

الوقت

العدد الثالث فبراير ٢٠١٥م



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

كسلا تحتفى بالبرج
السادس لشركة التأمين
الإسلامية..



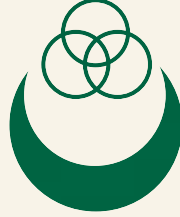
رئيس مجلس إدارة شركة التأمين الإسلامية
المسئولية الإجتماعية
أحد ركائز الشركة



الاستثمارات السعودية
يد سلفت للسودان بالخير
تقرير

(القاش وتوتيل)
معالم تصحو على فنجان قهوة
ملف

تأمين النفط
هل حان الوقت لمحفضة متخصصة؟
مقال



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.

الهيئة

إصدار دورية تصدر عن شركة التأمين الإسلامية المحدودة - العدد (٣) فبراير ٢٠١٥م

14

في هذا العدد

18

24

40

32

- ١٠..... الانتقاء العكسي (أو السلبي) في تأمينات الحياة والتكافل
- ١٤..... الاستثمارات السعودية في السودان.. يدٌ سلفت بالخير العميم..
- ١٦..... كسلا.. (القاش وتوتيل) معالم تصحو على فنجان قهوة
- ١٨..... إفتتاح برج شركة التأمين الإسلامية (كسلا)
- ٢٤..... تأمين النفط.. هل حان الوقت لمحفظلة متخصصة؟

المحتويات

مالك طه
وجدان طلحة

الفتاح جبرا
مصعب الصّاوي

كتاب
مشاركون

سكرتير التحرير
عبدالسلام آدم بوش

رئيس التحرير
ياسر يوسف جدو

المشرف العام
أحمد عبدالرحمن العرش

إستهلال



تمضي الوثيقة وصولاً لعددها الثالث بضخ كيمياء الحياة في أوصالها عبر التفاعل مع قطاعات المهتمين بالإقتصاد والتأمين. وتفعيلاً لسياسات النشر في المجلة فقد فتحننا كوة من الضياء نبصر بها على علائقنا بشركائنا الجدد بينك السودان وبقية البنوك وشركات النفط اللذين أشادوا بتجربة الوثيقة الراسخة، داعمين هذا العدد وقادم الأعداد بمساهمات معرفية ستروقكم بلا شك. أشرعنا تمتد خارج الحدود حيث أشادت وفود شركات التأمين والإعادة بمجلة الوثيقة ونعد قراءنا بمطالعة مساهماتهم في مقبل الأعداد وفي ذلك إضافة ربما أبصرنا بها على نماذج التجارب التأمينية بما يثري المعرفة في هذا الحقل.

عزيزي القارئ...

شكراً لأنك من قراء الوثيقة

16

22

44



- ٢٨ سيكولوجية الحوادث
٣٢ (الوثيقة) تحاور الأستاذ. محمد حسن ناير الخبير الإقتصادي
٤٠ الأوقاف الإسلامية تاريخها ودورها التكافلي في السودان
٤٤ تأمين السيارات خارج الحدود
٥٠ تأمين حصيلة الصادر

الموجز



المدير العام لشركة التأمين الإسلامية :
الدكتور كمال جاد كريم..

أكد الدكتور كمال جاد كريم المدير العام لشركة التأمين الإسلامية أن شركته ماضية في نهجها لقيادة سوق التأمين السوداني وتأكيد ريادتها لهذا القطاع، مثنياً دور العاملين في تحقيق نسبة عالية من النمو في الإكتتاب والأقساط للعام الماضي مضيفاً بأن الشركة ستشهد في هذا العام تطوراً نوعياً في خدمة العملاء وبرامج المسؤولية الاجتماعية إلى جانب رفع قدرات العاملين والوكلاء والمنتجين.

نعزز ريادتنا برفع قدرات العاملين وخدمة العملاء..

قال الأستاذ صديق عبد القادر مساعد المدير العام للفروع والإنتاج بشركة التأمين الإسلامية إن هذا العام سيشهد طفرة نوعية في طرائق إدارة المعاملات والإجراءات بكافة فروع الشركة وذلك للإيفاء بمتطلبات العملاء مضيفاً بأن الشركة ماضية في خطتها التوسعية وإنشاء الأبراج لفروعها بالولايات من أجل توفير بيئة مثالية للعاملين والعملاء.



مساعد المدير العام للفروع والإنتاج
صديق عبد القادر

ماضون في تطوير المعاملات بالفروع..

عدد الاستاذ عبد الاله حسن عبد الرحيم مساعد المدير العام للمراجعة والتفتيش بشركة التأمين الإسلامية مزايا التزام الشركة بمعايير المحاسبة والمراجعة الدولية من حيث اخضاع جميع أنشطة الشركة لعدة دورات في منظومة عمل المراجعة الداخلية حتى تتوافق مع معايير الضبط المالي.

وقال إن فرق المراجعة والتفتيش بالشركة تراجع الفروع بالمركز والولايات مراجعة قبلية وبعديّة تأكيداً لشفافية العمل المالي بالشركة.



مساعد المدير العام
للمراجعة والتفتيش
عبد الاله حسن عبد الرحيم

نسعى لتأكيد شفافية العمل المالي للشركة

فلاش باك

شركة التأمين الإسلامية تستقبل

المستر هيرف وموفد شركة تونس ري ووفد مصر للتأمين
ووسطاء التأمين اليونانيين ووفد (waica)

العام للشئون الفنية التزام الشركة التام بالجوانب الفنية بما يتماشى ويطور سوق التأمين السودانية، ومن جانبه عبر المستر هيرف عن انطباعه الإيجابي للزيارة واهتمامه بسوق التأمين السودانية، مبدياً استعداده للتعاون التام مع شركة التأمين الإسلامية، ومثمناً مبادرتها بدعوته وإكرام وفادته.

وفي سياق متصل أعلن وفد شركة مصر للتأمين إسنادها المباشر وإستعدادها لتقديم الدعم الفني فيما يتعلق بإعادة التأمين، جاء ذلك على لسان وفد مصر للتأمين لدى زيارة السيد نبيل أحمد مدير إعادة تأمين الطاقة ومساعد الاستاذ سامح محمد يوسف لشركة التأمين الإسلامية.

كما استقبلت شركة التأمين الإسلامية وفد شركة إعادة التأمين لمنطقة غرب ووسط أفريقيا (waica) الزائر للسودان وقد ضم الوفد مدير مكتب غانا ومدير مكتب نيجيريا. وقال الأستاذ باب الله الصديق مدير إدارة إعادة التأمين بشركة التأمين الإسلامية إن الزيارة بحثت أوجه التعاون الفني وتبادل الخبرات ودعم العلاقات الثنائية.

استقبلت شركة التأمين الإسلامية السيد / محمد نديم موفد شركة تونس ري ضمن زيارته التراتبية لسوق التأمين السودانية، وقد بحث الطرفان طبيعة وسبل دعم العلاقات الثنائية. وفي سياق متصل استقبلت شركة التأمين الإسلامية وفد وسطاء تأمين شركة Fenchurch Faris خلال زيارتهم للسودان بهدف طرح خدمات وساطة إعادة التأمين، وقد عبرت الأستاذة محاسن سراج الدين نائب المدير للتأمين العام بشركة التأمين الإسلامية عن ترحيبها بعرض الوسطاء مبدية استعدادها للتعاون في مستقبل المعاملات التأمينية.

كما استقبلت شركة التأمين الإسلامية المستر Herve-g. Blumenthal هيرف كلونثال خبير الاكتتاب للتأمين وإعادة التأمين ومستشار الحكومة الفرنسية للتجارة الخارجية وممثل مؤسسة Cooper Gay Underwriting بهدف التنوير بالأسس الفنية المتعلقة بالاكتتاب، وقد أجرى الخبير مسحاً لسوق التأمين السودانية برعاية شركة التأمين الإسلامية التي تقود مبادرة رفع الوعي التأميني وقيادة سوق التأمين السودانية بسبر غور مشكلاته وتذليلها والدفع بحلول. وأكد الأستاذ أبوبكر عبد الرحمن مساعد المدير



فلاش باك

شراكات إعلامية مع مدير الهيئة القومية للإذاعة والتلفزيون وتجسير العلاقات مع قناة الجزيرة



زار وفد شركة التأمين الإسلامية الأستاذ السموأل خلف الله إبان فترة عمله مديراً للهيئة القومية للإذاعة والتلفزيون بمكتبه وبمعيته الأستاذ بابكر حنين الإعلامي المعروف، وطالب الأستاذ السموأل بضرورة الاستفادة من الوسائط الإعلامية في نشر ثقافة الوعي التأميني وتبني أدوار ومبادرات في صناعة الإعلام، فيما ذهب الأستاذ أحمد العرش مساعد المدير العام لتطوير الأعمال بالشركة إلى أن صناعة الإعلام لم تعد ترفاً ولكنها موجّهات ومحركات حضارية تسهم اجتماعياً واقتصادياً وثقافياً في التغيير الحضاري.

من جهة ثانية التقى الأستاذ ياسر جدو مدير العلاقات العامة والإعلام بشركة التأمين الإسلامية الأستاذ المسلمي الكباشي مدير مكتب قناة الجزيرة بالخرطوم، وبحث اللقاء بمكتب الأخير أوجه التعاون المشترك بما يدفع جهود الشركة إلى غاياتها ومراميها في تطوير الخدمات التأمينية وزيادة الوعي التأميني لدى الجمهور، كما عبر الكباشي عن سروره باللقاء مبدئياً إعجاباً بمجلة الوثيقة التي تصدرها الشركة.

التعليم.. أدوار من المسؤولية الاجتماعية في شركة التأمين الإسلامية

رئيس قسم الدراسات والبحوث والنشر بالشركة والأستاذ ياسر إبراهيم مدير فرع الجنيّة. وقال الدكتور عبد الله محمد عبد الله أستاذ التأمين بجامعة النيلين الذي حضر وعقب على المحاضرة إن شركة التأمين الإسلامية رائدة بما لها من خبرة تراكمية وسمعة ممتازة في سوق التأمين، وعبر عن سروره وسعادة طلابه بدور الشركة تجاههم.

الجدير بالذكر أن للشركة أدوار سابقة في دعم الطلاب ضمن نشاطها للمسؤولية الاجتماعية في جامعة الخرطوم وكلية التكنولوجيا والتنمية البشرية بجامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا.

أولت الشركة اهتماماً خاصاً بالتعليم لأنه أساس نهضة الشعوب ومقياس حضارتها، ولذلك فقد قدمت دعماً فنياً ومعرفياً لطلاب كلية التأمين بجامعة السودان تمثل في محاضرة نظرية قدمها الأستاذ عبد السلام آدم رئيس قسم الدراسات والبحوث بالشركة وأعقبها بمرافقة الطلاب لزيارة فرع رئاسة الشركة حيث تلقوا شرحاً تطبيقياً لتأمين السيارات.

ومن جهة أخرى فإن الشركة تبنت دعم ورعاية الأسبوع الثقافي لطلاب كلية التجارة - قسم التأمين بجامعة النيلين، وقدمت لهم وسائل إيضاحية ومطبقات، بجانب تقديم محاضرة بقاعة الجامعة حول دور شركة التأمين الإسلامية في تطوير سوق التأمين السودانية قدم لها كل من الأستاذ عبد السلام آدم



فلاش باك

قالت الدكتورة انتصار صغيرون أستاذ الآثار بجامعة الخرطوم إن الثروات الأثرية ينبغي أن يشملها التأمين حفاظاً عليها من الضياع وفقدانها، وأكدت صغيرون أن مسألة تأمين الثروات الحضارية لابد أن ينص عليها في القوانين وتحميها الممارسة الرشيدة لأن الإرث الإنساني ملك للأجيال القادمة وينبغي أن لا نورثهم وطننا بلا موجودات تاريخية دالة على تاريخه. وفي سياق متصل رحبت صغيرون بزيارة الأستاذ ياسر جدو مدير العلاقات العامة والإعلام بالشركة وقالت: إن زيارته تمثل مبادرة لإحياء فكرة إيجاد غطاء تأميني للآثار.

خبيرة الآثار الدكتورة انتصار صغيرون : ثروات السودان عرضة للضياع بعدم التأمين



زار الكابتن محمد عبد الله (مازدا) مدرب الفريق القومي السوداني شركة التأمين الإسلامية والتقى الأستاذ ياسر يوسف جدو مدير العلاقات العامة والإعلام بالشركة، وبحث اللقاء جهود الشركة تجاه القطاع الرياضي وأشاد مازدا بأدوار المسؤولية الاجتماعية للشركة وأنشطتها في مجال رفع الوعي التأميني داعياً لمزيد من الجهود في هذا الصدد، كما عبر عن رضائه بالخدمات الطبية وأبدى إستعداده للمشاركة في أنشطة الشركة.

**الكابتن مازدا
يزور شركة
التأمين
الإسلامية
ويثمن جهودها
للقطاع
الرياضي**

وفد شركة التأمين الإسلامية يلتقي مدير بنك فيصل فرع السوق المحلي

التعاون بين الشركة والبنك، فيما قال مدير فرع السوق المحلي لشركة التأمين الإسلامية إن ما يجمع البنك وفرع الشركة علاقات ممتدة وأنشطة مشتركة. من جانبه ثمن مدير فرع البنك الأستاذ. كمال حسن الزيارة واصفاً إياها باللفتة البارعة.

التقى وفد شركة التأمين الإسلامية بقيادة الأستاذ أحمد العرش مساعد المدير العام لتطوير الأعمال يرافقه عبد الرحمن الأمين مدير فرع السوق المحلي والأستاذ ياسر جدو مدير العلاقات العامة والإعلام بمدير بنك فيصل فرع السوق المحلي. وقال العرش إن الزيارة يراد بها تأكيد أواصر



بعيون الصحافة

شركة التأمين الإسلامية : العام الحالي سيحدث قفزة في مجال الخدمات

أعلنت إدارة شركة التأمين الإسلامية العام السابق حضوراً كثيفاً للسودان



أن العام ٢٠١٥م سيحقق قفزة في خدمة علاقات العملاء من حيث الخدمات وقياسيتها مبتدرة نشطة لهذا العام بمشروع (عملأونا شركة) لتجسير علاقات الشركة مع عملائها على النتائج الممتازة

التأمين الإسلامية تبدأ نشاطها في ٢٠١٥ بمشروع (عملأونا شركاؤنا)

شركة التأمين الإسلامية التي تتسم بالوقود، قلوبها مركزها المالي بإملاك أصول عقارية سوق التأمين السوداني في مجال دفع الأقساط الملتزمة، الشاهدين

شركة التأمين الإسلامية .. تكامل رأسي وأفقي في أنشطة الأعمال

الخرطوم: السوداني

قال الأستاذ صديق عبد القادر مساعد المدير العام للفروع : إن الشركة مهتمة بعلاقات قطاعات الأعمال

الخرطوم السوداني
حقق سوق التأمين السوداني ١٣ شركة
نمو ملحوظاً في العام ٢٠١٤ موقوفاً

بنك فيصل يمتدح الخدمات الطبية لشركة التأمين الإسلامية

عزمت نقابة العاملين ببنك فيصل الإسلامي شركة التأمين الإسلامية لتقديم الجهود وخدمات إدارة التأمين الطبي بالشركة. وإيشين د. عمر العبد رئيس النقابة كلمته قائلاً بأن البنك والشركة جسم واحد فما عير عن إرتياح العاملين ببنكك للخدمات الطبية التي يلقونها، وأضاف بنقسان عبد الرحمن -أمين العام

بإدارة ذات طابع خاص لأنه جاء على لسان العاملين ببنكك وأضاف بأن شركته تسعى لتطوير خدماتها لضمان رضا العملاء. يذكر أن التبريم تم في احتفالية بقاعة القرعة حضرها نائب المدير للشؤون الطبية والإدارية والإستثمار ونائب المدير العام للتقافل ومساعد المدير العام للشؤون الإدارية ومساعد المدير

العرش مساعد المدير العام لتطوير الأعمال بشركة التأمين الإسلامية استمرار الشركة في نهج التميز الذي تتخذه سبيلا لكسب العملاء انطلاقاً من شعار فلسفة الشراكة مع العملاء في مشروعها الذي ابتدرت إليه نشاطها لهذا العام (عملأونا...شركاؤنا) كميثاق شرف للعمل، مضيفاً أن هذا العام سيشهد نقلة نوعية في خدمة العملاء جاء ذلك لدى حديثهما في فاتحة أعمال الاجتماع الأول للعام ٢٠١٥ لمديري الفروع والإدارات بالعاصمة والولايات الذي

أعلنت أن العام 2015 سيحقق طفرة في خدمة العملاء شركة التأمين الإسلامية تتجسنى مشروعاً للارتقاء بالوعي التأميني

صنع للمعاملات الإسلامية وناسس أول استثماري ضمن أنشطتها في مجال

وعلى الرغم من تكافلية وشرعية هذه الممارسة إلا أن هناك بعض التحديات التي تواجه التأمين التكافلي متمثلة في عدم الرقابة الكاملة من قبل البنك المركزي لشركات التأمين، عدم وجود تقارير شهرية أو سنوية تتابع موقف السيولة لهذه المؤسسات مما لا يساعد البنك المركزي في الإشراف على إدارة السيولة، كذلك طريقة توظيف رأس المال في شركات التأمين التكافلي غير جاذبة لرؤوس الأموال الخارجية مع عدم وجود المقدرة الكافية في الاكتتاب لبعض أنواع التأمين المعقدة، مما يجعل شركات التأمين المحلية واجهة لشركات إعادة خارجية كبرى، كما أن عدم وجود قاعدة بيانات حديثة ومكاملة لا يساعد على القيام بالمزيد من الدراسات في هذا المجال هذا بالإضافة إلى مسألة الوعي التأميني في المجتمع، حيث ظهرت حالات استنزاف كبير من بعض حملة الوثائق في المطالبة بتعويضات مبالغ فيها من شركات التأمين، وعدم اهتمام بعض حملة الوثائق بتسديد أقساط التأمين في موعدها، يضاف إليها وضع مستحقات التأمين لدى الجهات الحكومية في أسفل الأولويات، كذلك نجد أنه لم يتم إنشاء أو تطوير شركات إعادة تأمين محلية فعالة باستثناء شركة إعادة التأمين الوطنية والتي أسند إليها حوالي ٥٠٪ من اتفاقيات الإعادة للشركات الخارجية، وحتى الآن نجد أن شركات التأمين المحلية تتنازل عن الاحتفاظ بنسبة كبيرة من جملة الأقساط بل تحول إلى شركات إعادة التأمين، وبالتالي هذا يقلل بشكل كبير من النسبة التي يتلقونها من أقساط التأمين.



د. مجدي الأمين نورين
مدير التخطيط الإستراتيجي - بنك السودان

صناعة التأمين الإسلامي (التكافل)

مفهوم التكافل:

يرتكز العمل بنظام التأمين التكافلي على اجتهادات العلماء وأبحاثهم المستنبطة من النصوص القرآنية في عمومها، كقوله تعالى (وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ). حيث إن التأمين التكافلي أو التبادلي والتأمين الاجتماعي يكاد الإجماع يكون منعه على أنهما موافقان لمبادئ الشريعة الإسلامية، لكونهما تبرعاً في الأصل، وتحقيقاً لمبدأ التكافل الاجتماعي والتعاون بين المسلمين دون قصد الربح، أما النوع الثالث وهو التأمين التجاري- ومنه التأمين على الأشخاص- والذي اشتد الخلاف حول مدى شرعيته.

إن التأمين بكل أنواعه أصبح ضرورة اجتماعية تحتمها ظروف الحياة ولا يمكن الاستغناء عنه، لوجود كم هائل من العاملين بالمؤسسات الصناعية والشركات التجارية العامة والخاصة، وأصبحت المحافظة على سلامة العاملين وتوفير التأمين لهم عن طريق نظام التأمين التكافلي والتعاوني لرفع ما يصيب الأفراد من أضرار الحوادث والكوارث، وليس التأمين ضريبة تحصل بالقوة بقدر ما هو اشتراك ومساهمة تدفع بغرض توفير الحماية وجبر الضرر. حيث انتهى القضاء المسلمون في أوائل القرن الثاني في العصر الإسلامي إلى أن التأمين في الإسلام يجب أن يكون قائماً على مبادئ التبادل والتعاون، وأن يكون شاملاً لعناصر المسؤولية المشتركة والمصلحة المشتركة والتضامن.

وتقوم ممارسة التأمين التكافلي بإنشاء محفظة للتأمين، ويطلب من عملاء التأمين (المؤمن لهم) أن يتبرعوا بأقساط التأمين لهذه المحفظة حسب اللوائح والأنظمة التي يتم إعلانها من قبل الشركة، وإن هذه المحفظة هي التي تقوم بدفع التعويضات إلى المؤمن له حسب الشروط المعلنة في تلك اللوائح، حيث تقوم الشركة بإدارة المحفظة التأمينية (صندوق التكافل، أو حساب حملة الوثائق، هيئة المشتركين) من الناحية الفنية، ويتم إنشاء حساب مستقل لأموال المحفظة وعوائدها، ومصاريفها، والتعويضات المدفوعة منها، وفوائدها. ويكون هذا الحساب منفصلاً عن حساب الشركة (حساب المساهمين) فصلاً كاملاً، وتتقاضى الشركة أجرة من المحفظة مقابل هذه الخدمات، وتحدد هذه الأجرة كنسبة مئوية من الأقساط سلفاً مع بداية كل عام مالي، وبوسيلة تضمن علم المشتركين بها، حيث تقوم بعض الشركات بالنص صراحة على هذه النسبة في وثائقها، وتقوم بعض الشركات بتحديد الأجرة بمبلغ مقطوع.



محمد أحمد غنيم

مدير إدارة التكافل
شركة التأمين الإسلامية

الانتقاء العكسي (أو السلبي) في تأمينات الحياة والتكافل

من المتوسط لتعرضهم للخسارة - إلى طلب الحماية التأمينية أو تجديد وثائق التأمين الخاصة بهم، خلاف غيرهم ممن يجهلون أو ممن لا تتوفر لديهم الأسباب التي تدعوهم لطلب الحماية التأمينية، على سبيل المثال فإن الشخص الذي يعلم بإصابته بداء عضال أو بمرض خطر يكون في الغالب أكثر رغبة في شراء وثيقة التأمين من الشخص الذي يتمتع بصحة جيدة، كما أن الأشخاص من ذوي الفئات العمرية الكبيرة نجدهم غالباً ما يميلون لطلب الحماية التأمينية بدرجة أكبر من ذوي الأعمار الصغيرة.

يعتبر الانتقاء العكسي والذي يعرف أيضاً بالانتقاء السلبي أو الاختيار المضاد Anti selection من المفاهيم المهمة في اكتتاب تأمينات الحياة والتكافل، وهذا المفهوم يعني - الميل الشديد للأفراد الذين يشكون أو يعلمون بوجود احتمال أعلى



شركة التأمين مسئولة عن دفع المطالبة..

بعين الاعتبار فيما إذا كان أعضاء تلك المجموعة يعملون بشكل منتظم وعلى أساس دوام كامل وما إذا كانوا يعملون في مهنة أو صناعة ذات مستوى خطر منخفض.

أيضاً يطالب بعض المؤمنین بمشاركة نسبة ٧٥ إلى ١٠٠ في المائة من المجموعة في الدخل في وثيقة التأمين، وتساعد هذه النسبة على منع حصول الانتقاء العكسي وذلك بعد تقليص احتمال مشاركة الأفراد ذوي حالات الضعف الصحي الشديدة والذين هم بحاجة ماسة للتأمين عبر وثيقة التأمين الجماعي.

هنالك طريقة واحدة للحيلولة دون حدوث الانتقاء العكسي في حالة التأمين الجماعي للمجموعات، وهو تصنيف كل عضو في المجموعة إلى فئة معينة من فئات المشتركين، وتعيين مبلغ ونوع التغطيات بشكل مناسب لكل فئة، ويمنع هذا النظام المشتركين ذوي الرواتب الدنيا Low paid employees من الحصول على مبالغ لغطاء تأمين يكون أعلى مما يسمح به وضعهم المالي، وبإستطاعة المؤمن تصنيف فئات الموظفين في المجموعة وفقاً للعديد من المعايير المختلفة والموضوعية مثل المهنة والمرتب وطول مدة الخدمة.

هنالك عدداً من المبادئ التي ينبغي على مكتب تأمينات الحياة في الشركات التجارية أو المكتب في شركات التكافل مراعاتها وذلك تجنباً لحدوث الانتقاء العكسي سواء كان ذلك في وثائق التأمين أو التكافل الفردية أو الجماعية، ومن هذه المبادئ التحقق من وجود الخطر المعنوي في طلب التأمين، حيث أن عدم أمانة طالب التأمين أو المؤمن له المتوقع أو المؤمن له الحالي عن طريق إخفائه لحقائق جوهرية أو إدلائه بمعلومات غير صحيحة في طلب الاشتراك والتي قد تؤدي إلى خسائر كبيرة للشركة المؤمنة، من شأنها أن تؤثر على قرار المكتب بقبول أو رفض طلب التأمين.

وتتضمن معظم وثائق التأمين خاصة وثائق التأمين على الحياة في الشركة التجارية شرطاً يسمى شرط استثناء الانتحار Suicide exclusion والذي عادة ما ينص على عدم تحمل شركة التأمين لأي مسؤولية إزاء دفع المطالبة في حال وفاة المؤمن له بسبب الانتحار خلال فترة معينة والتي غالباً ما تكون أول سنة أو سنتين من تاريخ إصدار وثيقة التأمين، وإذا حدثت الوفاة بسبب الانتحار بعد انتهاء فترة الاستثناء المنصوص عليها فإن شركة التأمين تعتبر مسؤولة عن دفع المطالبة. هذا ويعمل شرط استثناء الانتحار على حماية شركة التأمين من الانتقاء السلبي الذي يتسبب به الأفراد الذين يودون الانتحار عند ملئهم لطلب الاشتراك. غير أن الأمر يختلف لدى شركات التأمين الإسلامية إذ لا تتعلق مسؤولية الشركة بدفع المطالبة بفترة معينة وإنما يتم ذلك فور توفر المستندات المؤيدة للمطالبة، فيتم تعويض ورثة الشخص الذي قام بفعل الانتحار، أما في حالة إصابة الشخص الذي كان ينوي الانتحار بعجز فإن الشركة لا تقوم بتعويضه في هذه الحالة.

ومن المبادئ أيضاً أن جرت العادة بأن تقوم بعض الهيئات الرقابية على التأمين في بعض الشركات التجارية الربوية بعدم منح تأمين الحياة الجماعي لأية مجموعة أنشئت لغرض وحيد هو الحصول على التأمين الجماعي فقط، وقد تم وضع هذا المتطلب للحيلولة دون حدوث الانتقاء العكسي والذي يحتمل وقوعه إذا ما اشترك بعض الأفراد من ذوي الأخطار العالية معاً للحصول على التغطية التأمينية. العامل الرئيسي الذي يأخذه مكتب تأمين الحياة أو التكافل بعين الاعتبار في تحديد سبب وجود المجموعة يتمثل في نوع المجموعة. فغالبية المجموعات تتألف من ما يعرف بمجموعات رب العمل، وتتكون كل مجموعة من تلك المجموعات من العاملين ذوي رب عمل واحد، في حين تتضمن أنواع أخرى من المجموعات أعضاء في اتحادات، جمعيات مهنية أو نقابات.... إلخ. وغالباً ما يأخذ المؤمنون الذين يستخدمون إجراءات الاكتتاب الجماعي لاكتتاب المجموعة

زيارة فنية

مصنع التيتل للمنظفات والصابون

الأول في السودان والثاني في إفريقيا

رصد. عبدالسلام بوش

درجت شركة التأمين الإسلامية على هذا النوع من الإجراءات كجزء من ممارساتها المهنية الأصيلة وذلك لتقييم الأخطار وتحديد ابعادها بصورة دقيقة إذ ان الأداة الأهم في إكمال دراسة أي مشروع أثناء وبعد التنفيذ هو القيام باحتساب الخطر ودراسة سبل السيطرة عليه وفي ذلك مصلحة واضحة لطرفي العلاقة: شركة التأمين من جهة والقطاع الصناعي والتجاري على حد سواء حتى يتسنى لها توفير التغطيات وإتخاذ الإجراءات التي يتطلبها الخطر وجاءت تلك الزيارة لإلقاء الضوء على الجوانب الفنية أنفة الذكر. الإجراءات المطلوبة في الزيارات الفنية للتأمين:

١. التعرف على الخطر وتحديد مصادره.
٢. تحديد وفهم طبيعة الامور في موقع الخطر (نوع المواد المستخدمة، نوع الطاقة والتكنولوجيا، طبيعة النشاط القائم، طريقة التصنيع).
٣. عمل تصور ودراسة وتحليل لتسلسل الاحداث التي قد تؤدي في نهايتها الى تحقق /وقوع الخطر.
٤. حجم وطبيعة ما هو موجود في مكان/موقع الخطر/ الحدث.
٥. ما هو الخطأ الذي يمكن ان يرتكب او يقع.
٦. تقدير نسبة احتمال تعرض الموجودات للخسارة نتيجة تحقق الخطر.
٧. تقدير احتمالية تكرار تحقق وقوع الخطر.
٨. كيف يمكن تجنب الوقوع في الخطأ.
٩. ما هي وسائل الحماية الواجب القيام بها لتقليل الخسارة في حال وقع الخطأ او في حال عدم التمكن من تجنب وقوع الخطأ.



مقدمة

زار وفد من شركة التأمين الإسلامية برئاسة السيدة. محاسن سراج الدين نائب المدير للتأمين يرافقتها الأستاذ أحمد العرش مساعد المدير العام لتطوير الأعمال والأستاذ. أبو بكر عبد الرحمن مساعد المدير العام للشؤون الفنية والأستاذ. عمر أحمد المختار مدير فرع البرج مصنع التيتل وهو أكبر مصنع سوداني للمنظفات والصابون في السودان والثاني في إفريقيا وينضوي تحت مظلة الشركة التأمينية ويقوم على إدارة المصنع المهندس أشرف علي بشير المدير العام ومجموعة من الكوادر البشرية المتميزة من أصحاب الخبرة والكفاءة العالية.



طرق منهجية لتقدير
الخطر وإجراءات
السلامة في صناعة
التأمين..



يَدٌ سَلَفَتْ
بِالْخَيْرِ الْعَمِيمِ..

الاستثمارات السعودية في السودان..

يرجع تزايد الطلب السعودي للاستثمار في السودان بعد توفر الدعم السياسي من خلال توجيهات قيادة البلدين لعدة أسباب من أهمها حرص الحكومة السودانية على جذب الاستثمارات السعودية، ووجود استثمارات سعودية سابقة ناجحة في السودان، وقرب السودان للمملكة، والثقافات والعادات والتقاليد المشتركة.

توقع الجهاز القومي الأعلى للاستثمار في السودان زيادة تدفق الاستثمارات السعودية على البلاد إلى أكثر من ١٢ مليار دولار، كانعكاس إيجابي لقرار الرئيس عمر البشير بإلغاء تأشيرة الدخول للمستثمرين السعوديين، وأكد تقرير اقتصادي صدر عن المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات،

تقرير: أسامة الطيب

العلاقات الاستراتيجية الأزلية التي تربط بين الشعبين الشقيقين أكبر ضامن لاستمرار التعاون

السودان بما لديه من موارد طبيعية خاصة في مجال الزراعة، هو الآن الأكثر تأهيلاً ليس فقط لسد فجوة العالم العربي الغذائي التي فاقت الـ ٤٠ مليار دولار، بل لسد جزء كبير من الفجوة الغذائية العالمية، وذلك بالتزامن مع رؤوس الأموال العربية الشقيقة.

من جهته، أكد عيد الغدير رئيس اللجنة الوطنية الزراعية السعودية (للوثيقة)، أن إلغاء تأشيرة دخول المستثمرين السعوديين للسودان، قرار حكيم باعتبار أن المستثمر يمثل عصب الاقتصاد، لا بد من دعمه بما يستحق من حيث التسهيلات، وفق قاعدة عامة «إن البلد الذي يستقبل الاستثمار هو المستفيد الأول» ولفت الغدير إلى أن التوجه نحو الاستثمار الزراعي الخارجي، جاء تحقيقاً لمبادرة خادم الحرمين الشريفين لزراعة المحاصيل الخمسة الرئيسية: القمح والشعير والذرة والبنجر وفول الصويا، مشيراً إلى أن التركيز يقع عليها بالإضافة إلى الأعلاف. ووفقاً للغدير فإن الاستثمارات السعودية تتوزع في أفريقيا بنسب متفاوتة، تراوح ٢٠ في المائة في السودان وهي الأعلى، رغم وجود بعض المعوقات في بعض الولايات وهي في طريقها إلى الحل على حد تعبيره.

الأمين العام لاتحاد أصحاب العمل السوداني الأستاذ بكري يوسف تطرق إلى إسهام بنك فيصل الإسلامي الذي أسس في سبعينيات القرن الماضي في تغطية استيراد البترول والقمح، لافتاً إلى دوره الرائد في إرساء تجربة صناعة الصيرفة الإسلامية على مستوى العالم. وأشار إلى نجاح بنك فيصل الإسلامي في إنشاء العديد من المؤسسات التي تقوم بتقديم خدمات اقتصادية متنوعة مثل شركة التأمين الإسلامية، بجانب تجربة بنك البركة، مطالباً بضرورة إعادة النظر في صيغ التمويل الإسلامي بدلاً من الاعتماد فقط على صيغة المرابحة.

وقال إنه خلال مشاركته مؤخراً في منتدى اقتصادي بألمانيا برزت الرغبة الأوربية في فتح منافذ للمصارف الإسلامية، مبيناً طلب عدد من المستثمرين والمسؤولين الأوربيين التجربة السودانية في مجال الصيرفة الإسلامية، ولم نجد تجربة أعرق وأنجح من تجربة بنك فيصل الإسلامي. وأثنى على نشاط مجلس الأعمال المشترك السوداني السعودي التابع لاتحاد أصحاب العمل السوداني والذي يضم رجال أعمال من البلدين ودوره في الترويج للشراكة بين المستثمرين وتبادل المعلومات وإقامة المعارض والتنسيق في مجال العمل الاستثماري. وتظل العلاقات الاستراتيجية الأزلية التي تربط بين الشعبين الشقيقين أكبر ضامن لاستمرار التعاون الاقتصادي بما يعود بالفائدة على البلدين لاسيما تطور خدمات التأمين الإسلامي والصيرفة الإسلامية.

أن السودان احتل المرتبة الخامسة من حيث الاستثمارات الواردة إلى الدول العربية خلال العام ٢٠١٣م.

فيما نوه مدير مكتب مبادرة خادم الحرمين الشريفين للاستثمار الزراعي في الخارج الدكتور سعد بن عبد الله خليل إلى أن جهود المستثمرين السعوديين تشكل بجانب الجهود السودانية، جزءاً من خارطة الواردات السعودية، خاصة في مجال الإنتاج الزراعي والحيواني في مجال اللحوم وغيرها.

السفير أحمد شاور الأمين العام للجهاز القومي للاستثمار أوضح أن الاستثمار السعودي شمل جميع المجالات، خاصة المجال الزراعي والصناعي والخدمي، حيث تعد السعودية صاحبة أكبر الاستثمارات الزراعية حالياً في السودان، منها

ضرورة إعادة النظر في صيغ التمويل الإسلامي بدلاً من الاعتماد فقط على صيغة المرابحة

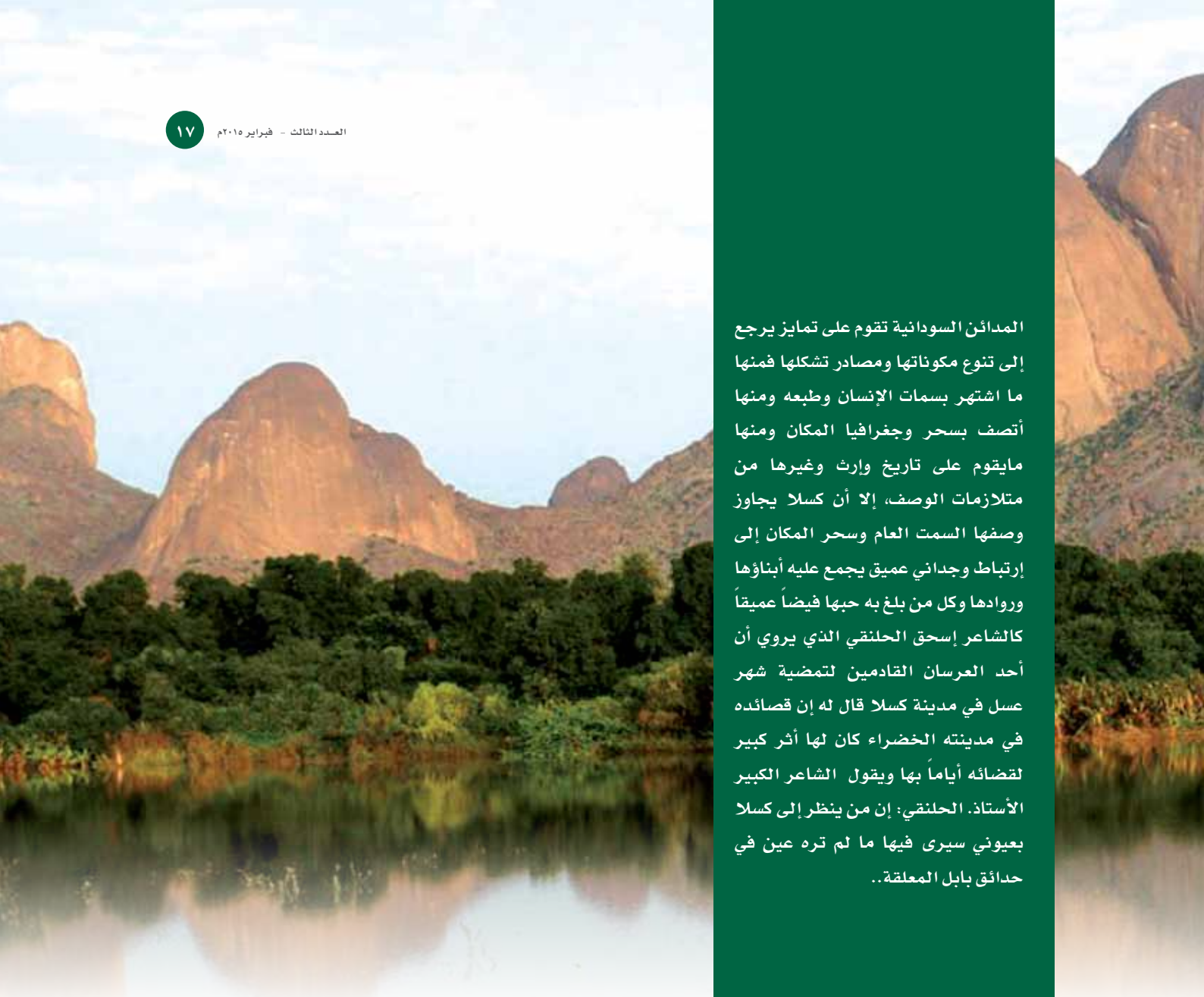
شركة سكر كنانة، واستثمارات سليمان الراجحي في الزراعة والصناعة، بجانب استثمارات صالح كامل، وبجانب بنك فيصل الإسلامي وشركاته، والبنك السعودي السوداني وآخرين.

الخبير الاقتصادي دكتور بابكر محمد توم نائب رئيس اللجنة الاقتصادية بالمجلس الوطني (البرلمان) قال إن

حکام

(القماش وتوتيل)

معالم تصحو على فنجان قهوة



المدائن السودانية تقوم على تمايز يرجع إلى تنوع مكوناتها ومصادر تشكلها فمنها ما اشتهر بسمات الإنسان وطبعه ومنها أنصف بسحر وجغرافيا المكان ومنها مايقوم على تاريخ وراث وغيرها من متلازمات الوصف، إلا أن كسلا يجاوز وصفها السمت العام وسحر المكان إلى ارتباط وجداني عميق يجمع عليه أبنائها وروادها وكل من بلغ به حبهام فيضاً عميقاً كالشاعر إسحق الحلنقي الذي يروي أن أحد العرسان القادمين لتمضية شهر عسل في مدينة كسلا قال له إن قصائده في مدينته الخضراء كان لها أثر كبير لقضائه أياماً بها ويقول الشاعر الكبير الأستاذ. الحلنقي: إن من ينظر إلى كسلا بعيوني سيرى فيها ما لم تره عين في حدائق بابل المعلقة..

مشيخة آل شيخ حامد بن نافع، التي كانت تتكون من تجمع قبلي ضم أشرف آل الشيخ حامد، من قبائل الشرق. كما استوطنتها قبيلة الحلنقة الرعوية التي هاجرت من شبه الجزيرة العربية عبر مضيق باب المندب ومن ثم لبلاد الحبشة فالسودان، لتستقر علي ضفاف نهر القاش بكسلا وجبالها الشامخة والمعتقة بنكهة البن الكسلاوي الرائع .

الترابي المولود بكسلا.. إلى ذلك فإن لكسلا مكانة عزيزة في تاريخ الدولة السودانية خاصة إبان عهد الدولة المهديّة حيث شهدت المدينة معارك عديدة ومجاهدات ابنائها ضد الحكم التركي في سنة ١٨٨٢ م، حيث خضعت المدينة لسيطرة قوات المهدي بقيادة الأمير عثمان دقنة. ويرجع تاريخ المدينة إلى عام ١٦٢٣ م عندما كانت تسودها مشيخة تسمى

وكسلا مدينة يتجلى فيها طيب المكان وذكاء الإنسان حيث أنبت بذرها الصالح بالميلاد والانتماء رموزاً بل اقمراً في الحكم والإدارة الأدب والفن والرياضة لايتسع حيزٌ ليشملهم على بسطهم ونجيبٌ على ذكر قليل منهم ك (عثمان دقنه، إبراهيم حسين، الحلنقي، كجراي، روضة الحاج، عزمي أحمد خليل، الفريق هاشم عثمان الحسين إلى جانب الشيخ حسن



افتتاح برج التأمين الإسلامية (كسلا)

ووفادة صاحبها سمو الملكي الأمير د. محمد الفيصل آل سعود والأمير عمرو محمد الفيصل آل سعود

توقعات على دفتر الافتتاح

وزير المالية بولاية كسلا : علي العوض...

زيارة سمو الأمير لكسلا حدث إستثنائي يعزز الاستثمار بالولاية ..

أعلن الاستاذ علي العوض وزير المالية بولاية كسلا أن ولايته ترحب بوفادة صاحبها سمو الملكي الأمير د. محمد الفيصل آل سعود والأمير عمرو محمد الفيصل آل سعود مؤكداً مشاركة كل القطاعات الإجتماعية بالولاية واحتفائها بالضيوف، وقال إن افتتاح برج شركة التأمين الإسلامية يعد مساهمة في دعم اقتصاد الولاية وابرار مكانتها التجارية ويوفر غطاءً تأمينياً لمختلف الأنشطة وأضاف بأن ولايته تشكر مساهمات شركة التأمين الإسلامية في دعم القطاعات المختلفة بالولاية ضمن نشاطها للمسؤولية الإجتماعية مثنياً دورها وواصفاً إياها بالرائدة والداعمة للولاية.



مساعد مدير شركة التأمين الإسلامية : الأستاذ. عبد الرحمن محمد علي

الشركة تمتلك قاعدة عملاء كبيرة بشرق السودان ..

أكد الأستاذ عبد الرحمن محمد علي مساعد المدير العام بشركة التأمين الإسلامية أن إفتتاح برج الشركة بكسلا يمثل إمتداداً طبيعياً لمقابلة زيادة عملائها بالقطاع الشرقي الذي يشهد حراكاً إقتصادياً كبيراً مما يبرر جدوى إنشاء البرج، مضيفاً بأن الشركة تسعى لتطوير طريقة تقديم الخدمة وبيئة العمل من خلال إنشاء ابرار لمقارها المختلفة بالولايات.



وزير التخطيط العمراني بولاية كسلا : عبد المعز حسن عبد القادر

البرج معلماً حضارياً ويدعم أنشطة الاستثمار بالولاية ..

اعتبر الاستاذ عبد المعز حسن عبد القادر وزير التخطيط العمراني بولاية كسلا إن افتتاح برج شركة التأمين الإسلامية بكسلا يعد مساهمة في النهضة العمرانية ويدعم الخدمات التي يتلقاها المواطن على خلفية اتجاه ولايته في السنوات الماضية لتطوير الاستثمار بوصفها ولاية حدودية ذات نشاط تجاري واسع، وأضاف بأن البرج يقع في وسط المدينة ويعتبر من الابراج المنشأة بطراز معماري حديث.





رموز كسلاوية

سيرة ذاتية

النشأة والميلاد:

وُلِدَ في قرية قلسا - ضواحي مدينة كسلا عام ١٩٤٣م

المراحل الدراسية:

- درس مراحل التعليم الاساسي في مدارس شرق السودان المختلفة..
- تخرج من كلية الطب جامعة الخرطوم
- ابتعث إلى بريطانيا للحصول على درجة الدكتوراة - تخصص في الطب الباطن وأمراض الكلى.

السيرة الأكاديمية:

- عمل محاضراً في جامعة الخرطوم في عام ١٩٧٢م
- عمل أستاذ للطب الباطن بالمملكة العربية السعودية
- رئيس تحرير المجلة العربية لطب وزرع الكلى

السيرة المهنية:

- عمل وزيراً للدولة بوزارة الصحة الاتحادية
- عمل رئيساً لجامعة الرباط الوطني بالخرطوم
- رئيس برنامج السودان للديلة الصفاقية الجواله
- يشغل الان منصب رئيس جامعة المغتربين.

الإسهامات المعرفية:

- له العديد من البحوث الطبية المنشورة في الدوريات الطبية المحكمة.
- له بعض المؤلفات خارج مجال الطب مثل: (تحقيق كتاب تاريخ كسلا، رحلة إلى كوكب النحو، وكتاب دليل المُمتمل وروضة المتأمل وكتاب دليل الاسرة المسلمة (تحت الطبع).



بروفيسور حسن أبو عائشة



الكاتب- مهند الطاهر



الأستاذ. إسحاق الحلنقي



الفنان. إبراهيم حسين



الشاعرة. روضة الحاج



الشاعر. عبد الوهاب هلاوي

لوحة شرف

كبار العملاء وشركاء الشركة
بكسلا



السيد. محمد سعيد محمد



السيد. إبراهيم طاهر إبراهيم

قدامى المنتجين بكسلا



عبد الصمد كمال محمد



محمد أحمد فضل الله



محمد إدريس



محمد أحمد عابدين



الأستاذ جمع عبد الله إبراهيم مدير فرع كسلا

النشاط التفاعلي :

رياضياً :

- لاعب سابق بالنادي الأولمبي بورتسودان
- رئيس نادي الشعلة بورتسودان
- رشح رئيساً لنادي التاكا كسلا
- لديه علاقات واسعة مع الأندية الرياضية بكسلا

اجتماعياً :

- أمين أمانة منظمة الفضة الخيرية
- عضو مشارك في منظمات المجتمع المدني
- مشارك في الفعاليات الاجتماعية ويحظى بقبول اجتماعي.

ثقافياً :

- لديه مساهمات وعلاقات بالقطاع الثقافي.
- لديه مشاركات وإنتماءات أصيلة بالروابط الثقافية.
- لديه اهتمامات شعرية.

محطات في السيرة الذاتية :

- مواليد بورتسودان ١٩٦٨م
- دبلوم إدارة أعمال - جامعة القضارف.
- بكالوريوس إدارة أعمال - جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا.

التأهيل المهني :

- كورس معهد مصر للدراسات التأمينية - مصر ١٩٩٧م.
- كورس دراسات الجدوى الاقتصادية في المؤسسات - اليمن ٢٠٠٦م.
- دورات تدريبية متنوعة في التسويق وتقليل الخسائر
- دورات إحترافية مختلفة في القيادة الإدارية.

محطات مهنية :

- التحق بالشركة موظفاً بفرع القضارف ١٩٩١م.
- مديراً لفرع بورتسودان ٢٠٠٤م.
- مديراً لفرع كسلا عام ٢٠٠٧م - حتى تاريخه



موظفوا شركة التأمين الإسلامية - فرع كسلا



العباس علي يحيى العباس

كفر الله سيئاتك

وجلس بجانبه وطفق يؤانسه، لم يمض من الوقت إلا قليلاً، حتى قدم ذلكم الضيق، الذي لم يهنأ بقلبه إلا في المعاش، حيث تمت ترقيته وإحالاته للمعاش، في ذات الكشف الذي ترقى فيه المحتفى به.. أوقف الضيق سيارته أمام المدخل، وانسل منها في هدوء، ثم ولج الصيوان دون أن يعيره الحاضرون الاهتمام الذي يليق به، وكأنه لم يكن بالأمس، ذلك الذي يأمر وينهى، وتتوقف له الحركة، بل وتنقبض له الأنفاس.. نهض المحتفى به بعد أن استأذن المدير العام، واستقبله ثم أجلسه وشرده مجتراً الشريط منذ لحظة وصول الضيق الأولى، وأرعى لخياله العنان، وأخذ يتأمل مستقبله هو نفسه وقد أحيل للمعاش، ففرق في ذلك المصير الحتمي المر، ليفيق فجأة على صوت أحد ضيوفه، والذي وقف أمامه مهنتاً: ألف مبروك وعقبال رتبة الضيق، فرد وهو في غمرة شروده قائلاً:

كفر الله سيئاتك.

الصيوان الفاخر اكتملت زينته، فتدلت ثرياته وطفقت تداعبها النسومات في رقة. سعادة اللواء، المحتفى باللقب الجديد، وحوله زمرة تنوعت رتبها، أخذ يزرع الأرض جيئة وذهاباً، مستقبلاً ضيوفه، وقد أخذوا يتوافدون، فها هو ذا يضاحك هذا ويمازح ذاك، والضحك يتملك قلبه.. لم يمض سوى وقت قصير، حتى ضاق المكان بالمدعوين.. رجال شرطة المرور في زي زاه وأنيق، يوزعون الابتسامات في بشرٍ وترحاب، وهم ينظمون السيارات بهمة عالية وعزيمة قوية.. توزع الضيوف داخل الصيوان، حسب مقاماتهم، فلا يكاد المرء يسمع أو يرى، سوى الابتسامة وهي تسابق كلمة سعادتك، ثم تتبعها التحية العسكرية.

تسلل إلى الأسماع من الأفق البعيد، صوت صافرات النجدة، وهي تنهب الأرض، متقدمة السيارات الفارهة، تتوسطها سيارة مدير عام الشرطة، وهي في طريقها إلى مكان الاحتفال، فسرت في أوصال المكان جلبة واضطراب.. أخذ الصوت يتعالى رويداً رويداً، فتزداد تبعاً لذلك وتيرة الاستعدادات، التي بلغت ذروتها حينما توقفت سيارة المدير العام أمام مدخل الصيوان، فترجل منها الحرس وفتح له بابها، فنزل تحيطه هالة من الزهو والكبرياء، فأمطر بوابل من التحايا، وفيض من الابتسامات، وكان المحتفى به في مقدمة المستقبليين، حيث خرج عن البروتوكول، متقدماً ضيفه نحو المكان المخصص له، فأجلسه

تأمين النفط

هل حان الوقت
لمحفظة متخصصة؟



آدم أحمد عبد الله الجالي
باحث في التأمين

لم يكن طاقم المهندسين والجيولوجيين الذين قاموا بحفر أول بئر للنفط بمنطقة بنسلفانيا بالولايات المتحدة الأمريكية يعلمون أنهم فتحوا القمقم الذي كان يحبس ملايين بل مليارات الأطنان من النفط والغاز.. تلك هي القطرة التي أعقبها تدفق السائل الأكثر تأثيراً وأهمية للبشرية خلال القرن المنصرم وربما القادم... حتى أن أحد المجتهدين في التفسير يرى أن البترول هو المقصود في الآية الكريمة (الَّذِي جَعَلَ لَكُمْ مِنَ الشَّجَرِ الْأَخْضَرِ نَارًا فَإِذَا أَنْتُمْ مِنْهُ تُوقِدُونَ) يس (٨٠) والله أعلم.



الإنسان (natural catastrophes & man made) حيث بلغت الخسائر ١٩٦ مليار دولار عام ٢٠١٢، و ١٤٠ مليار دولار عام ٢٠١٣، تكبدت أسواق التأمين حوالي ٢٣٪ من هذا المبلغ (نشرة إسوزري Swiss Re sigma ٢٠١٤/٣). العامل الثاني والذي أثر على سوق تأمين النفط هو الطفرات المتسارعة لاقتصاديات الصين والهند وزيادة الطلب على النفط لتحريك عجلة الصناعة مما انعكس على أسعار النفط العالمية وزاد من كثافة الاستثمار في البحث عن مصادر الطاقة وتواكب مع ذلك ارتفاع كبير في أسعار خدمات استخراج النفط ومن بينها التأمين.

إن تأمين النفط كخدمة مرتبطة بهذا المنتج لا يلج مجاله والاستثمار في أخطاره بصورة معمقة إلا الشركات الرائدة في التأمين وإعادة التأمين بل لديه أسواق أو مجمعات (Pools) تعمل على اكتتاب ساعات تأمينية كبيرة وتحصد ملايين الدولارات سنوياً من هذا العمل وذلك تبعاً للقاعدة السائدة لدى أسواق التأمين وهي القدرة على اكتتاب مزيد من الأخطار كلما كانت الشركة أو السوق يمتلك المقدرة اللازمة لدفع تعويضات أكبر (Higher underwriting capacities are able to retain more premiums) وقد تأثرت أسواق تأمين وإعادة تأمين النفط بعاملين؛ الأول: الخسائر الكارثية الناجمة عن كوارث الطبيعة وفعل



اكتتاب النفط:

حسب السائد حالياً فإن وثيقة تأمين النفط تتكون من ثلاثة أقسام هي: تأمين الممتلكات ضد كافة الأخطار، وتأمين الآبار، وتأمين المسؤولية العامة. تطبق نفس الشروط والاستثناءات الموجودة في وثائق تأمين الممتلكات التقليدية (تأمين كافة الأخطار) وكذلك تأمين المسؤولية المدنية على المسؤولية الناجمة عن أنشطة الاستكشاف والإنتاج والنقل. إلا أن تأمين آبار الاستكشاف (Exploration Wells) وآبار التطوير (Development Wells) والآبار المنتجة (Producing Wells) هو ما يميز وثيقة تأمين النفط والغاز.

- يغطي تأمين الآبار أو تأمين التحكم في الآبار عدة تغطيات مثل: تأمين تكلفة التحكم في البئر أثناء الحفر (Cost of Well Control) وتغطية تكاليف إعادة الحفر (Re-drilling Expense) ويشمل حفر بئر تعويضية بنفس المواصفات والعمق لبئر خرجت عن السيطرة أو انهارت وتأمين تكلفة إعادة البئر لحالتها الطبيعية (Making well safe) وكذلك تأمين تكلفة الإخلاء للعاملين والمعدات المستخدمة في الحفر (Evacuation Expenses).
- بالإضافة للتغطيات آنفة الذكر تشمل وثيقة تأمين النفط في مرحلة التشغيل تغطية رابعة وهي تأمين فقدان الأرباح أو تعطل العمل (Business Interruption).. أعتقد أنه لا توجد شركة نفط في السودان حالياً لديها تغطية فقدان

- الأرباح لتكاليفها العالية واستقرار التشغيل.
- أما تأمين تخزين المشتقات البترولية ووسائل نقلها وتوزيعها فإنه يشمل الوثائق المعروفة مثل تأمين الممتلكات والتأمين البحري والنقل... إلخ.
- قطاعات الطاقة الأخرى مثل محطات توليد الكهرباء والسدود ومنشآت الطاقة المتجددة فإنها تؤمن وثائق تأمين الممتلكات والتأمين الهندسي والبحري.. إلخ.

تأمين النفط في السودان:

إحصائيات أقساط النفط والغاز في العالم للعام ٢٠١٣ تزيد عن عشرات مليارات الدولارات نصفها للولايات المتحدة الأمريكية. بينما سوق التأمين السوداني كما الاقتصاد ذو سعة ضئيلة مقارنة حتى مع دول أفريقية مثل نيجيريا التي تفوق أقساط قطاع النفط فيها المائتي مليون دولار أي ربما تساوي عشرين ضعف ما يكتبه قطاع تأمين الطاقة السوداني فإنه من الواجب وضع استراتيجية لرعاية قطاع تأمين الطاقة الذي نرى أنه واعد وبقليل من التخطيط والاهتمام يمكن أن يحقق نمواً إيجابياً.

ومن التجربة العملية نجد أن معدل الخسارة لتأمين النفط (loss ratio) يكاد يكون ضئيلاً مقارنة مع منتجات تأمينية مثل تأمين السيارات والتأمين الطبي بل حتى تأمين الممتلكات الأخرى. وعلى الرغم من الإيجابيات الموجودة في قطاع تأمين النفط فإنه يلاحظ ضالة الاحتفاظ لدى شركات التأمين السودانية حيث لا يتجاوز جملة مساهمة السوق السوداني الـ ٥٪ لوثيقة تأمين الطاقة مقارنة مع نسبة تصل إلى ٢٠٪ لشركة إعادة التأمين الأفريقية مثلاً. ولا ندري سبباً لتجاهل شركات التأمين السودانية للسجل النظيف من الخسائر الذي حققته

على شروط إعادته أفضل وشيئاً فشيئاً تكون هذه المحفظة احتياطياً يزيد من ملائمة الشركات وقدرتها على رفع مستوى الاحتفاظ عاماً بعد عام. نتحدث هنا عن دراسة إمكانية إنشاء تجمع تأميني (Insurance Pool) يتشارك فيه المكتتبون الغنم (الأقساط) والغرم (المطالبات) ومن المعلوم أن آلية المجمعات التأمينية تعود بالفائدة على جميع الشركات حتى الصغيرة منها ليمنحها الفرصة على منافسة الشركات الكبرى، هذا بخلفية أن إستراتيجية التسويق المتبعة حالياً في سوقنا انعرالية إلى حد ما وتتقتر لمفهوم المشاركة في الخطر إلا من خلال إعادة التأمين. وغالباً تذهب الشركات كل على حدة لمفاوضة شركات عملاقة تكتتب مليارات الدولارات في العام فمن الطبيعي أن لا تعبر صغار العملاء كبير اهتمام مما ينعكس على شروط تذهب لصالح المعيد على حساب الشركة المسندة، بينما يكون الوضع مختلفاً إذا كانت المفاوضات بين محفظة شركات مسندة مقابل معيد التأمين.

وخلال الأمر أنه وما لم تتغير استراتيجية التسويق سيظل الحال يراوح مكانه وتتكدد المحافظ الصغيرة مزيداً من نزيف الأقساط. ولن تبارح صناديق التأمين التعاوني مرحلة الضرورة كي تستغني عن الحاجة لإعادة التأمين لدى الشركات المسماة تجارية.

تغطيه أخطار العنف السياسي (Political Violence):

الملاحظة التي نود الإشارة إليها في هذا المقال بعد الدعوة لابتكار أو إنشاء مجمع تأميني للنفط والطاقة، نرى أن سوق التأمين السوداني مطالب بتسهيل الحصول على منتج تزداد الحاجة له يوماً بعد يوم وهو تأمين أخطار الحرب والإرهاب وهو ما يعرف بـ political violence cover. نرى أن تبحث شركات التأمين أو تعمل على إنشاء مجمع تأميني محلي أو إقليمي يوفر هذه التغطية في حدود تعويض (policy limits) معقولة وأسعار تناسب طبيعة الأخطار التي تتعرض لها الشركات العاملة في التنقيب عن النفط والمعادن. ولتطوير محفظة التأمين على أنشطة قطاع الطاقة يحتاج السوق السوداني لمراجعة إمكانية استصدار قرار من جهات الاختصاص يلزم المستثمرين الأجانب بالتأمين لدى الشركات السودانية وبذلك يكسب السوق أقساطاً معتبرة لتأمين الحفارات والآليات والممتلكات الأخرى كانت تذهب لشركات تأمين أجنبية.

ما تقدم مجرد سطور وعناوين عريضة عساها تفلح في تحريك الأفكار والمبادرات لتعود بالنفع على قطاع التأمين السوداني الذي بقدر ما هو عريق إفريقيًا وعربياً إلا أنه ما زال دون الطموح من حيث الملاءة والتجربة ونسبة المساهمة في الدخل القومي الإجمالي.



الشركات العاملة في مجال النفط ومقاولي شركات الحفر ورصف الطرق والنقل.

محفظة مشتركة أو مجمع لتأمين النفط والطاقة:

ليس من الحصافة أن يفقد سوق التأمين السوداني ما يقارب الـ ١٩ مليون دولار سنوياً تذهب لشركات تأمين وإعادة تأمين خارجية (ليس للكاتب سجل محدد وإنما تقدير فقط) ومن البديهي أن يجادل البعض بأن السبب المباشر هو المشكل الذي يعاني منه الاقتصاد السوداني من ضعف لموارد النقد الأجنبي، وتدهور العملة الوطنية وبالتالي تحاول شركات التأمين النأي عن الاحتفاظ بأخطار تلزمها الدفع بالعملة الصعبة عند حدوث الخسارة، ولكن ما لا يدرك جله لا يترك كله. إذ يجب على شركات التأمين العمل بروح الفريق وتأسيس محفظة مشتركة تزيد فيها نسبة الاحتفاظ وتتمكن من خلالها الحصول

سيكولوجية الحوادث



د. نصر الدين أحمد إدريس الدومه
كلية الآداب- جامعة إفريقيا العالمية

إن الرؤى الفلسفية للتأمين التي تشير إلى توزيع نسبة الخطر الناتج عن الحوادث يستوجب النظر إلى المرحلة التي تسبق وقوع الحوادث برؤية تكاملية، ولذلك وجب علينا أن نركز على تلك الجوانب النفسية التي تلعب دوراً كبيراً في كثير من الأحداث والحوادث في حياتنا اليومية بشكل عام والحوادث محل التأمين بمختلف تنوعها (مركبات، حرائق... إلخ) على وجه الخصوص.

إن تعقيدات الحياة والتطور الهائل

تعد الحوادث من الظواهر التي تلازم المجتمعات قديماً وحديثاً وواقعاً يصعب تجاوزه وذلك لما يترتب عليه من آثار، ويعد الخطر من المفاهيم المهمة التي تعددت وتطورت معها مجالات التأمين، كما أن هناك تباين كبير في ما يحدث نتيجة لتنوع الحوادث لا سيما مع تعقيدات الحياة المادية والتكنولوجية و بروز حوادث جديدة نسبياً تحتاج للتأمين عليها وكذلك جوانب أخرى قيد النظر.

الحادث فعل مقصود لا شعورياً فيمكن أن يكون عدوانياً موجهاً نحو الذات، كما أن معظم الحوادث تعبر عن صراعات «عصائية» وبالتالي فإن العقل الباطن لحد ما يتحكم ويوجه سلوك الفرد الذي يرتكب الحادث (أياً كان نوع ذلك الحادث). ومن هذا المنطلق فإن طبيعة شخصية الفرد - هنا- تلعب دوراً أساسياً لاسيما الجانب اللاشعوري منها (العقل الباطن)؛ أما النظرية السلوكية لصاحبها (واطسون) فهي تنظر للحوادث من خلال نظرة بيئية حيث أن هنالك تأثيرات متعددة مثلاً في الشوارع (المركبات والمارة وقواعد المرور) كلها مؤثرات لها فعلها وأثرها على الوظيفة النفسية للسائق في حالة قيادة السيارة في الطريق



(الإدراك الحسي والذاكرة والتفكير) ولذلك فإن تفاعل تلك العوامل قد يؤدي إلى الحادث.

هنالك تحدي يواجه شركات التأمين وهو كيفية التعامل مع العوامل السيكولوجية المسببة لاحتمالية وقوع الخطر والحوادث من خلال تقديم خدمة برامجية غير مباشرة، فهنالك تساؤلات ذات علاقة بما يمكن أن تقدمه مؤسسات التأمين لعملائها في كافة مجالات التأمين ومن هذه التساؤلات هل هنالك استعداد من شركات التأمين للمساهمة في تطوير وحدات الفحص النفسي بإدارة شرطة المرور لتكون أكثر كفاءة في عملها؟ وهذه الوحدات هي المعنية بالتأكد من السلامة النفسية للسائق، كذلك هل لدى شركات التأمين الرؤية الواضحة في تقديم برامج تثقيفية تستهدف العاملين بالمؤسسات المؤمن عليها للارتقاء بالكفاءة المهنية الضرورية لتلافي الأخطاء المهنية التي يترتب عليها التزامات مالية ضخمة؟.

ويمكن القول بأن القدرة على الإبداع وتقديم حلول مبتكرة مدخل أساسي لتطوير مجالات التأمين في بلادنا لتحقيق المقاصد الكلية للتأمين للوصول إلى المجتمع الذي تتحقق فيه قيم التكافل بين أفرادهم ومؤسساته المختلفة.

في المجالات النفسية والعلمية جعل الفرد محاصراً بالآلة مما أثر عليه نفسياً واجتماعياً ومعرفياً ولذلك فإن هذا العصر عصر (القلق) والعامل السيكولوجي يتضح أنه من العوامل المؤثرة سلباً وإيجاباً في حياتنا وأصبح من محددات تفاعلنا الاجتماعي والمهني، ولذلك تطور علم نفس العمل في كافة مجالاته وبقية المجالات المهنية الأخرى فلا فرق بين مدير وموظف في مكتب وبين سائق أجرة يجول طوال الوقت في الشوارع أو عامل مصنع يراقب دوران آلة الإنتاج، فالكل سواء تجاه التعرض للضغوط النفسية (ضغوط العمل) التي تتباين من شخص لآخر ومن مهنة لأخرى ولكن التأثير على سلوك الفرد حسب مهنته يؤدي إلى إحداث الخطر وتحويله من مجرد أمر متوقع ومحتمل إلى واقع يترتب عليه التزام مادي يمكن أن يكون صغيراً ويمكن أن يكون كبيراً ويمكن أن يهدد بقاء مؤسسه التأمين، فكثير من الحوادث في تجارب التأمين العالمية ناتجة عن أخطاء صغيرة نسبياً لعامل نفسي ليس في حسابات مؤسسة التأمين.

إن الظروف والعوامل الاجتماعية والنفسية التي تسبق الحوادث تعد أموراً مهمة يجب الانتباه لها وذلك من خلال وضع آلية فاعلة تعطي القدرة على السيطرة وتعديل تلك الشروط للتقليل بقدر المستطاع من احتمالية وقوع الأخطار والحوادث لاسيما المسببات النفسية منها.

هناك تعدد وتباين في منطلقات علماء النفس نحو تفسير أسباب الحوادث ومن ذلك نظرية التحليل النفسي لصاحبها (فرويد) تشير إلى أن

قراءة في كتاب

رصد وتلخيص: د. محمد خليفة الصديق



كتاب التأمين التكافلي في ضوء مقاصد الشريعة لمؤلفه أمين حجي، والصادر عن دار الألوكة السعودية، في العام الجاري ٢٠١٤م، من الكتب المهمة والحديثة التي درست بعلمية وعمق موضوع التأمين التكافلي في ضوء مقاصد الشريعة الإسلامية، وذلك من خلال بيان مفهوم التأمين التقليدي، والتأمين التكافلي وبيان حده الشرعي من التأمين التقليدي التجاري، وبيان مفهوم مقاصد الشريعة وعلاقة التأمين التكافلي بها.

والشركة حالة تأمينها لمحفظه التكافل والقيام على أنشطتها وكيلة بأجر، وحالة استثمارها لأموال حاملي الوثيقة مضاربة معهم، ولا احتكار للأموال فيه، وحاملي وثيقة التأمين هو المؤمن والمستأمن نفسه، فحقيقة عمل الشركة مرتبطة بهم، والشركة ملزمة بالعمل بأحكام الشريعة الإسلامية في إدارة عملية التأمين، وفي استثمار الأموال، والتعويض في التأمين على الأشياء يكون بقدر الضرر الناتج عن وقوع الأخطار المؤمن منها، وفي حدود مبلغ التأمين.

ولفت الكتاب للدور الذي تلعبه هيئة الرقابة الشرعية على شركة التأمين التكافلي، وعمل التأمين التكافلي في ضوء مقاصد الشريعة هو وفق ضابطين: ضابط عمل التأمين التكافلي في ضوء بعض مسالك الكشف عن مقاصد الشريعة، وضابط التأمين التكافلي في ضوء علاقته بمقاصد الشريعة، والعلاقة هذه تكمن في حفظها لمال المجتمع من جانب الوجود: وهو حفظ ما حصل وتحقق من المال والعمل لأجل نمائه وزيادته، ومن جانب العدم: وهو العمل على مجانية المال المحصول من الضياع؛ وذلك بإيداعه في شركة التأمين التكافلي التعاوني، بدل إيداعه في شركات تجارية غير ملتزمة بأحكام الشريعة الإسلامية.

كما أشار الكتاب إلى أن مما يحفظ به هذه بعض الضرورات الشرعية هو التأمين التكافلي والذي رأى علماء المسلمين فيه بديلاً عن الشركات التأمينية الأخرى التقليدية التجارية والتي لا تخلو من الغرر والجهالة في تعاملات حاملي وثائقها.

وناقش الكتاب السؤال المحوري التالي: هل بنود التأمين التكافلي موافقة لمقاصد الشريعة، وهل يصلح لأن يكون بديلاً عن التأمين التجاري؟، حيث استطاع أن يبين مفهوم التأمين والتأمين التكافلي، ومفهوم مقاصد الشريعة وكلياتها وكيفية حفظها، والتأمين التكافلي في ضوء مقاصد الشريعة الإسلامية، والحد الشرعي للتأمين التكافلي من التأمين التجاري التقليدي، والتأمين التكافلي في ضوء مقاصد الشريعة.

واشتمل الكتاب على مقدمة ومبحثين وخاتمة، تناول المبحث الأول: مقاصد الشريعة ومفهوم التأمين والتأمين التكافلي. واشتمل على ثلاثة مطالب: المطلب الأول: مفهوم التأمين التقليدي، المطلب الثاني: مفهوم التأمين التكافلي. المطلب الثالث: مفهوم مقاصد الشريعة.

أما المبحث الثاني فكان بعنوان: التأمين التكافلي في ضوء مقاصد الشريعة، واشتمل المبحث على مطلبين: المطلب الأول: الحد الشرعي للتأمين التكافلي من التأمين التجاري التقليدي. المطلب الثاني: التأمين التكافلي في ضوء مقاصد الشريعة، بجانب خاتمة البحث، والنتائج والتوصيات.

ويبين الكتاب أهمية التعامل مع التأمين التكافلي، ودوره في التعاون التعاوضي على أساس التبرع لا الربح، وأن انضباطه منضبط بتعلقه بمقاصد الشريعة تكييفاً وفقها.

أوضح الكتاب مفهوم التأمين التكافلي بأنه اتفاق بين مجموعة من الأشخاص على تعويض دفع الأضرار التي قد تلحق بأحدهم إذا حدث له خطر معين، نظير تبرع كل منهم باشتراك (ثابت أو متغير) لسداد هذه التعويضات من اشتراكاتهم المرصدة والتي يمكن بها تغطية الأضرار التي قد تحدث أثناء المدة المحددة في العقد لأي واحد منهم، فإذا زادت الأضرار عن الاشتراكات زيد في الاشتراك، وإذا نقصت كان للأعضاء استرداد الزيادة، أو جعلها للمستقبل وفقاً للنظام الذي يتفقون عليه.

وينص في العقد لمن يريد المشاركة أن الهدف منه التعاون والمواساة، والتعاوض الذي فيه هو لأجله، وقد دل على مشروعيته الكتاب والسنة، وله نظائر في تصرفات الشارع: كالوقف بشرط الانتفاع، والزكاة المودعة في بيت المال، ودية الخطأ على العاقلة وغيرها، والحد الشرعي له من التأمين التقليدي، أنه مبني على أساس التعاون، والغرر الذي فيه به مغتفر، وهو خال من ربا الفضل والنسيئة، وفائض أموال المستأمنين يعود عليهم، والأرباح حالة استثمار أموالهم أو الخسارة تعود لهم وفق الأقساط المدفوعة فيه وبقدرها،

(الوثيقة) تحاور

الأستاذ / محمد حسن ناير

الخبير الإقتصادي ورئيس مجلس إدارة شركة التأمين الإسلامية

حسن ناير، والرجل يتكئ على سيرة ذاتية ذخرة من التجربة والعمل الإقتصادي داخل وخارج السودان حيث يشغل العديد من المناصب القيادية لعدد من الشركات والمؤسسات إلى جانب إسهامه الإستشاري والمعرفي الناتج عن تراكم خبرته. تستضيفه (الوثيقة) بوصفه خبيراً إقتصادياً ورئيساً لمجلس إدارة شركة التأمين الإسلامية، فإلى مضابط الحوار.....

تستند صناعة التأمين التكافلي على تاريخ عريض من الممارسات المهنية وصيد وافر من الإنتاج المعرفي حيث تجاوز عمر التجربة نحواً من ستة وثلاثون عاماً في العالم بنشأة أول شركة تأمين إسلامي في العالم وهي شركة التأمين الإسلامية وعلى الرغم من نجاح التجربة إلا أنه يقل الحديث عنها وعن التطور الذي شهدته.

عزيزي القارئ هذا الحوار تنقيب في كنانة الأستاذ محمد

الإقتصاد الإسلامي أصبح خياراً عالمياً وبديلاً مناسباً للمؤسسات المالية والإقتصادية

ودعم القطاع الرياضي ودعم السلامة المرورية بإنشاء جسر لعبور المشاه وتبني حملات تفويج السيارات على الطرق القومية وقد بلغت جملة مبالغ أنشطة المسؤولية الإجتماعية أكثر من ٢ مليون جنيه للعام ٢٠١٤ م.

أضفتم إدارات جديدة خاصة بالتطوير وخدمة العملاء، هل أنتم راضون عن مستوى جودة الخدمة التي تقدمها الشركة خاصة في مجال التحويلات؟

إستناداً على رؤية الشركة وهي تقديم أفضل خدمة تأمينية تكافلية ولكي تلي الشركة توقعات العملاء وتطلعاتهم توسعت الشركة في افتتاح عدد من الفروع والمكاتب حتى تكون الخدمة في متناول العملاء الكرام حيث بلغ عدد الفروع والمكاتب حوالي ٦٠ فرعاً ومكاتباً، ولتأكيد ثقة ورضاء جمهور المستأمنين انشأت الشركة جسم خاص لخدمة العملاء وراعايتهم وفق أحدث النظم المتبعة والمبتكرة في هذا المجال، بجانب الاهتمام الكبير بالعنصر البشري الذي يمثل رأس المال الحقيقي للشركة.

بحظية خبرتكم الكبيرة في التأمين والمصارف - كيف تنظرون لتسويق خدمات التأمين عبر نوافذ البنوك لتصل لأكبر

عدد من الجمهور؟

عالمياً يعتبر تسويق خدمات التأمين عبر نوافذ البنوك من أهم القنوات التسويقية للتأمين، وقد شرعنا في هذا المجال من خلال تقديم التغطيات التأمينية لعملاء البنوك في مجال تأمين السيارات

بوصفك خبيراً دولياً في التأمين ورئيساً لمجلس إدارة شركة التأمين الإسلامية - وهي أول شركة تأمين إسلامية في العالم - كيف تنظرون لفرص إنتشار ونجاح التأمين الإسلامي؟

كما تعلمون فإن عدد شركات التكافل يفوق ٢٠٠ شركة منتشرة في انحاء العالم المختلفة وذلك يدل على قبول ونجاح تجربة التأمين التكافلي ونتوقع مزيداً من الإنتشار، وأصبحت كبرى شركات إعادة التأمين العالمية تنشئ نوافذ وشركات لخدمات التأمين التكافلي، كما أن التأمين التكافلي تم تضمينه مناهج التدريس في جامعات كثيرة وهو خيار مفضل للمستأمنين، وبصورة عامة بعد الأزمة الإقتصادية العالمية فإن الإقتصاد الإسلامي أصبح خياراً عالمياً وبديلاً مناسباً للمؤسسات المالية والإقتصادية.

هنالك ضعف وعدم وعي تأميني وسط المواطنين، ماهي الخطط والبرامج التي تنتهجها شركتكم للمساهمة في رفع الوعي التأميني؟

مع تأكيدنا على ضعف الوعي التأميني إلا أنه بدأ يزداد وعي الجمهور بأهمية التأمين سيما في الممتلكات ضد المخاطر المختلفة، وعلى أنه بالضرورة أن يتعرف الجمهور على تغطيات التأمين المختلفة التي تتنوع وتتعدد لتغطية أوسع نطاق ضد الأخطار المختلفة، وهنالك عامل طبيعي يتمثل في تطور الحياة المدنية التي غالباً ما تصاحبها الحاجة إلى التأمين، أما فيما يتعلق ببرامج الشركة في هذا الصدد فلهيها مساهمة مقدره من خلال أنشطة التوعية التي تقوم بها مثل المشاركة في حملات تفويج المرور واللقاءات الجماهيرية والسمنارات وورش العمل والمحاضرات العامة علماً بأن الشركة تتبني هذا الإتجاه بحسبانه خياراً إستراتيجياً.

الشركة قادت مبادرات متقدمة في مجال المسؤولية الإجتماعية - ماهي المرجعيات التي تنطلقون منها في هذا المجال وهل لديكم خطط للتوسع في هذا المجال؟

أرجو أن أؤكد إبتداءً أن الشركة قامت على أسس التكافل والتعاون وبالتالي فإن المسؤولية الإجتماعية أحد الركائز الإستراتيجية لعمل الشركة بإستهداف قطاعات التعليم والصحة والبيئة، وقد ساهمت الشركة في دعم القطاع الصحي بسيارات الإسعاف والمعدات الطبية فضلاً عن دعم القطاع التعليمي في الجامعات والخلاوى بجانب الدعم المباشر للشرائح الضعيفة بالمجتمع

المسؤولية الإجتماعية أحد الركائز الإستراتيجية وانفقت الشركة أكثر من ٢ مليون جنيه للعام ٢٠١٤ م



والممتلكات والعقارات والتمويل الاصغر وإن كان قرار بنك السودان الأخير قد قضى بوقف تمويل السيارات والعقارات عبر البنوك مما أثر على حجم التعاملات في هذا المجال، إلا أننا نتطلع ونخطط للتوسع في تسويق التأمين عبر البنوك وتطوير صيغ التسويق الالكتروني وربطه بحساب العميل في المستقبل القريب.

منتجات التأمين على مستوى العالم تتقدم وتتجدد، هل لديكم أي منتجات جديدة تودون طرحها في السوق؟

كما أسلفت فإن الشركة تطور منتجاتها باستمرار على سبيل الوثيقة التكافلية ووثيقة حصيلة الصادر والضمان - وهذا على سبيل المثال لا الحصر - وتجري دراسات لتصميم منتجات وخدمات جديدة تلي طموحات قطاعات المجتمع المختلفة.

شركتكم أصبحت من أكبر الشركات في مجال الإستثمار العقاري وهي تفتح على ولايات السودان المختلفة بتشديد أبراج ومقار للشركة - ماهي فلسفتكم لذلك؟

بلغت عدد مقار وأبراج الشركة ٦ أبراج في مختلف مدن السودان ويجيب ذلك في إطار توجه الشركة نحو تقوية مركزها المالي وأن تجعل لكل فرع مقر بغرض تهيئة بيئة العمل ودعم الإستثمار، وكما تعلمون فإن الإستثمار العقاري يتميز بأنه آمن وتقل فيه المخاطر، كما أنه يساهم في ترقية البيئة الحضرية والعمرانية للمدن.

هل تخططون لعقد شراكات عالمية لرفد حقل التأمين بالتجارب العالمية وتبادل لخبرات؟

تتمتع الشركة بعضوية العديد من الهيئات والإتحادات العالمية والإقليمية مثل الإتحاد العالمي لشركات التأمين التعاوني والإتحاد الإفريقي للتأمين والإتحاد العربي للتأمين والإتحاد الإفريقي الآسيوي للتأمين والإتحاد العالمي لشركات التأمين والتكافل الإسلامي، كل هذه الإتحادات والهيئات تمثل بعداً خارجياً لتبادل ونقل التجارب والمعرفة التأمينية بجانب علاقات الشركة الممتدة بشركات إعادة التأمين الإقليمية والعالمية في الخليج وإفريقيا وآسيا وسوق لندن باعتباره أكبر سوق لخدمات التأمين وإعادة التأمين.

نخطط للتوسع في
تسويق التأمين إلكترونياً
وعبر البنوك

علاقات الشركة ممتدة
بشركات إعادة التأمين
الإقليمية والعالمية في
الخليج وإفريقيا وآسيا
وسوق لندن



بقلم مصعب الصاوي

الضامن

طوّرت الثقافة الشعبية السودانية على كُرّ مسبحة الأيام رؤى ومفاهيم تأمينية مستوحاة من القيم والتقاليد الاجتماعية المرعية، وذلك قبل أن تقد المفاهيم الحديثة للتأمين والعلاقات التجارية والاقتصادية المعقدة، هذه المفاهيم تمثلت في انتخاب المجتمع لشخصيات اعتبارية ترعى هذه القيم وتعزّزها كنظار القبائل والشيوخ والعمد ورجال الإدارة الأهلية ومشائخ الطرق الصوفية باعتبارها رموزاً ومرجعيات يُحتكم إليها كلما أشكل على المجتمع المحلي مشكل.

الضامن من هو؟

عبر سيرورة هذه القيم التي أشرنا إليها في تقديمنا عرفت المجتمعات الرعوية في السودان شخصية «الضامن» وهو وثيقة تأمينية حيّة من لحم ودم يُجرى على المعاملات بين الرعاة سواء في المبايعة أو الاستبدال أو الشراء الأجل شروطه، ويضمن لأطراف المعاملة السداد بالمبلغ المحدد في الوقت المعلوم. وتتم هذه المعاملات بحضوره وإشرافه وأحياناً بوجود شهود في السوق أو ممن يعرف الضامن من محيطه المحلي من أهل الأطراف المشاركة في المعاملة المعنية (بضمانته).

صفاته وشروطه:

«الضامن» شخص موثوق به يتميز بقوة الشخصية ونقاء السيرة، وهو بعيد كل البعد عن الإغراء أو الابتزاز والمعاملة وكل ما يمكن أن يأتي به السوق من مشاكل تتعلق بالأمانة وصدق المعاملات. يكون الضامن شخصاً ناضجاً متقدماً في السن خبيراً بأنساب القبائل وبقطعانها وحجم ثرواتها ومزايا قطيعها من جهة الصفات الوراثية ومن جهة الوسم الذي تميز به الماشية، ويعرف كذلك مضارب القبائل ومسارات الرعي ومراحيله، وهو بالضرورة على معرفة تامة بزعامات القبائل والشخصيات المؤثرة، وعلى معرفة تامة بالسالف (القانون العرفي) الذي يمثل بالنسبة لتلك المجموعات الزراعية الرعوية المتساكنة ميثاقاً شفهيّاً غير مكتوب.

أشهرهم وأذكاهم:

«ود فضيل» ضامن سوق تمبول (رحمه الله) من أذكى من تتحدث عنهم البطانة، وهو ضامن (ثقة) شديد الذكاء والفراسة. يروى أن أحد الهباتة جاء بقطيع من الإبل ليبيعه أو كما يقال في العامية (يجلبه) في سوق

تمبول وهي بهائم مسروقة لا شك، فقال الهمباتي يحدث نفسه: (أكان باع لي ود فضيل غنمت وسلمت) فجاء إلى «ود فضيل» قائلًا: «يا ود فضيل دابر أبيع البهائم دي بي رأس مالها عشان مستعجل وما عندي وقت). فأدار ود فضيل وجهه إلى البهائم فوجدها في صراع واضطراب ومشاحنة فقال له بذكاء: (البهائم دي مالها بتكازي في بعضها كده؟! يعني لماذا هي في صراع ومشاحنة. فرد الهمباتي: (البهائم جيعانة يا ود فضيل).

فقال ود فضيل: (البهائم دي مسروقة كل واحدة ملفوحة من جبهة عشان كدي ما هن ماشات مع بعض كويس ودحين أنا ما بضمنك).

عبدالله ود أبتلة:

ضامن في سوق الدامر، وهو شاعر شعبي مجيد وراوية لشعر ود شوراني ولأحمد عوض الكريم أبو سن، ويتميّز (أبتلة) بأناقة الثياب والهيبة ونقاء السيرة والتقوى والتدين الشديد، ويعتبر من المراجع في البيع والشراء والأنساب (رحمه الله).

مبني تقرير

شركة التأمين الإسلامية النجاح وفلسفة القيادة

التطور والمستوى الذي وصلت إليه شركة التأمين الإسلامية في سوق التأمين السوداني لم يكن وليد الصدفة، وإنما نتاج جهد وتضامن مشترك بين الإدارة العليا والعاملين منذ تأسيسها عام ١٩٧٩م.



محمد الفاتح المصري

والملاحظ لنمو الشركة في العقد الماضي يجد أن القياسية والنمو المالي هما وجها النجاح للشركة وذلك بفضل سياسات تنويع الأنشطة الوظيفية مما أكسب موظفيها خبرة أنتجت اعتماد بعض عناصر الشركة كخبراء تأمين يستعان بهم في التدريب والاستشارات. وعلى أن الأهم في سياسات النمو الإداري إكساب العاملين بالشركة الثقة من خلال التدريب والتأهيل وبناء المعرفة المهنية والمهارات الإدارية ومن ثم إخضاع قدراتهم للاختبار بإسناد تكاليفات إدارية إليهم.

ويرى الأستاذ محمد الفاتح المصري مساعد المدير العام للشؤون الإدارية بشركة التأمين الإسلامية ان توجه الشركة بناء القدرات والقيادات وضخ دماء جديدة لكابينة القيادة وأضاف بأن الشركة تؤمن بالكفاءة وتشجع الآراء والأفكار المبدعة التي تسهم في تأكيد ريادة الشركة ويؤكد المصري بأن الشركة تراهن على كل موظفيها من حيث الكفاءة والافتقار.

وفي ذات السياق فإن الشركة أسندت إدارة بعض الفروع لجيل جديد من قيادات الصف الثاني ... يعرض التقرير لأهم توجهاتهم وتطلعاتهم في الإدارة :

أبو ذر سليمان محمد - مدير فرع مدني،

لقد أكسبني عملي في مختلف ادارات الشركة خبرة أفقية ورأسية وبخاصة في مجال التأمين التكافلي، وعهدي أنني لن أخيب رجاءاً ولن أورث ندامة فكل ما أقدمه من جهد في أي موقع بالشركة إنما هو بعض وفاء للشركة وعملائها.

فتح الله محمد واعى - مدير فرع شرق النيل،

أعتمد في إدارة الفرع على فهم تطلعات العملاء وكسب رضاهم.

الرشيد محمد الرشيد - مدير فرع الصفا،

أعمل بعقل جمعي في الإدارة والعمل التأميني وكل عملائنا بالفرع أصدقاء الموظفين وأستمع لوجهات نظرهم وأقدر مبادراتهم.

اسعد حسن علي - مدير فرع الكلاكلة،

العمل التأميني متجدد المعرفة، وأؤمن بالادارة على نسق مرن وحازم مع ضرورة مراعاة توفير بيئة عمل مثالية للعاملين والعملاء.



حسب الرسول المهدي

فرع البرج - شركة التأمين الإسلامية

أداء الموظف

كأنه جديراً بأه يُعتمد عليك

لنفسك مائة عذر وعذر. ولكن علماء السلوك والبرمجة اللغوية العصبية يقولون إذا فكرت وحدت نفسك سراً وكررت أنا أستطيع أن أفعل ذلك لفعلت، وكما قال صاحب كتاب «قوة الأفكار» إن المكان الوحيد الذي تصبح فيه أحلامك مستحيلة هو داخل أفكارك أنت شخصياً.

ولكي تكون الموظف الذي يُفتقد إذا كان غائباً، ويُعتمد عليه إن كان حاضراً، فعليك أن تعرف تفاصيل وظيفتك وتكون أحسن من يجيد التعامل والتفاوض مع العملاء والزملاء، هذا يكون فقط إذا أردنا أن نكون في قمة الهرم. والكارثة تكون إذا سمحنا للتأثير السلبي من قبل الآخرين وأنفسنا واكتفين بالعيش في أسفل مثلث أبراهام ماسلو.

وختاماً فأنت مطالب بأن تعرف ما هي المشكلات التي تواجهك والخيارات المفتوحة أمامك والحلول الممكنة وما الذي تريده وما يجب عليك فعله لتحقيق هدفك؟ فكل ذلك يتطلب امتحان الذات والتحليل الدقيق لنقاط قوتك وضعفك وموقعك وموقفك الآن.

بأنه شخص ناجح يعمل باحترافية وذو كفاءة وإنتاجية.

أنت وأنا، هو وهي، من منا لا يريد أن يكون ناجحاً متفرداً في عمله؟ الكل يريد ذلك، ولكن في حقيقة الأمر فإننا نثبط الهمم بوضع عقبات من مصدرين: الأول المجتمع الذي حولنا، فأولئك الذين أغلب تركيزهم على السلبيات، يقولون إن زيدا أو عبيداً هو أفضل منك، لم يستطع أن يفعل ذلك. أو فلان درس كذا والآن هو معنا ولم يستفد شيء، مثل أولئك ماتوا إكلينيكيًا ويريدون أن تموت منتحراً، فإذا أوهمنا أنفسنا بأقوالهم فإن عقلنا الظاهر يتعامل مع ذلك.

كذلك وبالتكرار يتبرمج عقلنا الباطن فتموت طموحاتنا. وما أجمل ما قاله بنيامين فرانكلي: نظرات الآخرين لنا هي التي تهدمنا، فلو كان كل من حولي من العميان ما عدا أنا لما احتجت لثياب أنيقة ولا لمسكن جميل ولا لأثاث فاخر. المصدر الثاني: أنت نفسك، كم مرة تقول إنك تريد أن تفعل شيئاً ولا تفعله، وتحدثك نفسك أنك لا تستطيع، فعندما لا تريد أن تفعل شيئاً فتجد

ما يقوم به الموظف من عمل في حقيقة الأمر وسيلة لتحقيق غاية وترجمة للتخطيط في المؤسسة تحت مسمى ما يعرف (بالأداء) وهو تفسير لسلوك الإنجاز، فالسلوك يعني كل ما يصدر من الموظف ولا ينحصر في العمل المؤكل إليه فقط، أما الإنجاز هو الأثر والحصيلة الناتجة عن ذلك السلوك وينسحب على احترام المواعيد ولوائح المؤسسة.

كما أن ما يصدر من الموظف من فعل وقول هو معيار ثقة الآخرين به في بناء علاقات عمل طويلة الأجل، فعندما يبرهن نزاهته ويراعي مصلحة مؤسسته عند اتخاذ جميع قراراته ويؤدي واجبه على أكمل وجه ويرى كل موظف أن تحقيق النجاح والتميز في المؤسسة ينبني على سعة إدراكه وانصهاره واندماجه في عمله من جهة التعامل مع العملاء والتعامل مع الزملاء.

وحتى تصل إلى ما تصبو إليه فما عليك إلا أن تبادر بأداء الأعمال قبل أن تطلب منك إذ أن هنالك علاقة بين إدراك الموظف لجوانب عمله المختلفة والمبادرة، فجيد كونك تعرف ما تفعله وما تريد أن تقوم به. عموماً الإدراك يؤثر على تحفيز الموظف نفسه، فالذي يحاول تنمية عقلية ولديه إحساس بأنه مؤهل وناجح وعلى استعداد لقبول وتجربة مهام وأعمال جديدة، يختلف عن الذي يفتقد إلى الثقة ولديه إدراك ذاتي بأنه شخص غير قادر على عمل شيء آخر، أو قبول مهام جديدة، وذلك يدفعه إلى فقدان الحافز للعمل وتضييق عنده دائرة المبادرة. ولخلق إدراك جيد فعلى الشخص امتلاك «حواس تسويقية» وتحسين مظهره وتصرفاته بطريقة تعكس ملامح شخصيته بأن يكون مرحاً وجدياً، ويتحمل المسؤولية بحيث يمكن الاعتماد عليه، ويحاول أن يعطي انطبعا



ملاح مصورة

إفتتاح برج شركة التأمين الإسلامية بسنار



افتتح في ١٥ أكتوبر من العام الماضي برج شركة التأمين الإسلامية بمدينة سنار بحضور المهندس أحمد عباس والي الولاية وأعضاء حكومته وتشريف سمو الأمير عمرو محمد الفيصل آل سعود والأستاذ محمد حسن ناير رئيس مجلس إدارة شركة التأمين الإسلامية ومديرها العام الدكتور كمال جاد كريم. جدير بالذكر أن الاحتفالية كانت مشرفة وتجاوزت مفهومها الكرنفالي إلى تقديم وتيسير الخدمات لعملاء الشركة وإضافة ملمح معماري إلى المدينة بجانب أدوار الشركة في المسؤولية الاجتماعية متمثلة في الكرنفال الرياضي ودعم قطاع الرياضة بأكثر من ١٠٠٠٠٠ جنيه ووثائق تأمين للرياضيين وإقامة مخيم لعلاج مرضى العيون وإجراء أكثر من ٢٠٠ عملية بجانب دعم القطاع الصحي بسيارة إسعاف لمستشفى الكلى ومبلغ ١٠٠,٠٠٠ جنيه لمستشفى سنار. أما القطاع التعليمي فقد دعمت الشركة جامعة سنار بمبردات مياه وحواصيب دعماً للعملية التعليمية إضافة إلى دعم حوسبة الأعمال بمحلية سنار بحواصيب كامل ملحقاتها.

التأمين

ولد من رحم الخطر



بقلم: محمد أحمد الحاج جمعة

الفرع الرئيسي - شركة التأمين الإسلامية

مما لا يدع مجالاً للشك أن فكرة التأمين وكيفية مجابهة الخطر أو تقليل آثاره مرتتبتاً بمراحل كثيرة من التطور والتحديث تبعاً لمستجدات طرأت أو أخطار جديدة نشأت لم تكن موجودة من قبل، إذ يرى بعض الباحثين أن فكرة التأمين ظهرت منذ القرن العاشر قبل الميلاد في شكل نظام يتعلق بالخسارة العامة، حيث قضى بتوزيع الضرر الناشئ من إلقاء جزء من شحنة السفينة في البحر لتخفيف حمولتها على أصحاب البضائع المشحونة فيها.

ظهور هذا النوع من التأمين واعتباره النواة التي مهدت لظهور أنواع التأمين الأخرى مع مرور الزمن منذ الحضارات القديمة ومروراً ببداية ظهوره في العصر الحديث وتدشينه بأول وثيقة في عام ١٢٤٧ ميلادية لتأمين إرسالية من جنوا إلى جزيرة مايوركا بواسطة السفينة سانتا كلارا- كان يمثل نتاجاً طبيعياً لطبيعة الحياة في ذلك الوقت، إذ كانت السفن هي الوسيلة الأكثر شيوعاً وفعالية في النقل والتجارة الخارجية مما جعل إمكانية تعرضها لأي خطر من الأخطار

خلال رحلاتها يمثل خسائر كبيرة وأضرار قد لا يمكن تحملها أو تعويضها. حريق لندن الشهير في العام ١٦٦٦ كان سبباً كافياً لينبه الناس لضرورة وجود آلية للتعامل مع أخطار مشابهة محتملة في المستقبل، إذ قامت أغلب الشركات بإصدار وثائق للتأمين ضد أخطار الحريق أخذت الشكل التجاري واكتسبت أهمية كبيرة وخضعت لتنظيم إدارية اختلفت من بلد لآخر، وبالرغم من أن تأمين الحريق قد ظهر قبل الحريق الشهير بفترة قليلة في شكل تقابلات تعاونية، كانت تعطي إعانة لأعضائها في حال احتراق أملاكهم، إلا أن الحدث المذكور مثل نقطة تحول وكان أحد أهم الأسباب التي طورت هذا النوع من التأمين.

على هذا المنوال وبالتزامن مع النهضة الصناعية أواخر القرن الثامن عشر الميلادي حدث تطور موازي في سوق التأمين، وطرأت حاجة ماسة لمزيد من التغطيات، حتى وصل الأمر بنا إلى الوضع الحالي بوجود أنواع عديدة من التأمين يفرضها وضع معين. وقد يكون هذا النوع من أنواع التأمين فعالاً في بعض الدول والمجتمعات دون الأخرى، فعلى سبيل المثال ظهر في الفترة الأخيرة تأمين يسمى بتأمين هروب الخدامات؛ هذا النوع من التأمين نشأت الحاجة إليه في بعض المجتمعات خصوصاً في بعض دول الخليج كالسعودية وفي الأردن أيضاً نسبة لانتشار ظاهرة هروب الخدامات في هذه البلدان، إذ أنه في العام الماضي على سبيل المثال وعلى حسب ما ورد من وزارة العمل السعودية فإن المملكة قد سجلت ٢١٧٠٠ حالة هروب للخدامات الذي بدوره سبب خسائر كبيرة للمخدمين الذين دفعوا مبالغ كبيرة حتى يحصلوا على خادمة للمنزل إضافة لما قد يخسرونه في البحث عن

البديل.

وتدور فكرة هذا التأمين حول مبادرة من قبل شركة تعد نفسها وسيطاً بين مكاتب الاستقدام وبين شركات التأمين، بحيث يدفع المواطن مبلغ ٧٥٠ ريالاً مقابل حصوله على تأمين ضد الهروب أو الامتناع عن العمل تحملها معها الخادمة حين تأتي من بلدها، وتضمن هذه الوثيقة مستحقاتها في حالة عدم الحصول عليها، كما أن الخادمة تأتي من بلدها ولديها رقم حساب باسمها في أحد المصارف السعودية، وذلك لكي يودع الكفيل رواتبها في ذلك الحساب. وفي حال هروبها يتمكن المواطن من استعادة أقصى مبلغ ٨٠٠٠ ريال من شركة التأمين.

وكما الحال بالنسبة للتأمينات الأخرى فقد تستلزم بعض الحالات زيادة في قسط التأمين، خصوصاً في حالات الاستعانة بخدامات من جنسيات معينة تكثر فيها حالات الهروب والتوقف عن العمل وفقاً للإحصائيات.

كما أن بعض أنواع التأمين التي ظهرت مؤخراً ليست بسبب خطر معين وإنما عبرت عن هوس البعض وعدم واقعيتهم ولعل أبرز ما يوضح هذا الأمر تأمين البعض ضد خطر اختطافهم من قبل الكائنات الفضائية، فإذا اعتبرنا وبمنظرة تأمينية أن تأمين الحياة خطر مؤكد الوقوع غير معلوم زمن وقوعه فإن التأمين المذكور عاليه خطر مستحيل الحدوث (مع استثناء حدوث كوابيس لأحد أولئك المهووسين بالكائنات الفضائية).

نخلص إلى حقيقة مفادها: أن أي نوع من أنواع التأمين ظهرت الحاجة له بسبب خطر معين طرأ كنتاج طبيعي للتطور الذي ينتظم العالم في كافة المجالات، ومن الطبيعي والمتوقع أن تظهر أنواع تأمين جديدة بالتوازي مع ذلك.

الأوقاف الإسلامية

تاريخها ودورها التكافلي في السودان

الوقف لغة هو الحبس، وقد استخدم الفقهاء كلمتي الوقف والحبس بنفس المعنى سواء في مشرق العالم الإسلامي أو مغربه، وبرغم ترادف الكلمتين في أول الأمر إلا أنهما اختلفتا في المدلول بمرور الزمن. ويعرف الوقف اصطلاحاً بأنه «تحبيس الأصل وتسبيل المنفعة». وعلى الرغم من عدم اتفاق الفقهاء كذلك على هذا التعريف إلا أنه يعد التعريف الأشهر لكونه الأقرب لبيان مفهوم الوقف، فقد استعمل فيه بعض ألفاظ الحديث الوارد في شأن الوقف- إن شئت حبست أصلها... الحديث-. المعاصرون من رجال الفقه والقانون سعوا لإيجاد تعريف جامع مانع للوقف، فذهب الإمام أبي زهرة لتعريف الوقف بأنه ”منع التصرف في رقبه العين التي يمكن الانتفاع بها مع بقاء عينها وجعل المنفعة لجهة من جهات الخير ابتداء وانتهاء.“



د. عمر عبد الله حميد^١

١. أستاذ مساعد/ قسم التاريخ/ كلية الآداب/ جامعة الخرطوم.

لقد أصبح جائزاً وقف كل شيء يمكن الانتفاع به مع بقاء أصله، وكذلك وقف أي شيء تعارف أهل البلد على وقفه وزاد العلماء في التوسعة على الناس وفي اتساع نطاق الوقف فأفتوا بأن ما يتعارف على وقفه في أي مكان بالدولة الإسلامية يجوز وقفه في أي مكان آخر بها على أساس أن الدولة الإسلامية وحدة واحدة.

ويدخل في ذلك الخلاف حول وقف النقود وما في حكمها كالودائع النقدية وغيرها، فبينما رأى غالب فقهاء الحنفية، ومذهب الشافعية، والصحيح من مذهب الحنابلة والزيدية عدم جواز وقف النقود، رأى آخرون جواز وقف النقود، وهو مذهب المالكية، أما الودائع النقدية فتأخذ حكم النقود «فإذا كان حساباً جارياً فيصرف منه حسب شروط الواقف منه، أما إن كان ودائع استثمار فيكون في الغالب أصل الوديعة هو الموقوف وربيعه من ربح سنوي هو الذي يتم توزيعه على المستفيدين حسب شروط الواقف». وأشار قانون ديوان الأوقاف القومية الإسلامية لسنة ٢٠٠٨م في السودان إلى أن أموال الوقف تشمل النقد والصكوك والأسهم والكمبيالات.

قسم الفقهاء الحديثون الوقف باعتبار صفه الجهة الموقوف عليها إلى وقف أهلي ذري، وخيري ويراد بالوقف الذري «وقف المرء على نسله أو ذريته أو أقاربه أو أولاده أو بعضهم». أما الخيري فهو «الوقف على جهة بر ومعروف كالمساجد والمدارس والملاجئ والمستشفيات والمكتبات والحصون أو الفقراء وطلبة العلم... وسمي خيراً لاقتصار نفعه على المجالات والأهداف الخيرية العامة». بينما أضاف آخرون نوعاً ثالثاً سموه الوقف المشترك، وهو يشمل النوعين السابقين كأن يخصص الواقف نصف المنفعة للصالح العام، والنصف الآخر للأهل والخواص، وغالباً ما يجمع الواقف بين أعمال البر العامة والخاصة.

أما من حيث التوقيت، فقد قُسم الوقف عند البعض إلى نوعين، هما: الوقف المؤبد، والوقف المؤقت. بينما قسمه آخرون من ناحية استعمال المال الموقوف، إلى: الوقف المباشر، وهو ما يستعمل أصل المال في تحقيق غرضه نحو المسجد للصلاة والمدرسة للتعليم... والوقف الاستثماري، وهو ما يستعمل أصله في



يجوز وقف كل شيء يمكن الانتفاع به مع بقاء أصله..



التعبدية كدور العبادة المختلفة من مساجد وزوايا وصرفت على القائمين عليها كالأئمة، والمؤذنين، وخدمة المساجد وغيرهم. كما أنفقت على التعليم والثقافة ومؤسساتهما المختلفة، فشيدت المؤسسات التعليمية الأهلية كالخلاوي، ودعمت التعليم النظامي المدرسي والتعليم الأهلي. كما ساهمت في مالية الجامعات وإنشاء المكتبات الوقفية بها وبغيرها. لعبت الأوقاف الإسلامية كذلك دوراً كبيراً في المجال الاجتماعي والخدمي وذلك عبر نشاطها في مجالات البر والإحسان والإنفاق العام بتوفيرها للخدمات الصحية، ومرافق المياه من آبار وأسبلة وحفائر.

على الرغم من أن الواقفين في السودان استندوا في مرجعيتهم على الفقه الإسلامي، وطبقوه على هذه الأوقاف، إلا أنهم من جانب آخر استفادوا من الموروث السوداني التاريخي والشعبي وطوعوه إيجاباً أو سلباً في تعاملهم مع الأوقاف، فاستخدموا الأوقاف مثلاً في حل نزاعات الأراضي. واستفادوا من قوانينها في إبقاء الأراضي النيلية في أحيان كثيرة والمحافظة عليها ضمن ملكية الأسرة لما تعنيه الأرض من قيمة اجتماعية. كما وقفوا على المواسم الدينية للأولياء والصالحين. وسلباً فقد سعى بعضهم مدفوعاً بمؤثرات اجتماعية محلية للوقف على الذكور دون الإناث أو حرمان البعض عن ميراثه.

إن أقدم نص وقفي- وإن لم يكن إسلامياً وإن شابهه في الغرض- وجد في السودان يعود للملك أسبelta Aspelta (حكم ٥٩٣-٥٦٨ ق م) الذي يعد واحداً من أكثر الملوك الكوشيين تدويناً للأحداث والذي أوقف على زوجته الملكية وابنته بالتبني.

يبقى الدليل على أن أول وقف إسلامي في السودان هو المسجد الذي أشارت إليه اتفاقية البقط بين المسلمين ممثلين في عبد الله بن أبي سرح وملك النوبة قليدروث عام ٣١هـ/٦٥١م. أما في فترة الممالك والسلطنات الإسلامية في السودان (١٥٠٤م-١٨٢١م) فغلب الطابع السلطاني الإرسادي على الأوقاف، والإرساد يعني "تخصيص الإمام غلة بعض أراضي بيت المال لبعض مصارفه، مثل أن يجعل غلة بعض القرى والمزارع من بيت المال على المساجد أو المدارس، أو لمن يستحق نصيباً من بيت المال كالأئمة، والمؤذنين، والقراء ونحوهم". فكان أن اتجه السلاطين لإرساد الأراضي ووقفها على رجال الدين والمتصوفة والفقهاء بغية استخدامها في توفير ما تحتاجه مؤسساتهم الدينية التعبدية أو التعليمية. وفي العهد التركي المصري (١٨٢١م-١٨٨٥م) اتسمت الأوقاف بالروح الإسلامي الشرقي باعتبار أن السودان أحد الدول التي

إنتاج إيراد وينفق الإيراد على غرض الوقف).

إن الغرض من التقسيم في آخر الأمر فرضته مقتضيات التنظيم والإدارة ولكن الوقف يظل شاملاً لكل هذه التقسيمات، ولعل الناظر للأوقاف الإسلامية عبر تاريخها يلحظ امتزاج الوقف الأهلي بالخيري وغيرهما وليس ثمة تفريق بينهما.

والجدير بالملاحظة هنا هو أن الوقف يزوج بين كونه عبادة وتصرفاً قانونياً. فمن المتعارف عليه في كتب الفقه الإسلامي أن الوقف لا يصنف ضمن أبواب العبادات كالصلاة والزكاة والصيام والحج وغيرها، إنما يوضع ضمن المعاملات المالية كالهبة وغيرها، فهو وفقاً لذلك يعتبر تصرفاً قانونياً بإرادة منفردة.

وعلى الرغم من أن الوقف قد يكون وسيلة للتقرب إلى الله عز وجل من خلال إنشاء دور العبادة ورعايتها، ومساعدة الفقراء والمحتاجين... إلخ إلا أن ذلك يرجع إلى نية الواقف الذي سيؤجره الله عليها. أما قانوناً فإن الوقف هو حبس العين وتسبيل المنفعة، وما يترتب على ذلك من تعاملات مالية وغيرها، لجهة الوقف، أو الموقوف عليه. ويخرج المال من ذمة الواقف المالية لجهات أخرى مما يترتب عليه مسؤوليات حقوقية وقانونية.

في السودان ظلت الأوقاف الإسلامية تمارس دورها تجاه الأفراد والمجتمع. فقد أسهمت في شتى الجوانب، حيث شاركت في إنشاء المؤسسات الدينية

من سبط النخيل، ويخصص للشيخ مقدار محدد من كل فرد».

كذلك ساهمت هذه الأوقاف والهبات في الإبقاء على الخلاوي واستمرارها محافظة بذلك على خاصية أخرى من خصائصها وهي الخاصية التوثيقية، فالخلاوي مؤسسة تحمل سمات التوثيق، احتفظت بحكم طبيعتها بكم كبير من المخطوطات والوثائق الخاصة بشؤون المجتمع المحيط بها وحياته اليومية كعقود الزواج والطلاق وملكية الأرض وغيرها في شتى المجالات الدينية والاجتماعية والسياسية.

ويبقى التساؤل قائماً عن العلاقة بين الوقف والتأمين التكافلي، فإلى جانب الضرورة الملحة بتوعية الواقفين بضرورة تأمين أعين الوقف المختلفة عقاراً كان أم غيره، يبدو التشابه واضحاً بين المقاصد العامة للوقف والتأمين التكافلي، فالوقف قد يحمي المال ويستثمره ويضمن صرفه على المستحقين ممن إرتاهم الواقف دون غيرهم، أطفالاً كانوا أم معوزين أو غيرهم، بل وفي أحيان أخرى قد يكون تأميناً للمال ضد المتربصين به، ولعل البعض قد التفت لهذا الأمر فطور من تعريفه للوقف مسaire للعصر بوصفه للوقف بأنه «جهود مجتمع متمكن بدواع ورؤى متفاوتة لتثبيت خير أو استحداثه، أو درء شر أو التحصين منه، وضمان الاستمرار بمنع الزوال الإرادي والزام التشغيل المستقبلي بحده الأدنى، وذلك لحفظ قرار وذاتية المجتمع إذا مادته به ظروف ومتغيرات السياسة أو الاقتصاد برواس محمية، ومشروعية محققة، وإشراف منضبط». وهو تعريف - برغم عموميته - يجعل الوقف أشبه بالتأمين.

تظلمها دولة الخلافة الإسلامية فسمح لرجال الإدارة والسلطة بولوج ميدان الوقف والمساهمة فيه. وقد تأثرت الأوقاف في هذه الحقبة بالتحديث الذي شهدته البلاد من نظم تعليمية جديدة، ومؤسسات إدارية مختلفة، وطرق بناء وعمارة حديثين، ونشاط تجاري محموم. أما الدولة المهديّة (١٨٨٥-١٨٩٨م) على الرغم من طابعها الإسلامي إلا أن طبيعة الزهد التي وسمت مؤسسها، واستغراق الدولة في الحروب الداخلية والخارجية، وضعف النشاط الاقتصادي لطبيعتها الجهادية وقتذاك حد من النشاط الوقفي فيها مقارنة بما سبقها، وإن برزت الأوقاف ذات الطابع الحربي. بمجيء حقبة الحكم الإنجليزي المصري (١٨٩٨-١٩٥٦م) عُيّن قاضي القضاة مسئولاً وناظراً على جميع الأوقاف بالسودان. وقد مثلت مرحلة تولي قاضي القضاة للأوقاف ونظارتها في السودان (١٩٠٢-١٩٧٠م)، أولى مراحل التأسيس الإداري والقانوني للأوقاف عبر إدخالها تحت مظلة القضاء الشرعي، حيث نُظمت الأوقاف الإسلامية، وضُبطت مستنداتها، وحُوفظ على أصولها، ووضعت قوانينها الموائمة لظروف المجتمع السوداني وحاجاته.

جاء تقنين الأوقاف في السودان ليؤكد أن القوانين والتشريعات المختلفة تشكل انعكاساً لما هو في الواقع من ظروف سياسية واقتصادية واجتماعية وثقافية، وهي إلى جانب ذلك، نتاج حصيلة مراحل تاريخية متعاقبة وتجارب متعددة تراكمت في على مر الأزمان. فلا غرو أن جاءت القوانين والتشريعات الخاصة بالأوقاف في السودان مستصحية ذلك الواقع، فجاءت مستجيبة لظروف المجتمع القائم وقتذاك، ولما هو مختزن في وجدان السودانيين من موروث ديني وفكري وثقافي، وما درجوا عليه من قيم وعادات وتقاليد، وبما تحقّقه تلك القوانين والتشريعات من توازن بين المصالح المتعارضة في المجتمع.

لقد أسهمت الأوقاف الإسلامية في التطور الحضاري والاجتماعي والاقتصادي والثقافي الذي شهده السودان عبر تاريخه، فوقف المساجد مثلاً عجل بنشوء وتطور المدن السودانية فحجازي بن معين يصفه كتاب الطبقات لمحمد النور بن ضيف الله بأنه "باني أربجي ومسجدها"، فربط بذلك بين إنشاء المسجد وبناء المدينة وعمارها، وهي خاصية لازمت المدينة السودانية في عهد دولة الفونج وفيما تلاها من دول حكمت السودان.

أما في الجانب الاجتماعي والثقافي فللوقف دوره، إذ كان من المتعارف عليه أن يُخصص الأهالي العديد من المساهمات للحفاظ على سيرورة الخلوة. فقد يوقفون أحياناً نصاباً معيناً من إنتاج السواقي للشيوخ، وكذلك ربما وقفوا بعض المزروعات للخلوة فيما يعرف بالمعراضة «وهي القدر الذي يخصص لشيخ الخلوة من عرض المساحات المزروعة، فقد تكون المساحة المخصصة لشيخ الخلوة ذراعين أو أكثر على امتداد الزراعة في المناطق التي توجد بها الخلوة... وفي المناطق التي يوجد بها النخيل تكون عراضة الخلوة مجموعة

تأمين السيارات



السعودية ٨٥٪ من الحوادث المرورية بسبب أخطاء السائقين و ٦٠٪ غير مؤمنين

ويشار إلى أهمية دور شركات التأمين في الحد من الحوادث، إذ أن ٨٥٪ من الحوادث تقع بسبب أخطاء السائقين، التي تعتمد بشكل كبير على نوع المخالفة المرتكبة، و٢٦٪ تعود إلى السرعة، و٢١٪ إلى قطع الإشارة، لافتاً إلى أن أكثر الفئات العمرية التي ترتكب الحوادث تقع بين ١٦ و١٧ عاماً، وأن ٢٠٪ من السائقين يعتقدون بأن التأمين يساعدهم في ارتكاب الحوادث.

كما أن الإدارة العامة للمرور قامت

كشفت شركات التأمين في المملكة العربية السعودية، أن ٦٠٪ من قائدي المركبات غير مؤمنين، موصية برفع قيمة التأمين على «المتكررة حوادثهم»، غير أن مسؤولين من الإدارة العامة للمرور انتقدوا شركات التأمين بسبب قصورها في مجال (التوعية المرورية).

وتم أخيراً «العمل الفعلي في مباشرة الحوادث إلكترونياً، عن طريق جهاز خاص، إذ يتم إرسال جميع معلومات الحادثة، والسائقين بشكل إلكتروني إلى مكاتب الحوادث، فيما سيتم ربط هذه الحوادث بالتقديرات مستقبلاً»، ويؤمل أن يتم تسهيل هذه الإجراءات مستقبلاً، حتى يتمكن السائق من إنهاء إجراءات الحادثة بسرعة.

وعلى صعيد متصل، سيتم تطبيق نظام النقاط على المخالفات المرورية قريباً، إذ يسمح بسحب رخصة القيادة لفترات مختلفة قد تصل إلى سحبها نهائياً.

مصر: الأولى عالمياً في حوادث المرور و ١٨ مليار جنيه خسائر الدولة سنوياً

قالت صحيفة (المصريون) إن حوادث الطرق سوف تتضاعف وتكبد الدولة خسائر تقدر بثمانية عشر مليار جنيه سنوياً، منها مليار جنيه خسائر شركات التأمين عن التأمين الإلزامي والتكميلي. وعلى ذلك أصبح أمراً حتمياً إيجاد حل جذري لتلك المشكلة.

ومضت الصحيفة إلى القول: (إن مصر اعتلت قائمة الدول وأصبحت الأولى عالمياً في حوادث المرور بمعدل ٦٠ ألف قتيل و ٣٠٠ ألف مصاب (معاق) خلال السنوات العشر الأخيرة بمعدل ٦ آلاف حالة وفاة، و ٣٠ ألف إصابة سنوياً وبخسائر اقتصادية بلغت ١٥ مليار جنيه.

وأشارت الصحيفة إلى أن هناك أسباب عديدة للحوادث، فيتسبب العنصر البشري بنسبة ٧٣٪ والمركبة ٢٢٪ والعوامل الجوية ٣،٧٥٪ وحالة الطريق ١،٢٥٪.

كما أنه من الضروري الحد من دخول قطع الغيار المغشوشة التي تنتشر في الأسواق عبر منافذ التهريب، وأن يتم الفحص الدوري على السائقين وهنا يمكن استخدام نظام النقاط للمخالفات التي يرتكبها السائقون لحصرهم، لأن بعضهم اعتاد على المخالفة بحيث يخصص سنوياً لكل سائق عدد نقاط مخالفة وإذا ما تجاوزها تسحب رخصته مؤقتاً ونهائياً إذا ما تكررت بشكل عمدي.

من جهة أخرى طرحت الهيئة المصرية للرقابة على التأمين مشروع قانون يناقشه مجلس الشعب والذي سيتم بمقتضاه دفع تعويض للمتضرر فور وقوع الحادث بغض النظر عن إثبات مسئولية المتسبب في الحادث من عدمه، كما طالب مسئولو التأمين بإعادة النظر في تسعير وثائق سيارات التكميلي، الإلزامي لوقف نزيه التعويضات التي تحملتها شركات التأمين.



بوضع إجراءات وضوابط للحد من السوق العشوائية للتأمين، وأن وزارة المالية هي المظلة الرئيسة للتأمين، والمرور جزء من هذه المنظومة، إذ يتولى دور الجهة التنفيذية للتطبيق وتفعيل البيئة النظامية، وهي عملية الربط بين المرور والشركة.

كما أن «أية شركة تأمين تماطل في تسليم المستحقات المالية للسائق المؤمن مدة تتجاوز أسبوعين، فإن إدارة المرور تقوم بالرفع لوزارة المالية لوقف نشاط الشركة.

أفتونا بكل خير

مصنع نورماندي



تقرير. وجدان طلحة

المستثمر الأردني هاني إبراهيم سلامة مدير شركة نورماندي رجل يكسوه وقار ودين ظاهر الملامح والخصال، وقد للسودان مستثمراً، وقد هداه وعيه لتأمين استثماراته بشركة التأمين الإسلامية في علاقة تبادلية قائمة على الحقوق والواجبات المرعية، ولكن أقدار الله ماضية بتبدل الأحوال والنوازل، ولم يدر بخلد هاني أن يرى النار تشتعل في أمواله وتقضي على مصنع الأعلاف الذي أنشأه بالنيل الأبيض، ثم ضاقت عليه الأرض بما رحبت وهو يمد بصره تجاه ألسنة اللهب والدخان يتصاعد إلى الفضاء بنذر الكارثة!! ولكن ثمة أمل طالما وجدت فرص بدايات جديدة.



مدير شركة التأمين الاسلامية : أطفأنا حريق نورماندي بتعويض بلغ ٩ مليون جنيه

شركة نورماندي تأسست عام ٢٠٠٨م بمساهمة أجنبية ومسجلة في السودان، كما أنها تعتبر المالك المؤسس لمشروع نور الإمارات للدواجن بالنيل الأبيض بالقطينة، وهو مشروع متكامل لتربية وإنتاج الدواجن اللاحم، ولديها مصنع أعلاف متكامل لإنتاج علف الدواجن والماشية.

حمد الشاكرين:

ما لم يكن يتوقعه سلامة هو سرعة وفاء شركة التأمين الاسلامية المحدودة بالتزامها تجاه عملائها، فقامت بزيارته على إثر الحادثة بتمثيل رفيع من قياداتها بمكتبه بضاحية المعمورة وسلموه على حين دهشة وثناء شيك بمبلغ تسعة ملايين جنيه (تسعة مليارات جنيه بالتقديم) كقيمة للتعويض عن مصنع الأعلاف، عندها انفرجت أساريره وكستها ابتسامة ترفقت به بعيداً إلى جمالات البتراء ووادي رم ولآلئ جرش وعجلون وسكنى قصر عمرة بموطنه الأردن، وجعلته يلهج بعبارات الشكر والثناء وهو يقول: «أحمد الله على ما حدث، وأشكر

“

هاني سلامة مدير مصنع نورماندي:

(شكراً) لشركة التأمين

الإسلامية وأستطيع

تقديمها للمستثمرين

الأجانب..

”



مدير مصنع نورماندي يتسلم شيك التعويض
من مدير فرع العمارات..

حافظ مبارك:

تعويض المستثمرين
السودانيين والأجانب وفاء
للعلاء وتأكيد لمهنية
الشركة..

شركة التأمين الإسلامية... ملاءة المال وكفاءة الأعمال:

إن التزام شركة التأمين الإسلامية تجاه المستثمر الأردني لم يكن الأول ولن يكون الأخير من نوعه، فللشركة التزام ثابت تجاه عملائها تحقيقاً لرسالتها بتقديم خدمة تأمينية مبتكرة بخلفية قدرتها المالية وكفاءتها الإدارية، مما يؤكد قدرتها على الوفاء بالتزاماتها وإن عظمت.

ويميضي مساعد المدير العام للشؤون المالية حافظ مبارك مؤكداً بأن شركة التأمين الإسلامية ملتزمة بواجبها تجاه العملاء، ويضيف إنهم لا يتأخرون عند حدوث الكارثة إيماناً منهم بدفع ما هو مستحق للعملاء، واعتبر مبارك أن تعويض المستثمرين الأجانب مهم جداً في خلق الثقة لدى المستثمر وتشجيعه على زيادة استثماراته، وتحفيز المزيد من رؤوس الأموال الأجنبية للاستثمار في السودان.

وأشار مبارك إلى أن شركة التأمين الإسلامية سددت لشركة نورماندي تعويضاً وقدره ٩ ملايين و٢٠٠٠٠٠٠ جنيه سوداني، مضيفاً أنه بسداد هذه المطالبة تكون جملة المطالبات التي سددتها الشركة حتى نهاية ديسمبر ٢٠١٤م بلغت ١٥٢ مليون جنيه، وأن الموقف المالي للشركة ممتاز ولا يتأثر بسداد أي مطالبة مهما عظمت القيمة.

وفي الزيارة أكد مساعد المدير العام لتطوير الأعمال بشركة التأمين الإسلامية

شركة التأمين الإسلامية لالتزامها بما وعدت، ولكن ما قمتم به أعاد إليّ الأمل، كما أن وفاء الشركة بالتزامها نحوي جعلني أكثر ثقة في نجاح استثماراتي بالسودان وهو ما سيجعلني أشجع بقية المستثمرين للمجيء إليه»، وأضاف أيضاً: «شركة التأمين الإسلامية نموذج جيد أستطيع تقديمه للمستثمرين الأجانب، وأقول لهم بكل ثقة إن التأمين في هذه الشركة يعني الأمان».



الأستاذ أحمد العرش أن الشركة متمسكة بتوفير الثقة والأمان للمستثمرين السودانيين والأجانب، وقال إن مصنع نورماندي مرتبط بالزراعة والاستثمار، وشركتنا تحافظ على الثروات القومية بالتأمين في بلادنا، ونرجو أن تكون مساهمتنا جزءاً من خطط وتطوير الأنشطة الاستثمارية بالبلاد وتوفير الغطاء التأميني لفتح المزيد من الاستثمارات في الاقتصاد القومي.

جهة محايدة لتقييم الخسائر:

أكد مدير إدارة إعادة التأمين بشركة التأمين الإسلامية باب الله الصديق أنه قبل سداد المطالبات تقوم جهة محايدة بتقييم الخسائر ومن ثم تقوم الشركة بدفع التعويض كاملاً كما حدث لشركة نورماندي. وكشف أن غطاء إعادة التأمين الذي حصلت عليه الشركة كاف لمواجهة أي التزام.

المدير العام الدكتور كمال جاد كريم يخف لحظة الحادث من أخلاقيات شركة التأمين الإسلامية مراعاة الجانب النفسي للعميل، إذ عندما تحدث كارثة لأحد العملاء تسنده الشركة بالدعم النفسي والوقوف إلى جانبه وتخفيف مصابه، ومن ذلك فقد خف الدكتور كمال جاد كريم المدير العام لشركة التأمين الإسلامية فور سماعه بالنبأ لزيارة موقع الحادث وطمان مدير المصنع.

سند آخر من مدير فرع العمارات:

عندما اندلع الحريق في وقت متأخر توجه مدير فرع العمارات بالشركة عبد الرحمن عبد الغني لمكان الحادث فوجد المستثمر الأردني هاني إبراهيم سلامة مضطرباً متأثراً باندلاع الحريق بالمصنع، فأزال عنه الروع والجزع وذكره بأن الله هو الذي يأخذ ويعطي، وأن المدير العام وجه بالبدء في إجراءات مطالبته فوراً.

شركة التأمين والتزاماتها للعملاء ودعم الاقتصاد القومي:

الشركة إلى جانب قياسية سرعة إجراءاتها ووفائها بمطالبات العملاء على خلفية ملاءتها المالية واحتياطياتها النقدية فهي ملتزمة بتقديم خدمات للمجتمع في شتى المجالات ولها دور مقدر في تقديم الدعم للجوانب الاقتصادية والاجتماعية والصحية والتعليمية، ولم يقتصر هذا الدور على ولاية الخرطوم بل تعداه إلى ولايات أخرى، بجانب اهتمام الشركة بتطوير خدماتها التأمينية والتأكيد على سرعة المعاملات وهو توجيه صارم من المدير العام بالاتباق المطالبة لأكثر من مدة الإجراء الروتيني وهو ما أكسب الشركة مكانتها.

تأمين حصيلة الصادر

يعتبر تأمين حصيلة الصادر من أنواع التأمين الحديثة نوعاً ما، حيث ظهر في مطلع القرن التاسع عشر في غرب أوروبا وخاصة في الفترة ما بين الحرب العالمية الأولى والثانية، وانتشر بعدها في شرق آسيا والولايات المتحدة الأمريكية، وفي بداية السبعينيات في العالم العربي.

وقد ظهرت الحاجة لهذا النوع من التأمين نسبة لزيادة المنافسة العالمية في تجاره والصناعة والتبادل السلعي بين الدول مما تطلب من المنتجين والمصدرين تقديم تسهيلات في الدفع والبيع بالأجل مما يزيد من احتمال الوقوع في خطر تحصيل عائد الصادر. كما أن الصراعات السياسية والاقتصادية بين دول العالم وانتهاك القوانين الدولية والعقوبات التي تفرضها دول العالم المهيمن على الدول النامية قد ألقت بظلالها على التجارة الدولية وانسيابها.

مزايا وفوائد تأمين حصيلة الصادر

١. زيادة القدرة التنافسية للصادرات السودانية في الأسواق الخارجية وذلك عن طريق توفير الدعم والسند التأميني للمصدر وذلك بإعطاء المشتري (المورد) تسهيلات في الدفع.
٢. رفع وزيادة حجم الموارد التمويلية الممنوحة لقطاع الصادر، حيث تعتبر وثيقة تأمين حصيلة الصادر ضمان من الدرجة الأولى حسب قرار بنك السودان.
٣. معقولة تكلفة إصدار وثيقة التأمين مقارنة مع عمولات فتح الاعتماد وتعزيزها.



بقلم: مدثر عمر بشير

مدير فرع المجاهدين - شركة التأمين الإسلامية





- العبور على البضاعة المشحونة أو حجزها أو مصادرتها.
٤. منع دولة المشتري بطريق مباشر أو غير مباشر من الوفاء باستحقاقات المصدر ويشمل ذلك رفض أو التأخر في الموافقة على تحويل المبلغ أو فرض سعر صرف تمييزي.
٥. أي عمل عسكري صادر عن دولة المشتري أو أي جهة أجنبية ضد الأصول المادية للمشتري وكذلك الاضطرابات الأهلية والثورات والانقلابات وأعمال العنف.....

أنواع وثائق تأمين حصيلة الصادر

١. وثيقة العملية المحدودة: وتغطي عملية تصدير محدودة بناء على أمر توريد أو عقد شراء لمستورد أو بلد معين.
٢. الوثيقة الشاملة: وتغطي جميع عمليات المصدر إلى مختلف الدول والأسواق الخارجية.
٣. وثيقة الاعتمادات المستندية: وتغطي هذه الوثيقة البنوك التجارية من مخاطر عدم الدفع لخطابات اعتماد غير قابل للنقد بواسطة بنك المستورد.
٤. وثيقة الخدمات: وتغطي مصدر الخدمة مثل أعمال المقاولات والاستشارات والملكية الفكرية ضد مخاطر عدم الدفع.
٥. وثيقة تأمين المعارض الخارجية: وتغطي هذه الوثيقة نسبة من مصاريف وتكلفة الاشتراك في المعارض الدولية في حالة إخفاق المصدر في التعاقد مع مستورد لتصدير منتجاته.

الإجراءات العملية لإصدار وثيقة تأمين حصيلة الصادر

١. المستندات المطلوبة من المصدر:
سجل المصدرين والموردين.
تعبئة طلب الاشتراك.
تعبئة طلب التأمين.
٢. إرسال (طلب التأمين) إلى شركة إعادة التأمين للاستفسار عن المشتري وتحديد سقف الائتمان.
٣. استلام رد الشركة المعيدة.
٤. إصدار وثيقة التأمين.

٤. بث الطمأنينة وتوفير الضمان للمصدر لاكتشاف وارتداد أسواق جديدة غير مألوقة لديه مما يزيد من حجم الصادرات وبالتالي زيادة الإنتاج والتوسع فيه.
٥. عند إصدار وثائق التأمين تقوم شركة التأمين عن طريق المعيد بالاستفسار وجمع معلومات وبيانات عن الملاءة المالية للمشتري مما يوفر بمرور الزمن قاعدة بيانات ضخمة تمكن المصدرين والمصارف والدولة من وضع إستراتيجية لتنمية الصادرات الوطنية.

مجالات التغطية

- تغطي هذه الوثيقة نوعين من المخاطر سياسية وتجارية:-
- وتتمثل الأخطار التجارية في:
١. إفلاس المشتري (المورد) ويعني ذلك صدور حكم قضائي بإفلاس المشتري أو إصدار قرار بتصفيته جبراً.
 ٢. عجز المشتري أو عدم الوفاء بما عليه من دين.
 ٣. رفض المشتري أو امتناعه عن تسلم البضاعة رغم وفاء المصدر بجميع الالتزامات.

المخاطر السياسية وتتمثل في:

١. إلغاء دولة المشتري ترخيص الاستيراد أو عدم تجديد أو السماح بدخول البضاعة موضع التأمين.
٢. منع دولة العبور مرور البضاعة عبر إقليمها مما يترتب على ذلك نفقات زيادة في نفقات الشحن على نحو يرهق المصدر أو (المؤمن له).
٣. استيلاء دولة المشتري أو دولة

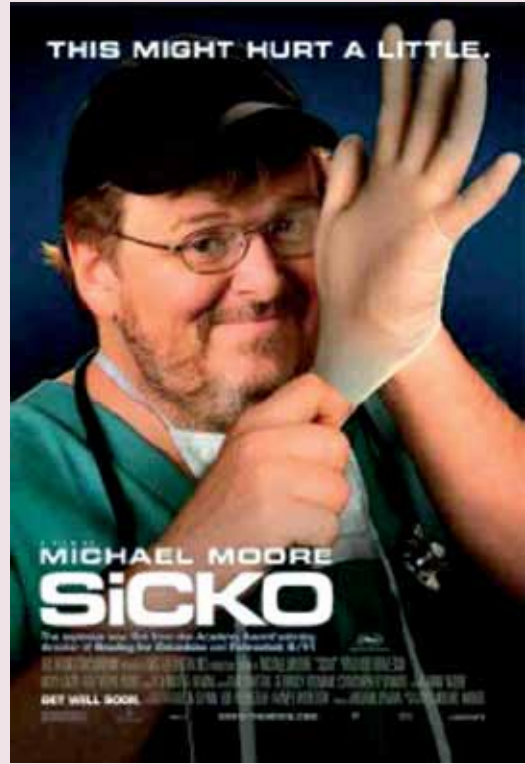
اشتهر المخرج الأمريكي ذائع الصيت مايكل مور بأفلامه الجريئة والمثيرة للجدل بصراحتها وحدة نقدها للواقع الأمريكي السياسي والاجتماعي والأخلاقي. فقد تطرق لمشكلة العنف في المجتمع في فيلمه الحائز على جائزة الأوسكار في العام ٢٠٠٢ بولينغ فور كولومباين، ثم نال السعفة الذهبية من مهرجان كان في العام التالي عن فيلمه فهرنهايت ٩/١١ والذي يناقش فيه الهجوم على برج التجارة العالمي في نيويورك الذي غير العالم. ثم عاد مايكل مور في التقريب الحاد في واحد من أهم شئون الحياة للمواطن الأمريكي، الرعاية الصحية بطرفيها الأساسيين، الشركات التي تقدم خدمة الرعاية الصحية وشركات الأدوية.

يقارن الفيلم بالتفصيل بين نظام الرعاية الصحية المحدود والربحي المعمول به في الولايات المتحدة، والنظام الشامل وغير الربحي المعمول به في كل من فرنسا والمملكة المتحدة وكندا وحتى كوبا الشيوعية. ويقول الفيلم أن ٥٠ مليون مواطن أمريكي لا ينالون تأميناً صحياً فيما تتلاعب الشركات بالبقية التي تتمتع بنظام التأمين. ويتابع في لقاءات مع أطباء ومرضى وموظفين ومتعاقدين سابقين مع شركات الرعاية الطبية توضيح الفوضى والتلاعب والجشع. ويقول الفيلم أن مشكلة الرعاية الصحية بدأت في الخمسينيات من القرن الماضي، بسبب الدعاية السلبية التي كانت تعتبر الرعاية الصحية عملاً شوبوعياً في تسجيلات وزعتها الجمعية الطبية الأمريكية. أما في السبعينيات وقبل صدور قانون تنظيم الرعاية الصحية في ١٩٧٣ فقد أوصى جون ريتشمان مستشار الرئيس الأمريكي للشؤون الداخلية إلى رئيسه ريتشارد نيكسون بتقديم رعاية أقل لتحقيق أرباح أكثر.

ينتقل الفيلم إلى بريطانيا وكندا وفرنسا ويزور المشافي والصيديات ويتعرف على حقوق المرضى في أنظمة الرعاية الطبية هناك. لكن أكثر الأجزاء جمالاً وغرابة كانت عندما أخذ معه مجموعة من رجال الشرطة المصابين في حادثة برج التجارة العالمي للعلاج في كوبا بعد أن عجزوا عن الانتفاع من نظام بلدهم الأم.

عرض الفيلم في دور السينما في ٢٢ يوليو ٢٠٠٧ وحقق ٢٤,٥ مليون دولار فيما كلف ٩ ملايين دولار. ونال الفيلم ترشيحاً للأوسكار كأفضل فيلم وثائقي في العام التالي لصدوره.

سينما



سيكو.. نظام طبي مريض

السموأل الشفيح

(العزابة) عن (السعادة بعد الزواج)، فأجابه بسرعة وبدون تردد: (لما تكون بره البيت)..! وتلك إجابة برغم طرافتها لكنها موجهة جداً، فعندما تتسلل (السعادة) لتصبح خارج أسوار الأسرة، يتضح وبسرعة أن هنالك خلل ما يستوجب العلاج ولو بـ(الكي)!

و(الكي) هنا يقصد به المواجهة المباشرة ما بين الزوجين لمعرفة أسباب ذلك الفطور في العلاقة وذلك الترددي على الأقل في المشاعر بين أي منهما!.

عزيزي الزوج... (السعادة الزوجية) ليست بحاجة لـ(تأمين) بقدر ما تحتاج منك للقليل من الاجتهاد لإسعاد زوجتك، قل لها كلمة (حلو) وأنت تستعد للخروج، اشترى لها هدية ولو (بدون مناسبة)، حاول أن تتعامل معها بشيء من العاطفة، ولا تتردد في إظهار مشاعرك الحقيقية لها، ولا تسير خلف درب من سبقوك ممن يعتقدون أن البوح بالمشاعر للزوجة (ينسف الشخصية)، فهوّلاً تحديداً لن يجدي معهم (التأمين) نفسه.

وأنت عزيزتي الزوجة... رجاءً لا تتعامل مع زوجك كـ(صراف آلي)، حاولي أن تستوعي أنه رجلك وأمانك وسندك في هذا الدنيا، وقللي كذلك من الاستهتار به أمام صديقاتك، فهو واجهه لك، ولا أظن أنك تحبين أن تكوني واجهه (مخدوشة).. واخيراً.. حاولي أن تقتربي منه، وأن تعوض في عمق مشاكله.. وأن تتجسدين له دوماً كـ(حل) عندما تفقد كنانة حلوله.

شبكة أخيرة:

السعادة الزوجية تشبه التأمين، فكلاهما يحتاج لإدارة وعقلية متفتحة وشفافية وصدق، لذلك أعزائي لا تبحثوا عن (تأمين) لسعادتكم الزوجية، بل ابحثوا عن كيفية خلق تلك السعادة لأنفسكم بالمقدار الذي يجعلكم تحافظون عليها مدى الحياة.



أحمد دنداش

شبكة



(التأمين) على السعادة الزوجية!!

التعريف البسيط والشعبي لمصطلح (التأمين) في كل دول العالم يدور حول مرتكز أساسي مفاده (السند عندما تشتد العُقد) أي بمعنى أن (التأمين) هو نهج تكافلي عميق ومنظم يعين صاحبه على تجاوز الكثير من الأزمات، يجنبه الكثير من المآزق.

وأذكر أنني ذات مرة قابلت سيدة في أواخر الأربعينيات داخل ورشة عن فوائد (التأمين)، فسألتني بهمس شديد ضاحكة: (هسي عليك النبي ما بنلقى ليّنا تأمين على السعادة الزوجية)، قابلت سؤالها ذاك بضحكة مكتومة، قبل أن أجيبها بسرعة: (هسي ما في.. لكن صدقيني بعد كم سنة كدا ممكن يتلقي عادي)!

وسؤال ذات المرأة، ربما يقودني لتفريخ سؤال آخر وهو: هل صارت الأسرة السودانية بحاجة لـ(تأمين) على سعادتها..؟ وهل باتت (السعادة) بين الزوجين في حد مسمأها شحيحة التواجد داخل ذات الأسر..؟... ذلك السؤال الذي لن يجيبني عليه الا أهل (الوجعة) أنفسهم، وقديماً قالوا (البكاء بحرر وهو أهلو).

وقصة أخرى تفيد مسار المقال، وهي قصة ذلك الزوج الذي سأله أحد



رسائل جامعية

عنوان الدراسة:

تقييم أداء شركات التأمين في ضوء مؤشرات معالجة المخصصات الفنية (دراسة حالة سوق التأمين السوداني)

رسالة مقدمة لنيل درجة دكتوراه الفلسفة في التأمين- ٢٠١٣م

اسم الطالب / عبد الله محمد عبد الله

إشراف الدكتور / محمد يوسف علي

أدناه تلخيص لأهم ما ورد في الدراسة:

أهداف البحث:

- التعرف على تحديد المخصصات الفنية لشركات التأمين.
- التعرف على مدى تأثير شركات التأمين بتقدير المخصصات الفنية.
- دراسة مدى العلاقة بين المخصصات الفنية وفائض العملية التأمينية.
- تحديد مدى مطابقة المعايير المستخدمة فعلياً لتقييم الأداء مع المعايير الدولية.
- التعرف على مدى التزام شركات التأمين العاملة في سوق التأمين السوداني بالمعايير الدولية.
- قياس قدرة الأداء التأميني على تفسير وتحديد قيمة المنشأة في سوق التأمين السوداني.

أهمية البحث:

ترجع أهمية البحث إلى الدور الكبير الذي يقوم به قطاع التأمين في الحفاظ

على نمو الاقتصاد القومي، كما أن نجاحه ينعكس إيجاباً على الاقتصاد القومي ويؤدي نجاح هذا القطاع إلى النمو المستمر في الموارد الاقتصادية للمجتمع بشقيها البشري والمادي. ويمكن حصر الأهمية في الآتي: تناولها لجزئية مهمة في أداء شركات التأمين وهي المخصصات الفنية. تعتبر عملية حساب المخصصات الفنية من صميم العمل التأميني وذلك لأنها تعتبر من أهم أدوات إدارة الأخطار في شركات التأمين.

الشركات، فيؤدي تقدير هذه المخصصات بأقل من اللازم إلى تضخيم أرباح الشركة. وعلى العكس من ذلك فإن المبالغة في تقدير المخصصات بأكثر من اللازم يعني تخفيض أرباح الشركة، وفي كلتا الحالتين ليس من مصلحة شركة التأمين تقدير المخصصات بأكثر أو أقل من اللازم، وأن عدم الدقة في تقدير المخصصات الفنية "مخصصات التعويضات تحت التسوية مخصص الأخطار السارية" والقيم الفعلية للتعويضات المسددة والأقساط تحت التحصيل. وتؤثر عدم الدقة في عملية التقدير سلباً على حقوق حملة الوثائق وملاك الشركة ومتطلبات جهات الإشراف والرقابة، أي إن عدم الدقة في تقدير المخصصات سوف يخلق نوعاً من التعارض بين مصالح حملة الوثائق ومالكي الشركة.

أهم النتائج التي توصل لها البحث:

عدم استقرار السياسة الاكتتابية لبعض شركات التأمين العاملة في سوق التأمين السوداني يقود إلى تذبذب حجم إنتاجها. شركات التأمين العاملة في السوق السوداني مقيدة بشروط وقيود معيدي التأمين لأن معدلات احتفاظها أقل من حدود المؤشر الدولي للاحتفاظ. ضعف معدل تحصيل الأقساط في شركات التأمين السودانية مما يعني أنها تعتمد ولحد كبير في ملاءتها المالية على أصل يمكن أن لا يتحقق. تكوين المخصصات الفنية وفقاً للمعايير السليمة يمكن شركات التأمين من زيادة طاقتها الاستيعابية. لا تستعين شركات التأمين السودانية بخبراء إكتواريين عند حسابها للمخصصات الفنية.

أهم التوصيات:

على شركات التأمين السودانية زيادة المخصصات الفنية حتى تكفي لمواجهة الالتزامات التي تتمثل في حجم الأقساط عن العمليات المحتفظ بها. على شركات التأمين أن تستعين بخبراء إكتواريين مختصين في حساب المخصصات الفنية. يجب على شركات التأمين السودانية أن تقوم بتقييم أدائها وفقاً للمعايير الدولية حتى يتثنى لها التوسع في مظلته التأمينية. ضرورة زيادة الاحتياطات لمواجهة التوسع في الاكتتاب حتى لا تتعرض شركات التأمين السودانية للعسر المالي بسبب الأخطار المترتبة عن زيادة حجم المحفظة. يجب على شركات التأمين السودانية التقليل من حجم الأقساط تحت التحصيل حتى تساب تدفقاتها النقدية الداخلية بصورة سلسة.

مشكلة البحث:

تتكون مشكلة الدراسة من محورين: المحور الأول: يتمثل في الطبيعة الخاصة بعمليات التأمين عن تلك الخاصة بأي نوع آخر من الخدمات وهذا الاختلاف مرجعه إلى الخصائص المميزة للنشاط التأميني والتي يجعل من الضرورة التحقق من قدرة شركات التأمين على الوفاء بالتزاماتها المستقبلية أمراً حتمياً لا حياد عنه، حيث لا يتحقق ضمان تلك القدرة تلقائياً بسبب طبيعة تلك الالتزامات والخصائص الفنية المشابهة للعملية التأمينية، وأن استخدام عدد من المتغيرات المحددة لقيمة المنشأة والتي تعكس بصورة مباشرة المؤشرات المالية والتأمينية التي تحقق صلاحية الاستخدام في مجال تحديد وتفسير قيمة المنشأة. المحور الثاني: يتمثل في عدم الدقة في تقدير المخصصات الفنية لشركات التأمين أن تظهر الحسابات الفنية والمالية نتائج غير حقيقية لهذه



التفكير الإبداعي

تحتاج كل مؤسسة ربحية كانت أو غير ربحية اليوم إلى نقلة كبيرة نحو الأمام لتحقيق التقدم والاستدامة، وهما مطلبان حيويان في عالم يختزل عوامل ومعينات التقدم في كلمة واحدة وهي المنافسة.

Innovative Thinking

ولكي تنافس في هذا العصر المتغير لابد لك من وسيلة فعالة ومنهج حيوي يكفل لك المعاصرة وأحياناً السبق في قراءة المستقبل والتنبؤ بالفرص والمخاطر الكامنة، وهذا المنهج هو التفكير الإبداعي أو التفكير الخلاق. المؤسسات التي تتبع التفكير الإبداعي تنمو مرتين أسرع في مبيعاتها وتوظيفها لمواردها من تلك التي تفشل في إتباع هذا المنهج، وهذا التفكير الخلاق في أي مؤسسة يحتاج أن يدار بطريقة تكفل توجيهه وتوظيفه وتفعيله واستثماره. الدراسات تقول إن ١٢٪ فقط من المؤسسات تدير التفكير الإبداعي، وأن نصف هذه النسبة هي التي تستمر في هذه العملية عبر الزمن، وأن إدارة التفكير الخلاق والإبداعي تنامت في الغرب فأصبحت منهجاً أكاديمياً يدرس وتقوم بالبحوث والدراسات حوله. فمثلاً في العام ٢٠١٢م كان نصيب إدارة الإبداع في أوروبا ما يقدر بعدد ٢٠٠ بحث وورشة عمل، كأكثر حفل حظي بالبحوث في عام واحد، وهو ما يشكل تحدي لكل مؤسسة تطمح في البقاء والتقدم والريادة، إذ لابد لها



بشير أحمد المختار
مدير إدارة التخطيط الاستراتيجي
شركة التأمين الإسلامية

وهنا ينشأ فرق ما بين الإبداع Innovation والاختراع Inventio، فالإبداع هو إنتاج شيء جديد ذي قيمة ويمكن تسويقه، أما الاختراع فهو استحداث شيء جديد وقد يكون بلا قيمة، وإن كانت له قيمة قد لا يجد فرصته من القبول لدى المستهلكين. والقيمة المقصودة هنا ليست بالضرورة قيمة مادية محضة، فمثلاً البرامج الصحية والتعليمية والأمن والضمان الاجتماعي كلها إبداعات بشرية ليست ذات طابع مادي مباشر ولكن تؤثر في مستوى الحياة لملايين البشر وتضيف إليهم قيمة ما.

في الوقت الذي يمكن أن تتحقق المزايا التنافسية لأي مؤسسة من خلال حجمها وأصولها ورأسمالها، إلا أن قدرتها على صناعة المعرفة وإدارة المعلومات وتطوير المهارات وتجميع الخبرات هو المحك الذي يجعل هذه الميزات التنافسية قوية ومستمرة وباقية وتتحسب إلى المستقبل وما يحتويه من فرص ومخاطر في عالم ذي بيئة تتغير بسرعة كبيرة مع تدفق المعلومات وتبدل التكنولوجيا وإصدار التشريعات، والتكيف مع كل هذه المتغيرات واستكشاف علاقاتها هو أصل التفكير الخلاق، بل أن بعض الخبراء في المجال يقطعون الشك بأن المؤسسات التي لا تستثمر في برامج التفكير الإبداعي من أجل استحداث منتجات جديدة أو خلق فرص ما لتحسين خدماتها الموجودة فإنها تضع مستقبلها في (سكة الخطر)، ذلك أن التفكير الخلاق هو قرين النجاح والضامن الأقوى للديمومة Ongoing Concern.

ويكون الإبداع أحياناً بالإتيان بشيء لا يستطيع الآخرون فعله أو استحداث طرق وعمليات إنتاج جديدة أقل تكلفة من ناحية المادة والزمن والجهد مقارنةً بالمنافسين. معروف أن (city bank) هو أول بنك ابتكر الصراف الآلي، وبمرور الوقت قلده البنوك الأخرى في هذا المسار، وصار المنتج معياراً لكل البنوك وشاع استخدامه فأصبح من المهم البحث عن ميزة جديدة مبتكرة لتحقيق سبق، وهكذا تستمر العملية الإبداعية في البحث عن معايير جديدة، وهكذا تستمر المنافسة في السوق من أجل إرضاء العميل والاستحواذ على أكبر نصيب ممكن في السوق.

والعملية الإبداعية تبدأ بالبحث العلمي المنظم ومن ثم تحديد الخيارات الممكنة كمخرجات لهذا البحث واختيار أفضلها وتوفير الموارد اللازمة لتطبيق هذا الخيار، وأخيراً الحصول على القيمة والمنفعة من هذا التطبيق.

يظل التفكير الإبداعي الخلاق هو المحرك الأول للأعمال والأنشطة في كل المؤسسات التي تطمح للتقدم وتنشد التوسع وهو يحتاج إلى توجيه لكي يحقق وظائفه.

في هذا التوقيت من تطور الإنسانية لا يكفي أن تعمل بلا أخطاء وتظن أنك قد تسيدت السوق، بل يجب أن تبحث عما هو أفضل من مجرد تصفير الأخطاء والعيوب، لأن ذلك يعني فقط أنك أجدت واتقنت ما هو موجود لديك ولكن يظل السؤال ما هو الجديد الذي تدهش به العميل والسوق وكذا المنافسين؟ ولا تتم الإجابة على هذا التساؤل إلا عبر الابتداء المفيد.

التفكير الإبداعي يشمل القدرة على رؤية العلاقات بين الأشياء لخلق فرص إيجابية..



من استنباط طريقة لإدارة التفكير الإبداعي والخلاق الذي يرتبط بالبحوث والدراسات واستكشاف الفرص والتنبؤ بالمخاطر وتوظيف التقنيات واستحداث تقنيات جديدة للديمومة في المنافسة، بل وسبق المنافسين للحصول على رضا أصحاب المصلحة من عملاء ومؤسسين وموردين وموظفين ومجتمع وبيئة.

على أن التفكير الإبداعي يشمل القدرة على رؤية العلاقات بين الأشياء لخلق فرص إيجابية واستغلالها بشكل أمثل يخدم أهداف المؤسسة ويقود إلى تطورها ونموها وإستدامة نجاحها وتفوقها على نظيراتها في القطاع أو الصناعة المعنية، ولا يتعلق الأمر بإبتكار منتج جديد فحسب، ولكن القدرة على استحداث وسيلة جديدة لتطوير منتج أو خدمة موجودة أصلاً يعتبر أيضاً إبداع في علم الإدارة ويتعدى ذلك ليصل إلى أي تحسينات نوعية في المنتج الموجود بحيث تزداد قيمته في (عين المستهلك).

الصورة تحكي



صاحب السمو الملكي الأمير الدكتور. محمد الفيصل آل سعود...

أعقلها وتوكل..

لسان حال سموه في إفتتاح برج الشركة - بورتسودان ٢٠١٢

طرائف تأمينية

- أحد العملاء أرسل إلى شركة التأمين خطاباً يخبر فيه الشركة بالحادثة الذي وقع له فقال: إنني مجبر أن أخبركم بأنني ارتكبت حادث سير ضد أصدقائي وأن زوجتي لا تعلم بهذا الحادث ولا ينبغي لها أن تعلم، وأنا أثق بكم كشركة وفي تفهمكم أنكم لن تخبروها فأنتم بالتأكيد لن تضيعوا شرف رب الأسرة!!
- كان يتحين الفرص للنيل من زوجته فكتب لشركة التأمين ما يلي: لقد تسلمت تصريح الحادث الخاص بزوجتي وقد بذلت في تعيئته عناية فائقة ووقتاً كبيراً، لأثبت لكم أنها مذنبه في ارتكاب الحادث ومسئولة عنه مسئولية كاملة.
- أحدهم حرر إلى شركة التأمين خطاباً يبرر فيه كيفية حصول الحادث له فكتب: (رأيت الباب قادماً نحوي بسرعة عالية ولم أستطع تجنبه فخبط في رأسي ونتجت الإصابة).
- أحدهم يبرر لشركة التأمين سبب كسره زجاج سيارته فقال: أغلقت سيارتي وأردت الدخول فيها من أجل فتحها من الداخل»
- كتب يسأل شركة التأمين: وثيقة التأمين الخاصة بي انتهت قبل سنة وأريد أن أعرف هل ما زالت مركبتي مؤمن عليها أم لا؟! ..»
- يعترف بحظه السيئ مع شركة التأمين ولكنه يستسمحها بالموافقه على إلغاء الوثيقة فكتب قائلاً: «بصفتي أسوأ عميل جديد لشركتكم (٩ حوادث سير في سنة واحدة) فإنني أتمنى أن تكون لديكم الرغبة في إجابة طلبي هذا بإلغاء وثيقة التأمين وذلك قبل انتهاء مدتها».
- أحدهم يشرح لشركة التأمين نوع الحادث الذي تعرض له فكتب: «كنت ضحية لحادث عمل حينما وقع لي الحادث وأنا في قيلولتي تحت ظل شجرة».
- وختاماً، إليكم التساؤل البرئ الذي طرحته إحدى العميلات على شركة التأمين بعد دهسها سائق دراجة فكتبت محتجة: «أنا منزعة بسبب عدم دفعكم التعويض للضحية بدلاً عني بحجة أنني لم أرتد نظارة، وأن رخصة قيادتي مكتوب فيها ملاحظة أنني أرتدي نظارة.. وأنا أؤكد لكم أنه ليس خطئي أنني دهست صاحب الدراجة فأنا لم أره مطلقاً».



يقلم. هدى إبراهيم الحوري

إدارة المطالبات
شركة التأمين الإسلامية

أبراج شركة التأمين الإسلامية

بيئة عمل مثالية لخدمة العملاء



قال الأستاذ الفاضل عثمان ابشر مدير إدارة الإستثمار بشركة التأمين الإسلامية ان الشركة تمتلك عدداً مقدرًا من الأراضي والمقار وأن سياسة الشركة في الإستثمار العقاري نابعة من كونه آمناً ومستودعاً للقيم المالية. إلى ذلك أضاف الفاضل بأن عدد ابراج الشركة حالياً يبلغ ستة أبراج في كل من (الرئاسة -الصناعات -بورقسودان -مدني -سنار -كسلا) مضيفاً بأن العام الحالي سيشهد انشاء ثلاثة أبراج إضافية.

مدير إدارة الإستثمار بشركة التأمين الإسلامية :

**ابراج الشركة ستصل لتسعة ابراج
بنهاية العام ٢٠١٥م..**





د. سلوى حسن صديق

مدير أكاديمية السودان لعلوم الإتصال

ما في WIDE

يحتاجه من معلومات عن الجهة التي تكفل له النظام التأميني المناسب. وببساطة هو الوسيط في كل الخدمات التي تقدم للمستفيدين، وهي شركات مستقرة ومنسابة في يسر. أما نحن فما زلنا نتعامل مع تلك الثقافة بتقديم الأرجل وتأخيرها، لا لسبب غير الزهد فيه من قبل شركات التأمين، وربما أيضاً لعدم التقدير الجيد لتأثيره الساحر ومردوده السريع، وهي أزمة خاصة بنا وحدنا، وأنا مثلك عزيزي القارئ إذا ما أردت أن أؤمن على شيء سأضطر لسؤال الأصدقاء وأفكر ألف مرة هل هذا حلال أم ذاك؟ أسئلة لا حصر لها حتماً ستراودني عن التأمين على الحياة والمقتنيات بأنواعها وعن المردود والضمانات.

هي إذن دعوة للمراجعة لشركات التأمين بمختلف تصنيفاتها لترجع نفسها وموقفها، وتثق في أن ما تبذله في الإعلان باليمين سيأتيها بالشمال وعلى ضماناتي وضمانه الآخرين، وإلا فاسألوا أهل الاتصالات والمستهلكات بأنواعها..... وما فيّ وايد.

سماعياً وبصرياً، متعة زائلة كالبرق الخلب، ولكننا مشدودون إليها حتى الثمالة، وإلا فانظر مرة أخرى لبيوت الصفيح والعشش المبنية من حزم القش القديمة، والتي تظلها بلا شك كثير من مظاهر الفقر والعنت، حتماً ستجد أطباقاً فضائية تعلق رؤوسها لتدل على أن الإنسان في هذا الكوكب أصبح كائن متلقي لا إرادي للأسف رهن إشارة دائرة كهربائية لا فكاك منها إن لم يحاول بنفسه فك شفرتها أو يتخذ موقعه المناسب منها.

هذه فذلقة ضرورية في قصة نشأة الإعلان وتأثيره. وما دعانا للاستطرد هو عدم اهتمام الجهات التأمينية في السودان به كوسيلة مناسبة لجذب الناس والمجتمعات، ولنقلهم عبرها لدائرة التعريف بالتأمين والاعتماد عليه.

في الدول المتقدمة بصفة عامة يعتبر الإعلان ضرورة من الضرورات، له ثقافته التي لا تتفصل عن سياساته الأولية، بل يكاد يكون واحداً من أبعديات التعريف بالخدمات التأمينية، بمعنى أن يجد أي شخص ما

العنوان أعلاه منسوب لعمل تجاري ولكنه إعلان إبداعي خاص بصابون وايد المعروف، ويرسخ مفهوم تأثير الإعلان وسحره الجاذب الذي يستطق الصخر العصي كما قال الشاعر الحسين الحسن طيب الله ثراه. وقد لا يصدق الكثيرون أن الإعلان الذي نجلس أمام الشاشات أو نستخدم أجهزتنا النقالة لمشاهدته والاستمتاع به أصبح علماً من العلوم التطبيقية المهمة. وبحسب دراسات كثيرة عنه فإنه يتشابه مع مفاهيم متنوعة في الحياة، وكل يجد فيه ضالته من زاويته التي ينظر بها إليه..عموماً قد تستغرقنا تفاصيل إذا أردنا أن نتحدث عن أنواعه و مقارنته بفنون الإعلام الأخرى والأدوات المستخدمة في تحرير أي منها، ولكن في حكم المؤكد أن هنالك نوعين من أنواعه يسيطران على أشكال العمل الإعلاني بصفة عامة هما: الإعلان المباشر وغالباً ما تكون أدواته الخبر والتقرير، وفيه تسرد الوقائع كما هي مصحوبة بالصورة أو المؤثرات المختلفة أحياناً. أما الآخر فهو الإعلان الإبداعي وما أدراك ما الإبداع بالنسبة للإعلان... حيث يستخدم المعلنون فيه أسلوباً مغايراً في الجذب يقوم على توصيل الفكرة بطريقة غير مباشرة ولكنها ذات تأثير أطول وجاذبية عالية. هذه هي أبعديات الإعلان كعلم حديث، ولكن علينا أن نعترف أن تأثيراته قد تعدت حدود المرسوم وبفضل الميديا ووسائلها أصبح مثل الهواء الذي نتنفسه عبر كل المنافذ نتجر إليه في رضي ونبحث عنه قبل أن يصلنا، بل أحياناً نتحسسه قبل أن يلامس أجسادنا....

ولك عزيزي القارئ أن تعود بذاكرتك لأي إعلان يرسم بداخلها لترى مدى تأثيره في حواسك الخمس، أولسنا من سكان هذا الكوكب الذي أصبح مثل البيت الواحد نأكل ونشرب ونتعطر

قاليري



معارض البكالوريوس ..
كلية الفنون الجميلة والتطبيقية
جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا ٢٠١٤م

لن تراجعوا



بقلم: ياسر جدو

على مبدأ التكافل والتعاون، وأن القسط التأميني يدفع بنية التبرع، وبذلك فإن شركات التأمين تبلغ المجتمع مأمناً، وما أضر الناس إلا قدرتهم المطلقة وقولهم (ما بتحصل حاجة) ادعاءً بالتوكل على توكل، وأقول عزيزي القارئ عليك بإصدار وثائقك التأمينية للتأمين الطبي والسيارة والمنزل والمتجر ضد الحريق والسرقة... ثم أعقلها وتوكل - وتذكر..

(تأمينك عشان سلامتك).

المنورة على أصوات استغاثة ولهفة فهرعوا إلى مصدر الصوت وقد سبقهم الرسول صلى الله عليه وسلم شهامة وشجاعة ومروءة فيما يروييه حديث ثابت بن أنس (لن تراجعوا لن تراجعوا). والأمان أحد الشرائع المحمدية التي لاذ بها أهل السودان المعروفون بمحبتهم الغامرة للرسول الكريم، إذ نجد في طرائق المتصوفة أدعية طلب الشفاعة (الأمان الأمان يا رسول الله الأمان) ومن ذلك رقية الأمان (من تكن برسول الله نصرته إن تلقه الأسد في آجامها تجم) وفي السياق مديح العارف بالله الشيخ البرعي (مصر المؤمنة بأهل الله) وهم الصالحون الذين آمنوا مصر فأوتيت عظيم المكانة بالعلم والعلماء.

والحياة المدنية على تعدد شعابها وممارساتها أصبحت لا تحتمل الخسارة أيًا كانت على كثرة المطالب وشح الموارد المالية، ولا نكاد نجد في الدول المتقدمة شخصاً لا يحرز ممتلكاته بوثيقة تأمين، أما عندنا فما زلنا لا نتنعق بالحق التأميني إلا في حدود ما يضمن لنا تشغيل الضروريات كالسيارة مثلاً أو اضطراراً لتأمين السفر في حال كونه إجبارياً لبعض دول أوروبا.

إن الممارسة الفعلية أبانت قصوراً في فهم الثقافة التأمينية التي تقوم

استيقظ صباحاً بعدما هجرته الإغماضة وقضت مضجعه ليلة الأمس وقد تناثر فيها فؤاده المنفطر يرجو جمعاً على شعث من مشاغل الحياة ومطلوباتها اللامتناهية وتصاريق الأقدار ويدها الطولى، إذ لم يمض أسبوع على حادث ابنه وهو يقلد المصارع جون سينا ويحلم بسواعد وصدر ناتئ وهو على نحول أصاب منه الساعد بكسر من سقطة شقاوة كلف جبرها حاضر المال ومستدانه... وأمس الأول يزداد الطين بلة وقد تهشمت سيارته الجديدة بعدما أصابها بالضرر سائق شاحنة أقل وصف لقيادته المتهورة أنه مخبول!!! تراءت المشاهد سريعاً على نواظره الدامعة بغشاوة الحزن الموشى بكدر الحياة، فالزمان والمكان موثق لجزع حادثة الليالي يوم شب اللهب في الكوخ الخشبي في الحديقة الخلفية من منزله وكاد يقضي على حصاد القمح والشعير وهو مؤونة عام كان سينذر بمجاعة بلا شك... والنيران تمد ألسنتها الساخرة ولا يخمد أوارها إلا أمطار خريف السودان عام ٢٠١٤م وهي بدورها فاضت على نحو استحال لسيول جارفة في أحياء مراييع الشريف وشمال بحري وغرب أمدردمان... وتصدعت البناءات على أحسن حال إن لم تبدو كقطعة جليد كبيرة في المحيط وتذوب رويداً رويداً حد التلاشي، فقال خطيب الجمعة: أكثروا من الدعاء طلباً للأمن وطمأنينة النفس وزوال الخوف، وعلق أحد الساسة: أمطار خير وبركة!

واختلطت المشاهد بشاهد من السيرة النبوية أعاد توازن الرجل.. ففي ذات مساء فزع الناس في المدينة

يا بلاش



الفاتح جبرا

في بلادي كل شيء ممكن.. حتى وإن كان غير متوقع البتة... في عصر يوم غائم جميل قرر العبد لله زيارة صديقه (ص) الذي عاد مستشفى من بلاد برة بعد أن أجرى عملية في القلب كللت بالنجاح، في شارع الإنقاذ الفسيح ببكري قمت بركن العربة في أقصى اليمين (ركنة معلمين) ودلفت داخلاً إلى منزل صديقي الذي وجدته في معية نذر من الأصدقاء يتسامرون، ولم تمض دقائق قليلة حتى دخل إلى صالون المنزل حيث كنا (طفل) صغير يصيح:

العربية الحمراء صدموها

على الرغم من أن عربتي حمراء فاقع لونها إلا أنني قد استبعدت الأمر فما من سبب واحد يجعل عربتي (تصدم) فقد تركتها في أقصى يمين الشارع تجلس في أمان الله، (لكن قلبي أكلني) فقامت مسرعاً لاستطلاع الأمر لأجد أن العربة (عربيتي ذائباتا)، وأن أحدهم وهو شاب يافع يقف أمامها وهو (يرجف)، بينما (البوكس) الذي كان يقوده قد عانق عربتي عناقاً حاراً و (كشاهها) مسافة لا تقل عن عشرين متراً. حصل خير يا ابني.. بس بالله وريتي عملتها كيف؟

أخبرني (الشاب) وهو لا يزال في حالة ذهول بأنه فقد (التوازن) وهو يرد على رسالة في (الواتساب)، يبدو أن (ولدنا) كان يسير بسرعة شديدة إذ إن شكل العربة يوحي بأنها قد تعرضت لأحد أسلحة الدمار الشامل حيث اختفى الجزء الخلفي منها بقدرة قادر! أمسكت بهاتفي واتصلت على (أخواننا) في (٩٩٩) لأطلب منهم حضور شرطة (المرور) وجاءني الرد في رسالة مسجلة:

للاتصال بشرطة النجدة اتصل على الرقم ٩٩٩ !!

فقلت في داخلي: بالله.. يعني ما ٩٩٩.. من الواضح أن هنالك خللاً ما في كيانية شرطة النجدة، فطلبت من أحد الشباب الحاضرين (يشوف ليينا بوليس) وقد كان، حيث جاء رجل مرور وذهبتنا جميعاً إلى قسم المرور لتسجيل الحادث.

لم تأخذ الإجراءات داخل القسم وقتاً طويلاً، حيث طلب مني الحضور في اليوم التالي لمقابلة المهندس من أجل كتابة تقرير الأجزاء التالفة لتقديمه لشركة التأمين، وبالفعل جاء المهندس في اليوم التالي وهو يحمل ورقه وقلماً.. لف حول العربة وبدأ يسجل الأجزاء التالفة وقام بتسليمي التقرير بعد أن عرضه على النيابة!

حملت التقرير وذهبت به إلى (حبايينا) شركة التأمين الإسلامية - فرع الجمهورية حيث يتم استقبال العملاء بترحاب وتهذيب شديدين، طلبوا مني أن أقوم بعرض العربة على (مهندس التأمين)، قلنا: مالو نمشي.. جاء (المهندس) وهو يحمل ورقه وقلماً.. لف حول العربة وبدأ يسجل الأجزاء التالفة وقام بتسليمي التقرير! الضهرة، الصدام الأمامي، الصدام الخلفي، الخطرات يمين وشمال.. المش عارف إيه!

ولما كان على العبد لله أن يقوم بإحضار (تلاته) فواتير (بالإسبيرات) فقد قضى يومه (كوولو) بالمنطقة الصناعية حتى تحصل عليها وسلمها المسؤولين بشركة التأمين الإسلامية فرع الجمهورية والذين يقومون بإنهاء المطالبات وتسليم (الشيكات) في وقت قياسي... وقد كان! في اليوم التالي حمل العبد لله (شيكاتو) وذهب إلى ورشة (البربري) وكيل (العربة)، جاء المهندس لكنه لم يكن يحمل (ورقة وقلماً) فقط بل أدوات فحص متكاملة.. قام برفع العربة عالياً (بالهايديروليك) وبدأ يسجل الأجزاء التالفة... ثم قام باستخراج (الفاتورة) والتي بلغت ثلاثة أضعاف ما تسلمته من شركة التأمين؟ حملت الفاتورة غاضباً متجهاً لرئاسة الشركة.. إلا أن الغضب قد زال تماماً من بشاشة الاستقبال وحضوته.

قلت لهم:

مهندسكم ده يجي شايلى ليهو ورقه وقلم عايزني أديهو إملاء؟ كان مفروض يدخل تحت العربية ويشوف الحاجات الباطنة شنو؟؟؟

تقبلوا حديثي بروح (رياضية)، قاموا باستلام العربة (لتصليحا) في أحد الورش التي يتعاملون معها وتم توصيلي إلى منزلي بعربة (المدير) - البرادو- مؤكدين لي بأن العربة سوف تجهز في أقرب وقت... ودي شركة التأمين ولللا بلاش!!

كسرة:

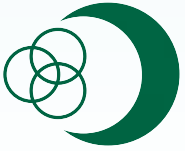
قصة المهندس بتاعكم البجي شايلى ورقه وقلم ويلف حول العربية دي خلو بالكم منها عشان يوم ح يكتل ليهو بالصورة دي زول!!

كسرة ثابتة (قديمة)

أخبار ملف خط هيثرو العند النائب العام شنو(وووووووووو وووو وووو وووو وووو وووو وووو) + (وووو) + (وووو) +

كسرة ثابتة (جديدة):

أخبار تنفيذ توجيهات السيد الرئيس بخصوص ملف خط هيثرو شنو(وووو وووو وووو وووو) + (وووو) + (وووو) + (وووو) +



شركة التأمين الإسلامية (المحدودة)
Islamic Insurance Company Ltd



عميل كل دقيقة..