

المحاضرة الرابعة

استخدامات الأموال في المصارف التجارية (التقليدية والإسلامية)

(التسهيلات الائتمانية المباشرة في المصارف التقليدية)

16/3/2024

الصفحة	محتويات المحاضرة	المحاضرة الرابعة
2	مقدمة	استخدامات الأموال في المصارف التجارية (التقليدية والإسلامية) (التسهيلات الائتمانية المباشرة في المصارف التقليدية)
2	1. استخدامات الأموال في المصارف التقليدية	
2	2. استخدامات الأموال في المصارف الإسلامية	
3	3. التسهيلات الائتمانية في المصارف التقليدية	
4	4. التسهيلات الائتمانية المباشرة (النقدية) في المصارف التقليدية	

المحاضرة الرابعة

استخدامات الأموال في المصارف التجارية (التقليدية والإسلامية) (التسهيلات الائتمانية المباشرة في المصارف التقليدية)

مقدمة:

_بعد تأمين الموارد المالية التي تحتاجها من مختلف المصادر، تعمل المصارف التجارية على استخدام تلك الموارد المالية وتوظيفها في مجالات عديدة.

أولاً: استخدامات الأموال في المصارف التقليدية:

1. نقدية جاهزة يحتفظ بها المصرف في صندوقه لمواجهة احتياجاته اليومية منها، ولا سيما المسحوبات من العملاء.
2. أرصده نقدية مودعة لدى المصرف المركزي، وتمثل مقدار الاحتياطي النقدي الإلزامي الذي تشكله المصارف التجارية، وتحتفظ به لدى المصرف المركزي.
3. ودائع لدى المصارف الأخرى والناجمة عن التعاملات بين المصارف.
4. التسهيلات الائتمانية قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل الممنوحة للعملاء.
5. الاستثمارات المالية.
6. الأصول الثابتة.

ثانياً: استخدامات الأموال في المصارف الإسلامية:

تختلف طبيعة توظيف الأموال في المصارف الإسلامية عنها في المصارف التقليدية، حيث يتم استخدام الموارد المالية للمصارف الإسلامية وفق الأحكام الشرعية على النحو الآتي:

1. النقدية التي يحتفظ بها المصرف في الصندوق.
2. النقدية لدى المركزي (الاحتياطي النقدي الإلزامي)، والمصارف والمؤسسات المالية الأخرى.
3. الاستثمارات المباشرة: الاستثمارات التي يقوم المصرف بتمويلها من حقوق ملكيته، ويتولى إدارتها بنفسه من خلال أجهزته المتخصصة لتشغيل الأموال التي يمتلكها في تنفيذ المشروعات التي يقوم بتأسيسها وإدارتها.
_ تظل ملكية هذه المشروعات للمصرف ما لم يقر ببيعها إلى طرف آخر، ويشترط في هذا الاستثمار أن يعتمد كلياً على التمويل الذاتي، أي من الأموال التي يملكها المصرف، ولا يجوز أن يدخل فيه أي تمويل من قبل المودعين.
وبالتالي فإن الإيرادات من هذه المشروعات الممولة من حقوق الملكية هي من حق المصرف لوحده تضاف مباشرة إلى قائمة الدخل في حساباته.
4. الاستثمارات غير المباشرة: وتشمل الصيغ الأبرز لاستخدامات أموال المصرف، ولها أشكال عديدة، كصيغة المضاربة، المشاركة، المرابحة، الإجارة، الاستصناع، المزارعة، المساقاة، بيع السلم.... (ستدرس لاحقاً).

ثالثاً: التسهيلات الائتمانية في المصارف التقليدية

1. مفهوم التسهيلات الائتمانية وأهميتها:

_ ما هو مفهوم التسهيلات الائتمانية؟

تُعرف التسهيلات الائتمانية بأنها: جملة من المبالغ المالية التي يخصصها المصرف من أجل تمويل بعض العمليات الخاصة بالعملاء سواء أكانوا أشخاصاً طبيعيين أو اعتباريين، وذلك إما بصورة نقدية أو بصورة غير نقدية. وتقوم المصارف بمنح التسهيلات الائتمانية وفق مجموعة من الشروط المتعلقة: بالضمانات، الإجراءات، كيفية سداد الأقساط والفوائد المستحقة وتوقيتها... الخ.

_ ما أهمية التسهيلات الائتمانية؟

تعد وظيفة منح التسهيلات الائتمانية من الوظائف الرئيسية للمصرف في ضوء غايته التي تتلخص في إشباع الحاجات والرغبات المالية لأفراد المجتمع. كما أن توظيف أموال المصرف في الائتمان يضمن للمصرف تحقيق هامش ربح مقبول، ويحقق له معدلات عائد جيدة ومجزية غالباً ما تكون أعلى من معدلات العائد الذي تحققه الأنواع الأخرى من الاستثمارات المتاحة للمصرف.

2. أنواع التسهيلات الائتمانية:

_ يمكن تقسيم التسهيلات الائتمانية التي تقدمها المصارف إلى العملاء إلى مجموعتين: والتي يضم كل مجموعة منها عدّة أنواع من التسهيلات الائتمانية، وهي:

- التسهيلات الائتمانية النقدية: وهي التسهيلات الائتمانية التي يمكن للعميل أن يحصل بموجبها على مبالغ بصورة نقدية، وتكون التسهيلات الائتمانية النقدية التي تمنحها المصارف على شكل قروض أو سلف أو خصم كمبيالات.
- التسهيلات الائتمانية غير النقدية: هي التسهيلات التي يقدمها المصرف للعملاء ولا يترتب عليها مدفوعات نقدية مباشرة للعميل، وتأخذ شكل اعتمادات مستندية أو خطابات الضمان.

التسهيلات الائتمانية المباشرة (النقدية) في المصارف التقليدية

أولاً: مفهوم التسهيلات الائتمانية المباشرة (النقدية):

وهي التسهيلات الائتمانية التي يمكن للعميل أن يحصل بموجبها على مبالغ بصورة نقدية، وتكون التسهيلات الائتمانية النقدية التي تمنحها المصارف على شكل قروض أو سلف أو خصم كمبيالات.

ثانياً: التسهيلات الائتمانية المباشرة على شكل قروض:

_ تعتبر القروض أهم أشكال توظيف الأموال في المصارف من حيث الحجم، وهي إحدى الوظائف الكلاسيكية للمصرف. وتعرف عملية الإقراض بأنها عبارة عن منح نقود مقابل تأجيل الدفع النقدي إلى وقت محدد في المستقبل.
_ وتعرف القروض: بأنها المبالغ المالية التي يقدمها المصرف للأفراد سواء أكانوا طبيعيين أو اعتباريين من أجل تمويل مشروعاتهم الإنتاجية أو تمويل بعض الأنشطة المرتبطة به، على أن يقوم العميل المقترض بردها خلال الفترة المتفق عليها على شكل أقساط أو دفعة واحدة، بالإضافة إلى الفوائد والعمولات المترتبة عليها. كما يطلب المصرف ضمانات معينة لكي يضمن رد القروض الممنوحة.

_ تهتم المصارف بوضع الخطط والضوابط والعناصر التي تمهد لمنح القروض، ومن هذه العناصر نوع وحجم الضمان، الربحية، السيولة، رأس المال الممتلك، درجة استقرار الودائع، والمركز المالي للعميل.
_ لا توجد طريقة محددة (واحدة) لكيفية سداد القرض، إذ يختلف ذلك باختلاف شكل ونوع القرض، حجمه، طبيعة نشاط العميل المقترض. بعض القروض تسدد دفعة واحدة، وبعضها يسدد على دفعات متساوية أو دفعات متناقصة أو غير ذلك من أشكال التسديد. كما تختلف طريقة دفع الفوائد المستحقة من حيث دفعها مرة واحدة أو على دفعات. وقد تكون الدفعة الواحدة في بداية الفترة (عند منح القرض) أو في نهايتها....
_ ومع الاختلاف في أشكال وأنواع القروض التي تمنحها المصارف، يمكن تصنيفها وفقاً لعدد من المعايير.

ثالثاً: أنواع القروض:

يمكن تصنيف القروض إلى أشكال وأنواع عديدة تبعاً للعديد من المعايير:

1. حسب تواريخ استحقاق القروض: تصنف القروض إلى:

- قروض قصيرة الأجل: والتي لا تتعدى مدتها السنة الواحدة. وهو عادة ما يمنح لتمويل عمليات رأس المال العامل ذات الدوران السريع مثل تمويل شراء المواد الأولية، أو تمويل النقدية. (سد العجز في الصندوق: عجز السيولة) وتكون أسعار الفائدة المطبقة عليه منخفضة نظراً لقصر أجل استحقاقه. ويتم الوفاء به بعد انتهاء العملية التي استهدف تمويلها.
- قروض متوسطة الأجل: والتي تتراوح مدتها بين السنة والثلاث أو الخمس سنوات وأحياناً السبع سنوات.

ويمنح لتمويل الاستثمارات والعمليات الرأسمالية والتشغيلية التي تقوم بها المشروعات، ولا تحتاج إلى فترات طويلة جداً مثل الآلات والمعدات ووسائل النقل وتجهيزات الإنتاج بشكل عام، كما تمنح لأغراض التوسع. ونظراً لطول هذه المدة، فإن المصرف يكون معرضاً لخطر تجميد الأموال، إضافة إلى المخاطر الأخرى المتعلقة باحتمالات عدم السداد والتي يمكن أن تحدث تبعاً للتغيرات التي تطرأ على مستوى المركز المالي للمقترض.

■ قروض طويلة الأجل: تجاوز مدتها مدة القروض متوسطة الأجل، والتي قد تصل إلى 10 سنوات أو 20 سنة أو أكثر. ويكون لإنشاء مشاريع كبيرة، الحصول على عقارات (أراضي ومباني...)، ونتيجة لطول أجله وحجم المخاطر المحيطة به تكون الفائدة عالية، ويمنح ضمن اتفاق وبشروط خاصة.

2. حسب توقيت دفع فوائد القروض: تصنف القروض إلى:

- قروض تسدد فوائدها معها في تاريخ الاستحقاق.
- قروض يتم حسم الفوائد منها مقدماً عند الحصول عليها.
- قروض تدفع فوائدها مع أقساطها المنتظمة وبشكل دوري.

3. حسب معيار الرهن الخاص بالقرض: وتصنف القروض تبعاً لنوع الرهن الذي تمنح بضمانه إلى:

- القروض الشخصية: التي تمنح بضمان شخص المقترض أو بضمان شخص آخر يكفل المقترض ويتضامن معه لدفع الأقساط والفوائد في حال الامتناع عن السداد.
- القروض بضمانات عينية: بضمانات شهادات الاستثمار، الودائع، البضاعة، عقارات، أوراق تجارية وكمبيالات (منح قروض كنسبة من قيمة الكمبيالات المقدمة ضماناً لتلك القروض)، منح قروض بناء على عقود التصدير أو وثائق الشحن للتصدير (منح قرض بنسبة من كل شحنة مصدرة...)

4. حسب نوعية نشاط العميل المقترض: وتصنف القروض إلى:

- القروض التي تمنح للعملاء العاملين في مجال الزراعة.
- القروض التي تمنح للعملاء العاملين في مجال الصناعة.
- القروض التي تمنح للعملاء العاملين في مجال العقارات.
- القروض التي تمنح للعملاء العاملين في مجال التجارة الخارجية

5. حسب درجة الخطر التي تتعرض لها القروض: تتعلق المخاطر التي تتعرض لها القروض بإمكانية استردادها (استرداد

أقساط القرض وفوائده) في أوقات استحقاقها ودون أي تأخير. وهنا يمكن التمييز بين:

- القروض الجيدة: هي القروض التي يتم سدادها أو يتوقع استردادها (أقساط القرض وفوائده) في مواعيد استحقاقها دون تأخير.
- القروض غير الجيدة: هي القروض التي لا تسدد أو يتوقع عدم استردادها (أقساط القرض و/ أو فوائده) نهائياً، أو يتم ذلك بعد مضي فترة على مواعيد استحقاقها.

_ مع الإشارة: إلى عدم ضرورة تصنيف العميل على أنه عميل غير جيد دائماً إذا ما تأخر في سداد التزاماته تجاه المصرف.

قد يكون ذلك بسبب بعض الظروف الخارجة عن إرادته أو عن حساباته. وقد يكون من الأفضل دعم العميل مالياً وتقديم قروض إضافية له لمعالجة حالة التعثر، ومساعدته على استعادة نشاطه ومن ثم سداد التزاماته تجاه المصرف.

_ إن التأخير في سداد أقساط القروض وفوائدها عن تاريخ الاستحقاق، يؤثر على سلامة تنفيذ خطط المصرف والموازنات الموضوعية (يؤثر على قدرة المصرف على تحقيق سلسلة مستمرة من النشاط وعدم انتظام سلسلة التدفقات النقدية الداخلة للمصرف (من حيث حجم وتوقيت هذه التدفقات)، والتي تستخدم في منح قروض جديدة أخرى. كذلك يؤثر على القوة الشرائية للأموال التي يتم استردادها متأخرة (بعد فترة من تاريخ الاستحقاق) وخاصة عندما ترتفع معدلات التضخم.

رابعاً: سياسات الإقراض:

_ تتبع في منح المصارف القروض للعملاء سياسات معينة (سياسات إقراضية).
_ ويمكن تعريف سياسة الإقراض بأنها: مجموعة القواعد والإجراءات والتدابير المتعلقة بتحديد حجم ومواصفات القروض، وتحدد ضوابط منح هذه القروض ومتابعتها وتحصيلها.
_ أي سياسة الإقراض في المصرف يجب أن تشمل القواعد التي تحكم عمليات الإقراض بمراحلها المختلفة. وأن تكون هذه القواعد مرنة ومبلغة إلى جميع المستويات الإدارية المعنية بنشاط الإقراض.

_ والهدف من هذه السياسات الإقراضية: ضمان سلامة عملية الإقراض، بما يضمن استعادة القروض والفوائد عند تاريخ الاستحقاق دون أي تأخير. وبالتالي تهدف سياسة الإقراض إلى تحقيق:

- سلامة القروض التي يمنحها المصرف.
 - تنمية أنشطة المصرف وتحقيق عائد مرض.
 - تأمين الرقابة المستمرة على عملية الإقراض في كافة مراحلها.
- _ سياسة الإقراض على الرغم من اختلافها من مصرف لآخر، إلا أنها تتفق بين جميع المصارف من حيث الإطار العام لمكوناتها.

_ ويمكن تحديد مكونات السياسة الإقراضية بشكل عام بالآتي:

1. تحديد حجم الأموال المتاحة للإقراض: تزداد ربحية المصرف بازدياد حجم نشاطه وزيادة عدد عملائه وخاصة منهم عملاء القروض (عملاء الخمة الائتمانية). ويرتبط حجم القروض الممكن تقديمها (حجم الأموال المتاحة للإقراض):
✓ حجم الموارد المالية المتاحة للمصرف وتشريعات المصرف المركزي: ويرتبط حجم القروض بحجم الموارد المالية المتاحة للمصرف، وخاصة منها أموال الودائع (التي تعد المصدر الرئيسي لأموال المصرف والتي يعتمد عليها في توسيع نشاطه). ويشترط المصرف المركزي إلى جانب نسبة الاحتياطي النقدي الإلزامي، نسبة معينة من

حجم القروض إلى حجم الودائع التي يحصل عليها المصرف. كذلك يفرض نسبة محددة لملاءة رأس مال المصرف إلى حجم الأموال الكلية التي يستخدمها المصرف. بالإضافة إلى متطلبات السيولة لتلبية مسحوبات العملاء.

✓ أشكال وأحجام الودائع: يتوقف حجم الموارد المالية المتاحة للإقراض تبعاً لحجم ونوع الودائع الموجودة لديه. فزيادة الودائع الجارية على سبيل المثال قد لا يشجع المصرف على منح قروض بكميات كبيرة (زيادة حجم القروض) أو لفترات طويلة (قروض طويلة الأجل) وذلك لاحتمال سحب هذه الودائع من قبل أصحابها في أي وقت، بينما تختلف الأمور في حال كانت النسبة الأكبر من الودائع على شكل ودائع ادخارية أو لأجل....

2. تحديد تشكيلة القروض (اتباع سياسة التنوع في منح القروض): تعتمد المصارف في إطار سياستها الإقراضية على

اتباع سياسة التنوع في منح القروض، مما يخفف من درجة المخاطر التي قد تتعرض لها العملية الإقراضية.

✓ فترات (تواريخ) الاستحقاق: منح قروض قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل.

✓ كيفية سداد (توقيت سداد) أقساط القرض والفوائد: بحيث تدفع الفوائد على دفعات، أو دفعة واحدة (في بداية الفترة أو في نهايتها)، سداد الأقساط دفعة واحدة أو على دفعات (متساوية، متناقصة...)، بما يضمن تحقيق سلسلة مستمرة من النشاط، وتحقيق سلسلة مستمرة من التدفقات النقدية الداخلة تستخدم في منح قروض أخرى جديدة.

✓ نوع القطاع الاقتصادي (طبيعة نشاط العميل): التعامل مع مختلف القطاعات الاقتصادية وعدم التركيز على قطاع معين بحد ذاته.

✓ عدم التركيز في منح القروض على العملاء: الذين ينتمون لمناطق جغرافية معينة دون غيرها.

3. شروط الإقراض: تمنح المصارف القروض بناء على الاتفاق بين المصرف والعميل المقترض والذي يتضمن مجموعة

من الشروط الخاصة المتعلقة: حجم القروض، مجال الاستفادة منه (الغرض من القرض، مجال استخدامه، كيف سيستخدم القرض...)، معدل الفائدة على القرض، نوعية وقيمة الضمانات، كيفية سداد أقساط القرض وفوائده، تحديد مستندات القرض الواجب تقديمها من قبل العميل عند طلب القرض.

فقد تضع بعض المصارف حداً أقصى لحجم الائتمان الذي تقدمه إلى العميل الواحد سواء أكان فرداً أم شركة. إن الهدف من وضع هذه الحدود هو تقليل المخاطرة من تركيز الإقراض على عميل واحد. كما تتضمن السياسة الإقراضية لدى المصارف المجالات غير المسموح بتمويلها بهدف تقليل المخاطر التي قد تصاحب هذه المجالات.

4. الرقابة والمتابعة: لا تنهي العملية الإقراضية بمنح العميل قيمة القرض، وإنما على المصرف متابعة هذه العملية لضمان (للتأكد):

✓ التأكد من الاستخدام الصحيح لأموال القرض (أن القرض استخدم في المجال المتفق عليه مع العميل والمخصص له): وبالتالي ضمان سداد الأقساط والفوائد في مواعيد الاستحقاق دون تأخير. إن عدم استخدام القرض في غير المجال المتفق عليه (غير الغرض المخصص له) يعتبر انحراف، ويزيد من مخاطر عدم سداد أقساط القرض وفوائده.

وهنا يصبح ضرورياً إعادة النظر في شروط منح الائتمان لتتوافق مع الظروف الائتمانية التي طرأت على العميل، المتابعة الدقيقة لنشاط العميل وحركة حساباته ومعاملاته مع المصرف، والتأكد من مدى توافر الضمانات وما يطرأ عليها من تغيير. والتأكد من انتظام سداد أقساط القرض وفوائده في تواريخ الاستحقاق دون تأخير.

✓ يجب على إدارة الائتمان أن تتابع نشاط العميل وألية (التزامه أو انتظام) تسديد الأقساط والفوائد في مواعيدها من أجل التدخل في الوقت المناسب لتقديم النصح والإرشادات اللازمة، والعمل على اتخاذ كافة الإجراءات المتاحة أمام المصرف من أجل تحصيل المستحقات قبل فوات الأوان.

خامساً: مراحل وإجراءات منح القروض:

تتم عملية منح القروض وفق عدد من المراحل المتتابعة، وهي:

1. تحليل طلب الاقتراض: بعد استلام طلب الاقتراض المقدم من قبل العميل، يقوم المصرف بدراسته وتحليله والتأكد من استيفاء الشروط المطلوبة من قبل المصرف التي تضمن قدرة العميل على السداد. في هذه المرحلة يتم تحديد الغرض من القرض (الغاية منه، كيف سيستخدم) ونوع النشاط المطلوب أن يموله المصرف، ومدى جدواه الاقتصادية. بمعنى:

_ هل يوجد تحفظ من قبل المصرف على نوع النشاط المطلوب تمويله؟

_ هل يتوافق نوع النشاط المطلوب تمويله مع السياسة الائتمانية للمصرف؟

_ قد يجد المصرف عدم جدوى النشاط أو المجال المراد تمويله (استخدام اموال القرض فيه) من الناحية الاقتصادية. مثلاً: إذا كان نوع النشاط زراعي، وكان الغرض من القرض تمويل فتح آبار للري أو إنشاء مشاريع زراعية، فيعتبر المصرف أن المجال المستثمر غير مجدي من الناحية الاقتصادية.

2. جمع وتحليل البيانات الخاصة بالعميل: بعد التأكد من أن نوع النشاط المطلوب تمويله يتناسب مع السياسة الإقراضية للمصرف، يطلب المصرف من العميل جملة من البيانات التي تتعلق بشخصية العميل، طبيعته عمله، حجم نشاطه (إذا كان صناعي: عدد المصانع، نوع الإنتاج، حجم الإنتاج، حجم قوة العمل لديه، عدد ساعات العمل، حجم المبيعات....)، بعض حساباته الختامية وتعاملاته مع المصارف الأخرى، وغيرها من البيانات.

وهنا يأتي دور إدارة الائتمان في التأكد من صحة ودقة هذه البيانات، والعمل على دراستها وتحليلها، مما يمكن من استخلاص أهم المعلومات عن: شخصية العميل وسمعته الشخصية والتجارية والمالية، تاريخ معاملاته مع المصارف الأخرى والجهات المختلفة، مركزه المالي (إمكانياته المالية ومدى ملاءته)، تحديد قدرته على سداد أقساط القرض وفوائده في مواعيدها دون أي تأخير، دراسة بيئة عمل المصرف وما تفرزه من مخاطر تؤثر على نشاطه، وأخيراً معرفة كيفية التفاوض مع العميل وتحديد شروط القرض.

3. التفاوض مع العميل: وتأتي هذه المرحلة بعد التأكد من سلامة البيانات المقدمة من العميل طالب القرض، حيث تمنح موافقة مبدئية في ضوء دراستها وتحليلها. ويتم هنا تحديد شروط القرض مع العميل: حجم القرض (قيمه)، كيفية

تسليمه له (دفعة واحدة أو على دفعات متتالية)، تحديد معدل الفائدة، كيفية سداد أقساط القرض وفوائده، قيمة ونوع الضمانات المطلوبة...

4. اتخاذ القرار النهائي المناسب بخصوص منح القرض: وتأتي هذه المرحلة بناء على نتائج المراحل السابقة، تتخذ إدارة الائتمان قرارها النهائي المناسب بمنح العميل القرض وما يتعلق بذلك من تحديد للمبالغ ومختلف الشروط الأخرى، أو ربما اتخاذ القرار بعدم منح القرض مع توضيح الأسباب والمبررات في هذه الحالة.

5. متابعة القرض: تأتي المرحلة النهائية من مراحل العملية الإقراضية بقيام المصرف بمتابعة مراحل ومواعيد تسديد العميل للأقساط والفوائد معتمداً في ذلك على الأساليب التكنولوجية الحديثة التي تمكنه من أداء ذلك، نظراً لكثرة عدد المقترضين واختلاف أحجام ومواعيد الأقساط والفوائد المستحقة عليهم.

الأمر الذي يساعد إدارة المصرف في معرفة أي تأخير فيحصل من قبل العملاء ويتيح لها إمكانية التصرف والعمل على تداركه، ومطالبة العميل بالسداد، أو اتخاذ بعض الإجراءات المناسبة كالتصرف بالضمانات أو مطالبة الكفلاء أو غير ذلك من الأساليب الأخرى المتاحة امام المصرف.

كما تتضمن هذه المرحلة أيضاً متابعة طريقة إنفاق مبلغ القرض، وفيما إذا كان في الاتجاه الذي حدده العميل عند طلب القرض أم لا.

في إطار القيود القانونية التي يفرضها المصرف المركزي:

والتي تحد من إمكانية تعديل أسعار الفائدة أو تجاوز السقوف الائتمانية (بتحديد حجم الائتمان الذي يسمح للمصرف بتقديمه كنسبة من رأسماله، أو بتحديد حجم الائتمان الذي يمكن تقديمه للعميل الواحد، أو بتحديد حجم الائتمان الموجه لقطاع اقتصادي معين دون غيره....).

أي منع المنافسة السعوية الهدامة بين المصارف: حفاظاً على سلامة الجهاز المصرفي ككل، ومنع خروج بعض المصارف من السوق المصرفي نتيجة عدم قدرتها على الصمود والمنافسة أمام المصارف الأخرى الأقوى والأكثر نشاطاً، مما يتعارض مع الغاية الأساسية من وجودها والتي دفعت المصرف المركزي إلى منحها تراخيص العمل.

يمكن للمصارف أن ترفع من معدلات العوائد على الأموال التي توظفها أو تستثمرها في خدمة القروض، من خلال التعديل في شروط الإقراض (شروط منح القرض)، مما يعوضها عن رفع أسعار الفائدة، ويضمن لها تحقيق هامش ربح مرتفع يغطي التكاليف (يحقق معدلات عائد جيدة ومجزية).

يمكن للمصارف من أن تطلب من العملاء ضمانات معينة كفتح حسابات ودائع مجمدة دون فائدة طوال فترة الاستفادة من القرض.

ويمكن للمصرف أن يفرض شرط دفع الفوائد مقدماً عند حصول العميل على القرض (عند تاريخ المنح)، مما يعني أن صافي قيمة القرض (قيمه الحقيقية) أقل من قيمته الاسمية (تقليل مخاطر عدم السداد، استخدامها بالإقراض).

أو قد يفرض المصرف على العميل شرط وجود رصيد معوض لدى المصرف، ومن ثم يزيد من معدل العائد المحقق للمصرف، نتيجة حصول المقترض على قرض صافي قيمته أقل من قيمة القرض المتفق عليه.

سادساً: التسهيلات الائتمانية المباشرة على شكل سلف وخصم كمبيالات:

_ تعرف السلف بأنها: تلك المبالغ النقدية التي يمنحها المصرف للعميل مرة واحدة أو عدة مرات من أجل تمويل بعض احتياجاته، يقدمها المصرف لموظفيه ولعملائه الدائمين بضمان حساب العميل لدى المصرف. تختلف الضمانات من حيث الكم والنوع تبعاً لنوع العميل (هل هو عميل قطاع خاص أم عميل قطاع عام).

_ تعرف الكمبيالة بأنها: تعهد خطي صادر عن شخص ما (المشتري) يتعهد بموجبه بدفع مبلغ مالي محدد في وقت محدد لحامله أو لشخص معين بذاته (البائع) وذلك مقابل القيام بعملية شراء أجل. وخصم الكمبيالة لدى المصرف يُعتبر من التسهيلات الائتمانية النقدية التي يمكن تشبيهها بعملية منح القرض، يتقدم العميل بكمبيالة لخصمها لدى المصرف ويحصل على قيمتها الحالية مقابل حصول المصرف على قيمتها الاسمية من مصدرها عند الاستحقاق.