

# الويقة

العدد (١) مايو ٢٠١٤م



إصدار دورية تعنى بقضايا التأمين والاقتصاد  
تصدر عن شركة التأمين الإسلامية المحدودة

دعوة لإجتماع  
هيئة المشتركين  
٢٠١٣م

مشاركة  
الشركة بمعرض  
نيالا التجاري..

مدير عام شركة التأمين الإسلامية لـ (الويقة)

ملتزمون بالوفاء  
بمتطلبات عملائنا..



## فروع الشركة

رقم الفاكس	رقم الهاتف	الفرع	رقم
٨٣٧٦٨٩٠٦	٨٣٧٨١٩٣٢	الرئيسي	١
٨٣٧٨١٨٩٧	٨٣٧٨١٨٩٧	البرج	٢
٨٣٤٦٤٨٥٠	٨٣٤٩٣٥١٩	العمارات	٣
٨٧٥٥٥٢٠٣	٨٧٥٦٧٠٨٠	أم درمان	٤
٨٥٣٣١٦٦١	٨٥٣٣٦٠٩٧	بحري	٥
٨٣٧٧٣٣٨٧	٨٣٧٤٠٠٠٤	السوق العربي	٦
٨٣٧٤٤٢٢٢	٨٣٧٤٤٢٢١	الخرطوم شرق	٧
٨٣٤٦٦٣٠٧	٨٣٤٦٦٣٠٧	السجانة	٨
٨٣٥٧٩٣١٥	٨٣٤٨٢١١١	الخرطوم جنوب	٩
٨٣٤٢٥٥٧١	٨٣٤١٩٩٠١	السوق المحلي	١٠
٨٣٥٢٨١٠٠	٨٣٥٢٨٢٠٠	الطائف	١١
٨٣٧٤٩١٤٤	٨٣٧٨٩٦٠٠	الجمهورية	١٢
٨٣٥٧٢٢١٨	٨٣٥٧٤١٤٨	الخرطوم ٢	١٣
٨٧٥٦٢٤٤٠	٨٧٤٦٥٠٤٩	الموردة	١٤
٨٣٤٩١١٧٥	٨٣٤٩١١٧٥	الصناعات	١٥
٨٣٥٨١٦٩٤	٨٣٥٨١٦٩٠	المطار	١٦
٨٣٢٢٧٠٠٣	٨٣٢٢٧٠٠٣	الكلاكلة	١٧
٨٥٤٨٩٠٦٦	٨٥٣٨٥٩٤٧	شرق النيل	١٨
٨٥٢٣٧٩٠٠	٨٥٢٣٧٠٧١	سعد قشرة	١٩
٨٣٧٣٠٩٥٩	٨٣٧٣٠٩٥٩	سوق ليبيا	٢٠
٨٣٧٢٤٥٠٨	٨٣٧٢٤٥٠٧	المجاهدين	٢١
٨٣٢٨٩٤٩٤	٨٣٢٨٩٥٩٥	الصفاء	٢٢
٨٧٤٥٩٣٩١	٨٧٤٥٩٣٩١	السوق الشعبي ام درمان	٢٣
٨٧٥٥٩٣٦٦	٨٧٥٥٩٣٦٦	الشهداء ام درمان	٢٤
٠٣١١٨٢٤٥٣٨	٠٣١١٨٤٥٣٠	بورتسودان	٢٥
٠٤٤١٨٤٠٣٠٥	٠٤٤١٨٤٣٣٤٢	القضارف	٢٦
٠٤١١٨٢٠٦٠٣	٠٤١١٨٢٠٦٠٣	كسلا	٢٧
٠٥١١٨٤١٤٤٤	٠٥١١٨٣٢١٠٥	مدني	٢٨
٠٥٧١٨٢٢٥٩٢	٠٥٧١٨٢٢٢٦٣	كوستي	٢٩
٠٥٦١٨٢٣٠٥٨	٠٥٦١٨٢٣٠٥٨	سنار	٣٠
٠٦١١٨٢٣٢٠١	٠٦١١٤٣٦٩٧	الابيض	٣١
٠٧١١٨٢٥١١	٠٧١١٣٧١٩٨	نيالا	٣٢
٠٢٤١٨٢٢٣٩١	٠٢٤١٢٤٥٤٨	دنفلا	٣٣
٠٢١١٨٢٢٦١٦	٠٢١١٢٩٩٠٠	عطبرة	٣٤
٨٥٣٣٠٦٦٣	٨٥٣٣٠٦٦٤	الأملك	٣٥
٨٣٧٤١٤٨٨	٨٣٧٤١٥٧٧	المقرن	٣٦
٨٣٧٦٤٤٨٩	٨٣٧٧٤٤٨٨	الفاروق	٣٧
٠٧٣١٨٤٠٣٣٣	٠٧٣١٨٤٠٣٣٣	الفاشر	٣٨





شركة التأمين الإسلامية (المحدودة)  
Islamic Insurance Company Ltd

### الرؤية:

تقديم أفضل خدمات تأمينية تكافلية متميزة تتسم  
بالجودة والثقة..

### الرسالة:

نقدم للعملاء والمجتمع خدمات تأمينية مبتكرة بكفاءة  
إدارية ومقدرة مالية عالية من خلال أنظمة متطورة.



- ٦..... نائب رئيس الجمهورية يشيد بشركة التأمين الإسلامية  
١٤..... شركة التأمين الإسلامية المحدودة ٣٥ عاماً .. تجربة عطاء  
٢١..... مدخل مفاهيمي لتسويق الخدمات التأمينية  
٢٤..... نظرية التأمين .. مقدمة منهجية  
٢٨..... التأمين الطبي .. ممارسات خاطئة  
٣٠..... الوثيقة تحاور المدير العام لشركة التأمين الإسلامية



iic.journal@islamicinsur.com  
magazine@islamicinsur.com

#### كتاب مشاركون

التجاني حاج موسى  
السمؤل خلف الله  
مالك طه  
هويدا حمزة

#### سكرتير التحرير

عبدالسلام آدم بوش

#### تصميم

شهاب إبراهيم الكندي

#### المشرف العام

أ/ أحمد عبدالرحمن العرش

#### رئيس التحرير

ياسر يوسف جدو



# التدريب...

## ملامح من الأداء

إهتمت شركة التأمين الإسلامية بتدريب منسوبيها في مختلف مجالات التطبيق المهني وقد تبدي هذا الإهتمام في أطر وبرامج تدريبية أقامتها الشركة ومن ذلك الدورة التدريبية الأساسية التي أقيمت في شهر فبراير الماضي لمنتسبي الشركة الجدد، وذلك تقليد إداري ومهني درجت الشركة على تنظيمه كلما دعت الحاجة إليه، حيث تدرب هذا العام (٣٥) متدرباً من الرئاسة والفروع واشتملت الدورة التدريبية على كل مفردات التأمين (تأمين السيارات، تأمين الحريق والسرقة، التمويل الأصغر، التأمين البحري، وتسويق خدمات التأمين، إدارة المخاطر).

إلى ذلك فقد تقدمت إدارة تطوير الأعمال بمبادرة حول تطبيقات الجودة في أعمال الشركة وقدمت لذلك قالباً نظرياً أتبعته بحلقتين معرفيتين قدم لهما المستشار/صديق احمد اسحق خبير الجودة والتميز والأيزو بإسقاطها على شركة التأمين الإسلامية، ويذكر أن الإدارة العليا للشركة ممثلة في المدير العام ونوابه ومساعديه تفاعلت مع الحلقة حيث قال الدكتور كمال جاد كريم إن شركته تسعى للمحافظة على موقعها الرائد في سوق التأمين بالسودان باتباع قواعد ومنهجيات الجودة سعياً للتميز المؤسسي المنشود، وأضاف صديق عبدالقادر مساعد المدير العام للشؤون الإدارية بأن إدارته تسعى نحو تيسير المعاملات وحوسبة الإجراءات والملفات الإدارية المتعلقة بالموظفين، من جانبها أعلنت زينب عبدالله جادالله رئيس قسم التدريب عن خطتها للتدريب هذا العام مؤكدة على إهتمامها بتأهيل الموظفين كحق أصيل ضمن منظومة التزامات الشركة تجاه العاملين، مضيفاً بأن التدريب يمثل استثماراً للشركة في موردها البشري.

## التواصل الخارجي... نافذة على العالم

درجت شركة التأمين الإسلامية على التواصل مع المؤسسات العالمية، حيث شارك عدد من منسوبيها خلال هذا العام في مؤتمرات خارجية (مصر - الأردن - تركيا) إلى جانب استراتيجية الشركة لتجسير علاقاتها ودعم التواصل المؤسسي الخارجي مع مؤسسات دولية نظيرة حيث شارك المدير العام في سمنار تسويق التأمين وديناميكية المبيعات في الأسواق الناشئة المنعقد بتركيا في ابريل الماضي فضلاً عن مشاركات علمية أخرى، يضاف الى ذلك إستضافة الشركة لوفدي شركتي (كينيا ري وغانا ري لإعادة التأمين).



## شركة التأمين الإسلامية ..

# أدوار فى المسؤولية الإجتماعية

عن سرورهم لرعاية الشركة التى أثمرت عن نيلهم المرتبة الأولى ضمن المعارض المشاركة بالكلية الى ذلك تفوق بالمرتبة الأولى جناح التأمين بمعارض كلية التكنولوجيا والتنمية البشرية بجامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا والذى جاء برعاية الشركة بتقديم الوسائل الإيضاحية والمطبقات بجانب تقديم محاضرة حول واقع تطبيقات التأمين فى السوق السودانية حيث تميز جناحهم بفكرة تجسيد معاملات التأمين على نسق شركة تأمين (عميل-طلب خدمة-إجراء معاينة ومستندات-إصدار-مطالبة...الخ) ويرى عبدالسلام ادم رئيس قسم البحوث والدراسات أن الشركة تنظر الى هذا العمل لكونه جزء من نشاطها للمسؤولية الإجتماعية وأن الطلاب شريك حيوى للشركة خاصة طلاب كليات التأمين لذلك فإن الشركة لن تألو جهداً فى تقديم الرعاية المطلوبة من ناحية المعرفة والتدريب والإستفادة من مكتبة الشركة التى تضم مجموعة قيمة من المراجع حيث يمكن إختيار المرجع مباشرة عبر الموقع الإلكتروني للشركة.

[www.islamicinsur.com](http://www.islamicinsur.com)

نطلاقاً من مبدأ تكافلية الشركة وإضطلاعاً بأدوارها فى خدمة المجتمع أولت الإدارة العليا لشركة التأمين الإسلامية شأنها فى ذلك شأن المؤسسات والشركات العالمية الملتزمة بأدوار المسؤولية كمبدأ أخلاقي وخدمي ومن ذلك قيام الشركة بإنشاء جسر لعبور المشاة قبالة جسر الإنقاذ من ناحية أمدرمان بجانب تمويل مشروعات حفر آبار مياه ودعم المرافق الصحية والتعليمية والدعوية بجانب إهداء الشركة سيارات إسعاف لمستشفيات ولايتي الجزيرة والبحر الأحمر كماساهمت الشركة فى توفير معدات طبية لمستشفى القلب بأركويت بجانب مشتتات أخرى وأهتماماً منها بالشرائح الضعيفة سيما المرضى والأرامل وذوي الإحتياجات الخاصة فإن الشركة تدرج فى ميزانيتها السنوية مبالغ مقدرة لخدمة هذه الشرائح كخدمة إنسانية ملحة.

وفي سياق متصل فإن الشركة تضطلع بأدوار تجاه الدارسين والباحثين فضلاً عن طلاب كليات التأمين بالجامعات السودانية حيث تبنت الشركة جناح التأمين بالاسبوع الثقافي لكلية العلوم الإدارية جامعة الخرطوم وعبر منظمو المعرض



# نائب رئيس الجمهورية يشيد بشركة التأمين الإسلامية



التأمين ولا تكاد تجد اهتماماً بهذا السياق إلا في إطار محدود بعيداً عن الجوانب الخدمية، وهو ما دعا نائب رئيس الجمهورية بتوجيه شركة التأمين الإسلامية بعبارة (المطلوب مزيداً من الوعي التأميني) وذلك ما جاء بالنص في توقيعه المذكور آنفاً وجدير بالذكر

واسعاً في وسائط الإعلام المختلفة وإحتفاءً من شركة التأمين الإسلامية من حيث تميزها في المشاركة ولاغرو في أن تسويق فكرة وأهمية التأمين من الصعوبة بمكان حيث لاتعد فوائده إلا عند النكبات وحاجة جبر الضرر، وهي إشكالية لازمت الممارسة في سوق

وجدت إشادة حسبو محمد عبدالرحمن نائب رئيس الجمهورية التي مهر بها اوتوغراف جناح شركة التأمين الإسلامية لدى مشاركتها في معرض نيالا التجاري الإستثماري الثالث المنعقد بنيالا في الفترة من ١٦-٢٢/٣/٢٠١٤م. وجدت صدقاً



أن المعرض تظاهرة إقتصادية إجتماعية كبيرة حيث شاركت أكثر من ٢٠٠ شركة ومؤسسة وطنية وإقليمية من بينها الجارة تشاد ووطنياً (جيا - زين - دال) ولايخفى على أعين الزائرين الحراك الذي أحدثه جناح شركة التأمين الإسلامية حيث إمتاز بأناقة الإخراج من حيث تقديم الخدمات التامينية على ضعف المعرفة بها حيث إبتدعت الشركة مجسم الخدمات التامينية وهو تجسيد لبرج الشركة وأسفله نماذج تعبيرية للخدمات التامينية (سيارات - طيران- حريق - سرقة - نفط - هندسي - زراعي - تكافلي - طبي... الخ) وهو تعبير بصري مبسط لفكرة التأمين بجانب تجسيد شعار الشركة (إعقلها وتوكل) إسقاطاً على نافذة متحركة مكسوة بشعار الشركة وعليها حادي تزيماً بشعار الشركة فضلاً عن عقد مسابقات تثقيفية في قالب (السهل الممتنع) مما جعل الجناح قبلة للزائرين المستفسرين عن التأمين والطالبيين لإستصدار وثائق على الفور.

وقال الدكتور كمال جاد كريم المدير العام للشركة بأن شركته تبنت مبادرة التوعية بالثقافة التامينية، على سعة صيغ التأمين التي تشمل كل جوانب الحياة ولا تقتصر على نوع معين من أنواع التأمين كالسيارات مثلاً، مضيفاً بأن الشركة عكفت على زيادة الحصة التامينية في التأمين التكافلي لإرتباطه بتأمين مستقبل الأفراد والمؤسسات ومن ذلك صيغة تكافل السائق وتأمين الرهن لدى البنوك والمؤسسات، وفي سياق ذي صلة قدم وفد الشركة المشارك بمعرض نيالا مصفوفة تأمينية للبنوك بنياً وذلك على خلفية الظرف الأمني الإستثنائي المعيش هناك حيث طرحت صيغ (تأمين النقدية - تكافل السائق - التأمين الطبي) لمواجهة المخاطر المالية والبشرية التي تتعرض لها البنوك. وتعتبر مشاركة الشركة في المعرض ذات أبعاد إيجابية تجلت في إنعاش سوق التأمين بنياً فضلاً عن إشادة المواطنين بالجناح ومعلومات التأمين التي تلقوها.





شركة التأمين الإسلامية المحدودة  
Islamic Insurance Company Ltd

# لوحة شرف

رئيس وأعضاء مجلس الإدارة



السيد / محمد حسن ناير  
رئيس مجلس الإدارة

السيد / د. عثمان الهادي إبراهيم

السيد / علي عبد الله يعقوب

السيد / عبد الله علي محمد

السيد / عبد الجليل النذير الكاروري

السيد / عباس عبد الله عباس

السيد / محمد أحمد الجاك

السيد / العبيد فضل المولي

السيد / د. عادل محمد يوسف

السيد / صديق عبد القادر محي الدين

أمين مجلس الإدارة

## بروفيسور

## الضرير

رائد تاصيل تجربتي البنوك الإسلامية والتأمين الإسلامي في العالم..  
مؤلف كتاب الغرر وأثره في العقود في الفقه الإسلامي ..

بروفيسور الصديق محمد الأمين الضرير

## (محطات في سيرة ذاخرة)

- وُلد الشيخ البروفيسور الصديق الضرير في مدينة أم درمان بالسودان سنة ١٣٣٧هـ/١٩١٨م.
- تخرّج في كلية الحقوق في جامعة القاهرة سنة ١٣٧٦هـ/١٩٥٧
- حصل على درجة الدكتوراه في الشريعة الإسلامية من الجامعة نفسها سنة ١٣٨٦هـ/١٩٦٧م.
- بدأ الدكتور الضرير العمل إدارياً
- أخذ يُدرّس في كلية القانون بجامعة الخرطوم حتى أصبح أستاذاً للشريعة الإسلامية
- حاضر في جامعات عربية وأجنبية مختلفة .
- أستاذ ممتاز في كلية القانون بجامعة الخرطوم

## عضوية ومقاعد شرفية :

- عضو مجمع اللغة العربية في الخرطوم
- عضو مجامع الفقه الإسلامي في جدة ومكة المكرمة، والمجلس الشرعي لهيئة المحاسبة والمراقبة للمؤسسات المالية الإسلامية في مملكة البحرين.
- رئيس الهيئة العليا للرقابة الشرعية للجهاز المصرفي والمؤسسات المالية وأعمال التأمين في الخرطوم.
- رئيس هيئة الرقابة الشرعية لشركة التأمين الإسلامية .
- عضو شرف في مجمع الفقه الإسلامي بالهند.

## جوائز مستحقة :

- نجمة الإنجاز في البحث العلمي من جمهورية السودان.
- جائزة الدولة التقديرية من جمهورية السودان.
- جائزة الملك فيصل العالمية في الدراسات الإسلامية والمعاملات المالية ١٤١٠هـ.
- تم تكريمه في اليوبيل الفضي لشركة التأمين الإسلامية سبتمبر ٢٠٠٤م.
- تم تكريمه من عدة جهات عالمية ومحلية.

## أهم مؤلفاته :

(حكم عقد التأمين في الشريعة الإسلامية، إجماع أهل المدينة، نظام الأحوال الشخصية المطبق في المحاكم الشرعية بالسودان، العقد من حيث الصحة والبطلان في الفقه الإسلامي والقانون).  
ويعتبر كتابه الغرر وأثره في العقود في الفقه الإسلامي: دراسة مقارنة هو الأشهر من بين مؤلفاته حيث إتبع فيه منهجاً علمياً أصيلاً واستقصاءاً دقيقاً لأراء الفقهاء، كما أنه دراسة عميقة لمشكلات العالم المعاصر حيث توصل فيه إلى نتائج مُثمرة تثبت عجز الحلول غير الإسلامية عن تناول المشكلات الاقتصادية التي يواجهها العصر، وقد صدرت له بحوث أخرى عديدة حول المعاملات المالية في الشريعة الإسلامية.  
شارك في العديد من المؤتمرات داخل السودان وخارجه .



# محطات تواصل



ومن ذلك، ما إبتدرته الشركة من مقابلات خصت بها مجموعة منتقاة من قادة الرأي والمجتمع بأسهاماتهم الفكرية والثقافية والفنية حيث التقت الأستاذ حسين خوجلي أيقونة الحق والخير والجمال والإعلامي المطبوع الذي ثمن أدوار الشركة الرامية لتعزيز صلتها بعملائها داعياً لمزيد من تطوير قدرات العاملين إرتقاءً بهم للعالمية فضلاً عن تبني ادوار مباشرة في زيادة الوعي التأميني للجماهير واعداً بأن يسهم عبر منابرہ الإعلامية في مايخدم جهود الشركة .

التي تخدم المجتمع والدولة وقال الأستاذ أحمد العرش مساعد المدير العام لتطوير الأعمال بأن شركته تقود مبادرات واسعة للتواصل المؤسسي والإجتماعي سيما الجماهيري وحملة الوثائق لجهة تدعيم جهود الشركة في رفع الوعي التأميني. وفي سياق ذي صلة أعرب الأستاذ ياسر جدو مدير العلاقات بالشركة عملهم ضمن منظومة علاقات عامة وشراكات مؤسسية وإجتماعية واسعة تخدم مصالح الشركة وتراعي رضا عملائها وجمهورها من المستفيدين.

تقود شركة التأمين الإسلامية مبادرات وأنشطة إجتماعية من وحى أدوارها تجاه المجتمع وتجاه عملائها ممايستدعى تضافر الجهود والعمل على نحو متسق لفهم هذه الأدوار المنبثقة من إهتمام الشركة بقضية رفع وزيادة الوعي التأميني، ومنطلقات إلتزامها بالواجبات الخدمية تجاه المجتمع على أن شركة التأمين الإسلامية ليست مؤسسة ربحية وإنما هي مؤسسة خدمية تسهم في التنمية الإجتماعية والإقتصادية من حيث توفير الغطاء التأميني للأنشطة الإقتصادية المختلفة

تعاون مع الرياضيين، كما ذكر الأستاذ التجاني حاج موسى المدير السابق للمصنفات الأدبية والشاعر المعروف داعياً المثقفين وأصحاب الكلمة الى تسخير إنتاجهم الفني والثقافي والأدبي فيما يخدم قضية الوعي التأميني مبدياً تعاونه اللامحدود مع الشركة. وقال وليد زاكي الدين فنان الشباب المعروف أن بادرة الشركة بالتواصل



من جهة أخرى أكد الأستاذ السموّل خلف الله وزير الثقافة الأسبق والمدير الحالي لمؤسسة أروقة للثقافة والفنون أكد على ضرورة

بالدراسات التأمينيه وسعيها لتطويرها علي مستوى الدرجات العلمية جدير بالذكر أن شركة التأمين الإسلامية تتبنى علاقات تعاون مع المؤسسات الأكاديمية بجانب رعايتها لأنشطة طلاب كليات التأمين في سياق أنشطتها للمسؤولية الإجتماعية وليس بعيداً عن ذلك ماورد على لسان العقيد شرطة / الوليد محي الدين الذي أشاد بتجربة الشراكة الذكية بين شرطة المرور وشركة التأمين الإسلامية ومنشأ ذلك أن التأمين يشكل أحد عوامل السلامة المرورية. الى ذلك إهتمت الشركة أيضاً بالقطاعين الفني والرياضي حيث جاء على لسان ممثل القطاع الأخير

زيادة الوعي التأميني وبسط ثقافة التأمين بين فئات المجتمع مثمناً أدوار الشركة وجهودها الرامية لتعزيز ماذهب إليه كما أبدى إستعداده للمساهمة في دفع هذه الجهود حاثاً الشركة على الإستفادة من تسخير كافة الوسائط الإعلامية سيما تلك المعنية بالخطاب السلمي والبصري جدير بالذكر أن هذه المقابلة تكتسب أهميتها من كون الأستاذ السموال رجل منبري وصاحب مبادرات الى جانب أنه مثقف وخطيب وداعية.



محل إعتبارهم وتقديرهم مؤكداً جاهزيته لتسخير مجموعته الفنية للمساهمة في مشروع نشر الثقافة والوعي بالتأمين.

يذكر أن الإدارة العليا لشركة التأمين الإسلامية ممثلة في رئيس مجلس الإدارة والمدير العام تولي جهود التواصل المؤسسي والجماهيري أهمية خاصة لجهة أن ذلك يمثل بعداً إستراتيجياً في العلاقات وأن الشركة لاتعمل بمعزل عن عملائها وجمهورها.

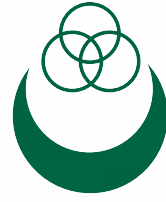
وفي سياق ذي صلة أبدى الخبير الاداري الدكتور أحمد ناصر مدير المشروعات بأكاديمية سوذاتل للإتصالات استعداد الأكاديمية للتعاون مع شركة التأمين الاسلامية في مجالات التدريب ورفع قدرات العاملين في ما يتصل بإستخدام التكنولوجيا والتتقنيات التطبيقية وذلك



الكابتن إبراهيم حسين لاعب المنتخب القومي (سابقاً) حيث أكد على أهمية مشاركة القطاع الرياضي في الأنشطة التأمينية بخلفية أن الشركة تقود جهود

من خلال الخارطة التدريبية التي تقدمها الأكاديمية. وفي منحي متصل عبر البروفسيور عبدالقادر محمد أحمد عبدالله عميد كلية العلوم الإدارية بجامعة الخرطوم عن إهتمام كليته





شركة التأمين الإسلامية المحدودة  
Islamic Insurance Company Ltd

القوائم المالية للعام ٢٠١٣م

شركة التأمين الإسلامية المحدودة - التأمين العام والتكافل  
قائمة المركز المالي  
في 31 ديسمبر 2013  
نموذج رقم (9)

2012	2013	إيضاح
حظية سوداوي	حظية سوداوي	
15,895,831	12,927,355	3
44,248,563	82,709,021	4
75,181,283	101,223,092	5
19,468,569	27,446,143	6
24,605,283	33,237,985	7
426,539	546,184	
179,826,068	258,089,780	
66,707,624	93,397,204	8
10,242,043	11,992,744	9
27,127,944	30,594,909	10
16,263,476	26,236,962	11
20,876,306	39,127,777	12
408,120	583,510	13
345,168	321,851	1/ 13
141,970,680	202,254,956	
9,556,811	11,921,571	
17,212,761	17,128,678	14
26,769,573	29,050,249	
9,999,400	24,998,118	15
1,086,415	1,786,457	16
11,085,815	26,784,575	
179,826,068	258,089,780	

الموجودات  
التقويم وما في حكمه  
الإستثمارات  
الإستثمارات (المساكن) المدينة  
مبنون آخرون  
سواحي الموجودات الثابتة  
سواحي الموجودات الغير ملموسة  
مجموع الموجودات

المطلوبات  
المستحقات النقدية  
أرصدة عمدي القائلين  
المصرفات المستحقة  
مستحقات أخرى  
مطلوبات أخرى  
مخصص الزكاة  
مخصص ضريبة مستحقة  
مجموع المطبوعات

حقوق حملة الوثائق  
القرض المتبقية  
إجمالي فائدي حملة الوثائق (مخصص دعم حملة الوثائق)  
إجمالي فائدي خاصة  
مجموع حقوق حملة الوثائق  
حقوق حملة الأسهم  
رأس المال  
فوائض مئة  
مجموع حقوق حملة الأسهم

مجموع المطبوعات وحقوق حملة الوثائق وحقوق حملة الأسهم  
لقد تمت الموافقة على إصدار هذه القوائم المالية المراجعة بناء على قرار مجلس الإدارة بتاريخ 26 فبراير 2014م.  
حافظ مبارك حبيب الله  
م. المدير العام للشؤون المالية

الإيضاحات المرفقة من 1 إلى 20 جزءاً من هذه القوائم المالية.

شركة التأمين الإسلامية المحدودة - التأمين العام والتكافل  
قائمة الإيرادات والمصرفات لحملة الوثائق  
في 31 ديسمبر 2013  
نموذج رقم (10)

2012	2013	إيضاح
حظية سوداوي	حظية سوداوي	
181,571,767	254,403,991	
34,662,256	45,276,058	
146,909,511	209,127,933	
(16,666,770)	(21,939,227)	
130,242,741	187,188,706	
4,023,137	4,739,324	17
134,265,878	191,928,030	
82,996,926	124,056,798	
26,192,183	36,729,116	
56,804,744	87,327,682	
8,611,616	12,024,769	
(2,177,200)	(2,095,061)	
6,434,416	1,629,159	
1,837,714	3,121,193	
23,606,060	34,926,881	17
676,905	895,974	
265,891	375,251	
89,625,730	128,276,139	
44,640,148	63,651,890	
595,980	1,239,536	18
4,953,190	4,684,757	18
(34,311,521)	(45,387,006)	19
-	-	
15,877,797	24,189,178	

إيرادات التأمين  
إجمالي الإستثمارات (المساكن التأمين)  
نقداً: لتسوية عمدي التأمين  
سواحي الإستثمارات (المساكن) المحفوظ بها  
نقداً: للتغير في مخصص الأخطار السارية  
الإستثمارات المكتسبة (الأكسل)  
عوائد إعادة التأمين المتوقعة  
مجموع إيرادات التأمين

مصرفات التأمين  
مصاريف مدفوعة  
نقداً: مدفوعات مستردة من عمدي التأمين وأخرين  
سواحي المدفوعات المدفوعة  
مخصص المطالبات تحت التسوية  
نقداً: مبالغ قالة للإشتراد من عمدي التأمين  
التغير في مخصص سواحي المطالبات تحت التسوية  
التغير في مخصص المطالبات غير المطبق عليها  
تكاليف الحصول على عمليات التأمين (صولات)  
مستوفى ضمان حقوق حملة وثائق التأمين  
مخصص الأضرار الرجعية الوطنية للتسوية الضرورية  
إجمالي مصرفات التأمين  
سواحي قرض عمليات التأمين  
دفع الإستثمار  
إيرادات أخرى  
نقداً: للمصرفات العمومية والإدارية  
نقداً: حصة حملة الأسهم مقابل إدارة عمليات التأمين  
نقداً: حصة حملة الأسهم مقابل إدارة مظلة الإستثمار  
لقد تم الموافقة على الإيرادات على المصرفات

لقد تم الموافقة على إصدار هذه القوائم المالية المراجعة بناء على قرار مجلس الإدارة بتاريخ 26 فبراير 2014م.  
حافظ مبارك حبيب الله  
م. المدير العام للشؤون المالية

الإيضاحات المرفقة من 1 إلى 20 جزءاً من هذه القوائم المالية.

بدأ الرذاذ يهمني على الخرطوم مثل وشاح رقيق على جيد عروس مثقلة بالأمنيات العذاري، والنسيم فواح في بواكير الخريف برائحة العشب والطين، إذ الخلائق لاذت لمخادعها حيث حل السكون إلا من دعايات النسائم وفواح العطر الفتيق ومن على الشرفة يتراص لألاء المصاييح بانتظام للرائي خفوتاً وجلاءً وفقاً لحركة السحاب الجبلي بالمطر الهطال، والطرفات خالية من المارة سوى موميوات وبعض كلاب تلوذ بالأبنية والأزقة إحتماءً من المطر الذي فاض مدراراً على سعته، ولم تقني سترتي من البرد حيث كنت أقاوم النعاس ورغبة النوم العارمة فاصطكت أسناني من بين ابتهالاتي وشرودي المتأمل في بعض حين للزرقة المحيطة بالقمر الذي بدا شاحباً وتواري بدثار سحابة داكنة فعم الظلام.

من عادتي التأمل المستغرق والتواصل الوجداني مع إيقاع المطر وإرعاده وإبراقه الخلاب حيث أؤدي طقوسي سجوداً وابتهالاً وتأملاً وكثير أدعية مجيدة لأحبيتي، وقد كان دعائي فياضاً لوالدي مشمولاً بضراعتي لشفاء مولانا محمد يوسف حيث كان في مشفاه خارج البلاد.

لست أدري كم مضى من الوقت وأنا مستلق على الأريكة متكوراً على ذاتي من البرد مثل قط دس ذيله بين الوسائد حيث لا يبين منه إلا رأسه بعد أن التحف بوشاح الشانتيل الملقي على ظهر الأريكة.

أفقت من النوم مذعوراً على صوت بكاء ونحيب يتردد صده بعيداً...

انتقل مولانا محمد يوسف لبارئته (أمي قالت)...

أصابني الوجوم فجلست من هول الصدمة وطيوف من الذكريات تمر على ناظري في غشاوة الأدمع والخاطر الكسير...

ولمن لا يعرفون مولانا محمد يوسف فإنه رجل إلى جانب إحسانه وكرمه على أهل الحاجات وكونه رجلاً مبذولاً للخيرات واسع الجناب في المكتب أو المنزل وأنه ما من ضيف وفد للسودان من ملة أهل الإسلام وحماة بيضته إلا وكان منزل مولانا محمد يوسف مضيافاً له حيث إستضاف الدكتور طارق البشري ومحمد سليم العوا من مصر والشيخ الددو من موريتانيا وآخرين تطول بهم القائمة، وليس هذا ما تحمله نسائم الخريف المداعبة لطيوفي لأن ما سلفت به يده قد نبت أزهاراً وعشباً على مرقده، ولكن نفسي تحدثني على لسان مجاليه بفكر وعلم قدم له الرجل ففي مجال الاقتصاد أسهم مطلع الخمسينيات من القرن الماضي مع رفقاؤه الدكتور يوسف حسن سعيد والأستاذ محمد الحسين الفكي في إنشاء مشروع الجول الزراعي في الباوقة وقد غير المشروع حياة الناس للرفاه والوفرة وكذلك فإن الرجل أسهم بقوة في أول اجتماع تأسيس لبنيك فيصل الإسلامي ثم مستشاراً قانونياً له كما أسهم في إنشاء شركات البنك المتعددة فضلاً عن كونه أول رئيس مجلس إدارة لشركة التأمين الإسلامية، أما على الصعيد القانوني فهو من مكاسب المحاماة في السودان حيث عمل قاضياً بالأبيض وبمكتب مولانا أحمد متولي العتباتي ثم بمكتبه بالخرطوم، وإجمالاً فهو مرجعية للدولة، وعلى صعيد العمل العام والدعوي فهو من البدرين المؤسسين مع آخرين للحركة الإسلامية بكلية غردون الجامعية عام ١٩٤٩م.

واليوم تمر الذكرى الرابعة لرحيل الرجل ٢٠١٤/٥/٩م مثل نبات عباد الشمس مع الشمس حيث يشرق معها وينتصف رابعة النهار ويفمض حينما تستحيل السحب الزرقاء إلى اللون الأرجواني عند المغيب.

مولانا محمد يوسف ذكاء فواح وخاطر ممراح تنتقل روحه حرة في العالم اللانهائي مثل نقطة نور.

## مولانا محمد يوسف: الإنسان والأثر

بقلم / ياسر يوسف جدو



شركة التأمين الإسلامية المحدودة

35 عاماً

تجربة عطاء..



تاج الدين عبدالله محمد\*

إن الإسلام يمثل رسالة عالمية جاءت لهداية كافة الشعوب على اختلاف أجناسهم وثقافتهم وأعرافهم ولغاتهم ودياناتهم، ومن مميزات هذه الرسالة الخاتمة - رسالة الإسلام- أنها جاءت لتعالج جميع جوانب الحياة (الاقتصادية والسياسية والاجتماعية...) وقد أكدت التجارب أن الاقتصاد الإسلامي له القدرة على التصدي للأزمات والمشكلات الاقتصادية بكفاءة عالية. تعتبر شركة التأمين الإسلامية الأولى في العالم التي طبقت تجربة التأمين التعاوني الإسلامي كبديل للتأمين التجاري ومنها نقلت صيغة التأمين التعاوني الإسلامي من الإطار النظري إلى الواقع العملي وقدمت بذلك نموذجاً فريداً في الاقتصاد الإسلامي وقطاع التأمين العالمي.

\* رئيس قسم الإحصاء والمعلومات - شركة التأمين الإسلامية



لزماً على البنك لإضفاء الجانب الشرعى على معاملاته أن يقوم بتأسيس أول شركة للتأمين الإسلامي في السودان بل وفي العالم قاطبة، وبالفعل تم إنشاء شركة التأمين الإسلامية والمؤسسون لها هم:

- بنك فيصل الاسلامي السوداني.
- الأستاذ / محمد يوسف محمد.
- الأستاذ / يوسف عبد الرحمن

وتم تسجيل الشركة في ١٩٧٩/١/٢٢ م كأول شركة تأمين إسلامية في العالم وواجهت الشركة عدة تحديات منها صياغة عقد تأمين خالى من الغرر، ومشكلة الكوادر الفنية الخبيرة والمدربة، وكذلك كيفية التعامل مع شركات إعادة تأمين ربوية، وبتوفيق من الله تمكنت الشركة من تجاوز كل العقبات التي واجهتها عند نشأتها وذلك من خلال تنقيح عقود التأمين بما يتوافق مع الشريعة الإسلامية، وإستقطاب كوادر فنية مقتدرة.

بتسجيل بنك فيصل الاسلامي كشركة مساهمة عامة في ١٨ أغسطس ١٩٧٧ م وممارسته لمهامه وفق الشريعة الإسلامية وحتى يتمكن البنك من تغطية المخاطر التي يتعرض والتي يجب أن يحتاط لها خاصة في جانب الإستثمار والتجارة تقدم البنك الى هيئة الرقابة الشرعية بالسؤال التالي:

(هل يجوز للبنك الإسلامي حماية أمواله وممتلكاته وإستثماراته واموال ووممتلكات المتعاملين معه والمودعين لديه أن يقوم بالتأمين عليها ضد المخاطر لدى شركات التأمين التجارية نظراً لعدم وجود شركات تأمين تعاونية في الوقت الحاضر؟)

وأجابت الهيئة بأن التأمين التجارى غير جائز شرعاً نسبة لوجود الغرر في التأمين التجارى، ورأت الهيئة أن البنك يمكن أن يقوم بإنشاء شركة تأمين تعاونية، وبهذه الفتوى الشرعية أصبح

شركة التأمين الإسلامية  
أول شركة تأمين إسلامية في العالم ..

الشركة تقدم خدماتها عبر (٣٩)  
فرعاً و (٥٢) مكتباً ..



## التجربة العملية :

تم تسجيل الشركة حسب قانون الشركات لعام ١٩٢٥م وفقاً لمتطلبات القانون وقد نص النظام الأساسي للشركة على أهمية قيام هيئة للمشاركين (حملة الوثائق) وحسب فتوى الهيئة هم الملاك الحقيقيون للشركة، وأول ما اتجهت اليه الشركة في بداية مسيرتها المباركة كأول تجربة عملية للتأمين التعاوني الإسلامي أن اوكلت لهيئة الرقابة الشرعية مراجعة كل وثائق التأمين التجاري السائد وقتها وإزالة كل ما يتعارض وأحكام الشريعة الإسلامية منها وبالفعل تمت مراجعة كل وثائق التأمين التي تمارسها الشركة وقد أجازتها هيئة الرقابة الشرعية.

## تتكامل أنشطة الشركة عبر شبكة إلكترونية تؤدي من خلالها خدماتها

بقيام الشركة وممارستها للتأمين التعاوني الإسلامي وجد قطاع كبير من الجمهور والذين كان لديهم حرج شرعى تجاه التأمين التجاري، وجد هذا القطاع فرصة مواتية للإقدام والتأمين على ممتلكاته في هذه الشركة الوليدة، وشهدت الشركة نمواً كبيراً في معدلات الأقساط المكتتبه، وكان للشركة نصيب مقدر في سوق التأمين السوداني من حيث حجم أقساط التأمين فهي الأولى بلا منازع في شركات القطاع الخاص، وفي جانب المطالبات (التعويضات) التي تعتبر هي المرآة الحقيقية التي تعكس جدية أي شركة تأمين، تعتبر شركة التأمين الإسلامية ذات سمعة ممتازة في دفعها للمطالبات.

عليه يمكن القول بأنه منذ أن باشرت الشركة بتقديم خدماتها التأمينية وجدت قبولاً كبيراً، فانتظمت في تنويع وتطوير خدماتها، وانعكس ذلك بصورة واضحة في زيادة أقساطها، ومقدرتها المالية، وسمعتها الممتازة في سرعة دفع التعويضات، وموقعها الرائد في سوق التأمين السوداني.

لشركة التأمين الإسلامية مجموعة متميزة ومنتفردة من الوكلاء والمنتجين إرتبطوا إرتباطاً وثيقاً بالشركة

منذ نشأتها وحتى الآن، ويمكن القول بأن تميز الوكلاء والمنتجين وإخلاصهم للعمل بالشركة كان من الدعائم الأساسية لإستمرارها ونجاحها.

## مشاركات الشركة في الاتحادات الدولية والإقليمية :

توسعت علاقات الشركة الخارجية إذ نالت عضوية الاتحادات العربية والأفريقية والإقليمية والعالمية وساهمت بنشرفكرة التأمين التعاوني، كما نالت عضوية الإتحاد الأفروآسيوى للتأمين (FAIR)، والمنظمة الأفريقية للتأمين (AIO) كما تحصلت على عضوية الإتحاد العالمي لشركات التأمين التعاونية والتبادلية (ICMIF)، وتعتبر شركة التأمين الإسلامية من أوائل المؤسسين لإتحاد شركات التأمين والتكافل الإسلامي في العالم (FOITC) وظلت تشارك في العديد من المؤتمرات والندوات.

## المنتجات التأمينية التي تقدمها الشركة :

- تأمين نقل البضائع (بحري - جوي - بري) .
- تأمين الحريق والسرقه.
- تأمين السيارات (إجباري - شامل).
- تأمين هندسي ويشمل : أخطار المقاولين - أخطار التركيب - انفجار الغلايات - الكسر الآلي- المعدات الإلكترونية.
- تأمين الحوادث المتنوعة ويشمل : إصابات العمل- إصابات شخصية-خيانة الأمانة-النقدية - المسؤولية.
- تأمين الثروة الحيوانية.
- تأمين أجسام السفن والطائرات.
- تأمين الطاقة.

- أدخلت الشركة خدمة تأمين التكافل (البديل الإسلامي للتأمين على الحياة) في العام ١٩٨٦ الذى يشمل وثائق:

- التكافل الجماعي والفردى.
- التكافل العائلي.
- الوثيقة التكافلية.
- وثيقة حماية الرهن.
- وثيقة تكافل السائق الشامل.

٢٠٠٧م تم ربط كافة فروع الشركة بشبكة إلكترونية حديثة لتقديم خدمة تأمينية متكاملة في مدن السودان المختلفة. وللشركة موقع إلكتروني بأحدث البرامج المتخصصة في تصميم المواقع الإلكترونية، فمن خلاله يمكن التعرف علي خدمات ومنتجات الشركة المتنوعة، والشبكة الطبية، والمكتبة الإلكترونية، كما يتميز الموقع بإمكانية التقديم المباشر للتأمين عبر ملء استمارة طلب التأمين حسب نوع التأمين المطلوب.

#### دور الشركة في المساهمة الاجتماعية :

إنطلاقاً من إلتزام الشركة لمسئوليتها نحو المجتمع ساهمت الشركة بالعديد من الأنشطة نذكر منها:

- تنظيم العديد من الندوات المتخصصة، وورش العمل في مجالات التأمين المختلفة وذلك للمساهمة في رفع معدل الوعي التأميني في المجتمع.

- أنشأت الشركة مكتبة مركزية تحتوى علي أحدث المصادر والمراجع في مجال التأمين والمجال الاقتصادي عموماً.

- تدريب الأئمة والدعاة والوكلاء والمنتجين، وذلك للمساهمة في رفع معدل الوعي التأميني.

- تقديم عدد "٢" عربة إسعاف مجهزة بأحدث الأجهزة الطبية لولايتي الجزيرة والبحر الأحمر.

- دعم خلاوى القرآن الكريم.

- دعم المتضررين من السيول والفيضانات التي اجتاحت شرق النيل في العام ٢٠١٣م.

- تقديم مبردات مياه لداخليات الطلاب.

- رعاية الحملة الإعلامية لتفويج عيدي الفطر والأضحى للعام ٢٠١٣م.

- إنشاء جسر لعبور المشاة بمدينة ام درمان غرب كلية القادة والأركان.

ختاماً فان نجاح تجربة شركة التأمين الإسلامية بإعتبارها أول شركة تأمين إسلامية في العالم أدى الى قيام العديد من شركات التأمين التعاوني "التكافلي" في العالم وقد وصلت في مجملها ما يفوق الـ ٢٠٠ شركة إنتشرت في كل أنحاء العالم.

- التأمين الطبى والسفر.

- تأمين التمويل الأصغر.

- تأمين الحرب.

وهذا يؤكد مواكبة الشركة فى تلبية إحتياجات سوق التأمين بطرح منتجات جديدة.

#### الإنتشار والتوسع الجغرافي للشركة :

تعتبر شركة التأمين الإسلامية من أكثر الشركات إنتشاراً فقد تمددت الشركة في معظم مدن السودان حتي بلغ عدد فروعها ٣٩ فرع وعدد ٥٢ مكتب تقدم أفضل الخدمات للعملاء في العاصمة والولايات وذلك تسهيلاً لعملائها حتى أضحت خدمة الشركة في متناول جميع فئات المجتمع من حيث الموقع وتنوع الخدمة.

#### أصول وممتلكات الشركة :

تمتلك الشركة عدد مقدر من الأبراج مما عزز من مكانتها الاقتصادية والمالية فى سوق التأمين السودانى، حيث أنشأت الشركة عدة بروج ومبانى مثل:

- برج التأمين الإسلامية - الخرطوم.

- برج التأمين الإسلامية - ودمنى.

- برج التأمين الإسلامية - بورتسودان.

- مبنى التأمين الإسلامية - كوستى.

وهناك عدد من الابراج سيتم إفتتاحها قريباً بمشيئة الله تعالى وهي:

- برج التأمين الإسلامية - الصناعات- الخرطوم.

- برج التأمين الإسلامية - سنار.

- برج التأمين الإسلامية - كسلا.

#### الموارد البشرية :

ترتكز شركة التأمين الإسلامية علي كادر إداري وفني عالي المستوى يقوم علي تسيير العمل بمهنية رفيعة وقد ساهم في ذلك التدريب المستمر وصقل الخبرات لقناعة إدارة الشركة بأن رأس المال الحقيقي في شركات التأمين هوالمورد البشري.

#### التقنية الالكترونية للشركة :

تعتبر الشركة الأولى في إدخال التقنية الإلكترونية وذلك إيماناً منها بأهمية مواكبة التقنية الإلكترونية،وفى العام

# إجتماع هيئة المشتركين (٣٤) عرض نتائج أعمال الشركة للعام ٢٠١٣م

درجت شركة التأمين الإسلامية على عقد إجتماع سنوي موسوم بـ(إجتماع هيئة المشتركين) وهو تقليد إداري ولائحي والتزام مؤسسي يقضي بضرورة عرض نتائج أعمال الشركة للعام المنصرم وبيان المركز المالي والأنشطة الإدارية والفنية على حملة الوثائق كما أن الشركة وعلى مدى السنوات السابقة ظلت تحرص على عقد هذا الإجتماع في موعده وبذات النهج كإلتزام مهني وأخلاقي يحكم علاقة الشركة وحملة الوثائق.

إن إجتماع هيئة المشتركين رقم(٣٤) لهذا العام يجيئ بتفردٍ وتميز لكونه يعكس نتائج أعمال باهرة حققتها الشركة بفضل سياساتها الراشدة وجهود عامليها حيث تبدى هذا التميز بإضافة العديد من المكاتب والفروع ضمن خطتها للإنتشار وتسهيل خدمة العملاء، فضلاً عن إفتتاحها عدد من الأبراج معززة بذلك مركزها المالي. يضاف الى ذلك جهود الشركة في مجال المسؤولية الإجتماعية وتبنيها لمبادرة رفع الوعي التأميني وعملها لإنفاذ برامجها ضمن شراكات إستراتيجية مع وسائل الإعلام ورموز المجتمع والمؤسسات النظرية.

## التأمين التعاوني:

نظام يقوم على التعاون بين مجموعات أو أفراد يتعهدون على وجه التقابل بتعويض الأضرار التي تلحق بأي منهم عند تحقق المخاطر المتشابهة، وهؤلاء المساهمون في تحمل المخاطر لهم من المصالح ما للمؤمن له الذي أصابه الضرر. التأمين التعاوني من عقود التبرع التي يقصد بها أصالة التعاون علي تفتيت الأخطار، والاشتراك في تحمل المسؤولية عند نزول الحوادث، وذلك عن طريق إسهام أشخاص بمبالغ نقدية تخصص لتعويض من يصيبه الضرر، فجماعة التأمين التعاوني لا يستهدفون تجارة ولا ربحاً من أموال غيرهم، وإنما يستهدفون توزيع الأخطار بينهم والتعاون على تحمل الضرر.



## التأمين:

## قضايا قانونية

على الرغم من أن فكرة التأمين ترتكز أساساً على مبدأ حسن النية إلا أنه كثيراً ما تكون هناك قضايا خلافية بين المؤمن والمستأمن ذات مناشئ عدة خاصة فيما يتعلق بالقضايا المتصلة بتأمين السيارات مثل قضايا المرور التي كانت في السابق من أقل القضايا إنتشاراً أي بمعنى اذاقارناها بالقضايا الأخرى قد تكون منعدمة تماماً ، ويعزى ذلك الى مجموعة من العوامل منها :قلة السيارات المتحركة داخل العاصمة والولايات وأن الناس كانوا يتعففون من أخذ أموال الدية أو تلف العربة ولذلك لايلجأون للمحاكم ولكن بمرور الزمن وإزدياد المتحركات وشركات التأمين إنتبه الناس الى أن هذه الشركات أنشئت لجبر الضرر الناتج عن الحوادث بأنواعها المختلفة وكذلك فقد دفعت الظروف الإقتصادية بالكثيرين بالسعي لطلب التعويضات وهو حق مكفول بالقانون.

ومن جانب آخر وفيمايتعلق بالقضايا القانونية نجد أنه في الفترة من العام ١٩٩٥م والى يومنا هذا هناك إزدياد طردي لحجم السيارات والشركات مما زاد من تطور الجريمة وأصبحت شركات التأمين مرتع



أ. الهادي الفاضل محمد - قانوني

التفوق والميزة التنافسية. فالمؤسسات الأكثر نجاحاً في العالم المتقدم تهتم بالفرد وتطويره. فتجعل كل فرد رجل أعمال في ذاته وليس مجرد موظف يؤدي أعمال روتينية. فاصبح للقيادة الادارية دور محوري في عملية التطوير وتنمية قدرات الموارد البشرية.

وبذلك انتهت نظرية القائد المسيطر الذي يفرض سلطته على الافراد لاداء العمل فاصبح دورالقائد في الادارة الحديثة هو الموجه والمحفز والمساند لتنمية واستثمار الطاقات الفكرية والقدرات الابداعية لدى الافراد ، وتغيرت النظرة الى نفقات تدريب وتطوير العنصر البشرى من كونها مصروفات الى نفقات استثمارية تدر عائداً كبيراً على المنظمات.

وتأسيساً على ماتقدم فعلى المنظمات التى تطلب الريادة فى مجال الاعمال ينبغى عليها زيادة الاهتمام بالموارد البشرية اذ انها تمثل اعلى واثمن راس مال فى منظمة اليوم.

#### المراجع :

١. على السلمي ، إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية ٢٠٠١
٢. رياض شوشة ،رسالة ماجستير ٢٠٠٨
٣. نبيل مرسى خليل ، الميزة التنافسية فى مجال الاعمال ١٩٩٨

4. M.Porter 1993

وتشجيع الابداع والابتكار والذى بدوره يؤدي الى تحسين وزيادة الانتاجية والارتقاء بمستوى الاداء.

وتعتبر الموارد البشرية بما يميزها من المعارف والمهارات والقدرات اساس هذه القدرة فان الكفاءات تمثل اهم اصل من اصول المنظمة خاصة فى ظل تزايد الاهتمام بالمنافسة المعتمدة على الكفاءات والقدرات البشرية.

فاصبح يمثل راس المال المعرفى المصدر الاساسى للثروات سواء كان ذلك بالنسبة للمنظمات او الدول.

فالاهتمام بعقل الانسان وقدراته الذهنية فى الابتكار والمشاركة فى حل المشكلات وتحمل المسؤولية جعلت المهتمين باستراتيجيات الموارد البشرية يضعون عملية تفعيل التدريب وتطوير الموارد البشرية من ضمن اولوياتهم والسعى لتحويل المنظمات الى مؤسسات متعلمة من خلال الاهتمام بالتدريب وترسيخ روح التعلم الذاتى لدى الافراد واتاحة الفرصة لهم للمشاركة فى المؤتمرات والندوات العلمية والمهنية والجمعيات والهيئات العلمية ويعزز ذلك معارفهم وقدراتهم فى ترقية وتطوير الاداء.

ومن هنا تاتى اهمية الموارد البشرية كونها تمثل الركيزة الاساسية لتحقيق

## دور الموارد البشرية في

# خلق الميزة التنافسية



د. احمد ناصر محمد الشيخ  
مدير اول المشروعات / سوداقل

يعرف M.porter الميزة التنافسية بانها اكتشاف المنظمة لطرق جديدة اكثر فعالية من تلك المستعملة من قبل المنافسين، بمعنى اخر هى عملية احداث ابداع بمفهومه الواسع. وتاتى اهمية القدرة التنافسية من كونها تعمل على توفير البيئة التنافسية الملائمة لتحقيق كفاءة تخصيص الموارد واستخدامها

كل فترة زمنية معينة . المرجعية القانونية لقضايا التأمين: نجد في المادة ٦٥ من قانون شرطة المرور لعام ٢٠١٠ م .

١. تنظر دعاوى جرائم ومخالفات المرور امام محاكم المرور المختصة وتتصل المحكمة في النزاع كاملاً بشقيه الجنائي والمدني في مواجهة جميع أطرافه بما في ذلك شركات التأمين.

٢. تكون لمحاكم المرور إختصاص مدني وجنائي .

٣. تتبع محاكم المرور الإجراءات الواردة في قانون الإجراءات الجنائية والمدنية حسبما يكون الحال.

وبما أن شركات التأمين مسئولة مسئولية مدنية في دعاوى المرور أمام محكمة المرور فإن على المشرع أن يوفر الضمانات الكافية لشركات التأمين بإسترداد المبلغ من المتهم في نفس المحكمة حتى لايفلت المتهم من دفع المبلغ .

خصب لذوي النفوس الضعيفة في صور قيام البعض بتدليس شركات التأمين بإستخراج وثيقة التأمين بعد وقوع الحادث، كذلك نجد البعض يقوم بتغيير مكان وقوع الحادث خاصة في عربات النقل اذ عادة ما يكون التأمين مرتبط بالتغطية داخل حدود الولاية وبالتالي يتم التحايل على شركات التأمين بنقل العربة من مكان وقوع الحادث لمكان آخر وذلك للتمتع بالتعويض الذي تغطية الوثيقة في الحدود الجغرافية المعينة، إلا أن هذه الممارسات قد انحسرت نسبة لإستخدام شركات التأمين طرق وأدوات أكثر فاعلية .

وممايؤخذ على وثائق التأمين في بعض الأحيان نجد أن هناك بعض الوثائق تمتد الى آجال طويلة خاصة في حال السيارات المرهونة للبنوك حيث تؤمن السيارة لمدة الرهن وخلال هذه المدة يتغير سعر السيارة ويرتفع نسبة للظروف الإقتصادية ، إذ من الأجدى والأفضل أن يتم إجراء عملية إعادة تقييم بعد

تعد خدمات التأمين التي تقدمها شركات التأمين خدمات مستحدثة ولم تكن وليدة البيئة السودانية أو العربية، ولا الدول الإسلامية، وان كان مضمون الخدمة موجوداً بوجود الإنسان على الأرض، وتحض عليه كل الديانات السماوية، وقد نشأت في المجتمع الأوربي وبالتالي لم تكن لصيقة بالحاجيات الأساسية لمجتمعنا، أي لم تنبع كتطور طبيعي، كما هو الحال في الإعلام من صحافة، وإذاعة، وتلفاز عندما تأسست في السودان كان هدفها مساعدة الفازي الانجليزي على تثبيت الحكم في السودان، ومساعدته للترويج لمنتجاتهم وتسويقها، ومن هنا تأتي أهمية الاعتناء ب(الإعلام التأميني) أو (التأمين الاعلامي)، لجعل هذه الخدمة جماهيرية، وتنتمي صفة الصفوية فيها.

فالحاجة المجتمعية تطوع الانظمة الادارية المستحدثة لخدمة تلك الحاجيات، وطبيعي أن تركز الاجهزة الاعلامية جهودها في المجتمع التي هي فيه، ومنها يأتي اسهامها في أن تكون خدمات التأمين المتنوعة جماهيرية وليست صفوية كما هو واقع ومعاش، وذلك بتوفير المعلومات التي تعين المواطن في اتخاذ القرارات، والاتجاهات التي تصب في صالحه وليست لصالح فئة محدودة، أو فائدة الذين يرسمون السياسات من وراء المحيطات.

وهنا يجب التمييز بين الإعلام، الذي يستهدف توفير المعلومة الصحيحة المحققة للجمهور من محيطه وتحليلها، وشرحها، لتسهيل مهمة حسم خياراته، وبين الدعاية، وهي تسويق الافكار وفرض رؤية معينة على الجمهور، واقتناعه بها، وبين الاعلان الذي يروج للسلع والخدمات، وأماكن وجودها، وبينها تداخلات وتقاطعات لا يعرفها الا أهل الاختصاص، والقريبين من صناعات الأحداث، وهي مفاهيم لا بد ان يعيها مصمم الرسالة الاعلامية الذي ينشد أحداث تغيير جذري في القاعدة، وان كان تأثيرها بطيئاً الا انه فاعلاً، خاصة وان كل شركات التأمين في البلاد اسلامية، والتي تفترض أن كل المعاملات فيها هي عبادة لله تعالى.

فالذي ينشر، ويذاع في الفضائيات، والراديو عن شركات التأمين هو عبارة عن اعلانات، وليست مواد اعلامية، تستهدف تثقيف المواطن، واعانته لاتخاذ قرارات تلقائية لتأمين ممتلكاته ونفسه، ولهذا السبب كان حال الشد والجذب بين المواطن الذي يرى في شركات التأمين انها مجرد شركات تريد ان تربح من غير أن تعمل، وترى الشركات في المواطن انه يتحايل عليها لكسب تعويض غير مستحق، فكل طرف متوجس من الآخر، فهذه المفاهيم لا بد لها تختفى بتأمين التأمين عبر تشييط وتفعيل الاعلام، لا الإعلان.

فالملاحظ ان أكبر قطاع مؤمن عليه في السودان جماهيريا هو السيارات، نسبة لربطه بمنح الترخيص، ولم يكن عن قناعة مجتمعية، بل مرغماً لفعل ذلك، بالتالي تصبح عملية تشييط الاعلام التأميني من اللحاح والضرورة بمكان، حتى تصبح خدمات التأمين كما خدمات الصحة والاتصالات، والتعليم، خاصة ان خدمات التامين مرتبطة بكل النواحي الحياتية.

## الإعلام التأميني



د. أنور شمبال  
إعلامي وباحث اقتصادي

## مدخل مفاهيمي

# لتسويق الخدمات التأمينية



نصر الدين حسن إبراهيم \*

الإلكترونية في مجال تسويق السلع والخدمات عبر شبكة المعلومات كأحد مظاهر العولمة، وهي نتاج للتطورات التقنية المتسارعة والتي سيكون لها الأثر الكبير على قطاع التأمين لهذا فإن عدم إستجابة شركات التأمين وخاصة في الدول النامية لمثل هذه التطورات يجعلها في موقع تنافسي ضعيف أمام الشركات العالمية التي تعتمد على المفاهيم التقنية الحديثة. حيث أن التسويق بالمفهوم الحديث يضع العميل في قمة أولويات العمل ويسعى إلى معرفة رغبات العميل ويشركه في إختيار نوعية الخدمة التي تناسبه كذلك فإن أهمية التأمين والحاجة إلى تسويق خدماته تتبع من تغطيته للأخطار المتوقعة والتي ترتبط بالأفراد والممتلكات وقطاع الأعمال

مالية وفنية كبيرة لا تتوفر لكثير من شركات التأمين المحلية. وبما أن صناعة التأمين تحتل حيزاً كبيراً وهاماً في قطاع الخدمات ولها إرتباطاً قوياً بالنشاطات الإقتصادية الأخرى وبالتالي فإن طريقة توفير هذه الخدمات وتسويقها محل إهتمام ورعاية شركات التأمين التي وضعت لها الخطط والبرامج الترويجية وأجرت الكثير من الدراسات والبحوث التسويقية المختلفة إذ أن تسويق خدمات التأمين يحتاج إلى مجهودات تسويق متكاملة تركز على متطلبات ورغبات العملاء طالبي هذه الخدمة في الأسواق المختلفة. كما يعتبر الإتجاه نحو زيادة الإعتماد على التقنية الحديثة في تسويق خدمات التأمين من أهم سمات العصر الحديث حيث يتعاظم دور التجارة

شهد العالم في السنوات الأخيرة تغيرات متسارعة وجذرية في مختلف القطاعات الإقتصادية والسياسية والإجتماعية بجانب التطور الكبير في نظم وتقنية المعلومات وقد أدت هذه التطورات المتلاحقة إلى ظهور ما يعرف بالعولمة Globalization التي أحدثت تحدياً جديداً في الهياكل الأساسية للقطاعات الإقتصادية المختلفة ومنها قطاع التأمين الذي يعتبر من أكثر القطاعات الخدمية حيوية لإرتباطه الوثيق بتوفير التغطيات التأمينية لمعظم المخاطر التي ترتبط بالأنشطة الإقتصادية المختلفة كذلك أدت سياسة تحرير الخدمات التي تبنتها إتفاقيات التجارة الدولية إلى فتح أسواق التأمين أمام شركات التأمين العالمية التي تتمتع بإمكانيات

من خدمات التأمين مما أدى إلى ضياع كثير من الموارد وتسبب في إنهيار كثير من الشركات والمؤسسات الاقتصادية، الأمر الذي اضاف إلى إتحاد شركات التأمين بالسودان مسئولية تبني مبادرة واستراتيجية تهدف إلى زيادة الوعي التاميني بين أفراد المجتمع ومساعدة شركات التأمين في التوسع والإنتشار لتقديم خدمات التأمين. كذلك لا ننسى الدور المتعاظم الذي يقوم به الوكلاء والمنتجون في مختلف شركات التأمين والذين يمثلون حلقة الوصل بين هذه الشركات وطالبي الخدمة ويقع عليهم عبء تسويق خدمة التأمين والترويج لها ونشر الوعي التاميني وهم جزء أساسي وجوهري في القوى البيعية لقطاع خدمات التأمين لذلك يجب الإهتمام بهم وتأهيلهم في دورات تدريبية متخصصة وتزويدهم بالمهارات التي تساعدهم في تجويد الأداء بالإضافة للوسطاء.

وخلاصة ما ذهبنا إليه من تطواف في آفاق سوق التأمين فان التأمين يحمل جانبين مهمين أولهما ذو مردود إقتصادي يتعلق بالتعويض المادي عن الضرر والآخر إنساني يتمثل في توفير الطمأنينة والإستقرار الإجتماعي والنفسي للفرد المؤمن له لأن الناس بمختلف أعمالهم وأنشطتهم يحتاجون لخدمة التأمين لتعرضهم للخطر بدرجات متفاوتة.

والشركات في كل زمان ومكان، وبالتالي فإن تسويق الخدمات التي يرتبط بالمستقبل تحيط به تحديات الخطر مما يتطلب وضع إستراتيجية لتسويق خدمات التأمين مع مراعاة سرعة سداد المطالبات بجانب إلتزامها بالسياسات والضوابط التي تصدرها هيئة الرقابة على أعمال التأمين. كما أن على شركات التأمين التي تسعى إلى زيادة حصتها في سوق التأمين ان تهتم كثيراً بالعنصر البشري الذي يقوم على خدمة عملائها والمحافظة عليهم وتقديم النصح والإرشاد لتقليل المخاطر وزيادة الوعي التاميني بين أفراد المجتمع عبر برامج توعوية وإرشادية تقوم على نشر مفهوم التأمين وأهميته بين قطاعات المجتمع المختلفة وذلك من خلال أنشطة ما يعرف بمراكز خدمات العملاء التي إنتشرت كثيراً في المؤسسات الخدمية التي تهدف إلى الإهتمام بالعميل والرد على إستفساراته وتقديم الخدمة له بصورة ميسرة وسريعة تجعله أكثر ولاءً لهذه المؤسسة بل ويعمل للترويج لها ولخدماتها. وبالرغم من تعدد شركات التأمين وإنتشارها في السودان إلا أن نسبة مساهمة قطاع التأمين في مجمل قطاع الخدمات ما زالت متواضعة مقارنة بحجم حركة النشاط الإقتصادي الكلي بالبلاد حيث ما زالت هنالك الكثير من المشروعات الاقتصادية لم تستفد





يستند الإختلاف في مداخل تطبيق الإدارة على جدلية هل أن الإدارة علم ام فن؛ وعلى أن الإدارة بدأت نبوءتها وبزوغ شمس نظرياتها منذ مايربو على قرن من الزمان عبر عدد من المفكرين والممارسين ومرت هذه الأفكار والنظريات والتجارب بمختلف مراحل التدبر والنظر والإختبار والتطبيق كما جاء بعضها معتمداً على بعض آخر، إلى أن وصلت قممتها ومنتهى مجدها في نهايات القرن العشرين، إلا أن هذه النجاحات التي حققتها الإدارة قديماً بدأت تنحسر، فالمؤشرات الاقتصادية تشير الى تراجع نصيب الشركات الكبرى في السوق أمام الشركات الأصغر فالكبرى دوماً مصابة بمتلازمة كبر الحجم وببطء الحركة وذلك ربما يعود الى ضخامة الهياكل الإدارية وتعقيدات سير العمل فيها (Business Processes) وهذا ببساطة يقود إلى سؤال يبدو جوهرياً هل فقدت الإدارة قيمتها وأصبحت عائقاً أمام نمو الأعمال؟ وهل انتهت الإدارة الهرمية؟ يقول بذلك بيتر دراكر فيلسوف الإدارة للقرن الـ٢١ في كتابه تحديات الإدارة .

ومن غير المفكر فيه أن الادارة ستنتهى وسوف يتم التخلص منها ولكن ماينبغى التفكير فيه أن الإدارة التي يتطلبها هذا العصر هي ” فن تحقيق النتائج ببساطة ” أي أن وظيفة الإدارة هي الإشراف وليس الفعل، والتنظيم وليس الأداء، والتخطيط وليس التنفيذ.

ويرى ريتشارد كوخ أن هنالك أعداداً كبيرة من العاملين الذين يتولون العمليات الداخلية في منظماتهم ، تقل قيمتهم الحقيقية بالنسبة لمنظماتهم ومالكيها وللعملاء وتعتبر هامشية أو سلبية ، هذه النوعية من المديرين تشكل لب المشكلة ويعتبر التخلص منهم ومن أسلوب تفكيرهم دون التضحية بأداء الأعمال المطلوبة ، يمثل الحل الوحيد أمام المنظمات الكبرى ويعتبر أن أفضل تقييم للمدير ودوره ، هو الكيفية التي يستثمر بها وقته، فإذا كان يقضى معظمه في أنشطة تضيف قيمة للعملاء، فإن ما يقوم به يعتبر عملاً جوهرياً ومطلوباً أيضاً، أما دور الإدارة كوسيط تقليدي بين العملاء والعاملين فلم يعد يمثل عمل ذا قيمة .

ونخلص في رأينا الى أن فلسفة البساطة تمثل مدخلاً للتغيير الإدارى أو هي ثورة إدارية تسعى نحو النظر في هياكل الشركات ونفوذ سلطة المديرين الذين يمثلون خرافة الإدارة الآن إذ ان أجورهم ومكافآتهم تتجاوز حدود المعقول وتقود المؤسسة من دائرة الإهتمام بالعميل الى دائرة الإهتمام بالذات الإدارية ، كما تركز فلسفة البساطة في مبدئها على قيمة الأعمال التي يؤديها المديرين وتلك قيمة ذات علاقة تناسبية مضطردة مع قيمة مايحصل عليه العملاء .

ومن المأمول أن يفتح هذا المدخل الطريق نحو نظرة او نظرية جديدة لإدارة مؤسسات الأعمال التي تتوثب خطاها نحو الإستمرارية في مستقبل أعمالها وتطورها .

# فلسفة إدارية جديدة



عبد السلام آدم بوش

# نظرية التأمين مقدمة منهجية



باب الله الصديق محمد\*

قال تعالى (وَكَايْنٍ مِّنْ آيَةٍ فِي السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ يَمُرُونَ عَلَيْهَا  
وَهُمْ عَنْهَا مُعْرِضُونَ) سورة يوسف (١٠٥)

(وَمِنْ آيَاتِهِ الْجَوَارِ فِي الْبَحْرِ كَالْأَعْلَامِ • إِنَّ يَشَأْ يُسْكِنِ الرِّيحَ  
فَيُظَلِّلْنَ رَوَاكِدَ عَلَى ظَهْرِهِ إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَاتٍ لِّكُلِّ صَبَّارٍ شَكُورٍ • أَوْ  
يُوبِقُهُنَّ بِمَا كَسَبُوا وَيُغْفِرُ عَنْ كَثِيرٍ) الشورى ٣٢-٣٣-٣٤

كل ظاهرة موجودة على الطبيعة لا بد لها من تفسير يبرر  
وجودها وبقائها. والتأمين ظاهرة يحكمها قانون أتفق على  
تسميته بقانون الأعداد الكبيرة أو قانون المتوسطات وهو  
عطاء الربوبية غير المحظور (كَلَّا نُمَدُّ هَؤُلَاءِ وَهَؤُلَاءِ مِنْ عَطَاءِ  
رَبِّكَ وَمَا كَانَ عَطَاءُ رَبِّكَ مَحْظُورًا) ويمنح القوة لشركات التأمين  
حتى حازت بفضلها على هذا الزخم الكبير في عالم الاعمال.  
وهذا الناموس سبطل يعمل بلا انقطاع أو تمييز لأنه قوة القاهرة  
لو درسناه وفهمناه وأحسننا فهمه نلنا فوائده وإلا فلن نأمن  
بوائقه. ولأجل ذلك تكتسب دراسة هذا القانون أهمية كبيرة.

عرفنا أن قانون وفورات الحجم يتوقف عن العمل في اللحظة  
التي يبدأ فيها قانون الغلة المتناقصة والجهل بتلك النهاية  
وهذه البداية يؤدي في أحسن الأحوال إلى تحقق الخسارة.  
ويعتقد العاملون في مجال التأمين أن قانون الأعداد الكبيرة  
يعمل على خفض معدل الخسائر كلما زاد حجم المحفظة مما  
يؤدي إلى حدوث فوائض مالية وبالتالي تستطيع الشركة ذات  
المحفظة الكبيرة الوفاء بالتزاماتها فحسب، ولكنه ليس على  
الدوام بهذا المنوال بل في بعض حالاته ومنعرجاته يؤدي إلى  
خسائر ماحقة ومتلاحقة. إذا فما هي المحاذير؟ ومتى يتعطل  
هذا الناموس عن رفق التأمين بفوائضه وخيره؟ والشاهد أن  
قانون الأعداد الكبيرة لا يعمل إلا في مناخ تتوفر فيه حالة  
قوية من الـ (Uncertainty) وتزيد فاعليته كلما زادت الـ

قانون الأعداد الكبيرة له استخدامات كثيرة ومتعددة في  
مختلف المجالات وليست حصرية على التأمين- كما يعتقد  
وعلى سبيل المثال في الإقتصاد الجزئي نجده يفسر نظرية  
ما يسمى عند دارسى الإقتصاد بظاهرة وفورات الحجم  
أو إقتصاديات الحجم (Economies of scale) وهي  
ظاهرة تقول أن الأرباح تزيد وتجنح إلى الزيادة كلما زاد  
حجم الإستثمار ، وسيظل هذا القانون متوافراً وحاضراً ولا  
يتوقف إلا عندما يتدخل قانون الغلة المتناقصة (law of  
diminishing returns) وهذا يعني أن على متخذ القرار  
أن يكون واعياً بحدود إستثماره وأن يعلم أن المقدرة المالية  
وحدها تقف عاجزة في هذه الحالة ولا بد من دخول العلم  
لفهم الظاهرة ولوضع إطار يحدد إتجاهها ومسارها.

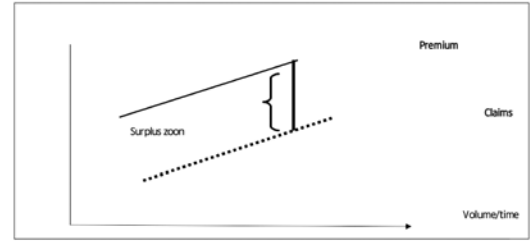
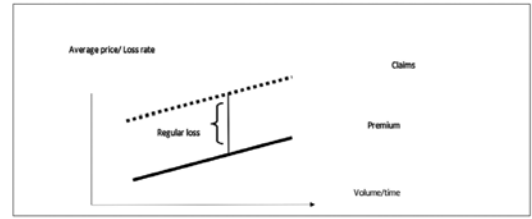
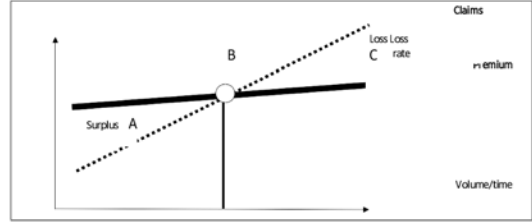
إدارة الخطر (Risk management) وعليها أن تحقق أرباحها وفوائدها من هذا المجال وإلا فهي غير ناجحة في إدارة عملها الأساسي (الخطر) وفي خلق المناخ الذي يطلق عنان ميكانيزم التأمين، و الساحة لا تخلو من الأمثلة فبعض الشركات تسد عجوزاتها في عمليات التأمين من أرباح الإستثمار ولا ترى بأساً في ذلك وهو بؤس شديد لو نعلم فأرباح الإستثمار لا قبل لها بخسائر التأمين .

ما قادني إلى كتابة هذه المقدمة ملاحظتي في ضوء الآلية آنفة الذكر لموضوعات التأمين الطبي وبعض ماركات السيارات (زورا، أسكودا..... الخ والإستقرار في حالة إعادة التأمين. فالتأمين الطبي وبعض ماركات السيارات تتمثل مشكلتهما بأنهما يقعان أو يقتربان من الوقوع، بعد منطقة التقاطع آنفة الذكر وهي منطقة لا تستطيع أي شركة مهما كان حجمها أو قدرتها الفنية أن تحقق أي فوائض وأرباح في نطاقها ما لم تبذل جهوداً ناجعة لتحسين حالة ال (Uncertainty) وهي عملية خلق المناخ الملائم الذي يسمح لمكانيزم التأمين بالعمل بطلاقة وإذا لم تنجح هذه الجهود فلا طائل من وراء الإستمرار في مثل هذا العمل. هذا هو الناموس الذي يتحكم في عملية التأمين وإذا لم تؤيده البيانات والمعلومات فإن الخطأ يكون في البيانات والمعلومات وليس في الناموس.

ومع التوسع الكبير الذي شهدته شركات التأمين (Capitalized) في مجال التغطيات، الإجراءات، الشروط، الإستثناءات وبعض التطبيقات النمطية في إعادة وهي جوانب مهمة ولكنها جعلت من البحث في نظرية التأمين منطقة مظلمة وتركتها لشركات إعادة الكبرى لتحتكر المعرفة (Insurance know - how) في هذا المجال الهام بحيث لا يمكن إرتيادها إلا لمن حازوا على شهادات مهنية باذخة عصية النوال على غالبية الفنيين في مجال التأمين.

خلاصة القول أن الشركة في إطار سعيها لتجويد عملها لا بد لها أن تجد حلاً لمراقبة وقياس حالة ال (Uncertainty) في كل عناصر المحفظة، وال (Uncertainty) من خصائصها أنها لا تستقر على حالة واحدة وتتغير تبعاً لأسباب مختلفة من فترة لأخرى ولا بد كذلك من الوصول إلى حد أدنى لها قبل الدخول في أي منتج جديد. إذا لا بد لأي شركة تأمين ناجحة أن تكون واعية بتحقيق شيئين في آن واحد (محفظة كبيرة و (Uncertainty) قوية) أيّ محفظة كبيرة في ظل (Uncertainty) ضعيفة لا تعني شيئاً البتة من وجهة نظر تأمينية (فنية كلية) وبنفس الطريقة (Uncertainty) قوية ومحفظة صغيرة لا تعني شيئاً كذلك والأمر يقتضي الوصول إلى صيغة توفيقية (Compromise) بين نزعة إدارة التسويق نحو زيادة المحفظة ونزوح الإدارة الفنية نحو ضبط الإكتتاب.

(Uncertainty) وعندما تتساوى مع متوسط سعر التأمين (average price) في المحفظة يتوقف القانون عن خفض معدل الخسائر وتبدأ بعدها مرحلة زيادة الخسائر كلما زاد حجم المحفظة وهي مرحلة جسيم التأمين إن جاز لي التعبير.



لتوضيح الشكل أعلاه فإن النقطة (B) هي النقطة التي يتوقف عندها قانون الأعداد الكبيرة عن خفض الخسائر تبعاً لزيادة حجم المحفظة وبعد هذه النقطة تزيد الخسائر كلما زاد حجم المحفظة ولا بد من التدخل لتحريك خط الخسائر ليكون أكثر إستواءً (more flatter) أو يكون متوسط السعر أعلى من متوسط معدل الخسائر (Grand loss ratio).

إن معدل الخسائر (الدمار والهلاك) على مستوى الكرة الأرضية - كمحفظة ضخمة جداً - صغير للغاية وبتماهي إلي الصفر في شكله العام وكلما قل حجم المحفظة زاد معدل الخسائر ولذلك فإن شركات التأمين بلا إستثناء تواجه مشكلة حجم (volume) إفتراضية بقدر ما يواجه الإقتصاد مشكلة ندرة (Scarcity) إفتراضية بينما تبحث الإدارة دائماً عن حكمة (Optimization) مفقودة. لكن شركات التأمين تستطيع مقاومة هذا الواقع المفروض عليها من الطبيعة بإدارة الخطر على نحو يمنحها قوة كامنة (Potential) بعملها على إيجاد بيئة تتوافر فيها حالة قوية من ال (uncertainty) مما يحقق مناخاً ملائماً لمكانيزم التأمين للعمل بطلاقة، سيما وأن شركات التأمين تستثمر بشكل أساسي في مجال

# عن غناء.. أهل السودان



أ.التجاني حاج موسى



الموسيقي المعروفة وقت إذ في جزيرة العرب كانت الطبول والدفوف وفي ظني أن أهل المدينة لو كانوا يجيدون ويعزفون آلات غير الدفوف لأتوا بها وعزفوها في مهرجاناتهم المهيبة ذلك والحبیب المصطفى (ﷺ) إستمع إلى الشاعر الكبير سعد بن زهير الذي أنشد قصيدته الشهيرة (بانث سعاد فقلبي اليوم متبول ..إلخ) المعلقة الشهيرة والتي إشمطت أيضا على وصف حسي لسعاد ولم ينتقده الحبيب (ﷺ) في وصفه الحسي بل أفاض، كما أستأذن كعب أن يعدل كلمة وردت في وصفه (ﷺ) إذ أن كعباً أورد في عجز بيت من معلقته (محمد سيف من سيوف الهند مصقول) وبرغم بلاغة التشبيه فأن الهند قد أشتهرت في ذلك الزمان بالصناعة الجيدة للسيوف وكانت أمضي الأسلحة وقتئذ إلا

كثيراً ما يتناول البعض مسألة الغناء و الموسيقى بالنقد السالب لا سيما من قبل رجال الدين وكثيراً ما أجد نفسي مدافعاً ومؤكداً عدم حرمة الغناء والموسيقى والناقدون ذماً يسوقون أدلة وأسانيد ضعيفة لاترقى الى وجوب التحريم فالشاهد أن خاتم الانبياء والمرسلين (ﷺ) قد إستمع إلى الإنشاد والغناء فمن منا لا يحفظ ( طلع البدر علينا من ثنيات الوداع.. وجب الشكر علينا ما دعا لله داع) تلك الأنشودة الخالدة التي ردها كل أهل المدينة المنورة في كرنفال مهيب لإستقبال الحبيب المصطفى (ص) وسيدنا أبوبكر الصديق صديقه وأول من آمن برسالته من أهل مكة فلو كان الغناء حراماً لحدث النبي (ﷺ) أهل المدينة مباشرة بعد إنتهائهم من مراسم إستقباله ، كما أن الآت

علي الخلاك ابوي دخريي، وياوطني يابلد أحابي.. حن ونحن الشرف الباذخ دابي الكر شباب النيل، وعازه في هواك عازه نحن الجبال ..ويا أم ضفاير قودي الرسن وأهتقي فاليجيا الوطن، وفي الفؤاد ترعاهو العناية بين ضلوعي الوطن الحبيب.. وإن مضيت معدداً نماذج الغناء الجميل لن أحصيه حتي أشعار الدوبيت عند أهلنا بالبطانته نجدها حافلة بالقيم الجمالية المطلقة في الكرم والشهامة والبطولة إقرأ : الناس بالعروض ،ماتقيسا بي تيبانا ،وما يغرک لباس تحتو العروض عريانة.

أما الظواهر والأزمة التي يأتي فيها الغناء الرديئ سرعان ما ينسأه الناس لانه يحمل بذور فئائه فأصل بذورته فاسد من لغو القول كفقاعة صابون ملونة تسترعي الأنظار وحينما ترتفع إلى علو معين سرعان ماتتلاشي وتبقى عشرة الأيام ما بصرح تتساها ، وتبقى كل أرجاءه لنا وطن ، وتبقى وطن الجدود نفديك بالأرواح نجود وطني ، وتبقى قول صباح الخير وأبدا يومك بالتحية والشمس كل ما بتشرق أصلو ما أتأخر شروقها وأمي الله يسلمك ويديكي لي طول العمر في الدنيا يوم ما يأمك. وأهل السودان أصلهم نبيل وأخلاقهم دينية سامية لكن علينا التمسك بذلك الإرث الإبداعي ونحسنة بجميل الكلم والنغم لننأى به من هجمة العولمة المسعورة التي تبثها القنوات المأجورة لإفساد أجيالنا بالثقافة المادية التي تطمس إرثنا الثقافي الجميل والدعوة موجهة لكل فرد سوداني وللأسر وللرسميين من قادة مؤسسات الثقافة والإعلام لنحرص جمعياً على الأخذ من موروثنا الإبداعي التقليدي ونمضي في إنتاج إبداعي معاصر ينادي بقيم الخير والجمال المطلق.

أن الحبيب (ﷺ) إقترح على كعب أن يبدل كلمة (من سيوف الهند إلى سيف من سيوف الله مسلول) ( والأكثر من الإجازة أن النبي (ﷺ) أهدى كعباً بُردته اليمانية المحببة وخلعها وأبسها له، ومن ذلك أن خاتم الأنبياء أجاز إنشاد الشعر وزاد بإعطاء قائله مقابلاً مادياً هو البردة الجميلة وسيدنا على بن أبي طالب كرم الله وجهه كان شاعراً ومفكراً عبقرياً أنشد الشعر وكذلك الصحابي الجليل حسان بن ثابت الذي جادت قريحته مدافعاً عن دعوة الإسلام بمعاني تفوقت على الرماح والسيوف وأصاب من كفروا بالرسالة في مقتل حتى أن النبي (ﷺ) كان ينثي على قصائده ويحرضه على المضي قدماً في نظم أشعاره كأمضى سلاح من اسلحة الدعوة، أما أم المؤمنين عائشة رضي الله عنها زوج رسول (ﷺ) والتي قال عنها مخاطباً صحابته رضوان الله عليهم جمعياً (خذوا نصف دينكم من هذه الحميراء) وقد سألتها الصحابة عن مدى حرمة الغناء يستفتونها فيه، فأفتتهم قائلة: حلاله حلال وحرماه حرام... وكان أمامها إناء فقالت لهم: إنظروا إلى هذا الإناء الفارغ ترى إذا ملأناه خمراً أحلال ما فيه أم حرام؟ ردوا عليها حرام وواصلت فتواها قائلة: وذات الأناء لو ملأناه لبناً ترى ما يحتويه حلال أم حرام؟ قالوا حلال، ولعمري فقد أفتتنا الحميراء ولولا فتواها رضى الله عنها ما كتبنا غناءً والشاهد أن أهل السودان يحبون الغناء... وغناؤهم حلال ورائع مترع بقيم الخير والحب والجمال منذ غابر السنين ودونكم أمثلة لا تحصى:- الواعي ما بوصو من أمس الضحى ... توري أب زنود ساقوا، يا مُقنَع وليأتو، أغنيات سارت الركبان بها عبر السنين ... ماهو الفاقنوس ماهو الغليد البوص، ومتين يا علي تكبر تشيل حملي اياك



# التأمين الطبي

## ممارسات خاطئة



د/ عادل عبد العزيز الفكي  
adilalfaki@hotmail.com

تأمين كبرى وتبعتها شركات تأمين أخرى أقل حجماً بمستوى خدمات عالية الجودة، حيث تعاقدت هذه الشركات مع مستشفيات ومستوصفات تقدم خدمات ممتازة مع تكفل المؤمن له بدفع ١٠٪ فقط من قيمة الدواء. السمعة الجيدة التي بدأت بها هذه الخدمة جذبت لها العديد من المتعاملين مما أدى لتخفيف العبء على التأمين الصحي العام من ناحية كما أدى لانعاش خزائن مقدمي الخدمة من مستشفيات ومستوصفات وأطباء وعاملين في الحقل الطبي بمختلف تخصصاته من ناحية ثانية، ولأرباح معقولة لشركات التأمين من ناحية ثالثة. وكان ينتظر استمرار هذا النجاح العام. غير أنه تلاحظ مؤخراً، وبعد دخول الشركات الوسيطة، امتناع عدد من المستشفيات والمستوصفات عن تقديم الخدمة بدعوى أن شركات التأمين لم تسدد لها مستحقاتها، ويكون الضحية دائماً هو المؤمن له (المريض) دون ذنب جناه. حيث أنه دفع اشتراكه مقدماً لشركة التأمين متوقفاً توفير الخدمة الممتازة له متى ما احتاجها. فما الذي حدث لهذا الشراكة الذكية وهددها بالانهيار؟

ما أعتري هذه الشراكة هو سوء الإدارة من ناحية، والإحتيال في التأمين الطبي من ناحية أخرى، وهما سببان متداخلان ويتحمل المسؤولية عنهما قطاعي التأمين ومقدمي الخدمات

بالسودان نوعين من التأمين الطبي: التأمين الطبي العام وتشرف عليه الهيئة العامة للتأمين الصحي، ويتم تمويله من خلال اشتراكات يدفعها العاملون في القطاعين العام والخاص بما يعادل ١٠٪ من دخولهم، حيث يدفع المخدم ٦٪ والمؤمن له ٤٪. يقدم هذا النوع من التأمين خدمات الرعاية الصحية الأولية، الكشف على مستوى الطبيب العمومي، الكشف على مستوى الاختصاصي والاستشاريين، كل الفحوصات العمومية والاشعة التشخيصية، والصور المقطعية، الموجات الصوتية، الرنين المغنطيسي. التنويم السريري، التشخيص والعلاج الجراحي للأورام السرطانية، كل العمليات الجراحية، ٧٥٪ من قيمة الادوية. ويكفل المشترك في التأمين الصحي والديه وزوجته وأبناءه ومن يعول.

ولما كانت هذه الخدمة خدمة عامة، ويعتريها أحياناً تدني مستوى الجودة بسبب العدد الهائل من المشتركين، فقد أسست عدد من شركات التأمين العاملة في السودان أقسام لتقديم خدمات التأمين الطبي بهدف تقديم خدمات ممتازة وخاصة مقابل اشتراكات مرتفعة القيمة للطبقات ذوي الدخل المرتفعة، فظهر النوع الثاني من التأمين الطبي وهو التأمين الطبي الخاص.

بدأت خدمات التأمين الطبي الخاص في السودان بشركات

التأمين الطبي أن الوثيقة لاتغطي الحمل الناتج عن مساعدات حمل ولذا يحتال المؤمن له بذكر أن الحمل طبيعي بمعاونة الطبيب المعالج أو بدون معاونته.

لاشك أن هناك الكثير من الوسائل والإجراءات والمعايير التي يجب على شركات التأمين تطبيقها للحد من الاحتيال، كما أن شركات التأمين نفسها تتخذ إجراءات لكشف الاحتيال والمطالبات الاحتيالية والحد منها، وهذه الوسائل تختلف باختلاف أنواع التأمين، ومنها الاستعانة بخبراء مؤهلين للكشف عن الأسباب الفنية أو القانونية التي أدت إلى نشوء المطالبة وحجمها، وفي التأمين الصحي فإن شركة التأمين تستطيع انتداب طبيب لا يتبع إلى المستشفى لكشف ملفات المرضى والتحقق من طبيعة المرض ونوع العلاج. وفي حالة إخفاء المستفيد حقيقة مرضه قبل التأمين، ثم بعد حصوله على الوثيقة وهذه تعد من أسهل حالات الاحتيال التي يتم إكتشافها، بمقارنة التصريح الذي يقدمه المريض عن حالته الصحية قبل التأمين. وقبل هذه الوسائل التشريعية والعملية لمكافحة الاحتيال في مجال التأمين الطبي يجب أن يشترك جميع أطراف العلاقة التأمينية (شركة التأمين ومقدم الخدمة والمؤمن له والوسيط) في رفع الوعي التأميني للمجتمع وهي مهمة ليست يسيرة وتحتاج لتكاتف الجهود.

ومما لاحظته شخصياً أن الاحتيال في التأمين الطبي في السودان يأخذ في غالبه صورة واحدة تشكل غالب الخسائر التي تعاني منها شركات التأمين وقد يؤدي لايقافها لخدمة التأمين الطبي فيخسر الجميع، هذه الصورة تتلخص في قيام بعض الأطباء أو الاخصائيين بطلب فحوصات معملية وصور أشعة مختلفة لحالات لا تتطلب هذا على الاطلاق هادفين لتحقيق الربح المادي لهم ولمؤسساتهم، ومعتقدين أن هذا الاجراء ما دام لا يدفع تكلفته المريض بل تدفعه شركة التأمين فهو رزق حلال لهم!

المطلوب أن تتداعى شركات التأمين مع نقابات الأطباء لإجتماعات مشتركة لايقاف التدهور الذي بدأت معالمه. يجب توير العاملين في الحقل الطبي أن الفحوصات غير الضرورية هي أولاً حرام يعاقب عليها الله سبحانه وتعالى، وأنها قد تضر المريض، وأنها في النهاية قد تؤثر على جودة تقديم خدمات التأمين الطبي في شركات التأمين وبذلك يخسر الجميع وأولهم العاملون في الحقل الطبي.

وفي نفس الوقت مطلوب من شركات التأمين احكام الإدارة والمراقبة والمتابعة وتأسيس وحدات متخصصة لمكافحة الاحتيال في التأمين من خبراء لهم المعرفة الكافية والدراية بأساليب كشف ومكافحة الاحتيال.

على حد سواء.

الإحتيال في التأمين الطبي مشهور ومعلوم في التجارب العالمية. إذ أن معدلات الإحتيال في التأمين عامة على المستوى العالمي وفقاً للدراسات، تتراوح ما بين ١٥ و١٧ في المئة، وتزداد الحالات في الدول التي لا تتمتع بأنظمة رقابة تأمينية فاعلة. والتأمين الصحي تقع فيه أكبر نسبة من عمليات الاحتيال، يليه تأمين المركبات ثم أنواع التأمين الأخرى. وعلى سبيل المثال يقترب حجم الاحتيال في التامين الطبي في السعودية من مليارى ريال من إجمالي أقساط التأمين الطبي بالسعودية والذي يبلغ حوالي ١١ مليار ريال.

وللاحتيال في مجال التأمين الطبي عدة صور منها:

(أ) إنتحال شخصية صاحب بطاقة التأمين: كأن تأتي سيدة حامل لإستخدام بطاقة أخرى في متابعة الحمل. ومن المواقف الطريفة أن سيدة تابعت الحمل ببطاقة سيدة أخرى ولم تكتشف لأنها كانت منقبة وعند الولادة كماهو المعتاد يتم كتابة المولود باسم الأم لحين استخراج شهادة الميلاد فأخذت الأم تبكي بشدة وعند سؤالها عن سبب بكائها قالت أن هذا ولدها هي وليس ابن جاريتها واعترفت أنها انتحلت شخصية جاريتها.

(ب) الإحتيال في نوع المرض، بحيث يحصل المريض على خدمة علاجية لحالة غير مغطاة، مثل تنظيف أوتيبض الأسنان أو حتي تركيبات الأسنان، ويتم وصف الحال باعتبارها من الحالات المغطاة، مثل خلع ضرس أو إزالة عصب وما إلى ذلك.

(ج) إخفاء المستفيد حقيقة مرضه قبل التأمين، ثم بعد حصوله على الوثيقة يقوم بالتقدم بطلب العلاج لهذا المرض، وهذه الحالة منتشرة كثيراً وبالأخص مع الأمراض المزمنة مثل الضغط والسكري والعمليات الكبرى مثل إستئصال المرارة وعمليات العمود الفقري لأنها مكلفة. وهذه تعد من أسهل حالات الاحتيال التي يتم اكتشافها.

(د) ومن ضمن حالات الإحتيال أن يخفي المستفيد منشأ الحالة أو المرض ولهذه الحالة مثالين يتكرران يومياً أولهما حالات إصابة العمل التي من المفترض أن تعالج علي التأمينات الاجتماعية لكن المؤمن له يستسهل ويطلب العلاج علي التأمين الطبي وقد يخفي سبب إصابته عن الطبيب المعالج وربما يُخبر الطبيب ويشترك معه الطبيب في الإحتيال بذكر معلومات غير صحيحة عن متي وكيف وأين وقعت الإصابة. والمثال الآخر عن منشأ الحمل هل هو حمل طبيعي أم حمل ناتج عن مساعدات حمل مثل التخصيب الاصطناعي أوالتلقيح المجهري أوغيره من الوسائل ومن المعلوم للمتخصصين في



## الوثيقة تحاور المدير العام د. كمال جاد كريم:

حققنا نتائج باهرة في الإكتتاب والفائض للعام ٢٠١٣

الوثيقة وهي تبندر أولى خطواتها نحو النور، جلست إلى الدكتور/ كمال جاد كريم المدير العام لشركة التأمين الإسلامية تستجلي الرؤي والمشروعات ومسارات الأداء وما أنجز وما يستشرف من آمال الغد. بسطت أمامه محاور الأسئلة فكان الحصاد هذه السطور.. فإلى مضابط الحوار..

حوار/ ياسر جدو



التأمين الطبي والتأمين الزراعي (النباتي، والحيواني)، التمويل الأصغر وتأمين حصيللة الصادر والائتمان وأخيراً تأمين الطيران. ونحن على استعداد تام للإستجابة لأي متطلبات يطلبها السوق في جانب التأمين وبحسب نتائج إحصائياتنا فإن عملاءنا رضوان عن خدماتنا بدليل تفاعلهم التام وعلاقتهم الوطيدة بالشركة ومشاركتهم في النشاطات التي نقيمها وأسجل لهم في هذا المقام ديباجة تحية وعرهان.

### **عملت الشركة منذ نشأتها على بث ورفع ثقافة الوعي بالتأمين التكافلي ما هي جهودكم في ذلك؟**

في جانب الوعي التأميني تقوم الشركة بمجهودات مقدرة وقد اعتادت الشركة على إقامة ندوات متخصصة في مجال التأمين سنوياً تدعو لها المهتمين وذوي الإختصاص وتعمل على بث مخرجاتها عبر الوسائط الإعلامية المختلفة. وكذلك تقوم بتطوافات إعلامية في الولايات تصحبها مناشط ثقافية ورياضية تدعو لها جمهور المواطنين هادفة من كل ذلك بث ثقافة التأمين التكافلي كما نشارك الأجهزة الرسمية إحتفالاتها المختلفة وخاصة شركاءنا في الشرطة عبر مساهمتنا بالتحقيق التأميني والمروري ورعاية أسابيع المرور وكذلك برنامج ترويج المواطنين في عيدي الفطر والأضحى.

### **الى ماذا يعزى النمو والتطور المستمر والمتسارع الذي تحققة الشركة في سوق التأمين السوداني ؟**

نعزي تنامي شركتنا الى خطة استراتيجية صممت بطريقة علمية وأستخدمت فيها كل الوسائل والأطر المشروعة لتحقيق الأهداف المرجوة وما تم من تطبيقات لها تم بفضل الله وتوفيقه أولاً وبجهد العاملين الذين بذلوا الغالي والنفيس في تقديم أفضل ما لديهم من جهد وعمل في سبيل ترقية أعمال الشركة والنهوض بها، كذلك كان لمجلس إدارة الشركة القدح المعلى في رسم ووضع السياسات الراشدة التي تقود هذا العمل ولا أنسى أن اقول أن محور هذا النشاط والتطور كان عماده الجمهور الوفي الذي يتعامل مع الشركة والذي ظل في زيادة مضطردة وفاء لما تقدمه الشركة من خدمات فلهم منى التحية والتجلة.

### **ماهي التحديات التي واجهت الشركة وكيف تم تجاوزها؟**

من التحديات التي واجهت الشركة وتم التغلب عليها مشكلة إعادة التأمين حيث تم تجاوزها بفتوى شرعية تسمح بالتعامل مع الشركات التجارية الغربية بضوابط وشروط شرعية والسعي للتعامل مع شركات التأمين التعاوني العالمية واخيراً بعد أن أنشئت شركات إعادة تكافلية تتعامل الآن معها وأصبحت أغلب عمليات الإعادة تتم مع شركات إعادة إسلامية من ضمنها شركة إعادة التأمين الوطنية (NRE) وأيضاً من الصعاب التي واجهت الشركة في بداية عملها عدم وجود الكادر البشري المؤمن بالفكرة والمتدرب، وتدرجياً بدأت الشركة في تدريب الكوادر البشرية وفق منهج مدروس مما أسهم في الترقية



### **كيف تنظر لواقع شركة التأمين الإسلامية؟**

تحملت شركة التأمين الإسلامية عبء الريادة في مجال غير مطروق وهو التكافل الإسلامي كأول تجربة في العالم وبفضل الله وتوفيقه وجهد الرعيل الأول، فقد اجتازت هذا الإمتحان بنجاح تام وشقت طريقها نحو واقع اقتصادي كان قائماً علي الربا ومشتقاته ونظام اقتصادي استغلالي وكان نصب أعين القائمين على امرها إثبات كفاءة النظام الإقتصادي التكافلي الاسلامي وجدواه ومنفعته لجمهور المسلمين وتأكيد أن المنهج الشرعي في تحريم الربا وأكل اموال الناس بالباطل واستغلالهم هي نظرية خربة تحمل عوامل فنائها من داخلها-وماحدث أخيراً في العالم من إنهيار للنظام الإقتصادي الرأسمالي خير برهان على جدوى النظام الإقتصادي الإسلامي الذي تنتهجه شركة التأمين الإسلامية.

### **تقدم الشركة العديد من الخدمات والمنتجات التأمينية حدثنا عن آلية وطرق إنتاج وتقديم تلك المنتجات ومدى رضا العملاء عنها ؟**

عكفت الشركة منذ نشأتها على تقديم متطلبات المتطلعين للخدمات التأمينية التقليدية كتأمين الممتلكات المختلفة - ورويداً ورويداً واشباعاً لحاجة جمهور المستأمنين أدخلت الشركة العديد من التغطيات المستحدثة على سبيل المثال تغطيات

## لدينا شبكة علاقات عالمية وإقليمية متميزة ..

إدارة الشركة بجمهور حملة وثائقها وتطرح فيه نشاط الشركة خلال العام المنصرم وتقدم الحسابات الختامية وانجازات الشركة طيلة العام الذي مضى وتستمع فيه لآراء وأفكار حملة الوثائق ورؤيتهم لعمل الشركة.

كما يتم فيه توضيح الكثير من الأفكار والرؤى التي تصاحب هذا النشاط، وفي هذا الاجتماع رقم (٣٤) سيجد الإخوة حملة الوثائق نتائج الأداء الممتاز للشركة للعام المنصرم (٢٠١٣م) والقفزة التي حققتها الشركة من حيث النتائج الباهرة في الأكتتاب والفائض وبين يدي هذا الاجتماع سوف يتعرف الأخوة حملة الوثائق على التطور الذي شهدته الشركة من حيث تنامي قوة مركزها المالي وافتتاح العديد من المنشآت الرأسمالية والتي سوف تفتح قريباً بإذن الله وأهمها برج الصناعات بالخرطوم و أبراجها بمدينتي سنار وكسلا، يذكر أن مساهمة

الشركة في التنمية بكل مناطق السودان لا تخطئها العين وتطلع لتشييد المزيد من الأبراج في المستقبل بإذن الله تقوية لمركز الشركة المالي لتصبح من أقوى الشركات التكافلية في السودان بإذن الله.

**كيف تنظر لمستقبل الشركة بخلفية أنك أحد الذين أسهموا وقادوا بخبراتهم نهضتها وتطويرها ؟**

نظرتنا حافلة بالتفاؤل لمستقبل الشركة من واقع قراءتنا لحاضرها ونعد بإذن الله بجهد يبشر بنهضة وتطور كبير وذلك حسناً في الظن بالله سبحانه وتعالى وثقة في العاملين بالشركة وتجردهم وأطمئناننا الراسخ في دعم العاملين لجمهور العملاء الذين يتنامون عاماً بعد عام وهذا كله مؤشرات خير وبركة بإذن الله، فالمستقبل لشركة التأمين الإسلامية يقينا فكل عوامل النجاح متوفرة والحمد لله وهذا الشباب ذو العزيمة والهمة العالية والذي يزين جيدها ويتدفق عطاءً ووفاءً سوف يكون هو رأس الرمح في هذه المسيرة القاصدة بإذن الله.

### بماذا تختتم هذا الحوار؟

أختم الحوار وأقول والحمد لله من قبل ومن بعد فقد عايشت الشركة منذ قيامها وهي طفل يحبو وأنظر إليها الآن وقد بلغت فروعها ومكاتبها ما يقارب الستين فرعاً ومكتباً و في البال العديد من المشروعات والأعمال التي يمكن أن تحدث المزيد من التطور والنهضة والتي من شأنها أن تحقق فاعلية ورسوخ تجربة التأمين التكافلي لأول شركة نالت هذا الشرف في العالم. وفي الختام أشكر أسرة مجلة الوثيقة على هذه الاستضافة وعلى سعة صدر هيئة تحريرها وأسأل الله تعالى لكم التوفيق والسداد وللشركة الرفعة والتطور وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين.

المهنية والأكاديمية ولعل العديد من منسوبينا يحملون درجات الدكتوراة والماجستير والزمالات المهنية حيث أصبحت الشركة مفرخاً للكوادر المؤهلة في السوق المحلي والإقليمي ونرصد الآن في ميزانياتنا السنوية مبالغ مقدره للتدريب مما مكننا بحمدلله من الانتشار في كل السودان.

**تمثل المسؤولية الاجتماعية أحد أهم ركائز بناء علاقة تواصل وإستمرارية مع المجتمع ماهي مساهمات الشركة في ذلك ؟**

أولت الشركة هذا الجانب أهمية قصوى وذلك باعتبار أن الشركة إبتداءً هي شركة تكافلية من أهم أهدافها خدمة المجتمع في مختلف النواحي ولذلك قامت بالمساهمة في إنشاء العديد من المرافق الصحية والتعليمية ومراكز الدعوة كالمساجد والخلاوى ودور الرعاية المختلفة، كذلك أهدت

العديد من المعينات الصحية والاسعافات لولايات مختلفة كالجزيرة والبحر الأحمر.

كذلك أنشأت الشركة جسر لعبور المشاة بمدينة الفتيح غرب كبري الانقاذ بمدينة أمدرمان والذي نحسب أنه يسهم في تقليل حوادث المشاة، كذلك ساهمت الشركة في توفير أجهزة ومعدات طبية عديدة في مستشفيات كمستشفى القلب بأركويت ومناطق أخرى، بجانب مساهمة الشركة في

مد يد العون والمساعدة للعديد من المرضى والأرامل وذوي الحاجات الخاصة وتدرج الشركة في ميزانياتها السنوية مبالغ مقدره لخدمة هذه الجوانب الانسانية الملحة.

**تتمتع الشركة بشبكة علاقات عالمية وإقليمية واسعة حدثنا عن أطر وأبعاد علاقات التعاون مع الشركات والمؤسسات العالمية والمزايا التي تحصل عليها الشركة من ذلك؟**

للشركة بفضل الله وتوفيقه نشاط واسع في هذا المجال فهي عضو فاعل في اتحاد شركات التأمين والتكافل العالمية وكذلك الإتحاد العالمي لشركات التأمين التعاونية، وعضو في الإتحاد الإفريقي للتأمين A I O والإتحاد العام العربي للتأمين GAIF والاتحاد الإفريقي الآسيوي للتأمين ال FAIR والمجمع العربي لاعادة التأمين، والإتحاد العالمي لشركات التكافل والتأمين الإسلامي في كل هذه الاتحادات الشركة تقوم بدور فاعل من خلال عضويتها التي تعزز بها دورها الرائد في التأمين التكافلي العالمي.

**إجتماع هيئة المشتركين ملتقى سنوي لعرض الحسابات الختامية وأنشطة الشركة علي حملة الوثائق؛ الاجتماع رقم (٣٤) ما الجديد في هذا الاجتماع؟**

إجتماع هيئة المشتركين كما هو معلوم إجتماع سنوي تلتقي فيه

# تمكين ذوي الإعاقة.. حق إنساني وضرورة اقتصادية



عبد الرحمن إسماعيل غانم  
أمين التخطيط والسياسات بالمجلس القومي للمعاقين

• ترتيب تهيئة ظروف التعليم النظامي والإرتقاء الأكاديمي.  
• تبني خطط قومية للتدريب المهني النوعي الذي يوائم بين القدرات الفردية ونوع الإعاقة والإمكانيات التدريبية المتاحة ومطلوبات سوق العمل، حتى لا نصرف الوقت والجهد والمال في برامج تدريبية غير مثمرة.  
• توفير فرص تمويل ميسر لمشاريع التشغيل الذاتي، بعضها عبر النظام المصرفي وأخرى عبر مؤسسات التنمية الاجتماعية وبإسناد من مؤسسات الضمان الاجتماعي.  
• واستكمالاً لكل ما سبق يلزم أن يتوفر تأهيل متناسب بحسب ما هو مطلوب طبياً كان أو نفسياً أو تعليمياً أو مهنيًا، فربّ معينة بخسة الثمن تحدث فارقاً عظيماً في حياة شخص ذي إعاقة بتمكينه من تعليم دامج مع أقرانه من غير ذوي الإعاقة، ومن ثم تتهيأ له فرصة عادلة في العيش المستقل والمشاركة المجتمعية الكاملة والفاعلة.  
• ذلك على مستوى أفراد الشريحة بينما هنالك مطلوبات أخرى لتحقيق مشاركات جمعية موجبة لتنظيمات هذه الشرائح بتدريب كوادرها القيادية إدارياً ومهاريًا لتمكينهم من قيادة مبادرات وطرح مشروعات ذات جدوى على مستوى الشريحة والمجتمع والقدرة على بناء شراكات مع مؤسسات التمويل، خاصة المنظمات الدولية، حتى لا يغلقوا في محابس التمويل المحلي المحدود.  
• هذه إشارات مضغوطة لآليات وجدوى تأهيل وتفعيل الشرائح الاجتماعية الخاملة في حركة الاقتصاد العام بالتطبيق على شرائح ذوي الإعاقة، والحديث مهياً للبسط والتفصيل ومطروح للرأي والنقاش راجياً إسهام الجميع في ذلك.

ينهض النشاط الاقتصادي على تحريك الطاقات واستثمار الموارد المتاحة في المجتمع. وكل آليات تحريك واستنهاض هذا النشاط إنما تستهدف الاستثمار الأمثل للموارد البشرية والعلمية والمادية، وأيّما حمل يعانیه المجتمع في قطاع من قطاعاته أو شريحة من شرائحه إنما يحسب في خانة التعطيل لمجمل هذا النشاط إن لم يتسبب في استنزاف بعض طاقات المجتمع في سبيل معالجة القصور وسد الثغرات. وحتى لا يكون الحديث نقشاً على الماء، نضرب مثلاً بسيطاً للجدوى الاقتصادية لتحريك الشرائح الخاملة في المجتمع وتفعيلها، فشرائح الأشخاص ذوي الإعاقة مثلاً تعاني نسبة عالية من البطالة والفقر لأسباب عديدة منها قلة التعليم أو انعدامه، وغياب التأهيل المناسب الذي يمكن أفرادها من العمل الشريف، والميل نحو الكسب السهل بإمتهان التسول أو الأشغال الهامشية.

وهذا الواقع إذا قرأناه مع نسبة هذه الشريحة في المجتمعات والتي تقدرها الأمم المتحدة بما يتراوح بين (١٠٪ - ١٥٪)، ويقدرها الإحصاء القومي السوداني بما يقارب (٥٪) من السكان. فهي نسبة معتبرة يؤثر حملها أو نشاطها على الاقتصاد سلباً أو إيجاباً، ولكن ماهي وسائل وآليات التفعيل المطلوبة لتحريك هذه الشرائح اقتصادياً؟

دعنا من الحديث عن الوقاية أو الحد من الإعاقة أو... أو... وغير ذلك مما يتعلق بجوانب الوقاية والعلاج الطبي رغم مردود ذلك على الواقع الاقتصادي الفردي والجماعي، ولكن نركز هنا على التعامل مع الواقع الحتمي المتمثل في أعداد مقدره من ذوي الإعاقة يمكن تحويلها بتراتب معينه إلى خانة المشاركة الإيجابية، ونعني بذلك:

# أجر الشركة المديرة..



سراج الهادي قريب الله.....

الأمين العام للاتحاد العالمي لشركات التكافل والتأمين الإسلامي

عليه ومحدد في وثيقة الإشتراك ” ويعتبر المشترك مكفول عند تحقق الخطر له وكافل لمن قد يتحقق الخطر عنده من المشتركين الآخرين بالصندوق“.

وعليه نستطيع أن نقول أن التأمين كعلم يعتمد هدفين:

تقليل المخاطر المحتملة التي قد يواجهها الأفراد في المجتمع وهي مهمة إدارية علمية فنية تجميع المخاطر المتشابهة التي تواجه عدد كبير منهم وهي مهمة إدارية علمية تسويقية وهذا يحتاج إلى كوادر متخصصة ومؤهلة لإعداد الإحصائيات وقياس نسب التكرار ودراسة نتائجها ونسبة احتمال وقوعها وعليها يتم وضع نسبة مساهمات الأفراد النقدية لتخفيض قيم الأخطار المادية حال تحققها لأي منهم وهو جزء من مهام شركات التأمين أو المكاتب الإستشارية المساندة المتخصصة في هذا المجال.

## السؤال هنا:

- هل عقد التكافل أو التأمين التعاوني عقد تبرع محض إبتداء؟
- فإذا كان عقد تبرع محض إبتداء فهل يجوز الرجوع فيه؟
- فإن لم يكن كذلك فما هو ومتي يصبح عقد تبرع؟

تنص عقود التكافل فيما تنص على:

أحقية المشترك في استرداد جزء من إشتراكه في حالة إلغاء وثيقته قبل انتهاء فترة الإشتراك الأساسية.

والمواقع العملي يؤكد أن المشترك يسترد جزء من الإشتراك في حالة إلغاء الوثيقة.

استقر عقد التأمين التقليدي قانوناً على منحه المعاوضة المالية بين طرفين هما المؤمن (الشركة) والمؤمن له (العميل) حيث يقوم كل مؤمن له على حدة وحسب شروط العقد بنقل خسائر خطر معين:

- معلوم نوعه ومقداره محتمل وقوعه.

- معلوم نوعه ومقداره مؤكد وقوعه مجهول وقته.

إلى جهة ما (المؤمن/ شركة التأمين)، وتتحمل هذه الجهة بموجب هذا العقد وخلال فترة زمنية محددة الخسائر المادية المحتملة بحد أقصى معلوم ومحدد في العقد (مبلغ التأمين) إذا ما تحقق هذا الخطر للمؤمن له خلال فترة سريان العقد وذلك مقابل مبلغ معلوم ومحدد (القسط) يدفعه المؤمن له إلى المؤمن.

في حين أن التأمين التكافلي أو التعاوني الإسلامي يقوم على منح التبرع بين المشتركين بعضهم البعض ولبعضهم البعض، حيث يشترك مجموعة من الأشخاص الطبيعيين و/أو الاعتباريين المعرضين لخطر معين:

معلوم نوعه ومقداره محتمل وقوعه أو معلوم نوعه ومقداره مؤكد وقوعه مجهول وقته.

في صندوق بهدف جبر الضرر الذي قد يقع لأي منهم في حالة تحقق الخطر المحدد والموصوف بوثيقة الإشتراك وذلك بالتبرع من صندوق إشتراكاتهم لمن وقع له الضرر بحسب ما هو متفق

النظر عن النتائج المالية التي قد تسفر عنها صناديق التكافل في نهاية السنة المالية المحددة.

ومن المعلوم أن المصروفات العمومية بالنسبة لشركات التأمين تنقسم إلى نوعين هما:

### مصروفات تسويقية :

فشركات التأمين الإسلامي في هذا المضمار لا تختلف عن الشركات التقليدية من حيث حاجتها إلى مندوبين يبيع لعرض وشرح منتجاتها للعملاء (وهي: إما رواتب أو عمولات أو الأثنين معاً).

### مصروفات إدارية :

وهي المصروفات الخاصة بتكاليف إدارة عمليات التأمين مثل: أجور العاملين، والاستشارات الفنية، وإيجار المكاتب، والاتصالات، والأدوات المكتبية.. الخ، وكل ما يستتبع ذلك من مصروفات لإدارة عمليات التأمين. وحيث أن العلاقة بين شركة التأمين الإسلامية بإعتبارها مديرة لعمليات التأمين وبين حملة الوثائق هي علاقة إدارة بأجر كما أسلفنا فيفترض أن يكون هذا الأجر معلوماً للطرفين ولاسيما الطرف الثاني.

هذا الأجر يمكن أن يكون في شكل:

١. إستعاضة المصروفات الفعلية على ألا تزيد عن نسبة محددة من الإشتراكات المكتتبه في السنة المعنية.
٢. نسبة معلومة من أقساط الاشتراك يعلن عنها لحملة الوثائق وتكون إما:

ثابتة لكل السنين.

متغيرة من سنة إلى أخرى. ويتم تحديدها في نهاية كل سنة مالية للسنة التي تليها بناء على المتوسط الحسابي للأرقام الفعلية لمصروفات السنين السابقة، مع اخذ احتمالات وفرص التوسع للشركة في الاعتبار، وكذلك الأرقام التقديرية المتوقعة لإشتراكات السنة الجديدة، على.

وتوجد ثلاث صيغ متعارف عليها ومعمول بها لتحصيل صناديق التكافل بأجر الإدارة.

- صيغة المضاربة

حيث يستقطع الأجر من فائض الصناديق.

- صيغة الوكالة.

يدفع للشركة المديرة نسبة تحدد سنوياً من الإشتراكات.

- صيغة الإيجارة.

تسترد الشركة المديرة مصروفاتها الفعلية من صناديق التكافل بحيث لا تزيد عن نسبة معينة من الإشتراكات محددة بواسطة هيئة الرقابة على التأمين.

وكل من الطرق الثلاثة صحيحة بإذن الله وتختار كل شركة ما يناسبها بناء على قرارات هيئات الرقابة الشرعية والجهة المنظمة لشركات التأمين في الدولة.

حيث تخصم المصروفات الإدارية (الأجر) بشكل مباشر أو غير

أحقية المشتركين في استرداد الفائض الذي قد يتحقق في الصندوق بعد سداد التزاماته التعاقدية والفنية والقانونية التنظيمية التي تقرها الدولة.

والواقع العملي يؤكد أن المشتركين يحصلون على جزء من فائض عمليات الصناديق وبنص القانون في بعض الدول.

فإن كان عقد تبرع محض فهل يجوز الرجوع فيه وهل جائز ما ذكرناه سابقاً؟

بالنظر إلى الواقع العملي نستطيع القول أن عقد التكافل أو التأمين التعاوني ليس عقد تبرع محض ابتداء وإنما هو عقد إشتراك ومشاركة في صندوق تعاوني مشمول بنية التبرع عند تحقق الخطر لأي من المشاركين.

بصيغة أخرى أن ما يدفعه المشتركون في الصندوق ابتداء ليس تبرعاً وإنما هو إشتراك في صندوق لغرض محدد، بدليل أننا نرد جزء (نسبة) من الإشتراك ونسبة من فائض الصندوق للمشاركين في حالة الخروج من الصندوق قبل نهاية فترة التعاقد (الإشتراك) وعند انتهاء السنة المالية والغرض الذي أنشئ من أجله الصندوق.

وأن التبرع يتحقق فعلياً وحقيقة فقط عند تحقق ووقوع الخطر المحدد في وثيقة التكافل لأي من المشتركين فيكون المبلغ المسدد لمن تحقق الخطر لهم هو المبلغ المتبرع به فعلياً من مجموع المشتركين في الصندوق كل حسب حصته الشائعة فيه. وعليه قد يمكننا تعريف عقد التكافل أو التأمين التعاوني الإسلامي بأنه :

عقد إشتراك ومشاركة مشمول بنية التبرع في صندوق تعاوني تقوم على إدارته شركة متخصصة الغرض منه مساعدة المشتركين في جبر وتخفيف الأضرار التي قد تلحق بأي منهم في حالة تحقق الخطر المحدد والموصوف في وثيقة أو عقد التكافل وذلك حسب الشروط المنصوص عليها في هذا العقد.

هذا الصندوق وحسب أهدافه المعلنة يحتاج إلى شركة متخصصة وكادر فني مؤهل لإدارته. ونتيجة لطبيعة عقد التكافل أو التأمين التعاوني الإسلامي فإن مفهوم الإدارة بالنسبة لشركات التكافل يختلف عن مفهومها بالنسبة للشركات التقليدية، أهمه أن الشركة تقوم بإدارة الخطر بالنيابة وبناء على توكيل من المشتركين (أصحاب الوثائق) مذكور في طلب التأمين و/أو العقد مقابل أجر.

إذاً المهمة الأساسية للشركة المديرة لصناديق التأمين التكافلي أو التعاوني هي إدارة الأخطار التي أنشئ بسببها الصندوق من حيث تقييم درجة الأخطار وتحديد قيم الإشتراكات وتحصيلها وعقد إتفاقيات إعادة التكافل أو التأمين وتقييم الحوادث التي تقع ومن ثم تحديد التعويضات المناسبة ودفعها ومن قبل إيجاد المقر وتأثيثه وتوفير المعدات المكتبية من أجهزة حاسوب وغيرها وتعيين العاملين..... الخ

وهي أعمال ومصاريف تحتاج إلي مقابل مادي للإدارة بغض

مباشر من حساب (العمليات) الفائض والعجز للمشاركين إما قبل الترسيد أو بعده إن كان موجبا كما في صيغة المضاربة. ونظراً لأهمية وخطورة أعمال التأمين بصفة عامة وتأثيرها على الإقتصاد الوطني بشكل مباشر وغير مباشر فإنها تصنف في كثير من الدول باعتبارها شركات مالية وتوجب قوانين الرقابة على نشاطها أن تكون من الشركات المساهمة وأن تكون ذات ملاءة مالية معينة وذلك لضمان الجدية وحفظ حقوق أصحاب الوثائق.

ولا نستطيع تجاهل الطبيعة البشرية في أن أصحاب الشركات أيا كان نوعها من ناحية التصنيف القانوني أو النوعي إنما يؤسسونها سعياً وراء الربح، وتتأتى أرباحهم في الشركات التقليدية من ناتج عمليات التأمين أما في شركات التأمين التعاوني الإسلامي أو التكافلي حيث رأس المال لا ينفق ولا يفرم وحيث تعتبر صناديق التأمين ملك للمشاركين فيها فإن منهجية الربح هنا تتبلور في قدرة الإدارة على الموازنة بين الدخل المتوقع من أجر إدارة الصناديق ومن نسبة المضارب في عائد استثمار أموال الصناديق وبين المصروفات المتوقعة لإدارة الصناديق وكيفية تحقيق هامش ربح مناسب لأصحاب رأسمال الشركة المديرة.

**فهل توفر نظم أجراء الإدارة المعمول بها العائد المادي المعقول لرأس المال المقدم من أصحاب الشركة المديرة؟**

وما تأثيرها على: صناديق التكافل (المشاركين أو أصحاب الوثائق).

الشركة المديرة (أصحاب رأس المال).

في صيغة المضاربة حيث يستقطع الأجر من فائض الصناديق: تنتظر الشركة المديرة حتى نهاية السنة المالية ومعرفة أرصدة الصناديق لتقرر ما إذا كان بإمكانها استعاضة مصروفاتها الإدارية خلال السنة المعنية أم لا.

في العادة لا تحقق صناديق التأمين فائضاً في السنة الأولى وربما الثانية.

تتحمل الشركة المديرة كل المصروفات الإدارية للسنوات الأولى على أمل تحقيق فائض في السنوات اللاحقة.

تتحمل الشركة المديرة تكلفة الفرصة البديلة لإستثمار القرض الحسن الذي قد تمنحه للصناديق في حالة تحقق العجز بالصناديق في السنوات الأولى.

إذا استمر تحقق العجز فقد لا تستطيع الشركة تغطية مصروفاتها ولا استرداد قرضها وقد يتآكل رأس المال القانوني للشركة نتيجة لذلك وفي هذه الحالة قد تطالبها قوانين الرقابة والإشراف بضخ أموال جديد ليتوافق رأس المال مع متطلبات القانون.

إن لم يكن أصحاب رأس المال قادرين على ضخ أموال جديدة لدعم رأس المال القانوني فقد لا تستطيع الشركة الإستمرار في السوق.

قد لا تستطيع الشركة توفير الكفاءات المناسبة القادرة على

تقييم الأخطار وتقديم الخدمة المناسبة للمشاركين مما قد يؤثر على أسم الشركة ويلقى بظلال سلبية على الصناديق.

قد تبدأ إدارة الشركة في قبول أخطار عالية بأقل من تكلفتها الحقيقية رغبة منها في تكوين قدر من المال والسيولة في الصناديق مما قد يمثل خطورة على الصناديق ويؤثر على تجديد إتفاقيات إعادة التكافل أو التأمين في السنوات اللاحقة وقد تكون النتيجة عجز الشركة على الوفاء بحقوق أصحاب الوثائق نتيجة لحجم المطالبات المقدمة كما وكيفا ناهيك عن حقوق أصحاب رأس المال.

وقد يؤدي ذلك إلى عدم إلتزام الشركة بقاعدة الشفافية في الوفاء بالمطالبات.

في حالة قدرة الشركة على الإستمرار مع وجود الكفاءات الإدارية والتسويقية والفنية المطلوبة وتحقيق قدر من الفائض في سنوات لاحقة فسوف يستنزف بالكامل في سنوات تحققه الأولى لتعويض الشركة المديرة عن السنوات السابقة التي تحملت فيها عجز الصناديق عن طريق القرض الحسن بالإضافة إلى المصروفات الإدارية غير المستوفاة، وبالتالي يتحمل مشتركون جدد عجز سنوات سابقة لم يكونوا فيها أعضاء بالصناديق.

نسبة الشركة من الفائض المحقق قد لا تكون محددة بشكل قطعي في بداية السنة المالية وإنما تسبقها عبارة على إلتزام عن.... أو أن نسبة الفائض الموزعة تكون مسبقة بعبارة على ألا تقل عن.... وأعتقد أن هذا يخل بميزان الشفافية في بنود العقد.

**صيغة الوكالة حيث تحدد نسبة ثابتة أو متغيرة من الإشتراكات كأجر لإدارة الصناديق؛**

تأخذ الشركة المديرة أجرها في إدارة الصناديق في نهاية كل شهر كنسبة من الإشتراكات بغض النظر عن ناتج أعمال الصناديق.

إعطاء الشركة المدير الفرصة لممارسة علم وفن الإدارة حيث تقوم الشركة بموازنة مصروفاتها الإدارية بناء على أجر الإدارة المتوقع من الإنتاج المستهدف وبالتالي نسبة الربح المستهدف لأصحاب رأس المال.

كلما زادت نسبة تحقق الإنتاج المستهدف كلما زاد مبلغ أجر الإدارة المحقق من الأجر المتوقع.

تقدم هذه الصيغة للشركة المديرة الحافز على زيادة الإنتاج وعدد المشاركين وتجويد تقييم الأخطار وتحديد التكلفة الفعلية للخطر حيث يكون تحقيق الفائض نتاجاً متوازناً لكم الإنتاج ومهنية تقييم الأخطار وجودة الخدمة المقدمة للمشاركين وليس هاجساً لاستعاضة أجر الإدارة.

بالرغم من أن معيار النسب في الأجر بشكل عام قد يكون أكثر عدلاً للشركة كمقابل للجهد المقدم للعملية الإنتاجية والإدارية إلا أن هناك تباين في تأثير ومردود النسبة الثابتة أو المتغيرة على الصناديق وأصحاب رأس المال.

فقد لا تتناسب النسبة الثابتة طموحات الشركة المديرة في المدى

مع النسبة المحددة من الرقابة وبالتالي خلخلة مبدأ الشفافية في المعاملات المحاسبية.

قد تستبقي الشركة المديرية فائض صناديق التكافل المحقق تحت مسمى إحتياطيات وعدم توزيعه على المشتركين أو تأخير التوزيع على سبيل الإستفادة من نسبة المضارب في عوائد إستثماره وبالتالي فتح فجوة في فكر التكافل لدخول الأهواء تحت مسميات قد تخالف النية الظاهرة للفكر الإقتصادي الإسلامي.

كما أن أية قرارات قد تصدر من السلطات المشرفة أو الرقابية على شركات التأمين لزيادة رأس المال على سبيل المثال لتعزيز الموقف المالي لها فسوف تقابل من الشركات المديرية بفتور إن لم يكن إعتراض حيث لاعائد يرتجى لهم من ورائه.

إن النظرة المتوازنة بين تمكين فكر التكافل في المجتمع وعدالة أجر الشركات المديرية ليعزز من قيام شركات إدارية قادرة على المنافسة الشريفة مما ينعكس إيجابياً على الخدمات المقدمة للمشاركين.

- إقراض صناديق التكافل.

جاء في قرار مجلس المجمع الفقهي الإسلامي الخامس وفيما يراه من أسس بالنسبة لوضع المواد التفصيلية للعمل بالتأمين التعاوني (الأساس الخامس)، أنه إذا تجاوزت المخاطر موارد الصندوق بما قد يستلزم زيادة الأقساط فتقوم الدولة والمشاركين بتحمل هذه الزيادة.

القرض الحسن ورسيد الصناديق النقدي.

العجز في أي من صناديق التكافل يعني أن الصندوق أصبح غير قادر على الوفاء بالتزاماته وبالقرض الذي أنشئ من أجله.

في هذه الحالة فإنه من المفترض نظرياً على المشتركين أن يقوموا بسداد العجز النقدي المتحقق طالما أنهم أصحاب الصندوق وهم المستفيدون من إستمراريته، إلا أن الواقع العملي يقول غير ذلك حيث أن الشركة المديرية هي التي تقوم فعلياً بإقراض الصندوق مبلغاً من المال على سبيل القرض الحسن بالرغم من:

١. إحتمال عدم سداه في حال تراكم العجز.

٢. ضياع الفرصة البديلة لإستثمار هذا المال.

وذلك لعدة أسباب أهمها:

من الصعب عملياً تحصيل هذا العجز من المشتركين.

مساهمة الشركة ( أصحاب رأس المال) في دفع واستمرارية الفكر التكافلي والتعاوني.

مصلحة الشركة الفعلية والعملية والعاملين فيها في إستمرارية الصندوق.

عادة يتم اكتمال الميزانية بعد شهر على الأقل من تاريخ إقفال السنة المالية والتي غالباً ما تبدأ في ١ يناير.... وتنتهي في ٣١ ديسمبر من نفس السنة الميلادية، وهكذا الحال لغالبية الشركات والمؤسسات الخاصة بغض النظر عن طبيعة نشاطها وتوضح أرقام نتائج أعمال السنة ربحاً كان أو خسارة وبالنسبة لصناديق

الطويل على الإنتشار أو المنافسة في السوق مع أصحاب النسب المتغيرة سواء من باب العروض أو الخدمات المقدمة.

في حين ان النسبة المتغيرة قد تعطي حيزاً من المرونة للشركة في وضع خطط طموحة للتوسع العددي والنوعي والخدمي مما قد ينعكس إيجاباً على زيادة حجم الإشتراكات وتخفيض نسبة الأجر لتعظيم نسبة الفائض القابل للتوزيع على المشتركين واستخدامه كعنصر تسويقي لجذب مشتركين جدد.

تعكس حالة الإستقرار المادي للشركة المديرية من الأجر المحقق والمستقطع في نهاية كل شهر مقابل الخدمات المقدمة للمشاركين على الثبات النسبي لمعايير تقييم الأخطار المستخدمة وبالتالي القدرة على اتخاذ قرار قبول الخطر من عدمه وتحديد نسبة تكلفة الخطر المناسبة عند الإكتتاب على أسس علمية وفنية خالصة دون أي مؤثرات إدارية أو تسويقية أخرى مما ينعكس إيجاباً على الصناديق.

وفي هذا الصدد نرى أن لا يكون استقطاع أجر الإدارة على أساس محاسبية الإستحقاق وإنما على أساس المحاسبية النقدي أي أن يستقطع من الإشتراكات المحصلة فعلاً وليس من الإشتراكات المكتتب فيها أسوة بما يتم التعامل به مع حوافز (عمولات) مندوبي الإنتاج وذلك تحفيزاً للشركة على بذل الجهد والسعي لتحصيل الإشتراكات وحتى لا تؤثر على موقف السيولة النقدية للصناديق ولتفادي الوقوع في خصم أجر إدارة من إشتراكات غير محصلة قد تنتهي إلى ديون معدومة.

وهنا أيضاً فإن وجود إدارة متابعة وتحصيل فاعلة في الشركة المديرية لمن الأهمية بمكان ليس للتحصيل فحسب ولكن أيضاً للتوصية بالغاء الوثائق التي لايلتزم مشتركها بالوفاء بسداد ما عليهم وذلك من باب الحيطة وقيل وقوع أخطار قد تلزم بها الصناديق من قبل قوانين الرقابة وبالتالي تؤثر على نتيجة أعمال الصندوق من حيث الفائض أو العجز.

- صيغة الإيجارة.

تحدد هيئة الرقابة على التأمين نسبة معينة من الإشتراكات المكتتبه بناء على متوسطات الأرقام الفعلية للأعوام السابقة كحد أقصى للمصروفات الإدارية الفعلية التي تستعيضها الشركة المديرية من إشتراكات السنة المعنية بالأجر.

لا تشجع رأس المال الخاص على الدخول في إستثمارات لإنشاء شركات إدارة صناديق التكافل أو التأمين الإسلامي لعدم أو قلة العائد على تشغيل رأس المال.

لا تقدم للشركة المديرية الحافز على ما يبذل من مجهود لزيادة عدد المشتركين وزيادة الإنتاج وتجويد تقييم الأخطار وتحديد التكلفة الفعلية للخطر حيث يكون المرود المباشر هو استعاضة المصروفات الفعلية أما المرود الربحي فهو غير مباشر ويقتصر على عائد الإستثمار.

قد يؤدي هذا بالشركة إلى تعظيم المصروفات الإدارية الفعلية إن كانت أقل من النسبة المحددة لها من الإشتراكات وذلك لتتوافق

التكافل فائضاً أو عجزاً.

وكذلك تبدأ تجديدات معظم وثائق التأمين في الفترة من أول نوفمبر مروراً بديسمبر ثم يناير إلى آخر فبراير من السنة الجديدة، وهذا يعني تحصيل إشتراكات تجديد وثائق التكافل للعام الجديد مما يعني تدفقات مالية داخلية للصناديق وبالتالي أرصدة موجبة بالحسابات البنكية.

وهنا نلاحظ التزام بين تاريخ ظهور نتائج أعمال الصناديق وتاريخ بدء تجديدات الوثائق والتدفقات النقدية الداخلة ونسائل عن الغرض من القرض الحسن. هل هو لإستمرارية الصندوق ومساعدته على الوفاء بالتزاماته تجاه المشتركين؟ أم لتغطية العجز الدفترى للصندوق؟ بالرغم من وجود أرصدة نقدية موجبة تمكن الصندوق من الوفاء بالتزاماته تجاه المشتركين.

نحن متفقون على أن صناديق التكافل ليست ملك أصحاب رأس المال وأنها ملك المشتركين وأن أصحاب رأس المال مهمتهم الإدارة الحسنة لهذه الصناديق وأن لهم مصلحة مالية في استمراريتها ليس أصحاب رأس المال فقط وإنما العاملين فيها وأسرههم حيث باتت تعتمد في معيشتها على إدارة هذه الصناديق وأن هذه المصلحة سوف تتأثر في حالة عجز الصناديق عن الوفاء بالتزاماتها المالية تجاه المشتركين وهنا يقفز السؤال الثاني أقرض الحسن متى؟ وكيف؟.

إن ما اقترحه وبناء على ما تقدم هو:

أن يكون القرض الحسن فقط في حالة عجز الصناديق نقدياً عن سداد المطالبات المستحقة المقدمة لها وليس العجز الدفترى للصناديق.

بمعنى أن ما يتم سداه من مطالبات عن الصناديق بسبب عدم وجود الرصيد النقدي الكافي بها هو ما يعتبر قرض حسن للصناديق وهو ما سيخفف من حجم القرض الممنوح من الشركة المديرة للصناديق و يقلل أيضا من إلتزام الصناديق تجاه الشركة المديرة.

العناصر الرئيسة للموازنة التقديرية وتحقيق أرباح لرأس المال تتوافق مع منهجية فكر التكافل.

- الإنتاج المتوقع.

- الأجر المتوقع.

مبالغ الإشتراكات المتوقع تحقيقها لكل نوع من صناديق التأمين التكافلي من خلال خطة تسويقية واقعية وطموحة دون مبالغة

في الأرقام، تأخذ في الحسبان أبعاد السوق النوعية والكمية والتنافسية وقدرات الشركة المديرة من حيث الكادر البيعي كماً وكيفاً وفهماً وقدرة على الإقناع وتوصيل الفكر التأمين التكافلي والتعاوني بنجاح، مع عدم إغفال مهنية وخبرات وقدرات الكوادر الفنية بالشركة في تقديم خدمات مميزة بعد البيع للمشاركين.

الدخل المتوقع بناء الإنتاج المتوقع ونسب الأجر المقررة بالإضافة إلى عوائد الإستثمار المتوقعة بناء على البيانات المتوفرة عن إمكانات وعوائد الإستثمار وصناديق وأوعية الأستثمار المتاحة في السوق مع أخذ القوانين المنظمة لإستثمارات صناديق التكافل من الأجهزة الرقابية في الإعتبار.

توازن المصروفات الإدارية المتوقعة مع الدخل المتوقع هيكل وظيفي مرن يبرز أهم الإدارات والوظائف الضرورية من كوادر فنية وإدارية وقادر على احتواء المستجدات الوظيفية عند الحاجة إليها.

تقدير المصروفات الضرورية المناسبة لإدارة العمل دون مبالغة أو تقتير.

الأرباح المتوقعة

أن النجاح في تحقيق فائض بصناديق التأمين التكافلي والتعاوني يعني:

- مصداقية للفكر وللشركة.

- مشتركون جدد ودخل أكبر .

- زيادة نسبة الدخل والإيرادات لا يعني بالضرورة زيادة المصاريف بنفس النسبة.

- زيادة أرباح الشركة المديرة .

- إمكانية تخفيض نسبة أجر الوكالة المستقطع من صناديق التكافل .

- زيادة احتمال تحقيق فائض أكبر في السنة اللاحقة بل يمكن للتأمين التكافلي على وجه الخصوص القيام ببعث تنموي في المنظومة الفكرية والإقتصادية للمجتمع وذلك بالمساهمة في إنشاء المشاريع الإستثمارية الإنتاجية من فوائض صناديق التأمين التكافلي حيث أصحاب أسهم هذه المشاريع هم أصحاب الفائض بالتالي العمل على فتح قنوات جديدة للإنتاج، فرص عمل متجددة، طاقات متجددة، إستقرار شبابي، إستقرار عاطفي، إستقرار إجتماعي، زيادة في الدخل القومي ونمو ازدهار للإقتصاد الوطني.

## التأمين الإجباري أو الإلزامي :

هو ذلك النوع من التأمين الذي يفرضه القانون ويلزم به كل من يمتلك مركبة تتحرك على الطرقات وهذا النوع من التأمين يغطي مسؤولية المؤمن له وسائق المركبة تجاه الغير (الطرف الثالث) عما قد تسببه لهم المركبة المؤمنة من إصابات جسدية أو وفاة أو تلف ممتلكات .

تأمن  
تأمينية

التأمين



# ما في الجبة إلا الحب

بحق كُلوٍ منا نَزَفَتْ  
بطولٍ طريقتنا عطرًا وأنسامًا  
بحق جراحنا في القلبِ ما زالت  
تُغني  
كلما عامٌ مضى مُستخلفًا عامًا  
بحق تشبُّثِ الصُورِ التي عَبرَتْ  
ذواكرنا  
بحق تَهَلُّلِ الطُرقِ التي سَهَرَتْ تُسامرنا  
بحقِ الشَعرِ  
والكلماتِ والنحوِ  
غيوماً في دَفَاتِرنا  
بحق أثيرنا السريِ  
ضحكاً  
يُفْتَحُ صدره أُنْفًا  
ليطوينا و ينشرنا  
بحق جميلِ ما ضينا  
بحق ربيعِ حاضرنا  
ترفقِ إذ تعاتبني  
كمالي  
أنني أقرتُ يدايَ خطيئةَ النقصانِ  
وأتي جئتُ ثانيةً  
أدقُ عليكِ بابَ الحُبِّ والغُفرانِ  
فهل تغفري؟؟  
على كلِّ  
أنا أهواك حد الموتِ  
صادقةً  
وواقفةً  
وما في حُبِّي  
إلا الهوى  
والصدق  
والإيمانِ

روضة الحاج

أَنْكَ مانحي سورَ السَّلامِ  
ورَكَضَتْ خَلْفَكَ  
والجراحُ تَنوِّشني  
والناسُ و الدنيا  
تُخوِّرُ قَوايِ  
تَهْتَفُ بي  
تُجددُني  
فأركضُ أسبقُ السنواتِ الايامِ!!  
أحِبُّ جِراحَكَ الغاراتِ بذاكرتي  
نَدِياتِ  
جميلاتِ  
و صدقَكَ سيدَ الآسِينِ  
حينَ تطيرُ من عينيكِ أسرابُ الحمامِ  
البيضِ  
تأخذُني  
فأهتفُ باسمِكَ المنسوجِ من عَصِي  
وذاكرتي  
أحلامي  
و هل إلّاكَ يا عُمري هي الأحلامُ!!  
أحِبُّ ظلالَ هذا الوجهِ  
تَسبُحُ في كُرَياني  
تُحاضِرني  
تَسدُّ مَنافذَ الرُؤيا  
وتفتَحُ للمدى رُوحِي  
فأرقِي  
قدَرٌ ما سَمَحَتْ به عيناكِ  
نحو مدارجِ عزَّتِ على الراقينِ  
بالأعوامِ  
نَعَم  
أهواكِ مدِّ الأفقِ  
عَد الرمالِ  
حدِّ اللانهاياتِ  
يا مَنْ يشتري ضَجرِي  
ويهديني الحياةَ وسامِ

ونفرتَه  
ملحِ العنابِ المرثانيةِ على جُرحِي  
وأعطيتِ الإشارةَ بالغناءِ  
يا جُوقَةَ الصبرِ التي  
غَنَّتْ مع البحارةِ الضاعوا  
مع المُشردِينِ  
مع جراحاتِ النساءِ  
أنا ها هنا  
أعرافُ هذا الحُبِّ  
تدفعُ بي إلي الجهةِ اليسارِ  
وأنا  
قَبِلْتُ تَوَسُّطَ الأقدارِ في الدنيا  
وما عاتبَها  
إلّاكَ يا قَدري  
أريدُكَ جَنَّةً  
بِمَارقِ مَبثوثةِ  
ما في الصُدورِ سوى الصُدورِ  
تَقابلاً رُوحِي  
علي سُرُرِ  
وتجري تَحْتِ الأنهارِ!!  
ولقد عَرَفْتُكَ إذ عَرَفْتُكَ  
واحداً  
ما في الجميعِ شبيهُ وجهِكَ  
صَادِقاً  
ما في القلوبِ شبيهُ صدقِكَ  
شامخاً  
سَمَحاً  
و غُفراً إذا زَلَّ الكلامُ  
أغنيَّتني شرحَ المُتونِ  
وصحَّتْ بي  
هيا  
تَبَعْتُكَ  
كُنْتُ أعرُفُ  
أَنْ حَظُّوكِ أجملُ الأقدارِ في الدنيا



# شركة التأمين الإسلامية وشرطة المرور



## تأمينك عشان سلامتك



يشكل جانباً من معادلة البيئة المرورية الآمنة الأمر الذي إستدعى البحث عن حلول تمثلت في الشراكة الذكية بين شرطة المرور وشركة التأمين الإسلامية .

هذا وقد كشف أبوبكر عبدالرحمن مساعد المدير العام للشؤون الفنية بشركة التأمين الإسلامية عن قيادتهم لجهود تعريفية بالبندود

يمثل التعريف بالسلامة المرورية أمراً هاماً لعملية تأمين السيارات بإعتبار محدودية المعرفة بالتأمين فى الممارسة وهى إحدى المعضلات التى تواجه سوق التأمين بأعتبار أن للتأمين أوجه اخرى عديدة لاتتحصر فى تأمين السيارات وعلى أن هناك عوامل أخرى من قبيل الطريق وصيانة المركبة وسلامة مكوناتها مما



إشراك طلاب من كليات التأمين بالجامعات السودانية في هذه الأنشطة وقد تزيأوا بشعار الشركة شارحين للجمهور أهمية التأمين وضرورة الإلتزام بقواعد المرور لسائقي المركبات كما أعمدت الشركة كذلك على إيصال رسائل تنقيفية للجمهور المستهدف عبر قوالب الكوميديا والمسابقات.

### شركة التأمين الإسلامية وشعبة أصحاب النقل الوسيط:

شرعت الشركة في بناء تواصل مع الجماعات الأهلية (غير الرسمية) من قبيل الشراكة مع شعبة أصحاب النقل الوسيط (مدني) حيث أقامت الشركة يوماً جماهيرياً بمدينة مدني بموقف الأمجاد في فبراير الماضي حيث تفاعل الجمهور مع فقرات البرنامج المشتملة على فقرات كوميدية وعنائية ومسابقات حول التأمين وقال نصر الدين إبراهيم مدير إدار التسويق بالشركة أن الشركة تمتد أشرعة التواصل والتعاون مع كل الفئات والجهات مرحباً بالشراكة مع شرطة المرور وشعبة أصحاب النقل الوسيط.

والموت وفوات الوقت الناتج عن تهور القيادة مبيناً بأن أهمية التأمين لا تنحصر في إكمال الإجراءات القانونية ولكن لجهة أنه يضمن سلامة حامل الوثيقة.

### التفويج أمان...

ومن الشراكات الإستراتيجية بين شرطة المرور وشركة التأمين الإسلامية تبنى الأخيرة لحملات تفويج السيارات على طرق المرور السريع إبان عيدي الفطر والأضحى من وإلى الخرطوم وذلك لضمان سلامة أرواح المواطنين والمركبات حيث تضمن التفويج للعام ٢٠١٣م محاضرات تنقيفية نشرات توعوية بالميناء البري لسائقي المركبات السفرية وقد رافقت وفود من الشركة مع شرطة المرور أفواج المركبات الأمر الذي وجد إستحساناً من المواطنين الذين تقدموا بشكرهم لشركة التأمين الإسلامية صديقة المسافرين على حد تعبيرهم.

### مستقبل وأفاق الشراكة:

وتعتبر شراكة التأمين الإسلامية والمرور شراكة متعددة الأهداف حيث عمدت شركة التأمين الإسلامية على

الفنية لوثيقة تأمين السيارات لحظة طلب الخدمة من قبل العملاء سعياً للموثوقية والمصدقية؛ بإعتبار أن التأمين ممارسة حضارية تتطلب معرفة حدود ممارسة الحق وحق الغير في الحقوق المشتركة كالطريق مثلاً، وفي سياق متصل أبان الأستاذ عبدالقادر محمد الحسن مدير إدارة الإنتاج بأن شركته تقدم تأميناً بمزايا إيجابية عديدة لسائقي المركبات فيما يعرف بوثيقة تكافل السائق الشامل داعياً لضرورة الإلتزام بالإجراءات والمستندات المطلوب تقديمها لطلب التعويض عند حدوث الضرر، مؤكداً الإلتزامهم بسرعة الإيفاء.

ومن ذلك تمخض الشراكة عن اللقاء الجماهيري التفاعلي كالذي أقامته الشركة بعنوان (تأمينك عشان سلامتك...) ضمن أسبوع المرور العربي للعام ٢٠١٤م تحت شعار (معاً نحو بيئة مرورية آمنة). بدوران القندول بوسط الخرطوم حيث دعا العقيد شرطة الوليد محي الدين رئيس قسم مرور الشمال لمحاربة الخطأ المروري للحفاظ على سلامة الأرواح والممتلكات والالتزام بقواعد السير واستخدام الطريق العام مؤكداً بأن الشرطة لا ينحصر دورها في تحرير المخالفات ورقابة المركبات بقدر ما أن دورها الطليعي هو تأسيس علاقة ثنائية على أساس إلتزام القوانين، داعياً المواطنين للمبادرة في التبليغ عن المخالفات المرورية التي تقع بعيداً عن أعين الرقابة المرورية، كما عبر عن أن السلوك المروري واحترام لوائح التأمين يعد أحد أهم سمات الرقي والتحضر،

وفي سياق ذي صلة شدد خبير السلامة المهندس مرتضى دعوب على أهمية القيادة الوقائية واتخاذ الخطوات الإستباقية للسلامة المرورية مع الإلتباه للعواقب الخفية للأثر النفسي للألم

إن أي مؤسسة تستمد نجاحها وقوتها من خلق علاقة وطيدة وراسخة مع عملائها تلبى فيها إحتياجاتهم وتطلعاتهم، رغم أهمية خدمة العملاء وإرتباطها بالتميز إلا أنها تواجه مجموعة من العقبات والمشاكل من قبل بعض المؤسسات في تبعيتها الهيكلية لأنه يخيل إليها أنها عبارة عن عبء اضافي وهذا يدل على قلة الإدراك بمكانة هذا الكيان الحقيقي الذي تتميز به المؤسسات المحترفة والعالمية اليوم حيث أصبحت ضروره ملحة لابد من وجودها داخل أي نظام مؤسسي.

وتعرف خدمة العملاء بأنها هي العملية التي يتم من خلالها تلبية وإحتياجات وتوقعات العملاء بتقديم خدمه ذات جودة عاليه ينتج عنها رضا العملاء .  
أهمية خدمة العملاء :

تأتي أهمية خدمة العملاء على مستوى المؤسسة في المقام الأول لأنها أصبحت تمثل واجهة المؤسسات الحديثه اليوم بخلاف ما كان عليه الحال في السابق حيث كانت المؤسسات تولي اهتمامها الأكبر لمجموعة من المهام الأخرى مثل الإنتاج والمبيعات وتقليل تكلفة العمليات ومدخيلها الماديه المختلفه ومن الضروري في عصر التكنولوجيا والإتصالات دعم ونشر ثقافة العناية بخدمه العملاء مما سيؤثر إيجابا على تطوير منهجيات الإصغاء ومتابعة رضا وتوقعات العملاء في المؤسسات .

وبناء على ما سبق نستشف أن خدمة العملاء تشكل ميزة تنافسيه بين مؤسسه وأخرى ولا تقتصر على التفاعل مع العملاء لأنها تمثل جزئيه بسيطه بل تمتد لتشمل إستفسارات وشكاوى العميل وتمكينه من المعلومه لتكون الرؤيه واضحه في معرفة نوع الخدمه المقدمه له ، وهذا يبسطه يجعل للمؤسسه مكانه مرموقه في مجال نشاطها ، ومن ما لا يدع مجالاً للشك أن هنالك مهارات مطلوبه لابد من توافرها لمقدمي خدمة العملاء تتمثل في الإستماع الجيد والتواصل مع العميل .  
هنالك عوامل تعزز من خدمة العملاء:

- تقديم خدمة عملاء متميزة تسهم في زياده نمو المؤسسة.
  - العمل على توسيع قاعدة عملاء المؤسسه وجذب عملاء جدد.
  - العمل على تحقيق أقصى معدلات رضا العملاء.
  - الإستجابة السريعه والفوريه لإستفسارات العملاء والعمل على حل مشاكلهم .
  - الإستفادة من الانظمة الالكترونيه الحديثه ووسائل الاتصال المختلفه في التواصل مع العملاء.
  - الإنتقال من مستوى تلبية إحتياجات العملاء إلى مستوى تحقيق توقعاتهم وتطلعاتهم .
  - ضمان الإستمراريه بتقديم مستويات جيدة من الخدمة.
  - التفوق على المنافسين.
- كما أن تحقيق هذه العوامل يساعد على معرفة أفضل الوسائل لأداء خدمة العملاء ومعرفة طرق تحسينها وتطويرها وتقويه العلاقات التواصليه بين العملاء، إذ هي بمثابة العلاقة التبادلية التي يمنح من خلالها العميل المزيد من الاهتمام والرعاية وتبادل الثقة الفعالة والهادفة.
- وفي خلاصة تلمسنا لأسس ومناهج إدارة علاقات العملاء نجد أن العنصر الحاسم في التميز بين مؤسسة وأخرى وهو تقديم خدمات مميزة ومبتكرة وذلك للحفاظ على العلاقات الجيدة مع العملاء لأنهم أصحاب المؤسسة الحقيقيون.

## التميز في خدمة العملاء



عبدالله عمر محمد لطفي\*

منذ القدم إهتمت الدول والحكومات بمحاربة الفقر وتحسين مستوى معيشة الأفراد بطرق مختلفة كعمل الجمعيات التعاونية وصناديق التسليف وغيره . ولكن خلال الربع الأخير من القرن العشرين إزداد عدد الفقراء حتى وصل ٢٠٪ من سكان العالم مما جعل الدول والمؤسسات الماليه الدوليه تفكر في علاج هذه المشكلة وتوجيه الأموال تجاه هذه الفئات الفقيرة للمساعدة في خروجها من دائرة الفقر بتوفير وتمويل مشاريع صغيره منتجه للفقراء النشطاء المبادرون وللأسر والشباب والمرأة وأن تكون بقروض وسلفيات بضمانات ميسرة وهامش ربح بسيط حتى تساهم في رفع مستوى معيشتهم . مما تقدم كانت فكرة التمويل الأصغر أو الصغير أو متاهي الصغر وهي تعريفات لحجم المشروع أو التمويل المطلوب للمشروع . ويختلف من دولة لأخرى المبلغ المحدد لتعريف المشروع هل صغير أم أصغر أم متاهي الصغر .

وتتمثل فكرة التمويل الأصغر في أن تقدم المؤسسة مبلغ من المال لقيام مشروع معين أو تمويل لمشروع قائم أصلاً بغرض الإنتاج أو زيادته ويمكن أن يكون التمويل في تقديم دعم بناء القدرات للفقراء النشطاء والمبتكرون والشباب والمرأة والأسر المنتجة بقصد رفع مستوى معيشة الفرد والجماعة والمجتمع وبالتالي المساهمة في النمو الإقتصادي للدولة .

في السودان بدأت دراسات التمويل الأصغر منذ العام ٢٠٠٠م وما قبله كانت في سبعينات القرن الماضي فكرة بنك الإدخار ولكن في العام ٢٠٠٧م أصدر بنك السودان قرارات تحث البنوك على تقديم الأموال لعمليات التمويل الأصغر وحدد نسبة ١٢٪ من المحفظة التمويلية لكل مصرف توجه للتمويل الأصغر. وتم عمل إدارة بالبنك المركزي لإدارة عمليات التمويل الأصغر وتطويرها لتؤدي الدور المنشود .

ونسبة للمخاطر الكبيرة المتوقعة من هذا النوع من التمويل الناتجة عن قلة الخبرة والدراية لهذه الفئة ومن المخاطر التي قد يتعرض لها المشروعات مثل الأخطار المتعلقة بالشخص كالتعثر، أو الإصابة، أو الوفاة أو الأخطار المتعلقة بالأعيان كالتلف، أو الحريق، السرقة وغيرها ومن هنا ظهرت الحاجة لعمليات تأمين التمويل الأصغر ومن هنا جاءت مبادرة شركة التأمين الاسلامية بطرح و إصدار وثيقة تأمين عمليات التمويل الأصغر لعملائها شاملة مزايا وتغطيات تأمينية واسعة يمكن أن تمثل ضماناً لمؤسسات التمويل وللممولين على حد سواء من الأخطار التي قد تتعرض لها المشروعات وبهذه التغطية إزداد الاقبال على عمليات التمويل الأصغر وعلى وثيقة تأمين التمويل الأصغر وتم تعويض حالات وفاة واصابات ونفوق ماشية ودواجن بالإضافة الى انواع تلف أخرى كالحريق وغيره .

مما تقدم نخلص إلى أهمية نشر الوعي بوثائق تأمين عمليات التمويل الأصغر لكونه يمثل ترياق لحماية الأموال من المخاطر وإعادتها للدورة الإقتصادية من خلال إسترداد أموال المشروعات في حال تعرضها للأخطار التي تؤدي إلى فقدانها أو هلاكها.

## وثيقة تأمين التمويل الأصغر

عبد القادر محمد حسن\*

حين يكون الفاعل السياسي فاعلاً اقتصادياً

# السياسة والاقتصاد .. وجهان لعملة واحدة !!

العلاقة بين السياسة والاقتصاد علاقة وثيقة، والكثير من الصراعات السياسية تخفي وراءها مصالح اقتصادية كبرى، وتزداد هذه العلاقة تعقيداً حينما يكون الفاعل السياسي فاعلاً اقتصادياً في نفس الوقت في مثل هذه الحالة تتم الإساءة للاقتصاد وللسياسة معاً، فلا الاقتصاد يمكن أن يتطور ولا السياسة يمكن أن تتطور بسبب هيمنة المال على الشأن السياسي وقديماً حذر ابن خلدون من (الجاه المفيد للمال) كما أفتى الكثير من الفقهاء القدامى بعدم جواز (الجمع بين الإمارة والتجارة).

عاصم اسماعيل  
صحفي وإقتصادي

المتغيرات العالمية ” فالإقتصاد له القدر المعلى . وقال الناير ان خطاب الرئيس الأخير به تغيير في المفاهيم وأن الإقتصاد يتقدم على السياسة وله الأولوية معتبراً أن هذه مفاهيم جيدة ولكن تبقى المشكلة فى التطبيق.

ورأى الناير ان تركيبة السودان دائماً ما تهتم بالجانب السياسى اكثر من الإقتصادى واحياناً القرارات السياسية قد تؤثر على القرارات الإقتصادية، ويقول ان مشكلة السودان فى التطبيق فالتقنين موجودة والدستور يشكل حماية فإذا تعارض قانون يسود الأعلى فإذا الولائى تعارض مع المحلى يسود الولائى ولكن ايضا لا يوجد من يتمسك بحقوقه اذا كان الامر بخلاف ذلك. وزاد الناير نحن لدينا خطط كثيرة وجيدة ولكن المشكلة فى التنفيذ خاصة اذا وضعنا برنامجاً لتنفيذ عدد من المشروعات وفى حالة التنفيذ نجد مشروعات لم تكن مدرجة ربما لضغوط سياسية او ادخال مشروعات لم تكن فى الخطة وطالما ان التخطيط جيد لا بد من تنفيذ والان نحن مقبلين على برنامج خماسى يتطلب تكامل فى التنفيذ.

ويرى الدكتور التجانى الطيب وزير الدولة بالمالية الأسبق ان السياسة هى المحور الأساسى فالسياسيون يرون ” الإقتصاد السياسى ” باعتبار أن غالبية الناس افكارهم تتبع من واقع وظائفهم ولكن مسيرة الإقتصاد خلال الخمسين عاماً الماضية نجد ان معظم السياسيين كانوا من خارج القطاع الإقتصادى والسياسة هى التى تحرك الاشياء وقال هنالك دولاً كبيرة انظمتها السياسية ضعيفة لكنها استطاعت وضع انظمة اقتصادية قوية مثل الصين من اكثر الانظمة شمولية لكنها فتحت الجانب الإقتصادى مما أحدث طفرة برغم من أن النظام السياسى ظل كما هو. فالسياسة هى عامل أساسى ولكن حتى السياسة فى الأنظمة غير الديمقراطية عليها أن تفهم الأهمية الاقتصادية ودورها وحتى الانظمة الجيدة اذا لم تتبع سياسات اقتصادية سليمة تكون عرضة للانهايار. ولذا نجد ان فى الأنظمة الديمقراطية ” المعارضة والحكومة ” يتبادلوا الكراسى على حسب الأداء الإقتصادى اولاً ثم السياسى ثانياً فالإقتصاد مهم جداً لبقاء النظام السياسى ودون إقتصاد سليم لا توجد سياسة سليمة والعكس هو صحيح السياسة السليمة تؤدى الى نوع من الإستقرار الإقتصادى.

ويقول عدد من الإقتصاديين فى الدول النامية لا يمكن فصل (الإقتصاد عن السياسة) باعتبار وجود تداخل بين اهل الإقتصاد والسياسة ” شراكة ” تتطلب الحفاظ على المصالح الإقتصادية بدرجة اولى مبينين ان هذا التحالف يعمل بصورة كبيرة على تخلف بعض المجتمعات فى الدولة وإحتكار السياسة لدى فئة قليلة دون مشاركات أخرى .

ولكن للخبير الإقتصادى الدكتور حسن احمد طه وزير الدولة بالمالية الأسبق رؤية واضحة إذ يقول ان السياسة هى الأصل ولكن لا بد لها ان تراعى المصالح الإقتصادية فإذا قرر الإقتصاديون قراراً مثلاً لا بد من مطاوعة السياسة له واقر باهمية إقناع السياسيين بالحجة والدليل والإصرار على القرارات الإقتصادية حتى يوافق عليها السياسيون. ولكن مع كل هذا يعتقد ان الإقتصاد والسياسية وجهان لعملة واحدة، لا يمكن أن يسير أحدهما دون الآخر.

وتطور البلاد سياسياً وتخلفها اقتصادياً لن يحقق إستقراراً وربما يؤدي التخلف الإقتصادى الى إنتشار الجريمة وهو ما يمكن ملاحظته وتلمسه من خلال النظر لدول تعاني من تفشي البطالة وهو ما يؤشر فى النهاية الى فشل السياسة وتفوقها على الإقتصاد وهذا من شأنه أن يفتح المجال أمام تحريك الإقتصاد كيفما يرى السياسيون . ولكن اذا تطورت البلاد اقتصادياً وتخلفت سياسياً فإن الأمر يخلق اقتصاداً قوياً فى ظاهره وهشاً فى جوفه مما يعنى ظهور طبقة غنية واخرى فقيرة وتظهر من خلاله بيئة تنفشى فيها الفساد وتغيب المساءلة لعدم مقدرة السياسة على تشريع قوانين منظمة . ولكن يقول الإقتصادى الزين سيد احمد لا بد من إيجاد توازن ” سياسة تحمى وتحارب الفساد ” واقتصاد ” يشكل طوق حماية لسياسة البلاد ” ويخلق فرص عمل لجذب الاستثمار.

ويقول الدكتور محمد الناير الخبير الإقتصادى أنه ولعمهود مضت تقود السياسة الإقتصاد وتؤثر سلباً وايجاباً على المؤسسات الإقتصادية وتشكل ضغوطاً ظاهرة فى السودان، ولذا فان الأسلم من ناحية علمية ان يقود الإقتصاد السياسة ولكن العلاقات الخاصة بالدولة فى داخلها اصبحت المصالح الاقتصادية فيها هى التى تملو وتشكل ضغوط لضبط العلاقات السياسية مثلاً روسيا” الإقتصاد يشكل لها حماية ضد

## مبدأ منتهى حسن النية:

يقضى هذا المبدأ بأن يكون التعامل بين المؤمن والمؤمن له بصدق وشفافية وأن يظهر كل منهم عند التعاقد كافة الحقائق المتعلقة بالتأمين والا يخفى أحد الطرفين شيئاً جوهرياً عن الطرف الآخر، وقد يستمر هذا الالتزام أثناء سريان العقد وفي حالة الإخلال به من قبل أي طرف يحق للطرف الآخر فسخ العقد.

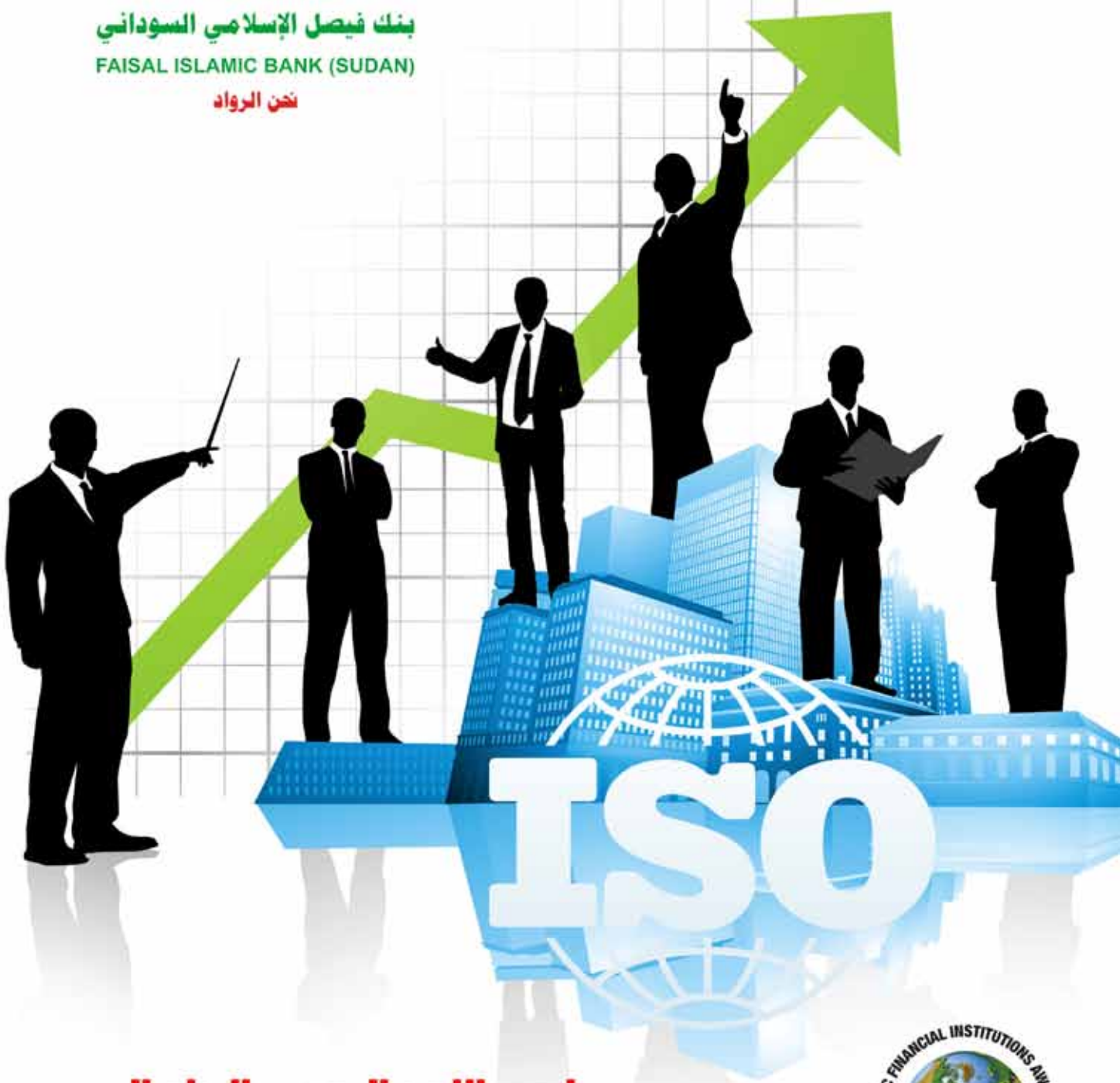




بنك فيصل الإسلامي السوداني

FAISAL ISLAMIC BANK (SUDAN)

نحن الرواد



نحو تنمية مستدامة



GLOBAL  
FINANCE

مركز الفيحاء التجاري شارع علي عبد اللطيف - الخرطوم - السودان - ص. ب : ١٠١٤٣ الخرطوم  
مركز خدمة العملاء : ٦١٦١ فاكس : ٧٧١٧١٤ - ١٩٣ - ١٨٣ ٧٨٠ - هاتف : ٧٤١٣٢٦ / ٧٧٥٠٨٧ / ١٨٣ ٧٧٥ - ٢٤٩  
سوفت : FISBSDKH - بريد إلكتروني : fibsudan@fibsudan.com - الموقع الإلكتروني : www.fibsudan.com





عزة عثمان\*

## دور إدارة المخاطر في نجاح شركات التأمين

من مواجهة المخاطر. الاحتفاظ بالمخاطر: يقصد به أن المؤسسه يقع على عاتقها تحمل ظاهرة الخطر عند حدوثه، وتعد هذه الطريقة من أكثر طرق مواجهة الخطر شيوعاً. توزيع الخطر: ويعني توزيع الخطر أو المشاركة فيه. تخفيض الخطر: يقصد بتخفيض الخطر اتخاذ جميع الإجراءات الممكنة لمنع أو تقليل فرص تحقق مسببات الخطر والحد من تأثيرها في حالة تحققها وذلك باستخدام مختلف الأساليب العلمية والتكنولوجية والوسائل الفنية التي من شأنها تقليل فرص حدوث ظاهرة الخطر وكذلك التقليل من حجم الخسارة المتوقعة الناشئة عن حدوث تلك الظاهرة. تحويل الخطر: بمقتضى هذه الطريقة يمكن مواجهة الخطر عن طريق تحويله أو نقله إلى طرف آخره نظير دفع مقابل معين لذلك الطرف مع احتفاظ صاحب الشيء موضوع الخطر الأصلي بملكية هذا الشيء.

وتختلف آلية عملية إدارة الخطر باختلاف أنواع التأمين ففي حالة تأمين السيارات يمكن ان نقوم بإجراء تحليل شهري عن أسباب المطالبات المختلفة ودراسة سوق السيارات وقطع الغيار ومدى توفرها وأسعارها والمحتكر منها بالإضافة لجمع الاحصاءات اللازمة من الجهات المختلفة (شرطة المرور - هيئة الرقابة على التأمين) وفي حالة التأمين البحري يجب جمع كل المعلومات التي تخص الشحن (جهة المغادرة والوصول - نوع التغليف - ملائمة وسيلة النقل) وايضا انشاء مكتب لشركة التأمين بالميناء لمراقبة عملية الشحن والتفريغ للبضائع المؤمنة بوثائق التأمين البحري اما بالنسبة لأنواع التأمين غير البحري الأخرى فيجب أن نقوم بالتعريف بالإحتياجات اللازمة لتفادي حدوث الأخطار وتقليل الخسائر لكل نوع تأمين على حدة واجراء تحليل شهري عن اسباب المطالبات المختلفة و جمع الاحصاءات اللازمة من الجهات المختلفة (شرطة الدفاع المدني - هيئة الرقابة على التأمين) وختاماً وجب ان نشير الى أهمية أن تطور شركات التأمين التعاوني قائم على إستراتيجيات وسياسات وممارسات إدارة المخاطر وتحديد مستوى المخاطر المرغوب فيها وتفعيل دور إدارة المخاطر بالشركات كما ان على هيئات الرقابة السير نحو تطوير آليات عملها وطرائق النظر في إجراءات عمل شركات التأمين سعياً نحو مواكبة التطورات العالمية الخاصة بإدارة المخاطر في ظل الظروف المتغيرة الناتجة عن أزمات تحولات الإقتصاد وبقية العوامل المؤثرة.

يرتبط نجاح شركات التأمين وضمان إستمراريتها ولحد كبير بمدى الإهتمام الذي توليه للمخاطر المرتبطة بما تقدمه من منتجات وخدمات تأمينية خصوصاً عندما يكون نشاطها في سوق يتوافر فيه قدر من التنافس على أن مخاطر التأمين هي إحتمال تعرض شركات التأمين إلى خسائر غير متوقعة وغير مخطط لها بحيث تنعكس سلباً على موقع الشركة وملاءتها المالية، وبالتالي وضعها في موقف حرج أمام حملة الوثائق وحيال ما يطلب منها من التزامات بشكل عام.

بدأ التركيز على مسألة المخاطر وإدارتها في شركات التأمين بعد آثار الأزمة المالية العالمية من آثار على قطاع التأمين دولياً وعربياً والتي كانت بدايتها انهيار أكبر شركات التأمين الأميركية (AIG) ومن ثم سلسلة الانهيارات في المصارف والمؤسسات والشركات المالية العالمية.

وحول شروط نجاح إدارة المخاطر في الشركات تجدر الإشارة إلى ضرورة إمعان النظر في سبع نقاط جوهرية هي: فهم جوهر المخاطر وأنواعها ومعرفة المخاطر الفعلية للشركة وإخضاعها للتحليل والتقييم، وإحتمال وقوع كل مخاطرة وإخضاعه للقياس، وحصص علاقة كل مخاطره وما تتركه من أثر مباشر وغير مباشر على أرباح الشركة وملاءتها المالية، ووضع برنامج دقيق يتضمن إجراءات رقابة فعالة وصارمة تهدف إلى الحد من المخاطر، وزيادة دور مديريات ودوائر التدقيق الداخلي وتفعيلها، وإيلاء أهمية كبيرة لمسألة الحوكمة وعدم التفرد في اتخاذ القرار.

إن تبني نظام أو برنامج لإدارة المخاطر في الشركة ليس مهماً بقدر ما يهم الالتزام بترجمة ذلك على أرض الواقع وهذا مشروط بمدى القناعة الذاتية والرقابة الداخلية أولاً ودور الهيئات الرقابية ثانياً، ومن المعروف ان شركات التأمين تعمل على تجميع وإدارة المخاطر صغيرة كانت أو كبيرة وهي تشمل المخاطر المالية والقانونية و مخاطر تتعلق بالمنتجات وأمن وسلامة الموظفين وكل ما يؤثر على عمل الشركة. فبعد تحديد المخاطر يمكن تحليلها وتحديد أسبابها وبالتالي إلغاء الخطر أو التخفيف منه وهذه التصنيفات للخطر تختلف من شركة إلى أخرى حسب الشركة وطبيعة عملها ويتم التعامل مع الخطر بعدة طرائق فبعد أن تتم عملية التعرف على المخاطر يتم استخدام عدد من التقنيات للتعامل معها :

تجنب الخطر: وفي هذه الطريقة لا يتم التعامل مع المخاطر وتستبعد أي قرارات قد تؤدي إلى نشأة الخطر حيث يتم الهروب

# لا يُقدَّر بثمن

السموّل الشفيح / كاتب سيناريو

موجود بمتحف ميونخ وبرلين بألمانيا، لكن لا أحد يعرف كل ما الذي أخذه فرلينني من تلك الاهرامات. والآن هنالك عدد كبير من الآثار السودانية منتشرة حول متاحف العالم قامت بالكشف عنها بعثات أثرية ونقلتها لمتاحف بلدانها مثل متاحف بوسطن وبروكلين والمتروبوليتان وهارفارد وميونخ وبرلين وهمبولدت واللوفر والمتحف الوطني في وارسو وبوزنان والمتحف البريطاني وليفربول واوكسفورد.

اهتمت مصر والعراق وغيرها من الدول ذات الميراث الأثري الكبير بالسعي لاسترداد آثارها المنهوبة والمسروقة وساعدها في ذلك اتفاقية اليونسكو بشأن التدابير الواجب اتخاذها لحظر ومنع استيراد وتصدير ونقل ملكية الممتلكات الثقافية بطرق غير مشروعة للعام ١٩٧٠ والتي حظرت (استيراد وتصدير ونقل الممتلكات الثقافية بطرق غير مشروعة)، وأنشأت في العام ١٩٧٨ لجنة دولية حكومية لتعزيز إعادة الممتلكات الثقافية إلى بلادها الأصلية أو ردها في حالة الاستيلاء غير المشروع، يمكن أن تلجأ لها الدول الأعضاء في اليونسكو في حالة عدم الاستفادة من الإتفاقيات الدولية الأخرى.

أهم هذه الاتفاقيات هي اتفاقية لاهاي لحماية التراث في حال نزاع مسلح والتي تم توقيعها في العام ١٩٥٤. لكن تم تعزيزها أيضاً باتفاقية المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص بشأن الملكيات الثقافية المسروقة والمصدرة بطرق غير مشروعة في العام ١٩٩٥. لاحقاً تم توقيع اتفاقيات لحماية التراث الثقافي المغمور بالماء (٢٠٠١) و حماية التراث غير المادي (٢٠٠٣).

في فبراير الماضي أعلن المتحف العراقي عن إعادة نحو خمسة آلاف قطعة من القطع المسروقة البالغة خمسة عشر ألف قطعة. وتم إدراج مجموعة كبيرة من القطع المسروقة في القائمة الحمراء وهي قائمة طوارئ للآثار المعرضة للخطر يصدرها المجلس الدولي للمتاحف توزع على الشرطة والمطارات للتعرف على القطع إذا مرت عبر هذه المنافذ.

إن الآثار العظيمة التي تحكي قصة البشرية وحضاراتها تشكل أساس المتاحف في أوروبا وأمريكا، ورغم أن هذه الدول ساهمت في الكشف عن هذه الآثار لكنها يجب أن تظل ملك أصحابها الأصليين. في الحلقة القادمة سنتحدث عن سرقة اللوحات الفنية.

السرقه هي ما يتم خلسةً في العادة، لكن سرقة المتحف العراقي أيام الغزو الامريكي للعراق في العام ٢٠٠٣ تمت في وضح النهار وأمام عيون العالم. فالسرقة الحقيقية، أو النهب تمت في الظلام وبعيداً عن العيون، وكانت من الضخامة بحيث أنه لا أحد يعرف بالضبط كم عدد القطع المسروقة، حيث قتل عدد من علماء الآثار العراقيين العارفين بحجم وأهمية تلك الآثار. المتحف العراقي أحد أضخم المتاحف في العالم، ويضم آثار أقدم حضارات العالم، الحضارة السومرية التي قدمت للعالم الكتابة والقوانين والأساطير المدهشة حول الخلق والحياة والإنسان التي يتردد صداها في معظم الحضارات.

اختفت هذه القطع من المتاحف حيث كانت جزءاً من التراث الإنساني المفتوح للعالم لتضاف إلى مجموعات شخصية مخبأة يتفاخر ويتلذذ بالنظر إليها هواة وسارقي الآثار من المترفين والمتباهين. الآثار واللوحات الفنية لكبار الرسامين والتذكارات الشخصية والعتيقة هي سوق ضخمة وينمو باستمرار، قدره مكتب التحقيقات الفيدرالي بحوالي ستة ملايين دولار في العام ٢٠٠٨. خلافاً للوحات الفنية والتذكارات، إذا تم العثور على أي من الآثار المسروقة فيمكن إعادة لها بلدها الأم، ولذلك يحرص مقتنوها على إعادها عن أي عين، والاحتفاظ بها للمتعة الشخصية فقط. لم تكن حادثة المتحف العراقي الأولى ولا الأخيرة لأن هوس الناس بتملك التاريخ والحضارة يزيد من انتشار التكنولوجيا التي تجعل من حياة الناس شيئاً معتاداً ومتشابهاً حول العالم، وحدها الأشياء القديمة تمنح معنىً وميزةً.

قبل نحو قرنين رافق الجيش المصري الذي غزا السودان في عهد محمد علي باشا، طبيب إيطالي يدعى جيوسيببي فرلينني، ورفيق له يدعى ستيفاني في مهمة خاصة بهما. وصل الرجلان إلى منطقة البجراوية التي تضم اهرامات الملكات اللائي حكمن الدولة المروية في عمرها الأخير. استعمل الرجلان الديناميت لتفجير اربعة اهرامات ونهب كنوزها الذهبية والفضية. حاول الرجلان بيع الآثار في اوروبا لكن شكلها المختلف عن الآثار المصرية جعلهما موضع اتهام بالتزوير قبل أن يقبل المتخصصون تصديق روايتهما.

فتحت هذه السرقة أعين العالم على الحضارة السودانية كما فتحت أعين المجرمين لسرقة المزيد. جزء مما سرقه فرلينني

## شركة التأمين الإسلامية .. (سكة) الريادة

كثيراً ما سمعت بعض الزملاء يقول لبعضهم : (ناس التأمين ديل كل سنة بدفع ليهم أصلو ما حصل دفعو لي حاجة ، حقو تجي تطقشني من ورا التخسرهم شوية ) ! فأنضجر ضاحكة واقول له: ( والله أنا قطعت قلبهم بالدفع، في السنة مرتين وتلاتة ) فيقول لي ضاحكا : (أنا لو من ناس الإسلامية ديل بمشي المرور عديبيل وبطالب بسحب رخصتك) !

كان ذلك بالطبع في بداياتي مع قيادة السيارة ولعل أول سيارة رماها قدرها في طريقي بوكس دبل كاب (كرت كرتونة) يتبع لجهاز الأمن ويقوده ضابط في منتهى التهذيب قاد سيارتي واتجهنا لقسم المرور لأن سيارته (اتلجنت) ورفضت المسير ولأني (المتهمة) فقد أصبح على شركة التأمين الإسلامية أن تتكفل بإصلاح السيارتين وعلى عكس ما سمعنا من (جرجرة) لشركات التأمين لدرجة ان بعضهم قام بنقل تأمينه منها لأخرى فإن فرع الشركة الإسلامية أجرت اللازم وأكملت إجراءات المطالبة بسرعة بل واتصل علي موظف الشركة وقال لي: ( يا أستاذة شكلك مقرشة عشان كدة ما جيتي شلتي الشيك بتاعك )!!

الحياء الذي كنت أشعر به وأنا في اتجاهي لشركة التأمين الإسلامية عقب أي حادث ربما لن أشعر به مجددا بعد الأموال الطائلة التي وجدت الشركة نفسها ملزمة بسدادها لأصحاب طلسمات الوقود التي اشتعلت فيها نيران (رفع الدعم عن الوقود) الذي كان ضمن ما سمته الحكومة بال(البرنامج الإقتصادي الثلاثي) الذي جعل الشارع ينفث غضبه في طلسمات الوقود رغم أن أصحابها ليس لهم ذنب في ذلك البرنامج الإقتصادي المغضوب عليه الذي اشتعلت شرارته في ما سمي بأحداث سبتمبر ٢٠١٣ .

شركة بشائر لخدمات الطاقة مثلاً تم تعويضها في ١٣ محطة ووقود ١٢ منها بولاية الخرطوم وواحدة بولاية الجزيرة بمبلغ ١٣٣٠٠٠٠ جنيه (مليار وثلاثمائة وثلاثون ألف جنيه في فترة قياسية حسب مدير شركة بشائر لخدمات الطاقة وقد إستلم المبلغ نائب المدير بحضور المدير المالي والإداري للشركة اللذين أشادا بشركة التأمين

الإسلامية ويجدر ذكر أن جملة تعويضات الأحداث فاقت المشرة مليون جنيه . كما أن سرعة الإجراءات ليست أمراً غريباً على الشركة التي تعتبر أول شركة تأمين إسلامية في العالم فقد دخلت في إختبار مشابه قبل ذلك إبان أحداث العنف التي صاحبت رحيل الدكتور/ جون قرنق حيث عوضت الشركة صيدلية محمد سعيد لوحدها بمبلغ ٥٠٠ ألف جنيه .



تقرير: هويدا حمزة



# أديس أبابا..

الدجى يشرب من ضوء النجوم القريبة



لاحت لنا اديس ابابا وهي شبه وسنى تغالب بقايا نعاس،  
وتتخلص من رهق الليلة الماضية، وتبتغي التأهب الى يوم  
جديد يريد فيه اهلها ان يستدركوا فيه ما فاتهم بالامس، او  
يستعدوا الى الغد.. كنا زوار فجر نتسارق النظر عبر نوافذ  
الطائرة لتلك المدينة التي انتقى لها مؤسسها مكانا في  
القمة كما يختار النسر عشه في الذرى والاعالي.  
اديس مدينة شماء (ثالث اعلى عاصمة في العالم) ودجاها  
يشرب من ضوء النجوم (القريبة) تحتفظ لاهلها بمناخ  
معتدل طوال العام ويميل الى البرودة في بعض الشهور،  
مناخ المدينة حافظ على المزاج المعتدل والبارد لسكانها،  
فالوجوه منبسطة والاسارير منفرجة، وايدي الرفاق  
متشابكة في ود وتحنان والشمس التي تحتجب كثيرا  
خجلى من ان تعكر صفو ذلك الجو والمناخ البديع.

أ.مالك طه  
مدير تحرير صحيفة الرأي العام

يأكل إمعاء الخروف (المرارة) وهي نيئة، والامعاء أكثر اجزاء الجسم احتواء للمرض.

الناس في اديس ابابا تصالحوا مع كل شيء فهي مزيج من المسيحية الارثوذكسية والكاثوليكية والبروتستانتية والاسلام واليهودية والبهائية ومجموعة من الملحدين، وراهبان عليهم الخشوع والتبتل، وفتيات قادهن حسنهن الى التهلك والتبذل، وارجل تدب مسرعة الى مكان العمل، واخرى متناقلة لا تعرف اين تذهب فكل الطرق لديها سواء، ومن امثلة الفرنجة (اذا لم تكن تعرف الى اين تسير فكل الطرق سواء).

التنوع البشري يضي على اديس سحرا وجمالا، والوجوه الشابة والاجساد السمهرية تغطي على بؤس هنا وهناك يحاول ان يعلن عن نفسه دون جدوى، ورغم هذه الفسيفساء البشرية الا ان حظ اديس ابابا من السكان لا يماثل حظ اثيوبيا كلها، فبين حوالي تسعين مليون نسمة يتوزعون على الارض الاثيوبية لم يختار الا بضعة ملايين منهم السكنى في اديس ابابا، اما الغالبية العظمى منهم فقد ارتضت ان تتوطن في الولايات والتخوم وتبقى حيث المرعى الخصيب والعيش السهل وتقاليده العشيرة ومضارب القبيلة.

ان تكون اجنبيا فأنت لست بغريب على اديس ابابا، اما ان تكون سودانيا فإن اديس تفتح ذراعيها لك بلهفة، والناس ينظرون اليك باحترام وتبجيل، واشرطة واقراص مدمجة تداعب سمعك بموسيقى سودانية واغنيات تؤكد لك تشبث الاثيوبيين بالغناء السوداني، وقد يعرف الاثيوبيون وقد لا يعرفون هرولة السودانيين الى الغناء الاثيوبي، وهذه من عجائب الثقافات.

رغم التماهي الكبير الذي يبديه الاثيوبيين مع الآخر الا انهم يحتفظون بكامل خصوصيتهم،، التوقيت في اثيوبيا شيء مختلف، والتقويم الاثيوبي متخلف عن التقويم الذي عليه العالم، اثيوبيا بتقويمها ما زالت في العام ٢٠٠٤ تقريبا، ومن الطرائف ان سودانيا سعى لاستخراج شهادة مدرسية لابنته بالمرحلة الابتدائية في اثيوبيا توطئة لنقلها الى السودان، وكانت المفاجأة ان ابنته التي اكلت للتو سنوات دراستها، تخرجت-حسب التقويم الاثيوبي ٢٠٠٤- فما كان منه الا ان رفض هذه الشهادة وطلب تقديم سنة التخرج عشرة سنوات حتى يتواءم والتقويم الميلادي الذي عليه بقية البلدان.

بقايا أضواء خافتة، وبقايا خيال علق بذاكرتي عن أديس أبابا التي كانت تعني بالنسبة لي وأنا في سنوات الطلب الاولى انها الزهرة الجديدة، وكانت تعني لي وأنا في العتبات الاولى من السلم الصحفي إنها عاصمة القارة الإفريقية التي وضعت كل بيض مؤسساتها السياسية في تلك العاصمة الجبلية الخضراء، منذ منظمة الوحدة الافريقية وحتى الاتحاد الافريقي، وقد سايرت الدبلوماسية الاثيوبية هذه الثقة الافريقية بعلاقات حسنة ومتميزة مع كل دول القارة تقريبا، اللهم الا من بقايا مخاض مع دولة اريتريا كان نتاجا حتميا لولادة طبيعية او قيصرية- لافرق- ولكنها ليست فصلا لمولود سيامي.

تملكني الاسف وانا اسمع-اذا صحت الرواية- ان السودان اهدى اثيوبيا اوائل النصف الثاني من القرن الماضي طائرة او اثنتين حتى تكون نواة للخطوط الجوية الاثيوبية، الآن انقلب الوضع وصار السودان بحاجة الى رد الدين.. اثيوبيا الآن تمتلك اسطولا من الطائرات الحديثة التي تجوب كل انحاء العالم، ويكفي ان تنتظر في صالة المغادرة بالمطار لتسمع النداء عبر مكبرات الصوت يطلب من المسافرين عبر الخطوط الاثيوبية الى: الخرطوم: نيويورك، كيجالي، نيروبي، القاهرة، جدة، دبي، وكل قارات الدنيا، فالخطوط الجوية الاثيوبية اصبحت من شركات الطيران العالمية، وليس في هذا عجب ولكن العجب ان اثيوبيا وهي الدولة المغلقة والتي لا منفذا بحريا لها تملك اسطولا بحريا يعتبر من اكبر الاساطيل البحرية في القارة الافريقية.

عربات اللادا الروسية التي هجرها السودانيون منذ الثمانينات واوائل التسعينات ما زالت لها سطوة في اثيوبيا، اذ اعتمدها السلطات كتاكسي يعمل ليل نهار، ورغم الموديلات القديمة التي تعمل في خدمة الزبائن الا ان عربات اللادا ما زالت متماسكة وتقاوم الاسفلت والحجارة وتهزم جحافل السنين بمزيد من المتانة التي عرفت بها الصناعة الروسية.

من المألوف في اديس ابابا وفي الملاهي والمطاعم ان تجد الاثيوبيين يتناولون اللحم نيئا من الجزار مباشرة والى مائدة الطعام دون ان يمر بالنار، الجزاره جزء من المطاعم في غالب الاماكن، ما على الجزار الا ان يوزن كمية اللحم المطلوبة ثم تقدم الى الزبائن كأشهى طبق، احد الزملاء كان برفقتي ابدى دهشته لهذا المنظر، قلت له: لماذا تتعجب وبعض اهلنا

# الأخطار القابلة للتأمين في قانون التأمين والتكافل السوداني لسنة ٢٠٠٣م



عقيد شرطه د. محمد الحاج عبدالله موسى  
جامعة الرباط الوطني - كلية الاقتصاد

مصادر مناسبة للتمويل مسبقا وقبل وقوع أية خسائر، ويمكن أن يكون أحد المصادر هو العوائد من صندوق التكافل.

## نظام مشاركة الأخطار في التكافل:

يعتمد نجاح برامج التكافل على وجود عدد كبير من المشاركين، ولأجل ذلك يسلك مدير التكافل باتجاه المشاركة في الخطر من خلال آلية إعادة التكافل، فذلك يزيد عدد المشاركين، وتصبح التكلفة الكلية للتحكم في الأخطار أكثر توقعا، ويمكن حساب المساهمة التي يتعين أن يدفعها كل مشارك بدرجة عالية من الدقة. والسلوك الآخر المتبع هو المشاركة في الأخطار عبر برامج مختلفة لتشكيل قاعدة أوسع من الأخطار المشارك فيها.

## الأخطار القابلة للتأمين في الاسلام:

- شروط الاخطار القابلة للتأمين في الشريعة الاسلاميه هي:
- قاعدة (الأصل في الأشياء الإباحة) ان يكون موضوع التأمين مباحا.
- (الحلال ما أحله الله والحرام ما حرمه الله) ان يكون موضوع التأمين حلالا.
- وجود قيمة مالية لموضوع التأمين.
- وجود مصلحة يمكن التأمين عليها وتكون حقيقيه ومشروعه.
- ان يكون النشاط قانوني وشرعى.
- طبقاً لقاعدة ” ما يفضي إلى الحرام فهو حرام “ كل نشاط يؤدي لحرام غير قابل للتأمين.
- يشترط في الخطر المؤمن منه أن يكون محتمل الوقوع وليس مستحيل الوقوع او مؤكد الوقوع.

## ادارة الخطر في الاسلام :

الخطر ظاهرة أو حالة معنوية تلازم الشخص عند اتخاذ القرارات أثناء حياته اليومية مما يترتب عليه حالة من الشك أو الخوف أو عدم التأكد من نتائج القرار.

- القرآن الكريم يقدم نموذجا لإدراك المخاطر والاستعداد لها، مستمدا من قصة يوسف عليه السلام عندما توقع خطرا قادمًا «السنوات العجاف» واقترح فكرة للتعامل معها (فما حصدتم فذروه في سنبله)، هذا يعني أن الإسلام ليس ضد مبادئ ممارسة إدارة الخطر، طالما أن هذه الممارسة لن تتضمن أي عنصر من عناصر الغرر أو الميسر أو الربا أو الظلم،

- يمكن استخدام مجموعة من المبادئ الرئيسية لإدارة الخطر الموجوده في التأمين التجاري، وهي:  
تشخيص الأخطار، وتصنيف الأخطار، والتحكم في الأخطار، والاستجابة لخطر مهم، والتخطيط لردود الفعل، ونظام إدارة الخطر، ونظام توكيد الخطر.

- يهدف تمويل الأخطار إلى ضمان توافر مصادر مالية لتمويل عودة الأمور في أي شركة إلى حالتها الطبيعية عند وقوع خسارة،

- مجالات النشاط التي يستهدفها تمويل الأخطار هي: تحديد القيمة المعرضة للخطر، وتقدير إجمالي تكلفة الخطر التي تتكون من تكلفة الخسائر، وتكلفة برنامج المشاركة في الخطر بموجب نظام التكافل، وتكاليف التحكم في الأخطار ومعالجتها، وإدارة الخطر والنفقات الإدارية، وتحديد

- تحريماً شديداً.
- الأنشطة والصفقات التي تعتبر مريبة في المبادئ الإسلامية، يجب ترك أي شيء أو نشاط مريب.
  - متى تقوم شركة التأمين التكافلي بالاستثناء؟
  - قاعدة هامة في الشريعة الإسلامية أن "الضرورات تبيح المحظورات". وبالتالي، فإن بعض الأشياء قد تقبل شركة التأمين الإسلامي بتغطيتها إستثناءً بعد موافقة هيئة الرقابة الشرعية.
  - الأخطار التي يجوز التأمين ضدها أو التكافل فيها (قانون التأمين والتكافل السوداني لسنة ٢٠٠٣م).
  - يجوز التأمين ضد الإضرار الناجمة عن: الحريق السرقة، مخاطر النقل عموماً، حوادث السيارات، المسؤولية المدنية
  - يجوز التأمين ضد كل خطر يحيق بمصلحة اقتصادية مشروعة.
  - يجوز التكافل لجبر الأضرار المادية التي تنتج عن الوفاة أو العجز أو فقدان الكسب أو الإصابة أو المعرض أو لمقابلة أي نفقات يكون المشترك ملزماً بها.
  - الشروط الباطلة في وثيقتي التأمين والتكافل (قانون التأمين والتكافل السوداني لسنة ٢٠٠٣م).
  - كل ما يرد في أو وثيقة التأمين أو التكافل من الشروط الآتية:
  - أ. كل شرط يقضي بسقوط الحق في التأمين والتكافل بسبب مخالفة القوانين إلا إذا إنطوت المخالفة على جريمة ارتكبت عمداً.
  - ب. كل شرط يقضي بسقوط حق المؤمن له أو المشترك بسبب تأخره في الإبلاغ عن الحادث المؤمن منه أو التكافل فيه الجهات المختصة أو في تقديم المستندات إذا تبين أن التأخير كان بسبب عذر مقبول.
  - ج. كل شرط مطبوع لم يبرز بشكل واضح إذا كان متعلقاً بحالة من الحالات التي تؤدي إلى بطلان عقد التأمين أو التكافل أو سقوط حق المؤمن أو المشترك.
  - د. كل شرط تبين أنه لم يكن لمخالفته أثر في وقوع الحادث المؤمن منه أو التكافل فيه.

- الايكون الخطر عمدياً أو انتحاراً يوقعة المستأمن طمعاً في الحصول على مبلغ التأمين استناداً على القاعدة الفقهية من استعجل شيئاً قبل اوانه عوقب بحرمانه وليس لقاتل ميراث وقد نص قانون التأمين والتكافل السوداني لسنة ٢٠٠٣م على ذلك في المواد الآتية: التكافل عن الغير. المادة (٢٦) يقع باطلاً التكافل عن الغير ما لم يكن لمصلحة هذا الغير ويستثنى من ذلك الحالات التي تكون فيها لدافع إشتراك التكافل مصلحة مؤكدة في حياة المتكافل عنه. إنتحار المشمول بالتغطية.

المادة (٢٧) (١) تبرأ ذمة المؤمن من التزامه بدفع مزية التكافل إذا انتحر المغطى ومع ذلك يلتزم المؤمن أن يدفع لمن تؤول إليهم مزية التكافل أى استحقاق آخر.

- إذا كان سبب الانتحار مرضاً أفقد المغطى إرادته، بقي التزام المؤمن قائماً بأكمله وعلى المستفيد إثبات أن المغطى كان وقت انتحاره فاقداً الإرادة.

تسبب المشترك أو المستفيد في وفاة المغطى.

المادة (٢٨) (١) إذا اشتمل عقد التكافل على تغطية شخص غير المشترك تبرأ ذمة المؤمن من التزاماته متى ما تسبب المشترك عمداً في وفاة الشخص، أو وقعت الوفاة بناءً على تحريض منه إذا ثبت أن المشترك مستفيد من تلك التغطية.

- إذا كان عقد التكافل لصالح شخص غير مشترك كما في عقد التكافل العائلي أو التعليمي ونحوهما فلا يستفيد هذا الشخص من التكافل إذا تسبب عمداً في وفاة المشترك، أو وقعت بناءً على تحريض منه، أما إذا كان ما وقع من هذا الشخص مجرد شروع في إحداث الوفاة كان للمشارك الحق أن يستبدل بالمستفيد شخصاً آخر، ولو كان المستفيد قد قبل ما اشترط لمصلحته من تغطية التكافل.

### أمثلة للأنشطة والمنتجات غير القابلة للتأمين:

- المنتجات والأنشطة التي تقوم على الكحوليات والمخدرات.
- البغاء.
- الحرام: المنتجات المحرمة.
- أي صفقة تتضمن الفرر والربا والميسر والنصب تحرم

القره داغي، ضمن أعمال الندوة الفهية الرابعة لبيت التمويل الكويتي.

4- Dr. Abdalelah S. Saaty , Dr. Zaid Ahmad Ansari TAKAFUL - AN ISLAMIC WAY OF INSURANCE - DEVELOPMENTS, GROWTH, CHALLENGES AND ISSUES

١- القيس جريدة كويتية سياسية يومية الجمعة، ٣١ مايو ٢٠١٣ - العدد ١٤٣٦٩٦ د.مهيمن اقبال ترجمة تيسير التركي ومصباح كمال التأمين التكافلي العام مقارنة تقنية لاستبعاد الفرر والميسر والربا الشركة العربية للابحاث والنشر الطبعة الاولى ٢٠١٠.

المراجع:

- ١- محمود البعلي، عبد الحميد. وائل ابراهيم الراشد. نظام التأمين التعاوني التكافلي الإسلامي(قواعده وفتياته مع المقارنة...بالتأمين التجاري).
- ٢- أ.د عجيل جاسم النشمي مبادئ التأمين الاسلامي تحمل المشاركة في الربح والخسارة- الفائض التاميني - حق الحلول - التحمل - اعادة التأمين- الدورة العشرون لمؤتمر مجمع الفقه الاسلامي الدولي
- ٣- بحوث: إعادة التأمين للدكتور أحمد ملحم، ، والتأمين على الحياة وإعادة التأمين، للدكتور محمد سليمان الأشقر، ، وبحث الدكتور علي

# السلامة المرورية كيف ولماذا؟؟

بقلم مهندس / مرتضى مصطفى دعوب  
خبير في هندسة السلامة المهنية والصناعية



alidaoub@yahoo.com

إن حوادث المرور وكوارثها التي تحدث لمستخدمي الطرقات بصورة كبيرة ومتكررة تشكل هاجساً كبيراً يتسبب في العديد من المشكلات لسائقي المركبات ومستخدمي الطرقات بل تمتد آثارها إلى الأسرة وإلى الاقتصاد والإنتاجية وعلى الرغم من أنه لا يمكن تجنبها أو التخلص منها بصورة نهائية فقد أصبح بالإمكان - في هذه الأيام - الحد من عدد وخطورة الحوادث، وهناك الكثير من الأسباب التي تؤدي إلى الحوادث..





- في شوارعنا الكبيرة أيضاً نلاحظ قلة الرقابة المرورية على سائقي الركشات الذين يسببون (ركبة) مرورية عظيمة الشأن ببطء مركباتهم وبتعاطفاتهم (الاكروباتية) المفاجئة والتي يطلقون عليها تدرأً اسم ( المجازفات) والإسم صحيح تماماً! فسائقوا الركشات معظمهم من الأطفال والأجانب والمراهقين الذين يفتقرون إلى الأهلية القانونية والوعي بضوابط قيادة مثل هذه المركبات الخطرة، وبإستطاعة من يشاء أن يفرغ من وقته الثمين عشر دقائق فقط أمام محطة البلابل بأركويت أو في أية نقطة من شارع عبيد ختم كمثال وسيرى أفواجاً من الركشات تسير على الاسفلت في الإتجاه المعاكس(نعم في الإتجاه المعاكس !!!) من الناحية اليمنى للشارع مسببة خطراً ماحقاً على سلامة المواطنين وقد وصل هذا الإستخفاف درجة لايمكن السكوت عنها، كما نكرر التنبيه إلى أن كثيراً من الركشات تسير ليلاً بدون أضواء أمامية وهي سوداء معتمة ناهيك عن الاضواء الخلفية و أضواء الفرامل التي لا تعمل ابتداءً، ونلاحظ كثرة استعمال الاضواء الهالوجينية المتقطعة الوميض والتي تسبب أضراراً بصرية لايمكن تجاهلها، كما أن بعض سائقي الركشات يضيئونها من الداخل باضواء هالوجينية تزجج أبصار الركاب أيما إزعاج وتؤثر سلباً على أبصارهم واعصابهم ولا يفوتني أن أذكر أن معظم هذه الركشات تسير بدون لوحات تسجيل مرورية وهي دائماً غير مؤمنة مما يجعل سائقها يستमित في البكاء والتوسل عقب إرتكابه لحادث وقد مرت عقود دون أن يتكرم علينا أحد المسؤولين بقرار يضع به حداً لهذا الإنفلات الحضاري.

- الحافلات والباصات السفرية الكبيرة التي تنقل المواطنين من وإلى شتى بقاع العاصمة والأقاليم على أهميتها وجيل خدماتها نلاحظ دائماً على زجاجها الأمامي كثرة التظليل بالألوان المعتمة تماماً وكثرة الرسوم والزخارف والصور

- من الآثار المتعدية للحوادث إلحاق الضرر الجسماني بشخص وتفقد أسرته بذلك عائلاً الوحيد - ربما- أو أن يقضي بقية حياته على كرسي متحرك مما يترك أثراً نفسية عميقة الأثر على أسرته وربما يضطر الابناء الصغار للعمل في سن مبكرة يتركون الدراسة فتزداد فجوة الفاقد التربوي وربما تضطر الظروف هؤلاء الصغار للإنغماس في ممارسة المخالفات الأخلاقية والإجتماعية كرد فعل للغبن المستفحل من جراء إصابة والدهم وعجز الأسرة عن الإيفاء بمتطلباتها الأساسية. سنحاول في هذه العجالة تسليط الضوء على بعض الحالات والسلوكيات الغير آمنة والتي ألفناها بكثرة التكرار فأصبحنا لا نغيرها الإهتمام اللازم ومن صورها :

- في شوارع العاصمة الكبيرة ذات الخطوط المتعددة و التي تربط بين أجزاء مهمه من العاصمة نلاحظ أن نقاط الإنعطاف يساراً أو الدوران للإتجاه المعاكس على شكل u turn توجد بدون تخنصر تدريجي في الجزيرة الفاصلة بين الإتجاهين (التروتوار) حيث يفيد هذا التخنصر في المحافظة على سلاسة السير وخصوصاً للسيارات التي تسير في أقصى اليسار والتي يفترض أنها تسير بسرعة أعلى نسبياً من سرعة السيارات الموجودة على الخططين الأوسط والأيمن كما هو معروف في كل الدول التي تنتهج قانون السير اليميني، ونلاحظ (الركبة) المرورية الكبيرة التي تحدثها سيارة تريد الإنعطاف يساراً حيث تتسبب في الإبطاء المفاجئ لحركة السير لكل الخط الشمالي فتتعطف كل السيارات التي خلفها إلى اليمين لتتفادها بدون تحذير كاف، وهكذا يفقد الخط السريع ميزته ويصبح أبطأً الخطوط الثلاثة ويصبح التجاوز من الناحية اليمنى وتعكس القاعدة المرورية تماماً في طريق يفترض أنه طريق للمرور السريع، أنظر إلى شارع الستين كمثال وستتضح لك الصورة .

تحدث الحوادث المرورية غالباً لأحد سببين :

السلوك الغير آمن و هو مخالفة الإجراءات الأمن المتبع والمتعارف عليه، أو بسبب حالة غير آمنة وهي عبارة عن الظرف الذي تتشامي فيه إمكانيات حدوث الضرر وعادة ما تكون تراكم عدة سلوكيات غير آمنة.

معظمنا يعتقد أن الحادث المروري شيئ شبه حتمي الوقوع وأن الإمعان في السلوك الوقائي تضيق للوقت والجهد ولكننا نغفل عن حقيقة مهمة و هي العواقب الخفية (الغير ظاهرة) للحادث المروري :

- يساعد التأمين مساعدة فعالة في تخفيف الاضرار المادية المترتبة علي الحوادث المرورية و لكن قل لي بامانة كم يوم من عمري ساقضي أعمالى بدون سيارتي أو بسيارات الأجرة أو إستعارة سيارة لا أعرف عنها شيئاً في حالة وجود سيارتي لأيام داخل ورشة الصيانة والطلاء؟؟



- تكرار وقوع الحوادث يجعل شركة التأمين مرغمة على رفع قيمة القسط السنوي نسبة لإرتفاع معدل الخطر بوقوع الأضرار من قبل المؤمن له.

والدمى والتمائيل وأدوات الزينة المعلقة كلها أمام السائق في كرنفال مثير للدهشة !!!، و بقياس مدى الرؤية في الزجاج الأمامي الكبير لعدد من الحافلات والباصات السفرية وجدنا أنه لايتجاوز العشرين أو الخمسة وعشرين سنتمتراً في أفضل الحالات رغم أن الزجاج الأمامي طوله الرأسي يتجاوز الـ ١٧٠ سنتمتراً وبهذا العمى- شبه الكلي - لا يستطيع السائق تقدير أبعاد السيارة من الجهتين العلوية والسفلية وتصبح قيادته لمركبة فيها أكثر من ثلاثين أو خمسين روحاً مجازفة واضحة بمعايير السلامة. - الكثير من سائقي السيارات يعتمدون إضاءة اللوحة المرورية للسيارة بأضواء هالوجينية ملونة (مثل أضواء الإعلانات) يضعونها حول اللوحة بحيث تصدر ضوءاً قوياً ملوناً متقطعاً يسبب الإزعاج البصري البليغ لقائد السيارة التي تليها ليلاً كما نلفت النظر إلى أن بعض سائقي الركشات والأمجاد يضعون أضواء دوارة برتقالية، زرقاء وحمراء على أسقف مركباتهم بحيث تجعلك تتخيل انها سيارة شرطة أو إسعاف او رافعة عملاقة وهم يفعلون ذلك من باب التسلية وكسر الروتين وجذب الشباب بصرعات غريبة ولكنها خطيرة على حياة الناس. - الاصلاحات التي تتم في الطرق الكبيرة في العاصمة ينجم عنها وجود بلوكات وطوب وقطع بلاط يضعها العمال أثناء عمليات الترميم ثم يتركونها بإهمال بعد الإنتهاء من العمل دون أن ينحوها جانباً على الأقل حتى لا تصطدم بها إحدى السيارات المسرعة، كما ان الكثير من العلامات التحذيرية التي تنبئ عن هذه الإصلاحات لا توضع قبل مسافات كافية ليتدارك السائق أمره قبل أن يفاجأ بها أمامه فلا يستطيع إحسان تدبير أمره وتجنب الكارثة . - السواد الاعظم من سائقي السيارات من جميع الفئات في السودان يسيئون تقدير المسافات عند التخطي أو الإنعطاف

ولايراعون ظروف القيادة الليلية حيث يقلل الغبار من وضوح الرؤية فتشكل أضواء السيارات القادمة من الجهة المعاكسة مع الزجاج الأمامي المتسخ أو التظليل هالة من الألوان والخطوط والاطياف تؤدي إلى حدوث خطأ في تقدير المسافات وهو سبب معظم الحوادث الليلية، فأحياناً يعبر سائق (كارو) الطريق السريع فيساهم الغبار الكثيف والأضواء المتناثرة وقلّة مدى الرؤية وعدم وجود أضواء عاكسة للضوء في (الكارو) العابرة، يساهم كل ذلك في رفع درجة المجازفة و يحدث الإصطدام وتراق الدماء وهناك حوادث وشيكة ينجو الناس منها بأعجوبة وغالباً ما تكون النجاة عن طريق الصدفة المحضة وحسن الحظ وللأسف نحن نجازف معظم الأحيان في قيادتنا للسيارات ونعتمد كلياً على الحظ وعلى حسن تصرف الطرف الآخر وهو من أكبر اسباب كوارثنا المرورية. خلاصة:

- بما أن معظم سائقي السيارات يستعدون تماماً أن يحدث لهم ما تقدم ذكره من عواقب ويقللون من خطورة تصرفاتهم غير الآمنة unsafe act، فإننا بحاجة إلى برنامج توعوي جديد كلياً يضع في الاعتبار قدرة السائق السوداني المدهشة على الإستخفاف بسلامته المرورية والتمرّد على قوانينها أو الإلتفاف عليها بعبارة الطبطبة والتسويف والتواكل وجعلتنا في ذيل الأمم وينبغي أن يستقيض هذا البرنامج في حصر كل أعراض ونتائج هذا التدهور في ثقافة السلامة وتشخيصها من نواحي تقنية و فيسيولوجية ونفسية، ويتطلب ذلك الاستعانة بكل المعنيين والخبراء لإستنباط منهج جديد للتوعية والإصلاح والمعاقبة على المخالفات. - لا بد من عرض تصاميم الطرق وخطط تنفيذها على لجان عليا لها معرفة ودراية بعلم السلامة في ظل التخطيط الإستراتيجي للمدن لتراقب

وتوجه وتستدرك الأخطاء حتى تتلافى ما حدث من أخطاء في تنفيذ بعض الطرق كان نتيجتها الكثير من الدماء والاشلاء خلفت أرتالاً من الثكلى والأيام. - لا بد من وضع خطة جديدة للثقافة المرورية تدرس في المدارس والجامعات بل و في رياض الاطفال توضح في رفق الاخطار و طرق تلافيتها وتشرح في لباقة أهمية مراعاة السلامة على شكل جرعات لطيفة تتوخى الكياسة وتتجنب التمثل والتعقيد، فالأجيال الناشئة لها قدرات هائلة على التعلم والتطبع خصوصاً عبر تقنيات التلفزيون والفنون والانترنت والمنتديات الشبائية و لعل هذه النقطة من أهم النقاط التي تعتمد عليها كل بلدان العالم المتقدم. - في أوروبا لا يحصل أحد على رخصة قيادة ما لم يكن مسلحاً ببعض المعارف الضرورية مثل ميكانيكية عمل السيارة والتعرف الكامل على أجزائها وظروف القيادة في الامطار والجليد والرمال وبعض المعلومات عن الإطارات وأنواعها وطريقة عمل الفرامل وتقنيات الإيقاف الفجائي و زمن الإيقاف وفقاً لسرعة السيارة واحتكاك الإطارات بالطريق وبعض المعلومات عن تأثير المسكرات والمخدرات والتلوث والبيئة والاسعافات الأولية مثل طرق حمل المصاب وتدليك القلب والتنفس الصناعي والجباثر وتضميد الجروح وإطفاء الحرائق.... الخ فلماذا لا نحاول استصحاب خبرات الناس بعد أن تطورت الدراسات وتطور منهج تعليم قيادة السيارات في العالم كله. - التأمين ضد الحوادث ثقافة فاعلة وديناميكية و قد أفاد الناس منها في مشارق الارض ومغاربها و هي إحدى أهم أضلع منظومة السلامة والتي تهدف لتوفير الوقت والمال وراحة البال والتمتع بما تبقى فينا من إنسانية. - لعله قد آن الأوان لإعادة النظر في طرق تفكيرنا فالزمن يمضي والكون يتغير ونحن جزء منه .

# الوضع الاقتصادي..

## رؤية تحليلية

تمنيت الا تشغلنا القضايا الاقتصادية اليومية فكلها رغم أهميتها وضرورة متابعتها يجب أن توضع في السياق الأكبر لها . غير ذلك نحن ندور في دائرة مفرغة و هذا كثيراً ما يحدث في حوارات ونقاشات و مؤتمرات وورش لكنها ليست ذات طابع تراكمي ولا نستفيد منها . وهناك مناقشات دورية في كل عام تدور حول قضايا ثابتة ومعلومة للجميع . هذه النقاشات الدورية التي تطارد إقتصادي السودان من حين لآخر عن الدعم الحكومي وأخرى عن الإستثمار و أحيانا عن الدولار والجنيه السوداني و أخرى عن التعدين والبتروول . لذا لا بد أن نضع هذه القضايا في سلة واحدة وأن يكون السؤال الأهم لكل مهتم بالاقتصاد السوداني ماهي التنمية المستهدفة ونوعها ؟ وای تنمية نريد؟

القضية هي أن يقف الإقتصاد السوداني على قدمية وأن يتم وقف إهدار الموارد والطاقات فيه . وأن نضع حدود لدوافع الإنحراف والفساد . وأن نضع القواعد المنظمة للإقتصاد . القضية هل نريد لاقتصادنا ان يسير حسب قواعد منظمة محرقة أم نتركه نهياً للأهواء والمصالح الشخصية.

مايطلب من الدولة هو أن تقوم بجمع الضرائب ونريد للجنية السوداني أن يستعيد عافيته ونريد للقطاع الخاص ان يمارس دوره الوطني . ونريد للقطاع العام ان يقوم باداء مهامه الإستراتيجية ونريد أن نسد كل أبواب الفساد و الإنحراف ونريد أن يتم شحذ الهمم وتهيئة الموارد المادية والبشرية قبل ان نلجأ للإقتراض الخارجي.

فالمعركة الحقيقية في هذا هي معركة التنمية وزيادة الإنتاج و الإنتاجية . فهى معركة لا نستطيع الفوز بها إلا بتهيئة الموارد ودعم الإنتاج و الإعتماد على الذات و المشاركة الشعبية في التنمية . فالتنمية الشعبية يجب ألا ينظر إليها كتطور خط واحد يعني التقدم ففى الواقع ليس كل عملية تنمية تطوراً للأفضل ولكنها فقط مجهودات في مجال معين . إلا انها تعنى فقط الإزدهار أو القدرة على مواجهة المتطلبات و الازمات اذا خطط التنمية رصيد من عوامل النجاح والإخفاق تتفاعل كلها في إطار مواجهة مشكلات التنمية.

لذا لا بد من الاستفادة من الثروة البشرية السودانية في تمويل برامج التنمية و لا بد من الإبتعاد عن التمويل الأجنبى لأنها تحسنا بالاحباط وعدم الثقة في النفس فالثروة البشرية قادرة على تحويل الأحلام لحقائق راسخة . فالصين كانت ولا تزال تراجع النموذج الإقتصادي لها كلما دعت إلية الحاجة والضرورة و هذا ما ينقصنا لتعميق إرادة التنمية على مستوى الفرد و الأسرة والجماعة والمجتمع وتنظيم المجتمع لتحقيق أكبر نفع لأكبر عدد من المواطنين . فالتنمية التي نريدها تنمية تعمل على زيادة الانتاج وتخفيض نسبة البطالة ليس النمو في الدخل المالى فقط.



د. هيثم محمد الأمين  
باحث إقتصادي



# جماليات

د. مصطفى عبده

جامعة النيلين كلية الآداب

إن الله جميل يحب الجمال وخلق الكون على نظام جمالي متسق وخلق الإنسان كائنًا جماليًا ينحون نحو الكمال لجمال دينوي ممتد لجمال أخروي، فالجنة موصوفة بالجمال. فالجمال في كل شئ وأصل في الإبداع الإلهي من لا شئ والخلق الرباني في كل شئ.

ما هو الجمال؟

ما هو الجمال؟ سؤال قديم يتجدد - فلا نجد له إجابة-، لأن الإجابة مبهمة وهي - الجمال هو الجمال- فلا يعرف الجمال إلا بالجمال؛ لأن الجمال في

كل مجال، وتعريفه تضيق لمجال

الجمالي الواسع، مثل التساؤل عن (الحب) نحس بالحب والمحبة ولكن لا نعرف كنهه هذا الحب لنقول - الحب هو الحب- أو ميل جميل نحو

الجمال، واللغة المنطوقة قاصرة عن

التعريف والتحديد والتوصيف. بل إن الإنسان - ذلك الكائن الجمالي - مبدع الجمال لا يستطيع استيعاب كل الجمال من خلال حواسه. فالعين لا

انتباه ان هناك مصيبة أو مرض أو قبح أو شر، حتى تستطيع مداواته ومداراته ومقاومته.

ولهذا لا نجد في الأمراض الجينية (ألم) مثل مرض الايدز والسرطان، فالسرطان تمرد للخلايا وخروج عن النظام البنيوي للجسم والهيكل الجمالي الخارجي، أما الإيدز فهو للخلايا وخروج

عن النظام الحيوي للجسم والجماليات الداخلية وأن الصحة عبارة عن اتساق

الجسم مع مكوناته الأخرى في اتساق وتناغم جمالي، فالجسم الجميل هو

الجسم المتسق الخالي من الامراض والاختلالات (الصحة الجسدية

والنفسية والعقلية والروحية) في اتساق مكوناته الاربعة و تناغم هذه الجزئيات

في كل متناغم متجمل، كما ان للجسد المأوى غذاءات و مطالب فللمكونات

الأخرى غذاءات و مطالب أيضا ليتناغم الجسم كله في تناسق متناغم متجمل .

فالجمال مبثوث في الكون كعقد منضوب متناغم مع الناموس الكوني والقانون

الطبيعي المتسق فالجمال أصل في البناء الكوني ينحونحو الكمال من خلال

الجلال، وله موسيقاه الإيقاعية في إتساق الأنغام العلوية الشجية مع أوتار

النفس الإنسانية وهي ترنيمة الحياة ولحن الوجود.

حواسه وإحساساته الداخلية والخارجية باتساقاته واختلالاته، والإنسان إما مبدع

او متلقى (مشاهد)، ليرتفع المشاهد من مشاهد سلبي إلى متلقي إيجابي،

ليشارك في العملية الإبداعية من خلال ثالث الفن المتصاعد، ليسبح الإنسان

في المستويات العليا الرفيعة متجاوزاً الخطايا و الرذايا والبلايا والدنايا .

ويصنف الجمال الى سبع درجات وفق درجات تتعالى فيما بينها وهي:

(جمال - جلال - جمال الجلال - كمال - جمال الكمال - جلال الكمال - كمال الكمال)

ويتدرج القبح متدنياً سبعة درجات:

(قبيح - دميم - منكر - نكير - مشين - شنيع - بشع).

ومستويات الجمال سبعة : (سمح - حسن - مليح - جميل - قسيم - وسيم - وجيه).

والقبح درجة من درجات الجمال متدنية لإظهار درجات الجمال ولولا القبح لما

رأينا الجمال، فلا بد من قبح لنري الجمال، ولكن ألا يطغى القبح على

الجمال، وألا يتدنى القبح في دركاته حتى يصل إلى البشاعة، القبح مطلوب

في دائرة صغيرة كدرجة جمالية متدنية. فلا بد من شر حتى تتخطى الشر وانت

قادر على فعله حتى تكون لك فضيلة مثال

(يوسف عليه السلام،

وزليخا)

وكذلك للألم ضرورة؛ لأن

الألم صرخة

تري كل الأطياف ولا تخترق الجدران والمسافات، كما أن الأرجل لا تستطيع

أن تسير لكل الإتجاهات، واليدين لا تستطيع الإمساك بكل الاشياء،

والاذنين لا تستطيع سماع كل الذبذبات، واللسان لا يستطيع أن يتذوق كل

المتذوقات، والأنف لا تستطيع شم كل المشمومات، ومنافذ العقل هذه

الحواس، قاصرة بل خادعة، فمن أين تاتي حقائق الموجودات؟ فكيف نحس

بالجمال؟ وهو فينا ومن حولنا. الإنسان ذلك الكائن الجمالي المكرم:

خلقه الله بيديه ونفخ فيه من روحه وأسجد له الملائكة وعلمه الأسماء كلها،

وأستخلفه في الارض، وأعطاه أدوات الاستخلاف والإبداع، وأعطاه من صفات

الربوبية، وسخر له الكائنات، وخلقته الاشياء من أجله، وادعه عقلاً إبداعياً،

ونفساً متطلعة، وتحمل الأمانة، وكرمه ورزقه من الطيبات، وجعله كائناً جمالياً

مبدعاً، وقيماً وأخلاقياً وعقلانياً ومنطقياً وجعله كائناً مختاراً وجعله

كائناً مبدعاً ليعمر الأرض بالإبداع و العمل الصالح مستخلفاً في الارض

لحياة ممتدة للأخرة. وعلى الإنسان أن يستنشق نسيمات

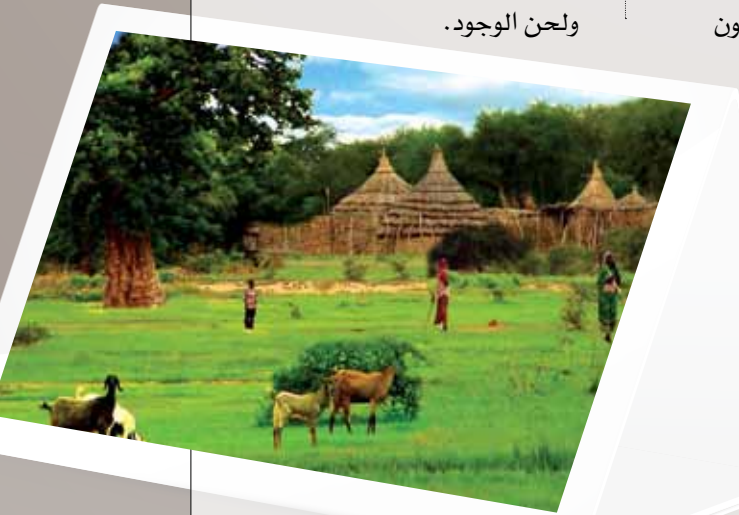
الجمال، ويتذوق رحيق الجمال، ويحس بملامس الجمال، ويستمتع لنغمات

الجمال، ويرى أشكال الجمال، ويستبطن بوطن الجمال، ويستخرج الكامن

من الكائن، ليستخرج الإنسان الآخر (المتلقى) بوطن الجمال الظاهري

والباطني فينفع ويعمل بمقتضى الجمال، ويتعامل مع الجمال بكل مكوناته

وكياناته حتى يستوعب كل من خلال



## حبيبة لا تخشى البواج



السموّل خلف الله

قيل لإعرابي كان ذا تجربة بالنساء، صف لنا شر النساء فقال: (شهرن النحيفة الجسم القليلة اللحم الممرّاض المصرة الميشومة العسرة السلطة البطرة النفرة السريعة الوثبة، كأنها لسان حرب، تضحك من غير عجب وتبكي من غير سبب و تدعو علي زوجها بالحرب، أنف في السماء وإست في الماء عرقوبها حديد منتفخة الوريد، كلامها وعيد، وصوتها شديد، وتدفن الحسنات وتقشي السيئات، تعين الزمان على بعلها ولا تعين بعلها على الزمان، ليس في قلبها عليه رافة ولا عليها منة مخافة إن دخل خرجت وإن خرج دخلت وإن ضحك بكت وإن بكى ضحكت، كثيرة الدعاء قليلة الإرعاء، تاكل لما وتوسع ذما، ضيقة الباع، مهتوكة القناع، صبيها مهزول وبيتها مزبول، اذا حدثت تشير بالاصبع وتبكي في الجامع بادية من حجابها، نباحة عند بابها، تبكى وهي ظالمة، وتشهد وهي غائبة، قد دلي لسانها بالزور وسال دمعها بالفجور، إبتلاها الله بالويل والثبور وعظائم الأمور.

أما حبيبتي التي أحدثكم عنها نقيض هذه التي يحدثكم عنها الاعرابي.. جميلة من بعيد.. مليحة من قريب.. تتلون بتلون الشمس.. فهي بالضحي بيضاء و بالعشي صفراء كما قال ذو الرمة:  
بيضاء صفراء قد تنازعها

لوان من فضة ومن ذهب شريفة في قومها.. أحبها كل من عرفها، اما أنا فقد عشقتها منذ كنت يافعا.. وكم أخذتني الغيرة وأنا استمع الى الخطباء والأدباء والشعراء يتبارون في وصفها وحسنها وحبها والغريب أن أبي أحبها من قبلي.. وإخوتي هاموا بها عشقا من بعدي فأعجب! لأب ينازع إبنه هوى محبوبته.. بل

إخوة يتجاذبون غرام واحدة كل يردد في هواها:

نقل فؤادك حيث شئت من الهوى  
ما الحب إلا للحبيب الأول  
كم منزل في الأرض يألفه الفتى  
وحينه دوما لأول منزل

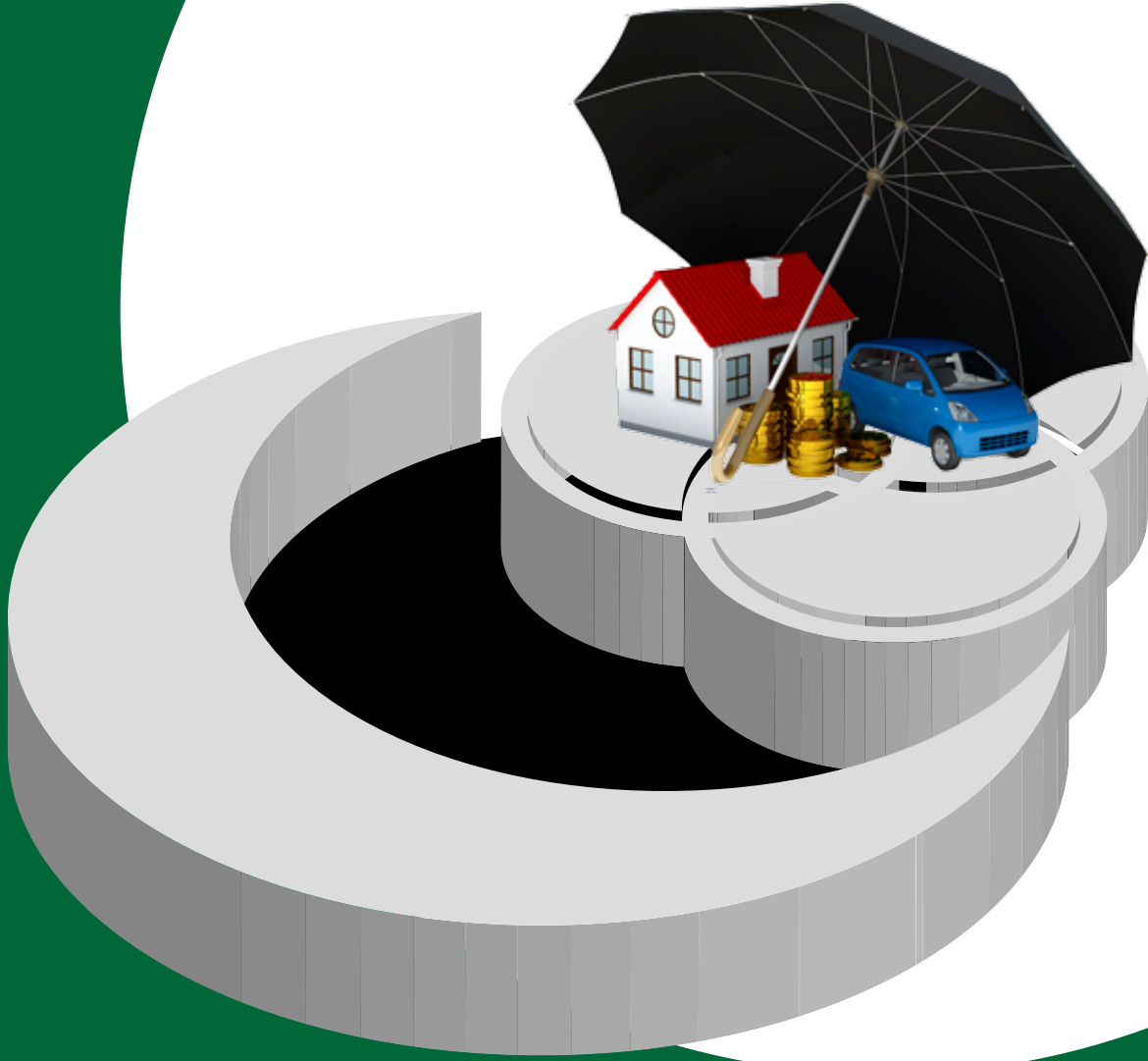
حبيبتي التي عنها أحدثكم فطرت على العزة.. وجبلت على النخوة.. وترعرت في ثياب الحشمة.. إلا أنهم عابوا عليها كثرة الأخدان والذي يحسبونه وصمة عار وبصمة شئار في وجوه العفيفات الكريمات (محصنات غير مسافحات ولا متخذات أخدان) ولكن ذلك قدرها ان لا ترد حبيبا.. ولا تصد طارقاً بليل او نهار.. فكل من قصدها وجد في قلبها موطناً وفي حضنها دفناً وفي صدرها مرضعاً وفي عينها حنوا.. وهي مازالت بكرا تتأدى العاشقين ان هلموا ففى القلب متسع وفي الفؤاد فسحة وفي النفس هوي، فهي لم تبق للستر ثغرة ولم تحف ما في فؤادها مرة.

من كان يزعم ان سيكتم حبه  
حتى يشك فيه فهو كذوب  
الحب أغلب للفؤاد بقهره  
من أن يرى للستر فيه نصيب  
وإذا بدا سر الليب فإنه  
لم يد إلا والفتى مغلوب  
إني لأبغض عاشقاً متستراً

لم تنهمه أعين وقلوب  
وان كان الحبيب المصطفى (ﷺ)  
قال (تزوجوا الودود الودود) فإن حبيبتي لم تكن ودودا ولودا فحسب لان هنالك بون شاسع بين أن تلد وبين إن تتجب فهي قد انجبت رجالا كثر ونساء.. فطوي لك حبيبتي (بخت الرضا) رحم أجزل العطاء.. وأهدى النجباء..



شركة التأمين الإسلامية المحدودة  
Islamic Insurance Company Ltd



شكراً..

لثقتكم في خدماتنا..



شركة التأمين الإسلامية المحدودة  
Islamic Insurance Company Ltd



خدمات تأمينية متكاملة

[www.islamicinsur.com](http://www.islamicinsur.com)