

Vehicle Sale Murabaha Product

1. Concept of Vehicle Murabaha Sale

The Murabaha vehicle sale is a financing transaction based on the Murabaha to the Purchase Orderer. Under this arrangement, the customer purchases a vehicle from the Bank, based on a "Promise to Purchase", after Bank purchases the vehicle from the supplier and takes legal possession of it, either physical or constructive possession as circumstances require. The Bank then sells the vehicle to the customer (the promisor) under a Murabaha Sale Contract, which specifies all terms and conditions, including the sale price and the customer's payment method.

2. Structure and Mechanism of Vehicle Murabaha

A. The customer (the financed party) expresses his desire to purchase a vehicle from the Bank and provides a promise to purchase it once the Bank acquires ownership.

B. The Bank receives a quote (pro-forma invoice) under its name, either directly from the supplier or via the customer, containing a precise description of the vehicle and its price/payment terms.

C. The Bank reviews customer's request and ensures all credit requirements are met according to internal policies.

D. The Bank inspects the vehicle, purchases it, and takes legal possession (physical or constructive, as case may be).

E. The Bank prepares the Murabaha Sale Contract, including the sale price previously agreed upon in the Promise to Purchase document (Cost + Profit), along with terms protecting the rights and obligations of both parties.

F. Both parties sign the Murabaha Sale Contract. The vehicle is then delivered to the customer after being inspected by the customer, to ensure it matches the agreed specifications;

منتج بيع المركبات مرابحة

1. مفهوم بيع المركبات مرابحة:

معاملة تمويلية مبنية على صيغة المرابحة للأمر بالشراء، يتم بموجبها شراء المتعامل لمركبة من المصرف، حيث يقوم المصرف، بناء على "وعد بالشراء" من المتعامل، بشراء المركبة من المورد، وقبضها القبض الشرعي الناقل للضمان قبضاً حقيقياً أو حكماً وفق ما يقتضيه الحال، ثم يبيعه إلى المتعامل (الواعد بالشراء) بموجب عقد بيع مرابحة، تحدد فيه كافة الشروط والأحكام بما في ذلك ثمن البيع وطريقة سداه من قبل المتعامل.

2. هيكل وآلية عمل بيع المركبات مرابحة:

أ. يتقدم المتعامل (التمول) برغبته في شراء المركبة من المصرف، ويقدم وعداً بشرائها بعد تملك المصرف لها.

ب. يتسلم المصرف عرضاً (فاتورة مبدئية) باسم المصرف من المورد مباشرة أو عن طريق المتعامل متضمناً وصف المركبة الوصف النافي للجهالة وثنائها وطريقة سداه.

ج. يقوم المصرف بدراسة طلب المتعامل والتأكد من استيفائه للمتطلبات الائتمانية وفقاً للسياسات المتبعة في المصرف.

د. يقوم المصرف بمعاينة المركبة (موضوع المرابحة) وشرائها وقبضها القبض الناقل للضمان - قبضاً حقيقياً أو حكماً - وفق ما يقتضيه الحال.

هـ. يتم إعداد عقد بيع المرابحة من قبل المصرف متضمناً ثمن البيع المتفق عليه مسبقاً في مستند الوعد بالشراء (التكلفة + الربح)، وكافة الشروط والأحكام التي تحفظ حقوق والتزامات كل من الطرفين.

و. يقوم الطرفان بتوقيع عقد بيع المرابحة، ومن ثم تسليم المتعامل المركبة "محل المرابحة" بعد معاينتها من قبل المتعامل، والتأكد من مطابقتها

the customer then provides written acknowledgment of receipt.

3. Murabaha Sale Controls:

A. The Bank (as the Murabaha seller) must own and possess the vehicle—physically or constructively—before entering into the Murabaha Sale Contract with the customer (the Murabaha buyer).

B. Ensure that any prior contractual relationship between the customer (the purchase orderer) and the original seller/its agent has ceased.

C. The sale price (Cost + Agreed Profit) must be determined and disclosed to the customer. "Cost" is defined as the total amount incurred by the Bank, including the purchase price, shipping, transportation, installation, clearance (if any), and any other costs related to the Bank's acquisition of the vehicle.

D. Profit may be a lump sum or a percentage of the total cost incurred by the Bank, as agreed upon by both parties.

E. The Bank may request a "Serious Interest Deposit" (Hamish Jiddiyyah) from the customer before purchasing the vehicle. This is either refunded, deducted from the final sale price.

F. The contract may stipulate the customer undertakes, if defaulted to pay a due installment, to donate a lump sum or a percentage of the unpaid amount to a charity account, to be spent on charity under the supervision of the Internal Shari'ah Supervision Committee (the ISSC).

4. Required Documentation

A. An Asset Purchase Agreement whereby the Bank purchases a vehicle as per the agreed upon specifications.

B. A Murabaha Sale Contract and its annexes between the Bank and the customer.

للمواصفات التي تم الاتفاق عليها، ويقر المتعامل إقراراً كتابياً بتسلمها.

3. ضوابط بيع المرابحة:

أ. يجب تملك وقبض المصرف "البائع مرابحة" للمركبة محل البيع قبضاً حقيقياً أو حكماً ناقلاً للضمان، وذلك قبل إبرام عقد بيع المرابحة مع المتعامل "المشتري مرابحة".

ب. التأكد من إلغاء أي ارتباط عقدي سابق بين المتعامل الأمر بالشراء والبائع الأصلي أو وكيله.

ج. يجب تحديد ثمن البيع والإفصاح عنه للمتعامل (تكلفة شراء المركبة + الربح المتفق عليه)، ويمكن تعريف التكلفة بأنها ما قامت به المركبة على المصرف وهي ثمن شرائها من مالكة مضافاً إليه تكاليف الشحن والنقل والتخليص، إن وجدت، وأية تكاليف أخرى تتعلق بتملك المصرف للمركبة موضوع المرابحة.

د. الربح يكون مبلغاً مقطوعاً، أو نسبة مما قامت به المركبة على المصرف، وفق ما يتفق عليه الطرفان.

هـ. يحق للمصرف أن يطلب من المتعامل دفع جزء من الثمن، ليكون ضماناً للجديّة قبل شراء المركبة وتملكه لها، يتفق على رده أو خصمه من ثمن البيع.

و. يجوز أن ينص العقد على التزام المتعامل، عند تخلفه عن دفع أي قسط مستحق السداد، بأن يتبرع بدفع مبلغ مقطوع أو نسبة من المبلغ المتأخر السداد يودع في حساب الخيرات، يصرف في أعمال البر تحت إشراف لجنة الرقابة الشرعية الداخلية.

4. المستندات المطلوبة لتنفيذ المعاملة:

أ. عقد شراء أصل يشتري بموجبه المصرف مركبة وفق المواصفات المتفق عليها.

ب. عقد بيع مرابحة بين المصرف والمتعامل وملاحقه.

C. Any other documents related to mortgage, insurance, or agency (Wakala), as the case may require.

Shari'ah Committee Decision

The Bank's ISSC has reviewed the execution mechanism and the documentation used for the Vehicle Murabaha Sale product. The Committee deems it compliant with the principles of Islamic Shari'ah. Accordingly, the Shari'ah Committee has no objection on Bank's implementing this product.

ج. أي مستند آخر قد يتعلق بالرهن أو التأمين أو توكيل، وفق ما يقتضيه الحال.

قرار اللجنة الشرعية:
قامت اللجنة الشرعية للمصرف بمراجعة آلية التنفيذ والمستندات المستخدمة في منتج بيع المركبات مرابحة، وترى اللجنة أنها متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، وعلى هذا فلا مانع لدى اللجنة الشرعية من قيام المصرف بتطبيق هذا المنتج.

Dr. Ibrahim Al Mansoori
Chairman, ISSC Executive Member



Dr. Ali Hussein Al Junaidi
Deputy ISSC Chairman



Dr. Mohamed Obadah Adi
ISSC Member



Dr. Abdul Rahman Al Saadi
ISSC Member

