



شركة التأمين الإسلامية المحدودة Islamic Insurance Company Ltd

الرؤيا:

التفرد في القمة بإمتمياز في مجال صناعة التأمين التكافلي.

الرسالة:

تقديم أفضل الخدمات التأمينية تلبية لحاجة العملاء والمجتمع من خلال إدارة ملهمة وكوادر مؤهلة ونظم مبتكرة.

الوثيقة

إصدار دورية تصدر عن شركة التأمين الإسلامية المحدودة
العدد (٧) - أبريل ٢٠١٧م



المحتويات

- ١٨ الإسلامية تسدد مطالبة مصنع الأمجد
٢٢ الإسلامية تظفر بتأمين تكافل الحجاج والمعتمرين
٢٧ الأيزو ٩٠٠١:٢٠١٥ الإسلامية أولاً
٣٠ دور التأمين في الإقتصاد السوداني
٤٨ د. أبو جبل في ضيافة الوثيقة
٥٢ الغش وسوء الاستخدام في التأمين الطبي
٥٦ الاتجاهات الحديثة في إدارة الموارد البشرية
٧٠ الممارسة التشكيلية في مؤسسة الخلوة

غلاف العدد



في هذا العدد



8 | إشارات واسعة بجناح التأمين
الإسلامية بمعرض الخرطوم..



28 | الإسلامية الأولى في التميز
المؤسسي..



11 | ورحل أبا عمرو..

هاشتاق الوثيقة

القارئ العزيز ...

في شكل جديد ومضمون مختلف وحلة زاهية نضع بين يديك العدد السابع من مجلة (الوثيقة) .. العدد الأول بعد الرحيل المر للأمير الإنسان فقيده الأمة العربية والعالم أجمع الراحل محمد بن الفيصل آل سعود وقد أعدت هيئة التحرير ملفاً متكاملًا عن الراحل ويجمع العدد بين ثنايا صفحاته إنجازات شركة التأمين الإسلامية في العام ٢٠١٦ وحصول الشركة على شهادة الأيزو ٩٠٠١:٢٠١٥ وتزيين جديدها بنجمتي التميز المؤسسي كأول شركة تأمين في السودان تحصل على هذا النموذج وأيضاً تجد عزيزي القارئ داخل العدد مواضيع إقتصادية ودراسات وبحوث خاصة بالتأمين هي ثمرة عقول نيرة في هذا الوطن ... فشكراً لكل من وضع بصمته على هذا العدد بالمشاركة المكتوبة أو الرأي السديد وقد أمرنا رسول الله صلى الله عليه وسلم بشكر من يصنع لنا معروفاً فجزاهم الله خيراً .. أملين من المولى عز وجل أن ينال العدد رضاكم وإستحسانكم ..

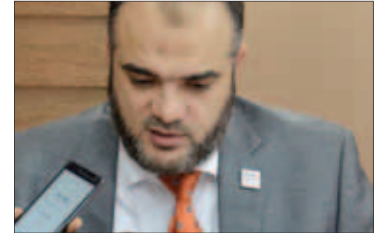
وتفضلوا بقبول تحايا
هيئة التحرير



| 72 | تأمين ولامين ..



| 64 | التأمين الإسلامي ليس فيه
حرج لكن التجاري حرام ..



| 24 | الوثيقة تصطاد المقيم
الدولي وليد شعبان ..



أسرة التحرير

سكرتير التحرير

د. محمد علوان

هيئة التحرير

تاج الدين عبد الله

مجتبى محمد عبد العزيز

حسب الرسول المهدي

طارق تاج السر

المشرف العام

أ/ عبد الرحمن محمد علي

رئيس التحرير

صداح فكري حسن

الطابعون

ELGAWDA

Printing & Publishing

التصميم والإخراج الفني

شهاب إبراهيم الكندي

| 60 |



الإمام محمد الفيصل



وغابت الشمعة التي أضاءت مساحات ودهاليز..
ألا رحم الله الفقيد محمد الفيصل آل سعود..



صداح فكري

القارئ العزيز.. إليك السلام..

ها نحن اليوم نفتح الصفحة الاولى مع أول شركة تأمين إسلامي في العالم (التأمين الإسلامية) تطلعاتنا فيها لا تحدها حدود آملين التوفيق والسداد من المولى عز وجل تحت قيادة رشيدة وكادر إداري شبابي مفعم بالنجاح ، في أغسطس الماضي توشحت الشركة بعلامة النجاح وديباجة الجودة (الأيزو 9001:2015) وبعد مرور بضعة أسابيع ومواصلة للريادة إستطاعت الحصول على نجمتي نموذج المؤسسة الأوروبية للتميز.. وفي بواكير هذا العام فجع العالم أجمع والأمة الإسلامية في مجتمعها الإقتصادي برحيل صاحب السمو الأمير محمد بن الفيصل الذي رحل وترك خلفه قاعدة مصرفية إسلامية ثابتة يعود الفضل له في تطوير أفكارها وفي عَيْضُ من فيض إنجازات ثمانون عاماً قضاها الأمير الراحل قمنا بإعداد ملف خاص عن الراحل الذي كان سوداني الهوى له الرحمة والمغفرة... القارئ العزيز ها هي (الوثيقة) في عدها السابع بين يديك ويحدونا الأمل أن تنال رضاك..

مشهد رأسي:

كانت كالي بيفر تعني تماماً مدى أهمية صعودها لمسرح برنامج المواهب الأمريكية لتقدم صوتها للشعب الأمريكي والعالم أجمع ولكن لم تكن مستعدة للإجابة على سؤال أحد أعضاء لجنة التحكيم عندما إنتبه لقصر شعرها.. وبغفوية تعبر عن مدى الحالة التي إستطاعت التغلب عليها أجابت بيفر: قصر شعري لم يكن من اختياري بل بسبب مرض السرطان الذي تعافيت منه بعد معاناة دامت لأربع سنوات... وغنت كالي وكان نصيبها الزر الذهبي... نالت الذهب بعد أن عاشت قبله بفترة حياة قاتمة السواد مجهولة المصير... في تلك اللحظات كانت ثمانية وأربعون عاماً تضي على رحيل هيلين كيلر المرأة التي عاشت عمياء وصماء وماتت بعد أن رفدت الإرث الثقافي العالمي بثمانية عشر كتاباً من تأليفها.. أي عقل ذلك الذي كانت تحفل به هيلين.. أي قوة تلك التي جعلتها لا تهاب إعاقته.. بلا أعين ولا أذان تصغي عاشت كيلر حياتها , شخصيتها , وكائناتها الداخلي وصنعت لنفسها قيمة تاريخية تخلد ثم رحلت.. قبلها بثلاثين عاماً سبقها أديسون الأصبم في الرحيل وترك مصباحه الكهربائي مضيئاً.. وأوبرا التي عاشت حياتها شبه مشردة فاقدة لحنان الأسرة وعطف الأم فعزمت أن تكون (هي) فكانت وأصبحت ضمن أفضل ٢٠ امرأة ذات نفوذ في هذا العالم.. وعوض,,, أطال الله في عمره... ذلك الأحمودي الذي يستشعر أوتاره ولا يراها... ضمن أفضل عازفي آلة العود في الوطن العربي,,, في حوار معه بإحدى الصحف قال: أنا أعمى لكني أرى الموسيقى بوضوحها الجذاب.. بعيداً عن معهد النور للمكفوفين الذي إحتضن الأحمودي في صغره قريباً من بوابة عبد القيوم

التاريخية كانت تعمل امرأة تتكى على عصا خلف شواية صغيرة ممنوحة لها من قبل منظمة متحدي الإعاقة وأضحت الآن صاحبة أشهر مطعم للسمك في العاصمة المثلثة إنها عوضية التي كانت تتلقى الإعانة والأمن تعين المتعفين وتوفر الوجبات المجانية للفقراء والمساكين.... ليت هذه العزيمة والإصرار على النجاح تتوفر لدى كل فرد في هذا الوطن... ليت مثل هذي العقول كانت معدية لتصيب كل ذي عقل فطير بطموح التطوير.. تطوير الذات وحب النجاح والإستقلالية والسعي لأن تكون أنت... (أنت) لا شخص آخر...

مشهد أخير:

أصاب إبراهيم لينكولن كثيراً عندما قال: خير لك أن تظل صامتا ويظن الآخرون أنك أبله، من أن تتكلم فتؤكد تلك الظنون. كونوا بخير..

من شركة أي بي جي

السيد/ مارك ادموند يشرف مباني شركة التأمين الإسلامية



هذا العام، وقد أشاد سيادته بالشركة لموقعها القيادي والريادي في السوق السوداني.

وقد أكد د.صلاح محمد عبدالله حسيب نائب المدير العام أن الشركة ماضية في تنفيذ خططها الموضوعة والتي كان نتاجها تحقيق الشركة للربط المقدر لهذا العام مع نهاية الربع الثالث وأن الأداء في مجمله حقق نتائج ممتازة.

وقد كان في استقبال السيد/ مارك كل من السيد/ حافظ مبارك مساعد المدير العام للشؤون المالية والإدارية والإستثمار، والسيد/ أبوبكر عبدالرحمن مساعد المدير العام للشؤون الفنية، والسيد/ هشام عثمان محمد الحسن مدير إدارة إعادة التأمين ورؤساء الأقسام بإدارة إعادة التأمين..

العمل المشترك بين الشركتين خاصة فيما يتعلق بترتيبات إعادة التأمين في ظل التطورات التي شهدتها السوق السوداني بعد زيادة قيمة الدية في الربع الاول من

تشرفت شركة التأمين الإسلامية بزيارة السيد/ مارك ادموند المدير التنفيذي بشركة APG البريطانية وذلك من أجل التفكر مع إدارة الشركة لتطوير منظومة

عن نظام الـ AMIS المتبع في الشركة

التأمين الإسلامية تنظم دورة تدريبية لهنسوبيها الجدد



بالإدارة المالية للشركة فيما قدمت مدير إدارة الإكتتاب الأستاذة عزة عثمان فقرة تعريفية تناولت فيها الجوانب الفنية المتعلقة بجميع أنواع التأمين (سيارات - حريق - سفر - هندسي - طبي)..

الـ AMIS ما يؤكد القدرة الإستيعابية السريعة خلال الدورة. وتضمنت الدورة أيضاً محاضرة عن الجانب المحاسبي في النظام بصورة أوسع قدمها الأستاذ علي حمد السيد رئيس قسم الميزانية

شهدت القاعة الكبرى بالبرج الرئاسي لشركة التأمين الإسلامية دورة تدريبية لموظفي الشركة الجدد عن نظام إدارة التأمين المتطور AMIS المتبع بالشركة وقدم رئيس قسم النظم والبرمجيات والدعم الفني المهندس حسين علي إبراهيم شرح تفصيلي عن كيفية إدارة النظام والتعامل معه وأكد المهندس أن الدورة التي إستوعبت ٢٦ موظفاً وموظفة تأتي في إطار الجهود التي تقوم بها الشركة لتدريب الموظفين وصقل مهاراتهم والتعريف بالنظام التقني الخاص بشركة التأمين الإسلامية موضحاً أن النظام يعمل على دقة حفظ بيانات العمل وسرعة الإنتاجية كما يوفر الوقت والجهد وأشاد حسين بالتعامل العملي المتميز للموظفين الجدد مع نظام



شركة التأمين الإسلامية تدشن أقوى حملة تسويقية للجمهور

الجودة (الأيزو ISO 9001:2015) كأول شركة سودانية تنال هذه الشهادة إصدار ٢٠١٥م مؤكداً أنها إضافة ودافع للشركة للمحافظة على جودة الخدمة وتطويرها بصورة مستمرة تؤكد ريادة الشركة في سوق التأمين الإسلامي وذلك من خلال الرويا لتقديم أفضل خدمات تأمينية تكافلية متميزة تتسم بالجودة والثقة. لافتاً إلى أن الشركة طرحت في هذه الحملة كبونات خصم على المنتجات التأمينية التي تقدمها الشركة للجمهور الكريم.

ومنسوبي الشركة. وتجيئ مثل هذه الفعاليات التسويقية في سياق التواصل مع العملاء والجمهور بهدف رفع الوعي التأميني والتعرف على متطلباتهم والعمل على تلبية احتياجاتهم التأمينية وبالجودة التي ترضي طموحاتهم. ومن جانبه أكد الاستاذ احمد ضاحي مدير ادارة التسويق آنذاك بشركة التأمين الإسلامية أن الشركة ماضية في تجويد خدماتها وتقديم ارقى المعاملات للعملاء والمتعاملين وجمهور المستأمنين وذكر في حديثه أن الشركة نالت شهادة المطابقة لنظام ادارة

إنطلاقاً من مبدأ التعاون والتكافل الإسلامي دشنت شركة التأمين الإسلامية المحدودة اقوى حملة تسويقية جماهيرية في العام ٢٠١٦ تحت شعار (نتعاون على البر ونتأزر على جبر الضرر) حيث انطلقت الحملة في يوم الاثنين الموافق ١٠/١١/٢٠١٦م من مكتبها بالخرطوم ومن ثم الى الميناء البري حيث دشّن الاستاذ عبدالرحمن محمد علي مساعد المدير العام لتطوير الأعمال وتقنية المعلومات الحملة وذلك بمشاركة فعالة من طلاب جامعة النيلين قسم التأمين

زيارة وفد الشركة الافريقية لإعادة التكافل بالقاهرة



مساعد المدير العام للتكافل والتأمين الطبي والأستاذ / هشام عثمان محمد مدير إدارة إعادة التأمين ورؤساء الأقسام بالإدارة الأستاذ/ عادل محمد نور والأستاذ/ عبدالهاي محمد علي ورئيس قسم حسابات الإعادة الأستاذ/ عوض محمد.

استقبل السيد/ د.صلاح حسيب نائب المدير العام الوفد الزائر من الشركة الافريقية لإعادة التكافل برئاسة الاستاذ/ عمر جودة والأستاذ/ يوسف اللازم والأستاذة/ رهام عطية وقد كان في استقبالهم بجانب السيد نائب المدير العام كل من الأستاذ/ أحمد عبدالرحمن العرش

مساعد المدير العام لتطوير
الأعمال وتقنية المعلومات

الشركة ماضية في تفعيل دورها الريادي

أكد مساعد المدير العام لتطوير الأعمال بشركة التأمين الإسلامية الأستاذ عبد الرحمن محمد علي أن الشركة ماضية في نشر ثقافة ومفهوم التأمين لدى الجمهور مشدداً على أن الأخير يجب أن يكون واعياً لمفهوم التأمين وتجنب الخطر وأشار إلى أن شركة التأمين الإسلامية دائماً سباقة في مثل هذه الفعاليات كما عهدنا العميل وهذا ما جعل منها الشركة السودانية الأولى الحاصلة على شهادة التميز المؤسسي Committed to Excellence 2 stars من المؤسسة الأوروبية للجودة (EFQM).

بمبلغ ١٠,٦٦٢ مليون جنيه ، شركة التأمين الإسلامية توفي بإلتزامها تجاه مصنع الأمجد للبلاستيك



وسط حضور أنيق من القيادات والمسؤولين بشركة التأمين الإسلامية ومصنع الامجد للبلاستيك بام درمان قامت الشركة بسداد التعويض الخاص بمطالبة مصنع الأمجد للبلاستيك البالغ قدره ١٠,٦٦٢,٠٠٠ جنيه إثر تعرض المصنع لحريق في سبتمبر من العام الماضي أدي لخسائر مالية فادحة إلا أن شركة التأمين الإسلامية كعادتها كانت في الموعد تماماً بسدادها لمطالبة المصنع. وتقدم رئيس مجلس إدارة مصنع الأمجد بالشكر للسيد مدير عام شركة التأمين الإسلامية الدكتور كمال جاد كريم وللإخوة العاملين بشركة التأمين الإسلامية لتعاملهم الراقى وحرصهم الشفيف على مصالح العملاء.

في إطار تفقده الميداني لمعرض الخرطوم الدولي

المدير العام لقناة أنغام يشيد بجناح التأمين الإسلامية

قام الأستاذ خلف الله عبد الكريم المدير العام لقناة أنغام الفضائية الراعي الإعلامي لمعرض الخرطوم الدولي في دورته الرابعة والثلاثون بتسجيل زيارات تفقدية لأجنحة الشركات المشاركة بالمعرض وأشاد سيادته خلال هذه الجولة بالجناح الخاص بشركة التأمين الإسلامية مبدياً إعجابه بتميز الجناح من ناحية التصميم والمعلومات المقدمة من قبل منسوبي الشركة مؤكداً أن الشركة تعكس وتبرز قيمة التأمين الإسلامي بصورة ممتازة وأضاف نحن في مجموعة قنوات أنغام فخورين بهذه الزيارة وبإطلاعنا على إختلاف هذه الشركة عن بقية رصفائها في المجال ونأمل أن نفتح باب للتعاون المشترك ما بين المجموعة وشركة التأمين الإسلامية وفي الختام أثنى المدير العام للقناة على الجهود التي بذلتها الشركة في مجال التأمين وما تقدمه من خدمات متميزة شاكراً الترحيب الذي وجده من قبل موظفي الشركة بالجناح متمنياً لهم التوفيق والتقدم والإزدهار.



مشاركة فاعلة لشركة بمهرجان العمرة مساعد رئيس الجمهورية يشيد بجناح التأمين الإسلامية



ضمن فعاليات مهرجان العمرة الخامس الذي أقيم بفندق قراند هوليداي فيلا نوفمبر الماضي بمشاركة أكثر من ٨٠ شركة و٥٢ وكالة سفر وسياحة أشاد وزير الإرشاد والأوقاف الأستاذ عمار

بالسودان، حيث شاركت شركة التأمين الإسلامية الراعي الذهبي للمهرجان بجناح متميز نال العديد من الإشادات من قبل زوار المعرض وضيوفه كما أثنى السيد/ إبراهيم محمود على جهود الشركة الرامية لتطوير مفهوم التأمين لدى الحجاج والمعتمرين جاء ذلك خلال تفقده لجناح الشركة برفقة السيد عبد الرحمن محمد علي مساعد المدير العام لتطوير الأعمال وتقنية المعلومات والأستاذ أحمد العرش مساعد المدير العام للتكافل والطبي . حيث أكد العرش على الشراكة الإستراتيجية مع الإدارة العامة للحج والعمرة وتوفير تغطية ومزايا تأمينية متعددة للحجاج والمعتمرين يأتي ذلك ضمن رسالة الشركة في إرساء قيم التكافل في المجتمع.

ميرغني بالنجاحات الباهرة التي حققتها شركة التأمين الإسلامية في الفترة الماضية معدداً مواقف الشركة المؤثرة تجاه النهوض بالإقتصاد السوداني بمفاهيم إسلامية واضحة جاء ذلك خلال طواف سيادته رفقة السيد الباشمهندس إبراهيم محمود مساعد رئيس الجمهورية الذي قص شريط المهرجان يرافقه العديد من ضيوف الشرف في مقدمتهم سفير المملكة العربية السعودية

في خطوة لبحث سبل تطوير التعاون بين الشركتين

طارق مرعي من شركة APEX يزور الإسلامية

استقبلت شركة التأمين الإسلامية السيد/ طارق مرعي من شركة Apex بمركز دبي المالي، في زيارة عمل لبحث سبل تطوير التعاون بين الشركتين، وقد أكد سيادته على حرصه على زيارة شركة التأمين الإسلامية وذلك للسمعة الممتازة والمركز المالي المرموق الذي تتمتع به الشركة ، وجاءت زيارته من أجل اكتساب حصص مقدرة من الأخطار التي تكتتب فيها الشركة. وقد رحب السيد/أبو بكر عبدالرحمن مساعد المدير العام للشئون الفنية بالسيد/ طارق مبدياً سعادته بهذه الزيارة والتي من شأنها أن تفتح آفاق جديدة للشركة امتداداً للأسواق العالمية التي تتعامل معها الشركة في مجال إعادة التأمين.

إستضافة وفد شركة مصر للتأمين



في إطار نشاط الشركة مع شركائها المميزين في المحيط الإقليمي، تشرفت الشركة باستقبال كل من السيد/ محمد رمضان أمين والسيد/ محمد عبد العزيز أحمد من شركة مصر للتأمين في زيارة عمل للشركة لبحث الأعمال المشتركة بين الشركتين، وتعزيز الشراكة باسناد مزيد من الحصص للأخطار المكتتبه في إطار التوسع الذي تشهده الشركة. مؤكداً حرصهم الأكيد على تدعيم الشراكة القائمة مثنين مساهمة شركة التأمين الإسلامية في محفظة شركة مصر للتأمين لما تتمتع به من مكانة رائدة في سوق التأمين السوداني. من جانبه رحب السيد/ هشام عثمان محمد الحسن مدير إدارة إعادة التأمين بشركة التأمين الإسلامية بهذه الزيارة والتي تجئ في ما يتعلق بتدعيم سبل تبادل الأعمال لأجل تلبية تطلعات عملاء الشركة بتوفير التغطيات التأمينية وما هو مستحدث منها رفعة لمقدرات الشركة وزيادة طاقتها الإستيعابية.

وقد كان في استقبال الوفد الزائر بجانب السيد/مدير إدارة إعادة التأمين كل من السيد/ عادل محمد نور رئيس قسم إتفاقيات إعادة التأمين والسيد/ عوض محمد عوض رئيس قسم حسابات إعادة التأمين بالإدارة المالية.

لدى لقائه وفد شركة التأمين الإسلامية

حسين خوجلي . .

يدعو لتعزيز العلاقة بين الاعلام

وشركات التأمين



بالتعاون مع أبكس لإعادة التأمين

التأمين الإسلامية تنظم ورشة عن الوثيقة المصرفية الشاملة

نظمت شركة التأمين الإسلامية بالتعاون مع شركة أبكس لوساطة إستشارات التأمين وإعادة التأمين ورشة عمل حول البرنامج المتقدم لوثيقة التأمين المصرفية الشاملة وشهدت الورشة التي أقيمت بالقاعة الكبرى ببرج التأمين الإسلامية الرئاسي حضور عدد مقدر من مديري البنوك السودانية والمسؤولين ذوي الإختصاص وتولى تقديم الورشة المحاضر طارق مرعي المدير التنفيذي بشركة أبكس الذي أكد أهمية الوثيقة من حيث التغطية الحديثة لشركة التأمين الإسلامية التي تستهدف بها قطاع البنوك العاملة بالسوق السوداني والخروج بها من النمط التقليدي السائد الآن من أجل حماية ممتلكات ومعاملات القطاع المصرفي وأعرب مرعي عن سعادته بالتعاون مع شركة التأمين الإسلامية في الجانب التوعوي المتمثل في ورش العمل المهنية والتي من شأنها تعزيز القدرات الفنية والمهنية للكادر الوظيفي. من جانبه أكد الأستاذ أبو بكر عبد الرحمن مساعد المدير العام للشؤون الفنية بشركة التأمين الإسلامية أن الورشة تأتي إستجابة للتحديات التي ستواجه الشركة وفقاً للخطة الاستراتيجية والتي يتطلب تنفيذها كوادر مؤهلة ومصقلة بالتجارب. من ناحية أخرى شدد الأستاذ هشام عثمان مدير إعادة التأمين على أهمية الورشة فيما يختص بترتيبات الشركة الخاصة بإعادة التأمين والتي من شأنها توسيع السعة الإكتتابية للشركة إرضاءً لعملائها وتجييداً لخدماتها.



دعا الأستاذ حسين خوجلي مدير قناة أم درمان لتبني رؤى جديدة تهدف لتعزيز العلاقة بين وسائل الإعلام المختلفة وشركات التأمين خدمة للصالح العام وسعيًا لتوسيع رقعة التوعية للمواطن عن أهمية التأمين ضد المخاطر وأكد خوجلي أن الإعلام السوداني يجب عليه تفعيل هذا الدور من خلال إستضافة المختصين من مديري الشركات والإقتصاديين اصحاب الشأن .. جاء ذلك خلال إستضافته بمكتبه بالرياض لوفد شركة التأمين الإسلامية الذي كان سباقاً في تقديم التهاني بمناسبة عودة قناة أم درمان للبث حيث أوضح الدكتور محمد عبد الله علوان مدير إدارة العلاقات العامة بشركة التأمين الإسلامية أن الزيارة تأتي ضمن خطة الشركة التي ترمي لأن يكون الإعلام هو الذراع الأيمن لشركات التأمين من حيث الدور التوعوي الكبير الذي تلعبه هذه الوسائل مشيداً في نفس الوقت بعودة قناة أم درمان للبث.



**توأمة بين الإذاعة
وشركة التأمين الإسلامية**

**مدير إذاعة حواس
يشيد بدور الشركة
الإعلامي التوعوي**

أشاد الأستاذ محمد مزمل مدير إذاعة حواس بالدور الإعلامي التوعوي الكبير الذي تلعبه شركة التأمين الإسلامية من خلال مشاركتها ودعمها لكل البرامج التوعوية حرصاً منها على تثقيف المواطن بأهمية التأمين على حياته ضد المخاطر وأكد مزمل خلال لقائه بمدير إدارة العلاقات العامة والإعلام الدكتور محمد علوان بمكتب الأخير بالبرج الرئاسي للشركة على العلاقة المتينة التي تجمع بين الشركة والإذاعة ما أثمر عنها توأمة ذكية جمعت بين الرؤية الإعلانية وتوسيع خطة المسؤولية الإجتماعية إعلامياً ...



تغريدات في رحيل

الأمير محمد الفيصل

أ. محمد حسن الناير :

الوسط الإقتصادي الإسلامي فقد الأب الروحي له والفقيد له الرحمة قدم العديد من الإسهامات الواضحة في مجالات الحياة العامة وعلى الأصدعة المالية الإسلامية وقد تجاوز بعطائه الكبير وسماته الشخصية النادرة حدود القطر العربي إلى رحاب العالم أجمع وأصبح واحداً من الداعمين الأساسيين للحركة الإقتصادية العالمية وقد عرفته أخاً عزيزاً وشخصية متواضعة وزاهدة وعقلية إقتصادية فذة ومتميزة له الرحمة والمغفرة..



د. كمال جاد كريم :

رحيل الأمير مثل فاجعة لنا وللمجتمع الإقتصادي الإسلامي والعالم فقد رمزاً من رموزه صاحب المبادرات الإنسانية أسكنه الله منزلة الصديقين والشهداء



د. صلاح حسيب :

رجل الإقتصاد الإسلامي الأول كان محباً للسودان والسودانيين فهو الأمير السوداني، كما قال في إحدى إحتفالات الشركة بأبراجها التي قاد إفتتاحاتها.. رحمة الله عليه



أ. عبدالرحمن محمد علي :

الراحل كان يهتم بالجمعيات والمنظمات الخيرية سباقاً للأعمال الإنسانية صاحب يد بيضاء لم تنقطع عن المحتاجين اللهم جازه عن الإحسان إحساناً وأنزله منزلاً مباركاً وأنت خير المنزلين..



أ. حافظ مبارك حبيب الله:

لله دره فقد كان الفقيد أنموذجاً للإنسانية وشعلة للكرم .. معطاءً دون من ولا إمعان .. إلى جنات الخلد أبا عمرو ..

قصته مع المصارف الإسلامية
بدأت بعد استحياء أهل الفكر
من ربط الفكر الدنيوي بالقيم
الإلهية..



تقرير: عطا عبد الوهاب

الأمير محمد الفيصل السعودي الذي عشق مُقرن النيلين

(إنّ قصة المؤسسات التي تعمل على النظام الشرعي قصة امتدت لسنوات طوال، مُستمدة من القيم التي نستقيها من ديننا الحنيف، خاصّة وأنّ (الموضة) في عصرنا هذا أصبحت بتفادي العالم للدين في شؤون الدنيا وأن يكون الحُكم عليه بتجرّده من الدين، فهناك كثيرون من أهل الفكر يستحيون أن يربطوا الفكر الدنيوي بالقيم (الإلهية) هكذا بدأت فكرة الاقتصاد الإسلامي لدى الأمير محمد الفيصل رائد نظام المصارف الإسلامية ومؤسس بنك فيصل الإسلامي، كما أوضحها في مُحاضرة له بعنوان فلسفة الاقتصاد الإسلامي، الأمير مُحمّد الفيصل ختم حياته في المملكة العربية السعودية بعد أن وضع بصمته للأمة السودانية خاصة والأمة الإسلامية عامة.

صرخة الميلاد

في مدينة الطائف غرب المملكة العربية السعودية رأّت عينا الأمير الراحل محمد الفيصل بن عبد العزيز آل سعود، النور عام ١٣٥٦ هـ - ١٩٣٧ م، ونشأ محمد الفيصل تحت كنف والده الملك فيصل بن عبد العزيز آل سعود، ودرس في المدرسة النموذجية بالطائف وعندما تخرج فيها ألحق بمدرسة هن سكول (Hun School) في ولاية نيو جيرسي الأمريكية ثم دخل جامعة منلو بولاية كاليفورنيا التي تخرج فيها بشهادة البكالوريوس في إدارة الأعمال في عام ١٩٦٤ م.



الأمير محمد الفيصل

أسرة الأمير الراحل الفيصل

الأمير الراحل محمد الفيصل الابن الثاني للملك فيصل، وأمّه هي الأميرة عفت الثنيان آل سعود (والثنيان هم أبناء الأمير ثنيان بن سعود أحد فروع الأسرة المالكة السعودية) وإخوته هم خالد الفيصل أمير مكة وعبد الله الفيصل وسعود الفيصل وزير الخارجية السابق وتركي الفيصل رئيس الاستخبارات الأسبق.. تزوج محمد الفيصل من ابنة عبد الرحمن عزام باشا أول أمين عام لجامعة الدول العربية وأنجب منها الأمير عمرو والأميرة مها والأميرة ريم.

حياته العملية

في العام ١٩٥٩م تولى الأمير الراحل محمد بن فيصل منصب رئيس مطار الرياض القديم حتى ١٩٦٧م عندما هَمَّ والده بتركها، فعيّنه والده وكيل وزارة الخارجية وبقي فيها حتى عام ١٩٧١م وفي نفس العام تولى منصب أمين مؤسسة الفيصل وبقي فيها إلى ١٩٧٦م عندما قرّر تركها وبعد ذلك، تولى منصب رئيس الهيئة العامة لتحلية المياه المالحة في عهد الملك خالد، كما أن الأمير الراحل محمد الفيصل يُعد أحد أبرز أعلام الاقتصاد الإسلامي ورؤاؤه الأوائل، حيث تفرّغ بعد مناصبه الرسمية لهذا النشاط؛ وأسس شركة دار المال الإسلامي (وهي الشركة الأم لقراية ٥٥ بنكاً وشركة استثمار في مختلف أنحاء العالم) وبنك فيصل الإسلامي المصري في القاهرة ومصرف فيصل الإسلامي في البحرين، وبنك فيصل السودان، وبنك فيصل المحدود بباكستان والشركة الإسلامية للاستثمار الخليجي - وهي الذراع الاستثماري النشط للمجموعة - وشركة سوليديرتي للتكافل بالبحرين ولها فروعٌ مُتعدّدة في جميع أنحاء العالم، كما يشغل أيضاً منصب رئيس الاتحاد العالمي للمدارس العربية الإسلامية الدولية منذ إنشائه عام ١٩٧٦م إلى الآن. كما أنه يمتلك ويشارك في العديد من الشركات المالية والاستثمارية والبنوك كبنك إثمار بالبحرين، ومؤسسة فيصل المالية بسويسرا، ومؤسسة فيصل المالية بهولندا، ومؤسسة فيصل المالية بلوكسمبورغ.

صاحب رؤية عميقة

الخبير الاقتصادي مُحمّد الناير يقول إنّ الأمير الراحل مُحمّد فيصل أحد الأعلام القلائل في العالم العربي والإسلامي الذي أرسى مفاهيم النظام المصرفي الإسلامي إن لم يكن الاقتصاد الإسلامي بصورة عامة، حيث كانت لديه رؤية مُتعمّقة حول تجديد هذه التجربة وانتشارها في كل أنحاء العالم ودافع عن تجربته بقوة، ويكفي أنه مؤسس بنك فيصل الإسلامي، وهو من أوائل البنوك على مُستوى العالم في العمل بالنظام المصرفي الإسلامي في وقت كانت فيه مُعظم بنوك العالم تعمل بالنظام المصرفي التقليدي (الربوي)، وفي السودان عندما بدأ بنك فيصل في العام ١٩٧٨م بالنظام الإسلامي كانت كل البنوك أيضاً تعمل بالنظام الربوي، ولذلك يُمكن أن نقول إنّ الأمير الراحل محمد الفيصل له الفضل في نقطة التحول الكبيرة في النظام المصرفي الإسلامي بالسودان بأن أصبح النظام المصرفي بالكامل يعمل بالنظام الإسلامي، بعد تحقيق نجاح كبير لبنك فيصل.

نجاح تجربة بنك فيصل

وحول نجاح تجربة بنك فيصل الإسلامي يقول الناير: لو نظرنا إلى مفهوم الربح والخسارة في البنك نكون قد أحجمنا الرؤية الثاقبة لمُحمّد بن فيصل، ولكننا ننظر الى بنك فيصل حتى بمفهوم الربح والخسارة بتحقيقه الكثير من الأرباح والانتشار المصرفي في السودان وتقديم أفضل الخدمات المصرفية، كل ذلك يشمل مظلة للنظام الإسلامي التي أكدت نجاح التجربة الإسلامية ولمحمد بن فيصل الدور في إنجاح هذه التجربة بالسودان.



صاحب مشروع التأمين التعاوني

ويرجع النابر الفضل للأمير محمد الفيصل في تأسيس تجربة مفهوم التأمين التعاوني (التأمين على أسس ونظم إسلامية) بالمفهوم التعاوني الواضح ويؤكد النابر على أنّ هذه التجربة انطلقت في معظم دول العالم من السودان، لذلك لم يكن الأمر الذي جاء به الفيصل في النهضة الاقتصادية الإسلامية بالقطاع المصرفي فقط، ولكن شمل قطاع التأمين أيضاً، ولفت النابر إلى أنّ شركة التأمين الإسلامية التي تُعتبر الذراع الرئيسي لبنك فيصل الإسلامي تظل شاهدة على هذا الإنجاز ويظل قطاع التأمين في السودان بصورة كاملة مرجعيته الأساسية هي تجربة بنك فيصل الإسلامي.

مَحَبَّةٌ وَسَلَامٌ

محمد بن فيصل لديه عشقٌ خاصٌ للسودان والسودانيين، وكان ينتهز الفرص ليأتي الى السودان، ويشارك في الأفراح والأتراح، شهد له الناس بذلك، فالناير يعتقد أنّ الأمير الراحل كان يشعر بارتياح كبير عندما يأتي الى السودان ويظن بأنّ محمد الفيصل قدم الكثير من التضحيات في بنك فيصل الإسلامي ليؤسس لتجربة راسخة، وقال النابر: الأمير الراحل محمد الفيصل يأتي بنفسه ليحضر افتتاح أبراج شركة التأمينات الإسلامية في بعض الولايات، ويتحین الفرص للمجيء إلى السودان لافتتاح إنجاز ما، ويؤكد الخبير الاقتصادي عبد الرحيم حمدي الذي عمل مع الأمير محمد الفيصل ما ذهب إليه النابر فيقول إنه عرف الأمير الراحل محباً للسودان وشعبه وكان هذا حال والده العظيم الملك فيصل كما حدثه هو شخصياً بذلك، ويضيف حمدي: لقد

أكد لي الأمير الراحل محمد الفيصل بأنّه لا يشعر بالراحة النفسية إلاّ عندما يأتي إلى السودان، ويشكو لنا التوتر والعنت اللذين يجدهما في أماكن أخرى، ولذا صبر على السودان وعلى خسائره بها صبراً جميلاً لفترات طويلة وقد عوّضه الله عن صبره الجميل.

وكيل للعروس

الناير يذكر مناسبة اجتماعية (فرايحية) شهدها الأمير الراحل محمد الفيصل بالخرطوم، فيقول: أذكر جيداً حضوره مناسبة اجتماعية في فندق (كورنثيا) قبل عامين تقريباً، حيث كان الأمير الراحل محمد الفيصل وكيلاً للعروس بالنسبة لابنة محمد حسن ناير وهو عضو مجلس الإدارة بينك فيصل الإسلامي ورئيس مجلس إدارة شركة التأمين الإسلامية، وكان الرئيس عمر البشير وكيلاً للعريس، وهو ابن الدكتور أحمد الشيخ، هذه المناسبة الاجتماعية يقول النابر إنّها تؤكّد مدى مَحَبَّة الأمير الراحل محمد الفيصل للسودان والسودانيين، خاصّة وأنّه شخصية متواضعة كما يقول عبد الرحيم حمدي عندما وصفه بقوله: كان أميراً ديمقراطياً، ودوداً ومتواضعاً لا تشعر وأنت تقف أمامه أنك تقف أمام أمير، بل في حضرة زميل شقيق، لا تحده أي حُجب، وكثيراً ما كان صوتنا يرتفع عندما يتحدث النقاش، ليس معه ولكن في حلقة النقاش التي كان يُشارك فيها بنفسه الفعالية والحماس - ويمضي حمدي في وصف الأمير الراحل فيقول: عرفت فيه القدرة على اتخاذ القرار القاطع، وعدم العودة عنه والثبات عليه وحتى إن خالفته في بعض تلك القرارات أحياناً، كنا في البداية نجزع من سرعة اتخاذ القرار،

ولكن في أغلب الأحيان يظهر صواب رأيه، وزاد حمدي بالقول: عرفت عنه الأدب الجَم، وهي كما سمّيتها تربية ملوك، ولم أسمع منه من قبل كلمة خشنة أو كلمة نابية في حق أحد وإن كان الذي أذاه، ولو قبل لك قبل ذلك إن هذا أمير عربي ما صدقت ولغالطت نفسك والآخرين، وأرجع عبد الرحيم حمدي معرفته بالأمير الراحل محمد الفيصل في العام ١٩٧٦ عندما كان مكلفاً بالتعاون في مشروعين كبيرين، هما مشروع الدمازين الزراعي ومشروع بنك فيصل الإسلامي كسكرتير للجنة تأسيس المشروعين، وفي هذا يقول حمدي: طيلة أربعين عاماً عرفت فيها محمد الفيصل ظهرت لي ملامح رئيسية في شخصيته، أهمها حُبّه الشديد للإسلام وفهمه الواعي للنظرية الاقتصادية والمصرفية الإسلامية ودفاعه عنهما بحجج واضحة ومفهومة وبلغّة عربية رصينة كانت أو إنجليزية سليمة وواضحة، فهو خريج أبرز مدارس الإدارة الأمريكية في كاليفورنيا، حمدي شدد على منافحة محمد الفيصل عن النظرية الاقتصادية الإسلامية، مؤكداً أنّ جهده وعمله جعل من مجموعة فيصل المصرفية حتى الآن من أكبر ثلاث مؤسسات مصرفية في العالم.





رحلة مدار

في كتاب الأمير الراحل محمد الفيصل

| إبتهاال النور الصادق - أمينة المكتبة |

الأمير المتعاضم بمشكلة تحلية المياه، حيث عكف عليها باذلاً جهداً كبيراً في الدراسة والإعداد.

وكانت مبادرة الأمير محمد الفيصل بقيام مجموعة فيصل في السودان ومصر ودار المال الإسلامي (القبضة)، وإنها استهدفت أبعاداً وأفاقاً عملية ودعوية كانت من شأنها تثبيت اقدم الفكرة ونشر الوعي وحشد أكبر عدد من المساهمين والمشاركين في تأسيسها كشركات مساهمة عامة، ومن الناحية العملية نجد أن المبادرة جاءت متكاملة إلى حد كبير، حيث هدفت إلى قيام سلسلة من المصارف والشركات ومؤسسات التكافل والتأمين التعاوني- البديل الشرعي للتأمين التجاري بآليات وأجهزة شرعية وفقهية واتحاد للبنوك يجمع شتاتها ويرعى مصالحها ويُنسّق أدوارها ومنها ننتقل للفصل الرابع إلى التجربة في السودان، حيث أوضح لنا الكاتب علاقة الأمير محمد الفيصل بالسودان، ذاكراً زيارته إلى البلاد في شتاء العام (١٩٦٧م) مُترئساً وفد نادي البحر الأحمر الثقافي بجدة إثر دعوة وُجّهت إليه من منظمة الشباب الوطني.

نتناول بالعرض الكتاب الذي يُوثّق لتجربة الأمير محمد الفيصل آل سعود والسياحة في تجربته المتفردة في الاقتصاد الإسلامي والكتاب صدر من الدار السعودية للنشر والتوزيع بتاريخ ١٩٩٨ - ١٤١٩هـ لمؤلفه موسى يعقوب ٢٥٦ ص وهو من القطع المتوسط.

وتنبع أهمية هذا الكتاب من أنه يُوثّق لجزءٍ مهم من هذه التجربة المثيرة وهي التي تتعلّق بالمؤسسات التي أنشأها سموه كمبادر رئيسي وأساسي. وسوف نتجول ونأخذ سياحة قصيرة ما بين فصول ومباحث هذا الكتاب القيم وفيما يلي سنلقي الضوء على أبرز ما ورد في هذا الكتاب:

والنشأة والخلفية العلمية والثقافية للأمير محمد الفيصل، ثم عرج بنا مُحدّثاً عن المناخ الإقليمي والدولي السائد في تلك الفترة وأثره على حياة الأمير محمد وانفتاح عيناه وافادته الكبيرة من تجربة الانفتاح الثقافي والإلمام بقضايا العصر واهتماماته بشكلٍ عام.

وفي سياق آخر، تحدّث الكاتب عن الحياة العلمية للأمير محمد الفيصل وبداية اهتمامه بالمشروع المصرفي والاقتصادي الإسلامي والدخول في خطوات التنفيذ، وأوضح لنا أنّ الأمير أول من حصل على شهادة عليا من جامعة خارج البلاد، حيث عمل بمؤسسة النقد السعودي لمدة عام ومن ثمّ انتقل إلى قسم التحلية، واهتمام

مؤلف هذا الكتاب هو الأستاذ موسى يعقوب وهو كاتب وصحفي سوداني معروف، وكان من المعاصرين للتجربة، يقع الكتاب في عشرة فصول مُقسّمة إلى عدد من المباحث، حيث كان الفصل الأول عبارة عن مدخلٍ عام، والفصل الثاني وضع فيه الكاتب دواعي تأليف هذا الكتاب ولماذا وكان فاتحة وتمهيداً للقارئ، حيث أوضح الكاتب فيه من هو محمد الفيصل آل سعود؟ وما هو الاقتصاد الإسلامي؟ وحركة البنوك الإسلامية والمؤسسات الإسلامية الذين ارتبط بهما اسم الأمير محمد الفيصل أكثر من أيّ عمل آخر في ربع القرن الأخير.. ومن ثمّ عرج بنا الكاتب في سردٍ جميلٍ ومُشوّقٍ عن الطفولة

(والشركة الإسلامية للاستثمار الخليجي - البحرين).

التجربة في تركيا، دار المال الإسلامية - التجربة الأوروبية ومؤسسة فيصل المالية - سويسرا.

وتحدث المؤلف في الفصل السابع عن دول الخليج العربية مهد التجربة وبداية الانطلاقة، مُستعرضاً تجربة كل من البنك الإسلامي للتنمية - جدة بنك دبي الإسلامي، مُتحدثاً عن دولة البحرين ومركز الحركة وقاعدة الانطلاق ودور المملكة العربية السعودية الخاص.

وفي الفصل الثامن، أوضح الكاتب في سردٍ مُمتع، التجربة بجمهورية باكستان الإسلامية، مُتحدثاً عن النظام المالي وبرنامج التحول إلى النظام الإسلامي وعلاقة الأمير محمد الفيصل مع الرئيس ضياء الحق، ومن ثمّ اتجاه مجموعة فيصل المالية إلى باكستان.

وفي الفصل التاسع: وبعد رحلة مُمتعة من السرد الجميل والأنيق، يتحدّث الكاتب عن رؤية الأمير محمد الفيصل إلى تجربته بعد ربع قرن من الزمان من حيث شعوره بالرضاء وما هي المصاعب ومُشكلات التجربة في بدايتها ومهام الرحلة وتحديات المُستقبل وما هي الوقفات والتأملات مع الغرب وأن النظام الإسلامي الاقتصادي هو الحل.

وأخيراً وفي الفصل العاشر، يتناول الكاتب نجاحات التجربة وتحدياتها وأفاق تطورها من حيث ما تحقق، المطلوب مزيداً من الشفافية وأعمال الخير.

قصارى القول ومنتهاه، إنّ تجربة الأميرالراحل محمد الفيصل المالية الإسلامية في الدول العربية من أنجح التجارب مع الشواهد وساعدت كثيراً في انتعاش اقتصاد كثير من الدول.



في المُجتمع وأيضاً العوامل السياسية والاقتصادية المؤثرة على أداء البنك.

تحدّث الكاتب في الفصل الخامس عن التجربة في مصر والأجواء السائدة في تلك الفترة، مُوضّحاً الظروف التي مهّدت لقيام بنك فيصل الإسلامي المصري ومدى تقبُّل الفكرة، حيث أوضح أنّ التجربة لاقت ترحيباً وحفاوةً من البرلمان المصري. وفي سردٍ أنيقٍ، عرج بنا الكاتب مُتحدثاً عن تطور البنك وأثره على المُجتمع المصري والهجرة على شركات توظيف الأموال وانعكاساتها السلبية على التجربة.

في الفصل السادس، تحدّث الكاتب عن تجربة الأمير العالمية مُروراً بدار المال الإسلامي (القباضة) والشركة الإسلامية للاستثمار - الباهاما والشركة الإسلامية للاستثمار الخليجي - الشارقة، مُتحدثاً عن سنوات التأسيس والانتشار والعقبات والعثرات التي واجهتها وما هي خطوات الإصلاح واستبدال المسار مُروراً بكل التجارب، (التجربة في غرب أفريقيا) (مصرف فيصل الإسلامي - البحرين)

ومن خلال هذه الزيارة تعرّف الأمير على إمكانات البلاد في بعض المجالات وخصُوصاً مجال الزراعة والمياه وتوثقت معرفته ببعض رموز المُجتمع في تلك الفترة منهم على سبيل المثال علي يعقوب عبد الله.

ثم تحدّث الكاتب في إسهاب عن بنك فيصل الإسلامي، مُتناولاً تأسيسه والتعريف به وتعاون الحكومة في تلك الحقبة وعلى رأسها الرئيس جعفر محمد نميري ومُوافقته على تعيين الشريف الخاتم محمد مديراً عاماً للبنك الذي تم تأسيسه بمساهمة عدد من المؤسسات الحكومية مثل البنك المركزي ووزارة الأوقاف والشؤون الدينية وقاعة الصداقة في رأس مال البنك.

ويرى الكاتب أنّ أهم النجاحات التي لا تخطئها العين في مسيرة الأمير محمد هي تجربة السودان المالية الإسلامية وإسهام هذه التجربة بشكلٍ كبير في مجال تجميع المُدخرات ورفد القطاع المصرفي في البلاد بشرائح مُقدّرة من جمهور المُودعين والمُدخرين كانوا يتحرّجون من المُعاملات الربوية في الأوعية المصرفية التقليدية، رابطاً ذلك بنجاح التجربة والأثر الكبير



شركة التأمين الإسلامية تسدد مبلغ ١٠,٦٦٢ مليون جنية مطالبة مصنع الأمجد للبلاستيك

وسط حضور أنيق من القيادات والمسؤولين والموظفين بشركة التأمين الإسلامية ومصنع الأمجد للبلاستيك بأمران أعلنت الشركة عن الوفاء بالتزامها تجاه مصنع (الأمجد) بتسديد كافة مطالباته إثر تعرضه لحريق في سبتمبر الماضي أدى لخسائر مالية فادحة، إلا أن شركة التأمين الإسلامية كعادتها كانت في الموعد تماماً، بتسليمها لمطالبة المصنع والتي بلغت قرابة الـ ١١ مليون جنية.



رئيس مجلس إدارة مصنع
الأمجد:

التأمين الإسلامية
تحرص على مصالح
عملائها..

بالقول أن ذلك ظهر لنا جلياً من خلال تعاملهم معنا في مصاب المصنع ومشيراً إلي أن الله سبحانه وتعالى سخر شركة التأمين الإسلامية للوقوف معهم في محنتهم ومنوهاً لمساهمة المصنع في الدفع بعجلة التنمية خاصة بتوفير مواسير المياه للقري ومناطق البلاد المختلفة مشيراً لوجود تعاملات حكومية معهم في المجال.

وبروح ملؤها السعادة والفرح بوفاء شركة التأمين الإسلامية بوعدها تحدث بداية مدير العلاقات العامه بمصنع الأمجد للبلاستيك الأستاذ/ محمد الفاتح، شاكرًا شركة التأمين الإسلامية والقائمين علي أمرها، وقال أنهم في المصنع التقوا بعزيمة الرجال الذين لم يخيبوا ظنهم أبداً، مبدياً رضاه بإنتمائهم لشركة التأمين الإسلامية والتي تستمد روحها من القيم الإسلامية والسودانية الفاضلة مضيفاً



مدير فرع العمارات:

مصادقية الشركة رساله لكافة المتشككين في سداد التامين..

تحدث الأستاذ/ عبدالرحمن عبدالغني مدير فرع العمارات (الفرع المؤمن لديه) قائلاً أن المصنع وشركة التأمين الإسلامية مرت عليهما أيام عصيبة حيث، كان المدير العام للشركة يستعجلهم بضرورة الوفاء بمطالبة مصنع الأمجد للبلاستيك مما يؤكد حرص شركة التأمين الاسلامية على إرضاء كافة عملاءها من خلال الوفاء بوعدها مشيراً إلى أن ذلك كان مح

الإدارة بالمصنع لتقوية صلاتهم بالشركة الرائدة وقال أن منسوبي الشركة وجدناهم في متابعة الأحداث لحظة بلحظة وفاءً بالعهد وتطبيقاً للقانون مشيراً إلى إرادة الله في ذلك.

الوفاء بالعهد..

بروح ملؤها الصدق والثقة فيما تقدمه شركة التأمين الإسلامية لعملائها

وقفة شجاعة..

تحدث نيابة عن الموظفين بالمصنع المدير العام المهندس/ سلمان توفيق مبدياً ترحيبه الحار بقيادات شركة التأمين الإسلامية ومشيداً بوقفهم الشجاعة في الإمتحان الكبير للمصنع وقال أن ذلك الإبتلاء قدم لهم درساً سيفيدهم في مسيرة العمل، مشيداً بوفاء الشركة بوعدها معهم ووقفها أول بأول، داعياً مجلس



سعادته الكبيرة بالتّعرف على مسؤولي مصنع (الأمجد) واصفاً إياهم بالأعلام في مجالهم وقال أن التّقرير الخاص بالمصنع لم يكمل إسبوعاً واحداً بالشؤون المالية، حتى تمكنت الشركة من الوفاء بوعدها مما يؤكد سرعة الشركة في سداد مطالباتها بأسرع وقت ومنوهاً إلى أن هذه ليست أول مطالبة ولا آخرها وقال أن مدفوعات

الوثائق (المشركين)، مؤكداً علي تجارب شركة التأمين ووفاءها بالتزامها مع عملائها.

مقدره مالية..

عبر مساعد المدير العام للشؤون المالية والإدارية ومشرف الإستثمار بشركة التأمين الإسلامية الأستاذ/ حافظ مبارك عن سعادته بوفاء الشركة بالتزامها حامداً الله سبحانه وتعالى على سلامة الأرواح ومبدياً

وتحدي لهم عن مدى وفاء شركة التأمين الإسلامية، مؤكداً مصداقية الشركة في الوقوف مع المتضررين بالرغم من أن الكثيرين كانوا يتحدثون عن أن شركات التأمين تآكل أموال الناس بالباطل، الأمر الذي يؤكد خطأ زعمهم موضحاً إلى أن مصداقية الشركة تمثل رسالة لكافة المتشككين في عدم دفع التأمين متمنياً أن يكون ذلك نقطة تحول في فهم أهمية التأمين ومدى مصداقية الشركة الرائدة في مجال التأمين.

سرعه فائقه..

أوضح إلى أنهم وجدوا رجالاً حقيقيين بمصنع الأمجد في التعامل وتوفير المعلومات بالسرعة المطلوبة، الأمر الذي أدى لحسم المطالبة بسرعة فائقة دون أي تأخير، منوهاً إلى أن التأخير في كثير من الأحيان يتسبب فيه العمل بعدم توفير المعلومات المطلوبة، إلا أن ذلك لم يحدث في مصنع (الأمجد) لوعي المسؤولين فيه الذين وفروا كافة المستندات والمعلومات وكل مايعين الشركة في وفائها بالتزاماتها تجاههم لافتاً إلى الترحيب الكامل والتجاوب الكبير الذي أسهم في الوصول لمعالجة المطالبة.

وأكد السيد/ مساعد المدير العام للشؤون الفنية الأستاذ أبو بكر عبد الرحمن أن التأمين هو دفع المطالبات مشيراً إلى أن شركة التأمين الإسلامية هي أول شركة تأمين إسلامية في العالم والتي تم تأسيسها في العام ١٩٧٩م لتحذو من بعدها الشركات في العام ١٩٩٢م نهج التأمين التعاوني الذي يقوم علي التعاون ودفع الضرر مؤكداً عدم وجود أي أرباح من وراء عملية التأمين، وقال أنه في حال وجود فائض يرجع لحملة

سلمان توفيق : مدير عام الأمجد التأمين الاسلاميه أوفت بعهدا وطبقت القانون..

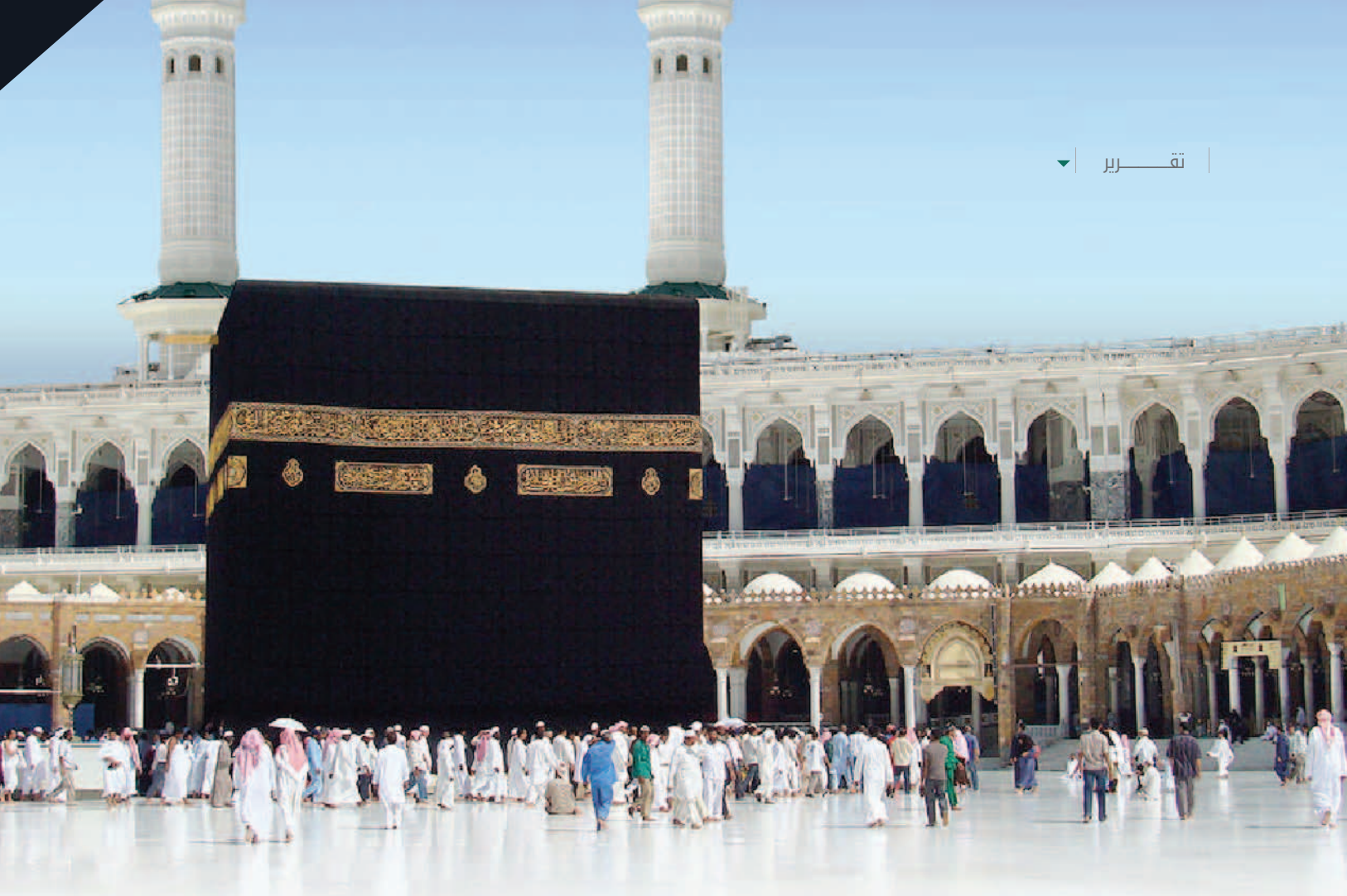
في التأمين التعاوني الاسلامي المنبثق من الفقه الإسلامي وخاصة أنها الأولى في العالم في هذا المجال مضيفاً بالقول: (يوجد في العالم أكثر من ٢٠٠ شركة إسلامية تكافلية بجهد علماء أجلاء سودانيين علي رأسهم برفيسور صديق الضرير) وقال أن كل مساهم في الشركة هو مساهم بحكم وثيقة التأمين، وفي حال وجود فائض يرجع لحملة الوثائق وليس للمساهمين الذين فقط يرجع لهم عائد الإستثمار منوهاً لدور الشركة الكبير في مجال المسؤولية الاجتماعية والأعمال الخيرية. لافتاً إلى أن الشركة هي الأولى في السودان الحائزة على شهادة مطابقة نظام إدارة الجودة (الآيزو) إصدار ٢٠١٥م. مؤكداً تميزها المستمر بسداد المطالبات والوفاء بالالتزام، مشيداً بمسئولي مصنع (الأمجد) في تعاونهم الكامل مع الشركة. وأكد مدير ادارة المطالبات بشركة التأمين الاسلاميه عارف الباقر ان المبلغ المدفوع يمثل الاعلي في السداد بين شركات التأمين في السودان مما يؤكد قدرة الشركة علي دفع اي مطالبات ترداها.



بأي إلتزام هذا وقد أوضح عدم وجود أي مطالبة لديهم حالياً في الشركة. وأكد مساعد المدير العام لتطوير الأعمال وتقنية المعلومات الأستاذ/ عبد الرحمن محمد علي وقوف الشركة إلى جانب مصنع (الأمجد للبلستيك) بإعتباره أحد أكبر المصانع في البلاد وذكر أيضاً أن شركة التأمين الإسلامية هي الرائدة

مدير العلاقات العامة بالأمجد: التأمين الاسلاميه لم تحب ظننا..

الشركة من المطالبات في العام ٢٠١٦ بلغت ٢٥٢,٨ مليون جنيه لافتاً إلى أن المبلغ المدفوع لمصنع (الأمجد) يصل ١٠,٧٠٠ مليون أقل من ٥% من المطالبات التي دفعتها الشركة مؤكداً مقدرتها الكاملة للوفاء



تأمين تكافل الحجاج والمُعتمرين

بحمد الله وتوفيقه، حُظيت الشركة في العام ٢٠١٦م بعد مُنافسة حادة شاركت فيها أغلب شركات التأمين من خلال العطاء الذي طرحته الإدارة العامة للحج والعمرة بغرض التأمين على الحجاج والمُعتمرين، وبمجهود مُقدَّر ومُستحق، تمَّ التوقيع على عقد بغرض تكافل الحجاج والمُعتمرين لفترة ثلاث سنوات ابتداءً من موسم ١٤٣٧هـ / ١٤٣٩هـ على أن تكون إضافة العمرة من موسم ١٤٣٨هـ بإذن الله وذلك لأسباب تتعلق بإجراءات التعرف الخاصة بمجلس الوزراء.. بناءً على ما سبق ذكره، تمَّ تكوين آلية مشتركة من الإدارة العامة للحج والعمرة وشركة التأمين الإسلامي للإشراف على تحصيل الأقساط و سداد التعويضات نيابةً عن الحجاج والمُعتمرين، وتقوم الشركة باعتماد كشوفات الحجاج واستلام الأقساط ومن ثمَّ إيداعها في حساب مُخصَّص بتكافل الحجاج والمُعتمرين.



مُحمَّد عماد الدين مُحمَّد
إدارة التكافل

- المياه بمدينة الحجاج في سواكن. تقديم ٥٠ فلاشاً سعة ٤G تحتوي على مواد مسجلة لتثقيف الحجاج، ومقطع فيديو تعريفى عن الشركة، ومقطع يوضح مزايا تأمين تكافل الحجاج والمُعتمرين بالتنسيق مع البعثة الصحية بالإدارة العامة للحج والعمرة.
- طباعة مُطبّقات تثقيفية للحجاج وذويهم لتوضيح مزايا نظام تكافل الحج والعمرة تمّ توزيعها بصالة الحج والعمرة في مطار الخرطوم، إضافةً إلى وضع لافتات واستاندات ترحيبية وتعريفية بالنظام في مداخل المطار وداخل صالة الحج والعمرة.
- جانب المشاركة والرعاية: منذ توقيع العقد بين الشركة والإدارة العامة للحج والعمرة، ظلّت الشركة تُشكّل حُضوراً مُشرفاً في جميع المحافل التي تقيمها الإدارة العامة للحج والعمرة، وأخيراً، مهرجان العمرة في نسخته الخامسة الذي أُقيم بفندق القراند هوليداي فيلا، حيث جاءت مُشاركة الشركة مختلفة هذه المرة كونها الراعي الذهبي للمهرجان، كما شاركت الشركة بجناح مُميّز نال الرضاء والإشادة من جميع المُشاركين والسادة الزائرين وفي مُقدمتهم السيد الوزير د. عمار ميرغني حسين والسيد مدير الإدارة العامة للحج العمرة المطيع مُحمّد أحمد والسيد المادح خالد الصحافة، وتم تكريم مُعظم الجهات المُشاركة في المعرض من جانب الشركة وتكريم بعض الشركات السعودية التي شاركت وعدد مقدر من وكالات السفر السودانية وشركات الطيران، الأمر الذي ترك الأثر الطيّب والجميل في نفوس جميع المُشاركين.

السعودية وحتى عودته لمكان إقامته الدائمة مُستخدماً وسائل السفر المُتاحة والمشروعة، المُصرّح بها.

الموقف الآن:

بعد انقضاء موسم حج ١٤٣٧هـ تسلمت الآلية التقارير المعنية من البعثة الصحية التابعة للإدارة العامة للحج والعمرة تضمّنت ١٤ حالة وفاة ما بين طبيعية وحادث و٣٦ حالة إصابة، شرعت الآلية من جانب الشركة فوراً في الاتصال بالمستفيدين، وبحمد الله تمّ تعويض ٤ حالات وفاة، ومازال العمل جارياً في تعويض بقية الحالات بشرط إكمال المُستندات المطلوبة لتكملة إجراءات التعويض.

جانب المسؤولية المدنية: شاركت الشركة في تفويض جميع حجّاج ولاية الخرطوم بحراً وجواً وتمثلت في الآتي:-

- تقديم وجبة إفطار لجميع الحجّاج المسافرين بحراً وذلك في احتفالية كبيرة شاركت فيها الدولة على أعلى مُستوياتها مُمثّلة في السيد/ حسبو مُحمّد عبد الرحمن نائب رئيس الجمهورية.
- تقديم عدد (٢) مبرد مياه كبير سعة ٢٠٠ لتر للمساهمة في تخفيف مشكلة



تعريف نظام تكافل الحجاج والمُعتمرين:

هو تعاون على البر والتأزر لجبر الضرر بين المُشاركين في حالة وفاة أحدهم أو عجزه أثناء فترة الاشتراك.

مزايا نظام تكافل الحجاج والمُعتمرين:

١. الوفاة الطبيعية أو الوفاة بحادث.
٢. العجز الكلي الدائم الناتج عن حادث.
٣. العجز الجزئي الدائم الناتج عن حادث.
٤. مَصاريِف العلاج الناتج عن حادث بحد أقصى ٣٥% من تكلفة العلاج بأن لا تتجاوز هذه النسبة القيمة الاسمية.

نطاق التغطية الجغرافي:

بموجب هذه الوثيقة يُغطي الحاج أو المُعتمر من بداية رحلته من مكان إقامته الدائمة قاصداً الأماكن المُقدّسة لأداء فريضة الحج أو العمرة بالمملكة العربية

الوثيقة تصطاد المقيم الدولي وليد شعبان

سفير المنظمة الأوروبية لإدارة الجودة

خلال زيارته العمليّة لمباني الشركة، استطاعت «الوثيقة» الجلوس مع سفير المنظمة الأوروبية لإدارة الجودة (EFQM) بالمملكة العربية السعودية والاستشاري والمقيم المعتمد بالاشمهندس وليد محمد شعبان للحديث عن الكثير فيما يتعلّق بالنموذج الأوروبي للجودة ومفاهيمه العامة فإلى مضامين الحوار:

المستويات التي يتم على أساسها منح الشهادة مرتبطة بشكل مباشر بمعايير نموذج التميز الأوروبي..

حدة، بالنسبة لشهادات الأفراد تتم من خلال الدورات التدريبية المعتمدة وفي حال اجتيازهم لهذه الدورات يتم منحهم شهادات معتمدة من المؤسسة الأوروبية لإدارة الجودة وأشهرها شهادة المقيم المعتمد، وهناك شهادات أخرى مثل شهادة رحلة التميز وقادة التميز وشهادة المقيم الداخلي المعتمد، كلها تُمنح من خلال دورات تدريبية مختلفة تنظمها المؤسسة.

ماهية نموذج تميز المؤسسة الأوروبية لإدارة الجودة؟

عبارة عن إطار عمل غير إلزامي لأنظمة الإدارة المؤسسية، تمّ تطويره من خلال المؤسسة الأوروبية لإدارة الجودة (EFQM)، وتمّ تصميمه من أجل مساعدة المنظمات في توجيهها كي تصبح أكثر تنافسية، وتتم مراجعة هذا النموذج وتنقيحه بشكل منتظم، والمؤسسة تمنح نوعين من الشهادات للأفراد والمنشآت كلاً على



حاوره / رئيس التحرير

ما الفرق بين الجودة الشاملة والتميز المؤسسي؟

كثير من الناس يختلط عليهم هذا المفهوم، لكن الفرق الواضح في أنّ المنشأة يكون بها مستوى قياسي من أداء جميع الإدارات فيها بمفهوم أكثر شموليةً وجود وضوح في الإجراءات والعمليات متكاملة مع بعضها البعض وتؤدي بكفاءة وجودة عالية تتم في كل إدارة وإن حققت هذه الإدارة المعايير المذكورة تكون قد حققت الجودة الشاملة، أما التميز المؤسسي جاء بمعايير ومُتطلبات واضحة ومُحددة لكن بشكل أوسع.

ما الذي يمثله نموذج التميز بالنسبة للمؤسسات؟

نموذج التميز المؤسسي أياً كان، إذا كان النموذج الأمريكي أو الأوروبي أو الياباني أو حتى النموذج الوطني لأية دولة مثل نموذج دولة الإمارات الشقيقة (4G) والمملكة العربية السعودية (نموذج

الاعتراف بالتميز Recognition of excellence وتشمل ثلاثة مستويات تبدأ من ثلاث نجوم و ٤ و ٥ وهنا عملية التقييم تكون دقيقة وبشكل أوسع.

ما هي المستويات الاستراتيجية أو التشغيلية لدى المؤسسة التي على ضوءها يتم منحها الشهادة؟

حقيقةً المستويات التي يتم على أساسها منح الشهادة مرتبطة بشكل مباشر بمعايير نموذج التميز الأوروبي، والأخير معروف بمكوناته الثلاثة وهي مبادئ التميز ومعايير التميز والمكون الأخير هو آلية رادار.

هذا يعني أنّ النموذج ليس مُختصاً بالمؤسسات فقط؟

نعم، لأنّ الفكرة في تأهيل الفرد ليقوم بتنفيذ الأداء المتميز في المؤسسات، لأنّ النموذج لو قُمنّا بمنحه للشركات وطلبنا منهم تنفيذه دون وجود أفراد يملكون مفهوم هذا النموذج وكيفية تطبيقه لن نجد نتيجة.. أمّا شهادات المنشآت فهي عبارة عن شهادتين بخمسة مستويات، الأولى هي شهادة مُلتزمون بالتميز committed to excellence وتشمل قسمين، نجمة وهي المتميزة ونجمتين وتمنح للتميز الشامل، والشهادة الثانية للمنشآت هي

من الأفكار الخاطئة رهبة المنشآت العربية من تطبيق نموذج أمريكي أو أوروبي والاعتقاد أنه من الصعوبة العمل عليه..

فعل للصحابة والسلف وما حديث رسولنا الكريم (إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه) إلا دليل على هذه المبادئ، فالإتقان يشمل الجودة والتميز في العمل، والإحسان هو الوصول لمرحلة ما بعد التميز، لكن تمت قولية هذه المبادئ ونسبها للعالم الغربي الذي ما كان ليصل لهذه المرحلة لو استغلت الأمة الإسلامية كنز التمسك بالشرعية والالتزام بها.

من خلال هذه الزيارة ما هو انطباعك عن الشركة؟ باعتبارها أيضاً أول شركة تأمين إسلامية في العالم؟

صراحةً سعدت جداً بأن الشركة هي أول من أظهرت وطبقت فكرة التأمين الإسلامي ونجحت فيها واقتدت بها جهات أخرى في العالم، وهذا شئٌ مشرفٌ جداً، والسودان كان في مصاف الدول التي تخرج منها أفكار وممارسات متميزة، ونأمل أن تكون هناك المزيد من التجارب الناجحة، والشركة بعد زيارتي لها ومقابلتي للعديد من القيادات والأقسام لمست فيهم الحرص والحماس على الاستمرار في النجاح والتميز والريادة التي حققتها الشركة على المستوى المحلي والإقليمي والعالمي، مُتمنياً لكم المحافظة على هذه الريادة والمزيد من الإنجازات.



ما الذي ينقص الوطن العربي لتحقيق الريادة لمنح مثل هذه الشهادات؟

هي الفكرة، إنَّ هناك فجوة حضارية اتسعت بيننا والعالم الغربي وهذا ما شاع في ثقافة الدول العربية، لكن الصحيح أن عدم الالتزام بمبادئ وروح الشريعة الإسلامية هو ما أوصلنا لما نحن عليه الآن والعالم أصبح مثل السباق جاء الغرب من الخلف بقوة وعزيمة للقيادة مُتجاوزاً لنا ومستغلاً استسلامنا.. ولمارتن لوثر كينج مقولة مشهورة تقول: «لن يركب أحدٌ على ظهرك إلا إذا انحنيت له»، ومن الأفكار الخاطئة رهبة المنشآت العربية من تطبيق نموذج أمريكي أو أوروبي والاعتقاد أنه من الصعوبة العمل عليه، ولو تمعنت في مفهوم مبادئ التميز ستجد أن كل مبدأ ومعيار له دليل في ديننا الإسلامي سواء في القرآن الكريم أو الأحاديث النبوية أو

جائزة الملك عبد العزيز للجودة)، المملكة العربية الأردنية (الملك عبد الله الثاني للتميز) ودولة مصر وعدة دول عربية والنماذج الوطنية تنقل نفس فكر وثقافة النماذج العالمية لتتماشى مع الثقافة المحلية، وكل هذه النماذج تشترك في تعبيرها عن النظام الإداري ونسبها نحن (إطاراً لنظام المنشآت الإداري).

وما هي مفاهيمه؟

هي ثمانية مفاهيم على حسب النموذج، وإذا أخذنا بالنموذج الأوروبي نجدها تعني إضافة قيمة للعملاء وضمن مستقبل مُستدام واستغلال الموارد والإمكانات داخل المنشأة بشكل سليم والإبداع والابتكار وهي سمة أساسية من سمات التميز، وأيضاً رؤية القيادة والاحتذاء بسلوكياتها والتغيير والمرونة داخل المنشأة من خلال قدرات ومواهب الموظفين والنتائج التي تتم داخل المنشأة وتحديدها المستهدفات بشكلٍ مُتوازن، كل هذه المفاهيم على حدة لديها مجموعة من النقاط الإرشادية لتوضيحها بشكلٍ أدق.. ومفاهيم النموذج بمعنى شائع هي التوجه الاستراتيجي لأية منشأة يضمن لها تحقيق التميز من خلال الانضباط بالمعايير.

عدم الالتزام بمبادئ وروح الشريعة الإسلامية هو ما أوصلنا لما نحن عليه الآن..

الأيزو 9001 : 2015

الإسلامية أولاً

حمل أغسطس نصراً مبيناً للمسلمين بقيادة سيف الله المسلول خالد بن الوليد على جيوش الرومان، وفي الشهر الثامن أكملت أيضاً مراحل اكتشاف عنصر الأوكسجين، أما أغسطس التأمين الإسلامية للعام المنصرم فكان مختلفاً عندما انتشت فرحاً بشهادة الأيزو (9001:2015) كأول شركة سودانية تحصل على إصدار شهادة الأيزو الجديد (٢٠١٥).

خاص: الوثيقة

شهادة الأيزو بإصدارها الجديد والذي احتوى على عدة تعديلات في الضوابط والخطوات، زاد من رغبة فريق الجودة بشركة التأمين الإسلامية على المضي قدماً في تنفيذ مراحل الحُصُول على الشهادة بدقة عملية مُتناهية تعكس الصورة الأمثل للشركة الرائدة في مجال التأمين بالسودان تحت إشراف الدكتور كمال جاد كريم

قائد ريان التأمين الإسلامية، فوضع الفريق برنامجاً تدريبياً توعوياً للعاملين بالشركة عن نظام إدارة الجودة المُطابق للمواصفة 9001 وتتبع الخُطة التنفيذية ووضع الوثائق وتجهيز أنظمة الشركة كافة ليتطابق مع المواصفة وإجراء تدقيق داخلي واكتشاف عدم المُطابقات وعلاجها عن طريق الأفعال التصحيحية المدروسة. وقامت الإدارة العليا بعمل مُتابعات ومراجعات دورية مُخططة لعمل فريق الجودة وتنفيذها للنظام الموضوع وحل مشاكل التنفيذ إلى أن اطمأنت الإدارة العليا على مُطابقة نظام الإدارة للمُتطلبات الواردة في المواصفة 9001، وتم بعد ذلك التعاقد مع المعهد البريطاني للمعايير BSI وهو جهة إصدار شهادات مُعترف به ليقوم بالتنسيق مع فريق الجودة بالشركة بترتيب توقيتات للتدقيق على جودة النظام المُطبّق لنيل الشهادة.. وكان الثاني والعشرون من أغسطس موعداً للفرح عندما أعلن المعهد منح شركة التأمين الإسلامية شهادة الأيزو (9001:2015) بعد اعتماد نظامها مُطابقاً لمواصفات الإصدار الجديد، خاضعاً لتدقيق المعهد الدوري للتأكد من استمرارية مُطابقة نظام الشركة مع مُتطلبات المواصفة الدولية لتؤكد الشركة بذلك جلوسها على قمة التميز بين شركات التأمين الخاصة بالسودان مُواصلةً في ريادتها وقيادتها لرفصائها في مجال التأمين الخاص.

فوائد جمة تلك التي ستجني ثمارها الشركة بعد نيل هذه الشهادة، ومنها أن جميع عمليات التأمين الإسلامية سيكون طبقاً لمعايير الجودة والتميز، كما سيتم طبقاً لذلك توثيق كافة الإجراءات ونظم العمل وتسجيل جميع أحداث التشغيل ودفع عمليات التدريب وإدخال آليات عمل جديدة وسيتم أيضاً التركيز على رضا العميل وفقاً لقاعدة ثابتة وواضحة تعتمد على نظام مُعترف به عالمياً والوفاء بمعايير أساسية في سوق التأمين تُساعد في استمرارية اسم الشركة بوضعها الريادي المُشرف.





2 star



Committed to
Excellence -2016

أن تكون الأول فهذا يعني أنك الأول والأفضل، وأن تكون الثاني فهذا يعني أنك لا شيء، هكذا خرج البريطاني بيل شانكلي يتحدث للصحافة عن ماهية أن تكون في المقدمة وأن تحافظ عليها بكل ما أوتيت من خبرة وعزيمة وإصرار على النجاح، وهكذا أصبحت شركة التأمين الإسلامية الأولى في مجالها والسبّاقة في حصد الجوائز تلو الشهادات لتتبوأ مكانتها المعهودة في قمة شركات التأمين بالسودان.

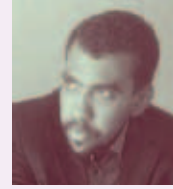
التطبيق العملي كان المُقيم الدولي الباشمهندس وليد شعبان من المؤسسة الأوروبية للتميز على ردهة البرج الرئاسي للشركة في زيارة رسمية بدأ فيها جائلاً بين إدارات الشركة برفقة الفريق الذي بدا واثقاً من أنّ تلك الابتسامة التي ارتسمت على شفاة المُقيم شعبان ما هي إلا رضاء تام لما تمّ من تطبيق فعلي لمعايير النموذج بجميع الإدارات، عندما اجتمع المُقيم بالفريق وانفرد نظرياً بمُدبري الإدارات كل على حدة جنى ثمار زيارته وبانت نواجزه حتى بدت للكل، الإمكانيات المهولة التي كانت تُصنّب أعينه والتخطيط المرن المشروح لسيادته من تنفيذ مُمرجل للنموذج وتطبيق عملي، جعل تقريره المُرسَل لإدارة المؤسسة الأوروبية يستسهل تزيين جيد الشركة بأرفع نجمتين للتميز والتي تُتيح للشركة استخدام شعار "حاصل على شهادة الالتزام بالتميز" في مُستنداتها الترويجية والدعائية، وأيضاً إبراز اسم الشركة في قاعدة بيانات المؤسسة الأوروبية لإدارة الجودة على الموقع الخاص بها (الذي يزوره ١٥٠ ألف شخص سنوياً)، وجميع النشرات الإخبارية التي تقوم المؤسسة الأوروبية لإدارة الجودة بتوزيعها على أعضائها كافة والظهور بكتاب الإلتزام بالتميز الخاص بالمؤسسة الأوروبية (كتاب يحتوي على أسماء ٥٠٠ مؤسسة ويورع سنوياً)، وبهاتين النجمتين أضحى شركة التأمين الإسلامية الأولى في مجالها الحائزة على هذه الشهادة لتستمر في قيادة ركب شركات التأمين بالسودان تحت إدارة رشيدة ورسالة واضحة المعالم.

شركة التأمين الإسلامية الأولى في التميز المؤسسي

لم تمضِ بضعة أشهر على نيل شركة التأمين الإسلامية لشهادة الآيزو (iso 9001/2015) حتى تزيّنت بنجمتي الإلتزام بالتميز المؤسسي كأفضل شركة تأمين في السودان (النموذج الأوروبي للتميز EFQM) والتي نالتها عن استحقات بعد أن ارتفع مستوى الأداء بالشركة وسعت لإثبات الإلتزام بالتميز، وتمكّن القائمون على أمرها من تطبيق أدوات التقييم الذاتي الخاصة بالمؤسسة الأوروبية، وأضحت نتائج هذا التطبيق بائنة للعيان من تعرف على نقاط القوة ومعرفة الفرص المتاحة لتحسين الأداء وترتيب الأولويات الخاصة بالنتائج وتقييم ذاتي ينقل الشركة إلى إنشاء مشاريع تطويرية بعد وضع خطة عمل هادفة هذا ما كان يصبو إليه فريق الجودة بالشركة عندما ابتعث عدداً من أفرادها لدولة الإمارات خلال عامين لتلقي دورات تدريبية عن كيفية تطبيق هذا النموذج والجلوس لاختبارات نظرية وعملية لنيل شهادة مُقيم مُعتمد، وعقب عودتهم مباشرة عملوا بهمة السعي لأن يتحوّل ما اختزنته عقولهم لواقع مرئي ومطبّق على جميع الإدارات بالشركة، وعندما استبانوا شفق النجاح في



عن سرعة البدية نحكي !!



بقلم: الأحمدى فرح
صحفي



من أفضل ما قرأت في تعريف سرعة البديهة: إنَّها مظهر رئيسي من مظاهر ذكاء الفرد، كما إنَّها من مزايا الشخصية الإنسانية الجذَّابة أو الناجحة في الحياة الاجتماعية.. كما إنَّ سريع البديهة عُرِف في اللغة بأنَّه سريع الرد عند المفاجأة وقيل (البديهة: هي الجواب الحاضر) فهي ليست إجابة فورية فقط؛ بل هي إجابة دقيقة تنم عن حكمة فريدة نادرة.. وعُرِف عن الكثير من العرب سرعة البديهة في مواقف صارت إمَّا أمثلاً تضرب فتسير بها الركبان أو طرائف تُحكى في مجالس الأُنس والسمر للتسلية والترويح عن النفس.. وممَّا يحكى أنَّ ابن الرومي كان مقذعاً في هجائه حين يكتب قصيدة في الهجاء، وكان الوزير القاسم يخاف هجوه فدَسَّ عليه من أطعمة كعكة مسمومة ليأمن الهجاء فلما أكل ابن الرومي الكعكة المسمومة أحس السم يسري في جسمه فقام يتلوى من الألم وقد أدرك السر فقال له الوزير إلى أين أنت ذاهبٌ؟ فقال: إلى حيث أرسلتني! فقال له: سلِّم لي على والدي فردَّ عليه بالقول: ليس طريقي إلى جهنم...!! فلم يأمن الوزير القاسم من لسان ابن الرومي اللاذع حتى وهو في لحظات احتضاره فأجاب جواباً ساخراً لا يشفي ما في صدر الوزير تجاه ابن الرومي وهو - أي ابن الرومي - كان في الرمق الأخير!!* * * ولما عُرِف عن بعض الشعراء اشتغالهم في نظم أبيات الهجاء وإطلاق سهام الشعر ناحية بعضهم البعض فقد قيل إنه بُعث شاعرٌ بهديّة لصاحبه، وكانت الهدية حذاءً.. فكتب مع هديته بيتين من الشعر:

(- لقد أهديت توفيقاً حذاءً * * * فقال الحاسدون وما عليه - أما قال الفتى العربي يوماً * * * شبيه الشيء منجذبٌ إليه).

فردَّ عليه صاحبه ببيتين من الشعر أيضاً قال فيهما: (- لو كان يُهدى إلى الإنسان قيمته * * * لكنك أسألك الدنيا وما فيها - لكن تقبّلت هذا منك مُعتقداً * * * أن الهدية على مقدار مُهدياها)!!.

وفي السودان يُعرف (الرباطاب) كذلك بسرعة البديهة والجواب الحاضر، ومن أطرف وأظرف ما سمعت ما حكاها أحد (الرباطاب) أنَّ رباطابية كانت تبيع زلابية وطعمية لركاب القطار في محطة أبو حمد، وفي أحد الأيام تمَّ تشغيل القطر الإكسبريس ولم يكن يتوقّف في أيّة محطة فمرَّ عليها القطار مُسرِعاً دون أن يتوقّف كالمعتاد، فعادت لبيتها حانقة تحمل بضاعتها على رأسها فعاجلها زوجها بالسؤال: (إن شاء الله الليلة بعتي كويس؟) فأجابته بذات السرعة: (أبيع كيف والقطر جا ماشي فيني زي ترجمة الفيلم الأجنبي)!!



إعداد: د. بابكر محمد توم

دور التأمين في الاقتصاد السوداني

التأمين نشاطٌ مهمٌ ضمن الدورة الاقتصادية لأيِّ مشروع، لأنه يقلل من المخاطر التي يتعرّض لها المشروع، فهو شراكة عدد من المؤمّنين في تحمل الخطر مهما قلّ توقع حدوثه مما يجعل صاحب النشاط الاقتصادي في حالة اطمئنان وثقة في استمرار المشروع بسبب تحمّل التكلفة للخطر المحتمل. إذاً هو تعاونٌ بين مجموعة من الأفراد والشركات والمؤسسات لتحمل عنها المساهمة في تقليل أثر الضرر إذا حدّث ليوزّع بين المتعاونين بدلاً عن تحمله كاملاً بواسطة فرد أو جهة واحدة وبالتالي تفادي تعطل النشاط وتحمل الخسارة القادمة مما يحول دون توقف النشاط والخروج من السوق. والتأمين نشاطٌ اقتصاديٌّ قديمٌ، وهناك بعض الشواهد على أنّ دولة مروى القديمة كانت تمارس نوعاً من التعاون (التأمين) في جمعيات دفن الموتى، وكذلك هناك مجتمعات أخرى في العالم على مدى عصور كانت تمارس أنماطاً مختلفة من النشاطات التكافلية التي يُمكن أن تُوصف بأنّها شراكات وعلاقات تضامنية (تأمينية) مجتمعية أو جماعية.

ظهور التأمين التجاري في السودان:

أدخل التأمين التجاري في السودان في عهد الحكم الثنائي ١٨٩٨ - ١٩٥٦ بواسطة الشركات الأوروبية التي أنشأت لها فروعاً أو توكيلات بالسودان. وكان مالكو هذه التوكيلات والفروع بالسودان في البداية شركات استيراد السيارات البريطانية مثل (شركة متشل كوتس) وشركة (جيلانكي هينكي) وأيضاً بواسطة الشركات التي كانت تعمل في مجال

يجمعون وبنسبة كبيرة عن ممارسة التأمين فيما عدا التأمين الإجباري عند ترخيص السيارات. بدأت أول شركة مملوكة لسودانيين نشاطها باسم شركة الخرطوم لتأمين العربات. وتلى ذلك قيام بعض الشركات الوطنية الصغيرة والتي كانت مرتبطة ببعض البيوت التجارية والرأسمالية الوطنية مثل شركة النيل الأزرق للتأمين وشركة التأمينات العامة وغيرها. وحتى

الصادرات مثل شركة (سركيس ازمریان) وبعض البنوك الأجنبية مثل (بنك باركليز) وغيرها من فروع الشركات الأجنبية التي ازدهر نشاطها في منتصف القرن الماضي. وبالتالي كانت عملياتها التأمينية تغطي بواسطة وكلاء تأمين للشركات الأوروبية مثل (لويدز) وغيرها. ونسبةً لحدثة نشاط التأمين ولكونه كان تأميناً تجارياً، كان الكثير من السودانيين بما في ذلك رجال الأعمال وعمامة الناس

أن لكل شركة هيئة مُشتركين تضم حَمَلَة الوثائق تجتمع مرة كل عام لإجازة تقرير حول الفائض التأميني، حيث لم يعد لَحَمَلَة الأسهم في شركات التأمين إلاّ النسبة التي تقرها هيئة الرقابة الشرعية فيما يخص نصيب حَمَلَة الأسهم من عائد الاستثمار وتوزيع الفائض التأميني على حَمَلَة الوثائق - أي - المُؤمّنين.

وفيما بعد ترسخ العمل التأميني التعاوني وأصبح هو الممارسة السائدة والمقبولة شرعاً. وزاد عدد الشركات العاملة في هذا المجال إلى أكثر من ست عشرة شركة الآن. ومن خلال التطور الطبيعي في الأداء الاقتصادي السوداني وما يصحبه من مد وجزر، خرجت بعض الشركات من سوق التأمين كنتاج طبيعي وعددها ثلاث شركات، بعضها خرج جرّاء تقلبات سوق التأمين وبعضها لأسبابٍ هيكلية أو غيرها. جديراً بالذكر أن هيئة الرقابة والإشراف على أعمال التأمين، قد أعدت قانوناً جديداً للهيئة يتم التداول فيه الآن في المجلس الوطني توطئةً لإجازته وذلك يؤكد التطور الذي يلزم قطاع التأمين والحوكمة المطلوبة والمؤسسية التي يجب أن يعمل بها مستصباً في ذلك مشاركة مؤسسات القطاع ورؤية حَمَلَة أسهم الشركات وحَمَلَة الوثائق واتحاد شركات التأمين. ولشركات التأمين كيان (اتحاد شركات التأمين)، والذي يضم في عضويته كل شركات التأمين العاملة وهو صنوّ لاتحاد المصارف العامل في المجال المصرفي. وللاتحاد تواصل مع قطاعات التأمين الخارجي في المستوى الإقليمي والمستوى الإسلامي وهو مُكمل لأداء هيئة الرقابة على التأمين، حيث يعكس وجهة نظر الشركات فيما تطرحه الهيئة من تشريعات أو لوائح منضّمة. وفي مرحلة ما كان الاتحاد سباقاً في مجال عكس تجربة

الاقتصاد الإسلامي في كل المعاملات. تلى شركة التأمين الإسلامي عدد من الشركات مثل شركة شيكان للتأمين وإعادة التأمين ، وكان لبعض قيادات التأمين الإسلامي في السودان باعاً طويلاً في إدخال تجربة التأمين التعاوني في بعض الدول العربية مثل السعودية وغيرها. وقد كان لتلك الخبرات المتخصصة دوراً بارزاً في دعم قرار الدولة بإلزام كل مؤسساتها بضرورة التأمين الشامل لكافة أصولها. وقد كان لهذا القرار دوراً كبيراً في إيصال رسالة الدولة في حث عامة الناس على تأمين ممتلكاتهم، وذلك عبر مكتب مراقب التأمين ثم هيئة الرقابة على التأمين عن بُعد.

بدأ عمل الإشراف والرقابة على التأمين من داخل إدارة الاقتصاد بوزارة المالية. وكانت هي الجهة الوحيدة المسؤولة عن نشاط التأمين في البلاد وكان دورها قاصراً فقط على تلقي التقارير عن الأداء التأميني ومُتابعة التأمين الخاص بالدولة ومؤسساتها، وتطوّر الأمر فيما بعد إلى إنشاء هيئة مُستقلة مسؤولة عن الرقابة والإشراف على أعمال التأمين وتنظيم أداء الشركات العاملة، وعلى رأس هذه الهيئة هيئة عليا للرقابة الشرعية تتكوّن من علماء أجلاء وفقهاء مُطلعين على مُوجبات الالتزام بالممارسات الاقتصادية الإسلامية. ويقوم على أمر هيئة الرقابة التي يُنظّم عملها قانون خاص بالتأمين مجلس إدارة من ذوي الخبرة والدراية بأعمال التأمين. وقد ألزم القانون كل شركات التأمين بتكوين لجنة في كل شركة مسؤولة عن إصدار الضوابط الشرعية وضمن أداء الشركة وفق الأسس الشرعية وإصدار شهادة لمجلس إدارة الشركة وجمعيتها العمومية تُؤكّد التزام الشركة بالضوابط التي تحكم عمل التأمين التعاوني. كما

تاريخ استقلال السودان كان عدد الشركات العاملة في مجال التأمين محدودة العدد وضعيفة النشاط وذلك بسبب صغر حجم الاقتصاد السوداني وقلة العُملاء.

وخلال الفترة التي أعقبت الاستقلال وتوسّع حجم النشاط الاقتصادي ودُخول بعض الاستثمارات الأجنبية السودان في مجالات الزراعة والصناعة والخدمات فيما بعد، ظهرت شركات تأمين محلية مثل الشركة السودانية للتأمين والتأمينات المتحدة وغيرها.

ورغم هذا التوسع الذي تمّ وقيام عدة شركات تأمين (تجاري)، إلا أن ذلك لم يُواكب زيادة تُذكر في عدد المُؤمّنين وحجم أقساط التأمين والنشاط الذي يغطيه التأمين، بل ظلّ التأمين ثقافة مُمارسة لدى بعض الفئات النشطة اقتصادياً وليس عامة الناس. وظلّ الوعي التأميني محدوداً، بل كان كثيراً من الناس لا يُمارسون التأمين على اعتبار أن التأمين به غرر، وربما شبه حرمة أو ربما حرام قاطع.

انطلاق التأمين التعاوني:

في العام ١٩٨٣ وبعد صدور قوانين تطبيق الشريعة الإسلامية التي أفرزت حيزاً ضخماً للاهتمام بالمصارف الإسلامية والتأمين والتحول الذي تم في هذا المجال وإلزام كل المؤسسات المالية في الدولة بالتحول نحو التطبيقات الإسلامية في كافة المعاملات، بدأت الشركات القائمة في توفيق أوضاعها والتحول نحو التأمين التعاوني.

هذا وكانت أول شركة تأمين تعاونية تُسجّل في السودان هي شركة التأمين الإسلامية والتي بدأت نشاطها من رحم بنك فيصل الإسلامي. وقام على إجراء إنشائها عدد من المهتمين بأمر نشر مبادئ وتطبيقات

التأمين التعاوني بالسودان في المحافل العالمية، حيث أنّ تجربة السودان تجربة ناضجة وثرية فكرياً؛ رحم الله الشيخ الدكتور الضرير العالم الإسلامي الذي كان له الفضل من خلال مؤلفاته العديدة ومُشاركته الفكرية في تأصيل التجربة والتي اهتمت بها الكثير من الدول. وقد كان للسودان الفضل في قيادة بعض منظمات التأمين الإسلامي على مستوى عالمي، جزى الله خيراً الشيخ عثمان الهادي إبراهيم الذي كان رائداً ومازال في مجال التواصل الخارجي مع مؤسسات التأمين الإسلامي العالمية. ومازال السودان في مكان الريادة في هذا المجال.

مجالات إعادة التأمين في السودان:

أنشأت الدولة شركة وطنية تتولى أعمال إعادة التأمين في السودان، وهي شركة مساهمة عامة تسهم فيها الدولة وشركات التأمين السودانية وذلك لأهمية وجود شركة وطنية في هذا المجال بعد أسلمة نشاط التأمين في السودان حتى تتولى النصيب الأكبر في مجال الإعادة داخل السودان، لأنّ وجود هذه الشركة ضرورة عند بداية إدخال تجربة التأمين التعاوني والذي لم يكن في البداية معروفاً أو مألوفاً لدى شركة الإعادة الخارجية، خاصةً في ظل الحصار الاقتصادي الأمريكي المفروض على السودان منذ العام ١٩٩٧ والمستمر حتى الآن والذي يفرض عقوبات كبيرة على الشركات والمصارف الأوروبية التي تتعامل مع السودان مما حدا ببعض الشركات التي كانت تتعامل مع السودان في مجال الإعادة لإيقاف التعامل مع السودان، الأمر الذي جعل هناك ضرورة ملحة لتقوية شركة إعادة التأمين الوطنية لتتولى النصيب الأكبر في إعادة التأمين داخل السودان.

صحيح أنّ هناك بعض شركات التأمين

السودانية التي هي نفسها تتولى جزءاً من عبء إعادة التأمين داخلياً. ولكن يظل العبء الأكبر تتولاه الشركة الوطنية السودانية والجزء الأكبر تتم إعادته خارج السودان وجزء منه يتم عبر شركة إعادة التأمين الأفريقية التي تتم إعادته خارج السودان وجزء منه كذلك يتم عبر شركة إعادة التأمين الأفريقية التي يسهم السودان في رأس مالها، وهي جزء من منظمة الكوميسا (المجموعة الاقتصادية لدول وسط وشرق أفريقيا). ولهذه الشركة فرعٌ يعمل في السودان مما يؤكد مكانة التأمين في السودان على المستوى الأفريقي.

سوق التأمين السوداني:

ذكرنا في البداية، أنّ نمو قطاع التأمين في السودان قد ارتبط بنمو الاقتصاد الوطني وتطوره وارتياحه لمجالات جديدة ومُتنوّعة، فكلما زاد النشاط الاقتصادي زادت الحاجة للتوسع في التأمين لأنّ الضرورة الاقتصادية تقتضي أن تغطي النشاطات الاقتصادية تأمينياً لتفادي التوقف المفاجئ نتيجة الحوادث والتقلبات الاقتصادية، وكما هو معلوم فإنّ التأمين ينشط في مجال التجارة والصناعة والخدمات الأخرى ومن أهم أنواع التأمين، التأمين البحري حيث يشمل تأمين الصادرات والواردات التي تعبر المحيطات والبحار، وأيضاً التأمين الجوي لنفس الأغراض ويشمل تأمين الطائرات والبضائع والركاب. وقد تطوّر التأمين الآن ليشمل تأميناً جانبياً خاصاً بالسفر يتولاه المسافر بنفسه، وهناك التأمين ضد الحريق والسرقة، وكما شاهدنا في الفترة الأخيرة حوادث حرائق لمصانع ووسائل نقل. وهناك تأمين ضد السرقة، وكذلك تأمين ضد ضياع الأموال في حركتها

المختلفة كي يستقر الأداء المصرفي، وتأمين النقدية بعد أن قام بنك السودان المركزي بإنشاء هيئة خاصة وصندوق لضمان الودائع المصرفية كي يطمئن كل من أودع أمواله في البنك أنها في مأمن حتى لو كان المصرف المُودع فيه الأموال قد تعرّض لأية خسارة أو إفسار. وأيضاً هناك التأمين العقاري على المنازل وتوابعها وعلى كافة الأجهزة الثابتة والمنقولة. هذا بالطبع إضافةً إلى التأمين على السيارات والركاب ضد كافة المخاطر. ومن خلال تطور التأمين في السودان، أُبتدع نظام التكافل الإسلامي كبديل شرعي للتأمين على الحياة المُمارس خارج السودان.

أنواع أخرى من التأمين الحكومي:

بالطبع هناك مؤسسات حكومية تتولى التأمين الصحي والاجتماعي على مستوى اتحادي وولائي مثل هيئات التأمين الصحي التي تسعى لتغطية تكلفة العلاج للمشاركين والعاملين في الدولة. وكانت شركة شيكان للتأمين قد بادرت قبل حوالي عشر سنوات بإنشاء قسم للتأمين الطبي كأول شركة تدخل هذا المجال وتبعتها عدة شركات في هذا المجال. وساهم هذا النوع من التأمين بشكلٍ ملحوظ في توطين العلاج بالداخل واستقرار القطاع الطبي، ومازالت التجربة في تطور رغم ما يلازمها من قصور لحداتها، ولكنها حققت فوائد للمرضى والقطاع الطبي عامة.

وفي مجال آخر، هناك صناديق التأمين الاجتماعية - صندوق المعاشات الذي يُؤمن معاشات العاملين في الدولة من خلال ادخار واستثمار الاستقطاعات التي تُستقطع شهرياً وهي مُمارسة بدأت منذ الحكم الثنائي في السودان وظلت في تطور حتى تكاملت خلال هذا العام

قد يُشكّل خطراً على الشركات الوطنية والمؤسسات الأخرى العاملة في مجال التأمين. لذلك فتح السوق يجب أن يتم في إطار ما يحدده قانون التأمين السوداني ٢٠١٦ وقانون الشركات السوداني ٢٠١٥ من ضوابط وأحكام بما يضمن التزام الشركات الوافدة بأسس وضوابط التأمين التعاوني.

ختاماً:

التحية للرواد الأوائل الذين أسسوا لقطاع التأمين في السودان، وللبیوتات التجارية الوطنية التي وطّدت أركان التأمين في البلاد والتي كانت صاحبة المبادرة في إرساء دعائم التأمين بوعي وإدراك ووطنية، والتحية للرواد الأوائل الذين نجحوا في إرساء دعائم التأمين والاقتصاد الإسلامي والذين كان لهم الفضل في نشر ثقافة التأمين الإسلامي ليس في السودان فحسب، بل في الدول الإسلامية الأخرى، حيث أسسوا شركات التأمين الإسلامية وكان جُلهم من السودانيين. والتحية لعلماء الشريعة الذين أصّلوا للتجربة ودعموها بالفكر الثاقب حتى اشدت عودها وأصبحت مثلاً يُحتذى، والتحية للخبرات الوطنية التي تولّت إدارة قطاعات التأمين بكفاءة ومسؤولية وثقة مما زاد من إقبال المواطنين على التأمين واختفت ظاهرة التسويف والتعطيل والاستشكالات القانونية والتي كانت بحق أو غير حق في مرحلة ما للمؤمنين. وأخيراً شكراً لاتحاد شركات التأمين وهيئة الرقابة على التأمين وأجهزتها لما تقوم به من دور في الرقابة والإشراف والإنصاف للمؤمنين، وما يُرتجى منها من اهتمام بنشر ثقافة التأمين وزيادة الوعي به حتى لا يظل السودان في موقع متأخر بين الدول في مجال انتشار التأمين.

وفي السودان ورغم ما تقوم به هيئة الرقابة على التأمين واتحاد شركات التأمين وصناديق الضمان الاجتماعي ومؤسسات التأمين الصحي من توعية لمنسوبيها، إلا أنّ الوعي التأميني مازال محدوداً في كثير من الأحيان، إذ لا يتم التأمين إلا عند الضرورة.

وتُشير بعض المصادر الاقتصادية إلى أن تصنيف السودان وموقعه في ريادة التأمين مازال قريباً من المؤخرة، وبالتالي فإنّ على أجهزة الدولة المختلفة أن تضطلع بدور أكبر في الاستفادة من كل القنوات التعليمية والإعلامية والثقافية العامة والخاصة لإيصال رسالة التأمين حفاظاً على الأصول الوطنية والمقدرات الاقتصادية.

التأمين وانضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية:

سعى السودان منذ منتصف التسعينات للانضمام لمنظمة التجارة العالمية، وهي منظمة عالمية تُعنى بتسهيل التجارة وتوسعة النشاط الاقتصادي وافتتاح الأسواق في مجالات الخدمات المختلفة. ويعتبر التأمين أحد أهم مجالات الخدمات المالية. ولقد شارك قطاع التأمين ضمن المنظومة الوطنية السودانية التي أعدت وثائق الانضمام وحددت المجالات المتاحة للاستثمار الأجنبي للدخول فيها. وكما هو معلوم فإنّ فتح مجال الاستثمار وإقامة فروع لشركات أجنبية في السودان أو إنشاء شركات جديدة قد تأتي بخبرات أوسع ومجالات جديدة مُتطورة، إضافةً إلى ما يسندها من شركات خارجية كبيرة قد تكون إضافة للاقتصاد الوطني وما يُمكن أن يحدثه ذلك من توسعة لمجالات التأمين في السودان، إلا أنّ الواقع الحالي وعدم دخول شركات جديدة منذ عدة سنوات

٢٠١٦ بعد صدور قانون وحد بين كل من صندوق التأمين الاجتماعي وصندوق المعاشات في جهاز واحد، حيث كان صندوق التأمين الاجتماعي يتولى إدارة تأمين الأفراد والعاملين في القطاع الخاص واستثمار ما يُستقطع منه في اشتراكات وما يدفعه المُخدّم. وأصبح للصندوقين جهاز استثماري واحد يتولى إدارة الاستثمارات التي تُشكّل الضمانة في المُستقبل للوفاء بالالتزامات التأمينية. وبتطور نظام التأمين الاجتماعي وإلزامية القانون، أصبحت كل الشركات الخاصة مُرتبطة بهذا الصندوق وأصبح هو الجهة المسؤولة عن تأمين العاملين وتعويضاتهم؛ بل أنّ الكثير من المؤسسات أصبحت تعتمد عليه في سداد فوائد ما بعد الخدمة للعاملين. وبالتالي يمكن القول بأنّ سوق التأمين السوداني الذي بدأ محدوداً في مجالات محصورة في تأمين العربات وبعض النشاطات البسيطة، قد تطوّر الآن وتنوّعت مصادره وأصبح سوقاً له إسهام كبير في الاقتصاد رغم أن التغطية مازالت غير كافية وبعيدة من أن تكون شاملة.

ضرورة بث الوعي التأميني:

هناك دولٌ عديدة تدخل مادة التأمين في المناهج الدراسية المُختلفة، حتى يزيد الوعي وينتشر بأهمية التأمين وضرورة الأخذ به، وأيضاً إعداد البرامج الإعلامية والتثقيفية حتى يلم المواطن بمُضمون التأمين وأهميته، لأنّه كما ذكرنا هو عبارة عن تعاون ومُشاركة تضامنية ومُشاركة في تحمّل المسؤولية بدلاً عن إلقاءها على شخص أو فئة محدودة، وثبت بالتجربة أنّه عندما يحدث ضررٌ يتم تقاسم عبء الضرر بين مجموعات عديدة مما يجعل أثره محدوداً.

توسيع المظلة التأمينية

عبر بوابة الاقتصاد الخفي



د. عبد العظيم سليمان المهل
جامعة السودان

الاقتصاد الخفي أو غير الرسمي أو اقتصاد الظل أو اقتصاد ما تحت الأرض أو غيرها من الأسماء هو عبارة عن النشاطات الاقتصادية التي لا تدخل ضمن الناتج القومي ولا الدخل القومي ولا الإحصاءات الرسمية ولا تخضع للضرائب ولا الزكاة ولا التأمين ولا الرسوم ولا النظام الإداري والتنظيمي...

لللكى في المنطقة بالإضافة إلى مال الفساد المالي والإداري وهذه تحتل المرتبة الأولى في السودان في أنشطة غسل الأموال... كذلك النهب المسلح وبيع السلاح غير المشروع وغيرها من الأنشطة غير المشروعة. إن القطاع غير الرسمي يفتقد العمال فيه للتأمين على حياتهم وضد العجز والوفاة ويُحرمون من التأمين الصحي،

غير المشروعة وغير المرغوبة وغير الشريفة والعشوائية والتي تدخل في اقتصاد تحت الأرض وتشمل الإتجار في المخدرات والكحول والبشر والسلع المسروقة، حيث تُوجد أسواق في الخرطوم تُسمى سوق الحرامية، وتُوجد أسواق السلع المُهزّبة وأخرى لبيع قطع غيار البشر، وإذا استمر الحال كذلك سوف يكون السودان أكبر مُصدّر

ويُمكن أن يشمل اقتصاد الظل أنشطة مشروعة ونظيفة ولا تتعارض مع الأعراف والمبادئ والقيم والعادات والدين مثل الباعة الجائلين والمطاعم والمقاهي والبقالات غير المسجلة رسمياً وغير المرخصة والتي لا تؤمن على محتوياتها ولا عاملها ولا المتعاملين معها، وهذه الأنشطة هي التي نستهدفها ولا نستهدف أنشطة اقتصاد الظل



ذلك يؤثر على الإنتاج والإنتاجية والتنمية الاقتصادية والاجتماعية والتخطيط السليم المبني على معلومات حقيقية، فالحكومة تبني خططها وبرامجها على ٤٠ في المائة من الأنشطة الاقتصادية، كما يؤثر ذلك على الاستثمار سلباً، حيث لا يوجد تأمين على الاستثمار في هذا القطاع مما يزيد من المخاطر والفسل وتضيع على البلاد فرص كثيرة ويجهض ريادة الأعمال، كذلك يؤثر ذلك على استهلاك المواطن الذي يستهلك سلعاً سيئة وغير صحية ومغشوشة وضد البيئة بأسعار عالية... إذاً كيف نستطيع جذب واستيعاب القطاع الخفي في التأمين..؟ نرى أن ذلك يمكن أن يتم عبر التخطيط الاستراتيجي العلمي لهذا القطاع، ويبدأ ذلك بجمع إحصاءات عن القطاع وحجمه وخصائصه وتقديرات مساهمته في التأمين وتبني برامج لتوعية المُنتمين لهذا القطاع وجذبهم للتأمين بأشكاله المختلفة وتبيان المخاطر والفسل الناتج عن عدم التأمين وغيرها...

حركة النشاط الاقتصادي فهذا يعني أن التأمين بأنواعه المختلفة يخسر هذه النسبة التي لو دخلت سوق التأمين فإنها سوف تؤثر إيجاباً، ففي ولاية الخرطوم، الإقتصاد الخفي يمثل ٣٠ في المائة من قوة العمل الحضرية وينمو بنسبة ٧ في المائة سنوياً وعدد العاملين به أكثر من مليون ونصف في ولاية الخرطوم، بينما في السودان نجد أن قوة العمل تُقدَّر بحوالي ١٣ مليون عامل، منها فعلياً ٩ ملايين يستوعب القطاع الحكومي، ٢ مليون عامل والخاص المنظم ٣ ملايين، بينما الهامشي ٤ ملايين، كلها خارج المظلة التأمينية وهذه كلها إيرادات ضائعة على سوق التأمين، ويؤثر اقتصاد الظل سلباً على التأمين، كما يؤثر على الاقتصاد السوداني سلباً أيضاً، فهو يؤثر كذلك على الإدخار سلباً، حيث أن التأمين الاجتماعي به ادخار إجباري يُساعد المواطن في مقبل أيامه، كما أن التأمين الصحي معدوم في الاقتصاد الخفي ويُعاني المُنتمون لهذا القطاع خاصة في الملومات، كما أن

ويُخضع العمال للتهديد المُستمر والفصل من العمل فهو قطاع غير منظم وغير قانوني، ويسمى الشق غير المشروع باقتصاد الجريمة أو الاقتصاد الأسود وفي كل ذلك يغيب التأمين بأشكاله المُختلفة عن هذا القطاع بشقيه، ويبرز اقتصاد الظل بسبب ارتفاع الضرائب الرسمية وغير الرسمية وما أكثرها في السودان، حتى أن وزارة المالية لم تستطع إحصائها، كذلك النظم والقيود الحكومية وندرة السلع وغياب السلطات والمعلومات والفساد الأخلاقي، ويؤثر اقتصاد الظل سلباً على فقدان حصيلة الضرائب، كما يؤثر على الاستقرار وتشويه المعلومات مما يؤثر على التخطيط السليم والمعلومات التي تبني عليها خططنا، وبرامجها تمثل ٤٠ في المائة من المعلومات، كما يؤثر على مُعدلات العطالة ومُعدلات النمو الاقتصادي والتضخم والسياسة النقدية وتوزيع الموارد... ويؤثر كل ذلك على قطاع التأمين سلباً، فإذا علمنا أن هذا القطاع يمثل أكثر من ٦٠ في المائة من



د. فكري كباشي الأمين
جامعة النيلين

أثر التسويق الإلكتروني على تسويق خدمات شركات التأمين في السودان

ساعد ما أحدثته الثورة التكنولوجية السريعة والمتلاحقة في عالم الاتصالات ونظم المعلومات والتي جعلت العالم بمثابة قرية صغيرة يسهل فيها تبادل البيانات والمعلومات بين طرفي الاتصال دون عوائق تذكر، وبالطبع ليس هناك حدود للفرص التجارية الجديدة التي تتيحها التجارة الإلكترونية بما فيها التوسع في استخدام الإنترنت من قبل شركات التأمين.

تساعدهم على تحقيق أهدافهم في العمل منها تحسين الاحتفاظ بالعملاء، زيادة حصتها من المحفظة التأمينية، خفض التكلفة التشغيلية وتنمية الأرباح والعوائد ووجد أن أحد الحلول المرجوة يكمن في التأمين عبر الإنترنت..

(أو التأمين الإلكتروني)

يمكن تعريف التأمين الإلكتروني بصفة عامة على أنه استعمال الإنترنت وتقنيات المعلومات ذات العلاقة في إنتاج وتوزيع الخدمات التأمينية.

وبناء على ذلك التعريف الشامل فإن نحو ٤-٨٪ من مقدار أقساط التأمين في عام ٢٠٠٥ تكتسب صفة كونها تأمينات إلكترونية.

التأمين متشابكة بشكل متزايد، وقد لعب كل من التغيرات التنظيمية (القانونية) والتقنيات التكنولوجية المستجدة دوراً في إعادة تشكيل القوى المحركة لتلك الصناعة، لقد أدت هذه العوامل على تقوية المنافسة، وتغيير توقعات العملاء وكذلك تركيز انتباه شركات التأمين على خفض التكلفة، كنتيجة لذلك بدأ شركات التأمين في الوقت الحالي البحث عن حلول جديدة

**التأمين الإلكتروني بصفة
عامة هو استعمال الإنترنت
وتقنيات المعلومات ذات
العلاقة في إنتاج وتوزيع
الخدمات التأمينية.**

بدأ ممارسة نشاط شركات التأمين في السودان خلال فترة مبكرة نسبياً مقارنة بالدول المحيطة حيث طبق نشاط التأمين في النصف الأول من القرن العشرين وكان ذلك الأمر منذ العام ١٩٥٢م يتم عبر توكيلات وفروع لشركات اجنبية. وأخيراً فطنت بعض شركات التأمين العاملة في السودان إلى شبكة الإنترنت لاستخدامها في تقديم بعض الخدمات التأمينية ولكن في نطاق محدود، ولذلك يجب أن يكون لدى القائمين على أمر التأمين في السودان أفق واسع لاستغلال تقنيات التجارة الإلكترونية الحديثة والخدمات المتطورة من أجل الحصول على ميزة تنافسية تمكنهم من تسويق الخدمات التأمينية للجماهير الجديدة. خلال السنوات القليلة الماضية، أصبحت صناعة



مثل السندات التأمينية من خلال القيام بعمل المطالبات، وإدارة بوالص التأمين، وإصدار التقارير المالية، وإدارة الموارد البشرية.

ومن المتوقع في السنوات المقبلة ان يكون للإنترنت تأثيرين رئيسيين على الأقل على صناعة التأمين من خلال الاتي:

١. التأثير على فعاليات التكلفة الفعلية لخدمات التأمين..

٢. التوسع الكبير توزيع الخدمات التأمينية والوصول إلى أسواق وقطاعات حديثه في السوق التأميني.

وسوف تظهر هذه الفعاليات طالما أن المؤسسات التأمينية تستفيد من وفرة البيانات الموجودة على الإنترنت وعلى تحول العمليات التجارية من نظم يدوية أو محوسبة إلى نظم اتصالية معلوماتية أحدث.

إن مثل هذه التقنية التي تأخذ طابع الشبكة الإلكترونية سوف تعمل على

التأمين عبر الشبكة الإلكترونية (التأمين الإلكتروني) فإنها تسعى إلى الحصول على حصة كبيرة في السوق، وزيادة كفاءة أعمالها التجارية، ويجب أن يستفيد عملائها من ارتفاع مستوى الشفافية وانخفاض الأسعار وتحسن الخدمة المقدمة، كما إن التطور الحاصل حالياً في تكنولوجيا المعلومات والنظم الشبكية جعل من السهل على مؤسسات التأمين إدارة عملياتها على مستوى العالم بطريقة لم تكن ممكنة من قبل، فالمؤسسات التأمينية تجني بالفعل فوائد عدة من تحسن وتقدم تكنولوجيا المعلومات في الفعاليات الذاتية في مجالات متعددة

في ظل استخدام شبكة الإنترنت هناك توقعات قوية للغاية بنمو التأمين الإلكتروني..

وفي ظل استخدام شبكة الإنترنت هناك توقعات قوية للغاية بنمو التأمين الإلكتروني، واستمرت العديد من شركات التأمين باستثمار إمكاناتها في التجارة الإلكترونية،

وبينما أنه من الصعب إعطاء رقم دقيق إلا أن مبيعات وثائق التأمين عبر الإنترنت تتزايد بإطراد، لقد تطورت الإنترنت من كونها وسطاً خالصاً للمعلومات والاتصالات إلى أن أصبحت قناة توزيع مهمة، وقد أثر هذا في النهاية على مجمل العمليات التجارية لدى الشركات،

فكلما كان اعتماد عملية الإنتاج على معالجة المعلومات أكثر كانت إمكانية التغيير أكبر كنتيجة لذلك.

ويمكن فهم التجارة الإلكترونية بمعنى استخدام تقنيات المعلومات والاتصالات - والإنترنت بشكل خاص - لتفعيل العمليات التجارية لدى المؤسسة باستمرار، والنتيجة فإن شركات التأمين عندما تقدم

الحديثة والخدمات المتطورة من أجل الحصول على ميزة تنافسية ذلك انه من خلال وضع المعلومات بين أيدي العملاء المحتملين والقدرة على تسويق المنتجات للجماهير الجديدة.

أن إجراء عمليات التأمين من خلال الإنترنت قد يبدو أكثر تعقيدا من الوهلة الاولى للعملاء من خلال التفكير في كيفية إدارة حسابات البنوك أو شراء السلع والخدمات من خلال الإنترنت، فمثلاً عندما يتعامل العملاء مع البنك أو شراء الاحتياجات بشكل يومي تقريبا فان ذلك يجعله يشعر بالراحة والاعتقاد، بينما يعد إجراء التأمين صفقة غير متكررة لان معظم العملاء يشتركون وثائق التأمين على سياراتهم أو منازلهم مرة واحدة، ونادرا ما يحدث مطالبات، هذا بالإضافة إلى أن معظم شركات التأمين لا تتوافر لديها الإمكانيات لإجراء الصفقات عبر الإنترنت وهذا ما يحتم على شركات التأمين في السودان مضاعفة الجهود من أجل ازالة العقبات وخلق درجة عالية من الثقة في مستوى جودة الخدمات المقدمة عبر الإنترنت كما انها تتيح توسيع قاعدة الأفراد المتعاملين مع شركة التأمين التي تستخدمها ويرجع ذلك إلى اجتذابها لقطاعات جديدة من العملاء، وكذلك السرعة في أداء الخدمة التأمينية وسرعة الاستجابة لرغبات العملاء والرد على استفساراتهم مما يتيح للعملاء التعرف على أسعار الوثائق وشروطها ومن ثم حرية الاختيار بين الوثائق واختيار الوثيقة التي تناسب متطلباتهم وبسعر مناسب، كما يمكن توفر إمكانية شراء الوثيقة في أي وقت ومن أي مكان.

يحتم على شركات التأمين في السودان مضاعفة الجهود من أجل ازالة العقبات وخلق درجة عالية من الثقة في مستوى جودة الخدمات المقدمة عبر الإنترنت..

وإعادة التأمين، وشركة التأمين الاسلامية، والشركة التعاونية للتأمين وشركة البركة للتأمين، كما ان الوعي ونشر ثقافة التأمين في أوساط المجتمع بدا بالانتشار بعد ان كان في السابق منحصراً في عدد محدود من خدمات التأمين اهمها تأمين السيارات وتحديدًا في التأمين الطرف الثالث كأحد متطلبات الترخيص للمركبات، عدا عدد محدود من الشركات الاجنبية والتي طرقت بعض أبواب خدمات التأمين الاخرى وكل تلك الخدمات تقدم من خلال الاساليب التقليدية، وأخيرا فطنت بعض شركات التأمين العاملة في السودان إلى الإنترنت لاستخدامها في تقديم بعض الخدمات التأمينية إلى جمهورها كشركة التأمين الاسلامية والتي استطاعت خلال فترة وجيزة في استخدام محدود للانترنت في ادراج شبكة المتعاملين معها في شبكتها الطبية لتقديم خدمات التأمين الطبي على موقعها وبالتالي صار في مقدور عملائها معرفة المستشفيات والصيدليات والأطباء من خلال موقعها، وغني عن القول ان التوسع في استخدام الإنترنت من قبل شركات التأمين في السودان سيتيح لها الفرصة بدخول أسواق جديدة كان الدخول إليها من قبل عالي التكلفة. وبالطبع ليس هناك حدود للفرص التجارية الجديدة التي تتيحها التجارة الإلكترونية.

خفض التكلفة، وتوفير مستوى الجهد المبذول، وكذلك تحسين إمكانية الوصول إلى كم هائل من البيانات. وسيصبح تراكم وتكدس البيانات أكثر سهولة على الإنترنت، مما يؤثر بدوره على التكلفة وعلى جوانب أهمية التأمين. ستقوم الإنترنت بتقديم المؤسسات التأمينية إلى جمهور جديد كلياً، وستسمح لهم بدخول أسواق جديدة كان الدخول إليها من قبل عالي التكلفة. إن من شأن وضع المعلومات بين أيدي العملاء المحتملين والقدرة على تسويق المنتجات للجماهير الجديدة أن يكون له بالغ الأثر. بالطبع ليس هناك حدود للفرص التجارية الجديدة التي تتيحها التجارة الإلكترونية.

كما تم الذكر سالفا أن نشاط التأمين بدأت ممارسته في السودان خلال فترة مبكرة نسبياً مقارنة بالدول المحيطة حيث طبق نشاط التأمين في النصف الأول من القرن العشرين وكان ذلك يتم عبر توكيلات وفروع لشركات اجنبية وفي عام ١٩٥٢م تم تأسيس أول شركة تأمين وطنية باسم الشركة السودانية لتأمين. وخلال الفترة من ١٩٦٠ وحتى عام ١٩٩٣م ظلت شركات التأمين في زيادة مضطردة لتصل إلى ١٣ شركة في العام ١٩٩٣م ولكن كلها ظلت تعمل في مجال التأمين التقليدي بالوسائل المعروفة كتأمين السيارات، وتأمين الحريق والطاقة، التأمين البحري، التأمين الهندسي، تأمين الحوادث المتنوعة، التأمين الزراعي ويشمل تأمين المحاصيل والثروة الحيوانية، تأمين الطيران، التأمين الطبي وتأمين السفر، تأمين الصادر ومخاطر التمويل.

هذا بالإضافة إلى الشركات التي تباشر أعمال التكافل هي شركة شيكان للتأمين

المبتكرة لتمكين الشرائح الضعيفة من المجتمع للحصول على قروض من البنوك دون تقديم ضمانات مالية، حيث تقوم شركات التأمين بدور الضامن بشروطٍ مُعيّنة، وتضمن هذه الوثيقة تغطية ثلاثة أخطار مُسبّبة للخسارة وهي ضمان العين موضوع التأمين والتكافل في حالة الوفاة والتعثر لأسباب تجارية.

وبهذا المفهوم تدخل شركات التأمين مباشرةً في تمويل ودعم الأسر الفقيرة ومحدودي الدخل ليصبحوا أشخاصاً فاعلين في المجتمع. ولا أظن أن هناك وثيقة تستحق الدعم والتطوير من قبل شركات التأمين مثل هذه الوثيقة خاصةً من قبل شركة التأمين الإسلامية رائدة التأمين التكافلي والتعاوني في العالم لما فيها من خدمة جلييلة وعظيمة للمجتمع وفي نفس الوقت تحقيق منفعة مُشتركة لشركة التأمين وذلك عن طريق تنوع الأقساط وتحقيق قانون الأعداد الكبيرة، ذلك القانون الذي لولاه ما ظهرت صناعة التأمين بشكلها الحاضر.

إنّ دعم وتسويق هذه الوثيقة يُحقّق أهدافاً مُتعدّدة منها دعم الأسر الفقيرة والمُساعدة في تملكها وسائل إنتاج ودعم الاقتصاد القومي بأفراد مُنتجين ومنها زيادة اكتتاب الشركة وتنوعه وتحقيق الهدف المبدئي للتأمين الإسلامي وهو التعاون والتكافل.



وثيقة تأمين

التمويل الأصغر



مدثر عمر بشير
مدير فرع المجاهدين

يقول مُحمّد يونس إنّه اكتشف أنّ الفقراء يحتاجون إلى قليلٍ من المال ليتحوّلوا إلى أشخاص فاعلين في مجتمعاتهم، داعمين لاقتصاد بلادهم بدلاً عن كونهم عالة عليه، وقد قُدّر متوسط هذا المبلغ بـ (٢٢) دولاراً فقط وهو مبلغٌ هزيلٌ ولكنه يعني الكثير لبعض البشر، كانت تلك فكرة مُحمّد يونس أستاذ الاقتصاد السابق في جامعة شيتاجونج إحدى الجامعات الكبرى في بنغلاديش ومُؤسس بنك جرامين وتعني بنك القرية باللغة البنغالية، وقد بدأ نشاط البنك عام ١٩٧٦ بتقديم قروض صغيرة خاصةً للنساء دون اشتراط أي نوع من الضمانات مالية أو شخصية، وحقّق البنك نجاحاً كبيراً، والآن يقدم البنك خدماته لأكثر من مليوني فقير.. وبسبب نجاح الفكرة حصل مُحمّد يونس على جائزة نوبل للسلام عام ٢٠٠٦ مُناصفةً مع البنك الذي أصبح مؤسسة حقيقية فاعلة في إقراض الفقراء وتنمية المُجتمعات الفقيرة وذلك بسبب التجرد وصدق النوايا.

إنّ تقديم الخدمات المالية للفقراء القادرين على بدء مشروعات صغيرة من شأنه زيادة دخل الأسر وتخفيض مُعدّلات البطالة وخلق طلب واسع على السلع والخدمات الأخرى خاصةً ما يتعلّق بخدمات التغذية والتعليم والصحة، وبدون شك فإنّ وصول هذه الفئات من المجتمع إلى الخدمات المالية وغير المالية عبر برامج التمويل الأصغر هو من الأدوات الأكثر فعاليةً في مُعالجة ظاهرة الفقر والبطالة في إطار تحقيق التنمية المُستدامة المُتكاملة.

هذه المقدمة اخترتها لتكون مدخلاً للحديث عن وثيقة تأمين التمويل الأصغر والتي ظهرت حديثاً بعد أن عجزت البنوك عن إيجاد حل لتمويل الأسر والمُجتمعات الفقيرة دون مُطالبتها بضمانات مالية.. تُعتبر وثيقة التأمين للتمويل الأصغر إحدى الحُلُول



د. ياسر أحمد عبدالرحمن
إدارة التمويل الأصغر

التمويل الأصغر

قاطرة للتنمية الشاملة والمستدامة

إن قضايا التنمية المستدامة ظلت خلال الأونة الأخيرة تُوْرَق الجميع وتوفير الخدمات الأساسية من كهرباء ومياه وتعليم وصحة ورفع مقدرات المرأة أصبح إيجاد السبل والوسائل من الضرورة بمكان، والتنمية بمفهومها الواسع هي (الجهود المنظمة التي تبذل وفق تخطيط مرسوم للتنسيق بين الإمكانيات البشرية والمادية المتاحة في وسط إجتماعي معين يهدف الى تحقيق مستويات أعلى للدخل القومي والدخول الفردية ومستويات اعلى للمعيشة والحياة الإجتماعية في نواحيها المختلفة كالتعليم والصحة وخدمات المياه والإنارة وتعبيد الطرق).

فهي اكثر إرتباطاً بالتنمية لتأثير التنمية على حياة المواطنين، حيث اجتهد العاملون بوحدة التمويل الأصغر الي الإستفادة من هذه الافكار والفرص المتاحة من التمويل ذو البعد الإجتماعي وتشكيل الكيانات المحلية من جمعيات تعاونية لتكون اللجان الشعبية والقيادات السياسية من نواب في المجلس الوطني والمجلس التشريعي داعماً ومبشراً وناشراً الثقافة التمويل الاصغر في دوائر إختصاصهم. وهنا لابد من التعريف بالتمويل ذو البعد الاجتماعي حيث جاء مفهومه كالآتي (كل تسهيل مالي ممنوح بالجملة لتنفيذ المشروعات أو البرامج المتعلقة بالتنمية الريفية والبنية التحتية أو تمكين المرأة أو لإنشاء ودعم المؤسسات التعليمية

التمويل الأصغر يلبي الحاجات الضرورية والاولويات علي المستوي المحلي..

وذلك إحتفاءً بالقيم السودانية الراسخة التي تتجسد في قيم التكافل والترابط وحركة المجتمع الإيجابية خاصة فيما كان يعرف بالنفیر والعون الذاتي خلال ستينيات وسبعينيات القرن الماضي وعرفت المشاركة المجتمعية بإنها (هي الجهود التي يبذلها المواطنون للتأثير في الإدارات ومعاونتها في إتخاذ وتنفيذ القرارات السياسية التي تتجاوب مع إحتياجاتهم وتحقق المصالح العامة) ولذا

فإن إنفاذ مشروعات التنمية عبر موازنات الدولة وحدها لايفي ولا يكفي خاصة بعد إنفصال الجنوب وخروج عائدات البترول من الموازنة الكلية للدولة. التمويل الأصغر والتمويل ذو البعد الاجتماعي و بعد سن التشريعات واعاد الإستراتيجيات ووضع السياسات التي تعمل علي تنميته وتطويره من قبل بنك السودان المركزي التي أثبتت ١٢٪ من مجمل المحافظ التمويلية للبنوك لتساهم بصورة أكثر فاعلية في تخفيف حدة الفقر وتقليل البطالة. وزارة المالية والإقتصاد وشؤون المستهلك بولاية الخرطوم بادرت وأسست وحدة للتمويل الأصغر ليكون لها دوراً بارزاً في تأكيد الدور الأهم للمشاركة المجتمعية

تشجيع قيام محافظ التمويل الأصغر المشتركة لتمويل المشروعات الإنتاجية..

العاملة علي إصدار وثائق تأمينية مبتكرة وطرح وثائق جديدة تلبي حاجة القطاع بالتأمين والضمان. من خلال الرصد والمتابعة للمشروعات نجد أن نسبة المحفظة المصرفية التي تشمل التمويل الاصغر والتمويل ذو البعد الاجتماعي بلغت ١٣٪ من إجمالي المحفظة المصرفية العام ٢٠١٥م مقارنة بنسبة ١١٪ في العام ٢٠١٤م. هذه الزيادة معظمها نتيجة للتمويل ذو البعد الاجتماعي لمشروعات شبكات الكهرباء باطراف ولاية الخرطوم وبلغ التمويل حتي نوفمبر ٢٠١٦م حوالي (١٢) مصرف (٣٥٣،٣٧٤،٩٧٢،٠٧) عبر (١٢) مصرف ومؤسسة تمويل اصغر لعدد اكثر من (١٨٤٨٥) مستفيد لمتوسط تمويل ٩ ألف جنيه للأسرة الواحدة تدفع بالأقساط عبر الإستهلاك بفترة تمويل ستون شهراً لمعظم المشروعات.

هذا الوضع يحتم علي الجميع تضافر الجهود لذلك تأتي الشراكة مع شركات التأمين بموجب موجهات وسياسات البنك الزراعي لتطوير المشروعات الجماعية في مجال الكهرباء والمياه، حيث جاء دور شركة التأمين الإسلامية في تأمين عدد مقدر من المشروعات لتغطية الإعسار والتكافل ويأتي تطوير وإبتكار وثائق تأمينية جديدة تغطي الإعسار والتكافل ونفس الوقت تعمل علي تأمين قيادات الجمعيات التعاونية كقيادة مجتمعية تصدت لمثل هذه الخدمات الأساسية لتلحق تلك المناطق بركب التنمية.

والتدريبية والصحية أو تقديم خدمات المياه والكهرباء أو الخدمات الزراعية أو خدمات تطوير المشروعات الصغيرة أو تمويل السكن الإقتصادي وتحسين المنازل

وطلاب الجامعات والسلع الإستهلاكية للتعاونيات والجمعيات الاتحادية وذلك إذا إستوفى المشروع أو البرنامج جزء أو كل المعايير الآتية:

١. أن يقوم بمبادرة ومشاركة المجتمع المحلي لتحقيق مصالح الفقراء والشرائح الضعيفة.
٢. أن يلبي الحاجات الضرورية والاولويات علي المستوي المحلي.
٣. أن يقوم علي مبدأ المساعدة الذاتية.
٤. أن تنشئ من منظمات المجتمع القاعدية أو مؤسسات التوسيط المالي كالشركات والوكالات المظلية أو مؤسسات التنمية والرعاية الاجتماعية أو المنظمات غير الحكومية.

ونجد أن بنك السودان المركزي خلال العام ٢٠١٦م أعد عدد من السياسات لكن في نظرنا اهمها:

١. تشجيع قيام محافظ التمويل الأصغر المشتركة لتمويل المشروعات الإنتاجية ذات الميزات التفضيلية وخاصة مشروعات سلسلة القيمة وخدمات الكهرباء والمياه والصحة وغيرها وربط الوسائط المحلية والتنظيمات المهنية والتعاونيات والاتحادات والحاضنات واصحاب الهيئة الانتاج الحيواني والنباتي بالاسواق بما يضمن تطوير طرق التمويل الأصغر الجماعي.
٢. تشجيع المصارف ومؤسسات التمويل الأصغر علي التوسع في إستخدام التأمين الأصغر كضمان لعملاء التمويل الاصغر وحث شركات التأمين





الواء د. عمر النور أحمد

الوثيقة

المعنى والمفهوم

أردت في هذا الحيز أن أبدأ مقالتي داخل سفر إصدار (الوثيقة) أن أكتب عن معنى ومفهوم الوثيقة حتى يتسنى لي من بعد أن أورد كثيراً من الوثائق المعلوماتية القديمة والحديثة ذات الأهمية بالنسبة لقارئ الوثيقة:

لبنودها يعرض صاحبه لعقوبات معينة منصوص عليها أيضاً داخل الوثيقة ومن الممكن أن تكون الوثيقة عبارة عن تعهد بضمان الحقوق لشعب ما تم غزوه من قبل قوة أخرى كالوثائق التي تمت كتابتها في زمن الفتوحات الإسلامية ، وللوثيقة عدة أسماء منها الإتفاقية أو العهدة. على مر التاريخ كتبت وثائق كثيرة وكانت هذه الوثائق في كثير من الأحيان حلاً جذرياً للأزمات أو النزاعات وأعتبرت فعالة جداً لفترات طويلة حتى تم نقضها أو فنائها ومن خصائص الوثيقة أنها ليست جامدة أي قابلة للتعديل والتطوير تبعاً للظروف التي تتطلب ذلك ولكن لا يتم تطويرها أو تعديلها إلا بمعرفة وموافقة كل الأطراف وتقريرهم لموافقتهم على الصياغة الجديدة لها. أما جمعها وهو كلمة وثائق فهي كلمة تطلق عادة في الدوائر الحكومية للبلدان ومتفق بأنها مجموعة الاوراق الرسمية

الباحث مهما كانت صفته. وللوثائق عدة أنواع منها المكتوبة والمرئية والمسموعة والرسومات والخرائط والوثائق المحسوبة والميكروفورميات.... HARD DISK ، FLOPPY DISK ، CD ، DVD ، الوثيقة بالمعنى العام هي ورقة يتم تدوين إتفاق ما عليها بين طرفين أو تعهد من قبل طرف واحد بشئ ما على المستوى البسيط أما في مستوى أعلى فهي ورقة يتم الإتفاق عليها بين منظمات معينة أو دول يكون الاتفاق على قواعد معينة في التعامل فيما بينها وعادة ما تكون الوثيقة ناتجة عن أزمات حدثت في مناطق على إمتداد جغرافي واسع وحلاً لهذه الأزمات تقوم القيادات في هذه المناطق بخط وثيقة تضمن بعض الأمور لحماية مصالحها وأمنها وفي حال كتابة هكذا وثيقة فإن جميع الأفراد يتعهدون بالإلتزام التام بنصوص هذه الوثيقة وأي خرق

تعريف الوثيقة:

هي كل ما يعتمد عليه ويرجع إليه لإحكام أمر وتنظيمه وإعطائه صفة التحقق والتأكد من جهة أو يؤتمن على وديعة فكرية أو تاريخية تساعده في البحث العلمي أو تكشف عن جوهر واقع ما أو تصف عقاراً أو تؤكد على مبلغ أو عقد بين إثنين أو أكثر ويمكن تحديد عناصر الوثيقة بالتالي:

1. أن تكون مصدر للمعرفة أي أنها تحتوي على معلومات تمكن المستفيد من الإعتماد عليها في إثبات حجة أو دفع شبهة أو رد على رأي أو الحصول على معلومة جديدة تفيد في البحث العلمي.
2. أن تمتلك قوة الإثبات نحو أن تحتوي بيانات للمسؤولية وتكون مسجلة في الدوائر المختصة أو تكون قد حقت سابقاً.
3. أن تكون قابلة للإنتفاع حيث تقدم معلومات هي موضع حاجة لدى



كذلك في حالة التعارض بين الشُّروط العامّة المطبوعة والشُّروط الخاصّة المكتوبة بالآلة الكاتبة أو باليد. ففي هذه الحالة يتعيّن الأخذ بالشُّروط الخاصّة المكتوبة باليد أو بالآلة الكاتبة وذلك لأنها تُعتبر نتاج المُناقشة التي تمّت بين الطرفين. وفي حالة التعارض بين نسخ وثيقة التأمين وتناقض الشُّروط المُدوَّنة في نسخة مع الشُّروط المُدوَّنة في النسخ الأخرى فالنسخة التي يُعتدُّ بها هي التي بيد المُؤمّن له، ذلك لأنّ المُؤمّن هو الذي قام بِتحرير نسخ الوثيقة ويُعدُّ مسؤولاً عن هذا التناقض فيتحمّل تبعته وقد يثورُّ الأمر كذلك في حالة ما إذا أرفق المُؤمّن بوثيقة التأمين ورقة أو بعض الأوراق. هذه الأوراق قد تكون مكتوبة على الآلة الكاتبة أو مطبوعة، وتكون عادةً غير مُؤرّخة وغير مُوقّعة. وقد تتضمّن هذه الأوراق شروطاً خاصّة بالإضافة إلى ما تتضمّنه الوثيقة، وقد يُحيل إليها المُؤمّن لتكملة الشُّروط العامّة الواردة بالوثيقة. ويثور التساؤل في هذه الحالة عن قيمة مثل هذه الأوراق. ولا صُعوبة في الأمر إذا لم يُنازع المُؤمّن له في التزامه بما تتضمّنه هذه الأوراق من شروط. أمّا إذا أُثير النزاع حولها، فقد اعتُبرت مثل هذه الأوراق عديمة الأثر، من حيث ما تتضمّنه من شروط، في مُواجهة المُؤمّن له لِتعدُّر إثبات علمه بها، ولا شك أنّ في ذلك حمايةً للمُؤمّن له مما قد تتضمّنه هذه الأوراق من شروطٍ ضارّة بمصالحه. ومع ذلك فإنّ هناك حالات تكون فيها تلك الأوراق مُرتبطة بالوثيقة على نحو واضح، كما لو كانت مكتوبة بذات طريقة كتابة الوثيقة، أو كانت الوثيقة تُحيل عليها صراحةً، ففي مثل هذه الحالات تكون الشُّروط التي تتضمّنها هذه الأوراق نافذة في مُواجهة المُؤمّن له وفي مُواجهة الغير..

الوقوع أو غير معروف وقت حُصوله؛ وهو عقد مُلزِمٌ للجانبين إذ يكون كُلاً منهما مُلتزماً تجاه الآخر، وهو عقدٌ زمنيٌّ مُستمر يلعبُ الزمن دوراً رئيسياً فيه بحيثُ تكونُ الالتزامات الناشئة عنه عبارة عن أداءات مُتكررة يستمرُّ الوفاء بها مُدّة من الزمن، وهو عقدٌ إذعان أي ينفرد أحد المتعاقدين بوضع شروط التعاقد وتحديد مضمونه بحيثُ لا يكون أمام المتعاقد الآخر، إذا ما أراد التعاقد، إلّا أن يقبل هذه الشُّروط المُعدّة سلفاً دون أن يكون له حق مُناقشتها؛ وكذلك يحتمل أن يكون عقد التأمين عقداً تجارياً أو مدنياً بالتوقف على صفة أطرافه، وهو عقد حُسن نيّة شأنه في ذلك شأنُ كُل العُقود القانونيّة.. يخضع تفسير وثيقة التأمين للقواعد العامّة في التفسير. فيتولّى قاضي الموضوع تحت رقابة محكمة النقض تفسير عبارات وثيقة التأمين طبقاً لهذه القواعد. فإذا كانت عبارات الوثيقة واضحة المعنى فلم يجز له في هذه الحالة أن ينحرف عن معناها الواضح إلى معنى آخر وإلّا كان هذا نسخاً للعقد يقع تحت رقابة محكمة النقض، وجاز نقض الحكم. أمّا إذا كانت عبارات الوثيقة غامضة فإنّ تفسير عقد التأمين يتم في هذه الحالة لمصلحة المُؤمّن له، فيتحمّل المُؤمّن تبعه عُموماً بنود الوثيقة التي هي من صنعه. ويصدد تفسير وثيقة التأمين يثور الأمر

الخاصة بشخص معين والتي يعرف بها قانونياً عن نفسه داخل الدولة أو وثائق الملكية لما له وما عليه من أملاك وذمم وهي ذات طابع رسمي معترف به دولياً ومحلياً وتعمل على تنظيم شئون الأفراد وحماية حقوقهم أو متابعتهم قانونياً على الصعيد المحلي أو الدولي وهي بطبيعتها صادرة عن الدولة ولا يسمح لشخص بصنع أوراق مشابهة لها وإلا سيتعرض للمسائلة القانونية بتهمة التزوير والتي هي تعد من التهم المتعلقة بجهاز أمن الدولة وبشكل عام فإن الشخص الراشد مسؤول عن وثائقه الرسمية بشكل مباشر وهو مطالب بالتبليغ فوراً في حال ضياعها أو تلفها تجنباً لِإستغلالها من قبل شخص آخر مما يعرض صاحبها للوقوع في مشاكل قانونية عدأ عن ضرورتها له شخصياً في التعاملات الرسمية وإثبات الشخصية على النطاق العام والحكومي لجميع الدول، أما بخصوص عقد التأمين التأمين هو عقد يُبرم بين المُؤمّن والمُؤمّن له، يلتزم بمقتضاه المُؤمّن أن يدفع تعويض للمُؤمّن له أو المُستفيد يتمثل في المبلغ المالي المنصوص عليه في عقد التأمين، كما يلتزم المُؤمّن له في المُقابل بدفع قسط التأمين دفعةً واحدة أو على أقساطٍ مُنظمة، بحال تحقق الخطر أو مجموعة الأخطار المنصوص عليها في العقد.

يتميّز عقد التأمين بخصائص مُتعددة، يُمكن إجمالها في أنّه: عقدٌ رضائيّ يقعُ بتراضي المتعاقدين، وعقدٌ مُعاوضة يحصلُ كُل طرفٍ فيه على مُقابلٍ لما يُعطيه، وهو عقدٌ احتماليّ لا يعرفُ فيه كُلاً من المتعاقدين أو احدهما عند إبرامه مقدار ما يأخذه أو يُعطيه من العقد، فيتحدد مدى التزاماته أو منفعتها في المُستقبل عند حدوث أمرٍ غير مُحقق



دراسة حالة شركة التأمين الإسلامية للعام ٢٠١٦م

جودة الخدمات التأمينية وأثرها على رضا العملاء

أصبحت جودة الخدمة ورضا العملاء بالنسبة للمؤسسات هدفاً وسلاحاً استراتيجياً لخلق ميزة تنافسية في السوق، حيث بات العميل أكثر إلاماً وإدراكاً واهتماماً عما سبق بنوعية وطريقة تقديم الخدمة، الأمر الذي جعل توقعات ورغبة العملاء عوامل مهمة في تقييم جودة الخدمة، إن تسويق الخدمات والحكم عليها أمرٌ في غاية الصعوبة وذلك لما تتميز به الخدمة عن المنتج، فالتلازمة - أي التلازم وعدم الانفصال - هي أهم خصائص الخدمة أي أن إنتاج واستهلاك الخدمة يتمان في ذات الوقت، مما يجعل من الصعوبة بمكان فصل الخدمة عن مقدمها، فالعميل يكون في حالة اتصال مباشر مع مقدم الخدمة على عكس المنتجات المحسوسة. لكن في حالة الخدمة التأمينية فإن منفعتها عادةً تأتي متأخرة عن وقت تقديمها لأنها مربوطة بالضرر الذي يمكن أن يصيب العميل، كذلك من خصائص الخدمة عدم التجانس فهي تختلف من مقدم لآخر، ففي خدمة التأمين يظهر عدم التجانس في التغطيات والشروط التي يمكن أن تمنح للعميل والأهم من ذلك الوفاء بالالتزامات أي سرعة سداد المطالبات عند حدوث الضرر للعميل.

إدارة التخطيط الاستراتيجي

فرضيات الدراسة:

١. لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لعناصر الخدمة الملموسة ومُستوى رضا العملاء عن جودة الخدمات التأمينية.
 ٢. لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لعناصر الاعتمادية ومستوى رضا العملاء عن جودة الخدمات التأمينية.
 ٣. لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لعناصر الاستجابة ومستوى رضا العملاء عن جودة الخدمات التأمينية.
 ٤. لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لعناصر الضمان ومستوى رضا العملاء عن جودة الخدمات التأمينية.
- أعتمدت الدراسة على منهج التحليل الوصفي والإحصائي وذلك باستخدام برنامج الـ (SPSS) وذلك لحساب المتوسطات، النسب والانحراف المعياري وتقدير العلاقة بين مُتغيّرات الدراسة التي تتكوّن من أبعاد جودة الخدمة والتي تمثل المُتغيّرات المستقلة وهي العناصر الملموسة (الوسائل والتسهيلات والأجهزة والمعدات)، الاعتمادية (إمكانية الاعتماد على المزود، الاستجابة

هناك صعوبة في قياس رضا العملاء عن جودة الخدمات التأمينية التي تقدمها الشركة وذلك لأنّ تقييم العملاء للخدمة يختلف من عميل لآخر ومن وقت لآخر، لذا لا بد من قياس رضا العملاء من وقت لآخر باعتماد أكبر عينة عشوائية ممكنة من العملاء؛ وذلك لمعرفة مدى رضا العملاء عن الخدمات التي تقدمها الشركة، ولذلك فإنّ مشكلة الدراسة تتمحور حول سؤال رئيسي وهو إلى أيّ مدى تنال الخدمات التأمينية رضا العملاء في شركة التأمين الإسلامية؟

تكمن أهمية هذه الدراسة في الدور الذي تلعبه مستوى جودة الخدمة في تأثيرها على قرارات العملاء خاصة ما يشهده سوق التأمين السوداني من تغييرات وتحديات، كذلك معرفة مستوى جودة الخدمات التأمينية التي تقدمها الشركة للعملاء ومدى توافقها مع رغباتهم وحاجاتهم وتوقعاتهم أمرٌ في غاية الأهمية، بالإضافة إلى أنّ دراسة رضا العملاء تأتي ضمن أهداف الخطة الاستراتيجية الخمسية ٢٠١٦ - ٢٠٢٠م للشركة.

الرضا يرتبط بمستوى جودة الخدمة المُدركة وأن درجة الإشباع تحدد مستوى الرضاء، والذي بدوره يتحدّد من خلال مُقارنته بمستوى التوقعات مع الناتج الفعلي. كما يُعرف بأنه انطباعٌ بالمكافأة أو عدمها لقاء التضحيات التي يتحمّلها العميل عند الشراء، أو أنه حالة نفسية بعد عملية شراء واستهلاك خدمة مُعيّنة، فهو يُترجم بواسطة شعور عابر (مؤقت) ناتج عن الفرق بين توقعات العملاء والأداء المُدرك، أي هو حكم تقييمي ناتج عن التجربة والمُقارنة مع التفاصيل الأساسية.

عناصر جودة الخدمة التأمينية:

١. الملموسية (تصوير الخدمة مادياً):

وهو تصور خدمة التأمين مادياً وذلك لتعزيز الصورة الذهنية للشركة وتأكيد الاستمرارية وملاءمتها المالية، لذا فغالباً ما يتم تقييم جودة الخدمة من قبل العميل على ضوء مظهر المحيط المادي للخدمة مثل الموقع، التصميم الداخلي لمكان تقديم الخدمة، الأجهزة المستخدمة لتقديم الخدمة ومظهر مُقدميها.

٢. الاعتمادية (المصداقية):

وهي القدرة على تقديم خدمة تكون ما وعدت به المؤسسة أي أن تكون بشكل يُمكن الاعتماد عليها، ويكون بدرجة عالية من الدقة، فالعميل يتوقّع أن تُقدم له خدمة دقيقة من حيث الالتزام بالوقت والأداء كما تم وعده من قبل، بالإضافة إلى اعتماده على مقدم الخدمة في أدائها.

٣. الاستجابة (سرعة المُعاملة والرغبة بالمُساعدة):

يُشير هذا المقياس إلى تفهم مقدم الخدمة لحاجات العميل ومدى قدرته على تفهم وتحديد احتياجات العملاء وتزويدهم بالرعاية والعناية، ويُمكن التعبير عن الاستجابة للعملاء من خلال طول الفترة الزمنية التي ينتظرها العميل للحصول على المُساعدة أو الإجابة على التساؤلات أو إبداء الاهتمام للمشاكل التي تُواجه العميل، كذلك تتعلق الاستجابة بمدى قدرة ومُحاولة موظفي الشركة الإجابة على مجموعة من الأسئلة ومعرفة أهميتها من وجهة نظر العملاء المُستفيدين والمُستهدفين.

٤. الضمان (الثقة والأمان):

يُعبّر معيار الثقة والأمان عن درجة الشعور بالأمان في الخدمة المُقدّمة ومن يقدمها، فهذا الشعور للعملاء يُعكس بخبرة ومعرفة الموظّفين، وقدرتهم على زرع هذه الثقة في نفوس العملاء، وهذا البُعد مهمٌ جداً خاصّة في حالة الخدمات التي يدرك فيها العملاء

(سرعة الاستجابة لحاجات العملاء)، الضمان (خلق الثقة والأمان في نفوس العملاء)، أما رضاء العملاء عن الخدمات التأمينية المقدمة فيمثل المُتغيّر التابع. بهذا يُمكن وضع المُتغيّرات في الصيغة الرياضية الآتية:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \mu \dots \dots 1$$

حيث:

Y مُتغيّر رضاء العملاء، X1 العناصر الملموسة، X2 الاعتمادية،



X3 الاستجابة، X4 الضمان

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$ معاملات النموذج «تمثل مدى استجابة المُتغيّر التابع للتغيرات في المُتغيّرات المستقلة» القاطع μ ، α الخطأ العشوائي.

مفهوم جودة الخدمة التأمينية:

بشكل عام جودة الخدمة هي إدراك العميل لمدى تلبية الخدمة لتوقعاته أو تجاوز تلك التوقعات، فهي انطباع العملاء الكلي للتفوق النسبي أو عدم التفوق فيما يخص المؤسسة وخدماتها. كما أنها توضح درجة واتجاه التباين بين الإدراك والتوقعات نحو الخدمة المقدمة، فهي الفجوة بين توقعات العملاء وإدراكهم لأداء الخدمة، وكلما كانت الفجوة صغيرة كانت جودة الخدمة جيدة ورضاء العميل مرتفعاً.

مفهوم رضاء العملاء:

الرضاء يُعبّر عن حالة نفسية أو شعور عاطفي للعميل نتيجة للمُقارنة بين أداء المُنتج أو الخدمة والتوقعات، ممّا يعني أنّ

مخاطرة عالية أو عدم التأكد فيما يتعلق بقدرتهم على تقييم النتائج.

مجتمع وعينة الدراسة:

يتكوّن مجتمع وعينة الدراسة من عملاء شركة التأمين الإسلامية، حيث تم اختيار عينة عشوائية منهم، شملت جميع فروع الشركة وإدارة التأمين الطبي والتكافل، وبلغت الإحصائيات الصالحة للدراسة ١٦٦ إستبانة بنسبة إستجابة ٤٣٪، تُعتبر العينة التي جمعها مناسبة جداً من الناحية الإحصائية بما يؤدي إلى قبول النتائج وتعميمها على مجتمع الدراسة.

الصدق والثبات:

نجد أنّ قيمة معامل ألفا كرونباخ لمُتغيّرات الدراسة كانت مرتفعاً وتتراوح قيمته بين (٠,٨٨ - ٠,٩١). كما أنّ قيمته لجميع عبارات الاستبانة كانت (٠,٨٩)، ومعامل الصدق تراوحت قيمته بين (٠,٩٤ - ٠,٩٥) كما أنّ قيمته لجميع عبارات الاستبانة كانت (٠,٩٤)، وبما أنّ قيمة معامل الثبات ومعامل الصدق قريبان من الواحد، بذلك تكون أسئلة الاستبانة تُعبّر بصدق عن ظاهرة الدراسة، وأنه إذا تم توزيع الاستبيان مرة أخرى يعطي نفس النتائج.

وبعد تحليل عبارات الاستبيان توصلت للآتي:

- إنّ ما نسبته ٩١٪ من عملاء الشركة أجابوا موافقين وموافقين بشدة على عبارات الاستبانة، وأجاب ١٪ فقط بعكس ذلك، وهذا يُشير إلى أنّ نسبة الرضاء لديهم تفوق الـ ٩٠٪
- إنّ ما نسبته ٩٤٪ من عملاء الشركة يشعرون بالثقة والأمان تجاه الشركة، حيث أجابوا موافقين وموافقين بشدة على عبارات مُتغيّر الثقة والأمان.
- إنّ عملاء الشركة موافقون وموافقون بشدة على جميع عبارات أبعاد جودة الخدمة التأمينية بنسبة تتراوح ما بين (٨٩٪ - ٩٤٪).
- ٩٨٪ من عملاء الشركة لديهم شعورٌ برغبة الموظف في تقديم كل مساعدة مُمكنة، وأنّ 96٪ لديهم ثقة وأمان بأنّ الشركة لديها مقدرة مالية عالية، وهي أعلى العبارات التي حازت على نسبة موافق بشدة وموافق.
- يوجد ارتباطٌ قويٌّ جداً (R=0.81) بين المُتغيّر التابع (رضاء العملاء) والمُتغيّرات المُستقلة.
- معامل التحديد يساوي (66%) وهذا يدل على أن العناصر الملموسة X1، ومُتغيّر الاعتمادية X2، ومُتغيّر سرعة

الاستجابة X3 ومُتغيّر الثقة والأمان X4، تفسر (66%) من التغيرات في رضاء العملاء وأنّ (34%) من التغيرات في رضاء العملاء مُتضمنة في المُتغيّر العشوائي.

- القيمة الاحتمالية لتوزيع F أقل من مستوى المعنوية 5% وهذا يدل على أنّ العلاقة بين رضاء العملاء والمُتغيّرات المُستقلة علاقة معنوية، كما أنّ قيمة الاحتمالية (sig) بعيدة كثيراً عن الواحد إذ تساوي (0.000).

النموذج القياسي المُقدّر حسب المُعاملات هو:

$$Yt = 0.153X1 + 0.162X2 + 0.223X3 + 0.474X4$$

نتائج وتوصيات الدراسة:

إنّ عملاء الشركة راضون عن الخدمات التأمينية التي تقدمها الشركة بنسبة رضاء ٩١٪. وأكدت الدراسة من خلال نتائج التحليل الإحصائي صحة الفرضيات، إذ أنّ أبعاد جودة الخدمة لها تأثيرٌ ذو دلالة إحصائية على رضاء العملاء. ووجود ارتباط قوي بين مستوى رضاء العملاء ومُتغيّرات أبعاد جود الخدمة التأمينية. كذلك من نتائج الدراسة وجود ارتباط قوي بين مُتغيّر الاعتمادية وسرعة الاستجابة ومتوسط بين مُتغيّر الثقة والأمان والاعتمادية ومُتغيّر سرعة الاستجابة ومُتغيّر الضمان (الثقة والأمان). وأخيراً أكدت الدراسة أنّ عملاء الشركة لديهم شعورٌ بأنّ الشركة لديها مقدرة مالية عالية وأنّ موظفيها لديهم رغبة في تقديم كل مساعدة مُمكنة، وذلك بنسبة رضاء ٩٦٪ و٩٨٪ على التوالي.

وأوصت الدراسة بجعل شهادة الجودة المُركّز الأساسي في تعاملات الشركة وموظفيها مع العملاء وفي جميع أعمالها. وزيادة الاهتمام بالجوانب الملموسة في الخدمة. كذلك من التوصيات إيلاء أهمية أكثر لقسم خدمة العملاء؛ لما له من دور في معالجة ومُتابعة شكاوى ومشاكل العملاء، بالإضافة لدوره في جذب عملاء جُدد وخلق علاقة حميمة مع العملاء الحاليين. وتوصي الدراسة كذلك بتطوير إجراءات تقديم الخدمة حتى تكون سهلة وبسيطةً وبعيدة عن التعقيد وذلك تركيزاً على المعلومات المُهمّة بالإضافة إلى سرعة إنجاز الخدمة خاصّة في حالة التعويض. والترويج المُستمر لخدمات التأمين عبر الموقع الإلكتروني، وذلك لإبراز قيادة الشركة في المجال التقني، ومراقبة طرق تعامل موظفي الشركة مع العملاء، وتدريبهم وتشجيعهم على نشر ثقافة التعامل الراقي مع العملاء. كذلك ضرورة تفعيل دور العلاقات العامة مع العملاء، وذلك بإنشاء علاقة طويلة الأجل.

نحو تحقيق الأهداف لايقوى الإنسان في الحياة على هذه الأرض من دون أن يعاونه الناس ويقفوا معه؛ فاليد الواحدة لا تصفق، وقد كان الإنسان ومنذ خلقه الله تعالى يسعى للاجتماع مع أخيه الإنسان والتعاون معه في استثمار خيرات الأرض وتطويرها لخدمة البشرية، فكل إنسان خلقه الله تعالى له من الميزات ما ليس للآخر، لذلك كان تسخير الناس بعضها لبعض من أجل أن تسير عجلة الحياة وسفينتها تمخر عباب الصعاب والتحديات بكل قوة وعزيمة، قال تعالى: (وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِيَتَّخِذَ بَعْضُهُمْ بَعْضًا سُخْرِيًّا)؛ بالعمل الجماعي تسخر جهود الناس التي تعود على الجميع بالخير والمنفعة.

العمل كفريق يمثل مهارة نجاح، ويشترط التركيز والوضوح والتدوين والموضوعية وتجنب الفردية والاتصال، ويهدف إلى التطوير وحل المشكلات يتم عبر اختبار المشكلة والتخطيط للعلاج ودراسة المشكلة والمناقشة الجماعية إن مهارات النجاح في العمل تشمل مهارات التعامل والتواصل مع الآخرين، وإقامة العلاقات الإنسانية الجيدة، والمقدرة على العمل كجزء من فريق، هذه المقدرة التي أضحت حاجة ماسة لمواجهة متطلبات عالم العمل، فالتعاون بين الناس (أفراد وجماعات) والعمل معهم، أصبح من ضرورات الحياة، سواء استخدمت في ذلك مهارات الاتصال المباشر أو غير المباشر، فالمجتمع الذي ترى أفراده مجتمعين متوحدين هو أكثر المجتمعات القادرة على العطاء والبذل، كما أنه أكثر المجتمعات قدرة على تجاوز نقاط الضعف وسدّها، وكما قال الشاعر:

تأبى العصي إذا اجتمعن تكسراً وإذا افتقرن تكسرت أحاداً

وبالعمل الجماعي يتم تبادل الخبرات والمعارف؛ فحين يجتمع عدد من الأفراد ليعملوا عملاً جماعياً ترى كل واحد منهم يستفيد من أخيه، فيتعلم منه ويستفيد من خبراته ويتبادل معه المهارات والمعرفة في إطار من مشاعر المحبة والأخوة المتبادلة ونجد أن تنمية المهارات الاجتماعية وتنمية روح العمل ضمن الفريق المتكامل والمنسجم تجعل الإنسان اجتماعياً يحب الناس ويتفاعل معهم، كما يسعى لاكتساب مهارات اجتماعية من خلال تفاعله مع الناس، ومن يخوض تلك التجربة بلا شك لن يعمل بعدها لوحده بسبب معرفته لقيمة العمل الجماعي وفوائده إن العمل مع الجماعة هو عمل مبارك يباركه الله سبحانه وتعالى، لذلك ترى الإنسان إذا كان لوحده لا يعطي شيئاً وإن امتلك أسباب القوة ومن خلاله يزرع روح المنافسة بين الناس، فتراهم يتنافسون فيما بينهم لتحقيق الهدف ونيل المراد ضمن إطار التعاون والتكافل والأخوة الإنسانية وخلق مناخ مناسب للعمل يكون فيه عنصر التحفيز المعنوي مرتفع مما يقلل الشعور بالوحدة لدى العاملين وزيادة التركيز على تحقيق الأهداف وتقديم اقتراحات جديدة باستمرار.

حقيقة..

الموهبة تجعلك تفوز بالألعاب، ولكن العمل الجماعي يجعلنا نحصد البطولات..

إنسجام العمل الجماعي نجاح العمل



أبوبكر عثمان إبراهيم
التأمين الإسلامية - فرع الفيحاء



الدكتور حسن أبو جبل

في ضيافة الوثيقة



شركات التأمين شكّلت غياباً في
المجال الرياضي والأندية تقوم
بالمهمة العلاجية من تلقاء نفسها
وتتكبد خسائر فادحة..

تُحظى كرة القدم والألعاب الأخرى بإقبال كبير من الجماهير والإعلام والمؤسسات بفضل شعبيتها الطاغية، حيث أضحت صناعة تحتاج لمقومات أساسية لبلوغ النجاح والتجويد.. ونظراً إلى طبيعة عملها تشوبها بعض الحوادث والتي تنجم عنها مخاطر وأضرار سواء وقعت بفعل الممارسة نفسها أو أداة اللعبة وبالتالي من الضروري أن يتوفر للرياضي تأمين يحفظ له حقوقه ومن ثمَّ أوجب على المسؤولين والرياضيين أنفسهم البحث عن ضمانات لحقوقهم.. ويُعد التأمين الرياضي أولوية قصوى لتفادي الأضرار التي يحدثها الخطر ويُمكن للمتضرر الرجوع مباشرةً على المؤمن لكونه حقاً قانونياً يترتب عليه ما توافر في عقد التأمين كافة الشروط بصحة العقد كونها مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بحماية الرياضيين مما يستوجب تدخل المشروع لتحديد الضرر والوقاية منه.. ونظراً لأهمية الموضوع أجرت الوثيقة حواراً مع الخبير الرياضي الدكتور حسن أبو جبل، الأمين العام للاتحاد السوداني لكرة القدم للخوض في أهمية التأمين الرياضي نظراً لتفشي الإصابات خاصةً في مجال كرة القدم لأنها تمثل أداة قتل لحلم الرياضي، خصوصاً وأنَّ العلاج أصبح باهظ الثمن.. فلنتابع ماذا قال في هذه المُقابلة حول هذا الشأن:

في البداية يجب أن نُرحِّب بك الدكتور حسن أبو جبل...

أشكركم على هذه المُقابلة الطيبة وأتمنى للإصدارة التقدم والازدهار خاصة أنها تصدر من شركة رائدة وعملقة، وبطبيعة الحال أنا سعيدٌ بالحديث في التأمين الرياضي، هذا المجال الحيوي الذي أصبح أولوية حقيقية بفضل التطور الكبير الذي أصاب الرياضة بعد أن أصبحت تمثل دوراً حيوياً في تقارب الشعوب وتقوم بعمل الدبلوماسية الشعبية عالمياً، والتي تبدو مُتوازنة مع الدبلوماسية الرسمية للدول الشيء الذي لفت لاهتمام بشريحة الرياضيين لأنهم الرأسمال الحقيقي في هذا المجال سواء كان عبر كرة القدم أو الألعاب الأخرى.

﴿حدثنا عن أهمية التأمين الرياضي؟﴾

الدولة قطعت شوطاً بعيداً في مجال التأمين الطبي لعموم الأُسُر السُّودانية، وساعدت في تقليل تكلفة العلاج وهذا العمل بطبيعة الحال مقرونٌ بالدور الكبير الذي تقوم به شركات التأمين للأخذ بيد العميل إلى الطريق الصحيح، لكنها شكَّلت غياباً حقيقياً في المجال الرياضي نظراً لأهميته في مُساعدة الأندية في تقليل الصرف، بدليل أن الأندية تقوم بالمهمة العلاجية من تلقاء نفسها مما يكبِّد خزينة النادي خسائر فادحة خصوصاً إذا كان النادي يُعاني من اضطرابات مادية، بيد أنَّ إصابات الملاعب تحتاج إلى مَسَافٍ خاصَّة ذات تكاليف باهظة ولو حاولنا تحديد المبالغ المالية التي أنفقتها الأندية لعلاج لاعبيها سواء بالداخل أو الخارج فهي عالية والسبب وراء ذلك هو عدم تطبيق التأمين الرياضي على اللاعبين، وأحياناً قد تؤدي بهم إلى الإعتزال بسبب التكاليف العلاجية الباهظة مُروراً بالتشخيص أو العملية الجراحية وأخيراً بالتأهيل العلاجي.

التأمين الرياضي أصبح أولوية حقيقية بفضل التطور الكبير الذي أصاب الرياضة..

الدول العربية قطعت شوطاً طويلاً في التأمين وشاهدت تجارب حقيقية في دولتي البحرين وسلطنة عُمان..

**«الفيفا» يُنادي بأهمية
المُحافظة على اللاعب
كقيمة لكنه لم يسمها وتصبح
المسؤولية على عاتق
الاتحادات الوطنية في
الإهتمام بالتأمين الرياضي..»**

الذي رسخ في الأذهان عن أهمية التأمين الطبي، لكن تبدو المسؤولية مُشتركة والأدوار يجب أن تكون تكاملية كما أسلفت بين الشركات الراغبة في التأمين الرياضي والاتحادات أو الأندية بتأسيس قاعدة ثابتة وصلبة ومُغرية في الوقت نفسه بصناعة مشاريع تأمينية تعود من خلالها المكاسب بين الطرفين، وبكل تأكيد المُؤسّسات الرياضية أرض خصبة لشركات التأمين العاملة في السودان نظراً للعُقود المالية الضخمة للاعبين، بالإضافة إلى أنّ بعض الأندية والاتحادات أصبحت تُحقّق مداخداً عالية من الرعاية وأشياء تدر مكاسب نقدية من هذا القبيل، وعلى هذا الأساس تبدو الأمور مُواتية لنجاح فكرة التأمين الرياضي على اللاعبين والمُدربين والحُكّام.

هل الاتحادات الدولية والإقليمية مثل «الفيفا» و«الكاف» تُطالب بتضمين وثيقة التأمين الرياضي للاعب؟
بكل تأكيد «الفيفا» يُنادي بأهمية المُحافظة على اللاعب كقيمة، لكنه لم يسمها، وتصبح المسؤولية على عاتق الاتحادات الوطنية في الإهتمام بالتأمين الرياضي لأن انضمام اللاعب لبرنامج الضمان الطبي يصبح بإمكانه الالتزام بالتغطية التأمينية والاستفادة من مجموعة واسعة من المزايا التي يُؤهلها لها برنامج التأمين

احترافي عبر منهج مدروس ومُتلائم مع طبيعة الظروف والقوانين حسب كل دولة، لكن تصبح الغاية واحدة.

ما هي أسباب تأخر نجاح عملية التأمين الرياضي بالسودان في تقديركم؟

هناك العديد من السلبيات التي لازمت عملية التأمين الرياضي، إذا وَضَعْنَا في الاعتبار أنّ المُجتمع السُوداني بحكم تدينه حتى وقتٍ قريبٍ كان ينظر بالريبة لدور شركات التأمين بشكلٍ عام، لكن التحول الذي حدث في الأعوام الأخيرة نتج عن عملية التواصل الاجتماعي، خاصّة وأنّ العالم أصبح قرية واحدة، بالإضافة إلى الدور الملموس للشركات العاملة في هذا القطاع بتحمّل الأضرار الناتجة الشئ

الإعلام يجب أن ينشط دوره في التبشير بأهمية التأمين الرياضي..»

**المُؤسّسات الرياضية أرضُ
خصبةٌ لشركات التأمين العاملة
في السودان نظراً للعُقود المالية
الضخمة للاعبين..»**

ما هو دور الاتحادات الرياضية في تطبيق التأمين الطبي على الأندية؟
اللاعب في جميع دول العالم له الحقوق وعليه الواجبات، وهذه الشروط مُوضّحة في العقود التي تربطه بالنادي وهي عبارة عن اتفاق شراكة مُرضٍ بين جميع الأطراف من ضمنها الاتحاد العام أو الاتحادات الفرعية، وهنا أصبح الدور على تلك الاتحادات في وضع وثيقة التأمين الرياضي من ضمن البنود المُلزّمة، حيث يصبح اللاعب مُطالباً بالاستقطاع من عوائده المالية أو النادي يتحمّل وزر بوليصة التأمين وتختلف الطريقة، حيث يطالب بعض اللاعبين بالتأمين الكلي وهنا تصبح القيمة المالية في تقديري عالية وأيضاً على أجزاء من أعضائه فتصبح أقلّ تكلفةً وهذه الطريقة مُتّبعة عالمياً وبشكل



الحال تحقق الشركات مكاسب كبيرة وبالمقابل تحافظ على المبدأ الحقيقي في ترسيخ قيمة المصاب كإنسان طموح يفيد الوطن، وتحرص المجالس الرياضية ودوري المحترفين لكرة القدم والشركات على عقد جلسات منظمة لتطوير العقود حتى تتماشى مع النسق العالمي للتأمين الرياضي، بالإضافة إلى إقامة ورش دورية يُحاضر من خلالها نخبة من الخبراء العالميين لتأكيد أهمية التأمين.

ما هو دور الإعلام في التبشير بأهمية التأمين الرياضي؟

الإعلام يجب أن ينشط دوره في التوعية بأهمية التأمين الرياضي بعد أن أصبح يمثل دوراً مهماً في المجتمع الحديث بتقديم التحليل والتفسير، إلى جانب الاضطلاع بمهمة التثقيف والإعلان ويسهم هذا التفاعل في عملية التطوير، وفي الآونة الأخيرة تزايد اهتمام الإعلاميين بقضايا التنمية في نشر ثقافة التأمين كسلعة خدمية تسهم في إشاعة الأمن، حيث نشأ نظام التأمين استجابةً لحاجة المجتمعات الحديثة للتغطيات التأمينية وذلك لإحساس تلك التجمعات الحضرية بما تواجهه من مخاطر طبيعية ناتجة عن حركة الحياة، وفي تقديري تأخر التبشير الإعلامي بأهمية التأمين نظراً لزهده الإنسان السوداني حتى الآن عن المطالبة بحقوقه التي يكفلها عقد التأمين، حيث ارتبط في أذهان الأغلبية بأنه ليس مهماً مما يجعل أعداداً كبيرة من أصحاب الممتلكات زاهدين في الاستفادة من خدمات التأمين من بينهم اللاعبين، حيث ينظرون إلى الأموال التي تُستقطع من عقودهم أو حوافز تسجيلهم لشركات التأمين بعدم الموضوعية.



للطرفين، النادي واللاعب.

بحكم عملك في بعض الدول العربية هل يُمكن أن تعكس لنا بعض النجاحات في عملية التأمين؟

الدول العربية قطعت شوطاً طويلاً في العمل الاحترافي، وبحكم عملي شاهدت تجارب حقيقية في التأمين الرياضي في دولتي البحرين وسلطنة عُمان، بالإضافة إلى دول الخليج، حيث ينظر المسؤولون إلى الرياضي برؤية مستقبلية، ويُعتبر التأمين الرياضي إلزامياً على اللاعبين والمدربين والحكام، وكنت أطلع بنفسي على تفاصيل العقود، فعلى سبيل المثال إذا حدثت إصابة لأحد اللاعبين تتولى شركة التأمين فعلياً تكلفة علاجه بالداخل وإذا لزم الأمر يكون بالخارج، وبطبيعة

الذي حصل عليه وهذا يُساعده في عدم انشغاله بكوارج الإصابات والتكلفة المالية الكبيرة التي أحياناً قد يتوارى النادي في الالتزام بها، لأنها غير مُضمَّنة في وثيقة الاتفاق الأول بين الطرفين ويصبح رهينة باهتمام إدارة النادي بعلاجه أو عدمه، وفي نهاية المطاف يكون اللاعب الخاسر الوحيد، لأن النادي يجد البديل في الوقت المناسب، لكن المصاب لن يستطيع العودة أحياناً للملاعب بشكل مُبكر وإذا تماثل للشفاء يكون قد تكبَّد المشاق، وهناك الكثير من النماذج لعناصر موهوبة في كرة القدم بالسودان غابت عن اللعب لإصابات طفيفة ولو كانت في دول أخرى يمكن أن تعالج بتكلفة أقل، وهنا يأتي الدور المهم للتأمين الرياضي في تحديد الإصابة وكيفية علاجها حتى تعود الفائدة

الغش وسوء الاستخدام

في التأمين الطبي



يُعتبر التأمين الطبي مجالاً خصباً للغش والممارسات الاحتيالية وسوء الاستخدام وذلك لعدة عوامل أهمها:

الاعتقاد السائد بأنها جريمة بيضاء وسيلة سهلة لكسب المال بدون ضحايا، كذلك النظرة المجتمعية لشركات التأمين باعتبارها كيانات عملاقة لن تتأثر بتلك الممارسات، أيضاً عدم تمتع فئات كثيرة بمظلة التأمين أو مُعاناتها من أنظمة تأمينية سيئة. والعُقوبات بسيطة وغير رادعة مقارنةً بالمكسب واهتمام الحكومات بمكافحة الجرائم الأشد خطورةً على المجتمع. والشعور بالرغبة والاستحقاق في استعادة قسط التأمين بأيّ طريق مشروع أو غير مشروع. وأيضاً اعتبار الأطباء أنّ التأمين فرصة لتقديم خدمات طبية مُرتفعة السعر والجودة لمرضاهم أو وسيلة لتطبيق العلاجات التجريبية. ومن المُثير للاهتمام أنّ المجتمع يُعتبر الغش من المحظورات، ولكن عندما يتعلّق الأمر بمصلحة الشخص نفسه فإنه يُعتبر أنّ



أ. حامد عبد الله حامد
هيئة الرقابة على التأمين

مثلاً:

١. جراح يقدم فاتورة لجراحة لم يقم بها، اللجوء لوسائل التشخيص بدلاً عن مهارة الطب.
٢. استخدام عدة وسائل مُجمعة دون داعٍ.
٣. المُغالاة في الأجر والأسعار.
٤. التعمد بإطالة أمد المعالجة.
٥. مُعالجة حالات خارجة عن الاختصاص.
٦. إدخال حالات للمستشفى دون مبرر طبي.
٧. القيام بعمليات جراحية دون مبرر علمي.
٨. وصف الأدوية الأكثر كلفةً دون ضرورة.
٩. تعمد كتابة أدوية لا علاقة لها بالتشخيص.
١٠. صرف أدوية ومُستحضرات لشركات مُحددة لمصالح مُتبادلة.
١١. المُبالغة في احتساب كميات الأدوية المُستخدمة أثناء التشافي.
١٢. التلاعب بقيمة الأدوية الموصوفة وتسجيلها بأعلى من ثمنها.
١٣. التلاعب بكميات الأدوية الموصوفة.

تعريف سوء الاستخدام:

Abuse = opportunistic = Soft Fraud

مُحاولة الشخص الحصول على نفقة تأمينية غير مستحقة له من خلال إساءة استخدام حق من حقوقه. والفرق بين النوعين يكمن في التعمد والنية المبيتة للضرر والنتيجة. ويُعتبر سوء الاستخدام Abuse وهو النوع الأكثر شيوعاً ويرتبط دائماً بمطالبات زائدة عن الحد Exaggerated Claims وهي إما مسؤولية الطبيب أو المريض أو الاثنين معاً.

الضرورات تبيح المحظورات وتصل نسبة المطالبات الاحتيالية في أسواق التأمين العالمية إلى ١٥٪ من إجمالي المطالبات التي تُسدها شركات التأمين سنوياً تشمل أنواع التأمين المُختلفة.

وفي الولايات المتحدة يُعد الغش والاحتيال في التأمين من أهم الجرائم المالية المُكلفة، حيث يأتي في المرتبة الثانية بعد التهرب الضريبي، وقد قُدّرت التكلفة في قطاع التأمين وحده عام ٢٠٠٩ بقيمة تراوحت بين ١٢٠ - ١٧٥ بليون دولار ممّا يُكفّف كل أسرة ما بين ٣٠٠ - ١٠٠٠ دولار أمريكي زيادة في قيمة أقساط التأمين. أما في المملكة المتحدة فقد بلغت القيمة التقديرية حوالي ٣ بلايين دولار نتجت عنها زيادة في القسط التأميني للفرد بقيمة ٥٪. وفي المملكة العربية السعودية قُدّرت المطالبات الاحتيالية للتأمين الطبي والسيارات قيمة ٦ ملايين ريال عام ٢٠٠٧. نجد أنّ الأساس في حالات الغش في التأمين أنّها تكون غير قابلة للاكتشاف أي أنّ القيم المُعلنة تكون دائماً أقل بكثير من القيم الحقيقية للممارسات التي أرتكبت ولم تكتشف.

تعريف الغش في التأمين:

Insurance Fraud

ادعاءً كاذباً مُتعمدٌ يقوم به المؤمن له أو مُقدّم الخدمة أو طرف ثالث من خلال الإدلاء ببيانات مُلفقة لخدمة مصلحة شخصية أو لكسب المال من شركات التأمين عن طريق الخداع.

وينطبق هذا التعريف على النوع الأول وفيه تُقدّم مُطالبة وهمية لخسائر لم تحدث أو لخدمة لم تُقدّم.



مثال:

١. جراح يُقدّم فاتورة بأجر أعلى من أجره المعتاد.
٢. عمل إجراءات أو فحوصات طبية أو استخدام أدوية غير ضرورية.
٣. زيارات مُتكررة أو إقامة غير مُبررة بالمستشفى.
- بلغت تقديرات تكلفة الممارسات الاحتمالية الخاصة بمقدمي الخدمة الطبية في الولايات المتحدة ٨٠٪ من التكلفة الإجمالية لتلك الممارسات مقابل ١٠٪ للمؤمن عليهم و ١٠٪ للأطراف الأخرى مثل شركات التأمين والرعاية الصحية وموظفيها، وتختلف تلك النسبة من منطقة إلى أخرى ومن دولة إلى أخرى.

مثال:

- جراحات التجميل / الإبر الصينية / الإجهاض / العلاجات التجريبية
- تحصيل المطالبات أكثر من مرة عن نفس الخدمة.
- تفكيك المطالبات والمطالبة بأتعاب منفصلة لكل جزء.
- عملية استئصال الرحم، حيث تشمل الجراحة استئصال المبايض والأنابيب والرحم والزائدة الدودية فيتم تقديم مُطالبة منفصلة لكل منها.
- تقديم خدمات غير مبررة طبياً
- ١. فحوصات معملية دون علاقة بالحالات الطبية.
- ٢. مدة إقامة أطول بالمستشفى.
- ٣. أشعات مُتقدّمة لحالة بسيطة.
- ٤. جلسات علاج طبيعي أكثر من المعتاد.
- ٥. أدوية لحالات غير مُتوافقة.

معالجات شركات التأمين:

- اتباع وسائل الإدارة الحديثة للرعاية الصحية:
- مراجعة المطالبات بدقة وتوثيق حالات الغش وسوء الاستخدام.
- تدريب الكوادر على الكشف عن الحالات المُشْتَبِه بها أو الاستعانة بخبراء متخصصين.
- استخدام أنظمة الحاسوب المُتخصّصة في المُساعدة على كشف الغش والتي تعتمد على مقارنة إحصائية للتكلفة مع القيم المُناسبة والمُتعارف عليها لكل خدمة..
- Automatic fraud detection modules
- تبادل المعلومات بين شركات التأمين وتكوين قواعد للمعلومات عن حالات الغش ومُقدّمي الخدمة والمؤمن عليهم سيئي السمعة.
- تشجيع المواطنين للإدلاء بأيّ بيانات عن حالات الغش من خلال خط ساخن أو اشتراك المؤمن عليهم في مراجعة فواتيرهم لدى مُقدّمي الخدمة الطبية.
- رفع الوعي التأميني للعاملين بالقطاع الطبي من خلال المؤتمرات والندوات والدورات التدريبية وتطبيق معايير الجودة في خدمات الرعاية الصحية وتطبيق بروتوكولات العلاج المُعتمدة دولياً.
- تطوير أنظمة الحاسب الآلي وأتمتة المستشفيات ومراكز تقديم خدمات الرعاية الصحية.
- تكوين مجالس مُشتركة من مُقدّمي الخدمة الطبية وشركات التأمين للتنسيق والمُتابعة وبحث حالات الغش وسوء الاستخدام.

معالجات شركات إدارة التأمين الطبي:

١. إيجاد كوادر علمية وفنية مُتخصّصة ومُدرّبة تتعامل بحرفية عالية وقادرة على التكيف مع المُستجدات والمُتغيّرات الطبية والتقنية.
٢. تطبيق آليات صحيحة في تقديم الخدمات الصحية بما في ذلك مُراقبة إدخال المرضى إلى المستشفيات والحد من وصول المرضى إلى الاختصاصيين الفرعيين دون إحالة.
٣. استخدام التقنيات الحديثة في إدارة النفقات الطبية عبر الرقابة الآلية وفق الشروط التعاقدية المُتنوّعة، ومنع أيّ تجاوزات بحيث يتم الإطلاع على المطالبات قبل حدوثها لإخضاعها لشروط التعاقد واتخاذ القرار آلياً باستخدام آلية الاتصال المُناسبة.
٤. تطبيق شروط عقود التأمين المُوقّعة بين المُستفيدين وشركات التأمين بشكل دقيق ومُحايد.
٥. الترشيد في الإنفاق على الخدمات الصحية تحقيقاً لمبدأ تقديم أقصى درجة من الكفاية بأقل كلفة مُمكنة.
٨. إعداد إحصاءات تشمل مُعدّلات الكلفة لكل فئة عُمرية، ولكل مرض، ولكل منطقة جغرافية، ولكل مهنة، وفي ذلك إيجابيات على المُستوى الوطني (للخُطط الصحية الاستراتيجية) وصناعياً (معرفة حجم استهلاك الأدوية والمُستلزمات).

الشباب

ورحلة البحث لوطن بلا مسؤولية



شيراز عبد الرحمن
صحفية

مع العادات والتقاليد المحافظة، وبالرغم من الأزمة السياسية التي شهدتها البلاد وتأثر المناخ السياسي والاقتصادي، هناك فئة من الشباب ناضجة ولكن لديها مشاكل الانتماء وتحقيق الذات وخلق واقع معيشي أفضل على المستوى الاقتصادي والسياسي والثقافي لأن الظروف السياسية والاقتصادية تنعكس سلباً على السلوك والأفكار والإحباطات المتكررة التي أوجدها الواقع، أما في الجانب الثقافي كالإنترنت وغيره، فلاستخدام الإيجابي لهذا العالم الشبكي يؤدي إلى تنمية وتطوير الشخص قبل مجتمعه، لأن الشباب هم ثمرة المجتمع، والمجتمع السليم قيادته هي التي ترعى شبابه رعاية صحيحة وتشبع حاجاته الأساسية ليكون عُنصراً صالحاً ومنتجاً، إذ الشباب هو الذي يُغيّر الوضع إلى الأفضل إذا كانت الأسس سليمة. والأسئلة التي تطرح نفسها كيف تُقيم جيل اليوم؟ هل هو جيل سطحي؟ أم واقعي يرفض التقيد اجتماعياً وينحو لتلبية ميوله ورغباته؟ وما هو العامل الرئيس في تكوين وعي جيل اليوم وطريقته في التفكير بربك؟ وسائل الاتصال السريعة (التلفاز والإنترنت) أم أشياء أخرى، وبالتالي مطلوب من الحكومة تأسيس مشاريع ثقافية لإدراج الشباب اليوم لمعرفة الثقافات المحلية التي تتمثل في الحضارات الدينية والتاريخية والاقتصادية والسياسية والأخير يُعتبر أهم عُنصر لتحمل الشباب المسؤولية اليوم.. وأكبر عائق هو الاستقرار النفسي للشباب ثم الاقتصادي، لا شك أن كثيراً من الشباب يبحثون عن ثقافات بديلة لأن البلد لا تهتم بالموروث الثقافي وكيفية التعامل مع المسؤولية الفردية.

الشباب اليوم أصبح يُعاني من مشكلات اجتماعية ناجمة عن التعلق في نفسه بما تبثه الشاشات والمسلسلات والأفلام ومواقع التواصل الإلكتروني، التي باتت المصدر الرئيسي لمعلومات واهتمامات الشباب في عصرنا اليوم، وبالتالي عجزوا عن مواجهة أبسط التحديات التي يُمكن أن يُواجهها بقدراته الخاصة مثل الاهتمام بالثقافة كموروث حضاري والتراث الشعبي، وأصبح متورطاً في علاقات غرامية غير واقعية تخلو من أبسط مقومات الاستمرار وما يترتب على ذلك من نتائج.. وكثير من الخبراء المُختصين في الشأن النفسي والاجتماعي والاقتصادي والسياسي والثقافي يشيرون إلى أن أزمة جيل اليوم هو أنه بعيد عن المثالية والمثابرة التي تميّزت بها الأجيال السابقة، فجيل اليوم يريد أن يحيا حياته دون قيود صارمة لا معنى لها، كما أنه يميل لإسعاد نفسه وعدم حرمانها من المَلذات التي تهواها في سبيل قيود اجتماعية صارمة لا معنى لها وهو ما يتبدى في علاقات غرامية عادة ما تنتهي بالفشل، لأنها في النهاية تلبية لهوى النفس لا أكثر.. الجيل الحالي من الشباب له عدد من السمات والمُميّزات التي تجعله مُختلفاً تماماً عن الأجيال السابقة، والمقصود بالجيل الحالي هو جيل يبدأ من منتصف الثمانينات، ويُقسم إلى ثلاث مراحل من ٨٥ إلى ٩٠ جيل تأثر بالارتباك في النظام التعليمي وتعرض للتجريب في كثير من القرارات السياسية وفُرضت عليه التربية العسكرية في المدارس والخدمة الوطنية وواجهته مُتغيّرات اجتماعية كبيرة في المجتمع السوداني.. من ٩٠ إلى ٩٥ هذا الجيل معظمه تربي تربية الأسر النووية وهي تربية تختلف عن نظام الأسرة الممتدة الذي كان سائداً، هذا الجيل ضعيف في مهارات التواصل الاجتماعي، ميّال للصداقات المحدودة التي تكون فيها العلاقات أقوى من إطار الأسرة.. الجيل الأخير يشترك مع الجيل السابق لكنه مغلق أكثر إلى التكنولوجيا باعتبار أن الجيل السابق مساحاته غير تكنولوجية، ويتسم جيل الشباب حالياً والمقصود ما تحت ٣٠ سنة بالهشاشة الفكرية والتمرد والانطواء وعدم الاعتراف بالثوابت الاجتماعية وتمييز بالتعبير المُختلف شكلاً ومضموناً عن ذاته دون وضعه في الاعتبار ما كان سائداً، مُميّزات هذا الجيل الصدق والانسجام بين القول والفعل عكس الأجيال السابقة، سمة غالبية يتمييز بها أيضاً هي الرغبة في الأعمال الخيرية ويرفض التبعية ولغة الأوامر، هذا الجيل يجهل تماماً التاريخ الثقافي في السودان النقطة التي تُعتبر واحدة من المشاكل التي أفقدته الكثير من مسؤولياته، كما أن الجيل اهتم بجوانب الثقافة الغربية والشرقية لتلبية رغبته الشخصية فقط دون ذلك وبالتالي أصبح غير قادر على التأقلم

الاتجاهات الحديثة في إدارة الموارد البشرية ودورها في تطوير الأعمال

ليس ثمة شك أنّ إدارة الأفراد في المنظمات المعاصرة تُحظى بأهمية كبيرة، نظراً للدور الذي تضطلع به في توجيه وقيادة الأفراد العاملين، وأولى بدايات الموارد البشرية كانت بتشكيل نقابات لمجموعات من الحرفيين وذلك من أجل تحسين ظروف عملهم، ولكن كان ظهور دور إدارة الموارد البشرية بشكل أكبر في نهاية القرن الثامن عشر وذلك بسبب الثورة الصناعية، خلال هذه الفترة لم يعد هناك اتصالٌ مباشرٌ بين أصحاب المال والموظّفين نتيجةً لانشغال أصحاب المال أو لتعيين مديرين ليقوموا بهذا الدور. أصبحت إدارة الموارد البشرية في الوقت الحالي جزءاً أساسياً من المؤسسات فتطوّرت لتصبح إدارةً كاملةً للموارد البشرية.

والسلامة لهم.

إنّ المُنتبِع لتعريفات الموارد البشرية يجد أنها تتمثل في أنها تُصب في إناء واحد هو الاهتمام بالعاملين في المنظمة، وتتباين لمجموعة من الأسباب منها خلفية المسؤول في مجال الموارد البشرية، فإن كان قانونياً تجده يُركّز على حقوق وواجبات الموظف ومهام وسلطات إدارة الموارد البشرية وعلاقتها بالإدارات الأخرى في المنظمة. وإن كان سلوكياً تجده يُركّز على الدافعية والحوافز والجانب الأخلاقي والمسلكي في الوظيفة. وإن كان إدارياً تجده يُركّز على الوظائف أو المهام، كما قد يعود الاختلاف كذلك إلى مجال التطبيق إن كان جهازاً حكومياً أو خاصاً.

تعريف إدارة الموارد البشرية:

تعددت التسميات التي أُطلقت على الإدارة المعنية بالعنصر البشري في المنظمات منها:

إدارة الأفراد، العلاقات العمالية، العلاقات الإنسانية وإدارة الموظفين، وإن غدا أكثرها انتشاراً (إدارة الموارد البشرية).

عُرفت إدارة الموارد البشرية بأنها النشاط الذي يتم بموجبه الحُصُول على الأفراد للمنظمة بالكم والنوع المُناسبين بما يخدم أغراض المنظمة ويرغبهم في البقاء بخدمتها، ويجعلهم يبذلون أكبر قدر ممكن من الجهد لإنجاحها وتحقيق أهدافها وعرفت أيضاً بأنها مجموعة من الأنشطة المتمثلة في تحليل العمل، والاختيار والتعيين، وتقييم أداء العاملين، وترقيتهم ونقلهم، وتصميم هيكل أجورهم، وتدريبهم، وتوفير سُبُل الأمن



مُحمّد إبراهيم عثمان
قسم خدمة العملاء

٢. إدارة الموارد البشرية في ظل مفهوم إدارة الجودة الشاملة.
٣. رأس المال الفكري.
٤. استراتيجية تمكين العاملين.
٥. استراتيجية التسويق الداخلي.
٦. فلسفة الإدارة اليابانية في إدارة الموارد البشرية.
٧. إدارة الموارد البشرية في عصر الحكومة الإلكترونية.

١. الإدارة الاستراتيجية للموارد البشرية ودورها في تحقيق ميزة تنافسية للمنظمة:

تتأثر المنظمات بالتغيرات التي تحدث في البيئة الخارجية المحيطة بها، ومن هذه التغيرات: النقص في رأس المال اللازم للتمويل، التغير في الخصائص الديمغرافية للقوى العاملة وتترتب على هذه النتائج زيادة المنافسة بين المنظمات، وزيادة الاهتمام بالبقاء والاستمرار في السوق، ولكي تواجه المنظمات هذه التغيرات والنتائج المترتبة عليها، فإنَّ عليها تقديم السلع والخدمات بأسعارٍ منخفضةٍ عن المنافسين وبجودةٍ مُرتفعةٍ.

٢. التوظيف.

٣. تقويم سلوك العاملين وأدائهم.
٤. مكافأة العاملين.
٥. التدريب والتطوير.

الاتجاهات الحديثة في إدارة الموارد البشرية:

أصبحت إدارة الموارد البشرية في الوقت الحالي تلعب دوراً استراتيجياً وأخذت مكانة مرموقة في الهيكل التنظيمي للمنظمة، إذ يتوجَّب على إدارة الموارد البشرية أن تكون شريكاً استراتيجياً في تحقيق أهداف المؤسسة وليس أن يكون دورها في اختيار الموظَّفين وتعيينهم، نتيجة لزيادة التغيرات في البيئة المحيطة وزيادة المنافسة واعتمادها بشكل أساسي على جودة المنتجات، ظهرت مفاهيم حديثة منها: إدارة الجودة الشاملة Total Quality Management (TQM) وما صاحب ذلك من تأثير على إدارة الموارد البشرية وتتضمَّن الاتجاهات الحديثة في إدارة الموارد البشرية النقاط التالية:

١. الإدارة الاستراتيجية للموارد البشرية ودورها في تحقيق ميزة تنافسية للمنظمة.

أهداف إدارة الموارد البشرية:

تتمثل أهداف إدارة الموارد البشرية بجذب المرشحين والاحتفاظ بهم ودفعهم للعمل، وهناك أهدافٌ تتمثل في الإنتاجية ونوعية حياة العمل والإذعان القانوني وتحقيق الميزة التنافسية وتكثيف قوة العمل للتغيرات البيئية.

كل هذه الأهداف تتفاعل فيما بينها لتحقيق غايات البقاء والنمو والتنافسية والربحية والمرونة.

أهمية إدارة الموارد البشرية:

تتبع أهمية إدارة الموارد البشرية من تعاملها المباشر مع أهم موارد المنشأة وهو المورد البشري الذي يُعتبر المورد الأول والأهم في التنمية الاقتصادية، إذ أنَّ إدارة الموارد البشرية تستثمر في أهم الموارد وأكرمها، لذا يُمكننا القول إنَّ الوظائف الرئيسية لإدارة الموارد البشرية هي:

١. فهم البيئة والإيفاء بمتطلباتها وهذا يتطلب إنجاز مجموعة من الوظائف: التنبؤ وتخطيط الموارد البشرية على المدى القصير والطويل، استحداث برامج إدارة المسار الوظيفي وتحليل وتصميم الوظائف في المنظمة.





لنجاح المنظمة وتحقيقها لأهدافها. وفي السنوات الأخيرة ظهر مفهوم (المُبادر) وتمّ استخدامه في مجال إدارة الموارد البشرية ليحل محل مفهوم (ردّ الفعل)، وعليه يُمكن القول إنّ إدارة الموارد البشرية يُمكن أن تُساعد في تنفيذ استراتيجية المنظمة من خلال تحديد وتطوير المعرفة الفنية لدى العاملين وزيادة المهارة لديهم، خلق وإيجاد وتكوين ثقافة المنظمة التي تتفق مع مُتطلبات الاستراتيجية، إدارة التغيير وتسهيل تنفيذه.

بالرغم من أنه لا يُوجد إجماع على ممارسات مُحَدّدة لإدارة الموارد البشرية حتى الآن، إلا أنّ هناك جدلاً حول الطرق المثالية التي يُمكن أن تُمارسها إدارة الموارد البشرية لنجاح المنظمة وإكسابها ميزة تنافسية وتمثلت المخرجات لهذا الجدل في محورين:

أفضل ملاءمة Best Fit وأفضل ممارسة Best Practice

المحور الأول: أفضل ملاءمة Best Fit وتتمحور هذه الفكرة الأساسية فيه أن استراتيجية الموارد البشرية ستكون أكثر فعاليةً عندما تتناغم بطريقة مُلائمة مع استراتيجية المنظمة ومُحيط البيئة.

المحور الثاني: أفضل ممارسة Best Practice

ويقترح هذا المحور أنه يجب على المنظمات أن تحسن أداءها من خلال أفضل الإجراءات والممارسات في إدارة العاملين بغض النظر عن القيمة، لذلك فإنّ الجدل الدائر حول أفضل ممارسات عالمية مُقابل ممارسات أفضل مواءمة تمثل فعلياً وجهين لعملة واحدة، ولهما علاقة في اكتشاف العلاقة بين إدارة الموارد البشرية والأداء.

والميزة التنافسية والتي تعني مدى وجود قدرات وإمكانيات لدى المنظمة لتقديم أفضل السلع والخدمات عن المنظمات المنافسة يُمكن تحقيقها من خلال مُساعدة إدارة الموارد البشرية للمنظمة على أداء ذلك بشكل أفضل من المنافسين. يُمكن التمييز بين مُستويين من مُستويات ممارسة أنشطة إدارة الموارد البشرية هما:

المُستوى التشغيلي والمُستوى الاستراتيجي، وتشير الأنشطة التشغيلية للموارد البشرية إلى الأنشطة الروتينية اليومية التي تُمارسها إدارة الموارد البشرية، أما الأنشطة الاستراتيجية فهي أكثر تعقيداً وتتصف بعدة صفات:

١. الشمولية: وهي تشمل عدة أنشطة داخل إدارة الموارد البشرية.
٢. مخططة: وتعني وجود خطط واضحة ومُحدّدة لأنشطة إدارة الموارد البشرية.
٣. التكامل: أي مدى تكامل هذه الأنشطة مع الأنشطة الأخرى في المنظمة.
٤. طويلة الأجل: وهي الأنشطة التي تتم ممارستها في الأجل الطويل.
٥. ذات قيمة مُضافة: وهي أنشطة مُهمّة

وكذلك تطبيق مفهوم الإدارة الاستراتيجية في مجالات العمل كافة بالمنظمة، ومن هذه المجالات إدارة الموارد البشرية والنظم الفرعية المُكوّنة لها مثل الاستقطاب والاختيار، التدريب والتطوير، تقييم الأداء، التعويضات والمكافآت.

٢. الميزة التنافسية لإدارة الموارد البشرية:

تُعرف الميزة التنافسية بأنّها مقدرة المنظمة على أداء أعمالها بالشكل الذي يصعب على منافسيها تقليده، ويمكن للمنظمة تحقيق الميزة التنافسية بواسطة تنفيذها لوظائف تعمل على خلق قيمة مُضافة Creation-Value في مجالات تخفيض التكاليف مقارنةً بمنافسيها أو العمل على أدائها بأساليب تقود إلى التميز من خلال الوسائل الآتية:

١. الكفاءة المُتفوّقة Superior Efficiency
٢. الجودة المُتفوّقة Superior Quality
٣. الإبداع المُتفوّق Superior Innovativeness
٤. الاستجابة المُتفوّقة لدى العملاء Superior Customer Responsiveness



مُختص في ريادة الأعمال

لم تكن التنمية بمفهومها الشامل هدفاً سهل المنال، إذ سعت الدول وبشتى السبل والوسائل إلى تحقيق التنمية المُستدامة لمُجتمعاتها من خلال خطط وبرامج واستراتيجيات طويلة وقصيرة المدى، ولتحقيق هذا الهدف السامي ابتكرت الدول والأفراد وأستحدثت برامج وأساليب وضعت الإنسان كهدف أول ونهائي للتنمية.

لقد طوّرت الدول والمُجتمعات أساليب وطرق إدارتها للاقتصاد ونوّعت طرق التمويل وإدارة الأموال للاستفادة من القدرات والكفاءات البشرية المُتوفرة في تلك المُجتمعات والتي لم يتم استغلالها بصورة مناسبة تسهم في دفع عجلة الإنتاج وتُطوير الاقتصاد وزيادة الدخل القومي الإجمالي.

لقد استفادت هذه الدول من ريادة الأعمال لتحقيق هدفها التنموي باعتبار أنّ الرائد هو الشخص الذي تحرّكه الحاجة لإنجاز شئ ورغبة غير محدودة لإضافة شئ في الحياة، وبالتالي فهو طاقة بشرية مُتوفرة ومُتاحة تملك القوة والرؤية المدعومة بالعديد من الأفكار القوية المحددة الفريدة، وبالتالي نشأت علاقة قوية ومُتينة بين الاقتصاد المُتنوّع والمُتطوّر بمفهومه الشامل وريادة الأعمال التي تملك الإرادة والمرونة والعديد من المزايا الأخرى التي يُمكن أن تسهم في تحقيق التنمية المُستدامة.

وسأهمت مشاريع ريادة الأعمال في دعم العديد من اقتصاديات دول العالم، بل أن بعض الدول اعتمدت كلياً في تطورها الاقتصادي على المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي ساهمت في تنويع مصادر الدخل في الاقتصاد الكلي، ولهذا اكتسبت الشركات الصغيرة والمتوسطة أهمية مُضاعفة في تحقيق التنمية الاقتصادية المُستدامة والمساهمة في تنمية قدرات جيل الشباب من رُواد الأعمال. بعد أن ركّزت تلك الدول على أهمية ترسيخ ثقافة ريادة الأعمال عبر كافّة المجالات الاقتصادية، بما يضمن تعزيز بيئة الأعمال وتطويرها في المُستقبل.

إنّ حاجة الدول العربية إلى رؤية واضحة واستراتيجية محددة في مجال التنمية المُستدامة أكثر إلحاحاً من أيّ وقتٍ مضى، إذ تحتاج هذه الدول فعلياً إلى برامج وخطط لتعزيز المجال عبر الاستفادة من تجارب الدول التي اهتمت بريادة الأعمال وحققت من خلالها نتائج مُبهرة في زيادة دخلها الإجمالي وتنويع مصادر دعم الاقتصاد، ولهذا فإنّ الاهتمام بريادة الأعمال ودعمها يُمكن أن يمثل مخرجاً حقيقياً لكل مشاكل الدول العربية الاقتصادية.

الإنسان

هدف أولي

ونهايي في

التنمية



أ. أمجد هاشم

مختص في ريادة الاعمال

سعر الصرف وأسواق التأمين

وجهان لعملة صعبة!!



الدولية وواقع الناس ومَعاشهم؛ تعداه بأن يكون ضرورة اقتصادية ملحة ومنشطاً حيويًا خاصةً في التجارة والصناعة والزراعة والحراك الاقتصادي العالمي عموماً في ظل الانفتاح على وسائله خاصة بخصخصة بعض الأنشطة الاقتصادية بالتطور الكبير في وسائل النقل ووسائل الاتصال وغيرها؛ وضعنا التحديات الكبيرة التي تواجه أسواق التأمين وأثر تحرير الصرف على العملية عموماً بين المختصين لمعرفة أبعاد القرار على سيرها حاضراً ومُستقبلاً:

شهدت عملية تحرير سعر الصرف، جملة من الحراك في الجانب الاقتصادي الذي يُعد عصب الحياة في شتى المناحي الحياتية، فمع بدء تنفيذ العملية تطبيقاً على أرض الواقع صاحبها جدالاً وتعدّدت الآراء بين ساخطٍ وناقمٍ ومُؤيِّدٍ بالاعتداد بين التوافق والاختلاف، فبلا شك لم يكن ببعيد تأثيرها على أهم الأسواق الاقتصادية في البلاد «شركات التأمين» بحراكها لما لها من نصيب مُقدَّر، انشق الرأي حولها بين السلبي والإيجابي، ولما يشكله التأمين من أهمية على صعيد الاقتصاد والتجارة



مصعب الهادي / صحفي

يكون إجبارياً، فدخل الشركات لن يكون كما الأول لمراعاة الناس لسير العملية، وزاد: تأمين الشركات لدى الغير مستفيدة الآن ليس كلها يستثنى التي لا تتبع للغير، موضحاً أنه لتلافي ذلك لابد للحكومة أن تقوم بتوفير العملة الصعبة لأنها القابضة، فمعظم الدولار يذهب لسوق الاتصالات وغيرها من أسواق الصادر والوارد، قاطعاً بأن العملية تنعكس على أسواق التأمين في حالة عدم وجود المال الكافي لن تكون بها إيجابيات ملموسة لاحقة وستكون على الوضع الحالي.

منطقة وسطى:

أما الدكتور عصام الزبير مدير عام سابق لسوق الأوراق المالية الخرطوم فقال: عملية تحرير سعر الصرف ستصبح مكلفة لسوق قطع الغيار لارتفاع الأسعار فالنسبة ستصبح عالية، لافتاً إلى أن انعكاس نتائج ذلك ستكون مُناصفة ومُشتركة مع الشركات، ممّا يضطرها إلى أن تكون في مسارين الأول إما أن تخفض من نسبتها لتصل إلى نقطة تعادل أو أقل لكثرة المنافسة بوضع حدود دنيا لا يمكن تجاوزها، والثاني أن تقوم بإعادة حساباتها مع المؤمنين بأقساط كبيرة، وذلك لكلفة التأمين العالية بكل تأكيد، وقطع بأن تحرير سعر الصرف ذو بُعدين على المؤمن الأول يكمن في أن المؤمن قد يعجزون عن دفع أقساط التأمين لارتفاعها، حينها ستضطر الشركات لتخفيض مُعدلاتها بتخفيض أسعارها، مبيناً أن الشق الإيجابي في العملية يُصب في اتجاه التأمين الحكومي لن يصاحبه أي تأثير لأنه سيستمر بنفس النسب وبذلك لن يُؤثر عليه تحرير سعر الصرف؛ بل على العكس سيزيد مُقابل الاستلام.

رؤى مستقبلية:

وضع رؤى وخطط مستقبلية عن تأثير القرارات الأخيرة على سوق التأمينات، وصفه في مدخل البروفيسور محمود حسن أحمد عميد كلية الاقتصاد بجامعة أمدرمان الإسلامية بأنه على الصعيد النظري يظل الصراع مُحتدماً، مشيراً إلى ضرورة تطبيق التيار الإصلاحى لإمكانية تحويل النظام الرأسمالي إلى مجتمع عادل، بل إلى مجتمع اشتراكي عبر عن المؤسسات الرأسمالية، ففي فحوى تعليقه على تأثير القرار الأخير بتحرير سعر الصرف على أسواق التأمين بالبلاد، قال إن الدولار سلعة إذا ارتفعت ارتفع المقابل، أي شئ بأثر رجعي وتأثير ذلك على أسواق التأمين ستكون له تبعات خاصة على سوق قطع الغيار التي سترتفع تلقائياً، لأن التكلفة سترفع كل شئ، وأردف: من وجهة نظري لا أرى أية إيجابيات من عملية تحرير سعر الصرف على أسواق التأمين خاصة ستصاحب العملية صعوبة إن كان التأمين شاملاً وستخلص نتائجه إلى أن

البروفيسور حسن بشير
محمد نور : أن تحرير سعر
الصراف ليس له أي أثر
إيجابي قد ينعكس مُستقبلاً

الدكتور عصام الزبير
عملية تحرير سعر الصرف
ستصبح مكلفة لسوق قطع
الغيار لارتفاع الأسعار



أثر مُركَّب:

من جهته، بيّن البروفيسور حسن بشير محمد نور أستاذ الاقتصاد العام والسياسات الكلية بجامعة النيلين أنّ تحرير سعر الصرف ليس له أي أثر إيجابي قد ينعكس مُستقبلاً، ويسترسل: أسواق التأمين بمُختلف قطاعاتها تختلف بحسب نوع التأمين (الأصول، الاستيراد والتصدير، التجارة، العلاقات الخارجية، الاستثمار، الصحة والحريق...إلخ)، فيصعب وضع التأثير إجمالاً لتفاوت نماذج القيمة الكلية -ليفيض بزاوية اقتصادية: هناك مؤشرات عامة تؤثر على القيم والأصول والبضائع على القيمة المبدئية إن اختلفت تؤثر على الدائن في عملية الاسترداد التي ستضعف المُدين، كذلك حساب العملية سيفرق ويؤثر من نواح تعويضية للحسابات الموضوعية بالقيمة القديمة وما بعدها يترتب بحسب القوة الشرائية، إلا أنّ تحرير سعر الصرف تأثيره على القيمة يُقرأ من زاويتين بالنسبة للموارد التمويلية إذا انخفضت القيمة، وفي الجوانب الاستثمارية بالأسواق لحجم القوة الشرائية، مُنوهاً إلى أنّها تختلف طردياً في حال التأمين الصحي خاصّة أسعار الدواء في ظل ارتفاعها تكون معقدة بعض الشيء، مضيفاً: بالنسبة للمؤمنين في القطاع الصحي، طرف المؤمن سيتأثر بالقيمة التي تذهب للأطباء، كذلك المستشفيات ستتأثر



الدكتور عصام الزبير
عملية تحرير سعر الصرف
ستصبح مكلفة لسوق قطع
الغيار لارتفاع الأسعار

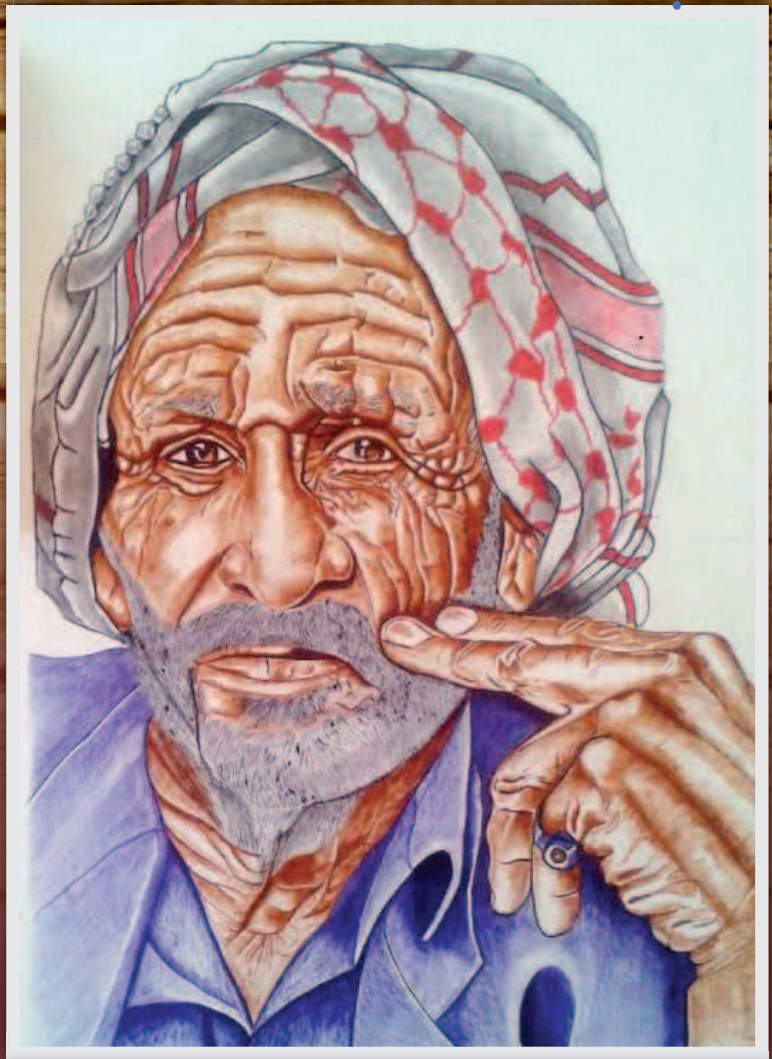
بانخفاض العملة، فكما أسلفت: تحديد الأثر بالنسبة للجهات الخاسرة معقد اقتصادياً وأثر مركب بجوانب كثيرة، أما التأمين الحكومي، إذا ارتفعت القيمة، شركات التأمين الحكومية ستتأثر لضعف القيمة الشرائية وإن ارتفعت القيمة الاسمية من ناحية كمية ستكون خسائرها الأكبر لارتفاع معدلات التضخم.

مُواجهة الواقع:

وحاصص الدكتور الحاج حمد مُحمّد خير حاج حمد المدير التنفيذي للمجموعة الاستشارية للتنمية الاجتماعية والبشرية المعادلة في أسواق التأمين لها قياس محلي وآخر عالمي، من جانب سوق التأمين المحلي تحرير سعر الصرف سيكون أثره إيجابياً، ويتمثل ذلك في تفكير الراغبين بإجراء حساب على شكل التأمين، وهل سيكون مرده إيجابياً أم لا؟ أما التأمين الخارجي قطعاً سيتأثر لتغيير سعر الصرف وهو القاعدة للتأمينات البحرية والبرية، من إيجابياته في عملية الحراك بين الأسواق العالمية والمحلية أنّ تكلفة العملية ستكون عالية، ستربك وتصيب الإشكالية مُستوردي السيارات،

واضحاً في الاعتبار أنه في تلك الحالة يجدر على الحكومة أن تجبر تأميناً من طرف ثالث لصالح الشركات، اما إشكالية الخارج تحتاج لإعادة نظر لما يترتب عليها ما يختص بقطاع الواردات سواء الشركات الحكومية أو الخاصة، وما يدره التأمين الإجباري على الحكومة تحقيق أرباح كبيرة لأنه نادراً ما يستخدم، وإذا شامل ذلك قانوناً ستحقق للشركات تغطية ضخمة وتداركاً للأزمة وتغييراً من واقع الأسعار لأن النسبة ستكون محفوظة، غير ذلك العملية ستعكس سلباً على الجانب الحكومي والخاص في أن كليهما في الحالتين سيضطر للعمل بالمجال الحكومي لأنه أكبر مُستخدم وأكبر متضرر، فالشركات الحكومية تعمل وتحقق أرباحاً مهولة، ليوصي الحاج أنّ الحل لتلافي كل ذلك يكمن بوضع سير العملية في موازنة مع الضرائب تقوم به المالية وبنك السودان حتى لا يمتطي كل شخص موجة ارتفاع سعر الصرف؛ تباشر عملها الفوري بإصدار قرار يحفظ حق الفائدة لسد عجز العائدات الخارجية.

قاليري



من أعمال الفنان التشكيلي / محمد علي بيك

 Mohammed Ali Art



قد يختلط الأمر على الكثيرين في مفهوم التأمين، وتختلف أوجه النظر لبعض الأشخاص حول أنواع التأمين، وسلامة موقفه من ناحية إسلامية، وما هي واجبات وحقوق شركات التأمين، وما هي حقوق وواجبات طالبي التأمين، لنغلق الباب وراء الجدل. أجرينا الحوار التالي مع نائب الأمين العام لهيئة علماء السودان وأستاذ الشريعة والقانون بكلية الشريعة والقانون بجامعة أمدردمان الإسلامية الدكتور عثمان محمد النظيف ليجيب على أسئلتنا فيلإ مَصَابط الحوار:

حاوره / نعمان غزالي

نائب الأمين العام لهيئة علماء السودان

الدكتور / عثمان محمد النظيف

التأمين الإسلامي ليس فيه حرج لكن التجاري يحتاج

لمراجعة وهو حرام يا جماع العلماء ..

التصريح لعله في موضعين، الموضع الأول في سورة الكهف عند قصة موسى عليه السلام مع الخضر حين كان من أمر تلك القصة في الأمور الثلاثة، وذكر منها خرق السفينة، وخرق السفينة لو أردنا أن نخرج على الفكرة لنربط السابق واللاحق في هذا الزمان لوجدنا أن خرق السفينة أصل لها علماء معاصرون في فكرة عقد (العوار) وهو من العقود التي تنبئ ما يُسمى بالتأمين فعورت السفينة لسبب أو لغرض، هذا الغرض كي لا تؤخذ من قبل الملك الظالم قال تعالى: (أَمَّا السَّفِينَةُ فَكَانَتْ لِمَسَاكِينَ يَعْمَلُونَ فِي الْبَحْرِ فَأَرَدَتْ

ما هو التأمين بصفة عامة؟

التأمين بصفة عامة ليس هو على ضرب واحد إنما هو على ضربين، ولذلك هذه المسألة مسألة التأمين، لعل المتتبع لهذه الفكرة يجدها قديمة لكنها لم تكن مبلورة على هذا النحو.

ما هو مفهوم التأمين في القرآن الكريم؟

إذا أردنا أن نُؤصل لفكرة التأمين لوجدنا أن القرآن يعطي إيماءات أو إشارات على وجود التأمين قديماً، وفي التنزيل مثلاً تجد القرآن الكريم يصرح وهذا

قانون التأمين في السودان
مطبّق وفق أحكام الشريعة
الإسلامية ..

عليها مالا، ولا ترجع لهؤلاء المساهمين مالهم، لكن في طبيعة التأمين التعاوني أو التكافلي الفكرة الحقيقية تقوم على أساس التعاون والتكافل الذي أساسه أن الذين يدفعون هذه الأموال التأمينية هم متكافلون مع بعضهم إذا حدث لأحدهم خسارة أو عطل أو حادث، فحينها تتكافل معه الذمم أي ذمم المساهمين الآخرين ويصلحون هذا الخلل من باب التبرع، والإسلام فكرته تتجه نحو هذا المنحى، والأمر الآخر، مثلاً لنفترض أن شركة التأمين جردت حساباتها في آخر العام الخسائر من جهة والأرباح من جهة أخرى، ووجدت أن الحوادث حَصَمَت نسبة ٤٠٪ من قيمة المبلغ الكلي ومُتَبَقِي ٦٠٪، فالوضع الطبيعي يقول إن كل من ساهم تُخَصَّص له أسهم مُقابل ما دفع من مبلغ، لأنَّ الشركة عاد عليها هذا الأمر بالربح وبالتالي يجب أن يقسم هذا الربح على الجميع، فإذا كان هذا الأمر مُطَبَّقاً فهذا ليس فيه شيء وهو مُطابِقٌ للشريعة الإسلامية، وإذا كان غير ذلك فالأمر يحتاج لمُراجعة من ناحية تطبيقية.

ما هي نصيحتك لشركات التأمين؟

أقول لشركات التأمين التي هي وفق القانون في السودان ووفق أحكام الشريعة الإسلامية، بأنها مُلزَمة بأن تتبعد عن فكرة الربحية وأن تعمل وفق منهج التكافل والتوَادُد والتراحم الذي هو أساس متين وركن ركين في الشريعة الإسلامية.

على شركات التأمين أن تعمل

وفق منهج التكافل الذي هو

أساس متين في الشريعة

الإسلامية..

التأمين فكرة قديمة وراسخة في الإسلام..

أن أُعِيْبَهَا وَكَانَ وَرَاءَهُمْ مَلِكٌ يَأْخُذُ كُلَّ سَفِينَةٍ غَصْبًا)، فلذلك كان فيها عقد العوار لأجل تأمينها، الفكرة التي تتجلى أكثر في العقد الثاني وهو عقد (الإلقاء) وهو من العقود التأمينية وإذا أردنا أن نُؤصِّلها نذهب لقصة ذو النون أو يونس بن متى عليه السلام في قوله تعالى: (وَذَا النُّونِ إِذْ ذَهَبَ مُغَاضِبًا فَظَنَّ أَنْ لَنْ نَقْدِرَ عَلَيْهِ فَنَادَى فِي الظُّلُمَاتِ أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا أَنْتَ سُبْحَانَكَ إِنِّي كُنْتُ مِنَ الظَّالِمِينَ).. أورد أهل التفسير والبيان أن يونس بن متى في ما حصل من أمره لمغاضبة قومه لأنهم لم يستجيبوا إليه وخرج منهم وركب السفينة وأراد أن يذهب منهم بعيداً لأجل أنه غاضب وأراد الله أن يقدر أمراً وهذا الأمر وهو من قدر الله أن يبتلى يونس فيكون من أمر المسألة ما يؤسس لفكرة عقد التأمين من النوع الثاني وهو عقد الإلقاء وهي إشارة إلى ما كان يفعل في ذلك الزمان المتتبع لها في سردها يجد أن يونس حينما ركب في السفينة وجد تلك الفكرة التي كانت راسخة انه إذا كان هناك حمل زائد إذا كادت السفينة أن تغرق لا بد من إلقاء بعض من حمولتها لأجل سلامتها وقد يكون هذا الإلقاء في بعض الأحيان حساً وقد يكون معنى، أي قد يكون تشاؤماً من شخص بعينه أو من شحنة بعينها فإذا ألقى ذلك الشيء (تسلم السفينة)، فألقى يونس بعد أن تقارع مع القوم وسلمت السفينة سبحان الله.

إذا فكرة عقد التأمين هي قديمة وراسخة في الإسلام؟

نعم فكرة عقد التأمين، قديمة وراسخة في الحضارات القديمة وعرفها الإسلام قديماً، ولكن كما أشار إلى ذلك العلماء المحدثون أن أول من كتب في هذا النوع من التأمين هم علماء المالكية، وأشهر من كتب في هذا المنحى الإمام الدسوقي وهو بن عرفة المالكي المصري وفصل كثيراً في الأحوال في هذا كفكرة عامة.

هل تطبق شركات التأمين هذه الأنواع من التأمين الآن؟

هذا السؤال يحتاج أن يكون أكثر وضوحاً، لأننا إذا تحدَّثنا عن التنظير فهو وفق أحكام الشريعة الإسلامية، لكن المسألة في الممارسة لا نستطيع أن نقول إنها تُطَبَّقُ أحكام الشريعة الإسلامية أو تخالفها ولكننا نحتاج لإثبات وقائع بعينها ثم نحكم فيها حكماً شرعياً.

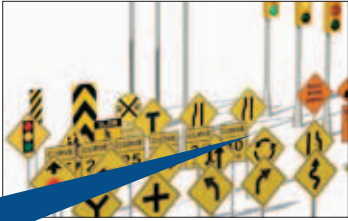
وماذا عن شركات التأمين الإسلامية؟

وفق قانون التأمين المُطَبَّق في السودان، فإنه مُطَبَّق وفق أحكام الشريعة الإسلامية وهو سليم مائة في المائة ويلزم هذه الشركات بتطبيقه.

ما هو الفرق بين التأمين التجاري والتأمين الإسلامي؟

فقهاء الشريعة الإسلامية فصلوا هذه المسألة وقسموا التأمين إلى قسمين، تأمين تجاري وتأمين تعاوني أو تكافلي وهو نوعٌ مُخْتَلَفٌ من التأمين التجاري، التأمين التجاري على وجه الخُصُوص هو يقوم على فكرة الربح وإدخال فائدة محضة لشركة التأمين بصرف النظر عن طبيعة خسائر دخلت عليها أم لم تدخل، فهي تبرم العقود لأجل أن تدر

إشارات



الاسره او العائله توفى أو أصيب بحادث مرورى وهذه الارقام الصادمه لحد الدهشه لا بد من الوقوف عندها لنجد الحل الجزرى لمثل هذه المشاكل.

وذكر التقرير ايضا (٢٦ ألف قتيل في الدول العربية وحدها كما يجرح ربع مليون عربي للسبب نفسه، الترجمة الاقتصادية لهذه الكوارث هي خسارة تقدر بـ ٦٥ مليار دولار تتكبدها الدول العربية أي ما يعادل ٢٪ من إجمالي دخلها القومي، ومع التحولات الاجتماعية والاقتصادية والثقافية التي يشهدها الوطن العربي في السنوات الأخيرة تزداد المشكلة وتتفاقم وما سيؤدي حسب التوقعات إلى زيادة نسبة حوادث الطرق عربيا بنحو ٢٠٪ حتى عام ٢٠٢٠)

إن للحوادث المرورية أثارا اقتصادية كبيرة تتحملها الدول، وقد تكون هذه

الالتزام بالقواعد المرورية التي تكفل سلامتهم في المقام الاول.

والمتمأمل لحوادث المرورية يجد في معظمها تشابهاً إذ أن عناصر كالإستهتار وعدم الإنتباه والسرعه وعدم الالتزام بالقواعد المرورية وعدم الالتزام باستخدام وسائل الحماية في المركبه. كل هذه الاسباب وغيرها مجتمعه او متفرقه تكاد تكون كفيله بوقوع حادث مرورى.

وذكر تقرير صادر من منظمة الصحة العالمية. (يشهد كل عام وفاة نحو ١,٢٥ مليون نسمة نتيجة حوادث المرور. وهناك ٢٠ مليوناً إلى ٥٠ مليوناً من الأشخاص الآخرين الذين يتعرّضون لإصابات غير مميتة من جراء تلك الحوادث يؤدي الكثير منها إلى العجز). والناظر الي هذا الرقم المخيف يجول بمخيلته احد افراد



مصعب محمد الامين أحمد
الأكاديمية السودانية للطرق والمرور

قال تعالى (وأزلنا الحديد فيه بأس شديد ومنافع للناس وليعلم الله من ينصره ان الله قوى عزيز) صدق الله العظيم

إن نعم الله سبحانه وتعالى لعباده لا تحصى ولا تعد ووسائل الحركة من النعم العظيمه التي وهبها الله لبني البشر بتسهيلها وإختصارها للوقت وغيرها من الفوائد ولكن البشر يغضون الطرف دائماً عن القانون الذى يحميهم فمعظم مستخدمي الطريق متهورين رغم درايتهم بالعواقب الوخيمه لعدم

وإدراج خصائص السلامة على الطرق في خطط استعمال الأراضي وخطط النقل؛ وتحسين خصائص سلامة المركبات؛ وتحسين رعاية الضحايا عقب تعرّضهم لحوادث المرور. ومن الأمور الأخرى التي تكتسي أهمية أيضاً التدخلات التي تستهدف سلوكيات مستخدمي الطرق، مثل وضع وإنفاذ القوانين المتعلقة بعوامل الخطر الرئيسية وإذكاء الوعي العام.

وفي الختام لا بد من عمل شراكة ذكية مع شركات التأمين وجهات الاختصاص والمجتمع عامه حتى نساهم جميعنا في التخفيف من الحوادث المرورية. ونساهم في تربية الجيل القادم على اسس ثابتة حتى يتمتع السودان بجيل معافه مرورية يساهم في تنمية البلد.

ولا يعوض بثمن، خاصة وأن الدولة صرفت عليه منذ صغره من علاج وتعليم ورعاية وأهله لوطنه، فتنتطفئ شمعة عطائه تحت حادث سير مؤلم.

من الممكن توقي الإصابات الناجمة عن حوادث المرور. ولا بدّ للحكومات من اتخاذ الإجراءات اللازمة لضمان السلامة على الطرق بأسلوب كلي يقتضي مشاركة قطاعات متعدّدة (النقل والشرطة والصحة والتعليم) ويتناول المسائل المرتبطة بأمنية الطرق والمركبات وسلامة مستخدمي الطرق أنفسهم. ومن الإجراءات الفعالة في هذا الصدد تصميم بنية تحتية أكثر أمانية

الخسائر غير منظورة أو غير مباشرة يصعب احتسابها، ويمتد هذا الأثر على الفرد والمجتمع بحيث أن شركات التأمين تتحمل إصلاح المركبات المتضررة وتدفع ديات المتوفين وتأريش الإصابات، وبالتالي فإن تفاقم مشكلة الحوادث المرورية يؤدي إلى أن شركات التأمين ترفع أسعارها تجنباً للخسارة، مما يعود ذلك سلباً على الفرد، أما من ناحية تأثيرها على المجتمع فإن الفرد في الدولة كعامل إنساني يعمل لمجتمعه وبلده

يشهد كل عام وفاة نحو ١,٢٥ مليون نسمة نتيجة حوادث المرور. وهناك ٢٠ مليوناً إلى ٥٠ مليوناً من الأشخاص الآخرين الذين يتعرّضون لإصابات مختلفة..

**لا بد من عمل شراكة ذكية
مع شركات التأمين وجهات
الاختصاص للتخفيف من
الحوادث المرورية..**



الإصلاحات الاقتصادية الأخيرة وأثرها على شركات التأمين

بينما تواجه الحكومة السودانية عجزاً كبيراً في ميزانيتها القادمة نسبةً لشح إيرادات الدولة الناتج عن ضعف النشاط الاقتصادي والإنتاج، يُطالب صندوق النقد الدولي في تقرير له صدر في الشهر الماضي، السلطات السودانية بإعداد جدول زمني لإزالة القيود المفروضة على النقد الأجنبي وممارسات أسعار الصرف المتعددة في أقرب وقت ممكن. وفي مطلع الشهر الحالي، أعلن بنك السودان المركزي العمل بنظام الحافز لـ 15,8 جنيهًا، ويرى عديدون بأن نظام الحافز هو تحرير غير مباشر لسعر الصرف، حيث لا تتحمل الحكومة فرق السعر، بل تشتريه وتبيعه بنفس السعر للمشتري.. حدثت هذه الزيادة في سعر الصرف الرسمي بعد فترة لا تتجاوز الشهر من قرار وزارة المالية برفع الدعم عن المحروقات، مع أن توقيت رفع الدعم عن المحروقات كان مناسباً نسبةً



مُحمَّد عبد الله مانع
التأمين الإسلامية - المجاهدين

مرةً أخرى، كذلك تخفيض الصرف على السلع الأساسية يؤدي إلى إضعاف النشاط الاقتصادي وبالتالي انخفاض حصيلة الدولة من الضريبة، كل ما سبق يؤدي إلى ركود في النشاط الاقتصادي.

ونجد أن الدولة قامت ببعض الاحترازات لتخفيف الآثار المترتبة من رفع الدعم قد يكون بعضها جلياً مثل زيادة الرسوم والضرائب لتغذية الخزينة المركزية وإصلاح نظام التحصيل باستبداله بالتحصيل الإلكتروني.. كذلك زيادة التعرفة الجمركية لحماية الصناعة المحلية من المنافسة السعرية الخارجية وتخفيض الطلب على الدولار للاستيراد، كذلك محاولة حل المشاكل والأوضاع السياسية المنفرة للاستثمار الأجنبي، وكذلك زيادة في بدلات الموظفين في القطاع الحكومي ٢٠٪ قد يكون الأشد وطأةً على الاقتصاد هو تحرير سعر الصرف الذي يعني ارتفاعاً في أسعار السلع الأساسية وفي ظل شح النقد الأجنبي في الصرافات سيرتفع السعر الموازي بسعر أعلى من سعر السوق الرسمي.

الآثار المترتبة على شركات التأمين:

- ارتفاع في أسعار قطع الغيار بالنسبة لمطالبات السيارات وارتفاع أسعار الأدوية والعلاج وذلك لارتفاع تكلفة الترحيل بالنسبة للسلعة وكذلك ارتفاع سعر الصرف في السوق الموازي.
- الانخفاض المتوقع في النشاط الاقتصادي قد يؤثر سلباً على قطاع التأمين ككل.
- ارتفاع سعر الصرف سيكون له أثرٌ واضحٌ على عمليات إعادة التأمين.
- زيادة مصروفات الترحيل والمعاملات وزيادة مرتبات العاملين لمواجهة الزيادة في الأسعار.
- زيادة أعباء المعيشة للمواطن في ظل انخفاض الأجر وارتفاع أسعار التأمين نسبةً للزيادة في مقدار الدية سيؤدي إلى استبدال كثير من الأفراد للتأمين الشامل على السيارات بتأمين الطرف الثالث.
- كذلك قد يؤدي انخفاض النشاط الاقتصادي وارتفاع سعر الصرف إلى انخفاض الطلب على تأمين النقل البحري والجوي والبري

بعض السياسات التي يمكن أن تتبعها الشركات.

- زيادة الأقساط الشهرية وتسهيلها بالنسبة لقسط التأمين.
- تكتيف الإنتاج وتحفيزه.
- التوسع في الدعاية والإعلان وزيادة الوعي التأميني بين شرائح المجتمع.
- استهداف الشركات والمؤسسات القادرة والمحتاجة للتغطيات التأمينية.
- في حين قد يرى البعض أن هذه سياسات لا تناسب الوضع الحالي نظراً لضرورة ترشيد الإنفاق، إلا أن الزيادة العددية للمتبرعين في صناديق التأمين سوف تثمر عن زيادة مقدرات الصندوق في مواجهة التحديات التي قد تواجهه.

لانخفاض أسعار البترول عالمياً، إلا أن الوضع الاقتصادي والبنى التحتية للسودان غير مناسبة لرفع الدعم في هذه المرحلة.. حيث أن من أساسيات المناخ الاقتصادي المهيأ لرفع الدعم وجود بنية تحتية جاذبة للاستثمار وكذلك وجود نظام مواصلات متطور وشامل بحيث يصل إلى جميع المناطق المأهولة، حيث لا تدعم أنظمة وشبكات المواصلات المتطورة رفع الدعم عن الوقود فقط بل تساهم في زيادة الجاذبية الاستثمارية والاقتصادية والسياحية وتسهيل الأعمال والتجارة والشحن.

الصورة القاتمة لنتائج رفع الدعم:

يرى بعض المراقبين أن سياسة رفع الدعم في الأساس هي سياسة خاطئة إذا لم يتوفر لها المناخ الاقتصادي المناسب، كذلك أخذ القروض من صندوق النقد الدولي الذي قد يتدخل في شؤون البلد كافة في حالة عجزه عن السداد كما حدث في اليونان. وكذلك يرون بأن رفع الدعم عن المحروقات يؤدي إلى زيادة الأسعار وبالتالي ارتفاع التكاليف وهذا الارتفاع يُقابله بصورة طبيعية ارتفاع في أسعار الخدمات نتيجة للارتفاع في أسعار السلع، مع هذا الارتفاع وفي ظل ثبات الأجر يقل الاستهلاك أي ينخفض الطلب على السلع والخدمات وبالتالي ينخفض الإنتاج والعرض وتزيد معدلات البطالة وهذه الزيادة تؤدي إلى انخفاض الطلب

طُقوسُ فَنِيَّةٍ فِي الْحَيَاةِ السُّودَانِيَّةِ

مُؤَسَّسَةُ «الْخُلُوةِ»

المُمارِسةُ
التشكيليَّةُ في

عماد البليك / روائي

مبالغة - أن مؤسَّسة الخلوة لعبت دوراً في إنتاج نوع من التشكيل الفطري الأهلي والتقليدي الذي كان له بُعدٌ مباشرٌ في إثراء المخيلة بالحروفية العربية والفن الإسلامي ممثلاً في جانب الخط العربي وعلاقته باللون بشكل خاص.

هذه العملية كانت تتم عبر ما يقوم به الطلبة من كتابة لآيات القرآن على ألوان خشبية بغرض الحفظ، حيث ينشأ التعود على الخط العربي والتمرين عليه بشكل يومي، وتسبقها الكتابة بالأصبع على التراب.

ويقوم الطالب في مرحلة استخدام الألواح

تشكيلي تُمارس بشكل فطري من قبل السُّودانيين.

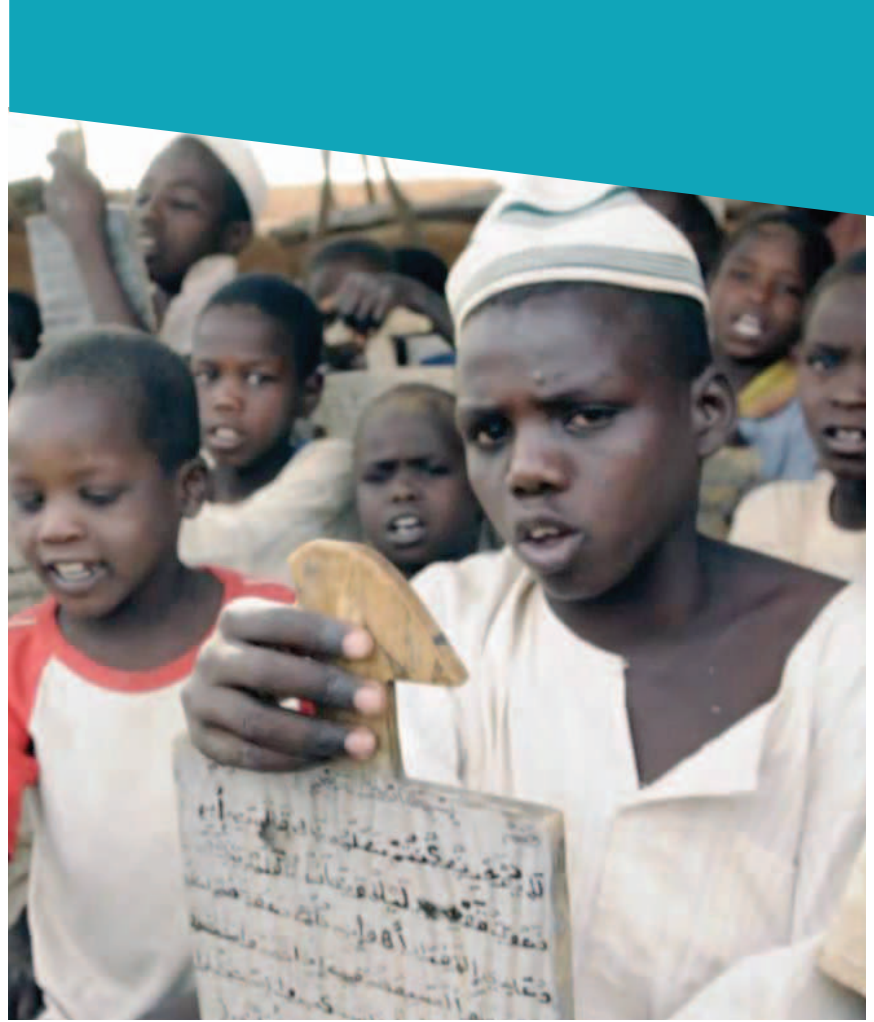
غير أن الملمح الأوضح في الثقافة الكلاسيكية يتعلق بالإبداع التشكيلي الذي يقوم على توظيف الألوان والزخارف في الكتابات التقليدية التي تدرس القرآن الكريم والتي تُعرف بالخلوي، ففي النظام التعليمي السوداني التقليدي، لعبت مؤسَّسة الخلوة دوراً كبيراً قبل استبدالها برياض الأطفال الحديثة أو التعليم النظامي الأولي، بل أن الخلوي كانت هي مؤسَّسات العلم قبل التعليم العصري في القرن العشرين، ويُمكن القول - دون

يُمكن تتبع العديد من الممارسات الحرفية والصناعات التقليدية في السودان، التي تحمل طابعاً تشكيمياً في طرق أدائها وإخراجها وتمظهرها. وهي فنونٌ متوارثة منذ قرون طويلة كالمنسوجات التي تقوم على توظيف أوراق شجر النخيل والدوم، أو صناعة الطواقي (أغطية الرأس) التي تأتي بأشكالٍ وألوانٍ مُتنوعة وتقوم عليها النساء بشكلٍ خاصٍ بجهد جهيد ومثابرة وتوظف في ذلك الإبرة، أو فنيات صناعة الأزيار من الطين والتي تُستخدم لتبريد ماء الشرب وتنقيته من العكر وغيرها.. وهذه في جملتها فنونٌ تقليدية ذات طابع

على لوح القراءة، مثلاً رسم قبة ومنارة مسجد وتلوينهما بألوان زاهية مصنوعة من المواد المحلية في البيئـة، حيث يكتب الطالب بخط جميل وبعناية آيات من القرآن الكريم هي في الغالب الآيات الأولى من السورة التي أدركها في الحفظ.

ويتبع ذلك الطقس الاحتفالي أن يحمل الطالب لوحه الذي هو بمثابة لوحة تشكيلية تقوم على الحروفية والتعاطي مع اللون ومفردات من العمارة الإسلامية كالقبة والمنذنة؛ ويقوم بعرض هذه «اللوحـة» على الناس في سوق البلدة وهو يتنقل بينهم بما يعطي مفهوم «المعرض المتجول» وإن كانت لوحة واحدة.. أو مجموعة لوحات يعرضها الطلبة في سوق البلدة وهم فرحون بالمنجز الروحاني الذي ينعكس في هذا الطقس الاحتفالي الذي يكمل نتاجه بمرئي تشكيلي وبصري يستوحى الحرف العربي والآية القرآنية في إبداع منظور جمالي يثير الانتباه.

إن هذا الطقس الذي جَوره قائمٌ على التعلق بالثقافة الإسلامية وتعلم القرآن الكريم والخولة، يحمل في ثناياه ممارسة تشكيلية لم يتم الانتباه لها بالدراسة الجلية، بما يعمل على تطوير هذه المؤسسة «الخولة» أو يعيد إنتاج هذه الطقوس في شكل أكثر حداثة يُستفاد منه في مؤسسة التعليم الحديث وتعليم الطلبة الحروفية العربية بدقة، وكذلك خلق نوع من الربط بين العلم الديني والفنون التشكيلية الحديثة، حيث أن ربط الفن بالبُعد الروحي في حياة الناس ومنذ فترات مبكرة من عُمر الإنسان قد يؤدي ذلك لنتائج إيجابية في نشر الثقافة الفنية بطريقة مُختلفة، ما يُساهم في كسر الحواجز القائمة بين الفنون التشكيلية والمُجتمعات العربية.



الأوروبي في فترة كان العالم العربي يعيش في مرحلة ما قبل النهضة الحديثة. ويكفل النشاط التشكيلي في الخولة المرتبط بالأثر الإسلامي في يوم تخرج الطالب أو احتفاله سواء بحفظ أجزاء من القرآن أو كله، وهي مناسبة يسبقها استعداد ذهني وممارسة تتداخل فيها الفرحة بالمنجز الروحاني بالنزعة النفسية الفنية وإن لم يتم تعريفها بهذا السياق.

هذه الحدث المُسمّى بـ «الشرافة» يقوم فيه الطالب بإنتاج زخارف ورسومات

بصناعة قلمه من البوص أو القصب، وكذلك حبر الكتابة الذي يُصنع من مواد عضوية كالسناج الذي يتشكّل عن طريق حرق الحطب ومن الفحم، أو بقايا الرماد والذي تُضاف إليه موادٌ مذيبة كالماء وقليلٌ من الصمغ وألياف وخيوط رقيقة بهدف التماسك.

هذا يعكس أنّ مسألة تعلم كتابة الحرف وتشكيله ترادفها صناعة تقليدية مُتعلّقة بإنتاج أدوات هذا العمل دون الحاجة إلى المواد الحديثة التي لم تكن قد عرفت بعد في المجتمع، لفقره وانعزاله عن المركز

