

# الصيرفة كخدمة BaaS

# ثورة في عالم الخدمات المالية





المقدمة	آلية عمل الصيرفة كخدمة (BaaS)	فوائد الصيرفة كخدمة (BaaS)
1	2	3
التحديات والمخاطر للصيرفة كخدمة (BaaS)	تطبيقات الصيرفة كخدمة (BaaS) في الكويت	الخاتمة
4	5	6

المحاور  
الرئيسية



التقني فقط، يقوم مزود خدمة الصيرفة بتوفير حزمة شاملة تشمل كلاً من التقنية والترخيص، ما يجعل الخدمة متكاملة وقابلة للاستخدام من قبل جهات غير مصرفية.

ومن أحد نماذج التطبيقات المتعلقة بعمل الصيرفة كخدمة (BaaS) منصة "Solaris" الموجودة في أوروبا حيث تجمع بين كونها شركة تكنولوجية وبين امتلاكها ترخيصاً مصرفياً في دولة ألمانيا، حيث يتيح هذا النموذج المؤسسات الأخرى غير المصرفية تقديم خدمات مالية خاصة بها بالاعتماد على تسهيلات منصة "Solaris". ومن خلال واجهات برمجة التطبيقات (APIs)، وبذلك يستطيع الشركاء دمج الحلول المصرفية المعيارية التي توفرها "Solaris" بشكل مباشر ضمن منتجاتهم. وتشمل هذه الحلول: الحسابات المصرفية الرقمية، بطاقات الدفع، خدمات التحقق من الهوية، الإقراض، وحفظ الأصول الرقمية، وغيرها من الخدمات التي يقدمها شركاء مدمجون في المنصة.

وتخضع "Solaris" للرقابة من جانب البنك المركزي الأوروبي والهيئة الاتحادية الألمانية للرقابة المالية.

أشارت المجموعة الاستشارية لتعزيز المجتمعات المهمشة بالولايات المتحدة الأمريكية

(Consultative Group to Assist the Poor "CGAP") ضمن إطار تركيزها على توسيع الشمول المالي، إلى أن الصيرفة كخدمة «BaaS» هي شركات تكنولوجية تمتلك ترخيصاً مصرفياً، وتقدم مزيجاً من الخدمات المصرفية كخدمة موجّهة لنموذج الأعمال بين الشركات (Business to Business "B2B")، وغالباً ما تشمل قاعدة العملاء كيانات غير مصرفية تسعى لتقديم منتجات وخدمات مصرفية دون الحاجة إلى امتلاك ترخيص مصرفي خاص بها، وبذلك تعكس شركات BaaS الاتجاه نحو تحويل الخدمات المصرفية الأساسية إلى منتجات معيارية قابلة للتبادل، في إطار سوق مالي يتجه بشكل متزايد نحو تفكيك سلسلة القيمة التقليدية للخدمات المالية، حيث ارتبطت سلسلة القيمة التقليدية للخدمات المالية بمجموعة من الأنشطة المتكاملة كاستقبال الودائع وتقديم القروض والتسهيلات التجارية وغيرها عن طريق مؤسسات مصرفية، ولكن مفهوم الصيرفة كخدمة يساهم في توسيع تقديم خدمات مالية أكثر تطوراً، تستفيد منها المؤسسات المصرفية وغير المصرفية.

تعتمد آلية عمل الصيرفة كخدمة (BaaS) على دمج بنية تكنولوجية متقدمة مع ترخيص مصرفي وموازنة مالية تقديرية، بحيث يقوم مزود الخدمة بتوفير منصة تقنية مرنة تعتمد على واجهات برمجة التطبيقات (Application Programming Interfaces "APIs")، مدمجة مع قدرات تنظيمية ومصرفية مرخصة. وبخلاف شركات تكنولوجيا المالية التقليدية التي تقتصر على تقديم الجانب

## آلية عمل الصيرفة كخدمة (BaaS)

القيمة للخدمات المالية مع الشركاء الآخرين للاستفادة من تسهيلات الشريك الآخر، مما ينتج عنه منظومة مصرفية جديدة أكثر تكاملاً وتخصصاً وابتكاراً.

على حزمة متكاملة تشمل كلاً من التقنية والترخيص، لتمكينها من دخول المجال المالي دون التعقيدات التنظيمية التقليدية. ويرتكز النموذج أيضاً على فكرة الشراكة القائمة على التخصص، حيث يتعاون كل طرف في سلسلة

الخدمات المصرفية لمستخدميها كجزء من علامتها التجارية الخاصة، في حين يبقى مزود الصيرفة كخدمة (BaaS) في الخلفية، مسؤولاً عن البنية التحتية والتنظيم.

## يعتمد نموذج (BaaS) على تفكيك سلسلة القيمة التقليدية للخدمات المالية، والتي تتشكل من أربع مراحل رئيسية كالاتي:

1. الموازنة المالية والتي تشمل توفير رأس المال، وإدارة المخاطر، والمخاطر المتعلقة بالميزانية العمومية، سواء على المستوى المؤسسي أو الفردي.
2. تصميم المنتجات والخدمات المالية الفردية.
3. بناء العلاقة مع العميل والتي تشمل اكتساب العملاء وزيادة المبيعات، وتقديم الخدمات لهم.
4. مرحلة التوزيع والتي تشمل نقاط الاتصال الفعلية التي تُستخدم لتوزيع المنتجات وتقديم الخدمات للعملاء.

يقوم نموذج (BaaS) بالتخلي عن المرحلتين المتعلقةتين بالعميل والتوزيع، ويركز على تصميم المنتجات وتحمل مخاطرها، بينما ترجع مهمة التعامل مع العملاء إلى الشركاء الذين يمتلكون قاعدة العملاء أو أدوات التوزيع، يسمح ذلك لكل طرف بالتركيز على الميزة النسبية التي يتمتع بها، مما يؤدي إلى نموذج أعمال أكثر كفاءة ومرونة.

حيث يقدم مزود الصيرفة كخدمة (BaaS) خدماته تحت العلامة التجارية الخاصة بالشركات المتعاملة معه، وليس مباشرة إلى الأفراد، أي أن الجهة المستفيدة من خدمة الصيرفة - سواء كانت شركة تجارة إلكترونية، أو تطبيق مالي، أو حتى بنك مصرفي - تقدم

وتشمل الخدمات التي يقدمها مزود الصيرفة كخدمة (BaaS) باقة مرنة من الوظائف المالية مثل فتح الحسابات، معالجة المدفوعات، منح الائتمان، خدمات التحقق الإلكتروني من الهوية ("Electronic Know Your Customer" "eKYC")، والوصول إلى الأنظمة المصرفية المركزية. وعادة يتم تقديم هذه الخدمات من خلال واجهات تقنية قابلة للتكامل بسهولة، مما يمكن الشركات من دمجها في تطبيقاتها ومنصاتها الخاصة دون الحاجة إلى بناء الأنظمة من البداية، وتتميز نماذج الصيرفة بالمرونة في الدخول إلى الأسواق، إذ يمكن لمزود خدمة الصيرفة أن يبدأ بتقديم خدمات معينة فقط، مثل المدفوعات في قطاع التجارة الإلكترونية، أو تقديم حلول تستهدف الشركات الناشئة، ثم يتوسع تدريجياً حسب احتياجات السوق وتوجهه الاستراتيجي. وتعتمد (BaaS) على التكامل مع شركاء يمتلكون خبرة أو قدرة قوية في التسويق والتوزيع، مما يوفر تكاليف ضخمة على مزود الخدمة. فعلى سبيل المثال، يمكن تقديم الخدمات المالية لعملاء تم اكتسابهم مسبقاً من قبل الجهة التي تستخدم الصيرفة كخدمة، وبالتالي يتم توصيل الخدمة بكفاءة أعلى وتكلفة أقل.

كما يتيح هذا النموذج تلبية احتياجات متنوعة حسب نوع العميل، فالبنوك القائمة على سبيل المثال، قد لا تحتاج إلى الترخيص لكنها تسعى للاستفادة من الحلول التقنية الحديثة، بينما تسعى الشركات غير المالية إلى الحصول





توفير مرونة عالية للشركات التي تحتاج لاستخدام خدمات مالية من أجل تكييف منتجاتها بما يتلاءم مع احتياجات العملاء المختلفة، مما يعزز الابتكار وسرعة الاستجابة للسوق.



توفير مجموعة أساسية من القدرات المالية على نطاق واسع، مثل فتح وإدارة الحسابات، معالجة المدفوعات، والإقراض، حيث تساعد خدمة الصيرفة في جعل هذه الخدمات أكثر انتشارًا وقابلية للوصول، خصوصًا في الأسواق الناشئة والمجتمعات التي لا تتوفر بها الخدمات البنكية. وهو ما يدعم جهود الشمول المالي على المستويين المحلي والعالمي.



تساهم الصيرفة كخدمة في تحويل الخدمات المصرفية إلى سلع معيارية، أي تصبح قابلة للتبادل وسهلة التكامل عبر مزودين مختلفين، وهو ما يؤدي إلى سوق أكثر تنافسية وأسعار أكثر عدالة.



تسريع الابتكار في القطاع المالي، حيث تُمكن الشركات الناشئة والمبتكرين من إطلاق خدمات مالية جديدة، ودون الحاجة إلى الاستثمار في بنى تحتية تقليدية، مما يفتح آفاقًا واسعة لتطوير حلول مالية حديثة وفعالة.

**تُعد الصيرفة كخدمة (BaaS) نموذجًا مبتكرًا يعيد تشكيل الطريقة التي تُقدّم بها الخدمات المالية، حيث تتيح مزايا عديدة على مختلف المستويات، من أبرز هذه المزايا:**



قدرتها على تقليل مخاطر الدخول إلى القطاع المصرفي، إذ تتيح للشركات غير المصرفية تقديم خدمات مالية متكاملة دون الحاجة إلى الحصول على ترخيص بنكي، وهو ما كان يشكّل عائقًا كبيرًا في السابق.



تقديم خدمات مصرفية تحت العلامات التجارية الخاصة بشركات الخدمات المالية، ما يعزز ثقة العملاء ويرسخ علاقة أقوى بين المستخدم والجهة المزودة للخدمة. ويأتي ذلك مدعومًا بالاستفادة من مزايا نموذج البرمجيات كخدمة (Software as a Service "SaaS") وهو أحد نماذج البرمجيات المتطورة، والذي يشمل خفض التكاليف، وسهولة الاستخدام، وسرعة الإطلاق، إلى جانب قابلية التوسع حسب احتياجات النمو.



دعم «الخدمات المالية المدمجة» (Embedded Finance)، إذ تستطيع الشركات من خارج القطاع المصرفي - مثل منصات التجارة الإلكترونية أو خدمات النقل - أن تدمج منتجات مالية مباشرة ضمن خدماتها، مما يخلق تجربة أكثر تكاملًا للمستخدم النهائي.

3

## فوائد الصيرفة كخدمة (BaaS)

والشروط، وضمان أن جميع المواد الترويجية -  
بما فيها محتوى وسائل التواصل الاجتماعي -  
تمثل للضوابط القانونية.

## ثانياً

أمن المعلومات والأمن السيبراني، حيث  
تشكل حماية البيانات الحساسة والحفاظ  
على خصوصية العملاء أحد أهم التحديات في  
الشراكات بين البنوك وشركات التكنولوجيا  
المالية. فمخاطر الأمن السيبراني في هذا  
السياق متعددة، وتشمل:



والهجمات الإلكترونية



اختراقات البيانات



بالإضافة إلى التهديدات  
الداخلية ومخاطر أمن  
الهواتف المحمولة  
وسرقة الهوية



وثغرات في أنظمة  
الأطراف الثالثة



وكذلك الثغرات في واجهات برمجة التطبيقات  
(APIs)

وللحد من هذه المخاطر، فإنه من الضروري  
اعتماد إستراتيجية شاملة تشمل تحديث  
السياسات الأمنية، وتنفيذ ضوابط قوية، وإجراء  
اختبارات اختراق دورية، وتدريب الموظفين،  
بالإضافة إلى تعزيز قنوات التواصل الداخلية.  
وينصح كذلك بإعداد خرائط تدفق البيانات  
لفهم كامل لمسارها داخل النظام، ومعرفة  
من يتحمل المسؤولية في كل مرحلة، مما  
يضمن حوكمة واضحة ومتكاملة.

رغم المزايا التي تتمتع بها خدمة  
(BaaS) إلا أنه يوجد العديد من  
المخاطر والتحديات، من أبرزها:

## أولاً

مخاطر الامتثال والتنظيم، حيث يمثل نموذج  
الصيرفة كخدمة (BaaS) بيئة معقدة نظراً  
لتعدد الأطراف المشاركة فيه، مثل البنوك  
المزودة للبنية التحتية وشركات التكنولوجيا  
المالية التي تقدم الخدمات للمستخدم  
النهائي. هذا التعدد يخلق تحديات كبيرة في  
ضمان الامتثال للأنظمة التنظيمية، وخاصة  
ما يتعلق بقوانين:



ومكافحة غسل  
الأموال (AML)



«اعرف عميلك»  
(KYC)



والتشريعات  
الخاصة بحماية  
البيانات



وحماية المستهلك

وتزداد هذه التحديات حدة عندما تكون  
المسؤوليات بين الأطراف غير محددة  
بوضوح. ومن هنا، فإنه لا بد من التأكد  
من التزام جميع الأطراف بهذه المتطلبات  
التنظيمية، لتفادي الغرامات أو الإضرار بسمعة  
المؤسسة. كما يجب أن تضمن البنوك توافق  
الخدمات المقدمة ضمن نموذج (BaaS) مع  
قواعد الشفافية والعدالة في معاملة العملاء،  
من خلال توفير معلومات دقيقة حول الرسوم

# 4 التحديات والمخاطر للصيرفة كخدمة (BaaS)

## ثالثاً

مخاطر الطرف الثالث، حيث أن العمل مع شركاء ضمن نموذج (BaaS)، يظهر تحديات إضافية تتعلق بمخاطر الأطراف الثالثة، خصوصاً تلك المرتبطة بالجوانب التشغيلية والتنظيمية؛ لذلك تحتاج البنوك لإجراء عملية الفحص النافي للجهالة (Due Diligence) عند اختيار شركائها، لضمان أنهم يمتلكون القدرة على الامتثال للضوابط التنظيمية وممارسة أعمالهم بأمان وكفاءة. كما يجب أن تكون هناك مراقبة مستمرة لهذه العلاقات من خلال مراجعات دورية وتقييمات أداء لضمان الاستمرارية والامتثال المستدام.

## رابعاً

مخاطر السمعة، فقد تنشأ مخاطر السمعة نتيجة لتصرفات أو إخفاقات تقع في نطاق عمل شركاء (BaaS) من شركات التكنولوجيا المالية. ومن أبرز مصادر هذه المخاطر:

وتوقف مفاجئ  
في الخدمات

حدوث خروقات  
أمنية أو اختراقات  
بيانات

وتراجع جودة  
الخدمات أو أدائها

أو الإخفاق في  
الامتثال للوائح

أو عقوبات  
تنظيمية

أو حتى الخضوع  
لإجراءات رقابية

ولأن البنك غالباً ما يُنظر إليه كجهة مسؤولة أمام العملاء، فإن أي خلل في أداء الشريك قد ينعكس سلباً على سمعته، مما يجعل إدارة السمعة والتدقيق المستمر أمراً بالغ الأهمية.

## خامساً

المخاطر المالية، حيث تتضمن البيئة التشغيلية لـ (BaaS) عدداً من المخاطر المالية، خاصة تلك المتعلقة بالسيولة وتقلبات السوق. وقد يؤدي ضعف الملاءة المالية لدى أحد الشركاء إلى عرقلة تقديم الخدمات أو حتى توقف الخدمة، لذلك يجب على المدققين إجراء تقييمات الجدارة المالية لشركاء (BaaS) بانتظام، والتحقق من قدرتهم على الاستمرار في تشغيل الخدمات دون تعثر. كما ينبغي أن تضع البنوك خططاً للطوارئ وعمليات إنهاء منظمة للخدمات، في حال دعت الحاجة إلى إيقاف أحد برامج أو خصائص التكنولوجيا المالية، وذلك لضمان حماية العملاء واستقرار النظام المالي.



## المبدأ الأول

هو المنفعة العامة، والذي يركز على تقديم قيمة ملموسة لجميع الأطراف المعنية دون تحميلهم بأعباء باهظة كالتكاليف المرتفعة أو المخاطر غير الضرورية.

## المبدأ الثاني

هو الشفافية، ويهدف إلى ضمان واعي العميل الكامل بحقوقه وواجباته المتعلقة بامتلاك البيانات، ونقلها، واستخدامها.

## المبدأ الثالث

هو أمان الخدمة، الذي يسعى لتحقيق توازن فعال بين راحة المستخدم وسلامة البيانات.

## المبدأ الرابع

القبول العام، ويُعنى بتسريع تبني السوق للنموذج مع مراعاة التكلفة الاقتصادية والنطاق الذي تغطيه الخدمات.

ولتفعيل هذا الإطار على أرض الواقع، تم وضع مجموعة من الوثائق المرجعية التي يتعين على جميع الأطراف الالتزام بها. من أبرز هذه الوثائق هي التعليمات التنظيمية الخاصة بتسجيل مزودي خدمات المصرفية المفتوحة، وآليات إدارة النزاعات، بالإضافة إلى تعليمات تتعلق بتجربة العميل، تشمل حالات الاستخدام مثل عرض معلومات الحسابات وتنفيذ المدفوعات. كما يتضمن الإطار تعليمات شاملة لإدارة الموافقات (Consent Management)، ومبادئ تصميم واجهات برمجة التطبيقات (APIs)، إلى جانب مواصفات تقنية تفصيلية أخرى. بالإضافة

مع تصاعد الأهمية الاستراتيجية للتكنولوجيا في القطاع المالي الكويتي، باتت الحاجة ملحة لتبني نماذج مصرفية حديثة تواكب التغيرات الرقمية المتسارعة. وفي هذا السياق، تبرز «المصرفية المفتوحة» (Open Banking) كمبادرة محورية تحمل إمكانات واعدة لإحداث نقلة نوعية في منظومة الخدمات المالية داخل الكويت. وتستند هذه المبادرة إلى مبادئ رئيسية تشمل تمكين انتشار خدمات مصرفية رقمية موحدة، والموافقة المسبقة من العملاء، والتكامل الآمن، والتركيز على تلبية احتياجات العميل، ما يضعها في صميم مساعي التحول الرقمي في البلاد.

استجابة لهذه التوجهات، طوّر بنك الكويت المركزي إطاراً تنظيمياً متكاملًا تحت مسمى «إطار المصرفية المفتوحة في الكويت» (Kuwait Open Banking Framework - OBF) في مطلع شهر يونيو لعام 2025، يهدف إلى تمكين البنوك وشركات التكنولوجيا المالية (FinTech Firms) من تقديم خدمات ومنتجات مصرفية مفتوحة بطريقة منظمة ومتوافقة مع اللوائح التنظيمية المحلية، مع ضمان مستويات عالية من الأمان والشفافية. ويمثل هذا الإطار خطوة استراتيجية نحو إعادة صياغة دور المؤسسات المصرفية ومزودي خدمات المصرفية المفتوحة (Open Banking Service Providers "OBSPs") في النظام المالي، بما يحقق قيمة مضافة للجهات الرقابية والعملاء على حد سواء، يعتمد الإطار الصادر من بنك الكويت المركزي على أربعة مبادئ توجيهية محورية لتشكيل الأساس التنظيمي والفني للخدمة كالاتي:

# 5 تطبيقات الصيرفة كخدمة (BaaS) في الكويت



لذلك، يتضمن الإطار تعليمات أمنية صارمة تهدف إلى حماية خصوصية البيانات وتعزيز أمنها السيبراني، إلى جانب تعليمات تشغيلية توضح المهام اليومية للجهات المشاركة في النظام. كما تم تضمين تعليمات خاصة بكيفية تحقيق الدخل (Monetization) من خلال الخدمات المصرفية المفتوحة، لضمان استدامة هذا النموذج ماليًا واقتصاديًا.

ويعتبر اعتماد دولة الكويت لإطار المصرفية المفتوحة خطوة رائدة على طريق بناء نظام مالي أكثر انفتاحًا وابتكارًا، يعزز من كفاءة الخدمات المصرفية، ويوفر حلولاً رقمية مرنة ومخصصة للعملاء. كما يُعد هذا التوجه دعامة رئيسية لتعزيز المكانة الإقليمية لدولة الكويت في مشهد التحول الرقمي المالي، ولبناء بيئة مصرفية مستقبلية أكثر تفاعلًا واندماجًا مع الاقتصاد الرقمي العالمي.

تمثل الصيرفة كخدمة (BaaS) تحولاً جوهرياً في بيئة العمل المصرفي، من نموذج مغلق ومركزي إلى نموذج مفتوح ومرن يركز على التعاون بين البنوك والجهات الفاعلة غير المصرفية. وقد برزت الصيرفة كخدمة (BaaS) بوصفها أداة فعالة لتعزيز الشمول المالي، وخفض التكاليف التشغيلية، وتسريع الابتكار في تقديم الخدمات المالية. إلا أن هذا النموذج لا يخلو من التحديات، خصوصاً فيما يتعلق بالمخاطر التنظيمية، وأمن المعلومات، ومساءلة الأطراف المتعددة. لذا فإن نجاح تلك الخدمة يتطلب توازناً دقيقاً بين الانفتاح على الابتكار من جهة، والالتزام بالضوابط الرقابية وحماية المستهلك من جهة أخرى. ومن المتوقع أن يواصل هذا النموذج تطوره خلال السنوات المقبلة، ليصبح ركيزة أساسية في بنية النظام المالي الرقمي على المستويين الإقليمي والعالمي.

6

الخاتمة

1. CGAP. (2022, June). Banking-as-a-Service (BaaS): Case studies [Slide deck]. Consultative Group to Assist the Poor.  
<https://bit.ly/3JkiSsT>
2. Lawrence, D. (2024). Banking-as-a-Service: Understanding risks and the regulatory landscape. Wolters Kluwer.  
<https://bit.ly/41CemME>
3. Central Bank of Kuwait. (n.d.). Kuwait Open Banking Framework (KOBf). <https://bit.ly/4mjothE>
4. Solaris. (2025, March 26). Who is Solaris? Solaris Help Center.  
<http://bit.ly/4nWMZ8O>



مَعْهَدُ الدِّرَاسَاتِ المَبَنِيَّةِ

KUWAIT INSTITUTE OF  
BANKING STUDIES

ص.ب 1080 الصفاة - 13011 الكويت

P.O.Box 1080 Safat 13011 Kuwait | Tel.: +22901100 965 | Fax: +22466430 965

 Kibs\_Kuwait |  KIBSKuwait |  KIBS | [www.kibs.edu.kw](http://www.kibs.edu.kw) | [cs@kibs.edu.kw](mailto:cs@kibs.edu.kw)