال لديهما رصيد قائم للمحفظة الإسلامية.

كما لاقى القطاع صعوبة في تحقيق مستوى مقبول من الكفاءة. فقد وصل متوسط نسبة التكلفة إلى الدخل في قطاع الإقراض المتخصصة إلى 84% خلال فترة الدراسة (وهو أعلى بكثير من متوسط نسبة التكلفة إلى الدخل لقطاع الصيرفة). وعلى الرغم من انخفاض هذه النسبة بشكل كبير (من 137% عام 2014 إلى 70% في عام 2020) فإنه لا يزال يشير إلى أن قطاع الإقراض المتخصصة الإسلامي في فلسطين يعاني من مشاكل تشغيلية مع وجود الكثير من التكاليف والنفقات التشغيلية، الأمر الذي انعكس سلباً على ربحيته.

أما فيما يتعلق بمعرفة العاملين في صناعة الإقراض المتخصصة الإسلامي ومهاراتهم وقدراتهم، فإن القطاع يعاني من وجود فجوات معرفية واسعة في مجال الخدمات المالية الإسلامية. فقد أظهر تحليل المعرفة والمهارات والقدرات تدني مستويات المعرفة في مفاهيم وأشكال التمويل الإسلامي والمنتجات المالية ومخاطر التمويل. كما وُجدت فجوات واسعة في المهارات المتعلقة بتسعير المنتجات الإسلامية والتحليل المالي والأنظمة المالية الإسلامية وأدواتها. وتم تحديد فجوات متوسطة في مستويات المعرفة المتعلقة بقواعد ولوائح التمويل الإسلامي، وعقود التمويل، وتقاسم المخاطر، والأسواق الإسلامية، وأنواع/أدوات الاستثمار الإسلامي، ومنهجيات التسعير ومخاطر الاستثمار. يتبين مما سبق ذكره أن قطاع الإقراض المتخصصة الفلسطيني يحتاج إلى جهود شاملة لبناء معرفة وقدرات ومهارات العاملين فيه مما يبرز الحاجة الماسة لتصميم برامج تدريبية لمعالجة الفجوات التي تم تحديدها.

الأطر القانونية والتنظيمية والإشرافية

يخضع قطاع الإقراض المتخصصة لإشراف سلطة النقد الفلسطينية، وينظم قانون المصارف

رقم 9 (2010) أنشطة وأعمال الإقراض المتخصص في فلسطين. في الواقع، تنص المادة 2.2 من قانون المصارف على أن أحكام هذا القانون تنطبق على كل من المصارف المرخصة و«مؤسسات الإقراض المتخصصة». تم إصدار المرسوم الرئاسي رقم 132 في عام 2011 (والذي تضمن قسماً خاصاً بالحوكمة الشرعية لمؤسسات الإقراض المتخصصة الإسلامي) والتعليمات رقم 3 عام 2016 لتوفير المزيد من الوضوح بشأن المتطلبات القانونية لترخيص ومراقبة مؤسسات الإقراض المتخصصة في البلاد.

فيما يتعلق بالأطر التنظيمية والإشرافية، تعتمد سلطة النقد الفلسطينية نهجاً موحداً قائماً على تحليل المخاطر لتنظيم مؤسسات الإقراض المتخصصة والإشراف عليها. وقد أصدرت سلطة النقد الفلسطينية التعليمات رقم 04 (2017) والتي تضمنت «دليل القواعد والممارسات الفضلى لحوكمة مؤسسات الإقراض المتخصصة». وقد فرض المبدأ الثامن من الدليل متطلبات حوكمة شرعية على المؤسسات التي تقدم خدمات التمويل الإسلامي مشابهة لتلك المفروضة على المصارف الإسلامية (على سبيل المثال، يجب أن تملك كل مؤسسة إقراض متخصصة هيئة رقابة شرعية خاصة بها، ومراقب شرعي).

وقد عملت سلطة النقد ضمن الإطار التنظيمي الحالي لمؤسسات الإقراض المتخصصة على تخفيف العبء المالي على هذه المؤسسات.. حيث سمحت سلطة النقد الفلسطينية لمؤسسات الإقراض المتخصصة التي تقدم منتجات مالية إسلامية استخدام نموذج هيئة الرقابة الشرعية المشتركة، بشرط الامتثال للمتطلبات التي حددتها السلطة بخصوص هيئات الرقابة الشرعية في مؤسسات الإقراض المتخصصة الإسلامية. كما يمكن للمدقق الداخلي القيام بوظيفة المراقب الشرعي (شريطة أن يكون مؤهلاً وموافقاً لمتطلبات تعيين المراقب الشرعي) للتخفيف من التكاليف على المؤسسة.

سوق رأس المال الإسلامي

سوق الأوراق المالية

بدأ سوق رأس المال في فلسطين عام 1995 عندما تم إنشاء سوق فلسطين للأوراق المالية كشركة خاصة، حيث تمت أول جلسة للتداول في السوق المالي عام 1997. وقد تم توقيع اتفاقية تشغيل مع السلطة الوطنية الفلسطينية ممثلة بوزارة المالية، حيث خضعت سوق فلسطين للأوراق المالية لإشراف وزارة المالية الفلسطينية منذ إنشائها حتى عام 2004 حين تم إنشاء هيئة سوق رأس المال الفلسطينية. منذ ذلك الحين، خضع سوق رأس المال للرقابة والإشراف والتنظيم من قبل الهيئة، حيث تمكنت الهيئة من إحراز تقدم ملموس في هذا

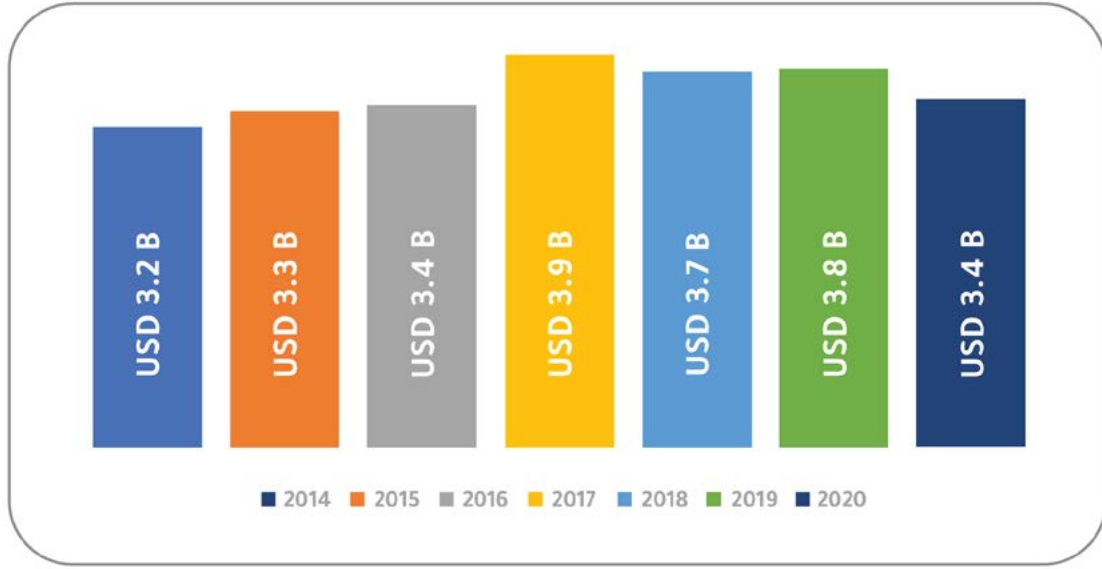
المجال عن طريق إصدار التراخيص اللازمة والإشراف على جميع الأنشطة المتعلقة بقطاع سوق رأس المال الناشئ في فلسطين ومراقبتها بشكل حصيف، بما في ذلك الاكتتابات الأولية العامة والثانوية، وعمليات زيادة رأس المال.

وقد كان لانضمام فلسطين لعضوية المنظمة الدولية لهيئات الأوراق المالية («IOSCO») من خلال هيئة سوق رأس المال الفلسطينية في العام 2013 الأثر الإيجابي على المساعي المستمرة للهيئة نحو تطبيق المعايير الدولية وأفضل الممارسات التي وضعتها المنظمة الدولية لهيئات الأوراق المالية والمتعلقة بتعزيز البيئة التنظيمية وتحسين حماية المستثمرين والحد من المخاطر التنظيمية في السوق.

أما بالنسبة لحركة سوق الأوراق المالية، خلال السنوات الماضية فنجد ان القيمة السوقية للشركات المدرجة في سوق فلسطين للأوراق المالية لم ترتفع بشكل كبير. فقد ارتفعت القيمة السوقية من حوالي 3.2 مليار دولار أمريكي في 2014 إلى 3.9 مليار دولار أمريكي في 2017، لتتخفض بعد ذلك إلى 3.4 مليار دولار أمريكي فقط في عام 2020 وهو ما يعادل معدل نمو سنوي مركب ضعيف نسبياً وقدره 1% خلال فترة الدراسة¹⁹. وبلغت نسبة القيمة السوقية إلى الناتج المحلي الإجمالي لفلسطين في 2020 حوالي 20%، وهي نسبة أقل بكثير من المتوسط العالمي البالغ¹⁹ 911.9% ومتوسط العالم العربي الذي كان حوالي 49% (البنك الدولي، 2018)

19 - خلال فترة الدراسة، كان عدد الشركات المدرجة في سوق فلسطين للأوراق المالية ثابتاً تقريباً وبلغ 48 شركة.

الشكل 19: القيمة السوقية للشركات المدرجة في سوق فلسطين للأوراق المالية



المصدر: هيئة سوق رأس المال الفلسطينية

يعد مؤشر القدس مؤشراً رئيسياً لسوق فلسطين للأوراق المالية، حالياً، يضم هذا المؤشر 15 شركة مدرجة موزعة على عدد من قطاعات الأعمال. ويتم عادة تغيير الشركات المدرجة في هذا المؤشر في بداية كل عام لتضمين الشركات الأكثر نشاطاً من حيث قيمة الأسهم المتداولة، وكمية الأسهم المتداولة، وإجمالي عدد المعاملات، وعدد أيام التداول، ونسبة دوران الأسهم، والقيمة السوقية للشركات في نهاية العام السابق. ولم تنجح المحاولات السابقة لإيجاد مؤشر إسلامي في فلسطين بسبب عدم التوصل الى توافق حول آلية إدراج الشركات في المؤشر على أنها شركات متوافقة مع أحكام الشريعة. إلا أن الهيئة العليا للرقابة الشرعية وبالتعاون مع الإدارة العامة للأوراق المالية وبورصة فلسطين تقوم بإعداد الضوابط العامة اللازمة لإصدار مؤشر إسلامي للشركات المدرجة في بورصة فلسطين.

الصكوك

تعتبر الصكوك من أبرز الأدوات المالية الإسلامية التي توفر بديلاً متوافقاً مع أحكام الشريعة لسندات الدين ووسيلة فعالة لتجميع الأموال وجذب المدخرات الوطنية بطرق متوافقة مع أحكام الشريعة. وتساعد الصكوك في توفير السيولة اللازمة لمختلف المشاريع، سواء كانت على الصعيد الحكومي/شبه الحكومي أو على صعيد الشركات أو لتلبية حاجات التنمية المستدامة كما هو الحال في الصكوك الخضراء. وتلعب الصكوك دوراً هاماً

في مساعدة المؤسسات العاملة في مجال الخدمات المالية الإسلامية على إدارة سيولتها عبر توفير أدوات استثمار إسلامية قابلة للتداول، بما يوسع قاعدتي الأسواق الأولية والثانوية لرأس المال وتطويرها وتنشيطها بشكل عام.

وعلى الرغم من أهمية الدور الذي تلعبه الصكوك على مختلف الأصعدة، إلا أن سوق رأس المال في فلسطين يفتقد لهذه الأداة المهمة بسبب مجموعة من العوامل المتعلقة بغياب الأطر التشريعية والقانونية المنظمة لعمليات إصدار وتداول الصكوك وحماية حقوق حامليها. هذا وقد أكدت كل من هيئة سوق رأس المال وسلطة النقد على رغبتها في تأسيس البيئة القانونية والتنظيمية الضرورية لإصدار الصكوك لما يرونها من أهميتها.

الصناديق الاستثمارية

كما الصكوك، تلعب الصناديق الاستثمارية الإسلامية دوراً هاماً في توجيه الاستثمارات ورؤوس الأموال المحلية والعالمية نحو تمويل المشاريع الاقتصادية. وتبرز أهمية الصناديق الاستثمارية بشكل عام لقدرتها على استقطاب أموال صغار المستثمرين وتوفير ميزات استثمارية وعوائد أفضل من تلك المقدمة من المؤسسات العاملة في القطاعات الأخرى. وعلاوة على دورها كأداة للمساعدة في إدارة سيولة المؤسسات المالية الإسلامية، تلعب الصناديق الاستثمارية دوراً هاماً في تفعيل أسواق رأس المال وتطويرها وزيادة حجم التداول فيها.

وعلى الرغم من أن القانون الحالي يسمح بإنشاء صناديق استثمارية وفق مواد الفصل السادس من قانون الأوراق المالية رقم 12 لعام 2004، هناك غياب عام لصناديق الاستثمار في البلاد. وقد يعود ذلك لعدة عوامل من أهمها: قلة الخبرات، ارتفاع تكلفة إنشاء الصناديق الاستثمارية، قلة مجالات الاستثمار التي توفر التنوع المطلوب لتوزيع المخاطر بشكل ملائم (خصوصاً الأصول عالية السيولة مثل الصكوك)، قلة الطلب (والذي يمكن أن يعزى إلى قلة الوعي بهذه الأداة الاستثمارية على مستوى الصناعة)، بالإضافة طبعاً إلى الظروف الجيوسياسية التي أثرت بشكل كبير على هذا القطاع من الأعمال حتى الآن.

الأطر القانونية والتنظيمية والإشرافية

كما هو الحال في العديد من القطاعات المالية غير المصرفية في فلسطين، شهد سوق رأس المال الفلسطيني مرحلة تطور وإعادة تنظيم مع بدء عمل هيئة سوق رأس المال الفلسطينية. فشهد عام 2004 إصدار قانونين متعلقين بسوق رأس المال وهما قانون

الأوراق المالية رقم 12 وقانون هيئة سوق رأس المال رقم 13. شمل قانون الأوراق المالية عدداً من الأحكام المتعلقة بإصدار وامتلاك وتداول وتسجيل أنواع مختلفة من الأدوات المالية بما في ذلك الأسهم والسندات ووحدات الاستثمار في الصناديق والمشتقات المالية وغير ذلك من الأمور. بالإضافة إلى تلك القوانين، تم إصدار مجموعة من التعليمات والتعاميم التنظيمية التي تنظم عمل أنشطة سوق رأس المال وتوفر المتطلبات التنظيمية المتعلقة بالإصدار والإفصاح والمراقبة والترخيص وأنشطة التداول وما إلى ذلك.

وعلى الرغم من وجود الأطر القانونية النازمة لأسواق رأس المال في فلسطين، لم تتطرق أي منها إلى ذكر الأوراق المالية المتوافقة مع أحكام الشريعة. فعلى سبيل المثال، لم يتم ذكر الصكوك ضمن قانون الأوراق المالية وهو القانون الأساسي الذي يحكم أسواق رأس المال. ومن الطبيعي أن يشكل غياب الأطر القانونية حاجزاً أمام إصدار الصكوك التي تعتبر ضرورية لتأسيس وتطوير البنية التحتية لسوق رأس المال الإسلامي في فلسطين. بالإضافة إلى ذلك، لا يوجد بعد أطر قانونية أو تنظيمية للسماح بعمليات تشفير الأصول وعمليات التخصيص الإلكتروني²⁰ ذات الصلة. ومع تزايد القبول الدولي على استخدام الأصول المشفرة، فإن معالجة هذه الفجوة القانونية من قبل الهيئة في الوقت المناسب أصبح أمراً مهماً للغاية. وقد يساعد هذا أيضاً سوق فلسطين للأوراق المالية في الحصول على ميزة تنافسية على أسواق رأس المال في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ومن المحتمل أن تصبح مركزاً إقليمياً متخصصاً بهذا المجال.

وتظهر هناك حاجة إلى وجود إطار تشريعي وتنظيمي محفز لتطوير سوق رأس المال الفلسطيني. على وجه الخصوص، تطوير مؤشر لأسهم الشركات المتوافقة مع أحكام الشريعة بحيث يجذب المستثمرين المحليين والأجانب إلى السوق المالي الفلسطيني. كما يجب العمل على ضمان الحياد الضريبي في منتجات أسواق رأس المال الإسلامية من خلال مساواة المعاملة الضريبية للعائد على الصكوك بالمعاملة الضريبية الخاصة بالسندات التقليدية بالإضافة إلى تحقيق الحياد الضريبي لمصدري الصكوك والمستثمرين. ويعد استخدام الصكوك من قبل الحكومات أمراً ضرورياً لتنويع مصادر تمويل الحكومة ولتطوير منحى عائد طويل الأجل (Long-term Yield Curve) ولتطوير سوق الصكوك للشركات، وكذلك لتعزيز الشفافية والكفاءة في تسعير الأصول (بنك التنمية الإسلامي والبنك الدولي، 2016).

20 - التخصيص الإلكتروني (Tokenisation) يعني تحويل الأصول المادية القابلة للتداول إلى حصص الكترونية (Security Tokens) تمثل ملكية الشخص لحصة محددة من تلك الأصول بشكل رقمي.

التمويل الاجتماعي الاسلامي

يُعرّف مجلس الخدمات المالية الإسلامية (2019) التمويل الاجتماعي الإسلامي بأنه «أنشطة التمويل المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية والتي يتم القيام بها لأغراض غير ربحية و/أو رفاهية المجتمع». وتشمل مؤسسات التمويل الاجتماعي المؤسسات الوقفية

(أي المؤسسات التي أقيمت كأوقاف)، والمؤسسات الإسلامية والمنظمات غير الحكومية التي تجمع أموال التضامن الاجتماعي كالتبرعات والزكاة.

ويعتبر التمويل الاجتماعي الإسلامي وسيلة فعالة للمساهمة في تحقيق التمكين والتكافل الاقتصادي، ولكنه لم يستغل بشكل كامل بعد. فبما يملكه من تنوع في أساليبه، سواء كان تمويلًا خيرياً (غير ربحي) قائم على التبرعات (كالقرض الحسن والصدقات والزكاة والوقف)، أو تمويلًا اجتماعيًا برسوم بسيطة تراعي الجوانب الاجتماعية (سواء من خلال الإقراض المباشر أو التبرعات).

في كثير من دول العالم، اقتصرَت أنشطة التمويل الاجتماعي، إلى حد كبير، على مبادرات المسؤولية الاجتماعية للشركات الكبيرة، ولكنها لا تعتبر جزءاً من صناعة الخدمات المالية الإسلامية. ومع ذلك، فإن تكامل التمويل الاجتماعي مع الأنشطة التجارية يمكن أن يغذي روح المبادرة، وهو المفتاح لتمكين بعض شرائح المجتمع من الخروج من دائرة الفقر، حيث لا يتوفر للأشخاص الذين يعيشون تحت خط الفقر ما يكفي من المال للادخار وفتح حساب مصرفي. يمكن للتمويل الاجتماعي الإسلامي أن ينقل تلك الفئة المهمشة مالياً إلى شبكة أمان اجتماعي من خلال الزكاة والصدقة والوقف لتقلّصهم من حد الكفاف إلى حد الكفاية بحيث يصبحون مكتفين ذاتياً وقادرين على الادخار والاستثمار، بما يمكنهم مالياً ويجعلهم مساهمين في الزكاة والصدقات بعد أن كانوا من مستحقيها.

ويرى مجلس الخدمات المالية الإسلامية أن مؤسسات التمويل الاجتماعي الإسلامي يمكنها أن تلعب دوراً مهماً في دعم الشمول المالي. وبالتالي فإن إدراج التمويل الاجتماعي الإسلامي، والذي يهدف إلى دعم مبادرات الشمول المالي، في صناعة الخدمات المالية الإسلامية يمكن أن يرفع من مستوى الرفاه الاجتماعي والاقتصادي، ويعزز الشمول المالي والاستقرار المالي العام من خلال جلب أنشطة التضامن الاجتماعي داخل النطاق التنظيمي.

يمكن للتمويل الاجتماعي الإسلامي أن يعزز إعادة توزيع الدخل وتفعيل المشاركة في الاستفادة

من التنمية الاقتصادية. فبإمكانه أن يلعب دورًا مهمًا في المساعدة على تحقيق هدفين من أهداف التنمية المستدامة التي حددتها الأمم المتحدة والمتمثلين في إنهاء الفقر المدقع على مستوى العالم بحلول عام 2030 وتعزيز الرخاء المشترك عبر زيادة دخل نحو 40% من سكان العالم. إن مؤسسات وأدوات التمويل الاجتماعي الإسلامي متجذرة في إعادة توزيع الدخل والعمل الخيري. يمكن لمثل هذه المساهمات، التي تشمل القروض الحسنة والزكاة والصدقات، تلبية الاحتياجات الأساسية للفقراء والمعدمين وإنشاء شبكة أمان اجتماعي. تعتبر أداة الوقف الإسلامي مثالية لإنشاء الأصول والحفاظ عليها بشكل يضمن استمرار تدفق الموارد لدعم خدمات التعليم والرعاية الصحية والحاجات الاجتماعية الأخرى. يمكن لهذه المؤسسات الإسلامية أن تلعب دوراً حاسماً في تحقيق الرؤية العالمية لتوليد فرص كافية لكسب الدخل، مع ضرورة الاستثمار في آفاق تنمية الأفراد من خلال تحسين نطاق ونوعية التعليم والرعاية الصحية والصرف الصحي، وحماية الفقراء والضعفاء من مخاطر البطالة المفاجئة، والجوع والمرض والجفاف والمصائب الأخرى. من المؤكد أنه يمكن لهذه الإجراءات أن تعزز الرخاء المشترك بشكل كبير وتحسن رفاهية الفئات الأقل ثراءً (بنك التنمية الإسلامي والبنك الدولي، 2016).

يتمثل أحد تحديات التمويل الاجتماعي في أن عملية جمع الأموال ودفعها لمستحقيها ومصارفها الشرعية بصورة نقدية يجعلها عرضة للخطأ والاحتيال والاختلاس. ولعل من أفضل الحلول في إدارة هذه الأموال هو توجيه دفع التبرعات عبر الحسابات المصرفية أو الدفع عبر تطبيقات الهاتف المحمول والتي قد تكون مدعومة أيضاً بواسطة تقنية البلوك تشين حيث سيؤدي ذلك إلى تقليل حدوث الاحتيال وخدمة الشمول المالي بشكل أكبر.

يمكن أن تقدم التقنيات المالية حلاً متكاملاً لسلسلة قيمة الزكاة بأكملها والتي تشمل تحصيل أموال الزكاة وتوزيعها وتحسين القدرة على تحديد مصارفها الشرعية والمستفيدين. كما يمكن للتكنولوجيا تسهيل استقطاب المزيد من متبرعي الزكاة والصدقات. وتقدم إندونيسيا مثالاً فعالاً على ذلك حيث أطلق مجلس الزكاة الوطني بوابة متكاملة («BukaZakat») للأوقاف والعمل الخيري ودفع الزكاة. بالإضافة إلى ذلك، دخلت العديد من الوكالات ذات الصلة بالزكاة في شراكة مع شركات تكنولوجيا مالية متخصصة في المدفوعات لتوفير قنوات للحصول والدفع.

إن تطوير قطاع الخدمات المالية الإسلامية على أسس متينة أصبح ضروريا لزيادة مساهمته في تعزيز التنمية الاقتصادية الشاملة والازدهار المشترك. وعليه يجب العمل على تطوير السياسة العامة وتحسين المنتجات المعروضة وتشجيع ريادة الأعمال وإيجاد وتطوير إطار تنظيمي ورقابي سليم. وتمثل زيادة عدد المؤسسات المالية غير المصرفية الإسلامية وتنويعها وتعزيز منتجاتها وخدماتها تحديان رئيسيان على جانب العرض. علاوة على ذلك، تشكل الحاجة إلى إطار تنظيمي وضريبي وتمكيني متوازن يعزز الاستثمارات عبر الحدود في قطاع المؤسسات المالية غير المصرفية الإسلامية تحدياً رئيسياً آخر في هذا الجانب. أما أهم التحديات القائمة من جهة الطلب، فتتلخص في وجود مستويات متدنية من المعرفة المالية حول المنتجات والخدمات التي تقدمها المؤسسات غير المصرفية الإسلامية؛ بالإضافة إلى وجود الحواجز الثقافية والاجتماعية والمادية؛ والحاجة إلى زيادة وتعزيز ممارسات حماية المستهلك؛ علاوة على التحديات المتعلقة بالسمعة والمصادقية مما يعوق من تطور المؤسسات غير المصرفية الإسلامية (بنك التنمية الإسلامي والبنك الدولي، 2016).

تطوير الأطر القانونية والتنظيمية والسياسات الداعمة

- إنشاء لجنة تنسيقية لتطبيق الإطار الاستراتيجي لتطوير الخدمات المالية الإسلامية باعتباره جزءاً من استراتيجية الشمول المالي. ستعمل هذه اللجنة على تنسيق جهود سلطة النقد وهيئة سوق رأس المال من جهة والجهات الحكومية من جهة أخرى لترجمة هذا الإطار الاستراتيجي إلى خطة عمل واضحة يتم تنفيذها ضمن زمن محدد مع تحديد عوامل قياس فعاليتها ومدى تقدمها في تحقيق أهدافها وتحويلها إلى سياسات قابلة للتنفيذ تساعد في تطوير النظام البيئي للخدمات المالية الإسلامية في فلسطين.
- تطوير القوانين والتشريعات اللازمة لخلق بيئة داعمة لتطوير الخدمات المالية الإسلامية مع الأخذ بعين الاعتبار معايير بازل وهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ومجلس الخدمات المالية الإسلامية.
- توضيح مقتضى قانون التأجير التمويلي لتمكين المصارف الإسلامية من استخدام عقود التأجير التمويلي الإسلامية. حيث يوصى بالتعاون بين هيئة سوق رأس المال وسلطة النقد والجهات ذات العلاقة مثل وزارة الأراضي والمواصلات، وسلطة الأراضي

وغيرها من المؤسسات ذات الصلة، لوضع إجراءات واضحة لتسهيل تسجيل عقود التأجير التمويلي الخاصة بالمصارف الإسلامية وفق متطلبات قانون التأجير التمويلي الفلسطيني.

- تطوير التشريعات الخاصة بالتأمين التكافلي كجزء من مشروع قانون التأمين الذي يتم إعداده حالياً من قبل هيئة سوق رأس المال. على أن تنظم اللوائح الأمور المتعلقة بالحوكمة الشرعية، الضوابط التشغيلية، وكفاية رأس المال، وإدارة المخاطر، وحقوق حملة وثائق التأمين واحتساب الفائض وتوزيعه، وأنواع الأصول وأدوات الاستثمار، والتقارير الرقابية، والبيانات المالية الإضافية والإفصاحات المتعلقة بصندوق التأمين التكافلي وما إلى ذلك. كما يجب أن تتضمن اللائحة شروط تحديد رسوم الوكالة التي تتقاضاها شركات التأمين التكافلي، ومن يتحمل تكلفة وسطاء التأمين (الشركة أم صندوق التكافل)، والقواعد المتعلقة بالقرض المقدم من شركة التكافل إلى صندوق التكافل وكيفية سداده.
- تصميم السياسات التي توازن بين حماية حقوق المشاركين والحاجة إلى تسعير فعال، وملاءة أكبر، واستدامة مالية للمشغلين والإفصاحات ذات الصلة.
- إصدار التعليمات اللازمة للسماح باستخدام حلول تكنولوجيا مالية فعالة وآمنة للقيام بالتحقق الإلكتروني من العملاء الجدد «اعرف عميلك» وأتمتة عملية تسجيل العملاء الجدد وتبني سياسة «الصيرفة المفتوحة - Open Banking» لتسهيل أتمتة المنتجات والخدمات المالية.
- النظر في التشريعات الضريبية لضمان الحياد الضريبي بين المنتجات والخدمات المالية التقليدية والإسلامية. ويمكن تنفيذ ذلك عبر إجراء تحليل تفصيلي للمنتجات المالية والاستثمارية الإسلامية القائمة/المحتملة التي تقدمها المؤسسات المالية الإسلامية (بما في ذلك المصارف، ومؤسسات الإقراض المتخصصة، وشركات التأمين التكافلي، والتأجير التمويلي، وأدوات سوق رأس المال والأوراق المالية بما في ذلك الصكوك) وإجراء اختبارات تطبيقية حول متطلبات الضرائب المحلية لتحديد نقاط الخلاف، والتي منها على سبيل المثال لا الحصر: ازدواج الرسوم على منتجات تمويل العقارات من مباني وأراضي والازدواج الضريبي على منتجات تمويل السيارات (ضريبة القيمة المضافة ورسوم التسجيل) وكيفية احتساب الضرائب على شركات التأمين التكافلي ومعالجة فائض صندوق التكافل وسرعة استرداد أموال ضريبة القيمة المضافة من وزارة المالية ومن ثم صياغة التعديلات اللازمة للقوانين/اللوائح/الأوامر الضريبية القائمة لضمان صحة المعالجات الضريبية للمنتجات والخدمات المالية الإسلامية.

- إصدار تعليمات حول كيفية إصدار مؤشر إسلامي مع وضع معايير تصنيف شرعية ومحاسبية لتقييم الشركات المدرجة في هذا المؤشر. ويلعب هذا المؤشر دوراً جوهرياً في مساعدة المستثمرين على تحديد الأوراق المالية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية وقياس أداء السوق الإسلامية.
- تخفيف شرط إدراج الشركات في سوق فلسطين للأوراق المالية لتسهيل إدراج عدد أكبر من الشركات، مما يساعد في دفع عجلة السوق وتوفير خيارات أكبر للاستثمار في الأسهم.
- وضع الأطر القانونية والضريبية التمكينية لإصدار وتداول الصكوك²¹ عبر إصدار تشريع خاص بها، يضع الأسس القانونية لإصدار الصكوك السيادية وشبه السيادية والبلديات وتلك الخاصة بالشركات²². على أن يتم التطرق إلى الإطار القانوني لهذه الصكوك وصور التعامل بها لأغراض الدين العام وإدارة النقد. علاوة على ذلك، ينبغي أن يحدد هذا الإطار معايير الحوكمة الشرعية المتعلقة بإصدار الصكوك، ومعاملاتها الضريبية، ومتطلبات إصدارها وإدارتها، وطبيعة الشركة ذات الغرض الخاص اللازمة لإصدارها، وكيفية احتساب عائداتها، وكيفية إنفاق واستثمار الأموال التي تم جمعها من الإصدار. هذا بالإضافة لتحديد التزامات الجهات المصدرة، بما في ذلك الحكومة الفلسطينية والشركات، في حالة تخلف الشركة ذات الغرض الخاص عن الدفع. كما يجدر الإشارة إلى ضرورة اتخاذ الإجراءات الضرورية للتأكد من ألا تتجاوز تكلفة إصدار الصكوك تكلفة إصدار السندات التقليدية.
- وضع التعليمات اللازمة لعمليات الصكوك بما في ذلك إصدارها وتحصيلها إلكترونياً وإدراجها في سوق الأوراق المالية وتداولها وإطفائها (أو تسويتها).
- خلق البيئة المشجعة لإصدار صكوك التجزئة للمستثمرين الصغار.
- تطوير البنية التحتية اللازمة لإصدار سندات خزينة إسلامية (Islamic Treasury Bills)²³.
- إعادة النظر في المتطلبات التشريعية ورأس المال المطلوب لإنشاء الصناديق الاستثمارية، بما في ذلك تعديل مسودة تعليمات الصناديق الاستثمارية الحالية، لتتضمن قسماً خاصاً بتأسيس صناديق استثمار إسلامية مع بيان متطلبات الحوكمة الشرعية لها.

21 - أنشأت عدة بلدان مثل المملكة المتحدة، وتركيا، ولوكسمبورج، والأردن، وغيرها بيئة قانونية وضريبية تمكينية لإصدار الصكوك

22- يجب أن تشمل الشركات، على سبيل المثال لا الحصر، جميع أنواع مقدمي الخدمات المالية مثل المصارف، ومقدمي خدمات التكافل وإعادة التكافل، وشركات التأجير التمويلي، وغيرها.

23 - يمكن استخدام سندات الخزينة الإسلامية لتمويل نفقات السلطة الوطنية مباشرة وهي بخلاف الصكوك التي تستخدم عادة لمشاريع إنتاجية واستثمارية.

- وضع الأطر القانونية والتنظيمية والإشرافية التمكينية للأصول المشفرة التي من شأنها أن تُؤطر عمليات التحصيل الإلكتروني والأصول المشفرة بما يتوافق مع المعايير الدولية.
- إيجاد سياسات لتوفير حماية قوية للمستثمرين الصغار مع وضع متطلبات إفصاح صارمة فيما يتعلق بالاستثمار عن طريق منصات التمويل الجماعي.
- تطوير البيئة القانونية الضرورية لتنظيم عمل مؤسسات التمويل الاجتماعي الإسلامي. بحيث يتم توفير البيئة الداعمة للتمويل الاجتماعي ليستخدم كوسيلة مستدامة لتوفير تمويل «ميسور التكلفة» للفقراء.
- تطوير الإطار التنظيمي للوقف وخلق بيئة تنظيمية مرنة وتمكينية بشكل كافٍ تشمل كافة أنواع الوقف.
- تطوير وتقديم منتجات إدارة السيولة قصيرة وطويلة الأجل التي تضمن استقراراً أكبر للنظام المالي وتساعد المصارف الإسلامية على تنمية حصتها في السوق.
- تطوير مجموعة من الحلول لضخ السيولة الإسلامية قصيرة الأجل (من يوم واحد إلى عام) لمساعدة مقدمي الخدمات المالية الإسلامية المحليين في إدارة السيولة وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.
- تطوير (منصة للصكوك) باستخدام حلول تكنولوجية مالية قائمة على تقنية البلوك تشين بالتعاون بين كل من سلطة النقد وهيئة سوق رأس المال وسوق فلسطين للأوراق المالية ووزارة المالية لتأطير وتسهيل عملية إصدار الصكوك وتخصيصها إلكترونياً وتداولها في السوق الأولية والثانوية، مما يؤدي إلى تخفيض التكاليف المتعلقة بإصدارها وتداولها.

تعزيز أطر الحوكمة المؤسسية والشرعية

- البناء على ما تم إنجازه من قبل سلطة النقد و الهيئة والعمل على تطوير أطر الحوكمة الشرعية عبر اعتماد إجراء تدقيق شرعي خارجي دوري على المؤسسات المالية الإسلامية (بما في ذلك المصارف وشركات التأمين التكافلي ومؤسسات الإقراض المتخصص و التأجير التمويلي و التمويل الاجتماعي الإسلامية)، تماشياً مع معيار التدقيق رقم 6 الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية على أن يقدم المدقق الشرعي الخارجي نتائج عمله إلى الهيئة العليا للرقابة الشرعية ، مع الايضاح بان الهدف

من التدقيق الشرعي «التأكد من قيام إدارة المؤسسة المالية بتطبيق قرارات الهيئة العليا للرقابة الشرعية وقرارات هيئة الرقابة الشرعية للمؤسسة» و ليس مراجعة القرارات الشرعية نفسها لان هذا من اختصاص الهيئة العليا للرقابة الشرعية.

- وضع الإجراءات اللازمة لمنح هيئات الرقابة الشرعية الاستقلالية التامة عن المؤسسات المالية وجعل قراراتها ملزمة لهذه المؤسسات. وذلك بهدف تعزيز دور هيئة الرقابة الشرعية وقدرتها على اصدار أحكامها وفتاواها الشرعية وفق ما تقتضيه ضوابط الاجتهاد وما تتطلبه شروط الافتاء. وتحرير هيئة الرقابة الشرعية من اي ضغوطات مادية أو معنوية قد تؤثر سلبا على عملها أو موضوعية قراراتها، والنأي بها عن موضع الشك والريبة بما يحقق الهدف الأساسي من إنشائها ألا وهو حفظ المؤسسة عن المخالفات الشرعية وبالتالي تطوير أدائها.
- السماح لمؤسسات الإقراض المتخصصة الإسلامية بالانتفاع من خدمات شركات خارجية متخصصة بتقديم خدمات تقييم التوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية والتدقيق الشرعي لتوفير سوق أكثر كفاءة وتخفيف تكاليف هذا النوع من التدقيق على المؤسسات العاملة في القطاع.
- تقديم تعاريف وشرح مفصل لمعايير التدقيق المعتمدة ونطاقها ومتطلباتها وفقاً للمعايير المعتمدة من قبل هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ومجلس الخدمات المالية الإسلامية.
- تطوير دور الهيئة العليا للرقابة الشرعية من المراجعة والمصادقة على كل منتج من منتجات المؤسسات المالية الإسلامية إلى تقديم توجيهات إرشادية لكل نوع من أنواع المنتجات، حيث يمكن المصادقة عليها من قبل هيئات الرقابة الشرعية الخاصة بالمؤسسات مع الالتزام بالتوجيهات المقدمة من قبل الهيئة العليا للرقابة الشرعية.
- إنشاء أرشيف خاص بقرارات الهيئة العليا للرقابة الشرعية ونشرها (عبر الانترنت) بحيث تتمكن الجهات الحكومية والمؤسسات العاملة في السوق من الاطلاع عليها.
- قيام الهيئة العليا للرقابة الشرعية بدعم وتوفير الأطر اللازمة لقيادة البحث والابتكار في تطوير المنتجات باعتباره أحد المجالات المهمة لنمو الصناعة.
- تنظيم نشر الإفصاحات الخاصة بالامتثال الشرعي ضمن التقارير المنتظمة التي تصدرها الشركات المدرجة في سوق فلسطين للأوراق المالية.

- تطوير إطار حوكمة سليم يدرك أهمية الثقة والمصادقية كمحركين رئيسيين يقوم عليهما التمويل الاجتماعي الإسلامي.
- توحيد التقارير المالية لمؤسسات التمويل الاجتماعي الإسلامية لتعزيز الشفافية.

دعم التحول الرقمي لصناعة الخدمات المالية الإسلامية

- العمل على استراتيجية رسمية داعمة للتكنولوجيا المالية في فلسطين بالتعاون بين سلطة النقد وهيئة سوق رأس المال وبالشراكة مع الجهات العاملة في السوق. تعمل هذه الاستراتيجية على خلق رؤية موحدة ومشتركة بين أصحاب المصلحة الرئيسيين حول دور التكنولوجيا المالية في البلاد مع التركيز على التكنولوجيا المالية الإسلامية ودورها في تطوير النظام البيئي للخدمات المالية الإسلامية.
- تشجيع المصارف الإسلامية لتبني استراتيجيات التحول الرقمي والبناء على ما تم عمله حتى الآن لخلق البيئة القانونية والتقنية اللازمة لتطوير قدراتها في مجال الصيرفة الرقمية.
- أتمتة ورقمنة عمليات التمويل الإسلامي باستخدام حلول تكنولوجيا مالية مبنية على أساس الحوسبة السحابية مما يجعلها أسرع وأكثر كفاءة وأقل تكلفة.
- تشجيع استخدام حلول التكنولوجيا التنظيمية (RegTech) والتكنولوجيا التأمينية (Insure-Tech) الجديدة لمساعدة شركات التأمين التكافلي على تحسين مدى انتشارها وتقليل تكاليفها التشغيلية وتكاليف اكتساب العملاء الجدد.
- السماح بتقديم خدمات تأمين رقمية (أي تقديم خدمات تأمين عن بعد) لإتمام عملية التعاقد بين الأطراف بشكل إلكتروني، حيث يمكن إضافة هذه الفقرة الى مشروع قانون التأمين الجديد.
- إصدار تعليمات وإجراءات خاصة بتقديم خدمات التأمين عبر الوسائل الرقمية (على أن تغطي هذه التعليمات عمل وسطاء التأمين أيضاً).
- مطالبة شركات التأمين التكافلي بوضع خطط خاصة بالأتمتة الرقمية لرفع مستوى التقنية المستخدمة لتقديم الخدمات الإلكترونية.
- إيجاد مركز معلومات رئيسي متخصص بتقديم المعلومات الخاصة بطلبي التأمين (التاريخ التأميني لكل شخص) ويمكن أن يتم وصله مع الشرطة ويتم الإشراف عليه

- إيجاد تطبيق لأتمتة عمليات بيع منتجات التأمين التكافلي، على أن يكون لهذا التطبيق القدرة على التواصل بشكل مباشر مع أنظمة تكنولوجيا المعلومات الخاصة بشركات التأمين التكافلي المحلية.
- تطوير حلول تقنية خاصة بالتأمين التكافلي الأصغر تُتيح لعامة الشعب الوصول إلى منتجات التأمين التكافلي رقمياً وبتكلفة منخفضة.
- تشجيع شركات التأجير التمويلي على تبني استراتيجية للتحويل الرقمي تعتمد على استخدام حلول التكنولوجيا التنظيمية والتكنولوجيا المالية الجديدة لتحسين مدى انتشارها وتقليل كل من تكاليف التشغيل وتكاليف اكتساب العملاء الجدد.
- إيجاد تطبيق لأتمتة عمليات التأجير التمويلي الإسلامية، على أن يكون لهذا التطبيق القدرة على التواصل بشكل مباشر مع أنظمة تكنولوجيا المعلومات الخاصة بشركات التأجير التمويلي المحلية.
- تطوير منصات التمويل الجماعي كحل للتمويل الأصغر وتمويل الشركات الناشئة عبر الاستثمار المباشر فيها عن طريق شراء الأسهم أو عبر تمويلها عن طريق المضاربة أو المشاركة أو الوكالة.
- النظر في إنشاء منصة متكاملة للتمويل الاجتماعي الإسلامي قائمة على تقنية البلوك تشين لضمان الشفافية وإمكانية تتبع جميع الأنشطة المتعلقة بجمع الأموال واستخدامها بهدف تعزيز ثقة المشاركين في المنصة.
- النظر في تطوير واستخدام العملات المشفرة بالإضافة إلى حلول الدفع الرقمية الأخرى لتسهيل عمليات الدفع.
- التأكد من أن الحلول المختارة متوافقة مع التشريعات الصادرة عن سلطة النقد وهيئة سوق رأس المال مع وجود مراقبة دقيقة ومباشرة من الجهات الرقابية على عمليات هذه الحلول وإصدار تقارير بصفة منتظمة حول مدى امتثالها للأنظمة، مما يعزز من ثقة المستخدمين والجهات الرقابية حول العالم بسلامة العمليات وامتثالها للقوانين والأنظمة.

تطوير المنتجات والخدمات المالية الإسلامية

- تشجيع المصارف الإسلامية على بذل المزيد من الجهود في مجال تطوير المنتجات لسد الفجوة مع المصارف التقليدية مع العمل على إدراج منتجات تمويلية مستندة الى صيغ مشاركة المخاطر (كالمشاركة والمضاربة) بدلاً من تقليد المنتجات التقليدية المستندة على صيغ الدين، وإدخال منتجات السحب على المكشوف الإسلامية للشركات والمتوفرة الآن في بعض الدول الاخرى.
- تشجيع شركات التأمين التكافلي على تحسين منتجاتها المطروحة من خلال دراسة إدخال منتجات التأمين التكافلي الأصغر ومنتجات تأمين تكافلي خاصة بمنتجات التمويل التي تقدمها مؤسسات الإقراض المتخصصة الإسلامية، بالإضافة الى التأمين على العقارات والمشاريع في حالة الحروب والكوارث عبر إيجاد صندوق خاص لهذا الموضوع (تتعاون فيه شركات التأمين التكافلي بالتنسيق مع اتحاد التأمين).
- تشجيع شركات التأجير التمويلي الاسلامي على التوسع في منتجاتها بحيث تشمل منتجات إجارة العقارات وإجارة الخدمات، على أن يتم وضع ضوابط على نسبة التمويلات لكل منتج عبر تحديد نسبة معينة من إجمالي التمويلات كحد أعلى للمنتج والنظر في السماح لشركات التأجير التمويلي الإسلامي بتقديم منتجات التأمين التكافلي كوسطاء لشركات التأمين التكافلي.
- العمل على تحسين المنتجات التي يقدمها قطاع الإقراض المتخصصة الإسلامي (خصوصاً من الناحية التشغيلية) وتوفير منتجات مثل المضاربة لأصحاب المشاريع الصغيرة جداً ومنتجات السلم لتمويل المزارعين ومنتجات الاستصناع لتمويل الحرفيين.
- تطوير الأدوات الإسلامية الأساسية الخاصة بسوق رأس المال الإسلامي، بما فيها الصكوك، والصناديق الاستثمارية الإسلامية ومؤشر إسلامي.
- تطوير منتجات متخصصة للتحوط ضد المخاطر المرتفعة المرتبطة بتمويل الفئات المهمشة والفقيرة.
- الاستفادة بشكل مبتكر من الزكاة والوقف لإنشاء أدوات إدارة المخاطر (مثل تعزيز الائتمان / الضمانات والتكافل الأصغر) للفئات المهمشة.

تفعيل دور وكفاءة التمويل الاجتماعي في الشمول المالي

- دراسة دور وأهمية التمويل الاجتماعي الإسلامي لوضع استراتيجية لدعم مبادرات الشمول المالي المختلفة والتنسيق مع وزارة الأوقاف والشؤون الدينية لتفعيل وتطوير دور مؤسسات التمويل الاجتماعي الإسلامي (مؤسسات الوقف والصدقة) في عمليات إيصال التمويل للفئات المهمشة اقتصادياً ومالياً.
- الاستخدام المباشر لأدوات التكافل الاجتماعي الإسلامي عبر إدراج حسابات جمع الأموال ضمن حسابات "داخل الميزانية" في القوائم المالية لمقدمي الخدمات المالية الإسلامية.
- تعزيز نطاق التمويل الإسلامي ليشمل ذوي الدخل المنخفض وذلك عبر تطوير آليات عمل مؤسسات التمويل الاجتماعي ودمجها في صناعة الخدمات المالية الإسلامية.
- بناء شراكات بين مؤسسات التمويل الاجتماعي الإسلامي ومقدمي الخدمات المالية الإسلامية لدعم أنشطة الشمول المالي. ومن أجل ضمان الامتثال للشريعة، يمكن لمؤسسات التمويل الاجتماعي الإسلامي اعتماد هيئات رقابة شرعية داخلية أو الاستناد إلى القرارات الشرعية التي أصدرتها الهيئات الشرعية للمؤسسات المالية الإسلامية، وبطبيعة الحال وفقاً للقرارات الصادرة عن الهيئة العليا للرقابة الشرعية.
- النظر في تطوير منصة رقمية متكاملة لسلسلة قيمة الزكاة بأكملها والتي تشمل تحصيل أموال الزكاة وتوزيعها وتحسين القدرة على تحديد مصارفها الشرعية والمستفيدين منها.

تطوير المعرفة والوعي بالخدمات المالية الإسلامية

- بناء علاقات استراتيجية مع الهيئات التنظيمية للدول الرائدة في الخدمات المالية الإسلامية والهيئات الرئيسية في الصناعة مثل هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (AAOIFI) ومجلس الخدمات المالية الإسلامية (IFSB) لتأسيس برامج للتعاون فيما يتعلق بالبحوث وتطوير المنتجات والتوعية والتدريب وتبادل أفضل الممارسات والاستراتيجيات. كما يمكن تنظيم ورش عمل فنية لإبقاء أصحاب المصلحة الفلسطينيين على اطلاع دائم بتطورات وابتكارات هذه الصناعة ولكسب منظور دولي أفضل عن صناعة الخدمات المالية الإسلامية حول العالم.
- تحديد الاحتياجات التدريبية وبناء قدرات أصحاب المصلحة (وزارة المالية، سلطة النقد،

وهيئة سوق رأس المال) وبناء القدرات الداخلية فيما يتعلق بإصدار الصكوك وسندات الخزينة الإسلامية.

- إطلاق برامج توعية موجهة إلى الجهات التي يحتمل أن تصدر صكوك مثل الهيئات الحكومية والبلديات والشركات العاملة في القطاعات الخاصة. كما يجب أن تشمل هذه البرامج المستثمرين المحتملين والمؤسسات الشريكة الأخرى.
- وضع برنامج للتطوير المهني المستمر خاص بأعضاء الهيئة العليا للرقابة الشرعية.
- وضع برنامج شامل لبناء قدرات العاملين في المؤسسات المالية الإسلامية، يتم تصميمه بشكل خاص وفق احتياجات أصحاب المصلحة. يفضل أن يتم تصميم البرنامج على عدة مستويات (أساسية ومتوسطة ومتقدمة) وأن يغطي مختلف مستويات الإدارة (المبتدئة والوسطى والتنفيذية) ويحتوي على مواضيع خاصة حسب احتياجات كل قطاع من قطاعات صناعة الخدمات المالية الإسلامية المختلفة (الصيرفة، التأمين التكافلي، التأجير التمويلي، أسواق رأس المال والإقراض المتخصص)
- أن تشترط الهيئة العليا للرقابة الشرعية من أعضاء هيئات الرقابة الشرعية والعاملين في مجال الامتثال الشرعي لدى المؤسسات المالية الإسلامية اكتساب مؤهلات مهنية من خلال برامج تطوير مهني مستمر مُعتمدة من قبل سلطة النقد / هيئة سوق رأس المال وذلك بالتشاور مع الهيئة العليا للرقابة الشرعية بهدف ضمان الدراية الجيدة للعاملين في هذا المجال بجميع النواحي المتعلقة بعملهم.
- تطوير القدرات الإدارية للوصول إلى إدارة سليمة ومنظمة لمؤسسات التمويل الاجتماعي الإسلامية.
- زيادة الوعي بالدور المحتمل الذي يمكن أن تلعبه الخدمات المالية الإسلامية في تنمية الاقتصاد الوطني وجذب الاستثمارات الأجنبية وتعزيز الشمول المالي وتعميق الأسواق المالية، حيث يمكن تنظيم ورش عمل ومؤتمرات تجمع أصحاب العلاقة المحليين والخارجيين لهذه الغاية.
- تشجيع مؤسسات التدريب المحلية (بما في ذلك المعهد المصرفي الفلسطيني) على تطوير شهادات مهنية متخصصة في الخدمات المالية الإسلامية (أو تأسيس شراكة مع مؤسسات تدريب دولية تمتلك مثل هذه البرامج، واستخدام شهاداتها) لتقديمها للسوق المحلية. ينبغي اعتماد هذه الشهادات الجديدة من قبل سلطة النقد وهيئة

سوق رأس المال كجزء من برامج التطوير المهني المستمر.

- العمل مع وزارة التعليم العالي لتشجيع الجامعات على البدء في إدخال مواد مرتبطة بالخدمات المالية الإسلامية، ثم الانتقال إلى تقديم درجات البكالوريوس والماجستير كشعبة متخصصة في الخدمات المالية الإسلامية.

المراجع والمصادر

- صندوق النقد العربي، (2019). استخدامات تقنية البلوكتشين في الخدمات المالية.
- صندوق النقد الدولي، (2020). استطلاع الوصول المالي - تطورات وأحداث 2020.
- المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص و ريفينيتف (2019). تقرير تطور التمويل الإسلامي - الديناميكيات المتغيرة.
- بنك التنمية الإسلامي ومجموعة البنك الدولي. (2016). التمويل الإسلامي - المحرك للرفاهية المشتركة.
- مجلس الخدمات المالية الإسلامية (2019). تقرير استقرار صناعة الخدمات المالية الإسلامية.
- مجلس الخدمات المالية الإسلامية (2019). ملاحظات تقنية عن الشمول المالي والتمويل الإسلامي.
- مجلس الخدمات المالية الإسلامية (2020). تقرير استقرار صناعة الخدمات المالية الإسلامية.
- مجلس الخدمات المالية الإسلامية - سلسلة أوراق العمل. (2020). التحول الرقمي في الصيرفة الإسلامية.
- الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني. (2020).
- سلطة النقد الفلسطينية. (2018). الإطار الاستراتيجي للتمويل الأصغر 2019 - 2023
- سلطة النقد الفلسطينية وهيئة سوق رأس المال الفلسطينية. (2018). استراتيجية الشمول المالي.
- ستاندرد آند بورز للتقييم الدولي (2020). مستقبل التمويل الإسلامي - إصدار 2020
- مؤسسة سويس-ري. (2020). التأمين الدولي: المراجعة الإقليمية لعام 2019 والمستقبل.
- تومسون رويترز. (2020). تقرير تطور التمويل الإسلامي - بناء الزخم.
- وكالة الولايات المتحدة الأمريكية للتطوير الدولي. (2020). الخدمات المالية الرقمية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

- مجموعة البنك الدولي. (2020). الاستفادة من التكنولوجيا المالية الإسلامية لتحسين الشمول المالي.
- مجموعة البنك الدولي. (2020). التطورات الاقتصادية في الأراضي الفلسطينية
- إحصائيات البنك الدولي. (2020).

الملحق رقم 1

مصفوفة الإطار الاستراتيجي لتطوير الخدمات المالية في فلسطين

صناعة الخدمات المالية الإسلامية	تطوير الأطر القانونية والتنظيمية والسياسات الداعمة	تعزيز أطر الحوكمة المؤسسية والشرعية	دعم التحول الرقمي لصناعة الخدمات المالية الإسلامية	تطوير المنتجات والخدمات المالية الإسلامية	تفعيل دور وكفاءة التمويل الاجتماعي في الشمول المالي	تطوير المعرفة والوعي بالخدمات المالية الإسلامية
صناعة الخدمات المالية الإسلامية	• إنشاء "لجنة تشييقية" لتتولى مسؤولية التنسيق بين سلطة النقد والهيئة من جهة وبين الجهات الحكومية من جهة أخرى لتطبيق الإطار الاستراتيجي لتطوير الخدمات المالية الإسلامية. • إنشاء بيئة تنظيمية مواتية من خلال تطوير التشريعات ذات العلاقة مع الأخذ بعين الاعتبار معايير بازل وهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية. • النظر في التشريعات الضريبية لضمان الحياد الضريبي بين المنتجات المالية الإسلامية التقليدية والتقليدية	• اعتماد إجراء تدقيق شرعي خارجي دوري. • تقديم تعاريف وشرح مفصل لمعايير التدقيق المعتمدة ونطاقها ومطابقتها وفقا للمعايير المعتمدة من قبل هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ومجلس الخدمات المالية الإسلامية.	• تقييم درجة تطور البنية التحتية وقواعد البيانات للبدء بالتحول الرقمي. • وضع استراتيجية التحول الرقمي على كافة جوانب عمل المصارف على أن تتضمن المصيرفة المفتوحة (open banking). • استخدام حلول تكنولوجيا مالية فعالة وأمنة للقيام بالتحقق الإلكتروني "أعرف العملاء الجدد" "أعرف عميلك" وأتمتة عملية تسجيل العملاء.	• تشجيع الإسلامية على بذل المزيد من الجهود في مجال تطوير المنتجات لسد الفجوة مع المصارف التقليدية. • تقديم منتجات وخدمات مبتكرة مستندة الى صيغ تقليدية المخاطر بدلاً من المستندة على صيغ الدين.	• استخدام المصارف الإسلامية على بذل المزيد من الجهود في مجال تطوير المنتجات لسد الفجوة مع المصارف التقليدية. • تقديم منتجات وخدمات مبتكرة مستندة الى صيغ تقليدية المخاطر بدلاً من المستندة على صيغ الدين.	• بناء علاقات استراتيجية مع المنظمات الدولية في الخدمات المالية الإسلامية والهيئات الرئيسية في الصناعة لتأسيس برامج للتعاون والتدريب اللازمة. • وضع برنامج شامل لبناء القدرات المالية الإسلامية يتم تصميمه بشكل خاص وفق احتياجات أصحاب المصلحة. • تعزيز نطاق التمويل الإسلامي ليشمل ذوي الدخل المنخفض من خلال عمل تطوير آليات التمويل الاجتماعي ودمجها في صناعة الخدمات المالية الإسلامية.

الصيرفة الإسلامية

<p>• العمل مع وزارة التعليم العالي لتبني جميع الجامعات على البدء في إدخال مواد مرتبطة بالخدمات المالية الإسلامية. ثم الانتقال إلى تقديم درجات البكالوريوس. والمجستير متخصصة في الخدمات المالية الإسلامية.</p> <p>• وضع برامج توعية متخصصة بشرح أهمية التأمين ودور التكافل في حماية الفرد والأسرة من الأخطار غير المتوقعة.</p>	<p>• فتح المجال لتقديم التكافل الأصغر لغايات الادخار والاستثمار</p> <p>• فتح المجال لتقديم التكافل الأصغر للأسرة والمصلحة والثروة الحيوانية والمنتجات على أساس نموذج تعاوني (وكالة - مشاركة).</p>	<p>• تشجيع شركات التأمين التكافلي على تحسين منتجاتها المطروحة من خلال إدخال منتجات التكافل الأصغر</p> <p>• طرح منتجات خاصة بالتأمين على منتجات التمويل التي تقدمها المؤسسات الإقراض المتخصصة.</p> <p>• تقديم منتجات التأمين على العقارات والمستأجرين في حالة الحروب والكوارث عبر إيجاد صندوق خاص لهذا الموضوع (تتعاون فيه شركات التأمين التكافلي بالتنسيق مع اتحاد التأمين</p>	<p>• السماح بتقديم خدمات تأمين رقمية (عن بعد) لتمام عملية التعاقد بين الأطراف بشكل الكتروني. حيث يمكن إضافة هذه الفقرة الى مشروع قانون التأمين الجديد.</p> <p>• إصدار تعليمات وإجراءات خاصة بتقديم خدمات التأمين عبر الواسائل الرقمية (على أن تغطي هذه التعليمات عمل وسطاء التأمين أيضاً).</p> <p>• مطالبة شركات التأمين التكافلي بوضع خطط خاصة بالامتة الرقمية لرفع مستوى التقنية المستخدمة. لتقديم الخدمات الإلكترونية.</p> <p>• إيجاد مركز معلومات رئيسي متخصص بتقديم المعلومات الخاصة بطالبي التأمين (التاريخ التأميني لكل شخص) ويمكن أن يتم وصله مع الشرطة ويتم الإشراف عليه من قبل الهيئة.</p>	<p>• وضع اللوائح المتعلقة بالحوكمة الشريعة لشركات التأمين التكافلي والضوابط التشغيلية، وكفافية رأس المال، وإدارة المخاطر وحقوق حملة وثائق التأمين واحتساب الفائض وتوزيعه، وأنواع الأصول وأدوات الاستثمار والتقرير الرقابية، والبيانات المالية الإضافية والإفصاحات المتعلقة بصندوق التأمين التكافلي وما إلى ذلك.</p> <p>• تحديد رسوم الوكالة التي تتقاضاها شركات التأمين التكافلي، وبيان القواعد المتعلقة بالقرض المقدم من شركة التكافل إلى صندوق التكافل وكيفية سداده.</p> <p>• اعتماد إجراء تدقيق شرعي خارجي دوري.</p>	<p>• تطوير التشريعات الخاصة بالتأمين التكافلي كجزء من مشروع لقانون التأمين الذي يتم إعداده حالياً.</p> <p>• تصميم السياسات التي توازن بين حماية حقوق المشاركين ولحاجة إلى تسعير فعال، وملءة أكبر واستدامة مالية للمشغلين والإفصاحات ذات الصلة.</p>	<p>التكافل</p>
<p>• العمل مع وزارة التعليم العالي لتبني جميع الجامعات على البدء في إدخال مواد مرتبطة بالخدمات المالية الإسلامية. ثم الانتقال إلى تقديم درجات البكالوريوس. والمجستير متخصصة في الخدمات المالية الإسلامية.</p> <p>• وضع برامج توعية متخصصة بشرح أهمية التأمين ودور التكافل في حماية الفرد والأسرة من الأخطار غير المتوقعة.</p>	<p>• فتح المجال لتقديم التكافل الأصغر لغايات الادخار والاستثمار</p> <p>• فتح المجال لتقديم التكافل الأصغر للأسرة والمصلحة والثروة الحيوانية والمنتجات على أساس نموذج تعاوني (وكالة - مشاركة).</p>	<p>• تشجيع شركات التأمين التكافلي على تحسين منتجاتها المطروحة من خلال إدخال منتجات التكافل الأصغر</p> <p>• طرح منتجات خاصة بالتأمين على منتجات التمويل التي تقدمها المؤسسات الإقراض المتخصصة.</p> <p>• تقديم منتجات التأمين على العقارات والمستأجرين في حالة الحروب والكوارث عبر إيجاد صندوق خاص لهذا الموضوع (تتعاون فيه شركات التأمين التكافلي بالتنسيق مع اتحاد التأمين</p>	<p>• السماح بتقديم خدمات تأمين رقمية (عن بعد) لتمام عملية التعاقد بين الأطراف بشكل الكتروني. حيث يمكن إضافة هذه الفقرة الى مشروع قانون التأمين الجديد.</p> <p>• إصدار تعليمات وإجراءات خاصة بتقديم خدمات التأمين عبر الواسائل الرقمية (على أن تغطي هذه التعليمات عمل وسطاء التأمين أيضاً).</p> <p>• مطالبة شركات التأمين التكافلي بوضع خطط خاصة بالامتة الرقمية لرفع مستوى التقنية المستخدمة. لتقديم الخدمات الإلكترونية.</p> <p>• إيجاد مركز معلومات رئيسي متخصص بتقديم المعلومات الخاصة بطالبي التأمين (التاريخ التأميني لكل شخص) ويمكن أن يتم وصله مع الشرطة ويتم الإشراف عليه من قبل الهيئة.</p>	<p>• وضع اللوائح المتعلقة بالحوكمة الشريعة لشركات التأمين التكافلي والضوابط التشغيلية، وكفافية رأس المال، وإدارة المخاطر وحقوق حملة وثائق التأمين واحتساب الفائض وتوزيعه، وأنواع الأصول وأدوات الاستثمار والتقرير الرقابية، والبيانات المالية الإضافية والإفصاحات المتعلقة بصندوق التأمين التكافلي وما إلى ذلك.</p> <p>• تحديد رسوم الوكالة التي تتقاضاها شركات التأمين التكافلي، وبيان القواعد المتعلقة بالقرض المقدم من شركة التكافل إلى صندوق التكافل وكيفية سداده.</p> <p>• اعتماد إجراء تدقيق شرعي خارجي دوري.</p>	<p>• تطوير التشريعات الخاصة بالتأمين التكافلي كجزء من مشروع لقانون التأمين الذي يتم إعداده حالياً.</p> <p>• تصميم السياسات التي توازن بين حماية حقوق المشاركين ولحاجة إلى تسعير فعال، وملءة أكبر واستدامة مالية للمشغلين والإفصاحات ذات الصلة.</p>	<p>أسواق رأس المال</p>

<p>• إطلاق برامج توعية موجهة إلى جهات إصدار الصكوك المحتملة والمتمثلة في الهيئات الحكومية والبلديات والشركات العاملة في القطاعات الخاصة. كما يجب أن تشمل هذه البرامج المستثمرين المحتملين والمؤسسات الشريكة الأخرى.</p>				<p>• تخفيف شرط إدراج الشركات في سوق فلسطين للأوراق المالية لتسهيل إدراج عدد أكبر من الشركات، مما يساعد في توفير سوق وخيارات أكبر للاستثمار في الأسهم.</p> <p>• إعادة النظر في المتطلبات التشريعية ورأس المال المطلوب لإنشاء الصناديق.</p>	<p>المؤسسات غير المالية (التأجير التمويلي ومؤسسات الإقراض المتخصص)</p>
<p>• وضع برامج توعية موجهة إلى كافة فئات المجتمع للعمل على زيادة المعرفة المجتمعية بالخدمات المالية الإسلامية.</p> <p>• تنظيم ورش عمل فنية مع الهيئات التنظيمية لدول الرائدة في الخدمات المالية الإسلامية والهيئات الرئيسية في الصناعة (مثل هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية (AAOIFI) ومجلس الخدمات المالية الإسلامية (IFSB).</p> <p>• تطوير المهارات والنسائب اللازمة للتخفيف من المخاطر من خلال الرقابة والتقييم المناسبين</p>	<p>بناء شراكات بين مؤسسات التمويل الاجتماعي ومقدمي الخدمات المالية الإسلامية لدعم أنشطة الشمول المالي.</p>	<p>• تعزيز التنوع من خلال توجيه المزيد من التمويل إلى الشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الأكبر.</p> <p>• تشجيع شركات التأجير التمويلي الإسلامي على التوسع في منتجاتها بحيث تشمل منتجات إجارة العقارات وإجارة الخدمات.</p> <p>• النظر في السماح لشركات التأجير التمويلي الإسلامي بتقديم منتجات التأمين التكافلي ضمن منتجات التأجير التمويلي الإسلامي والتي يمكن أن يقدموها كوسطاء لشركات التأمين التكافلي.</p> <p>• تحسين منتجات قطاع الإقراض المتخصص من الناحية التشغيلية وتوفير منتجات مثل المضاربة والسلم والاستصناع</p>	<p>• تشجيع المؤسسات المالية غير المصرفية على تبني استراتيجيات لتحويل الرقمي تعتمد على استخدام حلول التكنولوجيا المالية التنظيمية والتكنولوجيا المالية الجديدة لتحسين مدى انتشارها وتقليل كل من تكاليف التشغيل وتكاليف اكتساب العملاء الجدد.</p> <p>• استخدام حلول تكنولوجية مالية فعالة وآمنة للقيام بالتحقق الـالكتروني من العملاء الجدد 'اعرف عميلك' وأتمتة عملية تسجيل العملاء.</p> <p>• تطوير منصات التمويل الجماعي كحل للتمويل الأصغر وتمويل الشركات الناشئة عبر الاستثمار المباشر فيها عن طريق شراء الأسهم أو غير تمويلها عن طريق المضاربة أو المشاركة أو الوكالة.</p>	<p>• السماح لمؤسسات الإقراض الإسلامي بالانفتاح من خدمات شركات خارجية متخصصة بتقديم خدمات تقييم التوافق مع أحكام الشريعة والتدقيق الشرعي.</p> <p>• اعتماد إجراء تدقيق شرعي خارجي دوري.</p>	<p>• إيجاد سياسات لتوفير حماية قوية للمستثمرين الصغار مع وضع متطلبات إفصاح صارمة فيما يتعلق بالاستثمار عن طريق منصات التمويل الجماعي.</p> <p>• العمل على زيادة عدد المؤسسات المالية غير المصرفية الإسلامية وتويعها وتطوير منتجاتها.</p>

التمويل الاجتماعي

<ul style="list-style-type: none"> • تطوير البيئة القانونية الضريبية لتنظيم عمل مؤسسات التمويل الاجتماعي. • توفير البيئة الداعمة للتمويل الاجتماعي الإسلامي ليستخدم كوسيلة "ميسور التكلفة" للفقراء. • تطوير الإطار التنظيمي للوقف وخلق بيئة تنظيمية مرنة وتمكينية بشكل كافٍ تشمل كافة أنواع الوقف. 	<ul style="list-style-type: none"> • تطوير إطار حوكمة سليم يترك أهمية أكثر والمصداقية كمحركين رئيسيين يقوم عليهما التمويل الإسلامي. • توحيد التقارير المالية لمؤسسات التمويل الاجتماعي الشفافية. • اعتماد إجراء تدقيق شرعي خارجي دوري. • تشجيع التعاون والتنسيق بين مؤسسات التمويل الاجتماعي "الرقابة الشرعية المالية للمؤسسات والهيئة العليا للرقابة الشرعية. 	<ul style="list-style-type: none"> • النظر في إنشاء منصة متكاملة للتمويل الاجتماعي الإسلامي قائمة على تقنية البلوكت تشين لضمان اتباع الشفافية وإمكانية تتبع جميع الأنشطة المتعلقة بجمع الأموال واستخدامها بهدف تعزيز ثقة المشاركين في المنصة. • النظر في تطوير حلول متكاملة لسلسلة قيمة الزكاة بأكملها والتي تشمل تحصيل أموال الزكاة ونوزيعها وتحسين القدرة على تحديد مصارفيها الشرعية والمستهدين منها. 	<ul style="list-style-type: none"> • تطوير منتجات متخصصة للتحوط ضد المخاطر المرتبطة بالتمويل الفقيرة . • الاستفادة بشكل مبتكر من الزكاة والوقف لبناء أدوات إدارة المخاطر (مثل تعزيز الانتماء / الضمانات والتكافل الأصغر) لشفات المهمشة. 	<ul style="list-style-type: none"> • وضع استراتيجيات لتفعيل دور التمويل الاجتماعي دعم الإسلاميين عن طريق دعم مبادرات التمويل المختلفة. 	<ul style="list-style-type: none"> • تطوير المعرفة المجتمعية بخدمات التمويل الاجتماعي بشكل خاص والدور الذي تلعبه في تنمية الاقتصاد الوطني وتعزيز الشمول المالي من خلال تنظيم ورش عمل ومؤتمرات لأصحاب العلاقة. 	<ul style="list-style-type: none"> • تطوير القدرات الإدارية للوصول إلى إدارة سليمة ومنظمة لمؤسسات التمويل الاجتماعي الإسلامية.
---	--	---	---	---	--	---

PCMA Chairman Opening Word

Launching the Strategic Framework for the Development of Islamic Financial Services in Palestine comes as part of the implementation of the Capital Market Authority's Strategic plan 2021-2025, which includes a core program for the development of Shariah compliant financial services and instruments; such as issuing Sukuk (Islamic bonds), strengthening the legal and regulatory framework for the financial leasing sector, expanding Takaful insurance services, preparing an Islamic index for listed companies on Palestine Securities Exchange, in addition to creating an enabling environment to support a sustainable Shariah compliant investments in Palestine.

Furthermore, this Strategic Framework is in line with the objectives of the National Financial Inclusion Strategy that was created in partnership between the Palestine Capital Market Authority and the Palestine Monetary Authority, aiming to enable the provision of the Shariah compliant financial services and support its growth in line with the international best practices.

This Strategic Framework is considered the first step in the journey to sustainable development of the Islamic financial services in Palestine. It will be followed by establishing action plans to achieve the positive outcomes desired from this project, as well as offer Islamic financial investment products and instruments which make Palestine an attractive destination for investment in general and Shariah complaint investment in particular.

Recently, the Capital Market Authority (the Authority) has launched "Ebtaker" platform, which is expected to support the digital transformation of the Islamic financial services industry "being one of the most important pillars in the Strategic Framework for the Development of Islamic Financial Services" and help in establishing and launching innovative Islamic financial projects.

It is worth noting here that the Authority is currently working on drafting a new insurance law that takes into consideration the fast changes taking place in the insurance industry and seeks to regulate the Takaful sector alongside the conventional insurance sector. Moreover, the Authority has started preparing an Islamic index for listed companies on Palestine Securities Exchange that would offer a tool for investors to benchmark the performance of the companies listed on the index to facilitate their investment decisions.

However, since the implementation of this Strategic Framework is an integrated and coordinated work, we are looking forward to establishing partnerships with all the Palestinian state institutions to take immediate actions and move forward in supporting this important sector, aiming to achieve the development of the individuals and the economy of Palestine.

I would like to take this opportunity to thank all the parties and stakeholders involved in this project from the public and private sectors. Special thanks go to the Palestinian Monetary Authority for its active role in establishing the Strategic Framework and its remarkable participation in the project's working groups, and chairing the Islamic banks' working groups. We at PCMA look forward to working in partnership with the Monetary

Authority on implementing the action plan to achieve the objectives of this Strategic Framework. I also express my gratitude to the Ministry of National Economy for its effective participation in all working groups of the project, and for its leading role in implementing this Strategic Framework, including the establishment and registration of companies (particularly the need to establish a Special Purpose Vehicles “SPV” company when dealing with Sukuk issuances). Moreover, I would like to thank the members of the Supreme Shariah Supervisory Board for the constructive and effective contribution of its representatives in providing Shariah opinions on the issues raised during the preparation of the Strategic Framework.

Finally, I would like to thank the International Finance Corporation for its commendable efforts in supporting this project, where we all hope and aim that this initiative will be the beginning of a new chapter in the Islamic financial services sector in Palestine.

Dr. Nabeel Kassis
Chairman of the Board

EXECUTIVE SUMMARY

Islamic financial services were first offered in Palestine nearly three decades ago, and since then, have evolved rapidly in the country. Since the establishment of Palestine's first Islamic bank in 1994, Islamic financial services expanded to include Takaful, Islamic specialized credit (microfinance) and Islamic financial leasing. This was reflected in the growth of the Islamic financial services industry over the past years in Palestine, where it became of systemic importance according to the classification of the Islamic Financial Services Board ("IFSB") (2019).

However, the prospects of Islamic financial services industry growth remain broad and the potential to achieve a bigger positive impact on the Palestinian national economy is yet to be fulfilled. Because of the many characteristics pertaining to Islamic financial services and its ability to reach new segments of financially excluded customers, the industry can develop and reach greater levels of proliferation and thus achieve a deeper impact at both individual and macroeconomic levels. The importance of Islamic financial services is highlighted in the strategy of financial inclusion issued by the Palestinian Monetary Authority ("PMA") and the Palestinian Capital Market Authority ("PCMA") (2018), which ranked religious beliefs as the first barriers to financial inclusion in Palestine. 31% of adults have refrained from borrowing for religious reasons, 9.13% of individuals do not have a bank account and 7.11% do not have an insurance policy for the very same reason, indicating the importance of developing Islamic services and products to support financial inclusion and economic development in Palestine.

In order to address the challenges that hinder the growth of the Islamic financial services industry, the PCMA, with the support of the International Finance Corporation "IFC"¹ and the active participation of the PMA and Islamic financial services providers in Palestine, developed this "Strategic Framework for the Development of Islamic Financial Services in Palestine" (the "Strategic Framework") to translate one of the objectives of Palestine's financial inclusion strategy (2018) which is to enhance the availability and quality of Shariah compliant financial services in Palestine.

The Strategic Framework was based on the results of research, studies and a series of individual and group discussions conducted throughout 2020 to identify the status quo

1 - In accordance with the framework of the "Advisory Services Agreement" signed between the PCMA and IFC on October 3, 2019, in which it was agreed to cooperate to conduct an in-depth study on the Islamic financial services industry in Palestine to identify the major constraints, gaps and opportunities associated with the industry, and then develop a comprehensive strategic framework for the development of the industry.

of the Islamic financial services industry in Palestine and the challenges it faces, as well as learning about the experiences of countries that are leading in the field of Islamic financial services. Based on the results of these studies and discussions, a range of frameworks were developed to address the identified challenges, whether they are related to the legal, regulatory, supervisory or tax environment, or those challenges related to the need to develop Islamic financial products and services that meet the needs of the individual and Palestinian institutions or related to the weak use of financial technology (FinTech) by Islamic financial institutions. The frameworks also relied on the experiences of countries that are leading in Islamic financial services, the recommendations and standards of the industry's standard-setting bodies and were in line with the criteria used for evaluating the development of the Islamic financial services industry in the world.

The aim of this Strategic Framework is to 'develop a flexible, stable and effective Islamic financial services industry that is based on international best practices and expertise, benefiting from technology and contributing to the sustainable growth of the Palestinian economy'. Thus, this Strategic Framework comes as part of the implementation of the PCMA's strategic plan for 2021-2025 which focuses on three fundamental programs, with one key program pertaining to the promotion of Shariah compliant financing services and tools, which includes enabling the issuance of Sukuk, strengthening the legal and regulatory environment for leasing products, expanding Takaful services and preparing an Islamic index for listed companies, in addition to creating the enabling environment that is required for a Shariah compliant investment industry (such as Islamic investment funds). This Strategic Framework also intersects with the strategic objectives of the PMA in laying the foundations for instant digital financial services, promoting diversification of government funding, enhancing financial inclusion and facilitating financial support for strategic sectors.

To achieve its ends, this Strategic Framework is built on six pillars pertaining to developing and shaping the future of the Islamic financial services industry in Palestine, as follows:

- 1.** Developing the enabling legal and regulatory frameworks and supportive policies - Developing the current legislations (based on what has been accomplished so far by the PMA and PCMA) will constitute the starting point for establishing a strong regulatory basis for the operations of all types of Islamic financial institutions and defining the

frameworks and tools required to supervise them, taking into account the international standards of Basel framework and the Islamic Financial Services Board.

2. Strengthening corporate and Shariah governance frameworks - Raising the level of Shariah governance by unifying the relevant instructions that govern all institutions that offer Islamic financial services in Palestine.

3. Supporting digital transformation of the Islamic financial services industry - The adoption of financial technology is one of the main pillars that must be supported and focused on in the development of the Islamic financial services industry in Palestine, due to its significant impact on reducing the costs of providing financial services, enhancing access to a wider base of customers and improving the quality of services provided to them, thus supporting the efforts exerted to expand financial inclusion in Palestine and enhancing the profitability of Islamic financial institutions.

4. Enhancing Islamic financial products and services - By encouraging the development of innovative products and services that are based on a wider use of all forms of Islamic financing and financial services, such as risk-sharing contracts, instead of copying debt-based products offered by conventional banks.

5. Activating the role of social finance and improving its efficiency in financial inclusion - Where the role of social finance institutions is strengthened and integrated into the Palestinian Islamic financial system by developing mechanisms of social finance institutions to better serve low-income segment who find it difficult to access financing products that enable them financially and helps them move from subsistence to sufficiency.

6. Developing knowledge and awareness of Islamic financial services - Building the local capabilities, knowledge and expertise needed to lead and develop the Islamic financial services industry and move it to a new stage of development.

THE GLOBAL ISLAMIC FINANCE INDUSTRY

The Islamic financial services industry has expanded rapidly over the past decades with total assets reaching almost USD 2.44 trillion in 2019 according to IFSB stability report (2020) which represents a growth rate of 11.4%. Islamic financial services are provided by hundreds of financial institutions, divided between Islamic financial institutions or traditional financial institutions that offer Islamic financial services through Islamic windows operating in more than 75 countries. This growth came despite the challenging global climate with the volatility of oil prices and economic and political disruptions among other challenges.

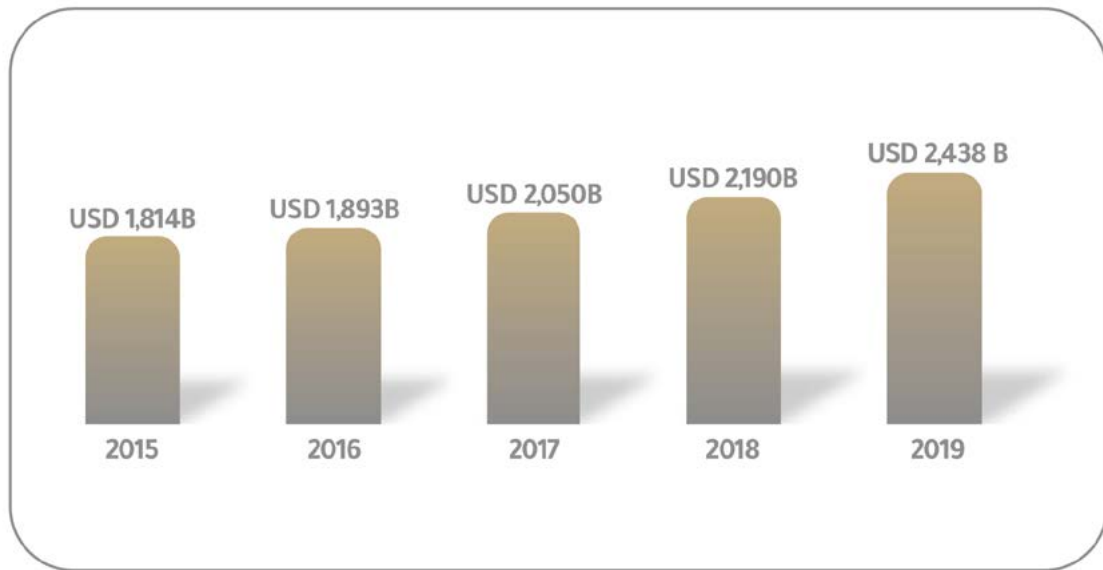
The assets of the global Islamic financial services industry are largely concentrated in the Middle East and North Africa ("MENA") region. Between the Gulf states and the MENA countries, circa 71% of the assets of the Islamic financial services industry exist. With assets of USD 1.1 trillion, the Islamic financial services industry in the Arab Gulf region accounts for 45.4% of the assets of the Islamic financial services industry around the world, while the rest of the MENA accounts for 25.9% of these assets. On the other hand, South-East Asia accounts for 23.5% of the assets of the Islamic financial services industry, Sub-Saharan Africa accounts for 1.6%, while Europe, America and Australia collectively account for 3.7% (IFSB, 2020).

In this context, the importance and size of the Islamic financial services industry began to increase until it reached systemic importance in many countries². According to IFSB (2020), the number of countries in which the Islamic financial services industry became of a systemic importance reached 1213 in 2019. The assets of Islamic financial services industry reached 100% in two of these countries, namely; Iran and Sudan while it reached more than 50% in another 2 countries; namely Kingdom of Saudi Arabia (with 69%) and Brunei (62.8%).

The Islamic banking sector maintained its dominance in the global Islamic financial services industry. With a growth rate of 12.7% in 2019 (compared to 0.9% in 2018), Islamic banking assets are estimated at approximately USD 1.77 trillion, representing circa 72.4% of the total assets of the Islamic financial services industry with a presence across the globe (IFSB, 2020).

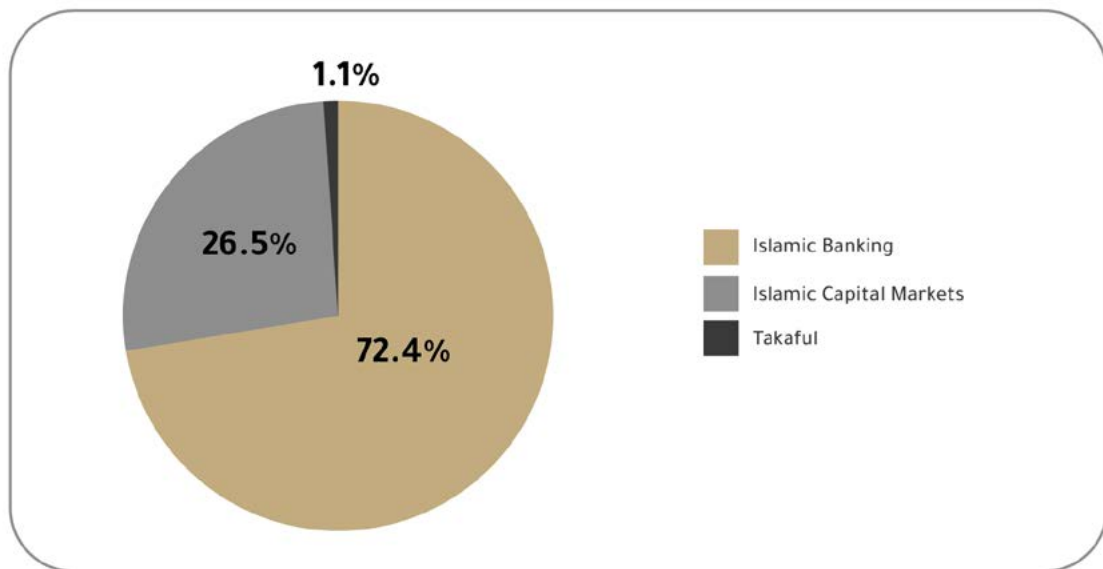
2- The Islamic Financial Services Board considers that the Islamic financial services industry becomes of systemic importance if the ratio of Islamic banking assets to the total assets of the banking system exceeds 15%

Figure 1: Total assets of the Islamic finance industry (2015-2019)



Source: IFSB stability report (2020)

Figure 2: Sectoral composition of the Islamic finance industry by assets (2019)



Source: IFSB stability report (2020)

The Islamic capital markets sector represents the second largest component of the global Islamic financial services industry. As of 2019, Islamic capital markets (including Sukuk and Islamic funds) accounted for 26.5% (approximately USD 645.7 billion) of the total assets for the Islamic finance industry, split between Sukuk, standing at 22.3%, (with 56% thereof being sovereign Sukuk, 36% corporate Sukuk and 8% Sukuk issued by mul-

tilateral organisations) and Islamic funds, standing at 4.2% (with around 1,545 Islamic funds dominated by Islamic equity funds) . The continued growth in the Islamic capital markets sector can be attributed to the positive performance of Sukuk issuances in several markets, with a number of innovative sovereign issuances including green sovereign Sukuk to finance environment-friendly projects as well as the relatively higher exposure of Islamic indices to the technology sector, which recorded an outstanding performance in 2019 (IFSB, 2020).

On the other hand, the Takaful sector holds a minor market share of the total Islamic financial services assets. According to IFSB (2020), the global Takaful market represents approximately only 1.1% of the total assets of the Islamic financial industry and is not more than 0.6% of the total global insurance market. On the other hand, the total global gross contributions of Takaful reached USD 27.07 billion in 2018, with an annual growth rate of 3.2%. As for the number of service providers, until the end of 2018, there were approximately 353 Takaful companies, including Takaful and Re-Takaful windows, that provide Takaful products in at least 33 countries worldwide.

Islamic microfinance has become a rapidly growing market. Although it is not included in many international Islamic financial services reports, there is no doubt that Islamic microfinance is growing and will continue to do so. An estimated 255 financial services providers are offering Shariah compliant microfinance products, mostly through interest-free loans, or Qard Hassan, serving about 1.28 million customers (Global Islamic Finance Report, 2018). Despite its importance, this niche sector of Islamic finance has yet to reach true scale as the Islamic microfinance industry accounts for less than 1% of the global microfinance outreach. However, with 1.2 billion people estimated to be living below the poverty line, of which 44% can be attributed to Muslim countries, which represents a wide customer base that can be served through Islamic microfinance.

Interest in Islamic Financial Technology (Fintech) has grown tremendously in recent years on a global level, as Islamic financial institutions see a unique opportunity to increase their outreach, streamline their operations and increase their efficiency. Broadening the scope of Islamic Fintech sector is considered one of the most important factors for the success, growth and development of the Islamic financial services industry. According to IFN Fintech (2021), there are more than 200 Islamic Fintech providers that provide their services in several areas, most notably finance, crowdfunding, fund transfer, mobile payments and trading and investment platforms. It is expected that the growth

of Fintech will accelerate in line with the Fourth Industrial Revolution that the world is witnessing. With countries realizing the importance of Fintech in the financial services industry in general and Islamic financial services in particular, many governments are working hard to facilitate the establishment of more Islamic Fintech institutions and to provide an enabling environment. According to DinarStandard 2021 report, Islamic Fintech companies are expected to grow to reach USD 128 billion by 2025 at a CAGR of 21%, which is higher than the CAGR for conventional Fintechs, which is estimated to be 15% only for the same period.

All reports indicate that the Islamic financial services industry will continue to evolve despite all challenges. Thomson Reuters report (2020) indicated that the industry growth is forecast to slow down as the world attempts to deal with the Coronavirus pandemic that erupted on a global scale in the first quarter of 2020 in addition to other regional and global challenges. Nevertheless, the report forecast that the global Islamic finance industry will continue to grow steadily, and it will maintain a likely growth rate of 6% until 2024, whereby the total industry assets will rise to USD 3.69 trillion. The characteristics of the global Islamic finance industry make the aforementioned growth rate over the next few years a feasible assumption. To achieve this growth, Standard & Poor's Rating Agency (2020) believes that priority should be given to three basic aspects that will contribute significantly to the sustainability of motivation and growth of this industry and to achieve its positive economic effects on the individuals and the society. These aspects include the following:

- 1.** Unify the legislative, regulatory and legal environment: This relates to the standardization of Shariah interpretation and legal documentation which take into account the requirements and needs of all stakeholders.
- 2.** Strengthening corporate and Shariah governance and social responsibility: Islamic financial institutions and instruments must be subject to additional governance procedures related to Shariah compliance compared to their conventional counterparts (Shariah governance), and thus enhance market discipline towards Islamic financial institutions and instruments by strengthening external audit and disclosure requirements.
- 3.** Utilising financial technology: The expansion of the Islamic financial technology sector is one of the most important factors for the success, growth and development of the Islamic financial services industry in the future. Technology will help the industry reach a higher degree of transactional efficiency, confidence and security, opening the

way to greater transparency through decentralization, and enabling all relevant users to access comprehensive data on the industry in safe ways, in addition to removing intermediary parties, which leads to lower costs and increased transaction speed.

In the same context, the Global Islamic Finance Development Index issued by the Islamic Development Bank Group ("IsDB") (2020) details the main factors needed to drive growth in the Islamic financial services industry. The index is based on five factors that are the main drivers of the development of the Islamic financial services industry. These factors can be summarized as follows:

- 1.** The extent of the development of the industry in terms of size (the depth and performance of the five main sectors of Islamic finance, namely: Islamic banking; Takaful, Islamic capital markets including Sukuk and Islamic investment funds, Islamic specialized credit (microfinance), and Islamic financial leasing);
- 2.** The development of Islamic finance knowledge (the level of specialized training and education);
- 3.** Governance frameworks (the extent of the development of the legislative environment regulation governance, and the foundations of corporate and Shariah governance)
- 4.** Social responsibility (the disclosure level of social responsibility activities of institutions operating in the industry and the amount of funds spent on these activities)
- 5.** The extent of activities related to spreading awareness of Islamic financial services (number of conferences and seminars).

The above factors have become the pillars that drive the plans and actions of legislators and various standard setting bodies for the development of the Islamic financial services industry. IFSB, the Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions ("AAOIFI") and the International Islamic Financial Market ("IIFM") are pushing for the development of the industry by creating harmony among legislations and standards, opening the way for Islamic financial institutions to develop their business through digital methods, and spreading awareness in societies about the advantages of Islamic financial services. In 2018, the Executive Board of the International Monetary Fund ("IMF") formally adopted the use of the IFSB's Core Principles for Islamic Finance Regulation for Banking ("CPIFR")³ in its financial sector assessments methodology. The CPIFR will be applied by the IMF in its financial sector assessments undertaken in fully Islamic banking systems and, as a supplement to the Basel Core Principles for Effective Banking Super-

3- The CPIFR are intended to provide a set of core principles for the regulation and supervision of the Islamic banking providers taking into consideration their specificities and unique requirements

vision, in dual banking systems where Islamic banking is of a systemic importance. Such decision has assisted in complementing the international Islamic financial architecture for financial stability, whilst also providing incentives for regulators across many jurisdictions to improve their prudential frameworks for the Islamic banking sector.

THE PALESTINIAN ISLAMIC FINANCIAL SERVICES

The Palestinian banking system is considered one of the oldest in the Arabic region, as the early beginnings of the banking system in Palestine go back to before 1948, when many banks and financing institutions were established and worked in Palestine, the most prominent of which was the Arab Bank, which was established in 1930. During the years between 1948-1967 the number of banks operating in Palestine increased to include, in addition to Arab Bank, the Arab Land Bank, Cairo-Amman Bank, the Ottoman Bank (Grindles), Intra Bank (Al-Mashreq), Bank of Jordan, and the National Bank of Jordan. In the period from 1967-1993, banks operating in the West Bank and Gaza Strip were closed due to the Israeli occupation of the Palestinian territories, apart from the Bank of Palestine, whose business was confined to the Gaza Strip only, but it was also closed later. In the mid-eighties, Cairo-Amman Bank was able to reopen a branch in Nablus, while Bank of Palestine was able to resume operations in the Gaza Strip only.

The period after 1993 is considered the second launch of the Palestinian banking system. After the signing of the Oslo Agreement between the Palestine Liberation Organization and Israel, the Palestinian National Authority ("PNA") devoted great attention to developing an advanced banking system in Palestine. The Palestinian Monetary Authority ("PMA") was established to work on creating the necessary regulatory environment for establishing a stable, resilient and solid Palestinian banking system.

The post-Oslo period was also the second launch of the non-bank financial services sector in general. The Palestinian insurance sector, whose roots stem from the Insurance Companies Law of 1845 that was issued during the Ottoman ruling, reappeared and developed despite the atrophy that afflicted the sector during the Israeli occupation period, as there was only one company operating in the West Bank (the Arab Insurance Corporation Company). The establishment and growth of insurance activities began with the establishment of the PNA (in the beginning of the nineties of the last century), fol-

lowed by the emergence of new insurance companies, including the Al-Takaful Insurance and, more recently, Tamkeen Insurance company.

The growth of the non-bank financial services sector accelerated with the establishment of the Palestinian Capital Market Authority in 2004. During the past few years, the PCMA put in place legislative and regulatory frameworks that have opened the way to not only reforming the insurance sector, but the securities sector as well. It also helped in the emergence of new sectors such as mortgage financing, financial leasing and non-banking financial activity. Despite the challenging political and economic climate in Palestine, these developments have enabled the financial services industry to play a major and dynamic role in stimulating and growing the Palestinian economy by providing financial products and services to individuals, small and medium-sized enterprises and commercial institutions through banks, Specialized Credit Institutions (“SCIs”)⁴ as well as insurance and financial leasing companies.

Currently, there are several sectors in the Palestinian financial services industry. The Palestinian financial industry currently includes 13 commercial banks, three of which are Islamic, with a total of 379 branches, 703 ATMs, and 5987 sale points. The industry also includes 10 licensed insurance companies in Palestine, including 2 Takaful companies, with a total of 172 branches, which indicates a much better level of access to Takaful insurance services. There are also 8 SCIs (microfinance institutions) in Palestine, all of which are non-profit organizations that fall under the Palestinian Network for Small and Micro Finance (Sharaka). The industry also includes 10 financial leasing companies, one of which is Islamic. There is also a total of 292 money exchange institutions authorized by the PMA. In respect of capital markets, the Palestine Securities Exchange (“PEX”) operates as a market for the trading of shares issued by listed public companies, including local and foreign companies, while both Sukuk and investment funds are absent from the scene. It is noted also that the stock market does not include any Islamic index for companies.

ISLAMIC BANKING

The banking system is the largest sector in the Palestinian financial services industry with 13 banks operating in Palestine, 3 of which are Islamic banks. Islamic banks are subject to the rulings of the Supreme Shariah Supervisory Board (“SSSB”), which acts as the country’s highest Shariah authority for Islamic banks and regularly issues standards and

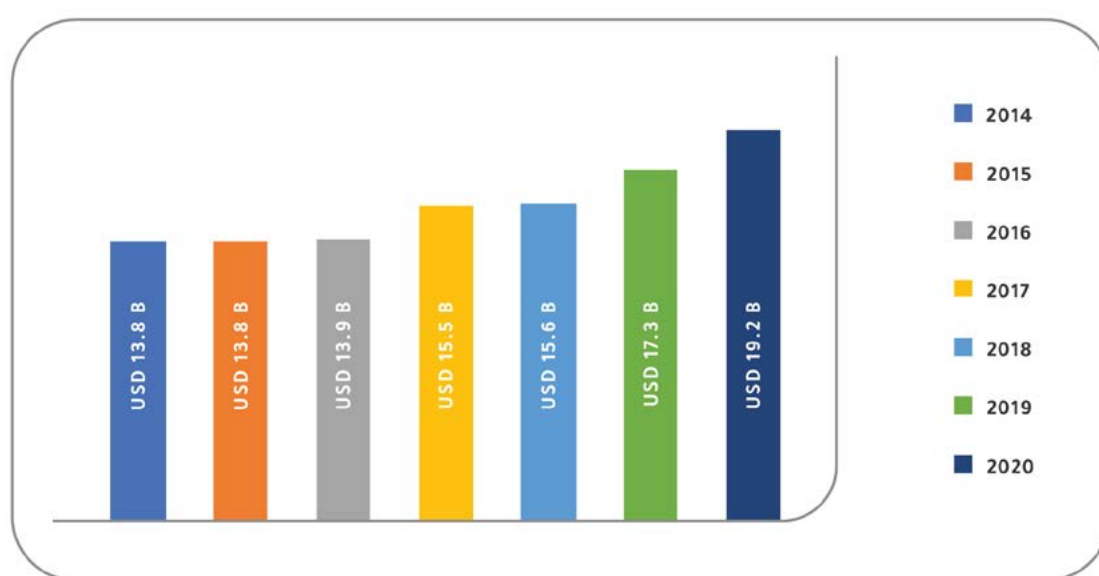
4- SCIs is the legal name for microfinance companies in Palestine.

Fatwas (Shariah compliance opinion/resolution/certificate) on the permissible activities and contracts of Islamic banks.

SECTOR PERFORMANCE

The banking sector in Palestine has continued to grow in recent years despite the geo-political context in the country. As Figure (3) shows, the sector's total assets stood at USD 19.2 billion at the end of 2020, representing a compound annual growth rate "CAGR" of 5.66% between 2014 and 2020.

Figure 3: Banking Sector Total Assets



Source: PMA statistics

Despite their relatively recent appearance, Islamic banks were able to establish their presence in the Palestinian banking system. With the growing interest in Islamic banking and finance products, the Islamic banking total assets has doubled from USD 1.157 billion in 2014 to USD 3.402 billion in 2020.

The Palestinian Islamic banking sector achieved commendable growth rates, where the total assets of Islamic banking grew by a CAGR of 19.7%, which is nearly triple the CAGR achieved by conventional banks which stood at 7.3% during the same period. The difference in growth can be credited to the relative maturation of the conventional banking sector in comparison to the relatively new Islamic banking, however, the upward trajectory of Islamic banking assets is a clear signal of increasing demand for Islamic banking

against conventional banking in Palestine.

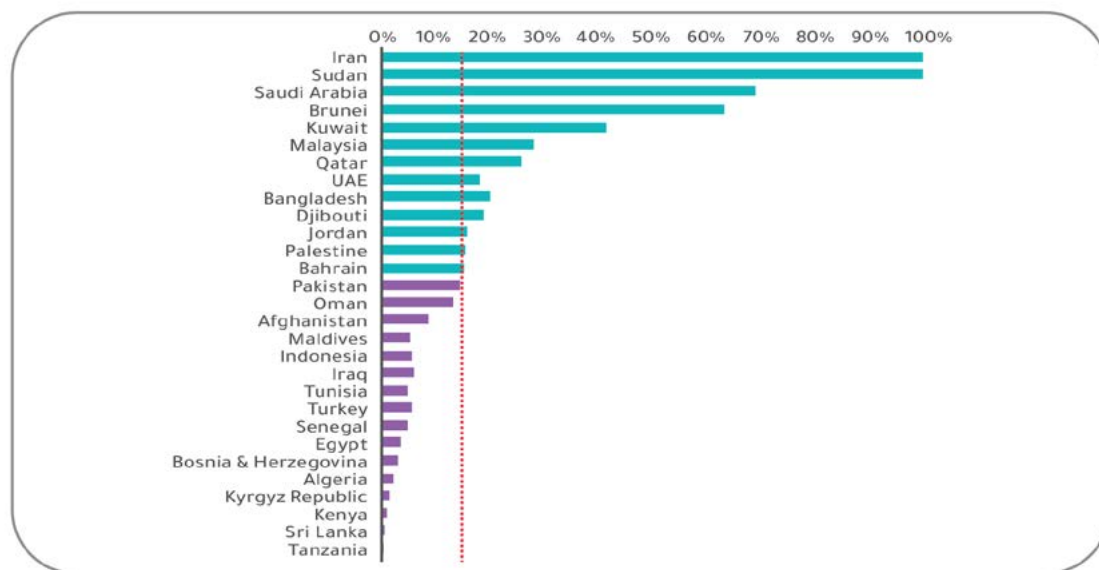
Table 1: Banking Sector Total Assets (USD Billion)

YEAR	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Conventional Banking	10.378	10.969	12.179	13.303	13.284	14.509	15.833
Islamic Banking	1.157	1.326	1.688	2.192	2.348	2.832	3.402
Islamic banking assets to total banking assets	10.0%	10.8%	12.2%	14.1%	15.0%	16.3%	17.7%

Source: PMA statistics

With this distinguished performance, the Palestinian Islamic banking sector was able to become of systemic importance for the first time in its history. With its ability to maintain a strong growth rate despite all challenges, the percentage of Islamic banks' assets rose to 17.7% of the total assets of the Palestinian banking system in 2020. It is worth mentioning that in 2018, the Palestinian Islamic banking sector became a "sector of systemic importance" according to the definition of IFSB. IFSB highlighted this in its stability report for the year 2019, where it mentioned Palestine as the latest addition to the list of countries in which the Islamic banking and financial system has gained systemic importance (IFSB, 2019). The report highlighted that Palestine ranked 12th among countries in which Islamic financial sector achieved systemic importance, thus surpassing many countries with a long history of Islamic banking services, such as Bahrain, Pakistan and Indonesia.

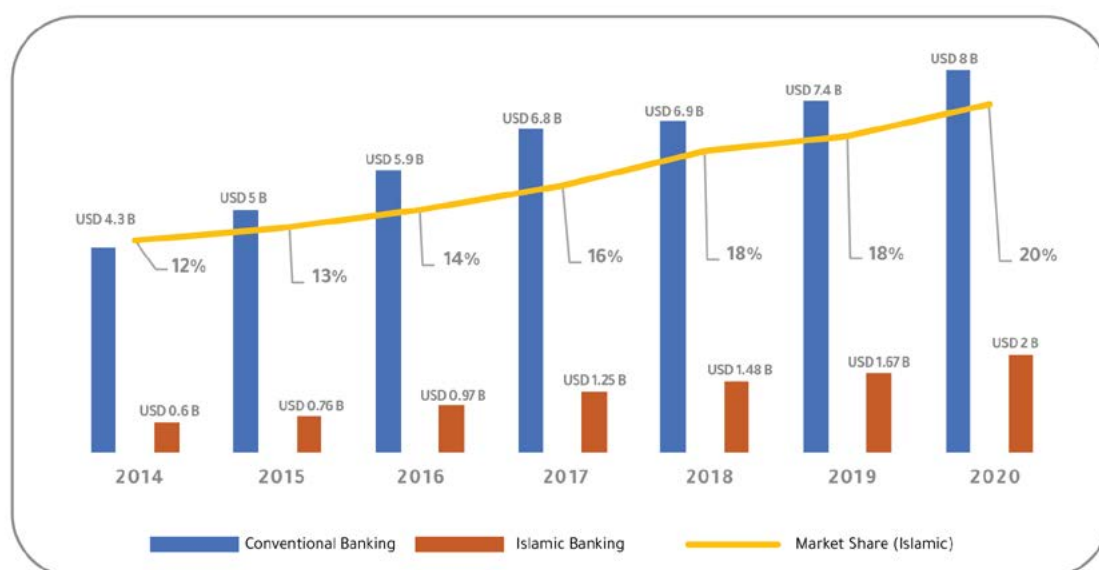
Figure 4: Islamic Banking Assets Share to the Total Assets of Banking System



Source: IFSB, 2019

This growth was evidenced in the finances provided by Islamic banks, where Islamic banks significantly increased the value of finance facilities availed to customers from USD 0.6 billion in 2014 to almost USD 2.0 billion in 2020, achieving a market share of 20.3% of the total finances offered.

Figure 5: Market Share of Islamic Banking - Total Finance to Customers



Source: PMA statistics

Islamic banking grew at a faster pace than conventional banking during the study period. Comparing the growth rate of the total finances offered to customers, it is noted that the growth rate achieved by Islamic banks was double the CAGR achieved by conventional banks, with Islamic banks achieving a CAGR of 22.2% during 2014- 2020, while their conventional counterparts achieved a CAGR of 10.9% in the same period, highlighting again the fast growth pace of Islamic banking in Palestine.

Palestinian Islamic banks have succeeded in steadily expanded their customer base and distribution. Whereas the customer base of conventional banks increased by 16.2%, Islamic banks were able to increase their base by 61.7% during the study period. Part of the significant increase in the number of customers of Islamic banks can be attributed to the launch of a new Islamic bank in Palestine in 2016. The same is true for the geographical spread of Islamic banks, which is reflected in the number of branches and ATMs. The number of branches of Islamic banks increased by 161.3%, while the number of ATMs increased by 76.7%, compared to an increase of 31.3% in the number of branches and 19% in ATMs of conventional banks.

However, conventional banks remain superior in their ability to service larger number of customers. The ratio of customers to branches in Islamic banking stands at 4,432 customers per branch, whilst the same ratio for conventional banking stands at 4,854 customers per branch. Data shows that, on average, each conventional bank serves 144,651 customers, while each Islamic bank serves, on average, 119,683 customers. This is almost a 21% increase in the customer base of conventional banks over the customer base of Islamic ones and could evidence the efficiency gains that conventional banks are able to achieve, which can be attributed partially to the wider use of technology in conventional banks.

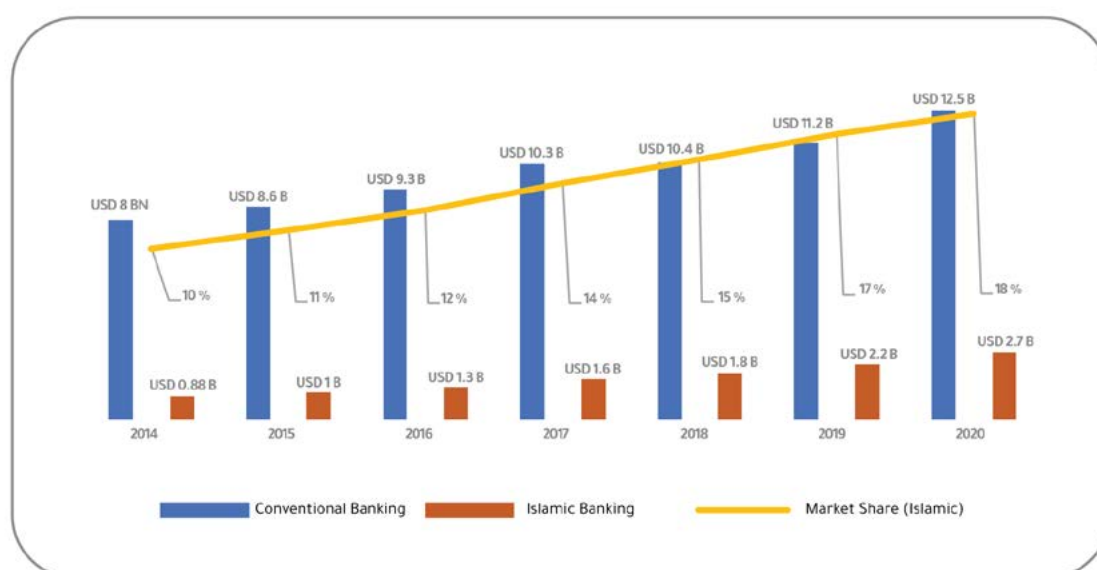
Table 2: Number of Banks, Customers Branches and ATMs

YEAR	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Conventional Banks							
Number of Banks	15	14	12	12	11	11	10
Number of Customers	1,244,875	1,263,566	1,313,363	1,341,270	1,326,406	1,388,024	1,446,514
Number of Branches	227	241	261	277	280	291	298
Number of ATMs	463	498	524	543	551	567	551

Islamic Banks							
Number of Banks	2	2	3	3	3	3	3
Number of Customers	222,003	196,473	223,062	262,403	281,379	342,679	359,050
Number of Branches	31	33	48	60	71	79	81
Number of ATMs	86	94	98	103	139	146	152

Source: PMA statistics

Figure 6: Market Share of Islamic Banks Deposits



Source: PMA statistics

However, Islamic banks still need to develop their operational efficiency. In contrast to the outperformance of Islamic banks in the growth rates of assets and deposits, conventional banks maintained their advance in terms of operational efficiency, as the cost-to-income ratio of conventional banks was better than that of Islamic banks during the study period. As this gap gradually shrank, reaching less than 2.4% in 2016, but it increased again, reaching more than 15% in 2018, which can be attributed to the launch of a new Islamic bank in that year, and the high capital expenditure associated with the launch of any operations. Nevertheless, the gap shrank again to circa 11% by the end of 2020.

Table 3: Efficiency and Profitability Ratios in Banks

YEAR	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Cost to Income⁵							
Conventional Banking	59.12%	62.61%	62.25%	60.68%	61.52%	61.21%	61.43%
Islamic Banking	69.79%	67.75%	64.60%	70.44%	76.54%	70.37%	72.39%
Average Return on Investment (ROI)							
Conventional Banking	1.74%	1.46%	1.47%	1.58%	1.59%	1.31%	0.88%
Islamic Banking	1.42%	1.56%	1.50%	1.28%	1.09%	0.92%	0.76%
Average Return on Equity (ROE)							
Conventional Banking	17.36%	14.63%	15.51%	17.13%	16.32%	13.51%	9.54%
Islamic Banking	14.19%	17.45%	15.23%	11.01%	9.93%	9.30%	8.73%

Source: PMA statistics

Table (3) shows that conventional banks have achieved, almost consistently, better profitability than Islamic banks during the study period. In fact, the ROI and ROE of conventional banks were higher, on average, by 0.21% and 2.59% respectively than those of their Islamic counterparts. Nevertheless, it is noted that in 2015, the ROI and ROE of Islamic banks were superior to their conventional peers, but a downward trend in Islamic banks' profitability started to emerge in 2016, which could be caused by the launch of a new Islamic bank in 2016 where it is very common to have low profitability (or even make losses) in the early years of establishing a new business.

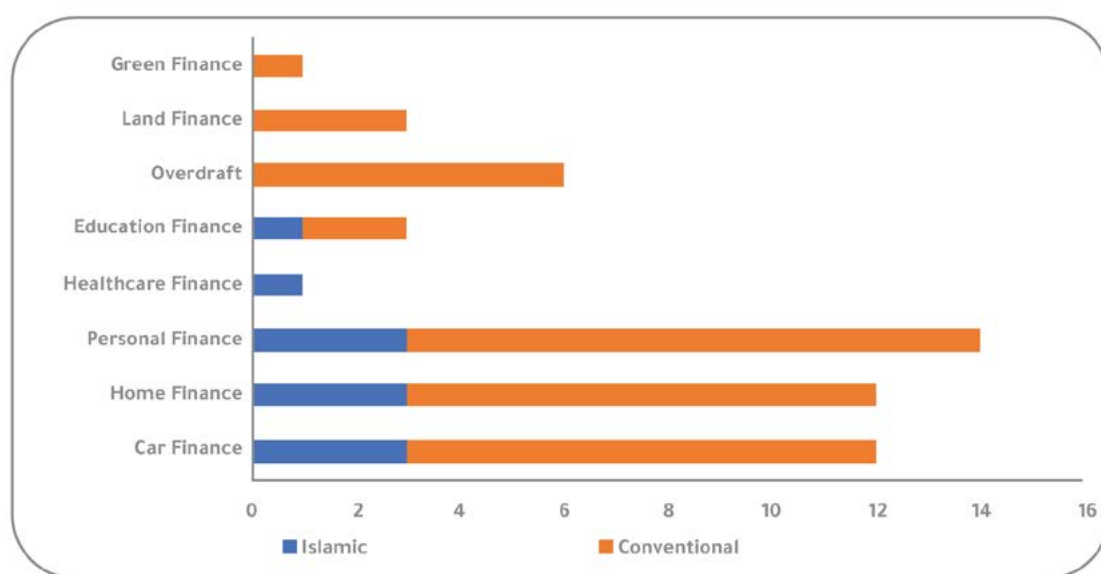
Moreover, the relatively high cost of funding for Islamic banks adversely affected their profitability where the average cost of funds for Islamic banks was around 3% which is more than double the average cost of funds for conventional banks which was approximately 1.2%. This phenomenon is very prevalent in developing Islamic finance markets where Islamic banks struggle to get competitive rates from other sources primarily due

5- Non-interest/profit expenses divided by gross income.

to the inadequate Islamic inter-bank market and lack of Shariah compliant liquidity management facilitates offered by the regulators.

In respect of financing products, retail financing seems to be the strongest in Islamic banks, where Islamic banks were able to offer a variety of retail financing products that match the ones offered by conventional banks. As Figure (7) shows, both conventional and Islamic banks offer core financing products including personal finance, home finance and car finance. These products are present in all Islamic banks and the vast majority of conventional banks.

Figure 7: Retail Finance Products



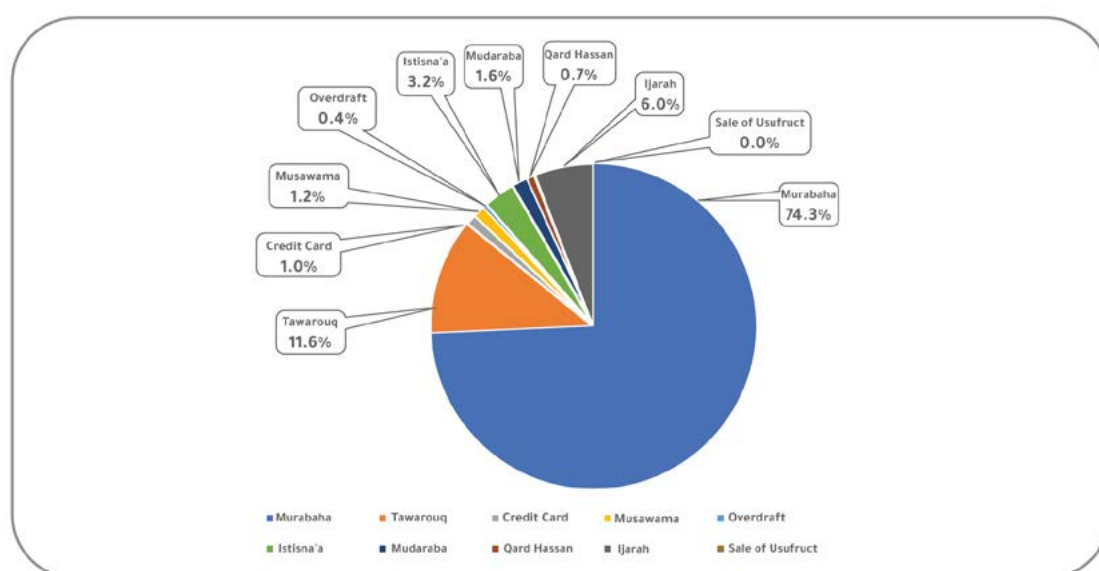
Source: statistics and reports of banking sector market players

However, there is room for Islamic banks to develop and diversify their retail financing offering. This includes, in particular, land and green financing, where financial investments flow into sustainable development projects. It seems that such product diversification offered by conventional banks has helped conventional banks to attract a larger and more diversified customer base than Islamic banks. Nevertheless, this gap in Islamic products creates the potential for a second mover advantage, allowing Islamic banks to replicate the success of conventional banks in these areas. Conventional banks also offer overdraft facility, which is a common banking product around the world and represents an important factor as to how conventional banking continues to have a stronghold on the retail finance market in Palestine. While overdraft products are now available in Islamic banking services (outside Palestine) for business customers, the Islamic banking

industry has not yet found a solution to offer an overdraft product to individuals in line with Shariah requirements.

As is the case in many countries, Murabaha to the purchase order is the dominant Shariah contract in the financing portfolios of Islamic banks, where it constitutes 86% of the total financing provided by Islamic banks. Murabaha is followed by Ijarah Muntahiya Bittamleek (leasing ending with ownership) which has a share of only 6% of the financing portfolio of Islamic banks. The lack of popularity of Ijarah Muntahiya Bittamleek can be attributed to the difficulties faced by Palestinian Islamic banks in providing Islamic leasing products due to the lack of clarity in relevant legislations, which creates confusion among some institutions about the extent to which the Palestinian financial leasing law applies to leasing products offered by Islamic banks.

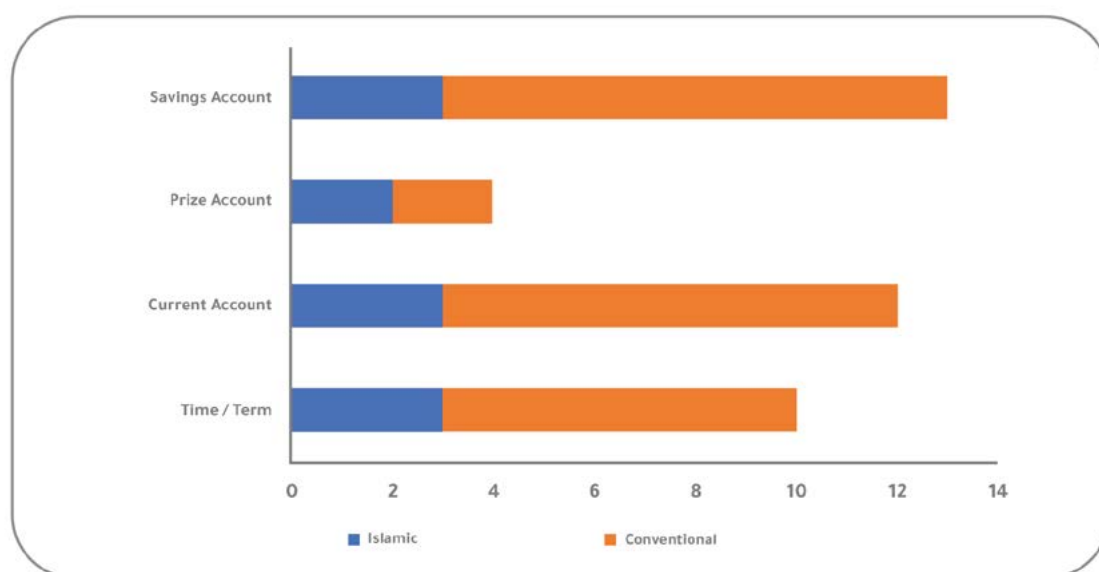
Figure 8: Shariah Contracts Used in Islamic Banks



Source: statistics and reports of banking sector market players

In terms of retail liability products, the Palestine market paints a more equal picture in terms of the diversity of products offered by both conventional and Islamic banks. There are three main products in the market, namely, current account, savings account and fixed term deposit account. Some Islamic and conventional banks also offer an award account product that offers account holders the opportunity to win various prizes. It is noted that all Islamic banks offer the three core liability products to retail segment, while not all conventional banks offer the same, as shown in Figure (9).

Figure 9: Retail Liability Products

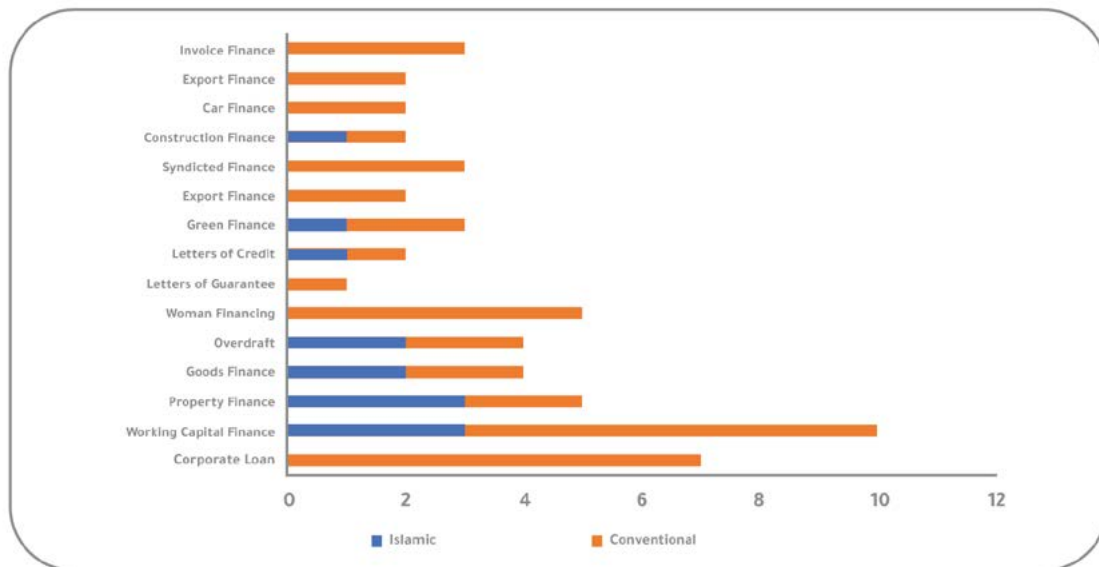


Source: statistics and reports of banking sector market players

Accordingly, it can be concluded that the liability products provided by Islamic banks to the retail segment are not substantially less than those offered by conventional banks (as may be the case in the retail finance products) but there are simply more conventional banks that are more geographically accessible, resulting in a wider consumption of conventional liability products across different market segments.

In respect of corporate products, the situation differs when looking at the mix of financing products offered by Islamic banks to corporate customers, where they offer a less diverse product range compared to their conventional counterparts. Conventional banks offer a wide range of products including export financing, invoice financing and letters of credit despite the strict restrictions imposed by the Israeli authorities on the import-export operations. On the other hand, almost all Islamic banks have focused on providing a core set of products including goods, real estate, land and working capital financing. One Islamic bank also offers letter of credit product and construction finance.

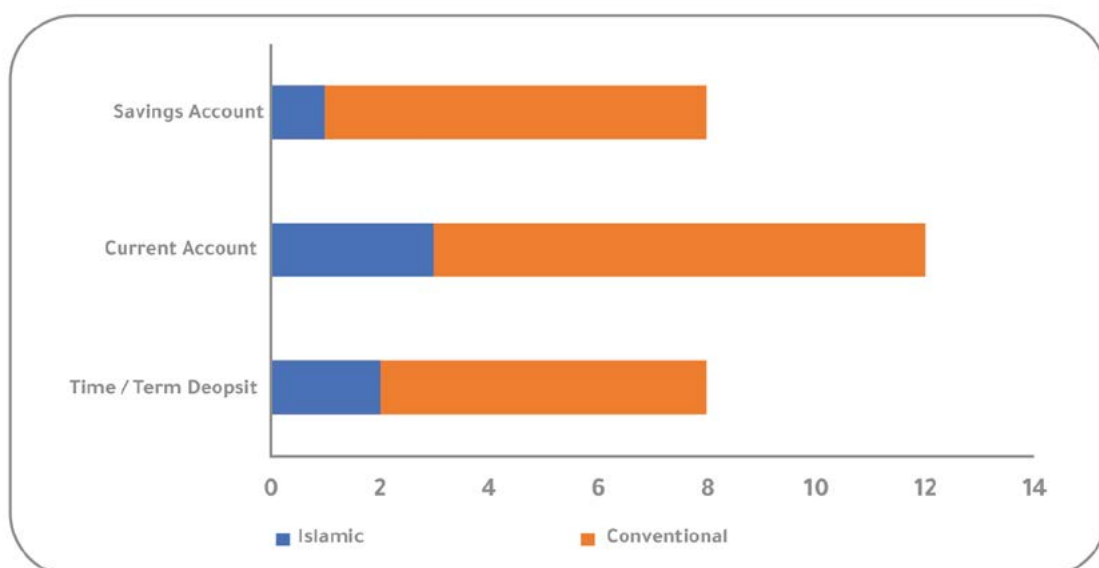
Figure 10: Corporate Finance Products



Source: statistics and reports of banking sector market players

For corporate liability products, the products offered in the market are similar to those provided to the retail segment, with all banks focusing mainly on current accounts, savings accounts and fixed term deposits as shown in Figure (11). Interestingly, banks seem to be less focused on the corporate liability segment than the retail one, with a small number of Islamic and conventional banks offering these products, which can be attributed to the small volume of business due to the very limited number of companies in Palestine.

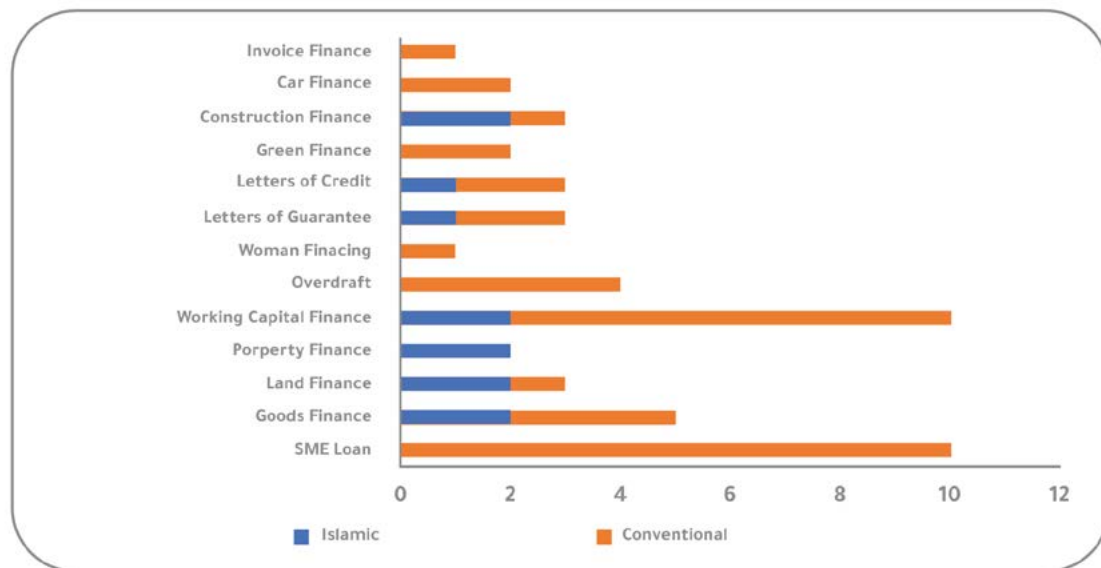
Figure 11: Corporate Liability Products



Source: statistics and reports of banking sector market players

In terms of SME financing products, conventional banks offer a wider range of products than those offered by Islamic banks. Among the prominent conventional financing products that do not have Shariah compliant alternatives in the Palestinian market are, as depicted in Figure (12), invoice finance and overdraft facilities, to name a few. Thus, the development of these Islamic products may help Islamic banks gain a greater market share, diversify their customer base, and support their growth.

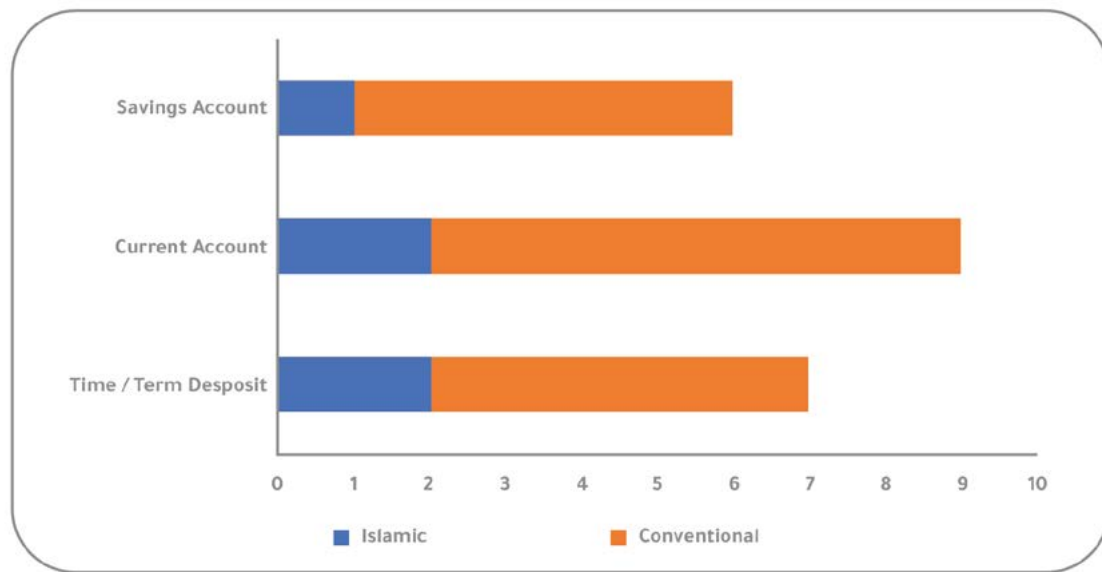
Figure 12: SME Finance Products



Source: statistics and reports of banking sector market players

The SME liability products on the other hand are similar to those offered to retail and corporate segments, with the availability of the three core liability products that are offered by conventional and Islamic banks, namely current accounts, savings accounts and fixed term deposits as Figure (13) highlights. However, the number of SME liability products offered by both Islamic and conventional banks is relatively less than those offered to the retail and corporate segments, both in terms of the number of banks offering these products on one hand and the types of accounts provided on the other.

Figure 13: SME Liability Products



Source: statistics and reports of banking sector market players

The analysis also shows that the banking services offered by Islamic banks to retail and corporate customers are more developed than those offered to SMEs. These results can indicate that the SME market is underserved, which is something that should be dealt with as soon as possible given the important role that the SMEs can play in the development of the Palestinian economy. Based on the above, focusing on offering a suitable set of products for SMEs can provide the Islamic banking industry with more opportunities for growth and development, while playing a greater role in the development of the country's economy.

LEGAL, REGULATORY AND SUPERVISORY FRAMEWORKS

Since the beginning of the second inauguration of the Palestinian banking system, the Palestinian Monetary Authority has worked to create a legislative framework that establishes an advanced banking framework. The PMA has adopted a dual legislative model, whereby most of the provisions of the Banking Law apply to both conventional and Islamic banks. The PMA devoted Chapter Four of the Banking Law No. 9 of 2010 to provide the required legal foundations for banking activities and the Shariah governance framework for Islamic banks. The Banking Law was clear in preventing conventional bank from offering Islamic banking products and services and allowing only full-fledged Islamic banks to

offer Shariah compliant financial products (i.e., Islamic windows of conventional banks are not permitted in Palestine).

To cater for the specific needs and requirements of Islamic banks at the regulatory level, PMA has issued the following main pieces of regulations:

- Regulatory Instructions on the Business of Islamic banking and Shariah Governance No. 5 (2013): covering, among others, the regulatory requirements governing Islamic banking activities, financing controls and restrictions for different types of asset classes, profit and loss sharing policies, provisions and reserves, and additional Shariah governance requirements. The PMA has adopted the Centralised Shariah Governance Model with the Supreme Shariah Supervisory Board ("SSSB") acting as the country's highest Shariah authority for Islamic banking while each Islamic bank is required by the regulations to have an institutional Shariah Supervisory Board ("SSB")⁶, and a Resident Shariah Supervisor ("RSS")⁷. Moreover, the external accounts' auditors of Islamic banks are required to make opinions on the compliance of the Islamic bank with the resolutions and Fatwas of its SSB in addition to the and the resolutions and Fatwas of the SSSB.
- Regulatory Instructions No. 9 (2018) on Capital Adequacy of Islamic banks ("RIC-AIB"): addressing mainly the regulatory requirements related to calculating capital adequacy ratios and risk-weighted assets for various types of permissible investments and Shariah compliant contracts that can be used by Islamic banks for providing financing facilities to their customers.

In terms of supervisory frameworks, the PMA adopted a risk-analysis approach that accommodates the unique specifications of Islamic banking. Such supervisory frameworks, tools and measures include but not limited to defined licensing procedures, on-site examination, off-site surveillance, regular and periodic reporting to the PMA etc. The PMA, in cooperation with the PCMA, established the Supreme Shariah Supervisory Board, in line with best international practices and standards issued by the Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions. The scope of work of the SSSB includes Islamic banks, Islamic financing institutions, Takaful companies and financial leasing companies that offer Islamic products. The SSSB includes (7) members, (5) scholars special-

6- An institutional committee comprised of independent Shariah scholars who provide Shariah compliance guidance, supervision, and Fatwas for Islamic financial institutions to assure the stakeholders on their Shariah compliance status.

7- Independent function for the day-to-day advice on Shariah related matters. The RSS is technically an employee of the bank with independent role reporting directly to the SSB for Shariah related matters and indirectly to the management of the bank for administrative purposes. The primary objective of this function is to ensure that the SSB's directives and decisions are being correctly and accurately implemented within the relevant activities and operations of the Islamic financial institution.

ized in transactional jurisprudence, in addition to a financial expert specialized in Islamic banking and a financial expert specialized in Islamic insurance. The SSSB carries out its activities and functions and issues its decisions and rulings on what is presented to it, based on the standards issued by the Islamic Financial Services Board, the Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, and the jurisprudence of its members.

Despite the development in the legislative and supervisory aspects in Palestine, more efforts from the PMA are still required to support the development of Palestinian Islamic banks from the legislative point of view as well as the capacity of workers in the Palestinian banking system. There is still an urgent need to develop Islamic liquidity tools and products that enable the PMA to play the role of the lender of last resort in case a need for it arises for Islamic banks. There is also a need to clarify a set of legislative and regulatory aspects related to product development (such as *Ijarah Muntahiya Bittamleek* and the extent to which it is subject to the Financial Leasing Law) and to encourage the development of financing products based on partnership contracts.

In respect of the capabilities of workers in the banking system, the knowledge, skills and abilities analysis conducted on a sample thereof showed that there is a moderate level of knowledge among the workers, reflecting the need to enhance the capabilities of people working in the field, stimulate human capital and expand their perception in the fields of Islamic financial servicesg Islamic investments and related legislation.

LIQUIDITY MANAGEMENT IN ISLAMIC BANKS

Having a robust and effective liquidity management framework is an integral part of developing a comprehensive and stable Islamic financial system. Over the last decade, liquidity management in Islamic banks has become increasingly important with the remarkable growth in Islamic banks' deposits, particularly if we take into the account the scarcity of Islamic liquidity management tools in addition to the specific challenges that exist in the banking environment in Palestine.

Liquidity management is still one of the most important challenges facing Islamic banks in Palestine. Despite the development of the Palestinian banking system and the development of Islamic banking there within, Islamic banks do not have, until now, Shariah compliant solution to quickly access liquidity if necessary, and there is also no op-

portunity to resort to the PMA as a lender of last resort as all loans offered by PMA are interest-based loans. The lack of this option to Islamic banks forces them to focus their investments on short-term, high-quality and liquid investments, and consequently, the return on these investments is reduced, thus negatively affecting the profitability of Islamic banks. The same challenge also exists in the case of excess liquidity due to the lack of local Shariah compliant investment instruments in the Palestinian capital market.

It is noted that liquidity risk, even if it is within the internationally acceptable range, is still high in Islamic banks. The steady growth in Islamic banks' deposits in Palestine is concentrated in short-term deposits, which led to the creation of a liquidity gap by the end of 2019, equivalent to 153% of the capital base of the Islamic banks on the maturity scale for a period of less than a month⁸. This highlights the need for products and instruments at the level of the PMA and the PCMA to meet the challenges of effective liquidity management and the associated risks of mismatch in the maturity of assets and liabilities.

Reviewing the experiences of other countries, it can be noted that they have focused on a set of measures to develop and enhance more effective liquidity management. Such measures included the introduction of Shariah compliant liquidity instruments, the establishment of an effective infrastructure to facilitate the issuance of Islamic financial instruments and the strengthening of its secondary market.

ISLAMIC DIGITAL FINANCIAL SERVICES

There is no doubt that the digital financial services are growing steadily and gaining increasing importance in the world. The World Bank Report (2020) noted the increased collaboration between banks and Fintech companies with a wide movement towards open banking, which includes database sharing and the use of Standard Application Programming Interfaces ("APIs") to develop digital financial and banking applications. The report also noted that the growth of Fintech has attracted a larger volume of investments reaching USD 110 billion in 2019, many of which focused on developing applications based on blockchain technology and addressing the challenges that banks face (World Bank, 2020).

This rapid development in the digital financial services will eventually replace tradition-

8- Based on the analysis of published data of Islamic banks for the year 2019

al banking services, where banks and financial institutions will gradually become “smart” institutions, offering smart banking and financial services that operate independently without relying on existing traditional operating systems. Banks and financial institutions have realized that digitizing their financial services will help them to significantly reduce the cost of marketing and managing its services, while opening up new revenue-generating prospects of income from the new smart products or services.

In order to progress more and remain competitive, banks and financial institutions will need to replace their traditional systems. They should begin adopting data analysis, cloud computing, artificial intelligence and blockchain technologies (World Bank, 2020). A study by the Arab Monetary Fund (2019) indicated that modern technologies could contribute to reducing the cost of providing banking and financial services, including operations, compliance, disclosure and Know-Your Customer costs by 30-70%. The resulting savings are estimated to be between USD 8 - 12 billion a year for major international investment banks.

Islamic financial services are no different from their conventional counterparts in this field. It is expected that digitalising Islamic banking and financial services will increase the market share of Islamic banks. However, digital transformation is not limited to financial and banking services only, but it can be used in Takaful, financial leasing, microfinance, treasury financing and wealth management. By leveraging financial technology and innovation, digital Islamic financial services can increase their market share and open the way for wider customer reach and larger databases, while being in compliance with relevant regulatory requirements (World Bank, 2020).

According to DinarStandard⁹, there are currently 93 Islamic financial technology companies mostly in the field of financing services, followed by wealth management. Through Islamic Fintech, defined as “technologies that significantly enhance business services, processes, and models and boost customer participation in Islamic financial services in the 20th century”, financing is offered through peer-to-peer mechanism (“P2P”) by 65 companies, followed by blockchain technology with 14 companies. It is not surprising that P2P platforms are the most common Islamic Fintech platforms, as they embody the essence of Islamic finance as they directly connect the capital provider with capital users, through the power of technology.

Indonesia is considered the leader in Islamic financial technology with (31) companies,

9- Dinarstandard is a consulting and strategic research firm that empowers organizations to achieve a profitable and responsible global impact. The company focuses on specific markets which are: OIC Economies, Halal / Ethical Food and Lifestyle Sectors, Islamic Finance, Impact Investing, NGOs / Non-Profit Organizations.

followed by the United States, the United Arab Emirates (led by the Dubai International Financial Centre), the United Kingdom and Malaysia. It is noted that having a country like the United States of America in the forefront of the countries leading in Islamic financial technology, despite not having an advanced Islamic financial services market. This indicates that efficiency in the development of Islamic financial technology is not related to the availability and development of Islamic finance, but rather to the existence of a strong technological base and an environment that encourages innovation. All this requires the support of the legislators to create the grounding and the environment required for such development (World Bank, 2020).

In Palestine, the Palestinian economy is still highly dependent on cash. Consequently, the prevalence and use of digital financial services in general, and Islamic financial services in particular, is still low, as more than 80% of public service bills are paid in cash (World Bank, 2020).

With the PMA's awareness of the importance of developing financial and banking technology and the impact of such services in improving financial inclusion in Palestine, the PMA began to develop the relevant aspects of this technology. The PMA began encouraging the use of digital payment services by undertaking many initiatives to facilitate the utilization of digital payments. With the issuance of the National Payment Settlement Law of 2012, which gives the PMA exclusive powers to oversee payment and settlement systems, the PMA adopted "BURAQ", an automated transfer system to settle monetary transfers immediately (same time) between banks, with an automated clearing house system. The PMA also opened the payments market to non-banking institutions to enhance competition in the payments market and provide modern digital payment services.

The interest in enhancing the banking services environment in Palestine positively impacted the investments in Palestine. A number of payment service providers have obtained final approval from the PMA with a number of other applications are under consideration. The banks have also begun issuing payment cards, while there is currently only one card acquirer that serves traders effectively. The PMA also plans to convert the PMA-run retail payment system into a national payments company to achieve strategic objectives pertaining to improving access to the country's retail payment systems, strengthen the non-cash ecosystem and provide low-cost, fast, safe and efficient retail payment services.

However, the world of digital financial and banking services is more than just the providing electronic payment services. Digital financial services can provide many innovative areas in protecting the income streams of banks and financial institutions (conventional and Islamic) from new competitors (telecommunications companies and financial services companies) and generate greater revenues by expanding financial services provided through Islamic financial technology that opens the way for the development of services pertaining to finance, wealth management, crowdfunding, money transfer, payments through mobile phones and stock trading platforms. Many Islamic banks have begun to look beyond electronic payment services and have begun to switch to digital banking. In a survey conducted by IFSB in 2020, Islamic banks that started their digital transformation is currently focusing on (3) technologies namely, mobile banking and digital wallets (93%), APIs (91%) and digital verification of customers (87%).

E-currencies can also be of an utmost importance to the Palestinian economy. With the absence of a national currency and the dependence of the financial sector on Israel, access to the global economy is restricted for Palestinians. In this difficult environment, the use of cryptocurrencies¹⁰ is an opportunity to expand financial inclusion and ease current geopolitical constraints. The PMA is currently considering the introduction of a digital currency under the Paris Protocol of 1994 to provide a sustainable solution to the financial challenges in the West Bank and Gaza, including economic and operational concerns and those related to banking and financial commitment (United States Agency for International Development [USAID], 2020).

However, the new risks created by these types of services entails the development of regulatory and legislative frameworks in order to strengthen regulatory control over digital financial services and to regulate and supervise them to ensure compliance with the legislation in force. In 2018, a number of regulatory requirements¹¹ were issued by EU Parliament in addition to new IFRS standards for regulating these rapidly evolving services. Subsequently, technology-based solutions that are used for combating money laundering and the funding of terrorism, which utilize Artificial Intelligence and APIs, are becoming increasingly important along with programs for biometric authentication and personal data protection (World Bank, 2020). Where the need for these frameworks applies to both conventional and Islamic banks, it is necessary in the latter to ensure that

10- The Palestinian Authority can issue its own encrypted currency, provided that this currency is subject to the control of the PMA to avoid money laundering and terrorist financing issues.

11- Such as MiFID II, Payment Services Directive 2 (PSD2) and General Data Protection Regulations (GDPR).

digital financial services comply properly with the requirements of Islamic law, where legitimate compliance is the essence of Islamic banking.

According to the Arab Monetary Fund (2019) study, the approach to dealing with these techniques varies from one supervisory authority to another. Some regulatory authorities prefer to wait and collect data about the new technologies and its application to assess associated risks and then develop the required regulatory framework. Although this approach mitigates the risks associated with the immaturity of such technologies, it may also limit the opportunities for the utilization and development of these technologies, let alone open the door for other technological applications that may steal the local market. On the other hand, other regulatory authorities may create an experimental environment to explore the opportunities associated with the use of technology in financial services. This approach provides these authorities with the space to develop a more accurate understanding of the nature of these techniques and to facilitate the establishment of the appropriate regulatory and supervisory frameworks. Some authorities may also hasten the development of the required regulatory framework for such technologies to open the door for innovation in using technology in financial services despite the lack of deep understanding of such technologies.

In addition to the need to create the legislative and regulatory framework, developing the infrastructure and providing human expertise are some of the challenges that stand in the way of the digital transformation of banks. The discussion paper issued by IFSB (2020) referred to the factors that impede the process of digital transformation in Islamic banks, the most important of which are the need to develop infrastructure, the lack of banking initiatives in the field of digital banking services, the limitations of capital financing, and the lack of specialized human capital required, issues related to organizational instability and support for senior management.

In general, human capital development is a key pillar for the success of innovation, as digital transformation requires specialized human capital. Hence, regulators and digital Islamic financial services providers should enhance and refine existing human talent or find ways to acquire and attract new talent that commensurate with the digital transformation that is required for banking services.

TAKAFUL INSURANCE

In 1993, the Palestinian National Authority began supervising the insurance sector. According to the Powers Transfer Agreement signed in 1994, the Palestinian National Authority became the legally authorized body to supervise the insurance sector, including licensing insurance companies and agents and supervising their activities. The sector suffered from the absence of necessary governmental supervision and oversight mechanisms and tools, in addition to the spread of chaos and lack of confidence in insurance for a long time, until the Palestinian Capital Market Authority was established and became the legally authorized body to supervise, regulate and control the sector at the end of 2004. The issuance of the Insurance Law no. (20) of 2005 helped to a good extent in re-organizing the insurance sector.

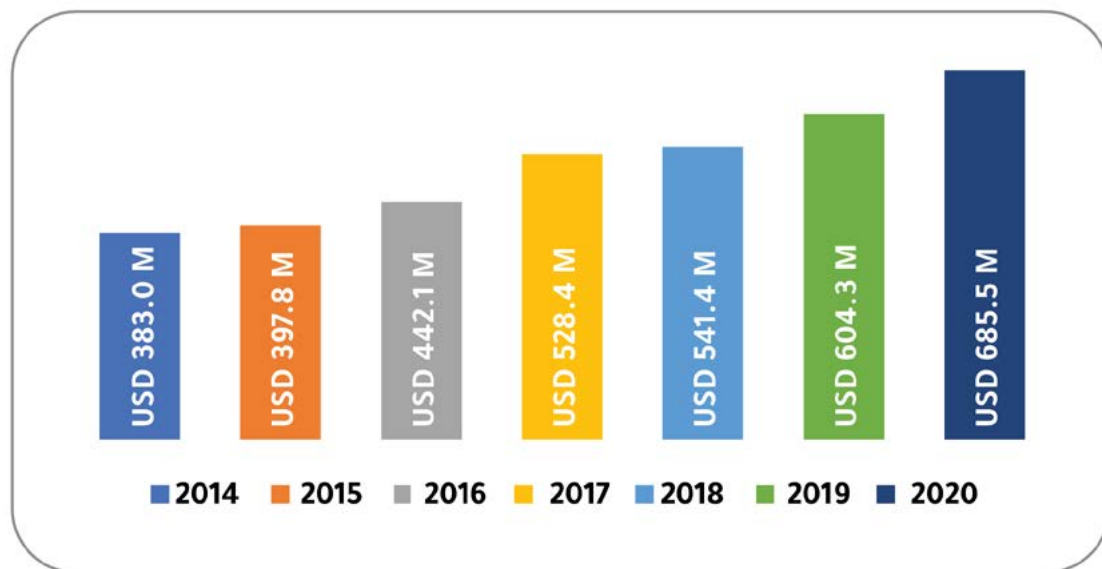
As the legally authorized entity and through the General Insurance Administration, the PCMA developed detailed policies aimed at developing the insurance sector. This included preparing the necessary legislation and providing the appropriate climate for the growth and progress of the insurance industry for the general benefit of the entire economic activity in Palestine. The PCMA also worked, and continues to work, on making plans to develop and regulate the insurance sector and spread awareness among members of the community in cooperation with all stakeholders of the insurance sector. The PCMA also seeks, in its futuristic vision, to improve its performance and increase its regulatory capacity and efficiency in accordance with the best international standards and practices through the development of internal legislation, rules and working systems in order to achieve effectiveness in the performance of its supervisory role.

The growth of the insurance sector has accelerated as the legal and operational working environment developed. At the end of 2020, there were 10 insurance companies licensed to operate by the PCMA, 8 of which are conventional while the other 2 offer Islamic insurance (Takaful). The first Takaful company was established in 2007, while the second company was established in 2018.

SECTOR PERFORMANCE

The insurance sector in Palestine has undergone impressive growth despite all challenges, growing the sector's total assets from USD 383 million in 2014 to USD 685.5 million by 2020, as displayed in Figure (14), representing a healthy CAGR of 10.2%.

Figure 14: Insurance Sector Total Assets



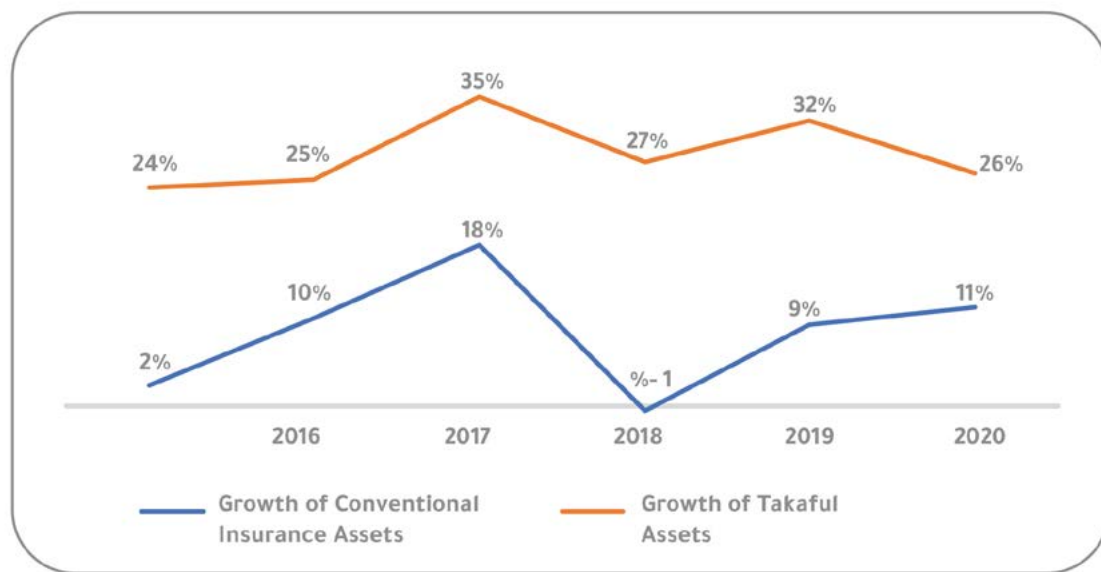
Source: PCMA statistics

Takaful insurance surpassed its conventional counterpart in terms of growth. Takaful assets increased from USD 27.2 million in 2014 to USD 120.5 million in 2020, representing a CAGR of 28.2%, besting the CAGR achieved by conventional insurers which stood at 8%. The growth achieved by Takaful assets has also helped to improve the Takaful market share which reached 24% in 2020. This percentage highlights the development of the Takaful sector to triple its size during the study period, where its market share was merely 7% in 2014. This can be attributed to the entry of a new Takaful company to the market in 2018.

Total premiums¹² of Takaful have more than tripled during the period 2014 - 2020, growing from USD 19.6 million in 2014 to USD 70.2 million at the end of 2020. This growth has increased the market share of Takaful, in terms of total premiums, from 11% in 2014 to 24% in 2020, and generated a CAGR of 23.7%, which is more than 3.5 times the CAGR of the total premiums of conventional insurance which was around 6.5%. The total claims for Takaful increased from USD 9.17 million in 2014 to USD 43.2 million in 2020, which produced a high CAGR of 29.5%. On the other hand, the value of total claims for the conventional insurance grew at a much slower pace, with a healthier CAGR of 6%.

12- For simplicity, the word "premium" in this document means both: premiums paid to conventional insurance companies and contributions advanced to Takaful companies.

Figure 15: Growth of Insurance Assets (2015 - 2020)



Source: PMA statistics

Access to insurance services has improved over the past years. Conventional insurance companies continued to expand operations, opening 37 new branches over 2014-2020, representing a growth rate of 38.9% over the period. As for Takaful companies, the increase in the number of Takaful companies from 1 to 2 companies during the analysis period has helped increase the number of Takaful branches almost three folds, taking them from 16 branches in 2014 to 44 branches in 2020, signalling a much better outreach of Takaful services.

In terms of market penetration rate, the overall penetration of insurance companies in Palestine achieved a minor growth during the study period. The Penetration rate of insurance companies grew from 1.22% in 2014 to 1.7% in 2020, severely lagging behind the world average of 6.45% (Swiss Re Institute, 2020). Such weak penetration rate reflects the numerous challenges faced by the insurance industry in a low-income economy with high unemployment rate like Palestine. Moreover, the industry suffers greatly from a general lack of awareness on insurance and Takaful products among the public (National Financial Inclusion Committee, 2018), which further affects the sector's growth and market penetration rates.

When comparing the market penetration rate of conventional and Islamic insurance companies, conventional insurance supersedes its Islamic counterpart. The penetration rate of conventional insurance companies was 1.29% in 2020 while for Takaful compa-

nies it was a mere 0.41%. This is justifiable considering the significant differences in size and capabilities between the conventional and Takaful insurance and the relatively new Takaful operations in Palestine.

Table 4: Number of Insurance Companies and Branches

YEAR	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Number of Insurance Companies							
Conventional Insurers	9	8	8	8	8	8	8
Takaful Operators	1	1	1	1	2	2	2
Number of Branches							
Conventional Insurers	95	95	107	120	120	122	132
Takaful Operators	16	21	21	21	31	38	44

Source: PCMA statistics

Unlike Islamic banking, Takaful companies initially achieved higher profitability than conventional insurance companies during 2014 - 2020 period, however, such profitability soon declined, where the average ROI of conventional insurance was 5.4% while the same for Takaful operators stood at 5%. The difference in profitability could be a reflection of the ambitious growth strategy adopted by the Takaful industry to expand their outreach and number of branches significantly during 2014-2020. Additionally, the launch of the second Takaful operator in 2018 may have adversely affected the ROI where it is natural to have low profitability or even make losses in the first year of business.

Table 5: Return on Investment in Insurance Companies

YEAR	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Average Return on Investment (ROI)							
Conventional Insurers	6.49%	6.51%	5.72%	8.28%	5.11%	5.30%	2.89%
Takaful Operators	9.76%	8.53%	2.80%	3.54%	4.11%	3.54%	2.46%

Source: PCMA statistics

LEGAL, REGULATORY AND SUPERVISORY FRAMEWORKS

With the establishment of the PCMA in 2004, the regulatory framework of the Palestinian insurance sector developed for the better. Immediately after its establishment, the PCMA issued the Insurance Law No.20 in 2005. Furthermore, the PCMA also issued a number of regulations and instructions for the insurance sector to support the Insurance Law. However, despite this regulatory development, there is no specific legislation (whether in the Insurance Law or the prevailing instructions) that regulates Takaful provisions and governs the activities of the Takaful companies. Nonetheless, the PCMA has licenced Takaful companies on the bases that Takaful insurance falls within the insurance services in general. The PCMA oversees how Takaful operators carry out their activities taking into account the unique operational model and Shariah requirements that the Takaful operators need to adhere to. However, the complete absence of a basic enabling legal environment for Takaful may create a barrier to entry for potential Takaful companies in the Palestinian market.

The PCMA is currently working on developing the regulatory framework for the insurance sector. The PCMA is drafting a new insurance law that includes a chapter on Takaful that was developed by the SSSB and presented to the Shariah boards of Takaful companies for consultation. The PCMA has also issued new regulations pertaining to capital and solvency ratios and calculations. Furthermore, the PCMA is currently working on raising the efficiency of the employees of the insurance sector, where it has developed a specialised framework that demands that the first official in each department of the insurance company should obtain specialised certificates according to their field. This program includes all conventional and Takaful insurance companies in addition to brokers. As for Shariah governance, there are no explicit Shariah governance frameworks for Takaful companies, nevertheless, these companies are subject to the supervision of the SSSB. They also have internal SSB within their Shariah governance framework.

Despite the success of companies operating in the Takaful insurance sector, they still face a number of major challenges. For example, Takaful companies face major challenges in terms of their ability to effectively manage their liquidity because of the lack of high-liquid Islamic investment instruments in the market, such as sovereign or commercial Sukuk or Islamic treasury bills, making it difficult for them to match insurance assets and liabilities. This lack of liquidity tools forces these companies to invest their liquidi-

ty through low-return deposits with Islamic banks, which can affect the profitability of Takaful companies and their pool of investment. Furthermore, Takaful companies suffer from lack of clarity in respect of tax treatment pertaining to some technical aspects of Takaful operations, such as subjecting the surplus of the Takaful pool of funds to income tax (as if it is profit). Additionally, and similar to Islamic banks, there is a dire need to encourage the development of new “protection and savings” products under the general family Takaful, as well as the need for new business models to accommodate such products, enter new markets and increase operational efficiency. There is also a need to improve operational processes and controls to accommodate new regulations and promote compliance and excellence by using new channels of distribution and adopting technology, which will help reduce operational and product costs, improve sales efficiency and increase productivity.

There is an increased need to develop leadership skills and expertise in the field of Takaful, which is currently in a weak state. In the context of the need to respond to the rapid change in the operational environment, new wider capacities and expertise must be developed to lead the development of the Palestinian takaful sector. The analysis of the knowledge, skills, and abilities of workers in the Islamic Takaful industry highlighted the existence of broad knowledge gaps in relation to the instruments and risks associated with Islamic finance, commercial finance, rules and regulations, financing contracts, and Islamic commercial legislation, in addition to significant gaps in capacity levels pertaining to the implementation of Shariah controls and conducting scientific research.

ISLAMIC FINANCIAL LEASING

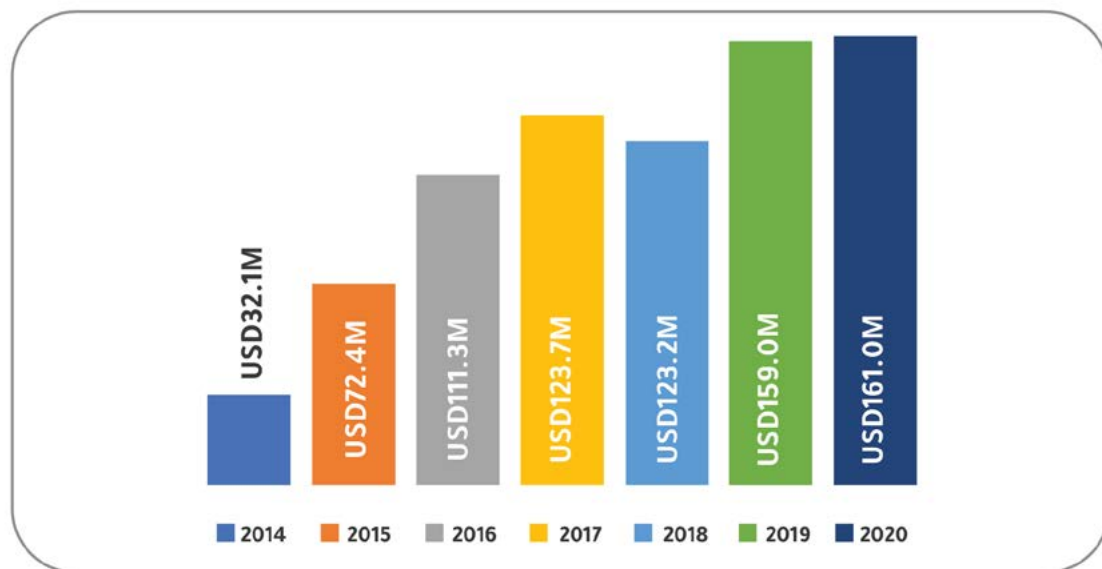
The leasing sector plays an important role in the economic and financial development. It is a vital sector as it provides the tools to increase local investment in production tools. Unlike other financing instruments, financial leasing concept is built on generating income from the use of the leased assets (rather than ownership thereof), and the lessee's ability to achieve positive cash flows resulting from the asset's operation. Financial leasing is considered one of the new financial tools in Palestine, and a complementary means to banking credit. Financial leasing increases cash flows directed to the productive sectors of the economy, which supports local production, improves the profitability of enterprises, especially small and medium ones, and creates more job opportunities, which in turn increases financial depth and speeds up economic development.

The PCMA has worked on completing the legislative framework for financial leasing, in order to enhance confidence in this sector and increase its operations. The PCMA prepared a Financial Leasing law, which was issued in 2014, (Law No. 7 of 2014). The PCMA also issued instructions No. (1) for the year 2016 for licensing and supervising financial leasing companies, in order to complete and develop the enabling legal system for the financial leasing sector. The PCMA currently oversees 10 leasing companies, including one specialised in Islamic leasing.

SECTOR PERFORMANCE

Similar to the other sectors of the financial services industry in Palestine, leasing has grown considerably between 2014 - 2020. The total assets of the industry accounted to USD 32.1 million in 2014, and by the end of 2020, it had grown to more than USD 161 million, achieving a CAGR of 30.8%. This CAGR was achieved despite a USD 9.5 million contraction in the total asset size between 2017 and 2018.

Figure 16: Financial Leasing Total Assets



Source: PCMA statistics

Despite the mild shrinkage of financial leasing total assets in 2018, both Islamic and conventional leasing achieved impressive overall growth during the study period. On one hand, the assets of the conventional leasing assets grew with a CAGR of 28.7% between 2014-2020. While on the other hand, Islamic leasing assets achieved a CAGR of 46.8%. Considering the financial leasing operations carried out by banks in Palestine, the size of the financial leasing sector stands at USD 216 million, with Islamic financial leasing standing at USD 93 million, constituting 43% of the total assets of the financial leasing sector.

The number of customers accessing leasing services in the country has almost quadrupled in the past few years. In the period between 2014 and 2020, the number of customers rose to 1,364, achieving a CAGR of 20.5%. However, despite the good growth rate, the number of customers is deemed very modest considering that there are 10 leasing companies operating in the market.

Both conventional and Islamic leasing companies have, on average, achieved, a similar level of operational efficiency. In terms of operations, the average cost to income ratio was around 45% during the study period, although such ratio should be improved to enhance the profitability of the operation. The analysis indicates that the cost of funds for the Islamic leasing company was relatively high compared to the cost of funds for conventional insurance companies. This issue is one of the challenges faced by Islamic banks as well.

Table 6: Leasing Companies Efficiency Ratios

YEAR	2014	2015	2016	2017	2018	2018
Cost to Income						
Conventional Leasing	55.5%	45.4%	43.3%	48.5%	34.2%	59.68%
Islamic Leasing	87.8%	50.6%	28.6%	19.5%	37.5%	40%

Source: PCMA statistics

Islamic lease financing products are limited to one type of Ijarah, namely Ijarah Muntahiyah Bittamleek. It is noticeable that the Islamic financial leasing company and Islamic banks in Palestine do not offer other types of leasing such as service Ijarah and Ijarah products that provide greater flexibility to the customers such as sale and lease back, and leasing coupled with a financing leverage, which are still not available in the Palestinian market.

In terms of the capabilities of the sector's personnel, the analysis of the knowledge, skills and abilities revealed the need to develop the knowledge and capabilities of those working in the field of Islamic leasing. As wide gaps in the knowledge levels of Islamic leasing programs and methods as well as Islamic finance instruments tools exist among the staff. In addition, there are wide gaps in skill levels related to leasing risk analysis, Islamic financial instrument management, data analysis, regulation and goal setting. Moreover, there are other knowledge gaps that indicate a moderate level of theoretical knowledge with a modest level of varied practical experience in the sector. These gaps need to be carefully addressed where the necessary expertise and training programs should be provided to develop the Islamic leasing sector.

LEGAL, REGULATORY AND SUPERVISORY FRAMEWORKS

The Financial Leasing Law No.6 (2004) alongside the regulatory instructions issued by the PCMA form a comprehensive regulatory and legal framework for financial leasing operations. This framework covers statutory requirements for licensing of leasing companies, bookkeeping and registrations, rights and responsibilities of lessor and lessee,

disputes and resolutions etc.

However, this advanced framework for legislating financial leasing does not have any legal provisions for Islamic leasing, and there are no official instructions from the PCMA to explicitly cover the Shariah governance of Islamic leasing companies (such as contracts and their related procedures), the SSB and Shariah, dealing with cases of arrears and defaults, the need for Shariah audit etc.). Nevertheless, Islamic leasing companies fall within the framework of the Supreme Shariah Supervisory Board and thus are subject to its supervision. The companies have also appointed their own Shariah supervisory bodies as part of their Shariah governance. Furthermore, as is the case with conventional financial leasing, there is a need to review tax legislation, whether income tax or value added tax, to ensure that these legislations achieve tax neutrality between conventional and Islamic financial leasing.

ISLAMIC SPECIALISED CREDIT (MICROFINANCE)

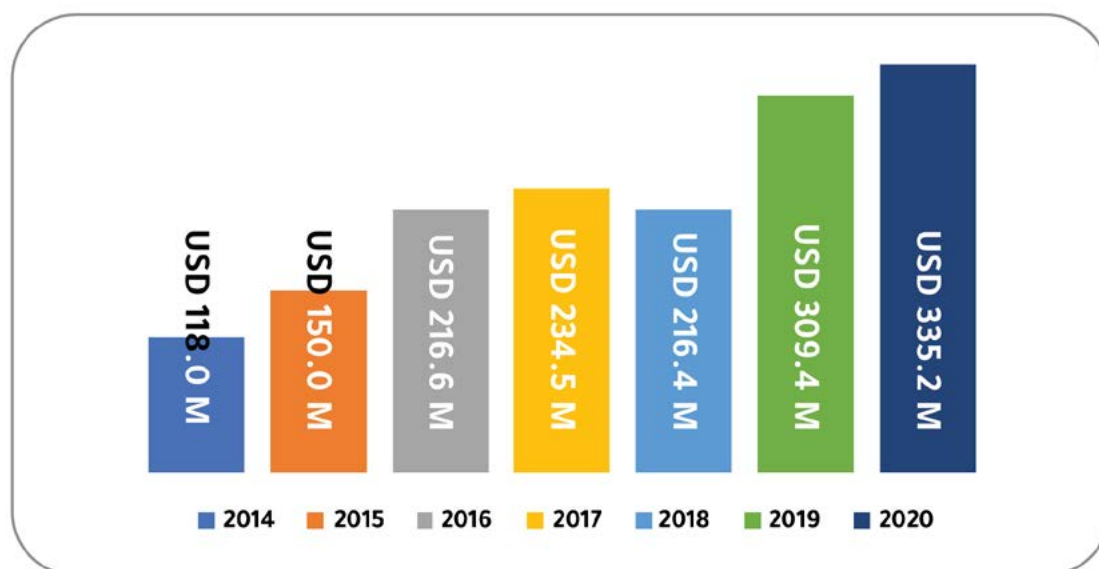
The Palestinian microfinance sector has evolved immensely over the last decade, where it transformed from an unregulated and scattered offering to a regulated sector regulated by the PMA. This transformation was reinforced by the PMA preparing and adopting a strategic framework for microfinance for the years 2019-2023 to define the plans and objectives required to achieve the PMA's vision for the specialized lending policy for Palestine, which is represented in "building a truly inclusive financial system for all and allowing all Palestinians permanent access to a set of financial services and products that are provided in an efficient and cost-effective manner "(Palestinian Monetary Authority, 2019). Unlike Islamic banking, the PMA has allowed microfinance companies to establish Islamic windows in the specialized credit sector, and thus Islamic specialised credit products are offered by a number of conventional financial service providers.

SECTOR PERFORMANCE

With the positive shift in regulating the sector, the specialised credit sector contributed to boosting financial inclusion and improving the economic development of the financially marginalized population in Palestine. The sector almost doubled its size during the

study period (2014-2020) where the total assets amounted to USD 335.2 million at the end of 2020, achieving a good CAGR of approximately 20.1%. The assets of the sector rose in 2020 by more than USD 25.8 million than in 2019. The value of conventional finance facilities availed to customers has significantly increased from around USD 75.6 million in 2014 to USD 199.1 million in 2020, achieving a CAGR of 17.5% during 2014-2020 while dominating the microfinance industry with 79.9% market share as of 2020.

Figure 17: Microfinance Total Assets



Source: PMA statistics

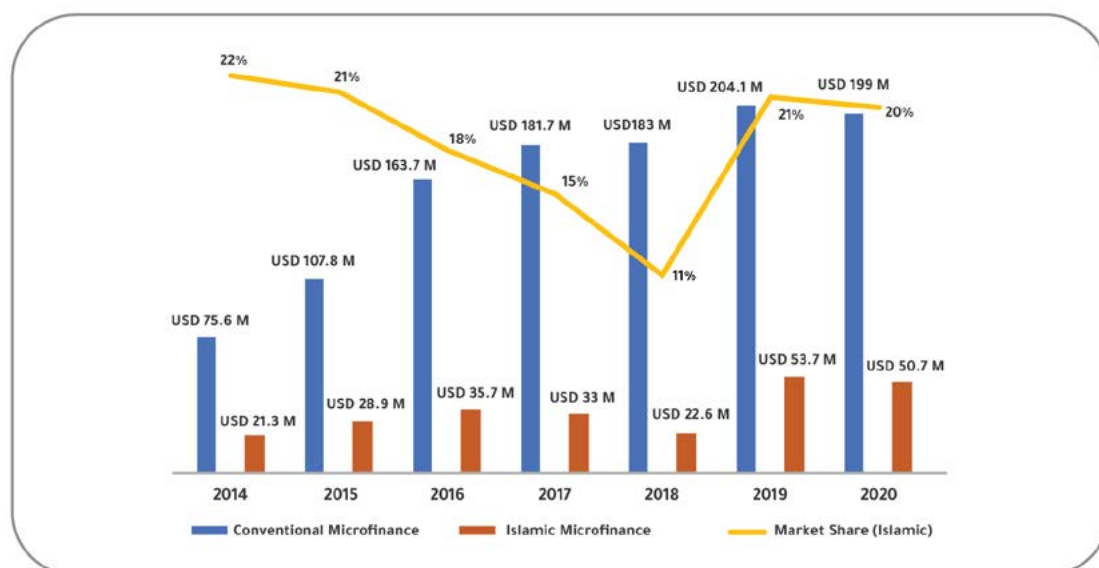
Despite the growth of microfinance assets in Palestine, the number of customers accessing microfinance services in the country increased from around 45 thousand in 2014 to almost 68 thousand in 2020. However, although the total number of microfinance customers increased by 51.2% during the study period, it remains marginal considering the total population in Palestine.

The growth of Islamic microfinance was relatively small when compared to its conventional counterpart. The total Islamic finance provided to customers amounted to USD 50.7 million in 2020, which is more than double its starting value in 2014 which stood at USD 21.3 million. This increase represents a CAGR of 15.6%. Contrary to what has been observed in the uptake of Islamic products in other sectors of the Palestinian financial services industry, it seems that there is a downward trend for the consumption of Islamic microfinance where its market share¹³ was reduced from 22% in 2014 to 20.3% in 2020

13-

as shown below in Figure (18). This indicates the possibility of structural obstacles that negatively affect this sector, which calls for urgent action to change the situation and find solutions to the current problems to push this sector towards growth again.

Figure 18: Islamic Specialised Credit (Microfinance) Market Share - Total Finance to Customers



Source: PMA statistics

Such deteriorating performance of Islamic microfinance could be attributed to a number of factors including lack of awareness among the end consumers on Islamic products, potential taxation issues, expensive finance rates¹⁴, high financing costs, difficult operational procedures, relatively weak marketing of Islamic products by the market players (as it could be easier for their staff to sell the conventional products), possible spread of misconceptions among the public about the Shariah compliance of the window model.

Table 7: Number of Microfinance Companies, Branches and Customers

14- During the study period, the average cost of funding for the microfinance industry was 21% per annum.

YEAR	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Number of Microfinance Companies							
Conventional Microfinance¹⁵	1	3	2	2	2	5	5
Dual Microfinance¹⁶	5	3	4	4	4	3	3
Total	6	6	6	6	6	8	8
Number of Branches							
Conventional Microfinance	0	22	19	18	17	44	43
Dual Microfinance	53	49	64	65	64	56	53
Total	53	71	83	83	81	96	100
Number of Customers¹⁷							
Conventional Microfinance	36,236	42,418	57,956	62,854	59,071	69,311	63,057
Islamic Microfinance	8,916	9,171	9,866	9,354	6,387	6,146	4,970
Total	45,152	51,589	67,822	72,208	65,458	75,457	68,027

Source: PCMA statistics

The spread of Islamic microfinance reduced significantly during the study period. Comparing Islamic and conventional microfinance, it is noted that customer base of Islamic microfinance shrunk by approximately 44.3% during the study period whilst the number of conventional microfinance customers grew by 74%. Such substantial decrease in customers of Islamic microfinance has resulted in the deterioration of the Islamic financial assets.

In terms of number of institutions operating in the sector, it seems that the sector has achieved some progress, where initially, only 6 licensed microfinance companies operated in Palestine in 2014, but by the end of 2020, there were 8 institutions. The total number of microfinance branches also increased from 53 in 2014 to 96 in 2020, improving the accessibility to microfinance products with a CAGR of around 11.4%.

Such increase in the number of institutions and branches enhanced the accessibility to Islamic microfinance products, where around 55% of the microfinance branches in Palestine offered Shariah compliant facilities during the study period. Such products are provided by only 3 out of 6 licensed microfinance institutions in the country, while 2 oth-

15- Offering only conventional microfinance products.

16- Offering both conventional and Islamic microfinance products.

17- Active borrowers.

er institutions stopped offering Islamic microfinance products but still have an Islamic finance portfolio.

The sector struggled to achieve an acceptable level of efficiency. The average cost to income ratio of the Palestinian microfinance sector was a whopping 84% during the study period (much higher than the average cost to income ratio of the banking sector). Although this ratio has fallen drastically (from 137% in 2014 to 70% in 2020), it is still a signal that the Palestinian microfinance sector is suffering from operational deficiencies with a lot of operational costs/expenses that are burdening its profitability.

As for the knowledge, skills and abilities of workers in the Islamic microfinance sector, the sector suffers from wide knowledge gaps in respect of Islamic financial services. The analysis of knowledge, skills and abilities revealed low levels of knowledge in the concepts and forms of Islamic finance, financial products and financing risks. Wide gaps were also observed in skills related to Islamic product pricing, financial analysis, Islamic financial systems and instruments. Medium gaps were identified in levels of knowledge related to Islamic finance rules and regulations, financing contracts, risk-sharing, Islamic markets, Islamic investment types / instruments, pricing methodologies and investment risks. It is evident from the aforementioned that the Palestinian microfinance sector needs comprehensive efforts to build the knowledge, skills and abilities of its employees, which highlights the urgent need to design training programs to address the gaps that have been identified.

LEGAL, REGULATORY AND SUPERVISORY FRAMEWORKS

The microfinance sector is under the supervision of the PMA where the main piece of legislation covering microfinance business activities in Palestine is the Banking Law No.9 (2010). In fact, article 2.2. of the Banking Law stipulates that the provisions of this law apply on all licensed banks and Specialised Credit Institutions (“SCIs”) (which is the legal name for microfinance companies in Palestine). The Presidential Decree No. 132 (2011) and the Instructions No.03 (2016) were subsequently issued to provide further clarity on the legal requirements for licensing and supervision of SCIs in the country.

In terms of regulatory and supervisory frameworks, the PMA is adopting a unified risk-based approach for regulating and supervising the SCIs. The PMA has issued the Instructions No. 04 (2017) that included “Rules and Best Practices Guide for Governance in SCIs”.

Section (8) of the Guide mandated a Shariah governance requirements similar to those imposed on Islamic banks (for example, each SCI should have its own SSB and a Shariah Compliance Officer (SCO)).

The PMA has given leeway for microfinance companies, within the current regulatory framework, to ease the financial burden on these institutions. The PMA allowed microfinance institutions that provide Islamic financial products to use a shared SSB, subject to compliance with the SSB requirements specified by the PMA for SCIs. Furthermore, the SCI's internal auditor can perform the functions of the SCO (subject to having the required qualifications and meeting the requirements of an SCO) to reduce costs to the institution.

ISLAMIC CAPITAL MARKET SECURITIES EXCHANGE

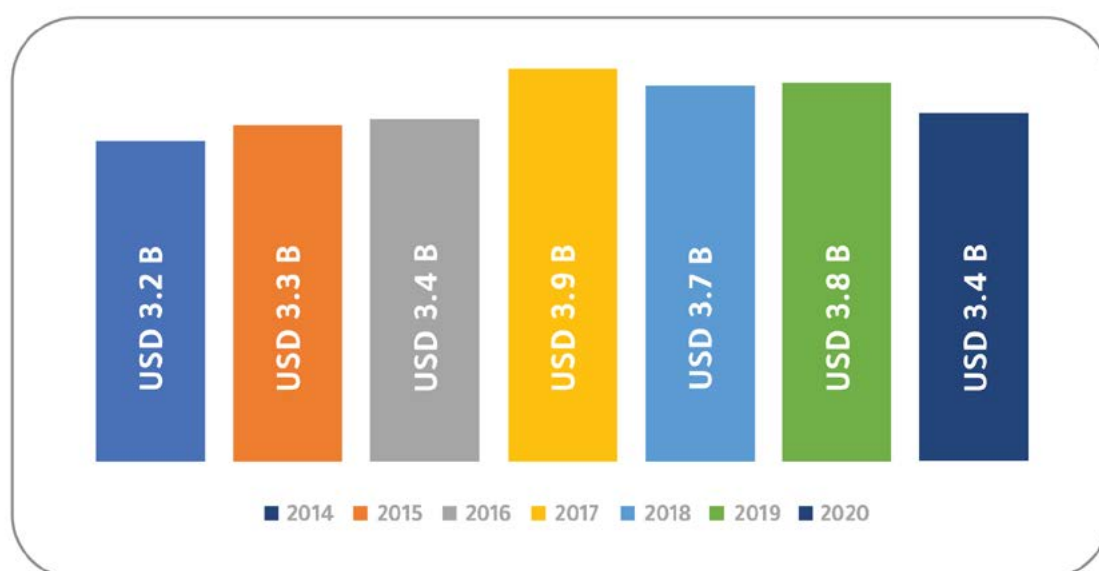
The capital market in Palestine emerged in 1995 when the Palestine Securities Exchange ("PEX") was set up as a private company. The first trading session was inaugurated in 1997. An operating agreement was signed with the National Palestinian Authority, represented by the Ministry of Finance ("MoF"), where PEX was subject to the supervision of the MoF until 2004, when the PCMA was established. Since then, the capital market became subject to the supervision and regulation of the PCMA, where it was able to make relatively good progress in the capital market sphere by issuing the required licenses as well as supervising and monitoring all activities related to the emerging securities sector in Palestine including initial public offering, secondary trading, capital increase etc.

Admitting the PCMA as an ordinary member in the International Organization for Securities Commissions ("IOSCO") in 2013 has further helped the PCMA in its ongoing endeavours to implement the international standards and best practices developed by the IOSCO to enhance the regulatory environment, improve investor protection, and reduce systemic risks in the Palestinian market.

In respect of PEX trading during the past years, it is noted that the total market capitalisation of companies listed in PEX did not increase much. The total market capitalisation increased from approximately USD 3.2 billion in 2014 to USD 3.9 billion in 2017, to go down later to USD 3.4 billion only in 2020, representing a relatively weak CAGR of 1%

during the study period¹⁸. The market capitalisation to GDP ratio of Palestine in 2020 was around 20% which is much lower than the global average of 91.9% and the average of the Arab world which was approximately 49% (World Bank, 2018).

Figure 19: Market Capitalisation of PEX Listed Companies



Source: PMA statistics

Al-Quds Index is considered the main index of the PEX. Currently, the index is composed of 15 listed companies spread across several business sectors. The companies included in this Index are usually changed at the beginning of every year to include the most active companies in terms of value of traded stocks, the number of traded stocks, total number of transactions, number of trading days, the stock turnover ratio, and the market value of companies at the end of the previous year.

Efforts to establish an Islamic index were not successful as there was no agreement on the mechanism of enlisting companies in the index as Shariah compliant companies. Nevertheless, the SSSB, in collaboration with the PCMA and PEX, is working on preparing the controls required to issue an Islamic index for companies listed in PEX.

SUKUK

Sukuk is considered one of the most prominent financial instruments that provides a Shariah compliant alternative to debt securities and offers an effective way to raise funds and attract national savings in Shariah compliant manner. Sukuk helps provide liquidity for various projects, whether at the governmental/quasi-governmental level or

¹⁸- During the study period, the number of companies listed on PEX was almost constant and reached 48 companies.

at corporate level, or to provide for the sustainable development needs such as in the case of Green Sukuk. Sukuk plays an important role in helping institutions operating in the field of Islamic financial services manage their liquidity by providing tradable Islamic investment instruments, thus broadening the bases of primary and secondary capital markets and revitalizes them in general.

Despite the importance of the role that Sukuk plays at various levels, the capital market in Palestine lacks this important tool due to a number of reasons related to the absence of the legislative and legal framework necessary to regulate the issuance and trading of Sukuk and to protect the rights of its holders. The PCMA and the PMA have confirmed their desire to establish the legal and regulatory environment necessary for the issuance and tradability of Sukuk.

INVESTMENT FUNDS

As in Sukuk, Islamic investment funds play an important role in directing local and international investments and capital towards financing economic projects. The importance of investment funds lies basically in their ability to attract small investors' funds and to provide investment advantages and returns that are generally better than those provided by institutions operating in other sectors of the financial system. In addition to its role as a tool to help manage the liquidity of Islamic financial institutions, investment funds play an important role in activating, developing and increasing the volume of capital markets.

Although the current law allows for the establishment of investment funds in accordance with Article 6 of the Financial Securities Law No. 12 of 2004, there is a general absence of investment funds in the country. This may be due to several factors, including lack of expertise, the high cost of establishing an investment fund, the lack of investment areas that provide the diversity required for appropriate risk allocation (especially high liquid assets such as sukuk), low demand (which can be attributed to the lack of awareness of this investment instrument by the Palestinian citizen), and of course the overall geo-political conditions that have significantly impacted this line of business.

LEGAL, REGULATORY AND SUPERVISORY FRAMEWORKS

As is the case in many non-banking financial sectors in Palestine, the Palestinian capital

market witnessed development and reorganization with the establishment of the PCMA and commencement of its activities. The year 2004 witnessed the issuance of the Financial Securities Law No. 12 and the Law of the Capital Market Authority No. 13. The Financial Securities Law provided, among others, a number of provisions related to issuing, owning, trading and registering different types of financial instruments including stocks, bonds, investment units in funds, and financial derivatives. In addition to the laws, a set of regulatory instructions and circulars were issued governing the functioning of the capital market activities and providing the regulatory requirements related to issuance, disclosure, control, licensing, trading activities etc.

Despite the establishment of the legislative frameworks to regulate capital markets in Palestine, no piece of legislation mentions Shariah compliant securities. For example, Sukuk is not mentioned in the Financial Securities Law which is the primary piece of legalisation governing capital markets. Such lack of legal anchoring is probably prohibiting the market from issuing Sukuk which are vital for the comprehensiveness of the Islamic financial infrastructure. Moreover, there are neither legal nor regulatory frameworks for the emerging crypto assets and their relevant tokenisation process. Addressing such legal gap by the PCMA in a timely fashion is very important with the increased international acceptance and usage of crypto assets. This may also help PEX to have a competitive advantage over other exchanges in the MENA markets and potentially become a regional hub.

There is a need for a legislative and regulatory framework that stimulates the development of the Palestinian capital market. In particular, developing an index for the shares of Shariah compliant companies to attract local and foreign investors to the Palestinian financial market. Furthermore, it is important to ensure tax neutrality in Islamic capital market products by equating the tax treatment of the Sukuk yield with the tax treatment of conventional bonds, in addition to achieving tax neutrality for Sukuk issuers and investors. The use of Sukuk by governments is essential to diversify the sources of funding for the government, create a long-term yield curve, develop the Sukuk market for companies, and to enhance transparency and efficiency in asset pricing (Islamic Development Bank, World Bank Group, 2016).

ISLAMIC SOCIAL FINANCE

The Islamic Financial Services Board (IFSB,2019) defines Islamic social finance as “Shariah compliant financing activities that are undertaken for “non-profit” and/or “societal welfare””. Social finance institutions include Waqf institutions (institutions founded as endowments), Islamic institutions and non-governmental organisations (NGOs) that raise social solidarity funds such as donations and Zakat.

Islamic social finance is considered an effective way to achieving economic empowerment and solidarity, but it has not yet been fully utilized. Along with a variety of approaches, whether charitable (non-profit) financing based on donations (such as Qard Hassan (benevolent loan), donation, Zakat or Waqf) or social financing based on nominal fees that consider social aspects (whether through direct loans or donations).

Social finance activities have generally been limited to corporate social responsibility initiatives in many countries around the world, however, these are not considered to be part of the Islamic financial services industry. Nevertheless, integrating social finance with commercial/financial activities will foster initiatives, which is critical for certain segments of society to be pulled out from poverty, as people living below poverty line do not have enough money to save or open a bank account. Through Zakat, Sadaqat, and Waqf, Islamic social finance can take this financially-marginalised group to a social safety net, moving them from subsistence to sufficiency, allowing them to become self-sufficient and able to save and invest, and helping them to progress from being entitled to receive Zakat and Sadaqat to becoming contributors thereto.

According to IFSB, Islamic social finance institutions can play a significant role in supporting financial inclusion. Thus, incorporating Islamic social finance, which seeks to promote financial inclusion initiatives, into the Islamic financial services industry can enhance social and economic well-being, financial inclusion, and enhance overall financial stability by bringing social solidarity practises into the organisational scope.

Islamic social finance has the potential to promote income distribution and the activation of co-benefits from economic development. It can play a significant role in achieving two of the United Nations' Sustainable Development Goals, being: ending global poverty worldwide by 2030 and enhancing shared prosperity by increasing the incomes of about 40% of the world population. Islamic social finance institutions and tools are rooted on

income redistribution and philanthropy. Contributions such as Qard Hassan, Zakat, and Sadaqat can fulfil the basic needs of the poor and vulnerable while also providing a social safety net. The Islamic Waqf tool is perfect for creating and managing assets in a way that guarantees a continuous source of resources to support education, healthcare, and other social needs. These Islamic institutions can play a critical role in achieving the global vision of generating sufficient income-earning opportunities, with the need to invest in the prospects for individual development by enhancing the coverage and quality of education, healthcare, and sanitation, protecting the poor and vulnerable from the risks of sudden unemployment, hunger, illness, famine, and other crises. These policies, without a doubt, have the potential to significantly increase shared prosperity and promote the well-being of the less fortunate (Islamic Development Bank, World Bank Group, 2016).

One of the challenges of social finance is that collecting and paying funds in cash makes the process prone to misuse, fraud, and embezzlement. Perhaps one of the best solutions for managing this process is to direct the payment of donations via bank accounts or smartphone apps which may be also supported through blockchain technologies, where this technology would reduce the incidence of fraud and serve financial inclusion more effectively.

FinTech can provide integrated solutions for the entire Zakat value chain, including the collection and distribution of Zakat funds, as well as enhancing the ability to recognise legitimate beneficiaries. Technology can also help increase the number of Zakat and charity donations. Indonesia provides a good example where the National Zakat Board of Indonesia launched a comprehensive platform (“BukaZakat”) for Waqf, charitable activities, and Zakat payment. Furthermore, several Zakat-related organisations have collaborated with financial technology firms that specialise in payments to provide collection and payment channels.

THE MAIN PILLARS OF THE STRATEGIC FRAMEWORK

Developing the Islamic financial services industry on solid foundations has become of great importance to increase the industry’s contribution to the economic growth of the country. Therefore, efforts must be made to develop public policies, improve products offering, foster entrepreneurship, and establish and develop a solid regulatory and supervisory framework. On the supply side, increasing the number and diversity of Islamic

non-bank financial institutions, as well as improving the mix of products and services, are two major challenges. Furthermore, the need for a balanced regulatory, tax, and supporting structure in the Islamic non-bank financial institutions sector to facilitate cross-border investments is considered another major challenge on this side. As for the demand side, the main challenges include, but are not limited to, the low levels of financial knowledge about the products and services offered by Islamic non-banking institutions; the existence of cultural and social barriers; and the need to enhance and reinforce customer protection policies, as well as problems related to reputation and credibility, which hinders the development of Islamic non-banking institutions (Islamic Development Bank and World Bank, 2016).

DEVELOPING THE ENABLING LEGAL AND REGULATORY FRAMEWORKS AND SUPPORTIVE POLICIES

Establishing a Coordinating Committee for the implementation of the Strategic Framework for the Development of Islamic Financial Services as part of the Financial Inclusion Strategy. This committee will be responsible for coordinating the efforts of the PMA and PCMA on one hand and the government bodies on the other to translate this Strategic Framework into an action plan. The plan will be implemented within a specified timeframe and will have specific criteria to measure its effectiveness and the extent of its progress in achieving its goals and converting it into actionable policies that help in the development of the ecosystem for Islamic financial services in Palestine.

- Developing the legislations required to create an enabling ecosystem for the development of the Islamic financial services taking into account the standards of BASEL, AAOIFI and IFSB.
- Clarifying the scope of the Financial Leasing Law to enable the offering of Islamic financial leasing contracts by Islamic banks. It is recommended that the PCMA, PMA and related bodies such as the Ministry of Land and Transportation, the Land Authority and the other relevant departments, work together to develop specific procedures to enable the registration of financial leasing contracts for Islamic banks as per the requirements of the Palestinian Financial Leasing Law.
- Developing the legislation required for Takaful as part of the draft Insurance Law that

is being drafted currently by the PCMA. The Takaful regulation key focus areas shall include Shariah governance, operations, capital adequacy, risk management, rights of policyholders, surplus calculations and distribution, types of investible assets and instruments, regulatory reporting, additional financial statements and disclosures related to Takaful fund etc. The regulations shall also include the requirements for determining Wakala fees charged by Takaful companies, identify who bears the cost of insurance brokers (the company or the Takaful Fund), and the rules regarding the loan provided by the Takaful company to the Takaful Fund and how to repay it.

- Designing policies that balance the protection of participants' rights on one hand and the need for effective pricing, greater solvency, and financial sustainability for insurance companies and related disclosures on the other hand.
- Issuing regulation to allow the use of Fintech solutions for electronic verification of customers "Know Your Customer" to automate the process of registering new customers and adopting an "Open Banking" policy to facilitate the automation of financial products and services.
- Examining tax legislation to ensure tax neutrality between conventional and Islamic financial products and services. This can be accomplished by carrying out a detailed analysis of existing/potential Islamic financial and investment products (including banking, specialised credit institutions, Takaful, leasing, and capital market instruments and securities including Sukuk) and perform case study testing against local taxation requirements to identify areas of potential conflict, including, but not limited to, double fees on real estate financing products, double taxation on auto finance products (value added tax and registration fees), how to calculate taxes for Takaful companies, the treatment of the Takaful fund surplus, the speed at which value added tax funds are recovered from the Ministry of Finance. Once the analysis is completed, the required amendments to the tax laws, regulations and instructions shall be made to ensure the correct tax treatment of Islamic financial products and services.
- Issuing instructions on how to create an Islamic index including the Shariah and accounting criteria for assessing the companies listed on this index. This index plays a critical role in assisting investors identify Shariah compliant securities and in measuring the efficiency of the Islamic market.
- Lightening the requirements for listing companies in PEX to facilitate the listing of

more companies, thus enhancing market dynamic and providing greater options for investments in stock.

- Establishing the enabling legal and taxation frameworks for Sukuk¹⁹ issuance and trading by issuing a bespoke Sukuk law that creates the legal anchoring for the issuance of sovereign, quasi-sovereign, and corporate Sukuk²⁰. This legal framework should clarify Sukuk legal status and treatment for purposes of public debt and cash management. Moreover, it should clarify at the minimum, Shariah governance requirements for Sukuk issuance, Sukuk taxation treatment, the requirements for the establishment, management, and accounting of Special Purposes Vehicles (“SPVs”) underpinning the issuance of Sukuk, how proceeds of Sukuk should be accounted for, where the raised funds will be spent and what liabilities there might be for the issuers including Palestine government and corporates, in the event of a default by the SPV. It is also important to take all necessary steps to ensure that the cost of issuing Sukuk is not more than the cost of issuing conventional bonds.
- Issuing the required regulations for Sukuk operations, such as issuance, tokenisation, listing in the stock market, trading and redemption.
- Creating the enabling environment for the issuance of retail Sukuk for small investors.
- Developing the necessary infrastructure to issue Islamic Treasury Bills²¹.
- Reviewing legislative and capital requirements for the establishment of investment funds, including amending the current draft instructions for investment funds to include a special section for the establishment of Islamic investment funds with details of the Shariah governance requirements for such funds.
- Developing the enabling legal, regulatory, and supervisory frameworks for crypto assets, including tokenisation, in accordance with international standards.
- Creating policies to provide strong protection for small investors and establishing strict disclosure requirements in relation to investing through crowdfunding platforms.
- Developing the necessary legal environment to regulate the activities of social finance institutions to create the supportive environment for Islamic social finance to be used as a sustainable means to provide “affordable” financing to the poor.

19 Countries like the UK, Turkey, Luxembourg, and Jordan, among others, have created enabling legal and taxation environments for the issuance of Sukuk.

20- Corporate should include, but not limited to, all types of financial institutions such as banks, Takaful companies, Specialised Credit Institutions, leasing companies etc.

21- Islamic Treasury bills can be used to directly finance the spending of the National Authority, unlike Sukuk that are usually used for productive and investment projects.

- Developing the regulatory framework for the endowment and creating a sufficiently flexible and enabling regulatory environment that includes all types of endowments.
- Developing short and long-term liquidity management products to ensure better stability of the financial system and assist Islamic banks in expanding their market share.
- Develop a suite of short-term Islamic liquidity injection solutions (ranging from overnight to 1-year) to assist the local Islamic financial services providers in managing their liquidity in a Shariah compliant manner.
- Developing a Sukuk Platform using Fintech solutions based on blockchain technology in collaboration with the PMA, PCMA, PEX and the Ministry of Finance to facilitate the process of issuing, tokenising, and trading of Sukuk in the primary and secondary market, thereby minimising costs associated with Sukuk issuance and trading.

STRENGTHENING CORPORATE AND SHARIAH GOVERNANCE FRAMEWORKS

- Building on what has been already accomplished by the PMA and PCMA in developing the Shariah governance frameworks by requesting Islamic financial institutions (including Islamic banks, Takaful companies, Islamic Specialised Credit Institutions, financial leasing companies and social finance institutions) to adopt a periodic external Sharia audit, in accordance with Auditing Standard No. 6 issued by AAOIFI, provided that the external Sharia auditor shall submit the audit findings to the Supreme Shariah Supervisory Board. The objective of the Shariah audit is “ensuring that the management of the financial institution have implemented the decisions of both the SSSB and the institution’s SSB”, and not to contest the Shariah rulings of either the SSSB or the SSB.
- Establishing the required procedures to ensure that the SSBs have full independence from the financial institutions and that their decisions are binding thereon. This is to strengthen the SSB’s position and ability to issue rulings and Fatwas in accordance with the requirements of jurisprudence and Fatwa controls. This also liberates the SSB from any pressures that may negatively impact its performance or decision-making in order to achieve objectivity and hold it away from any suspicion or uncertainty, thus achieving the key purpose of SSB’s existence: to shield the institution from Shariah violations and thereby improve its performance.
- Allowing Islamic Specialised Credit Institutions to use the services of external Shariah compliance/ audit companies in order to build a more competitive market and lower

the costs of Shariah audit for institutions operating in the field.

- Providing a definition and detailed explanations of the approved audit standards in accordance with the standards approved by AAOIFI and IFSB.
- Developing the role of SSSB in terms of Shariah certification of the Islamic financial institutions' products and changing it from "reviewing and approving each product on a case-by-case basis" to "providing guidelines for approvals" where each institution's SSB shall provide the required certification subject to compliance with the SSSB's guidelines.
- Create a dedicated and easily accessible archive that is published through official channels where regulators and market players alike are able to view the resolutions of the SSSB.
- SSSB to play a thought-leadership role in research and innovation in product development as one of the critical areas for the growth of the industry.
- Developing a sound governance framework that recognizes the importance of trust and credibility as the two main drivers of Islamic social finance.
- Standardizing the financial reports of Islamic social finance institutions to enhance transparency.

SUPPORTING DIGITAL TRANSFORMATION OF THE ISLAMIC FINANCIAL SERVICES INDUSTRY

- The PMA and PCMA to jointly establish a formal FinTech strategy in Palestine in association with the relevant market players. Such strategy should assist in creating a uniformed and shared vision among the key stakeholders on the role of FinTech in the country with a focus on Islamic FinTech and its role in the development of the Islamic financial ecosystem.
- Encouraging Islamic banks to adopt digital transformation strategies and to building the necessary legal and technological environment to help Islamic banks
 - improve their digital banking capabilities.
- Automating and digitising the entire Islamic financing processes using cloud-based Fintech solutions, making them quicker, more efficient, and less expensive.
- Encouraging the use of regulatory and insurance technology solutions (RegTech & InsureTech respectively) to assist Takaful companies in expanding their outreach and lowering operating and customer acquisition costs.
- Permitting the use of digital insurance services (i.e., remote insurance services) to

remotely complete the contracting process between the parties (this may be added to the new insurance law draft).

- Issuing instructions and procedures authorising the offering of insurance services through digital means (provided that these instructions cover the work of insurance brokers as well).
- Requiring Takaful insurance companies to develop special plans for digital automation to upgrade the level of the technology used by Takaful companies to provide electronic services.
- Creating a central information bank that specialises in providing information on insurance applicants (each person's insurance history) and can also be connected to the police and supervised by the PCMA.
- Developing an application to automate the sale of Takaful insurance products, provided that this application can communicate directly with the information technology (IT) systems of local Takaful companies.
- Developing InsureTech solutions for micro-Takaful to help the public access Takaful products digitally at a low cost.
- Encouraging financial leasing companies to adopt a digital transformation strategy that focuses on new RegTech and FinTech solutions to expand their outreach and reduce operating costs as well as the costs of attracting new customers.
- Developing an application to automate Islamic leasing activities, provided that this application can communicate directly with the information technology (IT) systems of local financial leasing companies.
- Developing crowdfunding platforms as a microfinance solution and to support start-up companies through direct equity investment or providing financing on the basis of Mudaraba, Musharaka or Wakala.
- Considering the creation of a comprehensive Islamic social finance platform based on blockchain technology to ensure transparency and traceability of all fundraising and distribution of funds activities, thus enhancing the participants' confidence in the platform.
- Considering the development and usage of cryptocurrencies in addition to other digital payment solutions to make payments more convenient.
- Ensuring that the selected solutions comply with the legislations issued by the PMA and PCMA, while ensuring accurate and direct monitoring of the activities of such

solutions and issuing regular reports regarding the extent of their compliance with the relevant legislations, which enhances the confidence of users and regulatory authorities around the world in the safety of operations and their compliance with laws and regulations.

ENHANCING ISLAMIC FINANCIAL PRODUCTS AND SERVICES

- Encouraging Islamic banks to (i) exert more efforts in the product development area to bridge the gap with conventional banks, (ii) offer financing products based on risk-sharing contracts (such as Musharaka and Mudaraba) instead of copying the debt-based products offered by conventional banks, and (iii) introducing Islamic overdraft products, which are available in some other countries.
- Encouraging the Takaful sector to improve its products by studying the feasibility of introducing micro-Takaful products, Takaful cover for financing products provided by Islamic Specialised Credit Institutions, as well as insurance for real estate and projects in the event of wars and disasters by establishing a special fund for this purpose (in which Takaful companies cooperate in coordination with Insurance Union).
- Encouraging the Islamic financial leasing sector to expand its products to include real estate leasing products and leasing of services (service Ijarah), provided that controls and limits are put in place in respect of each product by specifying certain percentage of the total financing as a ceiling for the product(s); and considering permitting Islamic financial leasing companies to provide Takaful products, where they can offer such products as intermediaries for Takaful companies.
- Improving the products offered by the Specialised Credit (microfinance) sector (especially in terms of operations) and providing products like Mudaraba for owners of micro businesses, Salam products for farmers, and Istisna products for craftsmen.
- Developing the essential Islamic tools and instruments for the Islamic capital market, including Sukuk, Islamic investment funds and an Islamic index.
- Developing specialized products to hedge against the high risks associated with financing marginalized and poor groups.
- Make innovative use of Zakat and Waqf to create risk management tools (such as credit enhancement / guarantees and micro-Takaful) for marginalized groups.

ACTIVATING THE ROLE OF SOCIAL FINANCE AND IMPROVING ITS EFFICIENCY IN FINANCIAL INCLUSION

- Studying the role and significance of Islamic social finance in supporting the var-

ious financial inclusion initiatives, and work with the Ministry of Endowments and Religious Affairs to enable and develop the role of Islamic social finance institutions (Waqf and Sadaqat institutions) in providing financing to economically and financially marginalised groups.

- Using Islamic social solidarity tools directly by including fund-raising accounts as an “on balance sheet” item in the financial statements of Islamic financial services providers.
- Enhancing the scope of Islamic finance to include low-income segment of the population by developing the mechanisms and operations of social finance institutions and integrating them into the Islamic financial services.
- Building partnerships between Islamic social finance institutions and Islamic financial service providers to support financial inclusion activities. To ensure Shariah compliance, Islamic social finance institutions can rely on their internal SSB or on Shariah decisions issued by SSBs of other Islamic financial institutions, all of which, of course, shall be in accordance with the SSSB’s decisions.
- Considering the development of comprehensive digital platform for the entire Zakat value chain, including receiving and distributing Zakat funds, as well as enhancing the ability to recognise legitimate beneficiaries of Zakat.

DEVELOPING KNOWLEDGE AND AWARENESS OF ISLAMIC FINANCIAL SERVICES

- Developing strategic partnerships with the regulatory bodies in countries leading in Islamic financial services and the key bodies in the industry (such as the AAOIFI and IFSB) to establish collaborative programs in research, product development, awareness and training, and sharing of best practises and strategies. It is also recommended to arrange for technical workshops to keep Palestinian stakeholders informed of developments and innovations in this industry and to gain a better international perspective on the Islamic financial services industry around the world.
- Identifying training needs and building stakeholder capacities (Ministry of Finance, PMA and PCMA), and strengthening internal capacities in respect of the issuance of Islamic Treasury Bills and Sukuk.
- Launching awareness campaigns aimed at potential Sukuk issuers such as government agencies, municipalities, and private-sector businesses. Potential investors and other partner organisations should be included in these initiatives.
- Establishing a Continuous Professional Development (“CPD”) program for SSSB

members.

- Creating a comprehensive capacity-building programmes in Islamic financial institutions that is tailored to the needs of stakeholders. It is preferable that the programme covers multiple levels (beginners, intermediary, and advanced), to cover the various management levels (basic, managerial, and executive), and to include specific topics relevant to each sector of the Islamic financial services industry (banking, Takaful, financial leasing, capital markets, and specialised credit (microfinance)).
- SSSB to require all scholars working in Islamic financial services industry to acquire professional qualifications through a CPD program approved by the PMA/PCMA in consultation with the SSSB, to ensure that the Palestinian scholars are well versed in all disciplines related to their work.
- Developing the administrative capabilities to achieve a sound and orderly management of Islamic social finance institutions.
- Organizing workshops and conferences for local and foreign stakeholders to increase awareness about the role that Islamic financial services can play in developing the national economy, attracting foreign investments, promoting financial inclusion, and deepening of financial markets.
- Encouraging local training institutions (including the Palestinian Banking Institute) to develop professional certificates specialized in Islamic financial services (or establishing a partnership with international training institutions that have such programs and use their certificates) to be offered to the local market. These new certificates should be approved by the PMA and the PCMA as part of the Continuous Professional Development programs.
- Collaborating with the Ministry of Higher Education to encourage universities to start introducing subjects related to Islamic financial services, then to introduce bachelor's and master's degrees as specialized courses in Islamic financial services.

RESOURCES AND REFERENCES

- Arab Monetary Fund. (2019). Using Blockchain in Financial Services.
- International Monetary Fund. (2020). Financial Access Survey - 2020 Trends and Developments.
- Islamic Corporation for Development of Private Sector, Refinitive. (2019). Islamic Finance Development Report, Shifting Dynamics. https://icd-ps.org/uploads/files/IFDI%202019%20DEF%20digital1574605094_7214.pdf
- Islamic Development Bank, World Bank Group. (2016). Islamic Finance: A Catalyst for Shared Prosperity. <https://www.islamicfinance.com/wp-content/uploads/2020/08/WB-Catalyst-for-Shared-Prosperity.pdf>
- Islamic Financial Services Board. (2019). Islamic Financial Services Industry Stability Report.
- Islamic financial Services Board. (2019). Technical Note on Financial Inclusion and Islamic Finance.
- Islamic Financial Services Board. (2020). Islamic Financial Services Industry Stability Report.
- Islamic financial Services Board Working Paper Series. (2020). Digital Transformation in Islamic Banking. <https://www.ifsb.org/sec03.php>
- Palestinian Central Bureau of Statistics. (2020). <http://www.pcbs.gov.ps/default.aspx>
- Palestinian Monetary Authority. (2018). The Strategic Framework for Microfinance 2019-2023.
- Palestinian Monetary Authority and Palestinian Capital Market Authority. (2018). Financial Inclusion Strategy.
- Standard and Poor [S&P] Global Ratings (2020). Islamic Finance Outlook 2020 Edition. https://www.spglobal.com/_assets/documents/ratings/research/islamic_finance_2020_screen.pdf
- Swiss Re Institute. (2020). World insurance: Regional Review 2019, and outlook. <https://www.swissre.com/dam/jcr:864e8938-3d3c-48cc-a3d7-8682962971e7/sigma-4-2020-extra-complete.pdf>
- Thomson Reuters. (2020). Islamic Finance Development Report - Building Momentum. <https://ceif.iba.edu.pk/pdf/Reuters-Islamic-finance-development-report2018.pdf>
- United States Agency for International Development [USAID]. (2020). Digital Financial Services in the MENA Region. [<https://www.shopsplusproject.org/sites/default/files/resources/Digital%20Financial%20Services%20in%20the%20MENA%20Region.pdf>]
- World Bank Group. (2020). Leveraging Islamic Fintech to Improve Financial Inclusion. <http://documents1.worldbank.org/curated/en/384361600877094703/pdf/Leverag->

ing-Islamic-Fintech-to-Improve-Financial-Inclusion.pdf

- World Bank Group. (2020). Economic Developments in Palestinian Territories. https://www.un.org/unispal/wp-content/uploads/2020/11/WBECNRPT_241120.pdf
- World Bank Statistics, (2020): <https://data.worldbank.org/> <https://data.worldbank.org/indicator/CM.MKT.LCAP.GD.ZS?locations=1A> .

APPENDIX 1
Matrix of the Strategic Framework
for the Development of Islamic Financial Services in Palestine

	Developing the enabling legal and regulatory frameworks and supportive policies	Strengthening corporate and Shariah governance frameworks	Supporting digital transformation of the Islamic financial services industry	Enhancing Islamic financial products and services	Activating the role of social finance in financial inclusion	Developing knowledge and awareness of Islamic financial services
Islamic financial services industry	<ul style="list-style-type: none"> Establishing a Coordinating Committee to be responsible for coordinating the efforts of the PMA and PCMA on one hand and the government bodies on the other hand to implement the Strategic Framework for the Development of the Islamic Financial Services Industry. Creating an enabling ecosystem by developing the required legislations taking into account the standards of BASEL, AAOIFI and IFSB. Examining tax legislation to ensure tax neutrality between conventional and Islamic financial products and services. 					
Islamic Banking	<ul style="list-style-type: none"> Developing the required instruments, tools and mechanisms for liquidity management. Enhancing the role of Islamic banks in social responsibility. 	<ul style="list-style-type: none"> Adopting a periodic external Shariah audit. Providing a definition and detailed explanations of the approved audit standards in accordance with the standards approved by AAOIFI and IFSB. 	<ul style="list-style-type: none"> The PMA and PCMA to jointly establish a formal FinTech strategy. Evaluating the degree of infrastructure and databases to start the digital transformation. Establishing digital transformation strategies for all banking operation, including "Open Banking". Adopting Fintech solutions for electronic verification of customers "Know Your Customer" to automate the process of registering new customers. Automating and digitising the entire Islamic financing processes using cloud-based Fintech solutions, making them quicker, more efficient, and less expensive. 	<ul style="list-style-type: none"> Encouraging Islamic banks to exert more efforts in the product development area to bridge the gap with conventional banks. Offering financing products based on risk-sharing contracts (such as Musharaka and Mudaraba) instead of copying the debt-based products offered by conventional banks. Developing the role of SSSB in terms of Shariah certification of the Islamic financial institutions' products and changing it from "reviewing and approving each product on a case-by-case basis" to "providing guidelines for approvals". 	<ul style="list-style-type: none"> Using Islamic social solidarity tools directly by including fund-raising accounts as an "on balance sheet" item in the financial statements of Islamic financial services providers. Enhancing the scope of Islamic finance to include low-income segment of the population by developing the mechanisms and operations of social finance institutions and integrating them into the Islamic financial services. 	<ul style="list-style-type: none"> Developing strategic partnerships with the regulatory bodies in countries leading in Islamic financial services and key bodies in the industry to establish collaborative and training programs. Creating a comprehensive capacity-building programmes in Islamic financial institutions that is tailored to the needs of stakeholders. Encouraging local training institutions (including the Palestinian Banking Institute) to develop professional certificates specialized in Islamic financial services. Establishing a Continuous Professional Development program for SSSB members as well as SSB members and staff working in Shariah compliance.

Takaful	<ul style="list-style-type: none"> • Developing the legislation required for Takaful as part of the draft Insurance Law that is being drafted currently by the PCMA. • Designing policies that balance the protection of participants' rights on one hand and the need for effective pricing, greater solvency, and financial sustainability for insurance companies and related disclosures on the other hand. 	<ul style="list-style-type: none"> • Establishing the required regulations in respect of Takaful companies' governance, operations, capital adequacy, risk management, rights of policyholders, surplus calculations and distribution, types of investible assets and instruments, regulatory reporting, additional financial statements and disclosures related to Takaful fund etc. • Determining Wakala fees charged by Takaful companies, and the rules regarding the loan provided by the Takaful company to the Takaful Fund and how to repay it. • Adopting a periodic external Sharia audit. 	<ul style="list-style-type: none"> • Permitting the use of digital insurance services (i.e., remote insurance services) to remotely complete the contracting process between the parties (this may be added to the new insurance law draft). • Issuing instructions and procedures authorising the offering of insurance services through digital means (provided that these instructions cover the work of insurance brokers as well). • Requiring Takaful insurance companies to develop special plans for digital automation to upgrade the level of the technology used to provide electronic services. • Creating a central information bank that specialises in providing information on insurance applicants (each person's insurance history) and can also be connected to the police and supervised by the PCMA. 	<ul style="list-style-type: none"> • Encouraging the Takaful companies to improve their products by studying the feasibility of introducing micro-Takaful products. • Offering Takaful cover for financing products provided by Islamic Specialised Credit Institutions • Offering insurance for real estate and projects in the event of wars and disasters by establishing a special fund for this purpose (in which Takaful companies cooperate in coordination with Insurance Union). 	<ul style="list-style-type: none"> • Opening the door to offering micro-Takaful for savings and investment. • Opening the door to the provision of micro-Takaful for family, health, crops, livestock and property on the basis of a cooperative model (Wakala - Musharaka 	<ul style="list-style-type: none"> • Collaborating with the Ministry of Higher Education to encourage universities to start introducing subjects related to Islamic financial services, then to introduce bachelor's and master's degrees as specialized courses in Islamic financial services. • Establishing specialized awareness programs explaining the importance of insurance and the role of Takaful in protecting the individual and family from unexpected dangers.
	<ul style="list-style-type: none"> • Establishing the enabling legal and taxation frameworks for Sukuk issuance and trading by issuing a bespoke Sukuk law. 	<ul style="list-style-type: none"> • Regulating the publication of disclosures related to Shariah compliance within the regular reports issued by companies listed on PEX. 	<ul style="list-style-type: none"> • Developing a Sukuk Platform using Fintech solutions to minimise costs associated with Sukuk issuance and trading. 	<ul style="list-style-type: none"> • Encouraging the issuance of long-term Sukuk, Green Sukuk, and Sukuk to meet sustainable development needs which are based on risk-sharing such Mudaraba and Musharaka. 	<ul style="list-style-type: none"> • Creating the enabling environment for the issuance of retail Sukuk for small investors. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifying training needs and building stakeholder capacities (Ministry of Finance, PMA and PCMA), and strengthening internal capacities in respect of the issuance of Islamic Treasury Bills and Sukuk.

Islamic Capital Market

	<ul style="list-style-type: none"> • Developing the necessary infrastructure to issue Islamic Treasury Bills. • Developing the enabling legal, regulatory, and supervisory frameworks for crypto assets, including tokenisation, in accordance with international standards. • Lightening the requirements for listing companies in PEX to facilitate the listing of more companies, thus enhancing market dynamic and providing greater options for investments in stock. • Reviewing legislative and capital requirements for the establishment of investment funds. 	<ul style="list-style-type: none"> • Adopting a periodic external Sharia audit. 		<ul style="list-style-type: none"> • Developing an index for Islamic stock. 		<ul style="list-style-type: none"> • Launching awareness campaigns aimed at potential Sukuk issuers such as government agencies, municipalities, and private-sector businesses. Potential investors and other partner organisations should be included in these initiatives.
<p>Islamic Non-Banking Financial Institutions (Financial Leasing & SCLs)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Creating policies to provide strong protection for small investors and establishing strict disclosure requirements in relation to investing through crowdfunding platforms. • Working to increase and diversify the number of Islamic non-banking financial institutions and develop their products. 	<ul style="list-style-type: none"> • Regulating the publication of disclosures related to Shariah compliance within the regular reports issued by companies listed on PEX. • Adopting a periodic external Sharia audit. • Allowing Islamic Specialised Credit Institutions to use the services of external Shariah compliance/ audit companies. • Adopting a periodic external Sharia audit. 	<ul style="list-style-type: none"> • Encouraging financial leasing companies to adopt a digital transformation strategy that focuses on new RegTech and FinTech solutions to expand their outreach and reduce operating costs as well as the costs of attracting new customers. • Adopting Fintech solutions for electronic verifications of customers "Know Your Customer" to automate the process of registering new customers. 	<ul style="list-style-type: none"> • Promoting diversification by directing more financing to small and medium-sized companies compared to larger companies. • Encouraging the Islamic financial leasing sector to expand its products to include real estate leasing products and leasing of services (service ijarah). • Considering permitting Islamic financial leasing companies to provide Takaful products, where they can offer them as intermediaries for Takaful companies. 	<ul style="list-style-type: none"> • Building partnerships between Islamic social finance institutions and Islamic financial service providers to support financial inclusion activities 	<ul style="list-style-type: none"> • Establishing awareness programs directed to all segments of society to increase societal knowledge of Islamic financial services. • Arranging for technical workshops with the regulatory bodies in countries leading in Islamic financial services and the key bodies in the industry (such as the AAOIFI and IFSB). • Developing the required skills and methods to mitigate risks through appropriate monitoring and evaluation.

			<ul style="list-style-type: none"> • Developing crowdfunding platforms as a microfinance solution and to support start-up companies through direct equity investment or providing financing on the basis of Mudaraba, Musharaka or Wakala. 			
Social Financing	<ul style="list-style-type: none"> • Developing the necessary legal environment to regulate the activities of social finance institutions. • Creating the supportive environment for Islamic social finance to be used as a sustainable means to provide "affordable" financing to the poor. • Developing the regulatory framework for the endowment and creating a sufficiently flexible and enabling regulatory environment that includes all types of endowments. 	<ul style="list-style-type: none"> • Developing a sound governance framework that recognizes the importance of trust and credibility as the two main drivers of Islamic social finance. • Standardizing the financial reports of Islamic social finance institutions to enhance transparency. • Adopting a periodic external Sharia audit. • Encouraging cooperation and coordination between Islamic social finance institutions and the SSBs of Islamic financial institutions and the SSB. 	<ul style="list-style-type: none"> • Considering the creation of a comprehensive Islamic social finance platform based on blockchain technology to ensure transparency and traceability of all fundraising and distribution of funds activities, thus enhancing the participants' confidence in the platform. • Considering the development of comprehensive digital platform for the entire Zakat value chain, including receiving and distributing Zakat funds, as well as enhancing the ability to recognise legitimate beneficiaries of Zakat. 	<ul style="list-style-type: none"> • Developing specialized products to hedge against the high risks associated with financing marginalized and poor groups. • Make innovative use of Zakat and Waqf to create risk management tools (such as credit enhancement / guarantees and micro-Takaful) for marginalized groups. 	<ul style="list-style-type: none"> • Establishing a strategy to activate the role of Islamic social finance in supporting the various financial inclusion initiatives. 	<ul style="list-style-type: none"> • Developing the administrative capabilities to achieve a sound and orderly management of Islamic social finance institutions. • Organizing workshops and conferences for local and foreign stakeholders to increase awareness about the role that Islamic financial services can play in developing the national economy and promoting financial inclusion.