

الوثيقة

العدد الرابع - مايو ٢٠١٥ م



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

سمو الأمير

محمد الفيصل آل سعود..

يدشن مركز
خدمة العملاء

4400

الصحافيون والتأمين التكافلي
(الحاجة وقلة الحيلة..)

إجتماع هيئة المشتركين (٣٥):

(عرض أنشطة العام ٢٠١٤م)



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.



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.

الوثيقة

إصدار دورية تصدر عن شركة التأمين الإسلامية المحدودة - العدد (٤) مايو ٢٠١٥م

13

في هذا العدد

18

18

34

7

32

المحتويات

- ١٣ اجتماع هيئة المشتركين رقم (٣٥)
- ١٨ صروح اقتصادية.. مصنع باش فارما للأدوية
- ٣٠ الشعور بالمسئولية مدخل لإدارة الخطر
- ٣٤ بشير حسن بشير.. فلسفة الإدارة وصنو الريادة
- ٣٨ الاقتصاد يحصد ثمار الإنفتاح الخارجي ونجاح الدبلوماسية



بشیر أحمد المختار
تاج الدين عبد الله
محمد عبد الله علوان

هيئة
التحرير

سكرتير التحرير
عبد السلام آدم بوش

رئيس التحرير
ياسر يوسف جدو

المشرف العام
أحمد عبد الرحمن العرش

ic.journal@islamicinsur.com



magazine@islamicinsur.com

إستهلال



أعزائي القراء ...

تطل عليكم الوثيقة في مولدها الرابع من عمرها المديد بكم ويجيء هذا العدد مباركاً نجاحات شركة التأمين الإسلامية وتطورها المتسارع في تلبية رغبات العملاء وتطلعاتهم ومن ذلك تدشينها لمركز خدمة العملاء (٤٤٠٠) ويعد ذلك سبقاً تقنياً في سوق التأمين السوداني.

ويستعرض هذا العدد جهود تطوير آليات ووسائل تقديم الخدمات إلكترونياً بجانب الأنشطة الأخرى في الشركة.

كما يجيء العدد الرابع من الوثيقة متزامناً مع إجتماع هيئة مشتركى الشركة رقم (٣٥) الذي يمثل ملتقى يجمع أصحاب المصلحة.

وعلى عهدنا بكم نلتقي

38

58

62



- ٤٢ الصحفيون والتأمين التكافلي.. (الحاجة) وقلة (الحيلة) !!
- ٤٦ ملامح مصورة من افتتاح برج شركة التأمين الإسلامية (كسلا)
- ٥٠ التكافل العائلي.. منهجية فكر
- ٥٨ من شبكات الحماية الاجتماعية التقليدية إلى نظم التأمين الحديثة
- ٦٢ مقهى المنتجين

◀ رئيس مجلس الإدارة: يشارك في مؤتمر التكافل بجمهورية مصر العربية



إنعقد بمدينة القاهرة بجمهورية مصر العربية في مارس الماضي مؤتمر التكافل الذي إستضافه الإتحاد المصري للتأمين بمشاركة ممثلي إتحادات وشركات التأمين في كل من السودان، ماليزيا، البحرين، السعودية، المملكة المتحدة، سيرلانكا، نيجيريا، الاردن، فرنسا، بنغلاديش، كينيا، موريتانيا، رواندا، قطر والإمارات، وقد مثل شركة التأمين الإسلامية في هذا المؤتمر وفد رفيع المستوى برئاسة الأستاذ محمد حسن ناير رئيس مجلس الإدارة ومساعد مدير العام، وتناول المؤتمر (واقع التكافل، العلاقة بين التكافل والتأمين التعاوني، وجهة النظر الشرعية والقضايا الإستراتيجية للتكافل) بجانب موضوعات أخرى. وقال أستاذ محمد حسن ناير ان المؤتمر مثل فرصة جيدة لتبادل الأفكار ووجهات النظر مشيراً إلى أن شركة التأمين الإسلامية عززت علاقاتها بعقد إجتماعات على هامش المؤتمر.

◀ المدير العام لشركة التأمين الإسلامية: حققنا فائضاً إجمالياً يفوق ٣٤ مليون للعام ٢٠١٤م



أعلن الدكتور كمال جاد كريم المدير العام لشركة التأمين الإسلامية أن شركته حققت فائضاً إجمالياً يفوق ٣٤ مليون جنيه بزيادة بلغت نسبة ٤٠٪ عن العام ٢٠١٣م وتجيئ هذه الزيادة نتيجة لإزدياد معدل إكتتاب الشركة وجهودها في تحسين أنظمة العمل وتطوير العمليات التشغيلية بما يضمن كفاءة الأداء ورفع قدرات العاملين والعمل بتكاليف معقولة إضافة إلى مبادرات الشركة في مجال المسؤولية الإجتماعية وزيادة الوعي التأميني والأنشطة التسويقية، مشيراً لأن إكتتاب العام ٢٠١٤م بلغ ١٣٩،٥٧٥،٣٣٤ بزيادة بلغت ٣١٪ عن العام السابق مضيفاً بأن نمو الإكتتاب يعد مؤشراً على جودة الخدمات التي تقدمها الشركة وإقبال العملاء على خدماتها.

◀ مساعد المدير العام للشؤون المالية: الشركة إلتزمت بسداد ١٥٢ مليون كمطالبات للعام ٢٠١٤



أكد الأستاذ حافظ مبارك مساعد المدير العام للشؤون المالية بشركة التأمين الإسلامية التزام الشركة بجبر الضرر ودفع كل المطالبات التي بلغت ١٥٢ مليون جنيه للعام ٢٠١٤م بزيادة بلغت ٢٢٪ عن العام ٢٠١٣م، مشيراً لأن الشركة ماضية في تأكيد نهجها في سرعة الإجراءات المالية وإخضاعها لإجراءات المراجعة المالية وفقاً لسياسات الضبط المالي بما يضمن رضا العملاء، مشيراً لسياسة الشركة وتوجهيات المدير العام القاضية بأن لا تمضي المطالبات الكبيرة أكثر من ٧٢ ساعة والمطالبات الصغيرة ٢٤ ساعة تحقيقاً لقياسية المعاملات.

◀ شركة التأمين الإسلامية تنظم حلقة تدريبية حول إدارة الخطر وتأمين البترول



قدم الأستاذ. عمر جودة المدير الإقليمي للشركة الإفريقية لإعادة التأمين والعضو المنتدب لشركة إعادة التكافل الإفريقية بالقاهرة والأستاذ يوسف اللازم مدير الإكتتاب حلقة تدريبية بشركة التأمين الإسلامية حول ادارة الخطر وتأمين البترول تناولوا فيها خطوات تقييم الخطر والإجراءات الفنية المطلوبة من حيث المسح والتقييم والإختبار والأساليب الإدارية للتعامل مع الخطر وتأمين البترول بمختلف اجراءاته من حيث الإكتتاب وانتهاء بالمطالبات. وقال الأستاذ أبوبكر عبد الرحمن مساعد المدير العام للشؤون الفنية إن الحلقة تمثل دعماً فنياً ووجهاً من اوجه التعاون الفني بين شركات التأمين مضيفاً بأن شركة التأمين الإسلامية حرصت على حضور منسوبيها وممثلي شركات التأمين الأخرى بجانب الخبراء والمهتمين وكبار العملاء.



التأمين الإسلامية..

تحقق سبقاً في الخدمات الإلكترونية

تحويل جميع معاملاتها وأنشطتها إلكترونياً تحقيقاً لخطتها الرامية إلى حوسبة المعاملات، مشيراً إلى أن الشركة تمتلك قاعدة تقنية عريضة وملتطورة من البرامج والأنظمة والمعدات الإلكترونية والقدرات الفنية المؤهلة و طرائق تقديم الخدمة والنهوض بها إلى جانب الموقع الإلكتروني التفاعلي للشركة الذي يعرف بالأنشطة التأمينية ويقدم خدمة حساب أقساط التأمين إلكترونياً والشبكة الطبية للشركة.

جدير بالذكر أن المركز لديه سعة إستيعابية كبيرة للمكالمات الواردة والرد عليها إلى جانب أنه يستند إلى قاعدة بيانات لكل العملاء ويديره فريق فني مدرب ومحترف.

وجدت الخدمات الإلكترونية لشركة التأمين الإسلامية إشادة من العملاء وطالبي الخدمات التأمينية، وجاءت هذه الخطوة على خلفية إفتتاح سمو الأمير محمد الفيصل آل سعود مركز خدمة العملاء والرقم المختصر 4400 بإعتباره نمط جديد لتسهيل خدمة العملاء وكسب رضائهم حيث يتولى المركز الرد على كافة الإستفسارات والطلبات إلى جانب المساعدة في تقديم معلومات وإرشادات للعملاء حول وثائقهم التأمينية من حيث أجل الوثيقة والأقساط والمطالبات. وقال الأستاذ احمد العرش مساعد المدير العام لتطوير الأعمال إن الشركة تسعى للإقتراب من عملائها لتحديد وتحقيق تطلعاتهم بنحو سريع وميسر، مؤكداً السعي نحو إكمال



شركة التأمين الإسلامية (المحدودة)
Islamic Insurance Company Ltd

مقترحات - شكاوى - إستفسارات

4400



إفتتح صاحب السمو الملكي الأمير الدكتور محمد الفيصل آل سعود رئيس مجلس ادارة بنك فيصل الإسلامي مركز خدمة العملاء بشركة التأمين الإسلامية وقد عبر سموه عن سروره بتطور الخدمات بالشركة داعياً لمزيد من الجهود لكسب رضا العملاء.

من جانبه أكد الأستاذ محمد حسن ناير رئيس مجلس إدارة الشركة المضي قدماً لتأكيد قيادة الشركة وسبقها في العمل التأميني التكافلي بالعالم وقيادة السوق التأمينية بالسودان لجهة تطوير العمل التأميني .

الى ذلك قال الدكتور كمال جاد كريم المدير العام لشركة التأمين الإسلامية إن شركته ستقدم أنماط خدمة جديدة تيسيراً لخدمة العملاء ومسايرة للتطور التكنولوجي وذلك عبر الرقم المختصر 4400 الذي يجيب على إستفسارات وشكاوى العملاء وتعتبر شركة التأمين الإسلامية أول شركة في القطاع التأميني تطلق نظام إدارة خدمة العملاء المتكاملة (CRM) لتطوير الأعمال والمعاملات .

سمو الأمير محمد الفيصل يفتتح مركز خدمة العملاء بشركة التأمين الإسلامية



مدير شركة التأمين الإسلامية يوجه بتسليم الفائض وتذليل عقبات الوكلاء والمنتجين



والإنتاج إن الإجتماع يمثل أسرة الشركة بدافع الإنتماء ووحدة الهدف وخص وكلاء ومنتجي الولايات بالشكر، وفي سياق متصل عبر الأستاذ محمد علي مصطفى ممثل الوكلاء والمنتجين لدى كلمته عن العلاقة التوافقية داعياً لبسط مزيد من الصلاحيات الإدارية الداعمة للشراكة بين الشركة والوكلاء والمنتجين.

جدير بالذكر أن هذا الإجتماع ينعقد بصورة تراتبية للوقوف على المشاكل ودعم أسس الشراكة مع الوكلاء والمنتجين بجانب التنوير عن واقع الشركة وإنجازاتها.

أكد الدكتور كمال جاد كريم المدير العام لشركة التأمين الإسلامية حرص شركته على تسليم الفائض للعملاء موجهاً نوابه ومساعديه بمراجعة كل من لم يتسلم فائضه للاعوام الماضية داعياً لتذليل كل العقبات والمشكلات الإدارية سعياً لقياسية الأعمال والمعاملات، مشيراً لإنجازات الشركة خلال العام الماضي، جاء ذلك لدى مخاطبته إجتماع الوكلاء والمنتجين للربع الأول للعام ٢٠١٥م الذي انعقد بالشركة مؤخراً.

وقال الأستاذ صديق عبد القادر مساعد المدير العام للفروع

الأمير عمرو محمد الفيصل آل سعود ووزير البنى التحتية يفتتحا جسر التأمين الإسلامية بأمدرمان

الإلتزام الإجتماعي والأخلاقي بجانب جهود الشركة في دعم السلامة المرورية برعاية حملات ترويج المسافرين في عطلة عيد الفطر والأضحى ورعاية أسبوع المرور وتبني حملات رفع الوعي التأميني والسلامة المرورية .
وفي منحى متصل أكد الدكتور صلاح حسيب نائب المدير للشؤون المالية والإدارية حرص الشركة على هذه المشروعات وأنها ترصد كل عام مبالغ مالية من ميزانيتها لتنفيذ مشروعات المسؤولية الإجتماعية بإعتبارها توجه لنشر معاني التكافل التي تقوم عليها الشركة داعياً المواطنين لإستخدام الجسر في عبورهم حفاظاً على سلامتهم.

بإستخدام الجسر .
وقال الأستاذ محمد حسن ناير رئيس مجلس إدارة شركة التأمين الإسلامية إن الشركة ملتزمة بأدائها وأنشطتها للمسؤولية الإجتماعية بوصفها أحد الركائز الاستراتيجية وأنها لن تألو جهداً في التفاعل مع إحتياجات المجتمع في قطاعات السلامة والصحة والتعليم ودعم القطاع الرياضي لجهة التضامن مع المواطنين، مشيراً لأن الشركة خصصت مبلغ مليوني جنيه للعام ٢٠١٤م لدعم مشروعات المسؤولية الاجتماعية. وفي سياق متصل قال الدكتور كمال جاد كريم المدير العام لشركة التأمين الإسلامية إن شركته إستجابت لنداء أهالي المنطقة بدافع

إفتتحت شركة التأمين الإسلامية جسر عبور المشاة بأمدرمان قبالة جسر الإنقاذ الذي شيده ضمن نشاطها للمسؤولية الإجتماعية ونشر معاني التكافل التي تقوم عليها الشركة ومساهمة منها في تحقيق السلامة المرورية لمستخدمي الطريق في المنطقة التي عانت كثيراً من الحوادث المرورية المتكررة نتيجة عبور المارة بشكل خاطئ .

وقد شهد الإفتتاح وزير البنى التحتية والمواصلات بولاية الخرطوم وتشريف سمو الأمير عمرو محمد الفيصل آل سعود عضو مجلس إدارة بنك فيصل الإسلامي وجمع غفير من المواطنين الذين إحتشدوا على شرف الفعالية التي شملت فقرات درامية ومسرح متحرك ومهرجان رياضي لرفع الوعي التثقيفي



التأمين الإسلامية

توقع عقد تشييد برجي أمدرمان والقضارف بتكلفة ٣٥ مليون جنيه



المتوقعة في الأنشطة الاقتصادية المختلفة فضلاً عن تعزيز الموقف المالي للشركة ويجئ هذا التوقيع متسقاً مع حزمة الخدمات التي تقدمها الشركة بعملائها وطالبي خدماتها التي تشهد تطوراً نوعياً في الأنشطة والمعاملات الإلكترونية.

أكد الدكتور كمال جاد كريم المدير العام لشركة التأمين الإسلامية حرص شركته على إستكمال منظومة أبراجها بمختلف ولايات ومدن السودان بما يخدم توجهات الشركة الرامية لتلبية إحتياجات العملاء بسبل وطرائق ميسرة لتوفير بيئة عمل مثالية وإبراز القدرة المالية للشركة بما يضمن وفائها بإلتزاماتها تجاه العملاء ، جاء ذلك لدى كلمته في حفل توقيع عقد برجى الشركة في امدرمان والقضارف بمقر الشركة بالخرطوم حيث رسي عطاء برج امدرمان على شركة الفيصل العقارية وبرج القضارف على شركة المأوى للإستثمار المحدودة بتكلفة ٣٥ مليون جنيه . في سياق متصل قال الدكتور صلاح حسيب نائب المدير للشؤون المالية والإدارية والإستثمار إن أبراج الشركة بلغت ثمانية أبراج في ولايات السودان المختلفة مضيفاً بأن الإستثمار العقاري يشكل ضماناً من التقلبات الاقتصادية

الفنان الكوميدي محمد موسى

يحرر وثائق الابتسامة بشركة التأمين الإسلامية

والعملاء الذين تجمهروا وتفاعلوا مع النكات العفوية والفورية التي يمتاز بها الكوميدي محمد موسى.



استقبلت شركة التأمين الإسلامية الفنان الكوميدي والنجم محمد موسى وكان لدى استقباله الاستاذ احمد العرش مساعد المدير العام لتطوير الأعمال بالشركة وأكد محمد موسى عمق الوشيجة التي تربطه بالشركة وأضاف بأن فن النكتة والإضحاك أصبح مدرسة إجتماعية لها دور كبير في معالجة القضايا الإنسانية.

من جانبه أعلن العرش عن استمرار الشركة في تبني ودعم الشراكات الاستراتيجية مع المشاهير والاعلاميين في مشروع رفع الوعي التأميني الذي تتبناه الشركة على نحو استراتيجي. جدير بالذكر أن الكوميدي محمد موسى يعتبر من أصدقاء شركة التأمين الإسلامية وشارك في الكثير من برامج وانشطة الشركة ؛ كما وجدت الزيارة قبولاً وترحاباً من العاملين



مساعد المدير العام للضروع والانتاج
بشركة التأمين الاسلامية:

صديق عبد القادر

نؤكد التزامنا بتطوير العمل بالضروع ونهتم بعملائنا

بفتح منافذ خدمية جديدة تلبية للطلب المتزايد على خدمات الشركة التأمينية بجانب تلمس المشاكل وتذليلها ودراسة مقترحات تطوير الأداء فضلاً عن مقابلة شركاء الشركة، مضيفاً بأن زيارات الإسناد ستتواصل لكل فروع الشركة بالعاصمة والولايات لضمان نتائج العمل.

إلى ذلك قام وفد من الشركة في شهر ابريل الماضي بزيارة فروع الشركة بولايات النيل الأبيض وشمال كردفان وغرب كردفان والمكاتب التابعة لها، وقال الدكتور تاج الدين صديق عوض مدير إدارة الضروع بالشركة إن الزيارة استمرت لمدة اسبوع تقعد الوفد خلالها أنشطة الشركة بالضروع والمكاتب وتمت فيها دراسة مقترحات التوسع الأفقي

أكد الأستاذ صديق عبد القادر مساعد المدير العام للضروع والانتاج اهتمام الشركة بتطوير الأعمال والمعاملات ومعالجة أوجه القصور بما يدفع لغايات العمل المرتجاة، مشيراً لأن الزيارات الميدانية للضروع بالعاصمة والولايات تمثل احدى آليات المتابعة الضرورية لجهة الوقوف ميدانياً على سير العمل وضبط إيقاعه مع الخطط.



التدريب بشركة التأمين الإسلامية...

رفع القدرات وتعزيز الإنتماء



ويجئ التركيز هذا العام على محاور مرتبطة بالتوجهات العالمية في ما يتعلق بغسيل الأموال ومكافحة الإرهاب - إدارة الخطر وتقليل الخسائر - بجانب خدمة توجهات الشركة من منطلق شعارها لهذا العام (عملاؤنا شركاؤنا) لتجسير العلاقات مع العملاء وتحسين الخدمات المقدمة لهم، بالإضافة للدورات التأمينية لمنسوبي الشركة الجدد وشركائها من العملاء والوكلاء والمنتجين.

وفي سياق متصل أكدت الأستاذة زينب جاد الله مدير قسم التدريب إهتمام الشركة بالتواصل مع المحيط الخارجي من منطلق ريادتها كأول شركة تأمين إسلامية في العالم مضيئة بأن الشركة معنية بنشر تجربتها والاستفادة من تجارب الشركات العالمية الأخرى.

العدد المستهدف حيث يتم تدريبهم ميدانياً بفروع ورئاسة الشركة على الأسس المنهجية والإجرائية لعمليات التأمين في المجالات المختلفة والحاسوب والمحاسبة ضمن نشاط الشركة للمسئولية الإجتماعية.

وقال الأستاذ محمد الفاتح المصري مساعد المدير العام للشؤون الإدارية إن خطة التدريب للعام ٢٠١٥ م تمثل نتاجاً تراكمياً من خبرة السنوات الماضية في مجال التدريب الداخلي والخارجي

تتطلق فلسفة شركة التأمين الإسلامية في التدريب من كون أن التدريب أحد إستثماراتها المستقبلية المرتبطة بتنمية الأصول غير الملموسة متمثلة في تنمية المهارات والقدرات وتتطلع الشركة إلى أن تحقق منه عوائد مستقبلية كبيرة في جوانب الإبداع والتطوير والولاء للشركة.

وفي ذات الإتجاه تجيئ خطة الشركة للتدريب للعام ٢٠١٥ م على نحو يخدم تطلعاتها في ريادة سوق التأمين حيث تركز على جدارة العاملين بها بإستهداف عدد (٥٠) متدرب في مختلف بلدان العالم ضمن التدريب الخارجي وعدد (٧٥) للتدريب الداخلي فضلاً تدريب طلاب كليات التأمين بالجامعات السودانية الذين بلغ عددهم (٤٥ طالب) من جملة ٨٠ طالب يمثلون





شركة التأمين الإسلامية (المحدودة) Islamic Insurance Company Ltd

شركة التأمين الإسلامية المحدودة - التأمين العام والتكافل
قائمة الإيرادات والمصروفات لحملة الوثائق
في 31 ديسمبر 2014
نموذج رقم (9)

2013	2014	إيضاح	الموجودات
جنيه سوداني	جنيه سوداني		
12 927 355	16 610 022	3	القد وما في حكمه
82 709 021	97 997 979	4	الاستثمارات
101 223 093	140 621 442	5	الاشتراكات (الأساط) المدينة
27 446 143	32 292 512	6	مديون آخرون
33 237 986	44 350 317	7	صافي الموجودات الثابتة
546 184	841 800		صافي الموجودات الغير ملموسة
258 089 782	332 714 072		مجموع الموجودات

2013	2014	إيضاح	المطلوبات
جنيه سوداني	جنيه سوداني		
93 397 204	118 115 950	8	المخصصات التقية
6 860 521	10 161 007	9	أرصدة معدي التأمين
30 594 909	41 484 386	10	المصروفات المستتعة
30 463 309	37 889 270	11	مخصصات أخرى
40 033 655	51 539 130	12	مطلوبات أخرى
583 510	614 103	13	مخصص الزكاة
321 851	550 325		براتب مستتعة
202 254 959	260 354 170		ع المطبوعات
			حيلة الوثائق
	6 181 425		حيلة الوثائق (مخصص دعم حيلة الوثائق)
	15 892 901		
11 921 571	20 065 160	14	
17 128 678	42 139 486		
29 050 249	24 998 118	15	
24 998 118	5 222 298	16	
1 786 457	30 220 416		
26 784 575	332 714 072		
258 089 783			

د. كمال جاد كريم
المدير العام
اتمسأله على عجله بطلب
عضو مجلس الإدارة

قرار مجلس الإدارة بتاريخ 01 فبراير 2015م

شركة التأمين الإسلامية المحدودة - التأمين العام والتكافل
قائمة الإيرادات والمصروفات لحملة الوثائق
في 31 ديسمبر 2014
نموذج رقم (10)

2013	2014	إيضاح	إيرادات التأمين
جنيه سوداني	جنيه سوداني		
254,403,991	334,139,575		إجمالي الاشتراكات (الأساط التأمين)
(45,276,058)	(66,084,292)		نقصا: نصيب معدي التأمين
209,127,933	268,055,283		صافي الاشتراكات (الأساط) المحتفظ بها
(21,939,227)	(21,049,073)		نقصا: التغير في مخصص الأخطار الضارية
187,188,706	247,006,210		الاشتراكات المكتسبة (الأساط)
4,739,324	4,868,716		صوات إعادة التأمين المقبوضة
191,928,030	251,874,926		مجموع إيرادات التأمين
124,056,798	151,659,121		مصرفات التأمين
36,729,116	36,508,318		مطلوبات مدفوعة
87,327,682	115,150,803		نقصا: مطلوبات مدفوعة
12,024,769	14,334,070		صافي المطلوبات تحت التسوية
(2,095,061)	(3,421,045)		مخصص المطلوبات تحت التسوية
1,629,159	672,250		نقصا: مبلغ قفلة لاسترداد من معدي التأمين
3,121,193	2,997,427		التغير في مخصص صافي المطلوبات تحت التسوية
34,926,881	43,106,374		التغير في مخصص المطلوبات غير المبلغ عنها
895,974	1,058,333		تكاليف الحصول على صلاحيات التأمين (صوات)
375,251	162,985,187		صندوق ضمان حقوق حملة وثائق التأمين
128,276,140	88,889,739		مخصص الإستراتيجية الوطنية للسلامة المرورية
63,651,890	2,262,901	18	مخصص مصروفات التأمين
1,239,536	6,471,853	18	إجمالي مصروفات التأمين
4,684,757	(63,318,103)	19	صافي فائض عمليات التأمين
(45,387,011)			
24,189,172	34,306,390		

نقل الإستثمار
إيرادات أخرى
نقصا المصروفات العمومية والإدارية
نقصا: حصة حملة الأسهم مقابل إدارة صلاحيات التأمين
نقصا: حصة حملة الأسهم مقابل إدارة مخفظة الإستثمار
فلنض الإيرادات على المصروفات



شركة التأمين الإسلامية؛

إجتماع هيئة المشتركين رقم (٣٥)

إستعراض نتائج الأداء المالي وأنشطة
الأعمال للعام ٢٠١٤م



أعلن الأستاذ أحمد العرش مساعد المدير العام لتطوير الأعمال بشركة التأمين الإسلامية عن إنعقاد اجتماع هيئة المشتركين رقم ٣٥ للعام ٢٠١٤ م مشيراً لأجندة الاجتماع المتمثلة في عرض ومناقشة القوائم المالية ونتائج أعمال الشركة وعلى أن هذا الاجتماع يكتسب أهميته لجهة تحقيق الشركة لنمو في الفائض يفوق ٣٤ مليون جنيه نظراً لزيادة إكتتاب الشركة الذي بلغ ١٣٩,٥٧٥,٢٣٤ ج الى جانب التوسع الذي شهدته الشركة في فروعها وتشبيد مقار جديدة في كل من (الصناعات - سنار - كسلا) مضيفاً بأن هذا النجاح مرده الى ترابط الإدارات وتدريب منسوبيها بما يحقق ولائهم ويؤكد إلتئامهم للشركة واصفاً بأن الشركة تمتلك أميز الكفاءات ملمحاً لأن الشركة تخطط للتمدد الأقليمي بخلفية تجربة الشركة وعراقتها كأول شركة تأمين إسلامية في العالم وطلب العديد من الشركات الاقليمية النظيرة الإستئناس بتجربتها.

جدير بالذكر أن الاجتماع ينعقد سنوياً ويعتبر إجراءً إدارياً دورياً، وتقوم به الشركة إنطلاقاً من فلسفة النظام الأساسي للشركة واستصحاب آراء وأفكار وتوصيات هيئة المشتركين للإستشارة والإسترشاد بها تجويداً للخدمة وتطويراً للعمل في مقبل الأعوام لتأكيد ريادة الشركة وقيادتها لسوق التأمين السوداني.



التأمين الإسلامية تدعم الخدمات الاجتماعية بمبلغ ٢ مليون جنيه

وأشار إلى أهمية الخدمات الاجتماعية للشركة...

حضور لوعي للكبار.. في ليلة للذكرى والتاريخ

هساي يدين «الأرعار».. في أروع احتفال!

المؤلف يكشف قصة الكفاح والأحلام من الخرطوم إلى مطابع الأهرام

أحمد العرش: ١٨ بين رصيف البحر وضاف النهر.. كان التلاقي بين التأمين الإسلامية ومبدع الروايات



الكتاب يمثل تاريخ أمة وضمير شعب.. والشركة جاهزة لتزيد من المساهمات

الرأي العام

حسن ناير رئيس مجلس
المسؤولية الاجتماعية
لأننا في اتفاق الض

٢٠١٤
إدارة شركة الأ
تدعمت العملا
فروعها إلى

(تملي هويبي) مشروع شركة التأمين الإسلامية لـ (الإعلاميين)



المسؤولية الاجتماعية للشركة...
والتي تهدف إلى دعم المجتمع...
والتعاون مع المؤسسات...
والعمل على تحسين...
والعمل على تحسين...
والعمل على تحسين...

التأمين الإسلامية توقع عقد تشييد برج أمدمان والقفارف بتكلفة ٣٥ مليون جنيه

أهدى المهندس جمال جاد كريم المدير العام لشركة التأمين الإسلامية حرص شركته على إسكمال منظومة أبنائها بمختلف ولايات ومدن السودان بما يخدم توجهات الشركة الرامية لتلبية احتياجات العملاء بسبل وطرائق ميسرة لتوفير بيئة عمل مثالية وإسراز القدرة المالية للشركة بما يضمن وفائها بالتزاماتها تجاه العملاء. جاء ذلك لدى كلمته في حفل توقيع عقد مرجح الشركة في أمدمان والقفارف الذي تم أمس بمرور رئاسة الشركة بالخرطوم حيث رعى عقده برج أمدمان على شركة



شركة التأمين الإسلامية: جسر عابر للمشاة بأمدمان إلتزام اجتماعي تجاه المواطنين

جاء ذلك لدى افتتاحه في افتتاح برج الشركة الأساس بعمدة كسلا ضمن منظومة أبنائها بالخرطوم والولايات، ورحب والي ولاية كسلا محمد يوسف آدم بصاحب السمو الملكي الأمير عمر محمد فيصل آل سعود عضو مجلس إدارة بنك فيصل الإسلامي، الذي شهد الحفل، مشيداً ببنائه المتميز المعمارية المعبودة مشيداً بالإنجاز



كسلا، افتتاح برج التأمين الإسلامية وملياراته للمساهمة الاجتماعية

كسلا، التهار

أعلن رئيس مجلس إدارة شركة التأمين الإسلامية محمد حسن ناير أن الشركة وضعت مساهمة في المسؤولية الاجتماعية خصصت مبلغ مليوني جنيه دعماً لبرامج التنمية في ولاية كسلا في القطاعات التعليم، الصحة، والرياضة.

جاء ذلك لدى افتتاحه في افتتاح برج الشركة الأساس بعمدة كسلا ضمن منظومة أبنائها بالخرطوم والولايات، ورحب والي ولاية كسلا محمد يوسف آدم بصاحب السمو الملكي الأمير عمر محمد فيصل آل سعود عضو مجلس إدارة بنك فيصل الإسلامي، الذي شهد الحفل، مشيداً ببنائه المتميز المعمارية المعبودة مشيداً بالإنجاز

صاحب السمو الملكي محمد وعمر محمد فيصل آل سعود في إرساء تجربة الصيرفة الإسلامية. في سياق متصل للوزير العام لشركة التأمين الإسلامية الدكتور جمال جاد عاد أنشؤته تعالج

إشياء أبراج لمقر الشركة بالولايات: لتوفير بيئة عمل وخدمات مالية. الجدير بالذكر أن جامعة كسلا منحت الدكتوراه الفخرية لسمو الأمير عمر محمد فيصل آل سعود.

اتجاه لحيوية كافة المعاملات بشركة التأمين الإسلامية

المعاملات الشركة بدعم تقنية حديثة ومختورة من البرامج والأنظمة والمعدات الإلكترونية والبرامج التقنية الحديثة وسبق لخدمة العملاء والتفوق في توفير الخدمات الإلكترونية من خلال شبكة اتصالات عالية السرعة والقدرة على خدمة جميع فئات العملاء إلكترونياً وتمتلك الشركة مكتباً في الخرطوم منسقاً مع كافة الجهات الحكومية المختصة في كافة المجالات الإلكترونية وأسرعة في خدمة العملاء وتقديم خدماتها إلكترونياً.

وافتتح مستخدم التطبيق العام الدكتور فيصل آل سعود محمد العرش سعي الشركة لتطبيق أحدث خدماتها تحقفاً



التطبيقات بنحو سريع وميسر، لإكمال تحويل جميع معاملاتها

والتمتعها التتويج: تصفيتها لتخطتها الرامية لحيوية المعاملات، مشيراً



د. عادل عبد العزيز الفكي

الحكومة الإلكترونية في السودان محك سر

المعالجة للبيانات واتخاذ القرار المناسب فيها. ٨٥٪ من معاملات الدولة يمكن أن يقوم بها المواطن من بيته أو مكتبه دون الحاجة للوصول للمكتب الحكومي، العمل الإلكتروني يسهل تنظيم العمل و ضبط انتاجية العاملين و يمنع المحاباة لأن الطلب الذي يأتي أولاً تتم معالجته أولاً، كما أن العمل الإلكتروني يقلل الهدر الزمني المحسوب علي وقت الانتاج.

مسألة دفع الرسوم إلكترونياً هذه تحتاج لمعالجة جذرية و لا بد من استخدام بطاقة ائتمان سودانية تصدر بضمان وديعة مرتب او إيداع شهري و في حدودها و هي موجودة في الخارج و تعرف ب secured credit card. الوسائل المتبعة حالياً معظمها تحويل لصفوف السداد النقدي من شبائيك صرافي الجهات الحكومية الي شبائيك الصرافين في المصارف، و لا تحقق مقاصد الحكومة الإلكترونية التي ننشدها. المحاسبة في الدولة يجب أن تتبع معيار المحاسبة علي اساس الاستحقاق و التخلص من الشهر الثالث عشر و الرابع عشر و قفل العام المالي في ١٢/٣١ من كل عام.

تجميد الحسابات و سحب الارصدة في نهاية العام امور لا داعي لها و صارت غير مواكبة و اتباع معيار المحاسبة علي اساس الاستحقاق يمكن ان يلغي مثل هذا الاجراء، بالذات اذا تم تطبيق نظام الخزانة الواحدة Treasury Single Account. TSA. محمد احمد الحسين حجر الزلظ من بنك السودان تداخل قائلاً: الجانب التشريعي مهم أيضاً لنجاح مشروع الحكومة الإلكترونية، لا بد من أن يتم سن قانون لتخفيض العمل الورقي مثل القانون الأمريكي paper work reduction act ويجب ان تكون هناك حملة كبيرة لكل قطاعات المجتمع بدءاً بالمسؤولين واصحاب القرار والنافذين ليفهموا ما هي الحكومة الإلكترونية وماذا تقدم. والجمعية السودانية لتقانة المعلومات تقدم الدعوة لشركات الاتصالات ولبنوك ووزارة المالية لتمويل قيام ورشة كبرى تناقش هذه المسألة الحيوية من أجل المصلحة العامة.

والله الموفق.

أعلنت السعودية خلال الأسبوع الماضي عن مشروع المواطن الإلكتروني، وأهم مكوناته البطاقة الموحدة لكل المعاملات. الهوية الوطنية، رخصة القيادة، سجل الأسرة، شهادة الميلاد، التوقيع الإلكتروني، تأمين المركبة، معلومات جواز السفر وغيرها في بطاقة ذكية واحدة يتعامل بها المواطن السعودي مع كل الجهات الحكومية، يتلقى الخدمات ويدفع التكاليف، هذا تسهيل عظيم ونهاية لعصر البيروقراطية.

مثل هذا الخبر يجعلنا نتساءل عن مشروع الحكومة الإلكترونية في السودان وإلى أين وصل؟ وما هي معوقات عدم قيامه؟ وما هي الحلول المقترحة لبث الروح فيه؟ طرح هذا الموضوع في مجموعة الجمعية السودانية لتقانة المعلومات (SSIT) فجاءت ملاحظات ومقترحات هامة للغاية نلخصها فيما يلي: المهندس ايمن محمد مزم من رئاسة الجمهورية يقترح قيام ورشة عمل يتم استصحاب الجهات الحكومية المستفيدة والمتضررة، كما يقترح استصحاب تجارب الدول الأخرى وبالذات الخليجية منها وتحديد دولة الإمارات المتحدة التي قطعت شوطاً كبيراً في ذلك، ويتمنى دعوة سودانيين ساهموا في تلك المشاريع، ويرى أن الورشة لا بد ان تكون تحت رعاية شخصية اعتبارية في الدولة حتى تنال الاهتمام الذي تستحق، وبالتالي تسهل تنزيل التوصيات لارض الواقع. يُقترح النائب الأول لرئيس الجمهورية او نائب الرئيس او على اقل تقدير وزير المالية بدرالدين محمود الذي يؤمن باهمية العمل التقني، وقد قاده في بنك السودان والنظام المصرفي.

المهندس عبد المجيد نمر الخبير المعروف تداخل قائلاً: قيام الحكومة الإلكترونية يتطلب اكمال المقومات الاساسية التي تتيح الاستيثاق من المواطن عبر هويته الرقمية Digital Certificate. والتي من دونها سوف لن تكون هنالك حكومة إلكترونية، يلي ذلك اعادة هندسة للاجراءات Business Process Re-engineering أو ما يسمى اصطلاحاً الهندرة حتي تتواءم الإجراءات مع العمل الإلكتروني، والتخلص من الاوراق والنماذج الورقية، و استبدالها بالنماذج الإلكترونية، و التي يسهل تطويرها ويمكن للأنظمة في المكتب الخلفي أن تتعامل معها مباشرة بفرض



شركة التأمين الإسلامية

التقنية والتفوق

عبد الله محمد خير

لتقنية المعلومات دورٌ كبيرٌ في نجاح الشركات بتحقيق أهدافها وتعظيم مكانتها في السوق التنافسية فتقنية المعلومات تستخدمها الشركات الرائدة على نطاق واسع وفي جميع المجالات، بدءاً من أنظمة الموارد البشرية، مروراً بالإعلان والدعاية والتسويق الإلكتروني، وانتهاءً بالتواصل مع العملاء والزبائن، فضلاً عن برمجيات المحاسبة وإصدار الفواتير. وهذا يعني أن للكيفية التي يجري وفقاً لها استخدام تقنية المعلومات أثراً هاماً في نتائج أعمال الشركة ونشاطاتها إما سلباً أو إيجاباً.

جدير بالذكر بأن النظام التقني المستعمل الآن في الشركة هو (Advance Insurance Management System (AIMS ويعتبر من أحدث الأنظمة المتخصصة ويعمل به حالياً في عدة شركات تأمين عالمية بفعالية وأداء عال وقد تم تصميمه باحترافية.

مميزات نظام الـ AIMS

نظام متكامل يساعد الشركة على إدارة دورة حياة كاملة من إدارة الشؤون المالية وإدارة الشؤون الفنية (إصدار وثائق التأمين، إعداد المطالبات، إعادة التأمين) وإدارة التسويق.

يمتاز بدرجة عالية من السرية والحماية ضد الاختراق

يمتاز النظام بأنه يعمل من خلال متصفح الإنترنت (Web-based application) مما يسهل عملية ربطه واستخدامه من قبل فروع الشركة المنتشرة داخل السودان بنفس الفعالية والسرعة.

لهذا فإن القرارات المتعلقة بتقنية المعلومات يجب أن تتخذها الإدارات في الشركات وذلك لأهميتها، فتقنية المعلومات ليست مورداً منعزلاً عن موارد الشركة، وإنما هو أحد أهم الموارد فيها، ولا بد لإدارتها أن تشكل جزءاً من إدارة وقيادة الشركة في جملتها، وغني عن الذكر أن استعمال النظم والبرمجيات الحديثة وإلحاقها بمنظومة العمل يساعد كثيراً على تجنب الشركات المخاطر المالية بسبب سوء الإدارة أو المنصرفات غير المسجلة.

وعليه فقد درجت شركة التأمين الإسلامية علي الاستفادة من مزايا تقنية المعلومات وتبني أحدث التطورات التقنية التي تسمح للشركة باتباع نماذج عمل جديدة مواكبة، تلائم الممارسات التجارية الحديثة حتى تضمن لعملائها خدمة نوعية تمتاز بالجودة والسرعة والرقي مع المحافظة على نمو تصاعدي واستقرار مالي متين.



تخصيص قسم لخدمة التأمين الطبي تحتوي على الشبكة الطبية للشركة وهي تضم كل المستشفيات، والمراكز الصحية، المعامل والصيديات التي تتعامل معها الشركة على مستوى القطر.

ربط الموقع الإلكتروني مع مواقع التواصل الاجتماعي حيث تتفاعل الشركة مع الزوار على الفيسبوك وتمتلك قناة على اليوتيوب تحتوي على عدد كبير من مقاطع الفيديو المتنوعة بالإضافة الى صفحة على موقع التويتر، وجميعها تعكس أنشطة وفعاليات الشركة المختلفة.

أنظمة مركز خدمة العملاء 4400:

يوجد بمركز خدمة العملاء العديد من الوسائل الإلكترونية التي يستطيع من خلالها المساهمة في حل المشكلات بالإضافة للعمل على قياس معدلات رضا العملاء بشكل دوري ومنتظم وذلك للوقوف بشكل دقيق على مشاكلهم وتوقعاتهم وتطلعاتهم وسبل تلبيتها.

من مميزات مركز خدمة العملاء:

لدى مركز خدمة العملاء أنظمة فورية سريعة تمكنهم من إيجاد المعلومة المطلوبة في وقت وجيز وذلك حفاظاً على وقت العميل.

إمكانية إرسال رسائل نصية أو رسائل عبر البريد الإلكتروني لتبنيه العملاء بضرورة تجديد وثائق التأمين تأمينهم في فترة محددة بالإضافة لإرسال رسائل خاصة بالعروض الجديدة. الإتصال على العملاء ومتابعة إجراءاتهم من خلال النظام. متابعة إجراءات المطالبات والتجديدات خطوة بخطوة وذلك لإبلاغ العميل في حالة الإستفسار.

يمتاز بالفعالية والدقة العالية وسهولة إدخال المعلومات بسهولة مع إمكانية إستخراج المعلومات والتقارير الدورية في وقت قصير مما يساعد إيجاباً في إتخاذ القرارات الصحيحة.

ومن ضمن منظومة التقنيات التي تتبناها الشركة الموقع الإلكتروني للشركة والذي أصبح من أهم معالم الشركة لما له من أهمية بالغة وفائدة كبيرة فهو يمثل أحد قنوات التسويق الهامة كما يمثل حلقة وصل بين الشركة وكثير من المؤسسات والشركات والعملاء داخل وخارج السودان من خلال تقديم الكثير من الخدمات والتسهيلات وتوفير الوقت والجهد، كما أنه أصبح أحد مصادر المعلومات والبيانات بالنسبة للطلاب والباحثين في مجال التأمين، كما يمثل الموقع الإلكتروني أهمية كبيرة في إنجاز المعاملات وتسهيل الإجراءات لما يمثله من جانب معرفي ومعلوماتي لكل زوار الموقع، لذلك حرصت شركة التأمين الإسلامية على الإهتمام بهذا الجانب من خلال إختيار التصاميم التقنية الجيدة والعمل على إظهار الموقع بطريقة سهلة ومريحة للمتلقي، وقد تمت مراعاة عدة عوامل تجعل من موقع الشركة الإلكتروني يضاهي المواقع العالمية حيث يتميز الموقع بالآتي:

توفر المحتوى باللغة العربية والإنجليزية وذلك تماشياً مع متطلبات عمل الشركة وتواصلها مع شركات عالمية.

العنوان السهل البسيط غير المعقد www.islamicinsur.com واختيار الصور المعبرة والتصاميم الجذابة التي تبرز صورة الموقع وتعطي انطباع ذهني جيد لدى المتلقي.

إمكانية إرسال مقترحات وتفاعل العملاء عن طريق الموقع الإلكتروني عبر نافذه سهلة الوصول والتعامل.

توفر كل طلبات التأمين المختلفة على الموقع لكي يتمكن العميل من ملء الطلب قبل الوصول الى الشركة وبالتالي تتم المعاملة في زمن وجيز.

يحتوي الموقع على نافذة خاصة لإبلاغ الشركة في حالة وقوع حادث وعدم التمكن من الوصول لأحد الفروع في الوقت المحدد.

وجود قسم خاص بالطلاب والباحثين يحتوي على كل الكتب والدوريات والمراجع المتوفرة بمكتبة الشركة.

إدراج كل فروع الشركة علي خارطة قوقل حتى يتمكن العميل من الوصول لأي فرع دون عناء.

صروح إقتصادية



مصنع باش فارما للأدوية

زار الدكتور كمال جاد كريم المدير العام لشركة التأمين الإسلامية مصنع باش فارما للأدوية بسوبا المنطقة الصناعية يرافقه وفد من الشركة للوقوف على أنشطة المصنع وتجربته في الإستثمار الدوائي لجهة انه يمثل دعامة إقتصادية ويوفر للدولة فاتورة إستيراد الأدوية كما يساهم في التصدير لدول الجوار فضلاً عن مساهمته في الإرتقاء بالصناعات الدوائية المحلية وتحقيق الإكتفاء الذاتي للسوق السوداني والتصدير لدول الجوار الإفريقي والعربي وتعمل بالمصنع خبرات اجنبية ويوفر فرص عمل للكفاءات السودانية وتستخدم فيه اجود انواع المواد الخام من أفضل المصادر وتطبق أحدث التقانات في هذا المجال.

مدير شركة التأمين الإسلامية ..

الدكتور كمال جاد كريم

يشيد بتجربة

مصنع (باش فارما) للأدوية



المدير العام لمصنع (باش فارما)
المهندس علي أحمد عثمان...
**شعارنا (نعنتي بالصحة
لنعنتي بالحياة).**

الدواجن - مزارع التسمين - مراكز الانتاج الحيواني ومربي الماشية والضأن والماعز والابل) وتستهدف بإنتاجها من القطرات الاختصاصيين المعنيين والأطباء العموميين ومساعدى الاطباء والصيادلة.

رئيس مجلس الإدارة أن المصنع يعتبر أكبر مصنع في أفريقيا وأول مصنع قطرات للاذن والأنف في الإقليم وأن فكرة إنشائه تنطلق من مبدأ توفير الأدوية الحيوية والمساهمة في تنمية القطاع الحيواني.

رئيس مجلس إدارة مصنع (باش فارما)
المهندس بشير حسن بشير:

**المصنع أكبر مصنع في أفريقيا
وأول مصنع قطرات للاذن والأنف
في الإقليم**

جدير بالذكر أن شركة باش فارما تأسست عام ٢٠١٢م لتوفر للسوق السوداني الأدوية البيطرية الأساسية والقطرات البشرية بجودة عالية وأسعار مقبولة، وتستهدف الشركة بخدماتها الحقل البيطري (العيادات البيطرية - المحاجر - مراكز الأبحاث - مزارع

وكان في استقبال الوفد المهندس علي أحمد عثمان المدير العام للمصنع الذي رحب بالزيارة واصفا إياها بالمهمة لجهة أن المصنع ركيزة اقتصادية تعمل وفق ضوابط علمية وعملية تعتمد الجودة في كافة مراحل الانتاج وقال إن المصنع يتبنى شعار (نعنتي بالصحة لنعنتي بالحيا) وأشاد بتجربة شركة التأمين الإسلامية وتميزها في سوق التأمين السوداني كما تجول الوفد على اقسام المصنع المختلفة وخطوط ومراحل الإنتاج فيه وقال المهندس بشير حسن بشير



التأمين والتعليم آفاق التعاون

رصد / محمد علوان

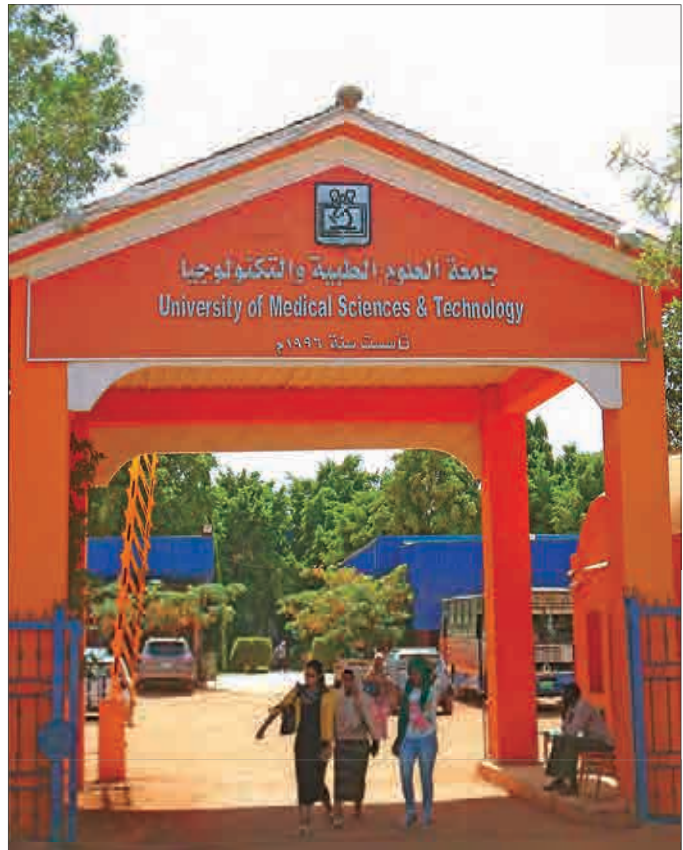
جامعة العلوم الطبية والتكنولوجيا .. رواق المعرفة والحداثة..

في إجراء تراتبي قام وفد من شركة التأمين الاسلامية ضم الاستاذ باب الله الصديق مدير إدارة إعادة التأمين والأستاذ ياسر جدو مدير إدارة الإعلام والعلاقات العامة والاستاذة عزة مصطفى رئيس قسم تقليل الخسائر، قاموا بزيارة جامعة العلوم الطبية والتكنولوجيا التي تأسست عام ١٩٩٦ وتوسعت أفقياً ورأسياً بعدد ١٤ كلية ويبلغ عدد طلابها ٢٨٢٠ طالباً وطالبة في درجة البكالوريوس و٨٤٥ بالدراسات العليا ويرأس مجلس أمناء الجامعة البروفيسور مأمون حميدة ويرأس الجامعة البروفيسور حسن محمد أحمد وينوب عنه الدكتور حافظ محمد علي حميدة، وقد رفدت المجتمع بكفاءات أسهمت في خدمة المجتمع كما حققت تواصل مع المحيط المجتمعي عبر الإذاعة الطبية ومستشفى يستبشرون وتهتم شركة التأمين الإسلامية بتأمين المؤسسات الأكاديمية لأهميتها في البناء المجتمعي وتعتبر جامعة العلوم الطبية والتكنولوجيا من أهم الجامعات التي تنضوي تحت مظلة الشركة التأمينية في شراكة أصيلة ومن منطلق هذه الخصوصية فإن المؤسسات الأكاديمية تحتاج الى خطوات متوازنة لإدارة الخطر ويمكننا ان نجملها في النقاط التالية:

تتكون المؤسسات الأكاديمية من عدد من المنشآت المختلفة (مبان ادارية - مبان دراسية (قاعات ومعامل) - كافتريات - نقاط بيع - حدائق وميادين) و يجب مراعاة توفير وسائل الحماية الامنية واتباع اجراءات الامن والسلامة.

أنواع التأمين التي تحتاجها المؤسسات الأكاديمية والجامعات:

- أ. تأمين السيارات.
- ب. تأمين الحريق والسرقة والاختطاف الملحق (للمباني وملحقاتها والاثاثات والتجهيزات المختلفة).
- ج. التأمين الإلكتروني (الأجهزة الإلكترونية - الفاكسات - الحواسيب الآلية وملحقاتها).
- د. تأمين الكسر الآلي (الماكينات المختلفة - المصاعد - المولدات - المحولات الكهربائية).
- هـ. تأمين الحوادث الشخصية (كل الأفراد العاملين بالمؤسسة والدارسين).
- و. تأمين المسؤولية المدنية.
- ز. تأمين النقدية (النقدية في الخزن - النقدية المرحلة).
- ح. تأمين خيانة الأمانة (المحاسبين واصحاب العهد).
- ط. تأمين كسر الزجاج (الواجهات الزجاجية).
- ي. تأمين التكافل الجماعي والفردى والتكافل التعليمي.
- ك. التأمين الطبي وتأمين السفر.



شركة التأمين الإسلامية

توثيق ما بعد اليوبيل الفضي (١)



د. صلاح حسيب

نائب المدير للشؤون المالية والإدارية والاستثمار

شركة التأمين الإسلامية

مساهمة الأقسام الأخرى تنازلياً كما يلي: المتنوعة والهندسي ٧,٤٪، الحريق والسرقة ٦,٨٪، البحري ٥,٧٪، التكافل ٢,١٪، التمويل الأصغر ٠,٦٪، الإئتمان ٠,٤٪، اخطار الحرب ٠,٣٪، التمويل الأصغر والزراعي ٠,١٢٪ وأخيراً الثروة الحيوانية بنسبة ٠,٠٨٪.

أيضاً دخلت منتجات جديدة في فرع التكافل هي: حماية الرهن عام ٢٠٠٥م وتكافل السائق عام ٢٠١٢م والتكافلية ٢٠١٤م.

ارتفع الإكتتاب الكلي بمعدلات مختلفة حتى وصل ٣١,٣٪ عام ٢٠١٤م عن عام ٢٠١٢م، وبلغت نسبة الزيادة لعام ٢٠١٤م عن عام ٢٠٠٣م حوالي ١٧,٨٤٪، ومن الواضح أن تصاعد حجم الإكتتاب الكلي بإنتظام بمبالغ كبيرة كان نتيجة للسياسات والخطط التي إنتهجتها الإدارة في الجوانب المختلفة إدارياً وفتياً ومالياً مع وضع الضوابط اللازمة والعمل بمنهجية علمية، ونظم عمل مستقرة ومحكمة. وسيصل تحليلنا في مقالات قادمة..

واضح تم في النصف الثاني من عام ٢٠٠٣م، وتحققت نتائجه إعتباراً من ٢٠٠٤م.

وتسهيلاً لقراءة البيانات فإنه سيتم إيرادها في جداول، يعقبها تحليل لها كنتائج تحققت، مع إيراد نتائج عام ٢٠٠٣م بفرض المقارنة وقياس معدل النمو للعام ٢٠٠٤م.

والجدول في الصفحة التالية يوضح الأقساط المكتتبة للفترة من ٢٠٠٣م وحتى ٢٠١٤م كمستهل لهذا التوثيق: ويتضح من الجدول الآتي:

دخول منتجات جديدة خلال الفترة من ٢٠٠٣م إلى ٢٠١٤م كآتي:

- التمويل الأصغر في ٢٠١٠م.
- التمويل الأصغر زراعي في ٢٠١٢م.
- الإئتمان في ٢٠١٣م.
- أخطار الحرب في ٢٠١٤م.

وقد سبقها التأمين الطبي وتأمين السفر في ٢٠٠٦م وأصبح من أعلى الأقسام إكتتاباً في عام ٢٠١٤م بعد السيارات إذ تبلغ مساهمته في الإكتتاب الكلي ١٣,٤٪ والسيارات ٦٢,١٪، وكانت

حقق السودان الكثير من الإنجازات والمبادرات والأعمال الرائدة على المستوى العالمي، ولكن عدم التوثيق لها حال دون إثباتها لصالحه، ولولا الجهود الفردية للعديد من المنتمين لهذا الوطن، لضاعت الكثير من حقوق المبادرات، من بينها ريادة السودان للتأمين الإسلامي، الذي قاده شركة التأمين الإسلامية منذ يناير ١٩٧٩م.

وإستمراراً لعملية التوثيق لهذه الشركة الرائدة، والذي بدأه عدد من قياداتها، خاصة عند الإحتفال باليوبيل الفضي للشركة في العام ٢٠٠٤م، بإصدار ورقة بعنوان (شركة التأمين الإسلامية في ربع قرن من الزمان للدكتور كمال جاد كريم - المدير العام للشركة - والتي إحتوت على بيانات وأرقام منذ مباشرة الشركة لنشاطها عام ١٩٧٩م وحتى نهاية ٢٠٠٣م، مواصلة لهذا الجهد، وفي سلسلة من المقالات سيتم توثيق إنجازات الشركة المختلفة من العام ٢٠٠٤م وحتى نهاية ٢٠١٤م، بإعتبارها فترة إستمت بتحول إداري

الأقساط المكتتبة حسب أقسام التأمين للأعوام ٢٠٠٣م - ٢٠١٤م

(جنيه سوداني)

معدل النمو %	الجملة	التكافل	أخطار الحرب	الإتعمان	التمويل الأضعف اللازم	التمويل الأضعف	الطبي والسفر	الثروة الحيوانية	التنوعة والهندسة	السيارات	الحريق والسرقة	البحري	السنة
-	١٧,٧٣٧,٧٤٧	٧٦٢,٢٠٢	-	-	-	-	-	٥٣,٠٥٧	٤٢٤,٥٣٦	١٣,٩٠٨,٧٩٢	١,١٧٩,٥٣٣	١,٣٦٩,٦١٧	٢٠٠٠٣
٣٧,٨	٢٤,٤٤٩,٤٤١	٧٨٥,٩٧٧	-	-	-	-	-	٤٠,٩٧٣	١,٠٣٢,١٨٧	١٨,٩٨٣,٠٤٢	١,٧٩٨,١٣٤	١,٨٠٩,١٧٨	٢٠٠٠٤
٦٦,٦	٤٠,٧٤٦,٠٤٥	٩١٨,٢٤٥	-	-	-	-	-	٥٧,٦١٠	١,١١٥,٣٦٦	٣١,٤٠٥,٥٢٩	٢,٥٥٥,٩٦٩	٤,٦٥٣,٣٢٦	٢٠٠٠٥
٥٠,٩	٦١,٤٨٦,٢٣٨	٢,٠٤٣,٨٧٥	-	-	-	-	٧٧٨,٥٩٦	٦٦,٨٩٤	٢,٨٨٣,٠٩٤	٤٦,٩٢٤,٦٧٧	٣,٠٧٦,٦٨٠	٦,٢٥٢,٣٢٢	٢٠٠٠٦
٧,٧	٦٦,٢٣٠,٩١٩	٢,٦٠٦,٦٧٧	-	-	-	-	١,٥٠٤,٧١٧	٤١,١٠٨	٤,١٦٢,٤٤٤	٥٠,٠٣٥,٠٣٩	٤,٢٥٦,٦٢٥	٣,٢٤٤,٣٠٩	٢٠٠٠٧
٥,٧	٧٠,٠٣٢,٥٦٤	٤,٠٢١,١٤٧	-	-	-	-	٢,٣١٦,٧٠٣	٥٣,٤٤٣	٣,٠٤٣,٠٥٣	٥٠,٦٨٧,٦١٥	٥,٩٣٨,٣٤٦	٣,٩٧٣,١٩٧	٢٠٠٠٨
١٤,٩	٨٠,٤٦٨,١١٩	٥,٥٧٨,٢٥٢	-	-	-	-	٥,٠٠٦,٥٠٤	١٧٣,١١٢	٣,٣١٨,٧٥٦	٥٣,٦٢٣,٣٦٤	٨,٠٦٥,٩٠٣	٤,٧٠٢,٢٢٨	٢٠٠٠٩
٢٣,٥	٩٩,٤٠٥,٣٩١	٦,٠٩٠,٠٩٦	-	-	-	٢٢٧,٧١٣	٨,٣٩٣,٧٣٢	١٥٦,٣١٦	٤,٧٨٥,٥٤١	٦٢,٠٨٧,٦٤٣	٩,٤٦٨,٥٢١	٨,١٥٥,٨٢٩	٢٠٠١٠
٢٩,٠	١٧٨,٣٠٣,٤٣٠	٦,٦٢٤,٠١٩	-	-	-	٦٦٢,٠٧٦	١٥,٦١٦,٠١٣	٤٣٠,٨٣٨	٦,٦٢٠,٠٦٧	٨١,٥٧٦,١٢٩	٧,٨٩٨,٨٤٢	٨,٨٧٥,٤٤٥	٢٠٠١١
٤١,٥	١٨١,٥٧١,٧١٧	٦,٧٥٤,٠٣١	-	-	-	١,٧٥٢,٦١٧	١٢,٠٤٤,٤٩٩	٤١٠,٥٣٥	٨,٠٤٧,١٩٤	١٣٠,٣٨١,٠٥٩	١٠,٩١٧,١١٧	١١,٢٦٤,٧٠٦	٢٠٠١٢
٤٠,١	٢٥٤,٤٠٣,٩٩١	١,٠٣٠,٩,٧٨٠	-	٦٢٣,٥٤٤	١٣٢,٥١٩	١,٥٨٧,٣٨٣	٢٠,٣١٦,٧١٦	٤٦٩,٨٧٨	١٥,٩١٠,٨٨٥	١٧٤,١٩٤,٧٣٨	١٦,١٠٤,٢٩٤	١٤,٧٥٤,٢٥٤	٢٠٠١٣
٣١,٣	٣٣٤,١٣٩,٥٧٥	١,٠٤١٣,٤٠٤	٨٨٣,٧٤٥	١,٢٤١,٢١٦	٤١١,٥٢٠	٢,٤٣٠,٣٧٤	٤٤,٧٣٤,٩٩٥	٥٥٣,٤٧٩	٢٤,٦٥٣,٠٩٤	٢٠٧,٢٣٥,٧٤٣	٢٢,٧٨٧,٠٥٢	١٩,٠٩٤,٩٥٣	٢٠٠١٤
-	٪١٠٠	٪٣,١	٪٠,٣	٪٠,٤	٪٠,١٢	٪٠,٦	٪١٣,٤	٪٠,٠٨	٪٧,٤	٪٢٢,١	٪٦,٨	٪٥,٧	المساهمة
-	١,٣٥٨,٩٧٥,٢٢٧	٥٦,٩٠٧,٧٠٥	٨٨٣,٧٤٥	١,٨٦٤,٧٦٠	٥٤٤,٠٣٩	٦,٧٠٠,١٢٣	١١٠,٢١٢,٤٧٥	٢,١٦٦,٢٤٣	٧٦,٠٣٦,٢١٧	٩٢١,٠٤٣,٥٣٠	٩٤,٠٨٧,٠٢٦	٨٨,٥١٩,٣٢٤	الجملة



مخاطر الضوضاء و الإهتزازات



مهندس : مرتضى مصطفى دعوب

الموت إذا تجاوزت الحد المسموح لها، وكما هو معروف فلإنسان قدرة محدودة لتحمل الضجة، والذبذبات الصوتية حدها الأدنى هو ١٦ هيرتز والأقصى ٢٠٠٠ هيرتز، ولا يستطيع الإنسان أن يسمع أصواتاً لها ذبذبات تفوق ال 2000 Hz مثل اصوات الرياح، كما لا يستطيع سماع ما دون ال 16 Hz مثل أصوات الرعد أو أصوات الزلازل. والضجة تسبب للإنسان أمراضاً فى القلب والجهاز العصبى المركزى، والاهتزاز يصيب الإنسان بالرعاش واضطراب الدورة الدموية و بياض الجلد فى منطقة اليدين و التشنجات، وغيرها من الامراض العصبية والعضلية المتشعبة و معظم مشكلات الإهتزاز الصحية تنشأ فى محطات توليد الكهرباء المائية أو الحرارية او مصانع الحديد و الالمونيوم و الورش الكبيرة وغيرها.

للأخطار المهنية مصادر فيزيائية وكيميائية وبيولوجية وميكانيكية، فالمصادر الفيزيائية مثل الضجيج والاهتزاز والضوء والإشعاع الحرارى والإشعاع الكهرومغناطيسى والكهرباء وغيرها.

الضجيج الصناعى والاهتزاز Noise and Vibration:

من أقدم المخاطر المهنية المعروفة عالمياً، إلا أنها لا زالت تُعد من أكبر المهددات لصحة الإنسان، فالطفرات العلمية التي تحققت فى علم الإنتاج على أهميتها ونتائجها المذهلة لم تستطع معالجة مشاكل الضجة والاهتزازات إلا فى حدود ضيقة جداً، مثل مولدات الكهرباء التي توضع أمام المنازل أو أمام الوحدات السكنية و المصانع والتي تحقق فيها نجاحاً ملحوظاً او تقليل الضوضاء الصادرة من بعض الماكينات الإنتاجية الأخرى. والضجة تسبب للإنسان اضراراً جسمانية ونفسية بليغة psycho-somatic harms وتسبب الصمم الجزئى أو الكلى إذا ما تعرض العامل لضجة مستمرة يفوق مستواها الحد المعروف وهو ٨٥ «ديسيبل» فى ٨ ساعات من التعرض لهذه الضجة فى موقع عملى مغلق، وربما تسبب

ونفتقده بشدة في بلاد المسلمين، حيث لا يمكن تجاهل الجانب النفسى فى تطوير الاداء.

وتتم معايرة مستوى الصوت بأجهزة خاصة Son meter ويطرق رياضية باستعمال معادلات لوجاريثمية، بينما يعتمد قياس الاهتزازات على جداول بيانية، بالإضافة إلى الأجهزة القياسية Vibration -meter. وقد تطورت هذه الأجهزة من حيث سهولة الاستخدام والدقة تطوراً ملحوظاً فى الحقب الاخيرة و كان لشركة Bruel & Kayer. الدنماركية القدر المعلى فى كثير من التطويرات التى طالت مجال قياس الضوضاء. من وحدات قياس الضجة والاهتزاز هناك السون والتون والبيل والديسيبيل والهيرتز، ويدخل فى معايرتها الكثير من الحسابات الأخرى مثل اللمعان Brilliance والتلاشى Fade out والارتداد Reverberation والمستويات المكافئة Equivalent level of noise والتناسقات Harmonies والطبقات scales. الشيء الذى يربط علم الصوت بعلم الموسيقى، وخصوصاً فى مسألة تحليل الصوت وطبقاته و خصائصه وعناصره.

وبعد كل هذا التطور فى علم الصوت والديناميكا تبقى الضجة والاهتزازات من أكبر مهددات سلامة الإنسان سواء فى العمل أو فى ميادين الحياة الأخرى حيث تزداد وتتسبب مخاطرها طردياً مع تقدم وتطور الآلة، والعالم اليوم بصدد دراسات جديدة تقلل من مخاطرها ووضع قيود قانونية صارمة، بعدما ثبت للجميع مخاطرها المزمنة ذات الآثار الممتدة.

تبقى أن نذكر أن الأضرار التى تصيب الجهاز السمعي للإنسان سواء كان عاملاً فى مؤسسة صناعية أو مجاوراً لمشروع إنشائى تجرى فيه أعمال يصدر عنها ضجيج يتجاوز حدود المسموح ففى كل الأحوال تتحمل المؤسسة المسببة لهذا الضرر كل التبعات المترتبة على الضوضاء الصادرة عن مناشطها و أعمالها و حق العامل أو الاطراف الأخرى المتضررة (من مجاورين و مقاولين و غيرهم) مكفول وفقاً للقوانين الدولية والمحلية لذلك تستوجب الأعمال التى تصدر عنها ضوضاء و إهتزاز معرفة عميقة و وافية لنوع و مستوى الضرر و تحديد مصادره و المهددين به و إحاطة شركة التأمين بذلك لأنه من الطبيعى أن تتم تغطية هذه الأضرار المحتملة وفقاً للقوانين و الإتفاقيات المحلية و الدولية.

والضجة الصوتية لها خاصية الانتقال من وسط إلى آخر فى مساحات مغلقة أو مفتوحة ففى المناطق المغلقة يعتمد إنتقالها على طرق انعكاس وامتصاص وانكسار الصوت فى الجدران والسقوف والأرضيات والمواد العازلة التى تقلل من طاقة الصوت المنتقل إلى وسط آخر، ويعتمد التحكم فى قوة العزل الصوتى على درجة خشونة أو ملوسة الجدران المحيطة بالمصدر ونوع المادة المستعملة عازلاً داخل الجدران، وهو ما يسمى فى علم الهندسة المعمارية بالحائط السندوتش، حيث يتكون هذا الحائط من عدة طبقات تدخل فيها مواد عازلة للصوت والرطوبة والحرارة، وقد درج المصممون قديماً على استعمال طبقة من الألياف المعدنية عازلاً صوتياً ممتازاً Mineral Wool مثلما تستخدم الألياف الزجاجية للعزل الحرارى fiber glass، وهناك طرق اخرى مثل إضافة طبقات بلاستيكية أو فراغات أو أغشية معدنية Membrane Acoustic Isolation، هذا وقد تم تحديث هذه الطرق بإنتاج أنواع خاصة من الطوب فيها كل خواص العزل المطلوبة، أو حقن الفراغات بمواد خاصة وغيرها. وبالإضافة إلى العوازل فهناك طرق تثبيت الماكينات على الارضيات Anti-Vibration Fundament والتي تلعب فيها عوامل المرونة والاحتكاك دوراً كبيراً مثل استعمال الزنبركات المعدنية او المخمدات المطاطية أو غيرها، مما يعتمد على نوع الماكينة والأرضية وخواص الاهتزاز الميكانيكى الصادر عنها.

وبعد هذه المعالجات الهندسية يأتى دور معدات السلامة الشخصية، وهى السماعات الكاتمة أو المخفضة لمستوى الصوت، وهذه السماعات لها خصائص محسوبة بدقة مثل حجمها ومرونتها بحيث لا تضايق العامل أو تسبب له تقرحات فى أذنيه أو حساسية فى الجلد من جراء التعرق الكثير والاحتكاك، ويوصى دائماً بمنح العاملين فترات راحة يخلعون فيها السماعات الواقية ويمنع منعاً باتاً خلعها فى الأماكن ذات الضجة العالية حفاظاً على سلامة العامل فى المقام الأول، وتحرص إدارات المصانع على مراقبة التزام العمال بتوجيهات وإرشادات السلامة عبر مديري الأقسام ورؤساء الورديات، وهناك بعض المصانع فى أوروبا وأمريكا وأستراليا تمنح العمال الملتمزمين بهذه التعليمات حوافز مالية وشهادات تقدير Motivation- Reward- Recognition، الشئ الذى

الحوادث المرورية إلى متى !!



بقلم. تاج الدين عبدالله

لا شك أن وسائل الانتقال تلعب دوراً حيوياً في حياتنا وقد تؤثر على الكثير من القرارات كاختيار المنزل الذي نسكنه والأماكن التي ننتزه فيها إلا أنه ومع مطلع كل يوم يقتل أو يصاب آلاف الناس على مستوى العالم جراء حوادث الطرق مخلصين وراءهم أسرا وعائلات تحطمها هذه المأساة، واصبحت الحوادث المرورية من أكثر المشكلات التي تستنزف الطاقات البشرية والموارد الاقتصادية مما حتم ضرورة العمل على إيجاد الحلول والاقتراحات ووضعها موضع التنفيذ للحد من هذه الحوادث أو على أقل تقدير معالجة أسبابها والتخفيف من آثارها السلبية.

الحادث المروري يقصد به أي حادث تتسبب فيه مركبة وينتج عنه موت أو إصابة أو اذى أو تلف. ووفقاً لإحصاءات منظمة الصحة العالمية لعام ٢٠١٣ يلقي يومياً ٤،١ مليون شخص في مختلف أنحاء العالم حتفهم بسبب الحوادث المرورية بينما يصاب ٥٠ مليون شخص في العالم باصابات جسيمة وبعضهم بالعجز الدائم، ومن المتوقع أن تؤدي حوادث المرور بحياة نحو ١,٩ مليون نسمة سنوياً بحلول عام ٢٠٢٠ إذا لم تُتخذ أية إجراءات للحيلولة دون ذلك، كما أن أكثر من ٩١٪ من الوفيات العالمية الناجمة عن حوادث الطرق في البلدان المنخفضة الدخل والبلدان المتوسطة الدخل، على الرغم من أن تلك البلدان لا تمتلك إلا أقل من نصف المركبات الموجودة في العالم. وتمثل الإصابات الناجمة عن حوادث المرور أهم أسباب وفاة الشباب من الفئة العمرية ١٥-٢٩ سنة.

ويشمل الحادث المروري ثلاثة عناصر هي، أولاً: العنصر البشري الذي يشمل سائق المركبة (ذكر، أنثى)، الركاب، أو المشاة وبشكل هذا العنصر أكثر الحوادث المرورية إذ تشكل ٧٥٪ من جملة حوادث المرور في العالم، ثانياً: عناصر جامدة وتشمل الطريق والمركبة، ثالثاً: عناصر متغيرة وتشمل الليل والنهار وأوقات الذروة. و الأخطاء التي تؤدي لوقوع الحوادث المرورية السرعة الزائدة، تناول الكحول أو العقاقير الطبية أو المخدرات أو التحدث بالهاتف الجوال أثناء القيادة، وعوامل مرتبطة بالمركبة كالفراكل، وعيوب تصميم الطريق وردائه.

ومما سبق نجد أن الانسان يلعب الدور الرئيسي في الحوادث المرورية فسائق المركبة في الدول النامية مهما اختلفت ثقافته لا يأبه ولا يلتزم بتعليمات وقواعد المرور، وكذلك الركوب الخاطيء والتشبث بالابواب والركوب او النزول أثناء سير المركبات العامة. وتعتبر فئة المشاة أكثر فئة عرضة للإصابة في حوادث المرور والسبب في ذلك ضعف الوعي المروري وعدم التقيد بالاشارات وعدم وجود خطوط عبور مشاة والسير في الطرقات بجانب المركبات. و تأتي المركبة في المرتبة الثانية من حيث الاسهام في حوادث المرور وثالثاً الطريق. وللحد من الحوادث المرورية يجب إتخاذ العديد من الإجراءات الاحترازية كإلزام السائقين بسرعات محددة داخل المدن وطرق المرور السريع، والتشدد في الفحص الدوري والتأكد من صلاحية المركبة وتحديد عمر مركبات النقل العام، نشر الوعي التأميني والسلامة المرورية والصيانة الدورية للطرق.



بقلم: علي حمد السيد حمد

رأس المال الفكري و الاقتصاد المعرفي

أدت التحولات في البيئة الاقتصادية المحلية والإقليمية والدولية إلى زيادة حدة التنافس بين الشركات على كافة المستويات، فالامتياز والتنافس سواء بين الدول أو الشركات انتقل من المورد المادي إلي المورد المعرفي، فأصبحت بذلك المعرفة هي القوة التي لا حدود لها بعد أن كانت مجرد إضافة لقوة الموارد الاخرى كما اتسم اقتصاد المعرفة بالتعقيد والديناميكية، وأصبحت المعرفة مورداً استراتيجياً يتنامى بشكل تراكمي ويؤثر تأثيراً مباشراً على المركز التنافسي للشركة ويزداد هذا التنافس حدة بين الشركات الخدمية وخاصة شركات التأمين وذلك لحاجة هذه الشركات الي المزيد من عملية التغيير والابتكار والتطوير في منتجاتها حتي تواكب التحولات الكبيرة في البيئة الاقتصادية.

لذا فقد أصبح رأس المال الفكري في ظل الاقتصاد التنافسي هو رأس المال الحقيقي للشركات وعلى أن رأس المال الفكري لشركة مايكروسفت يمثل ٩٠٪.

ويعد الاهتمام برأس المال الفكري أحد أبرز التحديات التي تواجه إدارة الموارد البشرية وذلك بسبب كيفية إيجاد آليات تنظيم الابتكار والإبداع والعمل المعرفي تنظيماً منهجياً، حيث يركز رأس المال الفكري على الطاقات الابتكارية والإبداعية الموجودة عند العاملين في الشركة وكيفية اكتشافها واستثمارها والمحافظة عليها باعتبار أن الشركات المعاصرة تنظر إلى مواردها البشرية على أنها أكثر الأصول قيمة

ويرى الاتحاد الدولي للمحاسبين (IFAC، ١٩٩٨) أن مصطلح رأس المال الفكري عادة ما يستخدم بالترادف مع كل من الملكية الفكرية والأصول الفكرية المعرفية، كما يمكن أن ينظر له كمخزون كلي لرأس المال أو الحقوق المبنية على المعرفة والتي تمتلكها المنشأة، ويمثل أيضاً الناتج النهائي لعملية تحويل المعرفة أو المعرفة ذاتها والتي تتحول إلى ملكية أو أصول فكرية للمنشأة.

وينظر إلى رأس المال الفكري على إنه:

- المعرفة التنظيمية وكذلك صناعة المعرفة.
- القدرة على تطبيق المهارات في أصعب الحالات.
- المعرفة المكتسبة من خلال التدريب والخبرة.
- النظام المستخدم لفهم الحالات والتأثيرات.
- المعرفة متمثلة في كيفية إدارة الأعمال.
- المعرفة المستخدمة لتجنب المأزق.
- المعرفة متمثلة في كيفية إيجاد المعلومات وكيفية الحصول عليها.

ولعل المحافظة على رأس المال الفكري تمثل تحدياً يتطلب التفكير في إيجاد خطط ووسائل للمحافظة عليه ومن ذلك تفعيل آليات نشر ومشاركة المعرفة، المحافظة على الموظفين الموهوبين وذوي الخبرات تحفيز العمل على توثيق تجارب وطرائق العمل ولشركة التأمين الإسلامية تاريخ طويل من ممارسة العمل التأميني ما يؤهلها للاستفادة من إرثها في التجربة والمعرفة بمجال التأمين إضافة إلى الخبرات العميقة لموظفيها مما يجعل لها السبق والريادة في توظيف هذه العناصر التي تمثل جوهر رأس المال الفكري.



الأستاذ . شهاب إبراهيم الكندي
من مخطوطات معارض البكالوريوس ٢٠٠٥م
جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا



تأمين مكة

ياسر جدو

السيدة هاجر ووليدها إسماعيل في وحشة وقفر بلا مأكّل ومشرب وتساءل زوجها سيدنا إبراهيم على إستحياء وغرابة أوتركنا هنا برغبتك أم بأمر الهي ؟ فيجيبها بالأخيرة... فتطرق في تأدب تتبعه قولها: إن كان بأمره فلن يتركنا، فأمض إلى حيث تؤمّر... والقصة على تشويق أنتجت عوضاً على الصبر زمزم وأنتجت معنى ومبنى كان هو البيت العتيق والبيت الحرام وبكة ومكة التي إستعصت على أبرهة وفيلته وبقيت شامخة الى يوم يبعثون.

ويميضي بغير إتفاته لوجهته بكل عزم وتوكل لاتلين عزيمته من قساوة الصحراء والخوف على الأبناء، ثم وأهل مكة كانوا أصحاب جاهلية وغلظة قابلها الرسول عليه السلام بصفح كريم حينما جاء فاتحاً وقال: إذهبوا فأنتم الطلقاء.. لأن العمل الصالح يضمنى قدسيته على كل مكان يحل فيه فكانوا على تنوع إجتماعي أهل قيافة وعايفة وفراصة وطبابة.

ومكة هي بوابة الله يفد اليها الملايين حتى يصيروا طوفاناً من البشر ولجأ طامياً من الناس يجد الكعبة عروساً مجلوة مزفوفة الى جنة الرضوان في الأيام الحفيلة وكل حين وعلى بأس السفر وشدته ومشاق العبادة فإن عزيمة المؤمن لاتلين حينما تتعلق بغاية كبرى... ويكفى أن الزوار والحجيج صادقون في وفادتهم وجاءوا بمحض إرادتهم مشوقين وملهوفين ويغذي الرحلة شوق الإنسان الى الروح وطموحه لكسب المال والعلم والتجارة حيث يباع فيها من الدقيق إلى العقيق ومن البر إلى الدر وجميع ذلك يسهم في الحضارة بما تكشف من روح وبما توثق من علاقة بين الأمم.

ويقول أنيس منصور واصفاً مشاعره عند الكعبة (غمرتني الراحة وأحسست أن شراييني من النيون الهادئ... بلا حرارة ولا صوت.. وأنتي في حالة بين الحياة والموت.. فلا أنا حي أشعر بجسمي ولا أنا ميت بلا جسم.. ولكني فوق وجسمي تحت.. وخط رفيع يربطني بالاثنتين.. وعندما خرجت من الكعبة أخذت أشعر بجسمي قطعة قطعة حتى أصبحت ثقيلاً على وجداني وعلى فكري وأعيدت لي حياتي العادية).

ومن فضائل وعلامات البيت الحرام أنه لا يخلو من الطائفين والساعين والركع السجود ساعة من ليل أو نهار، فلا تكاد تجد من يخبرك أنه راه دون طائف به، ومن الآيات أن هذه البلد المكرمة تحوي على رحابة كل الجموع المتواترة عليها وتتسع لوفودها إتساع الرحم لمولوده، ولو قيس الامر على الحواضر الحديثة لضافت بالوفادة نزلاً ومسيراً وتنقلا بين الشعائر في أن واحد، وكذلك من الآيات أن البيت الحرام قائم وسط الحرم والحمامم الجميلة الوديعة لاتحصى من الكثرة وهي من الأمن درجة ضرب المثل، حمامم آمنة وادعة لايفزع ويظل طول نهارها على طواف في الأرض والسماء يطوف حول الكعبة ولايعلو عليها، ولاسبيل أن تنزل حمامة بسطحه الأعلى أو تترك فضلاتها على كثرة مايرفرفر من الحمامم، فالبيت يبقى على كامل طهارة وجميل عمارة وتضوع طيب، وأقول إن كشف سر أدب الناس في هذا المقام محل إجتهد وخصيصة مشاعر، أما أدب الطير فسره عند الله تعالى.

ويستوفني ختاماً قول الكاتبة نعمات احمد فؤاد التي كتبت على إمتاع وبديع صورة في أدب الرحلات وقالت (إن الجنة يدخلها مؤمنون كثيرون وصالحون كثيرون، ولكن ما أراه هو جنة على غير مثال، إجتماع هؤلاء جميعاً جنة.. الحب والإكبار جنة.. وخلود الذكر جنة والأثر العالي الغالي الباقي على الحياة وبعد الحياة جنة.. جنة البيت الحرام في مكة وجنة الروضة الشريفة في المدينة).

بربك فأني أمان في الكون حوى هذه الخصائص التأمينية الفريدة على رعاية إلهية وعقد إجتماعي عمره آلاف السنين إذ الحاج فيه حالاً كالحاج روحاً ومعنى يتقاربان درجة فلا «أقساط» ولا «مطالبة» إلا بسبق المشاعر وهفوها الصدوق فهو الذي جعل البيت مثابة للناس وأماناً.

الشعور بالمسئولية...

مدخل لإدارة

الخط

مدخل:

لم يعط موضوع التأمين الاهتمام كما هو الحال في بقية جوانب اقتصاديات المجتمع من سلع وخدمات أخرى ويرجع ذلك باعتبار أن التأمين يعتبر خدمة مستقبلية غير محسوسة بالقدر الذي يرتبط بالسلع المادية والخدمات العاجلة، فالبحث عن الأمان والادخار للمستقبل وما ينطوي عليه من مخاطر أصبحت من المحددات الرئيسية لقرار وثيقة التأمين

ويشهد واقع التأمين تغيرات وتطورات سريعة على المستوى المحلي والإقليمي تجعله عرضة لتحديات مختلفة، فالتغيرات والأحداث في محيطنا الإقليمي من حروب وصراعات سياسية وتحولات اجتماعية واقتصادية تجعل الأمر في حاجة إلى وقفات ومراجعات أهمها إدخال الشريك والعنصر الأساسي في التأمين ألا وهو المستفيد.



يقلم: د. نصر الدين ادريس الدومة
كلية الآداب- جامعة إفريقيا العالمية

إن إدخال الأفراد المؤمن عليهم للقيام بدورهم تجاه تنفيذ عقد التأمين أمر في غاية الأهمية وذلك لأن تنفيذ وثيقة التأمين لا بد أن يشتمل على دورين مكملين لبعضهما البعض، وأن أي اختلال في هذه المعادلة يجعل من الموقف التأميني غير جيد ويمكن أن يحتوي على اختلال ولذلك فإن الشعور بالمسئولية بكافة أبعادها أمر في غاية الأهمية ولأن أي اختلال فيها يؤثر بشكل كبير تجاه القيام بالواجبات خاصة الالتزامات المترتبة على المستفيد.

ومن خلال ما تقدم فإن الشعور بالمسئولية يعتبر سمة مهمة من السمات المكونة لشخصية الفرد الذي يتمتع بخدمات التأمين، ولذلك لا بد من إلقاء الضوء عليها بشكل يتناسب وأهميتها في هذا الإطار.

إن سمة الشعور بالمسئولية من الموضوعات التي تطرق لها علماء الفلسفة عن طريق علم الأخلاق كما تطرق إليها الباحثون الاجتماعيون وعلماء النفس لما تتميز به من أهمية ومن خلال ذلك سوف يتم التطرق إلى هذا المفهوم بتناول كل الجوانب المرتبطة به.

مفهوم الشعور بالمسئولية:

ويشير بعض علماء النفس إلى أن مصطلح المسئولية يمثل خاصية افتراضية يعززها المجتمع للأفراد على هذا النحو أو ذلك عندما يكون بصدد تحديد مدى أخلاقية ما يصدر عنهم من سلوك أو تصرفات وتتوفر هذه الخاصية لدى الأفراد الذين يتمتعون بقدر من الحرية ولديهم القدرة على الاختيار، وأن المسئولية تقتض وجود فعل أو تصرف يوضع على عاتق شخص ما لأنه هو الذي حققه أو تسبب في حدوثه، حيث يتساءل الشخص عن فعله ويتحمل نتائج تصرفه ما دام هو المتسبب في حدوث هذا التصرف أو المسئول عنه وذلك كما في قوله تعالى (مَنْ عَمِلْ صَالِحًا فَلِنَفْسِهِ وَمَنْ أَسَاءَ فَعَلَيْهَا ثُمَّ إِلَىٰ رَبِّكُمْ تُرْجَعُونَ) (الجاثية: ١٥).

تعددت تعريفات المسئولية بتعدد مجالات الاهتمام بها ومن هذه التعريفات الآتي:

الشعور بالمسئولية على أنها حالة للمرء يكون فيها صالحاً للمؤاخاة على أعماله، ملزماً بتبعاتها المختلفة بأنها تعني تحمل الإنسان لنتائج أفعاله ومحاسبته عليها على أساس الضرر الذي يصيب الفرد وبأنها استعداد فطري وهي قدرة المرء على أن يلزم نفسه أولاً وقدرته على أن يفني بعد ذلك

بالتزامه بواسطة الخاصة. أنواع المسئولية: وقد قسم علماء الفلسفة المسئولية إلى نوعين هما:

١. المسئولية الخارجية: (قانونية) وهي تنصب على أفعالنا الخارجية وهي نوعان مسئولية جنائية ومسئولية مدنية، وإن هنالك مسئولية خارجية لا ينظمها القانون وهي المسئولية الاجتماعية.

٢. المسئولية الداخلية (أخلاقية): وهي تعبر عن إحساس الفرد بنتائج أفعاله الحرة ومحاسبته لنفسه وأن العلماء قسموا المسئولية إلى نوعين هما المسئولية الفردية والمسئولية الاجتماعية

وقد أشار البعض إلى أن المسئولية ثلاثة مستويات مترابطة ومتكاملة هي:

١. المسئولية الفردية (الذاتية): وهي مسئولية الفرد عن نفسه وعن عمله، وهذا المستوى أساسي يسبق المسئولية الاجتماعية.

٢. المسئولية الاجتماعية: وهي مسئولية الفرد الذاتية عن الجماعة أمام نفسه وأمام الجماعة وأمام الله، وهي الشعور بالواجب الاجتماعي والقدرة على تحمله والقيام به.

٣. المسئولية الجماعية: وهي مسئولية الجماعة جماعياً وبكاملها عن أعضائها وعن سلوكها، وهذا المستوى يدعم المسئولية الاجتماعية

عناصر الشعور بالمسئولية:

إن الشعور بالمسئولية له عناصر ثلاثة مترابطة ينتمي كل منها للآخر ويدعمه، ومتكاملة، ولا يغني عن الأخرى وهذه العناصر الثلاثة هي كالاتي:

- الاهتمام: ومسئولية الإهتمام تتضمن الارتباط العاطفي بالجماعة وحرص الفرد على سلامتها وتماسكها وتكاملها واستمرارها وتقدمها وتحقيق أهدافها والاهتمام له مستويات أربعة هي:

- الاتصال مع الجماعة والاتصال بالجماعة والتوحد مع الجماعة وتفاعله معها حيث تملأ الجماعة عقل الفرد وفكره وكيانه وتصبح موضوع نظره وتأمله ويوليها قدراً كبيراً من الاهتمام المتفكر حيث يدرسها ويحللها ويقارنها بغيرها.

- الفهم: مسئولية الفهم تتضمن فهم الفرد للجماعة، وللمغزى الاجتماعي لسلوكه وينقسم الفهم إلى شقين.

إدارتهم فحسب بل وفي تعليمهم وتحصيلهم ومعاونتهم على تغيير سلوكهم.

وأن الشعور بالمسؤولية يعتبر ذا أهمية قصوى بحيث أنه يعتبر الدينمو المحرك للآلة الاجتماعية حيث أن كل فرد لو قام بواجبه الفردي يكون التفاعل الإجتماعي قد حقق أغراضه كما أن الشعور بالمسؤولية يزيد من ثقة الفرد بنفسه إذا نجح في عمله وهذه الثقة تجعله قادراً على خدمة مجتمعه وتجعله فعالاً في الوسط الذي يعيش فيه.

مظاهر الشعور بالمسؤولية:

تتجلى القدرة على تحمل المسؤولية في العديد من المظاهر وتمثل مظاهر الشعور بالمسؤولية عناصرها (الاهتمام والفهم والمشاركة) وأركانها (الرعاية والهداية والإتقان) ومن مظاهر الشعور بالمسؤولية ما يلي:

- المسؤولية عن الوالدين والأولاد وذوي القربى واليتامى والمساكين... الخ والمسؤولية المهنية والإخلاص في العمل وانجازه وإتقانه والتفاني فيه وبذل أقصى جهد في الإنتاج والمسؤولية القانونية واحترام القانون والانضباط والمحافظة على النظام والحرص على المواعيد والمحافظة عليها.
- الزكاة وفيها يقوم الفرد بمسئوليته حين يؤدي حق الجماعة فيما اعطاه الله من مال والأمر بالمعروف والنهي عن المنكر.
- الاهتمام بمشكلات المجتمع وحلها، وتنمية المجتمع وتطويره مع المسؤولية عن التغيير الاجتماعي.
- المحافظة على الممتلكات العامة، والمحافظة على سمعة الجماعة والدفاع عن الجماعة.
- تحمل الفرد مسؤولية أداؤه وسلوكه الفردي والاجتماعي.

مظاهر نقص الشعور بالمسؤولية:

إن الجهل بالمسؤولية الاجتماعية والنقص فيها وضعف نموها يمثل خطراً شديداً على المجتمع ويعتبر نوعاً من (التخلف النفسي).

ويتجلى نقص تحمل المسؤولية وقصور القيام بها في العديد من المظاهر هي في جملتها عكس مظاهر المسؤولية الاجتماعية. ومن أخطر مظاهر نقص المسؤولية الاغتراب وهو اضطراب نفسي يعبر عن اغتراب الذات عن هويتها، وعن أهم أعراضه اللامعيارية (المغايرة) واللامعنى (اللامعقول واللامبالاة)



فهم الفرد للجماعة، ماضيها وحاضرها ومعاييرها والأدوار المختلفة فيها وعاداتها واتجاهاتها وقيمها ومدى تماسكها. - المشاركة: ومسؤولية المشاركة (السلوكية) يقصد بها مشاركة الفرد مع الآخرين في عمل ما يمليه الاهتمام، والمشاركة لها ثلاثة جوانب هي: التقبل: أي تقبل الفرد الدور أو الأدوار الاجتماعية التي يقوم بها.

التنفيذ: أي المشاركة المنفذة الفعالة الإيجابية والعمل مع الجماعة مسائراً ومنجزاً في اهتمام وحرص. التقييم: أي المشاركة التقييمية الناقدة المصححة الموجهة. أهمية الشعور بالمسؤولية:

هنالك أهمية كبيرة للشعور بالمسؤولية خاصة فيما يتعلق بالوعي التأميني من خلال إدراك المستفيدين لأهمية دورهم في تنفيذ وثيقة التأمين والقيام بكافة الإجراءات والاحترافات التي تمنع من وقوع الخطر أو تقلل منه، كما أن الإيمان بدور ممارسة المسؤولية الشخصية والاجتماعية والقانونية هي جزء من استمرار وبقاء المجتمعات والأفراد والحفاظ على توازنها ونضيف إلى أنه يجب أن يكون لدى كل شخص ضمير ذاتي ورقيب على تصرفاته وعلى المصلحة العامة وهو ما يسميه البعض (الأنا) وأن يكون لدى كل فرد قدر محدد من المسؤولية في أداء واجبه قبل أن تكون هناك محاسبة أو سؤال قانوني. وأن طريقة اعتبارنا للأفراد على أنهم مسئولون عن تصرفاتهم يمثل عاملاً حاسماً ليس في توجيه الأفراد أو في سياسات

والأهداف (القيام) والقوة (العجز واللاجدوى والعزلة) (اللائماء والانسحاب والانطواء والانفصال).

نمو الشعور بالمسئولية:

يشير فوستر كونستانس Foster Constans (١٩٦٣) إلى أن هنالك أوقاتاً خلال المرحلة الطويلة بين الميلاد والبلوغ يكون تعليم المسئولية فيها أسهل من غيرها وأن الآباء والمدرسين الذي يعرفون هذه الفترات المناسبة ويستغلونها يساعدون أطفالهم على التقدم بخطوات سريعة ونجد أن تعلم المسئولية عندما يبدي الطفل رغبة واستعداداً لأن يقوم بنفسه بعمل من الأعمال، مهما تكن سنه فإن هذا يكون الوقت المناسب لتعلم الطفل تحمل المسئولية وجملة القول أنه لا توجد سن معينة يبدأ فيها تحمل المسئولية وإنما يعتمد ذلك على استعدادات الطفل ومسئوليته وقدرته على الاعتماد على نفسه منذ المرحلة الأولى من سن المراهقة.

رغم أنه من الصعب تحديد فترة زمنية معينة ولكن الأهم هو المتابعة من قبل الوالدين لسلوك الأطفال حتى إذا ظهرت بوادر المسئولية يعطى الطفل الدعم الإيجابي الذي يكون له بمثابة دافع لأن يتحمل المسئولية ومن هذا المنطلق فإن الإهمال وعدم الاهتمام بالإثابة للسلوكيات التي تعبر عن الشعور بالمسئولية يؤدي إلى نتائج وخيمة ينشأ فيها الطفل عديم المسئولية وبالتالي يأتي بأشياء سلبية ويكون الوالدان أو المنشئون هم السبب في التربية غير السليمة للأطفال.

والطفل لا يولد عارفاً بالمسئولية، ولهذا ينبغي أن يتعلم تحملها، فالواجب أن يتعلم التعاون واحترام الآخرين والأخلاق الكريمة كما يتعلم المشي والكلام والطفل يتعلم شيئاً عن تحمل المسئولية من العناية التي يتلقاها من والديه والمعاملة التي يجدها ممن يتصلون به. وبما ان عملية التعلم هذه مستمرة إلى قرب نهاية مرحلة المراهقة، فالآباء والمدرسة بدءاً من مدارس الحضانه والمراحل التعليمية التالية لها تساعد على تنمية هذا الشعور بالغ الأهمية ألا وهو الشعور بالمسئولية.

وهنالك دور تقوم به مؤسسات التربية والتنشئة الاجتماعية في تربية المسئولية الاجتماعية وتجميلها عند النشئ حيث تعتبر الأسرة هي أقوى الجماعات تأثيراً في سلوك الفرد وهي المدرسة الأولى للطفل، وهي العامل الأول في صبغة سلوك الطفل بصبغة اجتماعية وفيها يتم إشباع الحاجة إلى الأمن والحب والمكانة، وهذه حاجات ضرورية لحدوث التعاطف

مع الآخرين ونمو التواصل مهم وتقبلهم وحتى تقول الأسرة بنصيبها في عملية التنشئة الاجتماعية وهنالك بعض الأمور التي تساعد على تنمية الشعور بالمسئولية عند النشئ وهي كالتالي:

- القدوة الحسنة من قبل الوالدين والمحيطين بالأطفال.
- الاختلاط بأفراد يتمتعون بسيرة حسنة ويتحملون المسئولية بكفاءة واقتدار.
- التشجيع على الانجاز الحسن والسلوك الحسن بشكل دائم.
- المكافأة على السلوك الحسن والمسئول والعقاب على السلوك غير الحميد.
- المساعدة على تعزيز إيمانه بالحكم الحميدة، التي تنمي فيه الثقة بالنفس وتقدير احترام ذاته والآخرين.
- التشجيع على القيام بالأنشطة الجماعية، وأن يكون له رأي وكلمة مسموعة في القرارات التي تتخذها العائلة وتعالج بها مشاكلها الخاصة. ويتدرج معه في ذلك كلما كبر ونضج..
- أن الشعور بالمركز الاجتماعي يعتبر نواة الشعور بالمسئولية والقدرة على تحمل عبء الغير، كما يساعد التوافق مع الآخرين على تحمل المسئولية والاعتماد على النفس والثقة بالنفس.
- ومن العوامل المؤثرة سلباً على نمو الشعور بالمسئولية هو الخوف من المسئولية الذي يرجع إلى ضعف التكوين النفسي والنشأة المبنية على التدليل، ويرتبط ذلك مع ما يحدث من اعتماد بعض الشباب على الوالدين اعتماداً من شأنه أن يجعل استقلالهم أمراً عسيراً بحيث يظل الارتباط مستمرا مما يؤدي إلي عدم حدوث ما يسميه علماء النفس (القطام النفسي من الأهل).

من خلال ما تقدم من سرد لسمة الشعور بالمسئولية فإن الامر نجده يرتبط بدرجة كبيرة بالسلوك التأميني من خلال إتخاذ القرار بالدخول في التأمين والقدرة على رفع الوعي التأميني وكذلك الالتزام بالواجب التأميني من خلال تطبيق سياسة الحد من الخطر وهو الامر المهم لتلافي الوقوع في المخاطر التي تضر بطرفي التأمين.

إن الشعور العالي بالمسئولية ينعكس على تصرفاتنا من خلال القيام بكافة الالتزامات مهما كانت كبيرة أو صغيرة حسب نطاق التأمين في كافة مجالاته المختلفة وذلك بوجود عنصر بشري ذو كفاءة عالية يستشعر المسئولية في واجباته ومهامه مما ينعكس في زيادة الوعي التأميني للأفراد والمؤسسات.

بشير حسن بشير

فلسفة الإدارة وصنو الريادة

في ضاحية بري يجلس رجل بسيماء الوقار مطرقاً على بعض ملفات بمكتبه دون حاجب إداري، ويبدو المكتب كصاحبه على بساطة وكثير أناقة والرجل لا تفصله عن زائريه الا قيد إبتسامة تقود إليه مثل النسيم وبسط الشوق وتأدب العارفين والعارفانيين.

أحاول أن أتجول على ترفق بحديقة رجل الأعمال المهندس بشير حسن بشير وأستدعي تاريخاً على طول عهد بالنجاح عند أهل المال والأعمال ومجالس السير.

- شركة منتجات النفط - توكيل زيوت لاما الإنجليزية
- مصنع سوبا للمياه المعدنية.
- مصنع الجلاب للنسيج والتريكو.
- مصنع زيوت فوكس.
- مصنع باش فارما للأدوية.
- مشروع الشكابة للإنتاج الحيواني.
- مشاريع التبيلات الزراعية.

منهج إدارة الأعمال:

رجل الأعمال المهندس بشير حسن بشير لا يؤمن بالتقليد والمحاكاة الإستثمارية قدر قناعته بقراءة واختراق السوق دون تردد بإختيار أنشطة إستثمارية تسهم في التشغيل وتوطين الصناعات بتوفير المواد الخام للمنتجات المحلية التي توفر للإستثمار نسبة ٨٠٪ من المكون الأجنبي، وكثيرون حذروه من المغامرة في بعض الأنشطة التجارية غير المسبوقة والتي تعتبر مجهولة النتائج - من وجهة نظرهم - ولكنه أصر على التجديد في السوق الإستثمارية ليكون قائداً استثمارياً صاحب جدة وحادثة في الأفكار - ويؤمن بتسخير التكنولوجيا والعلوم والتدريب ونقل المعرفة وتعميق شعور الموظفين بأن مشروعاته ملكهم، وسألته عن الوصفة السحرية للنجاح فقال العزيمة والمبادرة والإصرار على النجاح وفتح سوق إستثمارية جديدة بعقل مفتوح وقلب لايلين للمعوقات.

بشير حسن بشير... فلسفة حياة:

وعن رأيه في توريث أبنائه مهنة التجارة والإستثمار يقول إنه لايجر على طموح أبنائه في التخصص وإختيار طرائق الحياة، وإنما ينمي الإتجاهات الباعثة على التفوق وتخليد سيرة مجيدة في دفتر التاريخ، لا غرو عزيزي القارئ لو أخبرتك بأن أبنائه على الترتيب (محمد - اسامة - ياسر - حذيفة - علي) تخرجوا في جامعة الخرطوم - كلية الهندسة ويديرون أعمال والدهم على ذات نهجه وطريقته.

بواكير النشأة والتعلم:

ولد عام ١٩٤٤م بقرية ود النعيم غرب مدني وتمتد جذوره من أسرة تتمهن النشاط الحيواني الزراعي بمشروع الجزيرة وتتصل آصرته بإخوة وأسرة ممتدة على توسط حال.

درس الابتدائية بود النعيم وكانت آنذاك قبلة طالب في ولاية الجزيرة ثم المرحلة الوسطى بالمدينة عرب ثم جامعة الخرطوم حيث تخرج في قسم الهندسة الكيميائية وقد تخرج في أول دفعة رسمية عام ١٩٦٩م.

خطى البدايات:

عمل مديراً لمصانع الشيخ مصطفى الامين ببورتسودان بعد تخرجه مباشرة وشهد المصنع في عهده ازدهاراً في الأنشطة والمعاملات وقد صقلته هذه البداية بالتجربة وإرتياد آفاق السوق الإستثمارية والمجال الصناعي.

معالم التحول:

بدأ نشاطه التجاري الخاص بشراكة مع رجل الأعمال الطيب النص في مجال الأدوية والمحاصيل والإستيراد والتصدير الى العام ١٩٨٤م، وقد أنتجت هذه الشراكة ميلاد شركة بدر للأدوية وكانت ركيزة أساسية في إنتاج الدواء بشقيه البشري والبيطري.

ويعتبر من مؤسسي شركة التيسير التي عملت في مجال النقل والمواصلات وكانت من أهم الشركات التي احدثت نقلة نوعية في مجال النقل السياحي، بجانب نشاط كبير في مجال صادر المحاصيل من خلال شركة باش للإستثمار.

أسس شركة زراعية لتوفير الآليات ودعم الحقل الزراعي بالمعينات الفنية والتقنية عاصر خلالها السيد.حسن خليفة والمهندس أحمد عباس.

صناعة النجاح:

- بعد كفاح وتجربة أسس الشركات التالية:
- مصنع الشفاء للأدوية.
- شركة منتجات البترول - أمان غاز.



التأمين

بين الوظيفة والاحتراف

يمارس الناس في السودان مهناً مختلفة كما يفعل غيرهم في العالم إلا أن القليل منهم يمكن وصفه بأنه مهني محترف في وظيفته التي يشغلها، وتعني المهنة الاحترافية بشكل موجز أن يمارس الانسان العمل بعد حصوله على تأهيل علمي وعملي يجعله قادراً ومتمكناً من تأدية وظيفته بالصورة والطريقة المطلوبة ومزود بأخلاقيات المهنة ومهاراتها المطلوبة وكذلك معرفته لحدود عمله وأن أدائه فيه مبنياً على قواعد محددة دون أن خلط و اجتهادية فردية فيها الكثير من الفوضى والأخطاء.

وتنادي الاحترافية المهنية بأن يعمل كل في مجال تخصصه وأن تتضافر كل الجهود نحو تجويد العمل المقدم. وبما أن نشاط شركات التأمين الاساسي يقوم على تقديم الخدمة التأمينية لذا وجب أن تكون إدارتها الفنية على درجة عالية من المهنة الاحترافية ذلك لأنها معنية بالأعمال ذات الصلة بالعملاء وهي أعمال حيوية وجوهرية بما يملئ ضرورة أن يكون موظفو العمليات الفنية والتسويقية وغيرهم متخصصون في مجال التأمين ممايساعد على تقديم أفضل خدمة للعملاء، كما أن احترافية موظفي التأمين توفر على الشركات الجهد والوقت والمال فيما يلي تقليل التدريب التمهيدي والاقترصار فقط على التدريب المتقدم والفاعل. وينطبق ذلك على جميع مجالات العمل الأخرى، لذا فإن الاحترافية المهنية في التأمين تتطلب إعمال مبدأ التخصصية الدقيقة في بعض مجالات العمل الفنية.

والناظر إلى بعض الشركات والمؤسسات يجد أن غياب المهنة يتسبب في تبديد الكثير من الموارد وسوء ادارتها، ويرجع ذلك الى قلة وجود المهنيين المحترفين بالقدر الذي يفي بمتطلبات أداء أعمال تلك المؤسسات بالطريقة الصحيحة.

وفي تقديري الخاص فإن شركات التأمين التي تسعى للوصول إلى مصاف الشركات العالمية عليها ان تنشئ وحدات أعمال متخصصة تغطي مجالات عملها الحيوية وعلى أن تدار هذه الوحدات بواسطة متخصصين وذوي علاقة وثيقة بهذه المجالات. ختاماً يمكن القول أن المهنة والاحترافية الوظيفية يمكن أن تحقق تطوراً نوعياً في كافة المجالات وتساعد على تجنب العشوائية والاجتهاد القائم على غير معرفة.



بقلم. محمد عماد

التأمين في منظومة التجارة العالمية

بقلم: باب الله الصديق

عرفت التجارة الدولية بأنها عملية تبادل السلع والخدمات بين الدول، وقد عرف الإنسان هذا الشكل من النشاط الاقتصادي منذ عهود بعيدة في صورة قوافل تجارية تستخدم فيها وسائل بدائية لنقل كميات محدودة من السلع فيما كانت تجارة الخدمات ذات مستوى ضعيف. ومع التطور الهائل الذي انتظم حياة البشرية بفضل الثورة الصناعية وازدياد الكبير في عدد سكان العالم وانتشار العلم والمعرفة وظهور النظريات السياسية و الاقتصادية وانتشار الثقافة الاستهلاكية في التجمعات السكانية الكبيرة، بدأت التجارة الدولية تأخذ منحىً جديداً حيث بدأت السفن العملاقة تمخر عباب البحار، وطائرات النقل الضخمة تمور في جو السماء، والشاحنات الكبيرة تجوب الفياضي والأصقاع النائية بكميات كبيرة من البضائع. الثورة الصناعية وما تبعها من ظهور الحاجة للحصول على المواد الخام وما تبع ذلك أيضاً من الحاجة إلى إكتشاف أسواق جديدة وما نتج عنه من تغير كبير في أنماط الحياة السائدة آنذاك ودخول نظريات التسويق إلى حيز التطبيق تشجيعاً على الإستهلاك والتي نجحت هي الأخرى في خلق ثقافة تطوير إنتاج سلع توافقت أمزجة وحاجة المستهلكين الجدد. بالتأكيد هذه الحركة الكبيرة من التبادل التجاري ما كان لها ان تتم على هذا النحو لولا وجود عوامل أخرى ساعدت على طلاقة الحركة وإنسيابها وأقصد بذلك على سبيل المثال دور منظمة التجارة العالمية ودور وكالات الخدمات اللوجستية والاستشارات القانونية ودور شركات التأمين التي ظلت تشكل حضوراً كثيفاً وملاذاً آمناً للسلع والخدمات في هذا الخضم المتطور أبداً (Ever growing).

وبعد نهاية الحرب الباردة بدأت ثورة المعلوماتية التي كادت - وربما نجحت في أن تقارب بين الثقافات في الأرض على مستوى الكوكب الأرضي خاصة فيما يتصل بتسويق الخدمات والسلع ونقلها باستخدام الوسائط الحديثة التي لم تكف لحظة عن مغالبة الجمهور في كل حين ومكان وتستحوذ على إهتمام المشاهدين بما تقدمه من عروض غاية في الإبهار، النقاء، الجاذبية وتجاوز التوقعات في أن. والعالم الآن بفضل ثورة المعلوماتية يشهد تحولاً ثقافياً يصعب التكهّن بمآلاته (converging into one) وربما تدخل معظم الأنشطة الاقتصادية منظومة العالم الافتراضي، مما يعني أن العالم بدأ يتماهى ثقافياً في بعضه البعض.

وإذا جاز لنا أن نفضل بين التأمين والتجارة العالمية فثمة وجه للشبه والمقارنة. فبينما تسعى التجارة العالمية إلى نقل السلع والخدمات إلى كل نقطة في الأرض مستخدمة كل وسائل النقل والإتصال، تعمل شركات التأمين على تفتيت الخسائر إلى أدنى حد ممكن وتوزيعها إلى كل نقطة بالعالم عبر آليتي إعادة التأمين وإعادة التأمين (retrocession) مستخدمة ذات وسائل النقل والإتصال. ولما كانت التجارة العالمية تستند على القيم الأخلاقية لمنظمة التجارة العالمية التي تهدف إلى حرية نقل السلع والخدمات إلى كل مكان بلا قيود فإن التأمين يستند إلى قيمة تعاونية تكافلية تجعل العالم بأسره يتداعى لرفع الضرر عن كل من أصابتهم جوائح الدهر عبر آليتي إعادة التأمين وإعادة التأمين (retrocession) كما ذكرنا آنفاً. لكن السياسة الدولية تأتي إلا أن تطل برأسها القبيح بإجراءات كابحة لحركة التواصل التلقائي القائمة على تبادل المنافع برضاء وتوافق ويتم ذلك عادةً بفرض قيود وعقوبات إقتصادية (trade sanctions) تؤدي بلا شك إلى عرقلة كبيرة وعدم توازن بين مواطن الإنتاج وأسواق الإستهلاك هذا فضلاً عن إهدار موارد كبيرة كان يمكن لسكان الكوكب الاستفادة منها لولا تلك الإجراءات. حركة التجارة العالمية تقدر بمليارات الدولارات في اليوم الواحد وكلها تنطوي على أخطار محتملة وقد فرض ذلك حضوراً كبيراً ودوراً محورياً لشركات التأمين لتتولى مهمة تأمين تلك الأموال الضخمة ضماناً وتسهيلاً لإنسيابها إلى الأسواق وهذا يتطلب من شركات التأمين إيجاد طرائق وأدوات لإدارة هذه المخاطر الضخمة على الرغم من وجود اليات التأمين التقليدية إلا أن التغيير الذي يحدث في طبيعة التجارة الدولية وطبيعة المخاطر التي تتعامل معها يستوجب تطوير وإيجاد آليات جديدة.



الإقتصاد

يحصد ثمار الإنفتاح الخارجي
ونجاح الدبلوماسية

تقرير: اسامة الطيب

إنعكس التحسن في العلاقات الدبلوماسية في الآونة الأخيرة وعودة العلاقات بين السودان والسعودية ودول الخليج ومصر إلى طبيعتها بعد دبلوماسية القمة التي يقودها المشير عمر البشير رئيس الجمهورية خلال زيارته الأخيرة لهذه الدول على تحسن الأوضاع الإقتصادية من خلال تدفق الودائع والاستثمارات للسودان.



و يشكل الإستثمار فى مجالي الزراعة والثروة الحيوانية أكبر الفرص المتاحة حالياً امام الدول العربية للإستثمار فى السودان خاصة وان الدول العربية تدفع نحو ٤٩ مليار دولار لإستيراد موادها الغذائية ومن المتوقع أن تصل إلى ٨٩ مليار دولار، وستقل هذه الأموال بنسبة فارقة بحسب الخبراء اذا ما اتجهت هذه الدول للإستثمار فى المناطق القريبة وابرزها السودان لتوافر الظروف الطبيعية والمناخيه ممايعني عمليا فتح أبواب التعاون الإقتصادي بين هذه الدول على مصاريعها وتحقيق أمنها الغذائي بحسب خبراء اقتصاديين.

وقدر د. الكندى يوسف وكيل وزارة المالية الاسبق والخبير الاقتصادي المعروف حجم الفجوة الغذائية العربية ب ٤٤ مليار دولار من جملة الفجوة العالمية لعدد ٦٣ دولة بمبلغ ٢٠٠ مليار دولار منوها إلى وجود ارتفاع كبير فى التعامل المصرفي بين السودان ودول الخليج وخصوصا مع البنوك فى المملكة والإمارات.

وتوقع الخبير الاقتصادي الكندي إعفاء

الدول العربية ديونها على السودان مشيراً إلى أن ديون السودان الأصلية تبلغ ١٧ مليار دولار منذ ثمانينيات القرن الماضي وزادت الأرباح والفوائد الناتجة عن السداد حتى بلغت ٤٤ مليار دولار.

وقال الناطق باسم البنك المركزي حازم عبد القادر أحمد أن التعامل المصرفي مع دول الخليج مستمر وأن التحويلات اليومية وإستلام عائدات الصادر يسير بصورة مكثفة وأفضل مماكانت عليه فى السابق وخاصة من المملكة ودولة الإمارات العربية المتحدة.

وأكد وجود زيادة فى عدد البنوك السعودية والإماراتية المتعاملة مع السودان وكذلك الصرافات التي ستباشر التعامل المصرفي مع البنوك والصرافات السودانية مباشرة.

وأوضح محافظ البنك المركزي السوداني الذي التقى الاسبوع الماضى على هامش الاجتماعات السنوية المشتركة للvناديق العربية بالكويت بمحافظي البنوك المركزية الخليجية والعربية وبحث معهم سبل إستمرار

وتطوير العلاقات المصرفية. ولفت عبد القادر الإنتباه إلى إن توسيع قاعدة التعامل اليومي بين البنوك والصرافات فى دول الخليج سوف يؤدي لسرعة إنسياب التحويلات وعائدات الصادر وأموال المستثمرين مباشرة ممايؤدي للإستقرار والنماء.

وتتصدر السعودية قائمة الإستثمارات العربية فى السودان بأكثر من ٤ مليارات دولار، وهي ثاني أكبر شريك تجاري بعد الصين. ومن المتوقع ان تقفز هذه الإستثمارات خاصة فى المجال الزراعى عقب الزيارات المتتالية لوفد مبادرة الأمن الغذائي السعودى واخرها زيارة وزير الزراعة السعودى للسودان خلال اقل من شهر.

ويمنح الجهاز القومي للإستثمار خصوصية للإستثمارات السعودية بالاضافة إلى ان العلاقات السودانية السعودية تشهد خلال الأسابيع الأخيرة قفزات متوالية أزالته إلى حد كبير حالة التوتر بين البلدين بسبب التقارب الذي كان بين الخرطوم وطهران، وذلك بعد زيارة الرئيس عمرالبشير إلى السعودية



استثمارية بقيمة ٤ مليارات دولار من السعودية لدعم احتياطي العملات الأجنبية بالسودان.

وأعلن راشد في تصريحات صحفية سابقة له بالخرطوم عن توقيع الاتحاد لعدد من مذكرات التفاهم مع الشركة السودانية للمناطق الحرة بجانب مذكرة لإنشاء مجمع ومصنع للأجهزة ومصنع لاسطوانات الغاز بمبلغ ٥٠٠ مليون دولار

ومن ناحية أخرى شهدت العلاقات الاقتصادية بين الإمارات والسودان تطوراً مضطرباً خاصة في السنوات الأخيرة وانعكس ذلك على حجم التجارة والاستثمار بين البلدين حيث ارتفع حجم التبادل التجاري وارتفع حجم الاستثمارات الإماراتية في السودان لتصل إلى قرابة ٣ مليار دولار وقد ساهم في زيادة نسبة مشاركة القطاع الخاص الإماراتي في المشاريع الإستثمارية في السودان والتي شملت مختلف القطاعات الاقتصادية حيث توزعت المشروعات الإماراتية في القطاعات الخدمية والصناعية والزراعية.

وأشارت مصادر دبلوماسية ان للسودان موقع متقدم في التبادل التجاري مع دولة الامارات في قيمة تجارة الامارات غير النفطية مع الدول العربية كما أصبحت دولة الامارات العربية المتحدة شريكاً تجارياً مهماً للسودان.

اما على صعيد العلاقات السودانية المصرية في المجال الإقتصادي توقع هشام عبد العظيم مدير المركز التجاري المصري بالخرطوم، أن يصل حجم عمل المركز وفروعه بالسودان خلال العام الجاري ٢٠١٥ إلى نحو ٢٠ مليون دولار.

وأوضح عبد العظيم، أن المركز التجاري المصري يقوم بتنفيذ تعاقدات لتصدير اللحوم السودانية والسهم والقطن إلى مصر، كما يقوم باستيراد مواد غذائية وكيمياويات وأدوات صحية وكهربائية للسودان.

وأرجع رئيس قطاع الفروع الخارجية لشركة النصر للتصدير والإستيراد بمصر محمد وجدي جمعة، زيادة حجم التبادل التجاري بين مصر والسودان بشكل ملحوظ خلال الفترة الأخيرة، إلى التوجيهات الرشيدة للقيادة السياسية بالبلدين وحرصهما على النهوض بمستوى التعاون التجاري والإستثماري إلى مستويات أرحب تليق بطبيعة العلاقة بين شعبي وادي النيل في مصر والسودان.



في مارس الماضي وإعلان مشاركة السودان ضمن تحالف عربي ضد الحوثيين أعادت الروح لاستثمارات السعودية في قطاع الزراعة لآلاف الأفدنة في السودان، من بين هذه الأراضي ثلاثين ألف فدان كستها الخضرة لتبعث الحيوية بين كل مفردات الطبيعة البكر ضمن مشروع كفاءة الزراعي الذي تمتلكه شركة الراجحي الدولية السعودية للزراعة والذي يقف شاهداً كأحد ثمرات مبادرة العاهل السعودي الراحل الملك عبدالله لتحقيق الأمن الغذائي العربي.

وتزرع الحبوب والاعلاف في هذه المساحة باستخدام أحدث التقنيات بكلفة بلغت ٥٠٠ مليون ريال سعودي من المتوقع أن تتضاعف مع ازدياد حجم المساحات المستغلة التي ستصل إلى ٣٠٠ ألف فدان مستقبلاً.

وهناك مايقارب الـ ٧ آلاف فدان من المساحات الزراعية تستثمر بواسطة رجال الأعمال السعوديين موزعة على ٣ ولايات سودانية الغالبية منها في ولاية نهر النيل ولكن الخطط الموضوعية تشير إلى تضاعف هذه الأرقام من خلال الملتقي السعودي السوداني الذي تستضيفه العاصمة الرياض ليقفز حجم المبالغ المستثمرة من ٢ مليار إلى مايقارب ١٣ مليار دولار.

كشف الأمين العام لاتحاد المصدرين والمستوردين العرب مسعد راشد عن مشروعهم في طرح استثمارات بمبلغ ١,٥ مليار دولار في السودان في عدة مجالات في وقت أكدت فيه تسريبات من جهات عليمة عن حصول السودان على وديعة



شركة التأمين الإسلامية (المحدودة)
Islamic Insurance Company Ltd

مقترحات - شكاوى - إستفسارات

4400



4400

الآن

مركز خدمة العملاء

www.islamicinsur.com

الصحفيون والتأمين التكافلي

(الحاجة) وقلة (الحيلة) !!

تحقيق: وجدان طلحة

الحقيقة التي لا مناص منها ان الأوضاع التي يعيشها الصحفيون الآن تحتم عليهم ضرورة لَمّ الشمل؛ اليوم قبل الغد تحت مظلة التأمين التكافلي، لأن الشواهد والبراهين الدالة على عجز جُلهم إن لم نقل كلهم عن مواجهة ما يتعرضون له من مخاطر خلال مسيرة عملهم، لكن السؤال الذي يطرح نفسه هنا وبقوة هل يستطيع الصحفيون تحمّل ما يليهم من التزامات مالية تُجاه شركات التأمين؟ بإمكاننا أن نستشف الاجابة على ذلك السؤال من تجربة التأمين الصحي والتي عجز أغلب الصحفيين عن الاشتراك فيها بانتظام نسبة لظروفهم المادية وتقاعس ادارة الصحف عن الالتزام بما يليها تُجاه صحفييها. إذاً ولضمان حياة كريمة لهم ولأبنائهم إلتف كثير من الصحفيين حول مظلة التأمين التكافلي، مشيرين إلى أن هذا النوع من التأمين موجود بالسودان لكن الناشرين السودانيين لا ولن يشركوهم فيه نسبة لارتفاع تكلفته. بالتالي فالصحفيون ولأنهم يرغبون في مثل هذا النوع من التأمين طالبوا الشركات بتخفيض رسوم الاشتراك في وثيقة التأمين التكافلي لكيما يتمكنوا من الاشتراك فيه، ذلك لأنهم وحدهم هم القابضون على (جمر القضية) - قضية تأمين حياتهم وأسرهم.



أهمية التأمين للصحفيين:

رئيس إتحاد الصحفيين:

التأمين يحتاج إلى
مبالغ طائلة لا يستطيع
الإتحاد توفيرها، ولكن...



ولا يجد المتابع كبير عناء في ملاحظة أنّ ثمة احباط ظل يُمسك بخناق الصحفيين بسبب التقصير الذي يجدونه من رؤسائهم تجاههم، فالحديث عن المرتبات وضعفها لم يغب عن جلساتهم، وما إلى ذلك من مشاكل مُشابهة. - أنا المُحرّرة- من جانبي وفي إحدى تلكم الجلسات طرحتُ على مجموعة من زملاء المهنة أهمية وجود وثيقة للتأمين على الحياة او على الأقل للعجز الجزئي الذي -ربما- يتعرّضون له خلال مسيرتهم المهنية، لا سيما وأنّ عملهم يقوم على شئ من المخاطر، لكن المُدهش أنّ منهم - زملائي- من اتهمني بالجنون ومنهم من وصفني بـ(المُغرّدة خارج السرب)، بل هنالك من طالبني بأن أتعلّى بشئ من (الواقعية)..!!

صحفيون يواجهون الموت!!

وبالعودة للتاريخ نجد أنه في عام ٢٠٠٥م سعت صحيفتا (السودان الحديث) و(الانقاذ الوطني) إلى إشراك منسوبيهم في التكافل الجماعي بشركة التأمين الاسلامية المحدودة، لكن هذا الامر لم يستمر ليس ذلك فحسب بل لم تذهب صحيفة اخرى لاشراك منسوبيها طوال العشر سنوات السابقة، ولعل السؤال المشروع هنا لماذا لم يحدث ذلك؟ على الرغم من ان الصحفيين يتعرضون لكثير من المخاطر، كما ان بعضهم ذهب للعمل في مناطق بها توترات عسكرية.

يقول الصحفي محمد عبد العزيز: «بات الصحفيون يواجهون مخاطر أكثر من أي وقت مضى اثناء سعيهم وراء المعلومات، لذلك لا بد من اتخاذ جملة من التدابير تسمح لهم بالعمل باكبر قدر من التأمين». ويلفت عبد العزيز إلى ان بعض الناشرين لا يلتفتون للمخاطر التي تواجه الصحفيين ويتعاملون مع الصحافة بحسابات الربح والخسارة، ووفقاً لهذه القاعدة يسعون لتحقيق أعلى ربح باقل تكلفة، ويضاف لذلك تجد بعض الناشرين لا يتلزمون بسداد التأمين الاجتماعي والذي يعد شرطاً أساسياً وفقاً لقانون العمل فكيف سيتجهون لتوفير مزايا التأمين الصحفي لهم او حتى تأمين حياتهم خاصة في ظل عمل الكثيرين في مناطق النزاعات أو حتى مواجهاتهم لظروف أمنية معقدة. ويقول عبد العزيز في فبراير الماضي اتفقت وسائل اعلام دولية في نيويورك على قواعد لضمان امن الصحفيين في مناطق النزاع، لا سيما بعد موجة عمليات الخطف والاختيالات التي طالت الصحفيين مؤخراً، فحسبما تقول

بروفيسور البوني:

غياب المؤسسات الصحفية
الكبيرة أضاع على
الصحفيين فرصة التأمين
التكافلي



الاحصائيات فانه في العام الماضي فقط قُتل (٦٦) صحفياً وتم اختطاف (١٩٩). ويشير عبد العزيز ايضاً انه وفقاً لتلك القواعد فيجب وقبل التوجه لتغطية مناطق نزاع او مناطق طالها وباء على سبيل المثال ينبغي ان ينال الصحفيون تدريباً على الاسعافات الاولية وعلى العمل في بيئة معادية، كما ينبغي تأمين تغطية طبية لهم وتوفير تجهيزات حماية لهم «مثل السترات الواقية من الرصاص والخوذات». ويختتم عبد العزيز حديثه بالدعوة لتوفير بيئة عمل جيدة للصحفيين توفر لهم اكبر قدر ممكن من التأمين للعمل في ظروف بالغة التعقيد.

مخاوف مشروعة:

وحتى في حال أن بعض الناشرين قرروا إشراك منسوبيهم في التأمين التكافلي؛ فثمة صحفيون يخشون أن يقع الاختيار على عدد مُعيّن من زملائهم في إدارة التحرير وأصحاب الخبرة الطويلة من العاملين، وفي هذه الحالة ستُحرم شريحة الصحفيين قليلي الخبرة.

ويقول الناشر الصحفي والخبير الاعلامي محجوب عروة ان اسباب عزوف بعض المؤسسات الاعلامية عن التأمين الاجتماعي يعود الى ارتفاع تكاليف انتاج الصحيفة مما يجعل كثيرا من الناشرين يهتمون بدفع المرتبات للصحفيين وعدم اهتمامهم بمسألة يعتقدون انها من الكماليات، وقال رغم تزايد اعداد الصحف إلا انه يوجد ضعف في التوزيع، مؤكداً ان مصير الصحافة السودانية اصبح مجهولاً خاصة في ظل وجود وسائل التواصل الاجتماعي الحديثة. مشيراً الى ان مؤتمر الاعلام الذي تم عقده مؤخراً فشل في دعم الصحافة والتوصيات التي خرج بها ظلت على الورق فقط، واکد ان توصياته مهمة اذا وجدت طريقها للتطبيق وستقلل الضغوط المالية على الصحف وبالتالي يمكن ان تلتزم بواجباتها تجاه الصحفي.

ولم تختلف رئيسة تحرير صحيفة التغيير سمية سيد مع من سبقها في الحديث مؤكدة ان كثيرا من الناشرين لا يلتزمون بمسألة التأمين بالنسبة لمنسوبيهم لأسباب كثيرة في مقدمتها المشاكل المالية وارتفاع مدخلات صناعة الصحيفة، وقالت اذا قامت الدولة بإلغاء رسوم الورق والرسوم الجمركية تكون بذلك ساهمت في دعم الصحف.

التأمين على الحياة (التكافل)

التأمين التكافلي الجماعي الذي يقوم على دفع مبلغ معين لشركة التأمين يعتبر تأميناً لا يهتم بالجانب الربحي بل ليخفف الضرر الذي يلحق بالمُخَدَّم اذا كان جزئياً أو كلياً أو تأميناً على الحياة، لكن هذا النوع غير موجود في الصحافة السودانية، وهذا ما أكده الخبير الاعلامي د. عبداللطيف البوني، مُتوقفاً أن يكون التأمين على الحياة (التكافل) مُتاحاً لكن بشكل فردي، وأشار إلى عدم إهتمام كثير من الصحفيين به، مؤكداً عدم وجود مؤسسة صحفية قامت بهذا الدور تجاه منسوبيها وارجع الأمر إلى غياب المؤسسات الصحفية الكبيرة.

ويُرجع بعض الناشرين عدم اشراك منسوبيهم في هذا النوع من التأمين لأنه يمثل اعباء مالية اضافية في ظل المعاناة المالية التي تحيط بتلك المؤسسات. ويقول الناشر ورئيس تحرير صحيفة التيار عثمان ميرغني إن ثقافة التأمين التكافلي موجودة في نطاق ضيق بالمجتمع السوداني ككل رغم الإيجابيات الكثيرة التي يمكن ان يتمتع بها الفرد وعائلته. من جانبه قال الناشر ورئيس تحرير صحيفة

السياسي مصطفى ابو العزائم لا يوجد مثل هذا النوع من التأمين في الصحف لعدم ذهاب الصحفيين للعمل في مناطق النزاع او عدم وجود ما يعرف بالمراسل الحربي، بإعتبار انه يكون هدفاً للاطراف المتنازعة في كثير من الأحيان، مشيراً إلى ان التأمين يُعدُّ واحداً من مسؤوليات النقابات والإتحادات لحماية عضويتها من الأمراض ونوابئ الدهر. إذاً فهي هو الناشر عثمان ميرغني (يرمي) الكرة في ملعب اتحاد الصحفيين، لكن رئيس اتحاد الصحفيين السودانيين

محجوب عروة:

المُشكلة أن الصحف
تعتبر التأمين على
صحفيها من الكماليات



رئيس تحرير صحيفة

(التغيير):

على إتحاد الصحفيين أن
يقوم بدوره كاملاً تجاه
منسوبيه



الصادق الرزيقي يُرد على ذلك بقوله: (التأمين على الحياة أو التكافل يحتاج الى مبالغ طائلة لا يستطيع الإتحاد دفع فاتورتها، لكن يمكن ان يُطالب بتخفيض قيمة الخدمة اذا رغبت المؤسسات الصحفية في ذلك). وأكد الرزيقي وقوف الاتحاد مع اي صحفي اذا اراد ان تكون له وثيقة تأمين تكافلي، مشيراً الى وجود شركات تأمين طرحت خدمة كاملة للتأمين على الحياة (التكافل).

مسئولية الاتحاد:

وشدّدت رئيسة تحرير صحيفة التغيير سمية سيد الى ضرورة ان يقوم الإتحاد العام للصحفيين السودانيين بدوره كاملاً تجاه علاج الصحفيين مشيرة إلى عجز بعض الصحفيين من دفع رسوم العلاج وعدم وجود جهة معينة تتكفل بعلاجهم، وهذا ما جعل زملاءهم يلجأون لأسلوب اقرب للتسول ليوفروا لهم تكاليف العلاج، مؤكداً أن إتحاد الصحفيين يتمتع بعلاقات واسعة يمكن ان يستفيد منها لخدمة منسوبيه، وقالت ان تجربة الإتحاد في خدمة التأمين الصحي عليها بعض المآخذ وحملت اتحاد الصحفيين والصحف مسؤولية توفير خدمة التأمين بالنسبة للصحفيين. فيما اعتبر مصطفى ابوالعزائم أن الإتحاد اهتم بمسألة التأمين الصحي في دوراته السابقة إلا أنه حقق نجاحاً محدوداً، لأن كثيراً من الصحفيين لم يتجاوبوا معه.

محمد صالح إسحق:

التأمين الإسلامية ملتزمة
بتقديم أفضل الخدمات
التكافلية للصحفيين



اشراك منسوبيها بحيث يتم تقديم تغطيات متعددة المزايا لالتوفر في اي نوع آخر من أنواع التأمين أو الضمان الاجتماعي داخل السودان ويكون التعويض في الحالات الآتية: الوفاة الطبيعية والوفاة بحادث (الوفاة لاي سبب) إضافة للعجز الكلي الدائم الناتج عن حادث أو مرض والعجز الجزئي الدائم الناتج عن حادث والعجز الكلي المؤقت ، ولا تنحصر الحوادث المذكورة على إصابات العمل فقط وانما تشمل جميع الحوادث المتعلقة بالعمل أو خارج اطار العمل بالإضافة لتعويض المشتركين في التكافل الجماعي في حال الامراض الخطرة التي تصيب أي فرد خلال سريان وثيقة الاشتراك كأمراض السرطان والفشل الكلوي والسكتة الدماغية وأمراض القلب وأمراض الشريان التاجي.

كما توجد وثائق تكافلية أخرى يمكن الإشتراك فيها بشكل فردي وذلك (كالوثيقة التكافلية) التي تستهدف كل الافراد وخصوصاً الفئات ذات الدخل المحدود حيث يتم تعويضهم بعائد مادي كبير في مقابل فئات اشتراك سنوي بسيط ، إضافة لوثيقة حديثة تستهدف كل من يحمل رخصة قيادة باسم (وثيقة تكافل السائق الشامل). الجدير بالذكر أن مزايا الوثائق الفردية تشتمل على نفس مزايا وثيقة التكافل الجماعي باستثناء الأمراض الخطرة لهذا يعتبر التأمين التكافلي أفضل و أشمل من حيث التغطيات الموجودة في أنواع التأمينات الأخرى.

ويقول الأستاذ محمد صالح اسحاق نائب المدير للتكافل بشركة التأمين الإسلامية أنهم على أتم الاستعداد لتقديم أفضل الخدمات التكافلية للأفراد والصحفيين والمؤسسات بأسعار معقولة وفي متناول الجميع مع المرونة التامة في تسهيل سداد الاقساط السنوية و التزامنا بالتعويض في جميع الحالات المشمولة بالتغطية خلال سريان الوثيقة بالسرعة والدقة المطلوبة.



إفتتاح برج شركة التأمين
الإسلامية - كسلا
١٨ فبراير ٢٠١٥



يشهد قطاع التأمين التكافلي تطوراً كبيراً في السودان وأصبحت تجربة السودان في مجال التأمين التكافلي رائدة وفريدة حيث أن شركة التأمين الإسلامية أحد مؤسسات بنك فيصل الإسلامي المتميزة وهي الشركة الأولى تطبيقاً لنظام التأمين الإسلامي التكافلي على مستوى العالم وكما تميزت تجربة بنك فيصل الإسلامي في ترسيخ مفهوم النظام المصرفي الإسلامي على مستوى العالم بإعتباره من أوائل البنوك التي بدأت نشاطها المصرفي بالصيرفة الإسلامية حظيت إحدى مؤسساته الناجحة بالقيام بمهمة ترسيخ مفهوم التأمين الإسلامي التكافلي الذي يشهد نمواً كبيراً في عدد الشركات التي تحولت إلى تطبيق نظام التأمين التكافلي وانتشاره في معظم دول العالم ولقد تجاوز إجمالي الأقساط التأمينية في السوق السوداني حاجز الـ ١,٥ مليار جنيه خلال العام الماضي. وبدأنا نلاحظ إهتمام الغرب عموماً وبريطانيا على وجه الخصوص بفتح نوافذ للعمل المصرفي وفقاً للنظام الإسلامي ويشهد العالم تزايداً كبيراً في أصول البنوك الإسلامية وودائعها وفي هذه المساحة سنلقي الضوء على شركة التأمين الإسلامية.

مؤشرات أداء عام ٢٠١٤م

إرتفع الحجم الكلي للموجودات من ٢٥٨ مليون جنيه عام ٢٠١٣م إلى ٣٣٢ مليون جنيه عام ٢٠١٤م وهذا مؤشر واضح لحجم الموجودات الثابتة التي تمتلكها الشركة حيث أنها تمتلك حالياً ٨ أبراج بولايات السودان المختلفة ووقعت عقد إنشاء برجين بأمدرمان والقضارف بتكلفة تبلغ ٣٥ مليون جنيه وستظهر قيمة البرجين في الحسابات الختامية للعام ٢٠١٥م.

إن توسع الشركة في إمتلاك الأصول الثابتة يجعلها في مأمن من التقلبات الاقتصادية حيث أن الشركة تميزت في أدائها في ظل الصدمة التي تعرض لها الاقتصاد السوداني عقب انفصال جنوب السودان وفقدان أكثر من ٩٠٪ من مصادر النقد الأجنبي وأكثر من ٥٠٪ من إيرادات الموازنة العامة للدولة وما ترتب عليه من عدم إستقرار سعر الصرف وإرتفاع معدل التضخم وبرغم ذلك فقد تميز أداء الشركة خلال العام المالي ٢٠١٤م حيث بلغ مجموع إيرادات التأمين ٢٥١ مليون جنيه مقارنة بـ ١٩١ مليون جنيه عام ٢٠١٣م بمعدل نمو بلغ ٢١٪ فيما بلغ إجمالي مصروفات التأمين ١٦٢ مليون جنيه وبلغ الفائض ٣٤ مليون جنيه وصافي الفائض القابل للتوزيع ١٧,٥ مليون جنيه.

شركة التأمين الإسلامية

وجهة نظر



د. محمد الناير



ياسر عايس



داليا الياس

هو ذلكم الدرب الآمن... الخالي من المطبات والعثرات... الذى تحفك فيه الطمأنينة، ويسكنك الإطمئنان... درب سرناه معا جنبا الى جنب... نخدم المجتمع بأياد بيضاء غير ذات سوء.... ونرسم له أحلاما» وارفة لواقع أفضل و حياة أكرم.

هكذا مضينا مع (شركة التأمين الإسلامية) في الدرب الذى اتخذته سبيلا» لإنفاذ مشاريع المسؤولية الإجتماعية التى درجت على إنفاذها عاما» تلو عام.

وقد قدر لي أن أراقب تلك المشاهد عن كثب... وأكون دائما لحسن طالعي «جزءا» من فعاليات هذه الشركة الرائدة. والحق أنها صاحبة مبادرات غير مسبوقه لما يرفع شأن البلاد والعباد لاسيما في ما يلي مهام رجال شرطة المرور في

التوعية القانونية والإرشادية بما يكفل لجميع مستخدمي الطريق إستخداما (آمنا) تعد (التأمين الإسلامية) شريكا أصيلا فيه برعايتها الدورية لمواسم ترويج البصات السفرية والسيارات من وإلى الخرطوم في الأعياد من كل عام... إضافة لتكفلها بنفقات إنشاء جسر عبور المشاة المهم والحيوى الواقع قبل مدخل كبري الفتوح والذى علمت من سكان المنطقة أنه وضع حدا فاصلا للكثير من حوادث السيارات

التي أزهقت الأرواح وألحقت الضرر بالأموال والممتلكات، كذلك أفخر بأنى كنت واحدة من الذين ساهموا في تفعيل مشروع (نظف سوا) الرمضاني الذي إلتزمت خلاله سيدة شركات التأمين بأفطار الصائمين من سائقي السيارات والمارة الذين يداهمهم آذان المغرب وهم على الطريق، لذا أحسب أن دعواتهم المباركة هى التى تكفل لها كل هذا

التوفيق والتميز اللذان تظل تحرزهما دائما» وهى تمضي في (درب السلامة) وتضع نصب أعينها دائما» الأفضل والأكمل لأمن انسان السودان الجميل الذى يكابد المعاناة في معظم تفاصيل حياته اليومية ويحتاج لتفعيل دور المؤسسات الكبرى فى المسؤولية الإجتماعية لتكمل ما إنتقص من أدوار حكومية أعددتها الأسباب عن تهيئة الأوضاع بما يلزم الناس.

وللعلم... فإن للشركة أدوار كبيرة وعظيمة في عدة مجالات مختلفة ترتبط مباشرة بحياتنا اليومية.. ومن واجبنا في السلطة الرابعة أن نشد على أيديهم ونبدل لهم الإمتنان... ونشكر الجهات التى تضامنت معهم لأجلنا.

فرض التأمين نفسه على كل مناحي الحياه خلال السنوات الاخيرة وبات ضرورة ملحة بعد ان اصبح ثقافة لدى لشعوب تعكس حجم الوعي والاستتارة وفي ظل تنامي المخاطر التى تهدد حياة الانسان والممتلكات وحتى الانعام وقد وجد رجال المال والاعمال ضالتهم في التأمين لصون ممتلكاتهم واعمالهم التجارية باصدار الوثائق اللازمة من شركات التأمين والتي اضطلعت بواجب كبير ونهضت بهم ثقيل وهى تبذل المال وتسخر الكوادر البشرية والامكانيات المادية للإرتقاء بالفهم العام للتأمين وتغيير الصورة النمطية التقليدية المرسومة في اذهان الكثيرين ممن يعتبرونه واجبا ثقيل مفروضا عليهم.

وفي الرياضة تحديدا وفي ظل المبالغ الكبيرة التى يشهدها سوق الانتقالات وتنافس كبريات الاندية العالمية على احتكار المواهب والظفر بتوقيعاتهم باتت الحاجة اكثر الحاحا لإدخال كل اللاعبين مظلة التأمين ليس من منظور الحرص على الاموال المدفوعة فحسب بل من باب المحافظة على المواهب ضد اصابات الملاعب وأخطار الحوادث وغيرها من المخاطر.

في السودان قادت شركة التأمين الاسلاميه مبادرة للتأمين على اللاعبين في عدد من الأندية الرياضية بكوستي ومدني ومؤخراً قامت بتقديم دعم عيني للإتحاد المحلي لكرة القدم في ولاية كسلا وسنار ومعدات رياضية ودعم مالي للفرق الرياضية والمناسط الأخرى.

تتبع أهمية التأمين الرياضي في سياق اندفاع العالم اجمع نحو الرياضة كمكون اساسي من مكونات الاقتصاد الوطني لتلك الدول ودوران حركة المال ويكفي شاهداً على ذلك التسابق المحموم للدول لإستضافة الأنشطة الرياضية العالمية مثل كأس العالم والمونديال وذلك لما تحققه من دعم كبير لاقتصاديات الدول ورفد خزانتها مثلما حققت المانيا قبل سنوات عندما استضافت كأس العالم.

نأمل أن تحرك شركة التأمين الإسلامية بقية شركات قطاع التأمين بتبني أنشطة رياضية في احتفالاتها خاصة رعاية قدامى اللاعبين وأن تتجه للأندية الكبيرة والمنتخبات الوطنية وتأمين اللاعبين والملاعب ونثمن عالياً تمدد شركة التأمين الإسلامية في المجتمع الذى يراقب مشروعاتها الإجتماعية بما يشكل دافعية لديه بتأسيس شراكة قائمة على أساس الخدمات الإجتماعية المقدمة من الشركة للجماهير.

التكافل العائلي

منهجية فكر



بقلم. سراج الهادي قريب الله

**تعتبر وثيقة التكافل
عقداً بين المشترك وبين
شركة التكافل..**

يقول الله سبحانه وتعالى في محكم كتابه:
(إيلاف قريش إيلافهم رحلة الشتاء والصيف
فليعبدوا رب هذا البيت الذي أطعمهم من جوع
وأمنهم من خوف) سورة قريش
(وإذ قال إبراهيم رب اجعل هذا البلد آمناً وارزق
أهله من الثمرات من آمن منهم بالله واليوم
الآخر). سورة البقرة الآية ١٢٦.
في هذه الآيات الكريمة يبين الله سبحانه وتعالى
العلاقة الطبيعية بين ما نسميه اليوم بالأمن
الغذائي والأمن النفسي من ناحية (أطعمهم من
جوع وأمنهم من خوف) الآية، ثم ما بين الأمن
المكاني والأمن الغذائي أو الاقتصادي بصفة
عامة من ناحية أخرى (اجعل هذا البلد آمناً
وارزق أهله من الثمرات) الآية.
كما تؤكد على أن الأمن مطلب إنساني، فكان
طبيعياً وقد تطورت أساليب الحياة أن يطور
الإنسان في وسائل الأمن المطلوب حتى تفي
باحتياجاته تجاه التغيرات الحادثة والأخطار
المستحدثة خاصة المخاطر الاقتصادية حيث
المال هو العصب والوسيلة وراحة وسعادة الإنسان
وازدهار المجتمع هي الغاية، وذلك في إطار ما
شرعه الله لنا من طرق إنماء هذا المال وتزكيتة
والمحافظة عليه.

التأمين:

يعبر التأمين في أصله عن فكر تعاوني يهدف إلى مساعدة الآخرين وهو وسيلة لجبر الضرر ومقصداً للخير يجعل جوهره ومضمونه مقبولاً شرعاً، حيث توزع بين مجموعة من الناس قيمة خطر مادي معين يتهددهم جميعاً لتصبح أجزاء صغيرة تقل مشاركة كل منهم في قيمة الخسارة الجزئية أو الكلية التي قد تصيب أيًا منهم كلما زاد عدد المشاركين فيه (قانون الأعداد الكبيرة).

ويؤسس علمياً على علم الإحصاء الرياضي ونظرية الاحتمالات وذلك للوقاية من أخطار قائمة فعلياً نتيجة ممارسة الإنسان لحياته الطبيعية، كما يعتبر أحد الوسائل والقرارات البديلة لتجاهل الأخطار وعدم أخذ الحيطة والحذر.

التكافل:

- قال الله تعالى " فتقبلها ربها بقبول حسن وأنبتها نباتاً حسناً وكفلها زكريا " سورة آل عمران الآية ٣٧.
- وقال تعالى " وما كنت لديهم إذ يلقون أقلامهم أيهم يكفل مريم وما كنت لديهم إذ يختصمون " سورة آل عمران الآية ٤٤

فكفل تعنى يعيل أو يضمن ومفهوم التكافل الذي نحن بصده هو تعاون وتضامن المجموعة في دفع الضرر الذي قد يصيب فرداً منهم حيث يصبح كل منهم كافلاً للآخر

ومكفولاً من الآخر في نفس الوقت.

والتعاون لغة تعني المساعدة والإعانة، وتعاون الجماعة أي قاموا بعمل مشترك لمصلحة عضو منهم أو الأعضاء جميعاً كما أن التعاون في الخير مطلوب شرعاً. قال سبحانه وتعالى (وتعاونوا على البر والتقوى) الآية.

وفكر التأمين التكافلي مبني على عقود المشاركة والتبرع من الفرد للمجموعة المشتركة معه ومن المجموعة للفرد في حال تحقق الخطر لأي منهم، وهو فكر فطري المنبع تقننه مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية.

- وقد اتفق جمهور العلماء على أن الأصل في العقود الجواز مالم تحل حراماً أو تحرم حلالاً أو حتى يقوم دليل شرعي على بطلانها.

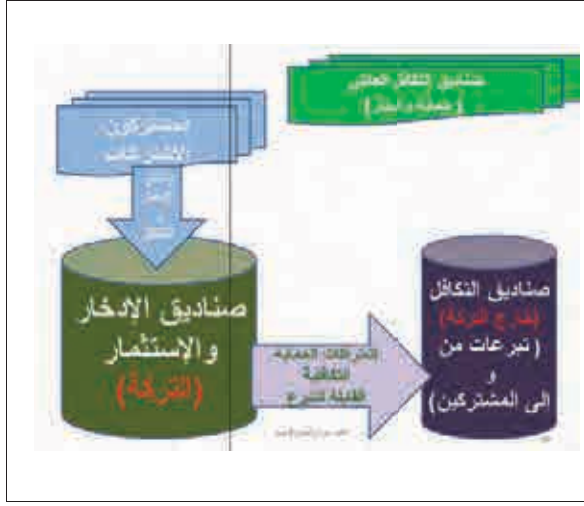
- ومما يلزم لجوازها أن لا تكون مشتملة على الجهالة والغرر وأن تكون حقوق والتزامات أطراف العقد واضحة ومحددة وقاطعة بنصوص لا لبس فيها لكل منهم خاصة بالنسبة لعقود المعاوضات المالية.

إلا أنه قد اتفق أيضاً على أن الجهالة وشبهة الغرر تنتفي في عقود التبرع بخلاف عقود المعاوضات المالية.

لذا تختلف طبيعة العقد في التأمين التكافلي حيث تعتبر وثيقة التكافل عقداً بين المشترك وبين شركة التكافل باعتبارها وظيفتها وكيفاً عن مجموع المشتركين لإدارة الخطر المعرضين

**التأمين فكر تعاوني
يهدف إلى مساعدة
الآخرين..**





تهدد الفرد وأسرته إقتصادياً ثلاثة أخطار أساسية هي:

- ١- فقدان أو نقصان الدخل للأسرة في حالة الوفاة.
- ٢- نقصان الدخل عند الإحالة للمعاش أو تقدم العمر مع انخفاض القيمة الشرائية للعملة.
- ٣- تعليم الأبناء خاصة الجامعي منه.

رب الأسرة مسئول عن الإنفاق على أسرته في حياته ومسئول من توفير ما يحميهم من التشرذم أو سؤال الناس ما استطاع ذلك ولنا في حديث الرسول عليه أفضل الصلاة والتسليم (إِنَّكَ أَنْ تَدَعَ وَرَثَتَكَ أَغْنِيَاءَ خَيْرٌ مِنْ أَنْ تَدَعَهُمْ عَالَةً يَتَكَفَّفُونَ النَّاسَ) وفي سورة يوسف التوجيه والقُدوة الحسنة.

وحديث رسول الله صلى الله عليه وسلم (اغتمت خمساً قبل خمس اغتمت حياتك قبل موتك وصححتك قبل سقمك وشبابك قبل هرمك وغناك قبل فقرك وفراغك قبل شغلِكَ) ولا يكون ذلك إلا بالتخطيط المالي السليم للمستقبل وهذا ما توفره وثائق التكافل العائلي لأرباب الأسر.

التخطيط المالي:

الاولى هي: وثائق الحماية التكافلية عند الوفاة محددة المدة أو مدى الحياة.

الثانية هي: وثائق الإدخار والإستثمار محددة المدة.

له وليس بصفتها جهة تتحمل الخطر نيابة عنه كما هو الحال في التأمين التقليدي.

ويمكن تعريف عقد التكافل على أنه:

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

تقسم الأخطار المادية إجمالاً إلى ثلاثة أنواع رئيسية:

- أخطار تتهدد الإنسان في حياته وصحته (تأمينات الأفراد والتأمين العائلي)
- أخطار تتهدد الإنسان في ممتلكاته الخاصة (التأمينات العامة).
- أخطار تتهدد الإنسان من حيث مسؤوليته تجاه الآخرين (تأمينات المسؤولية المدنية).

التكافل العائلي والتخطيط للمستقبل:

يقول الله سبحانه وتعالى في كتابه الكريم:

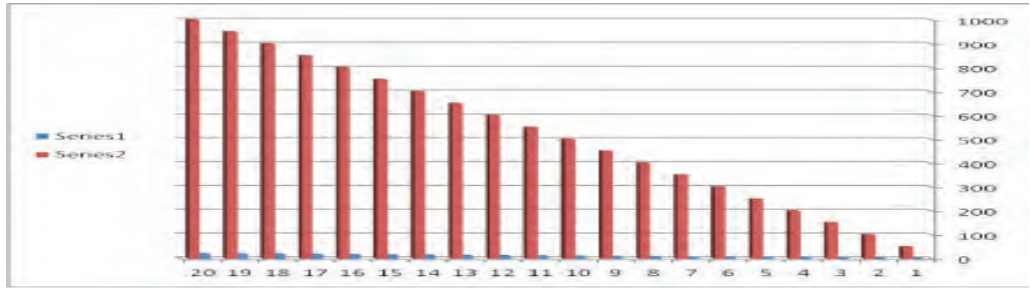
(يوسف أيها الصديق أفتنا في سبع بقرات سمان يأكلهن سبع عجاف وسبع سنبلات خضر وآخر يابسات لعلي أرجع إلى الناس لعلهم يعلمون قال تزرعون سبع سنين دأبا فما حصدتم فذروه في سنبله إلا قليلاً مما تأكلون ثم يأتي من بعد ذلك سبع شداد يأكلن ما قدمتم لهن إلا قليلاً مما تحصنون ثم يأتي من بعد ذلك عام يفاث فيه الناس وفيه يعصرون).

(سورة يوسف الآية ٤٦-٤٩).

في هذه الآيات الكريمة يعلم الله الناس كيف يخططون في حاضرهم لمستقبلهم لدرء أخطار محتملة أو مؤكدة وقوعها، وفي صناديق التكافل العائلي تطبيق لذلك حيث توفر شركات التأمين خيارات التكافل والإدخار لحماية الأسر من أخطار محتمل وقوعها أو مؤكدة الوقوع مجهولة الوقت.

صناديق التكافل العائلي (حماية وادخار)

الاشتتين معاً؛ وثائق الإيدار والإستثمار والتكافل وهي نوعان:
 الأولى - قيمة الحماية التكافلية المتناقصة متضمنة رصيد حساب المشترك في صندوق الإستثمار .
 ■ بأفترض أن قيمة الحماية ١٠٠٠ وحدة نقدية.

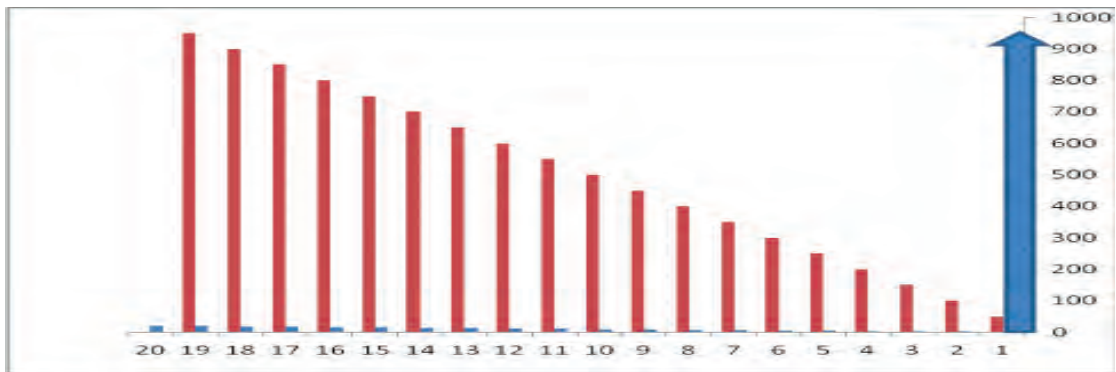


صندوق التكافل:

ينخفض مبلغ الحماية التكافلية التي يتحملها صندوق التكافل تجاه المشترك مع تقدم سنوات الإشتراك وتتغير نسبياً مشاركة المشترك في تبرع الحماية التكافلية.

صندوق الإستثمار:

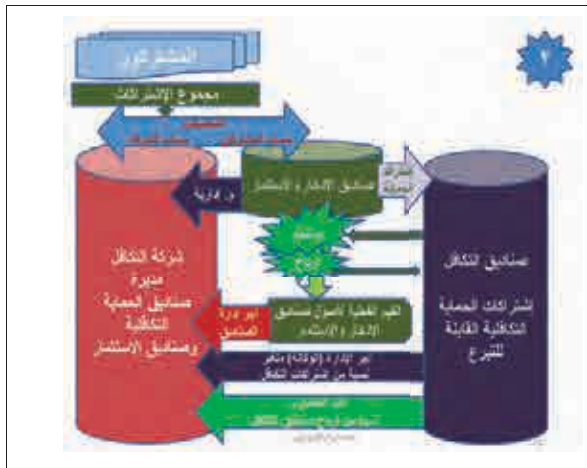
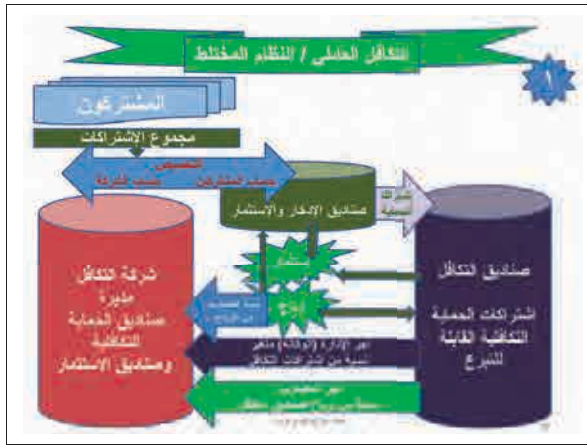
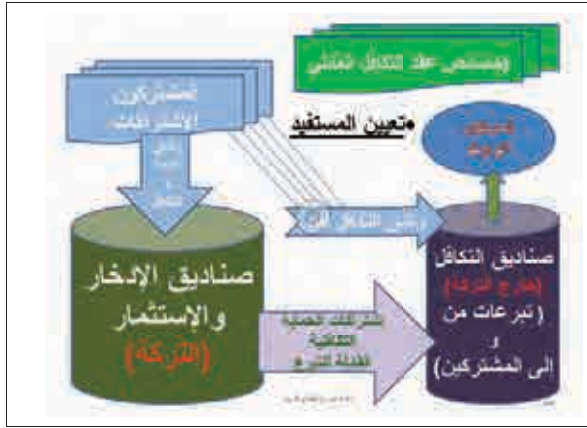
يتزايد رصيد حساب المشترك في صندوق الإستثمار مع المدة وبالتالي تقل مشاركة صندوق التكافل في مبلغ الحماية التكافلية.
 الثانية - قيمة الحماية التكافلية الثابتة غير متضمنة رصيد حساب المشترك في صندوق الإستثمار
 ■ قيمة الحماية التكافلية ١٠٠٠ وحدة نقدية.



صندوق التكافل:

ثبات مبلغ الحماية التكافلية التي يتحملها صندوق التكافل طوال فترة الإشتراك ويدفع بالكامل (١٠٠٠) بالإضافة إلي رصيد المشترك في حساب الإستثمار.

أساسي وعادة ما تدار بأسلوب المضاربة في أوعية متوافقة مع أحكام الشريعة ومجازة من هيئات الرقابة الشرعية.



• صندوق الإستثمار

يتزايد رصيد حساب المشترك في صندوق الإستثمار مع المدة ويدفع بالإضافة إلى مبلغ الحماية التكافلية.

• حيث تتحدد صافي مبالغ (إشتراكات) الحماية التكافلية بالنسبة للوفاة عن طريق الجدول الإكتوارية لنسب احتمالات الوفاة والحياة للشخص العادي الطبيعي (Mortality Tables) والمعدة بواسطة الخبراء الإكتواريين المعتمدين، وتتغير هذه النسب من فترة إلى أخرى آخذة في الإعتبار المستوى المعيشي والصحي للفرد في منطقة ما ثم يتم تطبيقها بشكل عام مع نسبة تزيد أو تقل في نسب الجدول المطبق وذلك طبقاً للنواحي البيئية والصحية للبلد الذي ستطبق فيه.

• و بصفة عامة تتزايد نسبة احتمالات الوفاة مع تقدم العمر وبالتالي تزيد نسبة مبلغ المشاركة في صندوق الحماية التكافلية عند ثبات مبلغ الحماية التكافلية خلال مدة الوثيقة. أما عند تناقص مبلغ الحماية التكافلية فإن قيمة الزيادة في مبلغ المشاركة في صندوق الحماية تصبح الفرق بين نسب الزيادة في احتمالات الوفاة وقيمة النقص أو الإنخفاض في مبلغ الحماية الذي سيتحمله صندوق التكافل.

تعيين المستفيد في التكافل العائلي

ويجوز في وثائق التكافل العائلي تعيين المستفيد من أموال صناديق التكافل ولو كان وريثاً شرعياً، لأنها لا تعتبر جزءاً من التركة وإنما تبرعاً من مجموع المشتركين في الصندوق يتم بعد وفاة أحدهم - أما الأموال المدخرة في صناديق الإستثمار وعائد إستثماراتها فتوزع في حالة استحقاقها حسب الأنصبة الشرعية للتركات.

وإستثمار أموال صناديق التكافل في التكافل العائلي يعتبر نشاطاً إضافياً مترتباً على وجود حجم مناسب من الأموال بهذه الصناديق يمكن استثمارها

أما صناديق الإيداع والإستثمار فلا تعتبر من صناديق التكافل وإنما هي صناديق إيداعية إستثمارية غرضها وهدفها الأول هو الإستثمار وزيادة عائدتها وتميئتها وبالتالي إستثمارها نشاط

لقد أحدثت تكنولوجيا المعلومات والاتصال بمختلف وسائلها مجموعة من التغييرات إمتدت هذه التغييرات لتشمل كل القطاعات والأنشطة الإقتصادية والصناعية والتجارية والفكرية من حيث الإنتاج والإستهلاك على حد سواء، فظهر على سبيل المثال مفهوم التجارة الإلكترونية للترويج للسلع المعروضة على واجهات المواقع الإلكترونية وذلك لحث المستخدمين على القيام بعمليات سهلة وسريعة في سبيل شراء تلك السلع إلكترونياً، كما ظهرت طرق جديدة للتعلم وتنمية القدرات العلمية والذهنية والثقافية، إذ أصبح بإمكان الفرد الإستفادة من المعرفة دون التقيد ببعض الحواجز الرئيسية كالزمن والمكان.

وقد تعرضت القراءة كغيرها من الأنشطة في عصر تكنولوجيا المعلومات إلى العديد من التغييرات التي أدت إلى تغيير في ممارسات القراءة من جهة وتغيير في هوية القارئ من جهة أخرى.

ولأن القراءة تمثل طريقاً للعلم والمعرفة وقناة رئيسية لإكتساب الوعي ومواكبة عصر العلم والمخترعات كما أنها فعل لازم للرفي والتطور لما لها من ارتباط وثيق بمناحي الحياة المختلفة والسؤال هنا هل نتوقف عن القراءة في عصر التكنولوجيا ؟ حيث يرى البعض ان عصر القراءة ولى طالما أن هذا العصر أنتج مخترعات تغني عن القراءة بينما الحقيقة غير ذلك تماماً لأن القراءة هدف واتجاه ومبدأ وضرورة لازمة لا غنى عنها وأنها غذاء الروح وصنو العقل وقد أثبتت التجربة ان القراءة طريق الامم إلى التقدم والنمو.

هناك جدل عالمي واسع إشتدت وتيرته مؤخراً حول أثر التكنولوجيا على القدرات الذهنية للناس بشكل عام، في مقابل أثر قراءة الكتب، التي نظر إليها عبر الازمان كمنجم للثقافة وإكتساب القدرات، وفي أمريكا ظهرت نتائج دراسة حديثة تحدثت عنها كبريات الصحف الأمريكية مثل "نيويورك تايمز" حيث تقول الدراسة التي شارك فيها نصف مليون طفل في المرحلة المتوسطة، إن وجود الإنترنت السريع في المنازل واستخدامه الكثيف له علاقة عكسية واضحة بأداء الطلاب في المدارس، خاصة في المواد التي تتطلب قدرات ذهنية مثل الرياضيات، بمعنى أنه كلما ارتبط المنزل بالتكنولوجيا بشكل أكبر قلت قدرات الطلاب الدراسية.

خلاصة القول إن القراءة والاستزادة من العلم في عصر التكنولوجيا لا غنى عنها تماماً ولكن يمكننا تطويع التكنولوجيا بكافة اشكالها بالأجهزة الحديثة مثل الهواتف الذكية يمكنها تخزين آلاف الكتب التي يمكن للمستخدم قراءتها في أي مكان وزمان والأمثلة في ذلك كثيرة.

وقناعتني أن القراءة نشاط لا يجب التوقف عن ممارسته وأن اختلفت الوسائل ووصيتي أن إبدأوا يومكم بقراءة آيات من المصحف الشريف ثم أتبعوها بقراءات أخرى بحسب إهتماماتكم، ونصيحتي الأخرى أن علموا أبناءكم حب القراءة وحبوبها اليهم في عصر التكنولوجيا حتى ينشأ جيل واع مثقف ملم بكل أنواع المعارف.

القراءة والتكنولوجيا



بقلم: إبتهاال نور

أسم الكتاب:

المسئولية الاجتماعية للشركات

المؤلف: فليب كوتلر ؛ نانسي لي

ترجمة: علا أحمد صلاح

الناشر: الدار الدولية للاستثمارات الثقافية - مصر

سنة النشر: ٢٠١١م



أسم الكتاب:

التأمين البحري فى أطار الإعتماد المستندي

مع دراسة عن وثائق ضمان الاعتمادات المستندية غير المعززة

المؤلف: طارق جمعة سيف

الناشر: دار الفكر الجامعي - الاسكندرية

سنة النشر: ٢٠١١م

أسم الكتاب:

إدارة المخاطر (أفراد - إدارات - شركات - بنوك) مخاطر الائتمان

والاستثمار والمشتقات وأسعار الصرف

المؤلف: طارق عبد العال حماد

الناشر: الدار الجامعية - الاسكندرية

سنة النشر: ٢٠٠٨م

أسم الكتاب:

التأمين من المسؤولية المدنية الناتجة عن الأخطاء الطبية

(دراسة مقارنة)

المؤلف: أحمد عبد الكريم موسى الصرايرة

الناشر: دار وائل للنشر - عمان

سنة النشر: ٢٠١٢م



مكتبة شركة التأمين الإسلامية

E.mail:maktba@islamicinsur.com

بشير أحمد المختار
مدير إدارة التخطيط الاستراتيجي
شركة التأمين الإسلامية



خدمات التأمين من الجودة إلى الإمتياز

جودة الخدمات من أسمى الغايات التي يصعب بلوغها وتحقيقها والمحافظة عليها والاستزادة منها لطبيعة الخدمة مقارنة مع السلعة وقد وجدت اختراقاً كبيراً في العقود الأخيرة بان زادت نسبة الخدمات عن نسبة السلع من حيث المداخل على المؤسسات. وتبعاً لهذه الزيادة فقد أهتمت مؤسسات تقديم الخدمات بجودة خدماتها لتلبي وتشتع حاجة عملائها وترضي أذواقهم. تعتبر شركات التأمين من المؤسسات الهامة التي تقدم الخدمات وهي غالباً ما تتصارع في سوق متنوع المنتجات من ناحية ولكن ضيق المساحة من ناحية أخرى، فمثلاً مدينة مثل الخرطوم نجد بها أكثر من مائة نافذة لبيع خدمات التأمين، وهنا تتبع أهمية الجودة إذ أن كل الخدمات متوفرة وتشابه ولكن تتفاوت في الجودة وطرق التقديم. يهتم العميل دائماً بعامل الزمن، إن كان ذلك في لحظة شراء الخدمة أو عند تقديم المطالبات أو التعويضات باعتبارها القيمة الأساسية لشراء خدمة التأمين. فالشركة التي تتفوق في تقليص زمن تكملة معاملاتها هي من ترضي عملاءها وتشعرهم بالسعادة فضلاً عن الطريقة المريحة والبشوشة التي يقابل بها العميل وهي الجانب الذي يتعلق بالبشر وسلوكهم وسلوكهم. ما ذكر آنفاً ليس جديداً على القراء ولكن ما أود أن ألفت إليه النظر هو أن أي مؤسسة تتطلع إلى الجودة عليها أن تحدد الشرائح التي تقدم لها الخدمة وتعرفها جيداً وتفهم اتجاهاتها وميولها ومن ثم تنطلق إلى تحديد المواصفات التي ترضي كل شريحة من هذه الشرائح، والمؤسسة المتميزة هي تلك التي تسعى إلى تخطي ما يفكر فيه عميلها واحياناً تستبق توقعاته وتتجاوز تطلعاته وذلك بتبني وجهة نظره وتحولها إلى خدمة مفيدة ناجحة تتعدى حدود ما يتوقعه. إن الشركات التي تسعى إلى الجودة في الخدمة دائماً تقي بما تعد به عملاءها ولا تكتفي برفع الشعارات البراقة التي تزين صدر الاعلانات بكلمات جميلة ووعود حاملة لا تنفذ وإنما تداعب عواطف المستهلكين وتسقط عند أول اختبار عملي لها مع الممارسة. إن أهم ميزة في الجودة هي ان يشعر العميل بأن هنالك قيمة حقيقية أضيفت إليه تفوق المقابل الذي دفعه مما يشعره بالبهجة (والبهجة هذه هي مرحلة افضل من السعادة) وهي المصطلح الذي توصل إليه اخيراً علماء التسويق فاصبحت المؤسسات تتنافس في تقديم خدمات تشعر عملاءها بالبهجة وليس السعادة فحسب. إحدى مزايا الجودة هي الإستجابة إلى الشكاوى والإحتجاج من قبل العملاء والاستجابة تعتبر مرحلة عملية أكثر تطوراً من الاستماع إلى الشكاوى وإنما الاستجابة إليها وحلها وإرضاء العميل تماماً. من أهم مظاهر الجودة التي تتبناها المؤسسات لإرضاء عملائها وتحويلهم من خانة الرضا إلى خانة الولاء هي تقديم موظفين ملمين بفنون التعامل مع العميل ومشبعين بالمعرفة والمعلومات الكافية لمقابلة أي استفسارات والتصدي لأي مشكلة فوراً وتقديم الحلول المناسبة لها بأسرع ما يمكن فضلاً عن تقديم المطلوبات بقالب لطيف يشعر العميل بالاعتزاز، وفي هذا المنحى فإن المؤسسات التي تسعى لتطبيق الجودة تضع في خط التماس مع العملاء موظفين معروفين بحبهم للناس وتضع لهم التحدي بالقدرة على خدمتهم وتمنحهم التفويض بحل المشكلات وتتأكد من تدريبهم وصقل قدراتهم في مجال فن التعامل وتقدر جهودهم هذا بالتشجيع المستمر، كما أن الجودة تحتاج إلى قيادة ملتزمة تجاهها، تراقب المعايير وتعالج القصور وتحفز على التفوق. وبهذا التطواف على مبادئ الجودة نجد أن شركة التأمين الإسلامية قد تجمعت لديها كل هذه العناصر الانفة لتقديم خدمات التأمين في السوق السوداني من إدارة متفاعلة وعاملين متحمسين ونظام مرن تقدم من خلالها الخدمة للعملاء بجودة عالية يمكن قياسها. ولكن القيادة التي تتطلع دائماً إلى الافضل لا تقف عند حد الجودة والافضلية في الخدمة ولكن تتطلع باستمرار إلى التميز والتفوق على الذات وهذا هو الافق الجديد الذي انفتح امام الشركة الان بكلياتها وبدأت في مسابقة ذاتها لتتخطي عامل الجودة وتصل إلى الامتياز.



من شبكات الحماية الاجتماعية التقليدية

إلى نظم التأمين الحديثة

د. عبد الرحيم أحمد بلال

بهدف النهب والسرقة ولذلك لابد لهذه المجتمعات مما يسمي باستراتيجيات البقاء (Survival strategies) التي تقوم على علاقات الدم والملكية الجماعية لتحقيق التضامن والحماية المتبادلة للفرد والمجتمع فتغلب الروح الجماعية والعقل الجماعي الذي يجسده النفير، الفرع اللذان يمنحان الفرد الامان.

والحماية في كل ظروف المخاطر وعلاقات الدم هذه تعززها الملكية الجماعية لوسائل الانتاج الطبيعية التي يقوم توظيفها على التكنولوجيا البسيطة ذات الانتاجية المتدنية وتقوم الجماعة على حماية وسائل الانتاج امام كل معتد وتهدف هذه المنظومة بهذه المكونات الى تحقيق أهداف الانتاج المعيشي الذي تغيب فيه علاقات تبادل المنافع عبر آليات السوق واذا وجدت علاقات السوق هذه فانها لا تخرج من دائرة العلاقات القبلية في نطاق المجتمع المنغلق على ذاته، ولكن يتطور هذا المجتمع بتقسيم العمل وتطور التكنولوجيا وتنظيم فائض

لقد صارت نظم التأمين موضع بحوث كثيرة شملت نظم التأمين والحماية الاجتماعية التقليدية في المجتمع التقليدي اومجتمعات ما قبل الراسمالية وتتسم هذه المجتمعات بأربعة خصائص هي:

الانتاج المعيشي اي الانتاج من اجل الاستهلاك المباشر وهنا يتطابق المنتج والمستهلك لغياب تقلق علاقات السوق.

التكنولوجية البسيطة التي تعتمد على طاقة الانسان والحيوان. الملكية الجماعية للموارد الطبيعية: الارض، الماء، المراعي، الغابات، وربما الحيوان وملكيته ملكية للعائلة الممتدة وهي ملكية جماعية قبلية يتصرف فيها شيوخ القبائل بمنحها للمنتفعين بها ويطلق عليها في السودان مصطلح (الدار)

علاقات الدم التي تربط بين افراد وجماعات هذه المجتمعات ونتيجة لضعف الانتاج وتدني الانتاجية وقلة الفائض الاقتصادي فيها فان هذه المجتمعات تهددها مخاطر الطبيعة كالسيول والامطار والجفاف والتصحر والعدوان الخارجي

الجديدة التي تجمع بين المواطنين بصرف النظر عن أئمتهم القبلية والدينية والثقافية فتنتج علاقات التضامن على اسس جديدة وحديثة ولكن يبقى البعض في علاقات الحماية الاجتماعية التقليدية يتحمل مسؤوليات اجتماعية تقليدية نحو الاقرباء الضعفاء وقد تمتد علاقات الحماية الاجتماعية خارج حدود المنطقة القبلية وخارج القطر مثلاً في حالة المغتربين تتكون جمعيات تسمية للقرى بموارد من خارجها وكذلك من خارج الحدود القومية وقد تقوم هذه الجهود على ما يسمى حديثاً بالمسؤولية الاجتماعية للقطاع الخاص وذلك لقيام الشركات الخاصة بشراكات مع مؤسسات المجتمع المدني المحلي والوطني ومؤسسات الحكم في المناطق المختلفة لتلبية احتياجات اساسية للمواطنين بهذه الجهود المشتركة وعلى اسس حديثه يساهم فيها المواطنون فتكون استمراراً لنظم الحماية الاجتماعية التقليدية.

ان النظم الحديثة للحماية الاجتماعية مازالت تقتصر على صناديق الحماية الاجتماعية الرسمية هذا وبالرغم من ان الحماية الاجتماعية التقليدية تطورت بتأسيس وتكوين الجمعيات الخيرية في المدن والقرى التي تقوم باسناد المواطنين في المناسبات الاجتماعية وخاصة في المآتم والافراح الا ان التنظيم العلمي لهذه الجهود مازال غائباً ويحتاج ذلك الى بحوث علمية كثيفة تراعي خصوصية المناطق المختلفة ونشأة وتطور هذه الجمعيات ومؤسسات المجتمع المدني الاخرى.

وهنا لابد من الاشارة الى ان بعض المؤسسات الفرعية تقوم بابحاث تسعى الى الربط بين مؤسسات الحماية الاجتماعية التقليدية ومؤسسات الحماية الاجتماعية الحديثة (مثل مؤسسة فريدريش ايبيرت) وذلك لتحقيق الانتقال السلس من منظومة الى اخرى في المجتمعات الانتقالية ولتفادي انهيار النظم التقليدية دون الانتقال لنظم الحماية الحديثة وظروف الهجرة العشوائية الى المدن من الريف والعطالة والفقر وفي ذلك تحد للمؤسسات البحثية الوطنية ومؤسسات الحكم والمجتمع المدني والقطاع الخاص لذا لابد من تكامل الجهود لمواجهة هذا التحدي ولتحقيق السلام الاجتماعي الشامل والعدالة الاجتماعية والتنمية المستدامة والمتوازنة.



الانتاج مما يجعل هذه المجتمعات تفتح على الآخر وتتبادل معه المنافع فتتعدد علاقات السوق الى مجتمعات اخرى ويخرج الافراد من علاقات الاقتصاد المنغلق للعمل وتبادل المنافع مع افراد قبائل وعناصر اخرى وربما تكون نتيجة ذلك الهجرة الى مناطق خارج الدار (الدار القبلية) فتخسر شبكات الحماية الاجتماعية التقليدية ولكنها قد تستمر في هذه الاقاليم وفي المدن في شكل جمعيات خيرية و تعاونية تقوم على الاشتراكات من دخول الافراد.

وهنا لابد ان يقوم المجتمع المدني والمؤسسات البحثية بدور رائد لمعرفة هذه التطورات والانتقالات المختلفة ودور الفاعلين فيها ولا بد في ذلك من تحفيز الشباب من الجنسين بما يسمى البحث الذاتي لجمع المعلومات ووضع النماذج المناسبة لربط شبكات الحماية التقليدية بشبكات الحماية الحديثة ونماذج الضمان الاجتماعي والتامين بمختلف انواعه ضد المرض والاعاقاة واصابات العمل وتقدم السن... الخ يبدأ المجتمع الانتقالي في تكوين نظم الحماية الاجتماعية



عزة عثمان

التأمين المصرفي وقنوات التوزيع البديلة

واسعة من الوسطاء. في حالة تكوين المشروعات المشتركة والاندماج بين المصارف وشركات التأمين يمكن لشركات التأمين الحصول على مساندة المصرف لمركزها المالي. مزايا التأمين بالنسبة للمصارف: توسيع نطاق الخدمات المالية التي تقدمها المصارف. إيجاد وسيلة إضافية لزيادة دخل المصرف من خلال العمولات أو الأجر التي يتقاضاها من نشاط بيع المنتجات التأمينية. توفير خدمة شاملة لعملاء المصرف مما يؤدي إلى اكتساب ثقتهم وولاءهم. تصميم منتجات بنكية تأمينية جديدة لتلبية حاجات العميل بما يتناسب مع ظروفه الاقتصادية. لقد استفادت المصارف من قدرتها على منح القروض، للترويج لمنتجات التأمين عند إعطاء القرض. إذ يمكن تسويق "تأمين السيارة" مع "قرض السيارة"، كما يمكن تسويق "التأمين على المسكن" مع التسليفات العقارية، إلى ما سواها. إضافة إلى ذلك، فرضت بوليصة "تأمين على الحياة" كضمانة لتسديد الدين في حال وفاة المقترض أو إصابته بالعجز الكلي. تعتبر شكل من أشكال إدارة المخاطر، إذ أن الزيادة في الرسوم المحصلة من بيع التأمين ممكن استخدامها لتعويض الخسارة الناجمة عن القروض المعدومة. بالنسبة لعملاء التأمين: انخفاض التكلفة التأمينية سينعكس على خفض أسعار التأمين بالنسبة للعملاء. تطوير المنتجات التأمينية بما يتناسب مع احتياجاتهم. تطوير الخدمة المقدمة للعملاء من خلال الوسائل التكنولوجية الحديثة التي تملكها المصارف مثل آلات الصرافة. ومما ذكر نجد أن التأمين عبر المصارف يحقق الكثير من المزايا لشركات التأمين والبنوك والعملاء لذا يمكن لشركات التأمين السودانية أن تحرز العديد من المكاسب مستفيدة من توظيف قدرات وآليات المصارف في تسويق وتوزيع خدماتها إلى جانب إيجاد قواعد جديدة للعملاء.

إن صناعة التأمين تحتاج إلى تطوير وابتكار استراتيجيات تسويقية مرنة تواكب التغيرات الدولية وتعتمد على إدخال خدمات تأمين جديدة ومتنوعة وتطبق أساليب بيعية مستحدثة. ويعتبر موضوع التأمين عبر المصارف إحدى هذه الاستراتيجيات التي تساعد على توزيع المنتج التأميني عبر القنوات المصرفية للوصول إلى شريحة جديدة من العملاء

إن التعاون بين قطاعي المصارف والتأمين يرجع بداياته إلى أكثر من مئة عام بألمانيا وقد وانتقل إلى العالم العربي في العقد الأخير من القرن الماضي. وشكل نمطاً جديداً في سوق التأمين والأسواق المالية. وهذا التعاون ادي قيام تكامل بين المصارف وشركات التأمين بالاستفادة من الشبكات المصرفية في بيع المنتجات التأمينية. كما يمكن القول أن هذا التعاون لم يحدث فقط تفاعلاً داخل القطاع المالي، بل ساهم أيضاً في تطوير الأسواق المالية. وساعد على نمو الوعي العام بمنافع التأمين إضافة إلى انه ساهم بصورة إيجابية في المجتمع بخفض المخاطر اليومية والتكاليف المرتبطة بها، وأسهم في تشجيع الأفراد على التوفير. كما ساعد على زيادة الثقة في شركات التأمين وفي القطاع المالي عموماً، ما شجع الجمهور على البحث عن فرص للاستثمار في الأسواق المالية ومن ذلك يمكن أن نعرف التأمين عبر المصارف (صيرفة التأمين) على أنه: استراتيجية تسويق المنتجات التأمينية عبر الشبكات المصرفية. ونسبة للتطورات التي حدثت في التكنولوجيا وتغير سلوك المستهلكين فقد ظهرت قنوات جديدة لتوزيع تم خدمات التأمين بدلاً عن القنوات التقليدية التي كانت تعتمد على أنظمة الوكالة.

مزايا التأمين عبر المصارف لشركات التأمين: قنوات جديدة لتوزيع المنتجات التأمينية تقلل من الاعتماد على القنوات التقليدية. الوصول لشريحة جديدة من الجمهور هم القاعدة العريضة من عملاء المصارف. مصدر للعمليات التأمينية الجديدة وزيادة حجم الأقساط. تحديث التغطيات التأمينية بما يتوافق مع احتياجات العملاء. تخفيض تكلفة الخدمات التأمينية مما ينعكس على أسعار التأمين. تحقيق تواجد سريع لشركة التأمين بالسوق دون الحاجة لشبكة

يسود الإعتقاد بين البائعين والمسوقين بأن مزايا المنتجات والخدمات التي يقدمونها هي المحرك والدافع الرئيسي للعملاء في إتخاذ قرارات الشراء وبالتالي ينفقون معظم وقت المقابلة البيعية في شرح تلك المزايا وهذه الطريقة تمثل المدخل التقليدي لعملية البيع حيث يستغرق المسوقون ٢٠٪ من وقت عملية البيع في عرض مزايا المنتجات و٤٠٪ من الوقت في لإتمام تلك العملية، بينما يركز المدخل الحديث على الثقة حول المنتج او المؤسسة وبذلك يقضي المسوق ٧٠٪ من وقت المقابلة البيعية في بناء الثقة وتحديد إحتياجات العميل و٢٠٪ لإتمام عملية البيع ولعل الاختلاف بين الاسلوبين يقوم على الفلسفة التي يتبناها كل أسلوب والتي تحدد بدورها الطريقة التي يتم بها العمل.

ويرجع خطأ طريقة البيع التقليدية إلى أنها تحاول صناعة رغبات الشراء لدى العملاء، بينما الطريقة الحديثة تقوم على توجيه رغبات الشراء بدلاً من صنعها لذا فإن مشكلة الشركات الآن ليست في التخطيط للتسويق أو في كفاءة أنظمتها بل في مدى ملائمة نموذج الأعمال للطريقة التي يبني بها العملاء توقعاتهم خاصة في قطاع الخدمات نسبةً لأنها مرتبطة بالتفاعل بين العملاء ومقدمي الخدمة وهذا التفاعل ينتج عن نموذج العمل الذي تؤدي به الخدمة، ولكي يخلق البائعين جواً من الثقة والود مع العملاء عليهم أن يظهروا قدرة الخدمات والمنتجات التي يقدمونها على حل مشكلات العملاء حيث أنه من غير المتوقع أن يتطوع العملاء بذكر مشكلاتهم، بإعتبار أن الناس لا يفضلون ذكر نقاط ضعفهم وحاجاتهم، كما أن العملاء قد لا يكونون على علم بالفرص التي تقدمها لهم منتجاتك وخدماتك فلا بد من إظهارها، كذلك قد لا يكونوا على علم بالمشكلات التي تستطيع منتجاتك وخدماتك حلها مما يستوجب إبراز الجوانب التي يساعد المنتج اوالخدمة على حلها إلى جانب الضمانات الأخرى التي تتوفر بالمنتج أو الخدمة كالضمانات المالية وضمن المنتج ومصادقية المؤسسة.

الثقة تعتبر مدخلاً لولاء العملاء خاصة وأن الولاء لم يعد يقوم على التمايز في نوع الخدمة وإختلافها بقدر ما هو قائم على الجوانب التي تدعم عوامل الثقة لدى العميل وهذا التغير في القواعد التي يقوم عليها الولاء أحدث تغييراً في طبيعة المنافسة والعوامل الحاسمة فيها وهذا بدوره يفرض أشكالاً جديدة من الممارسات التسويقية والبيعية تصمم بشكل أساسي على طرائق ونماذج الأعمال الجديدة القائمة على الثقة بشكل جوهري وإعتبرات التغيرات التي تحدث في سلوكيات العملاء والعوامل المحددة لقرارات الشراء وخلق وتكوين الولاء لديهم.

البيع بالثقة



عبدالسلام آدم بوش

مقهى المنتجيين

الإسم: محمد إسماعيل الدومة

مكان الميلاد: النيل الأبيض - كوستي

تاريخ بداية التعامل مع الشركة: ١٩٩٠م

من خلال عملي المصرفي وعلاقاتي الإجتماعية في الوسط الرياضي، حيث انني كنت لاعب كرة قدم مما شجعني على الدخول في مجال تسويق التأمين.

عن الشركة:

شركة التأمين الإسلامية شركة مميزة، وأن الناس يفضلون التعامل معها نسبة لخدماتها المتماشية مع الشريعة الإسلامية.

ابرز العملاء - كوستي:

مكتبة افريقيا العالمية، التأمين الصحي، مصطفى المحبوب وأولاده، مركز الشباب والطلاب، شخصيات عامة بمدينة كوستي.

في مجال الرياضة:

اصدرت الشركة وثيقة اصابة الملاعب لفريق الهلال كوستي- لعدد ٣٠ لاعب.

خلاصة التجربة :

العلاقات الشخصية اكسبتني فن التعامل مع العملاء وأضافت لي صداقات جديدة ساهمت في قيادة الأنشطة المتعددة التي اقوم بها (كالأنشطة الخدمية، والخيرية)



الاسم: محمد علي مصطفى

من مواليد شرق سنار قرية الديانة
تخرجت في كلية الزراعة - جامعة الخرطوم ١٩٧٦م ثم مارست العمل التجاري الحر في
بواكير حياتي وانتقلت للعمل منتجاً بشركة التأمين الإسلامية عام ١٩٨٢م وشجعني للتعامل
مع الشركة الربط بين نشاطي التجاري الخاص وتسويق التأمين وفكرته المستمدة من
الشريعة الإسلامية ولقد كان لي شرف معايرة بدايات تجربة التأمين التكافلي الذي تقوم
عليه الشركة.

لدي نشاط إجتماعي كبير في إعمار قريتنا بسنار ودعم الأنشطة الدعوية والخدمية بمنطقة
شرق سنار مما أكسبني علاقات طيبة مع المجتمع المحلي.

عن الشركة:

للشركة كفاءة مالية عالية أثبتتها الممارسة والإلتزام بتغطية المطالبات وجبر الضرر
ومتابعة المنتجين والوكلاء لمطالبات وتجديدات العملاء بجانب دورنا في التحصيل وتوعية
العملاء بمقتضيات المطالبة بالتعاون مع العاملين بالشركة سعياً لرضاء العملاء وضمان
سرعة الإجراءات.

التسويق التأميني:

قناعتي بأن التسويق التأميني لا بد أن ينطلق من قاعدة العلاقات بالمجتمع على تعدد فئاته
ويعتمد التسويق بشكل رئيسي على الوفاء بمتطلبات وثيقة التأمين وتسهم في ذلك قدرة
الشركة وملاءتها المالية.

الإسم: صابرين محمد عبد الصادق

تخرجت في كلية الإقتصاد جامعة النيلين، ومارست العمل التجاري الحر بعد التخرج مباشرة
ومنحت توكيل منتج بشركة التأمين الإسلامية ٢٠١١م.

كان منهجي في بداية مسيرتي كمنتجة إستقطاب الأهل والمعارف والأصدقاء كعملاء
بالشركة وتأمين سياراتهم، ومن ثم توسعت دائرة التسويق لدي بعد فترة تدريبية تلقيتها
بالشركة أسهمت كثيراً في تطوير خبراتي وفهم أسس ومناهج التأمين والتسويق التأميني.

علاقات العملاء:

ويعتبر من أميز العملاء الذين تعاملت معهم جامعة العلوم الطبية وجامعة السودان العالمية
وذلك بحكم ارتباطي بالمؤسسات التعليمية وممارستي لهواية الإطلاع وقناعتي بأن للتأمين
دور كبير تجاه المؤسسات التعليمية.

خلاصات التجربة:

كان إختياري لشركة التأمين الإسلامية إختياراً موفقاً ساهم في رضاء العملاء الذين نتعامل
معهم مما كان له كبير الأثر في إختيارهم للشركة وبقائهم في مظلتها التأمينية لجودة
خدماتها، وأضيف بأن كل من يدخل الشركة يلاحظ أن الإدارة العليا وجميع العاملين على
قلب رجل واحد نحو الشركة وهذا يعزز من إنتمائنا كمنتجين من واقع التجربة وحرص
الشركة على اعتبارالوكلاء والمنتجين جزءاً أصيلاً من الشركة.



كانت هنالك (شاشة تلفزيونية) إعلانية مقاس (ألف وميتين بوصة) قد نصبت عند (صينية) تفتح على (خمسة شوارع) و(كبري).. كثرت حوادث (العربات) نسبة لانشغال (السائقين) بالنظر إلى ما تبثه هذه الشاشة (المشعة) من صور (تلفزيونية متحركة) و(فديو كليبات إعلانية) فأرتفعت أصوات الاحتجاج على هذا (العبث) بأرواح المواطنين وتوالت وفود المواطنين على أعتاب المسؤولين وقام أحد الكتاب وهو الظاهر كاتب (فايق ورايق) وما عنده شغله ولا مشغله وعاوز يضيع وكتو (اللى هو أنا) بكتابة عدد من المقالات ينبه إلى ضرورة إزالة هذه (الشاشة) لأنو ما معقول (الزول يسوق ويشوف فى أن واحد) إلا أن المسؤولين (صهينو) ولم يعيروا المسألة اهتماما ولكن أخيراً أثبتت الأيام أنهم كانوا (بايتين ليهم فوق رأي) وأنهم مسؤولون بحق وحقيقة ولم يجهلوا الموضوع كما تبادل الى أذهاننا (الوحشة) لأنهم كانوا يعملون ليلاً ونهاراً ويخططون لمعالجة الآثار السلبية لوجود هذه (الشاشة) فى ذلك الموقع الخطر حيث شوهدت عدة شاحنات تفرغ حمولتها من مواد البناء قرب (الشاشة). وبدأ العمل ثم جاء أحد كبار المسؤولين فى موكب عظيم ووضع (الحجر الأساسى) ورفعت عند ذاك المكان يافطة كتب عليها: (هنا يبنى المستشفى الوطنى لمعالجة ضحايا الشاشة).

ونامت قضية (الشاشة) بعض الوقت ثم استيقظت بعد أن استيقظ الإخوة المسؤولون فى (إدارة المرور) فقررروا إيقاف هذا العبث بأرواح المواطنين فقاموا بوضع (لافتة) تنبيه كبيرة على سور (الصينية) تقول: (عزيزي السائق من أجل سلامتك لا تنظر للشاشة) فأصبح بعدها ينظر (السائق) إلى (لافتة) (لا تنظر) ثم (إلى الشاشة) ثم يجد نفسه فى (الحوادث)، الشئ الذى جعل عدد المطالبين (بإزالة الشاشة) يزداد خاصة بعد أن أصبحت (الشاشة) إضافة للإعلانات التجارية تبث حلقات المسلسل اليومى حيث أصبح بإمكان (السائقين) وهم يقودون (عرباتهم) معرفة مجريات أحداث (الحلقة قبل الأخيرة) من مسلسل (بكيزة وزغلول) لم تتف السطات بعد ازدياد حوادث الشاشة مكتوفة الأيدي (كلا وحاشا) إذ كان لها رأي آخر لمعالجة الأمر حيث تقرر اتخاذ (آلية) جديدة فقامت بإرسال عدد من الخبراء والمهندسين بجوبون المكان ومعهم خرائط وملفات، و(أدوات مساحة) وما لبث أن تمت مباشرة العمل فى (الورش الفنية الحديثة) لإصلاح عربات (ضحايا الشاشة). وبسبب عرقلة السير على (صينية الشاشة) فى أغلب الأوقات، واضطرار (السائقين) والركاب) للتوقف عندها لوقت طويل فى أحيان كثيرة فقد خطر لأحد (الباعة الشطار) أن يضع (تلاجة حادة باردة) بالقرب من (الشاشة) وكذلك هذا حذوه (بائع) آخر فأقام (كشكا) لبيع (الساندوتشات) الشئ الذى جعل بقية الباعة الآخرين يهرعون لموقع (الشاشة) فانتشرت (أكشاك الاتصالات) و(قدر ظروفك) و(سلطان الكيف) وطبالي (السجائر) ومناديل الورق و(ستات الشاي) وبائعى (البطيخ) والفاكهة و(غساليين العربات) و(بائع رقع) (سوق الشاشة) الذى تحول إلى ساحة من المشاحنات والمشاجرات الدائمة بين السائقين والراجلين والباعة أقام المسؤولون (مركزاً صغيراً للشرطة) خلف (الشاشة) حفاظاً على استتباب الأمن و(سلامة المواطنين) ريثما يتم بناء (سجن) خلف (المركز) لتوقيف (المشبوهمين) و(النشالين) ومشرى الشغب الذين يمتلئ بهم (السوق) وراجت بعد ذلك إشاعات وتناقلت الألسن أن (الدولة) قد طرحت الأرض (عليها) (سوق الشاشة) لبيعها فى مزاد علني بعد أن أصبحت بفضل الشاشة (منطقة سوق) بل موقعا استراتيجيا تسويقيا هاما حيث قامت بمسحها وتقسيمها إلى متاجر ومعارض ومحال تجارية وذلك بأسعار (فلكية) تتناسب واسم المشروع وهو (مخطط سوق الشاشة النموذجى) وقد شوهد (سماسرة الأراضي) يجوبون المكان فى زيارات ميدانية استعداداً (لخوض المزاد) المرتقب!!

تمسك الباعة المتجولون وستات الشاي وأصحاب الطبالي والأكشاك بحقهم كمؤسسين (لسوق الشاشة) ورفضوا أن يتم (ترحيلهم) من الموقع دون منحهم تعويضا مجزيا وقاموا بالتظاهر رافضين لقرار الترحيل الشئ الذى دعا (المسؤول الكبير) الذى قام بمخاطبة التظاهرة أن يطمئنهم قائلاً:

- يا جماعة الموقع الح نرحلكم ليهو ده موقع (أحسن) من ده ميت مرة.. لأنو (الشاشة) بتاعتو (بلازما) وحجمها (أكبر) من دى وكمان (ناصية) بتفتح فى (صينية) فيها سبعة شوارع رئيسية وكمان (كوبري) !!

سوق الشاشة



الفاتح جبرا

عملاؤنا.. شركاؤنا



شركة التأمين الإسلامية المحدودة
Islamic Insurance Company Ltd.

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

الوثيقة

إصدار دورية تصدر عن شركة التأمين الإسلامية المحدودة - العدد (٤) مايو ٢٠١٥م

في هذا العدد

18

34

7

13

18

32

المحتويات

- ١٣ اجتماع هيئة المشتركين رقم (٣٥)
- ١٨ صروح اقتصادية.. مصنع باش فارما للأدوية
- ٣٠ الشعور بالمسئولية مدخل لإدارة الخطر
- ٣٤ بشير حسن بشير.. فلسفة الإدارة وصنو الريادة
- ٣٨ الاقتصاد يحصد ثمار الانفتاح الخارجي ونجاح الدبلوماسية



بشیر أحمد المختار
تاج الدين عبد الله
محمد عبد الله علوان

هيئة
التحرير

سكرتير التحرير
عبد السلام آدم بوش

رئيس التحرير
ياسر يوسف جدو

المشرف العام
أحمد عبد الرحمن العرش

ic.journal@islamicinsur.com



magazine@islamicinsur.com

إستهلال



أعزائي القراء ...

تطل عليكم الوثيقة في مولدها الرابع من عمرها المديد بكم ويجيء هذا العدد مباركاً نجاحات شركة التأمين الإسلامية وتطورها المتسارع في تلبية رغبات العملاء وتطلعاتهم ومن ذلك تدشينها لمركز خدمة العملاء (٤٤٠٠) ويعد ذلك سبقاً تقنياً في سوق التأمين السوداني.

ويستعرض هذا العدد جهود تطوير آليات ووسائل تقديم الخدمات إلكترونياً بجانب الأنشطة الأخرى في الشركة.

كما يجيء العدد الرابع من الوثيقة متزامناً مع إجتماع هيئة مشتركى الشركة رقم (٣٥) الذي يمثل ملتقى يجمع أصحاب المصلحة.

وعلى عهدنا بكم نلتقي

38

58

62



- ٤٢ الصحفيون والتأمين التكافلي.. (الحاجة) وقلة (الحيلة) !!
- ٤٦ ملامح مصورة من افتتاح برج شركة التأمين الإسلامية (كسلا)
- ٥٠ التكافل العائلي.. منهجية فكر
- ٥٨ من شبكات الحماية الاجتماعية التقليدية إلى نظم التأمين الحديثة
- ٦٢ مقهى المنتجين

◀ رئيس مجلس الإدارة: يشارك في مؤتمر التكافل بجمهورية مصر العربية



إنعقد بمدينة القاهرة بجمهورية مصر العربية في مارس الماضي مؤتمر التكافل الذي إستضافه الإتحاد المصري للتأمين بمشاركة ممثلي إتحادات وشركات التأمين في كل من السودان، ماليزيا، البحرين، السعودية، المملكة المتحدة، سيرلانكا، نيجيريا، الاردن، فرنسا، بنغلاديش، كينيا، موريتانيا، رواندا، قطر والإمارات، وقد مثل شركة التأمين الإسلامية في هذا المؤتمر وفد رفيع المستوى برئاسة الأستاذ محمد حسن ناير رئيس مجلس الإدارة ومساعد مدير العام، وتناول المؤتمر (واقع التكافل، العلاقة بين التكافل والتأمين التعاوني، وجهة النظر الشرعية والقضايا الإستراتيجية للتكافل) بجانب موضوعات أخرى. وقال أستاذ محمد حسن ناير ان المؤتمر مثل فرصة جيدة لتبادل الأفكار ووجهات النظر مشيراً إلى أن شركة التأمين الإسلامية عززت علاقاتها بعقد إجتماعات على هامش المؤتمر.

◀ المدير العام لشركة التأمين الإسلامية: حققنا فائضاً إجمالياً يفوق ٣٤ مليون للعام ٢٠١٤م



أعلن الدكتور كمال جاد كريم المدير العام لشركة التأمين الإسلامية أن شركته حققت فائضاً إجمالياً يفوق ٣٤ مليون جنيه بزيادة بلغت نسبة ٤٠٪ عن العام ٢٠١٣م وتجيئ هذه الزيادة نتيجة لإزدياد معدل إكتتاب الشركة وجهودها في تحسين أنظمة العمل وتطوير العمليات التشغيلية بما يضمن كفاءة الأداء ورفع قدرات العاملين والعمل بتكاليف معقولة إضافة إلى مبادرات الشركة في مجال المسؤولية الإجتماعية وزيادة الوعي التأميني والأنشطة التسويقية، مشيراً لأن إكتتاب العام ٢٠١٤م بلغ ١٣٩،٥٧٥،١٣٤ بزيادة بلغت ٣١٪ عن العام السابق مضيفاً بأن نمو الإكتتاب يعد مؤشراً على جودة الخدمات التي تقدمها الشركة وإقبال العملاء على خدماتها.

◀ مساعد المدير العام للشؤون المالية: الشركة إلتزمت بسداد ١٥٢ مليون كمطالبات للعام ٢٠١٤م



أكد الأستاذ حافظ مبارك مساعد المدير العام للشؤون المالية بشركة التأمين الإسلامية التزام الشركة بجبر الضرر ودفع كل المطالبات التي بلغت ١٥٢ مليون جنيه للعام ٢٠١٤م بزيادة بلغت ٢٢٪ عن العام ٢٠١٣م، مشيراً لأن الشركة ماضية في تأكيد نهجها في سرعة الإجراءات المالية وإخضاعها لإجراءات المراجعة المالية وفقاً لسياسات الضبط المالي بما يضمن رضا العملاء، مشيراً لسياسة الشركة وتوجهيات المدير العام القاضية بأن لا تمضي المطالبات الكبيرة أكثر من ٧٢ ساعة والمطالبات الصغيرة ٢٤ ساعة تحقيقاً لقياسية المعاملات.

◀ شركة التأمين الإسلامية تنظم حلقة تدريبية حول إدارة الخطر وتأمين البترول



قدم الأستاذ. عمر جودة المدير الإقليمي للشركة الإفريقية لإعادة التأمين والعضو المنتدب لشركة إعادة التكافل الإفريقية بالقاهرة والأستاذ يوسف اللازم مدير الإكتتاب حلقة تدريبية بشركة التأمين الإسلامية حول ادارة الخطر وتأمين البترول تناولوا فيها خطوات تقييم الخطر والإجراءات الفنية المطلوبة من حيث المسح والتقييم والإختبار والأساليب الإدارية للتعامل مع الخطر وتأمين البترول بمختلف اجراءاته من حيث الإكتتاب وانتهاء بالمطالبات. وقال الأستاذ أبوبكر عبد الرحمن مساعد المدير العام للشؤون الفنية إن الحلقة تمثل دعماً فنياً ووجهاً من اوجه التعاون الفني بين شركات التأمين مضيفاً بأن شركة التأمين الإسلامية حرصت على حضور منسوبيها وممثلي شركات التأمين الأخرى بجانب الخبراء والمهتمين وكبار العملاء.



التأمين الإسلامية..

تحقق سبقاً في الخدمات الإلكترونية

تحويل جميع معاملاتها وأنشطتها إلكترونياً تحقيقاً لخطتها الرامية إلى حوسبة المعاملات، مشيراً إلى أن الشركة تمتلك قاعدة تقنية عريضة ومتطورة من البرامج والأنظمة والمعدات الإلكترونية والقدرات الفنية المؤهلة و طرائق تقديم الخدمة والنهوض بها إلى جانب الموقع الإلكتروني التفاعلي للشركة الذي يعرف بالأنشطة التأمينية ويقدم خدمة حساب أقساط التأمين إلكترونياً والشبكة الطبية للشركة.

جدير بالذكر أن المركز لديه سعة إستيعابية كبيرة للمكالمات الواردة والرد عليها إلى جانب أنه يستند إلى قاعدة بيانات لكل العملاء ويديره فريق فني مدرب ومحترف.

وجدت الخدمات الإلكترونية لشركة التأمين الإسلامية إشادة من العملاء وطالبي الخدمات التأمينية، وجاءت هذه الخطوة على خلفية افتتاح سمو الأمير محمد الفيصل آل سعود مركز خدمة العملاء والرقم المختصر 4400 بإعتباره نمط جديد لتسهيل خدمة العملاء وكسب رضائهم حيث يتولى المركز الرد على كافة الإستفسارات والطلبات إلى جانب المساعدة في تقديم معلومات وإرشادات للعملاء حول وثائقهم التأمينية من حيث أجل الوثيقة والأقساط والمطالبات.

وقال الأستاذ احمد العرش مساعد المدير العام لتطوير الأعمال إن الشركة تسعى للإقتراب من عملائها لتحديد وتحقيق تطلعاتهم بنحو سريع وميسر، مؤكداً السعي نحو إكمال



شركة التأمين الإسلامية (المحدودة)
Islamic Insurance Company Ltd

مقترحات - شكاوى - إستفسارات

4400



إفتتح صاحب السمو الملكي الأمير الدكتور محمد الفيصل آل سعود رئيس مجلس ادارة بنك فيصل الإسلامي مركز خدمة العملاء بشركة التأمين الإسلامية وقد عبر سموه عن سروره بتطور الخدمات بالشركة داعياً لمزيد من الجهود لكسب رضا العملاء.

من جانبه أكد الأستاذ محمد حسن ناير رئيس مجلس إدارة الشركة المضي قدماً لتأكيد قيادة الشركة وسبقها في العمل التأميني التكافلي بالعالم وقيادة السوق التأمينية بالسودان لجهة تطوير العمل التأميني .

الى ذلك قال الدكتور كمال جاد كريم المدير العام لشركة التأمين الإسلامية إن شركته ستقدم أنماط خدمة جديدة تيسيراً لخدمة العملاء ومسايرة للتطور التكنولوجي وذلك عبر الرقم المختصر 4400 الذي يجيب على إستفسارات وشكاوى العملاء وتعتبر شركة التأمين الإسلامية أول شركة في القطاع التأميني تطلق نظام إدارة خدمة العملاء المتكاملة (CRM) لتطوير الأعمال والمعاملات .

سمو الأمير محمد الفيصل يفتتح مركز خدمة العملاء بشركة التأمين الإسلامية



مدير شركة التأمين الإسلامية يوجه بتسليم الفائض وتذليل عقبات الوكلاء والمنتجين



والإنتاج إن الإجتماع يمثل أسرة الشركة بدافع الإنتماء ووحدة الهدف وخص وكلاء ومنتجي الولايات بالشكر، وفي سياق متصل عبر الأستاذ محمد علي مصطفى ممثل الوكلاء والمنتجين لدى كلمته عن العلاقة التوافقية داعياً لبسط مزيد من الصلاحيات الإدارية الداعمة للشراكة بين الشركة والوكلاء والمنتجين.

جدير بالذكر أن هذا الإجتماع ينعقد بصورة تراتبية للوقوف على المشاكل ودعم أسس الشراكة مع الوكلاء والمنتجين بجانب التنوير عن واقع الشركة وإنجازاتها.

أكد الدكتور كمال جاد كريم المدير العام لشركة التأمين الإسلامية حرص شركته على تسليم الفائض للعملاء موجهاً نوابه ومساعديه بمراجعة كل من لم يتسلم فائضه للاعوام الماضية داعياً لتذليل كل العقبات والمشكلات الإدارية سعياً لقياسية الأعمال والمعاملات، مشيراً لإنجازات الشركة خلال العام الماضي، جاء ذلك لدى مخاطبته إجتماع الوكلاء والمنتجين للربع الأول للعام ٢٠١٥م الذي انعقد بالشركة مؤخراً.

وقال الأستاذ صديق عبد القادر مساعد المدير العام للفروع

الأمير عمرو محمد الفيصل آل سعود ووزير البنى التحتية يفتتحا جسر التأمين الإسلامية بأمدرمان

الإلتزام الإجتماعي والأخلاقي بجانب جهود الشركة في دعم السلامة المرورية برعاية حملات توعية المسافرين في عطلة عيد الفطر والأضحى ورعاية أسبوع المرور وتبني حملات رفع الوعي التأميني والسلامة المرورية . وفي منحه متصل أكد الدكتور صلاح حسيب نائب المدير للشؤون المالية والإدارية حرص الشركة على هذه المشروعات وأنها ترصد كل عام مبالغ مالية من ميزانيتها لتنفيذ مشروعات المسؤولية الإجتماعية بإعتبارها توجه لنشر معاني التكافل التي تقوم عليها الشركة داعياً المواطنين لإستخدام الجسر في عبورهم حفاظاً على سلامتهم.

بإستخدام الجسر . وقال الأستاذ محمد حسن ناير رئيس مجلس إدارة شركة التأمين الإسلامية إن الشركة ملتزمة بأدائها وأنشطتها للمسؤولية الإجتماعية بوصفها أحد الركائز الاستراتيجية وأنها لن تألو جهداً في التفاعل مع إحتياجات المجتمع في قطاعات السلامة والصحة والتعليم ودعم القطاع الرياضي لجهة التضامن مع المواطنين، مشيراً لأن الشركة خصصت مبلغ مليوني جنيه للعام ٢٠١٤م لدعم مشروعات المسؤولية الاجتماعية. وفي سياق متصل قال الدكتور كمال جاد كريم المدير العام لشركة التأمين الإسلامية إن شركته إستجابت لنداء أهالي المنطقة بدافع

إفتتحت شركة التأمين الإسلامية جسر عبور المشاة بأمدرمان قبالة جسر الإنقاذ الذي شيده ضمن نشاطها للمسؤولية الإجتماعية ونشر معاني التكافل التي تقوم عليها الشركة ومساهمة منها في تحقيق السلامة المرورية لمستخدمي الطريق في المنطقة التي عانت كثيراً من الحوادث المرورية المتكررة نتيجة عبور المارة بشكل خاطئ .

وقد شهد الإفتتاح وزير البنى التحتية والمواصلات بولاية الخرطوم وتشريف سمو الأمير عمرو محمد الفيصل آل سعود عضو مجلس إدارة بنك فيصل الإسلامي وجمع غفير من المواطنين الذين إحتشدوا على شرف الفعالية التي شملت فقرات درامية ومسرح متحرك ومهرجان رياضي لرفع الوعي التثقيفي



التأمين الإسلامية

توقع عقد تشييد برجي أمدرمان والقضارف بتكلفة ٣٥ مليون جنيه



المتوقعة في الأنشطة الاقتصادية المختلفة فضلاً عن تعزيز الموقف المالي للشركة ويجئ هذا التوقيع متسقاً مع حزمة الخدمات التي تقدمها الشركة بعملائها وطالبي خدماتها التي تشهد تطوراً نوعياً في الأنشطة والمعاملات الإلكترونية.

أكد الدكتور كمال جاد كريم المدير العام لشركة التأمين الإسلامية حرص شركته على إستكمال منظومة أبراجها بمختلف ولايات ومدن السودان بما يخدم توجهات الشركة الرامية لتلبية إحتياجات العملاء بسبل وطرائق ميسرة لتوفير بيئة عمل مثالية وإبراز القدرة المالية للشركة بما يضمن وفائها بإلتزاماتها تجاه العملاء ، جاء ذلك لدى كلمته في حفل توقيع عقد برجى الشركة في امدرمان والقضارف بمقر الشركة بالخرطوم حيث رسي عطاء برج امدرمان على شركة الفيصل العقارية وبرج القضارف على شركة المأوى للإستثمار المحدودة بتكلفة ٣٥ مليون جنيه . في سياق متصل قال الدكتور صلاح حسيب نائب المدير للشؤون المالية والإدارية والإستثمار إن أبراج الشركة بلغت ثمانية أبراج في ولايات السودان المختلفة مضيفاً بأن الإستثمار العقاري يشكل ضماناً من التقلبات الاقتصادية

الفنان الكوميدي محمد موسى

يحرر وثائق الابتسامة بشركة التأمين الإسلامية

والعملاء الذين تجمهروا وتفاعلوا مع النكات العفوية والفورية التي يمتاز بها الكوميدي محمد موسى.



استقبلت شركة التأمين الإسلامية الفنان الكوميدي والنجم محمد موسى وكان لدى استقباله الاستاذ احمد العرش مساعد المدير العام لتطوير الأعمال بالشركة وأكد محمد موسى عمق الوشيجة التي تربطه بالشركة وأضاف بأن فن النكتة والإضحاك أصبح مدرسة إجتماعية لها دور كبير في معالجة القضايا الإنسانية.

من جانبه أعلن العرش عن استمرار الشركة في تبني ودعم الشراكات الاستراتيجية مع المشاهير والاعلاميين في مشروع رفع الوعي التأميني الذي تتبناه الشركة على نحو استراتيجي. جدير بالذكر أن الكوميدي محمد موسى يعتبر من أصدقاء شركة التأمين الإسلامية وشارك في الكثير من برامج وانشطة الشركة ؛ كما وجدت الزيارة قبولاً وترحاباً من العاملين



مساعد المدير العام للضروع والانتاج
بشركة التأمين الاسلامية:

صديق عبد القادر

نؤكد التزامنا بتطوير العمل بالضروع ونهتم بعملائنا

بفتح منافذ خدمة جديدة تلبية للطلب المتزايد على خدمات الشركة التأمينية بجانب تلمس المشاكل وتذليلها ودراسة مقترحات تطوير الأداء فضلاً عن مقابلة شركاء الشركة، مضيفاً بأن زيارات الإسناد ستتواصل لكل فروع الشركة بالعاصمة والولايات لضمان نتائج العمل.

إلى ذلك قام وفد من الشركة في شهر ابريل الماضي بزيارة فروع الشركة بولايات النيل الأبيض وشمال كردفان وغرب كردفان والمكاتب التابعة لها، وقال الدكتور تاج الدين صديق عوض مدير إدارة الضروع بالشركة إن الزيارة استمرت لمدة اسبوع تقعد الوفد خلالها أنشطة الشركة بالضروع والمكاتب وتمت فيها دراسة مقترحات التوسع الأفقي

أكد الأستاذ صديق عبد القادر مساعد المدير العام للضروع والانتاج اهتمام الشركة بتطوير الأعمال والمعاملات ومعالجة أوجه القصور بما يدفع لغايات العمل المرتجاة، مشيراً لأن الزيارات الميدانية للضروع بالعاصمة والولايات تمثل احدي آليات المتابعة الضرورية لجهة الوقوف ميدانياً على سير العمل وضبط إيقاعه مع الخطط.



التدريب بشركة التأمين الإسلامية...

رفع القدرات وتعزيز الإنتماء



ويجئ التركيز هذا العام على محاور مرتبطة بالتوجهات العالمية في ما يتعلق بغسيل الأموال ومكافحة الإرهاب - إدارة الخطر وتقليل الخسائر - بجانب خدمة توجهات الشركة من منطلق شعارها لهذا العام (عملاؤنا شركاؤنا) لتجسير العلاقات مع العملاء وتحسين الخدمات المقدمة لهم، بالإضافة للدورات التأمينية لمنسوبي الشركة الجدد وشركائها من العملاء والوكلاء والمنتجين.

وفي سياق متصل أكدت الأستاذة زينب جاد الله مدير قسم التدريب إهتمام الشركة بالتواصل مع المحيط الخارجي من منطلق ريادتها كأول شركة تأمين إسلامية في العالم مضيفة بأن الشركة معنية بنشر تجربتها والاستفادة من تجارب الشركات العالمية الأخرى.

العدد المستهدف حيث يتم تدريبهم ميدانياً بفروع ورئاسة الشركة على الأسس المنهجية والإجرائية لعمليات التأمين في المجالات المختلفة والحاسوب والمحاسبة ضمن نشاط الشركة للمسئولية الإجتماعية.

وقال الأستاذ محمد الفاتح المصري مساعد المدير العام للشؤون الإدارية إن خطة التدريب للعام ٢٠١٥ م تمثل نتاجاً تراكمياً من خبرة السنوات الماضية في مجال التدريب الداخلي والخارجي

تطلق فلسفة شركة التأمين الإسلامية في التدريب من كون أن التدريب أحد إستثماراتها المستقبلية المرتبطة بتنمية الأصول غير الملموسة متمثلة في تنمية المهارات والقدرات وتتطلع الشركة إلى أن تحقق منه عوائد مستقبلية كبيرة في جوانب الإبداع والتطوير والولاء للشركة.

وفي ذات الإتجاه تجيئ خطة الشركة للتدريب للعام ٢٠١٥م على نحو يخدم تطلعاتها في ريادة سوق التأمين حيث تركز على جدارة العاملين بها بإستهداف عدد (٥٠) متدرب في مختلف بلدان العالم ضمن التدريب الخارجي وعدد (٧٥) للتدريب الداخلي فضلاً تدريب طلاب كليات التأمين بالجامعات السودانية الذين بلغ عددهم (٤٥ طالب) من جملة ٨٠ طالب يمثلون





شركة التأمين الإسلامية (المحدودة) Islamic Insurance Company Ltd

شركة التأمين الإسلامية المحدودة - التأمين العام والتكافل
قائمة الإيرادات والمصروفات لحملة الوثائق
في 31 ديسمبر 2014
نموذج رقم (9)

2013	2014	إيضاح	الموجودات
جنيه سوداني	جنيه سوداني		
12 927 355	16 610 022	3	القد وما في حكمه
82 709 021	97 997 979	4	الاستثمارات
101 223 093	140 621 442	5	الاشتراكات (الأساط) المدينة
27 446 143	32 292 512	6	مديون آخرون
33 237 986	44 350 317	7	صافي الموجودات الثابتة
546 184	841 800		صافي الموجودات الغير ملموسة
258 089 782	332 714 072		مجموع الموجودات
			المطلوبات وحقوق حملة الوثائق وطوق حملة الأسهم
			المخصصات التقية
			أرصدة معدي التأمين
			المصروفات المستتعة
			مخصصات أخرى
			مطلوبات أخرى
			مخصص الزكاة
			براتب مستتعة
			ع المطلوبات
			حيلة الوثائق
			حيلة الوثائق (مخصص دعم حملة الوثائق)
			وثائق
			حق حملة الأسهم
			حيلة المراجعة بناء على قرار مجلس الإدارة بتاريخ 01 فبراير 2015م.

د. كمال جاد كريم
المدير العام

استاذ علي محمد بن محبوب
عضو مجلس الإدارة

شركة التأمين الإسلامية المحدودة - التأمين العام والتكافل
قائمة الإيرادات والمصروفات لحملة الوثائق
في 31 ديسمبر 2014
نموذج رقم (10)

2013	2014	إيضاح
جنيه سوداني	جنيه سوداني	
254,403,991	334,139,575	إيرادات التأمين
(45,276,058)	(66,084,292)	إجمالي الاشتراكات (الأساط التأمين)
209,127,933	268,055,283	نقصا: نصيب معدي التأمين
(21,939,227)	(21,049,073)	صافي الاشتراكات (الأساط) المحتفظ بها
187,188,706	247,006,210	نقصا: التغير في مخصص الأخطار السنوية
4,739,324	4,868,716	الاشتراكات المكتسبة (الأساط)
191,928,030	251,874,926	صوات إعادة التأمين المقبوضة
		مجموع إيرادات التأمين
		مصرفات التأمين
		مطلوبات مدفوعة
		نقصا: مطلوبات مدفوعة
		صافي المطلوبات المدفوعة
		مخصص المطلوبات تحت التسوية
		نقصا: مبلغ قفلة لاسترداد من معدي التأمين
		التغير في مخصص صافي المطلوبات تحت التسوية
		التغير في مخصص المطلوبات غير المبلغ عنها
		تكاليف الحصول على صلاحيات التأمين (صوات)
		صندوق ضمان حقوق حملة وثائق التأمين
		مخصص الإستراتيجية الوطنية للسلامة المرورية
		إجمالي مصروفات التأمين
		صافي فائض عمليات التأمين
		دخل الاستثمار
		إيرادات أخرى
		نقصا المصروفات العمومية والإدارية
		نقصا: حصة حملة الأسهم مقابل إدارة عمليات التأمين
		نقصا: حصة حملة الأسهم مقابل إدارة محافظة الاستثمار
		فائض الإيرادات على المصروفات

تتعلق الإيضاحات المرفقة من 1 إلى 20 جزءاً من هذه التوائم المالية.
3



شركة التأمين الإسلامية؛

إجتماع هيئة المشتركين رقم (٣٥)

إستعراض نتائج الأداء المالي وأنشطة
الأعمال للعام ٢٠١٤م



أعلن الأستاذ أحمد العرش مساعد المدير العام لتطوير الأعمال بشركة التأمين الإسلامية عن إنعقاد اجتماع هيئة المشتركين رقم ٣٥ للعام ٢٠١٤ م مشيراً لأجندة الإجتماع المتمثلة في عرض ومناقشة القوائم المالية ونتائج اعمال الشركة وعلى أن هذا الاجتماع يكتسب أهميته لجهة تحقيق الشركة لنمو في الفائض يفوق ٣٤ مليون جنيه نظراً لزيادة إكتتاب الشركة الذي بلغ ١٣٩,٥٧٥,٢٣٤ ج الى جانب التوسع الذي شهدته الشركة في فروعها وتشبيد مقار جديدة في كل من (الصناعات - سنار - كسلا) مضيفاً بأن هذا النجاح مرده الى ترابط الإدارات وتدريب منسوبيها بما يحقق ولائهم ويؤكد إلتئامهم للشركة واصفاً بأن الشركة تمتلك أميز الكفاءات ملمحاً لأن الشركة تخطط للتمدد الأقليمي بخلفية تجربة الشركة وعراقتها كأول شركة تأمين إسلامية في العالم وطلب العديد من الشركات الاقليمية النظيرة الإستئناس بتجربتها.

جدير بالذكر أن الإجتماع ينعقد سنوياً ويعتبر إجراءً إدارياً دورياً، وتقوم به الشركة إنطلاقاً من فلسفة النظام الأساسي للشركة واستصحاب آراء وأفكار وتوصيات هيئة المشتركين للإستشارة والإسترشاد بها تجويداً للخدمة وتطويراً للعمل في مقبل الأعوام لتأكيد ريادة الشركة وقيادتها لسوق التأمين السوداني.



التأمين الإسلامية تدعم الخدمات الاجتماعية بمبلغ ٢ مليون جنيه

وأشار إلى أهمية الخدمات الاجتماعية للشركة...

حضور لوعي للكبار.. في ليلة للذكرى والتاريخ

هساي يدين «الأرعار».. في أروع احتفال..!

المؤلف يكشف قصة الكفاح والأحلام من الخرطوم إلى مطابع الأهرام

احمد العرش: ١٨ بين رصيف البحر وصفاف النهر.. كان التلاقي بين التأمين الإسلامية ومبدع الروايات



الكتاب يمثل تاريخ أمة وضمير شعب.. والشركة جاهزة لتزيد من المساهمات

الرأي العام

حسن ناير رئيس مجلس
المسئولية الاجتماعية
لأننا في اتفاق الض
٢٠١٤
إدارة شركة الأ
تدعمت العملا
فروعها ال

(نصلي هويبي) مشروع شركة التأمين الإسلامية لـ (الإعلاميين)



المسؤول الاجتماعي للشركة...
والتي تسعى لتقديم خدمات
اجتماعية متميزة للمؤمنين
والمتأمينين...
والتي تسعى لتقديم خدمات
اجتماعية متميزة للمؤمنين
والمتأمينين...

التأمين الإسلامية توقع عقد تشييد برج ام درمان والقفارف بتكلفة ٣٥ مليون جنيه

أهدى المهندس جمال جاد كريم المدير العام لشركة التأمين الإسلامية حرص شركته على إسكمال منظومة أبنائها بمختلف ولايات ومدن السودان بما يخدم توجهات الشركة الرامية لتلبية احتياجات العملاء بسبل وطرائق ميسرة لتوفير بيئة عمل مثالية وإسراز القدرة المالية للشركة بما يضمن وفائها بالتزاماتها تجاه العملاء. جاء ذلك لدى كلمته في حفل توقيع عقد برج الشركة في ام درمان والقفارف الذي تم أمس بمرور رئاسة الشركة بالخرطوم حيث رعى عطاء برج ام درمان على شركة



شركة التأمين الإسلامية: جسر عابر للمشاة بأمدردمان إلتزام اجتماعي تجاه المواطنين

جسر للمشاة



التأمين الإسلامية
بأمدردمان إلتزام اجتماعي تجاه المواطنين

كسلا، افتتاح برج التأمين الإسلامية ومليارات جنيه للمسؤولية الاجتماعية

كسلا، التهار

أعلن رئيس مجلس إدارة شركة التأمين الإسلامية محمد حسن تاجر أن الشركة وضعت مساهمة في المسؤولية الاجتماعية خصصت مبلغ مليوني جنيه دعماً لبرامج الفلانة في ولاية كسلا في القطاعات التعليم، الصحة، والتدريب.

جاء ذلك لدى افتتاحه في افتتاح برج الشركة الأساسي بمدينة كسلا ضمن منظومة أبنائها بالخرطوم والولايات، ورحب والي ولاية كسلا محمد يوسف آدم بصاحب السمو الملكي الأمير عمرو محمد الفيصل آل سعود عضو مجلس إدارة بنك فيصل الإسلامي، الذي شهد الحفل، مشيداً ببنائه المتميز الذي سيعمل على تحسين مستوى الحياة للمواطنين.

صاحب السمو الملكي محمد وعمر محمد الفيصل آل سعود في إرساء تجربة المسؤولية الإسلامية. في سياق متصل ثل الميز العام لشركة التأمين الإسلامية الدكتور جمال جاد كريم أشار في كلمته



اتجاه نحوية كافة المعاملات بشركة التأمين الإسلامية

الخرطوم: السويدي

أعلنت شركة التأمين الإسلامية لبر خدمة العملاء الرقم المختصر ٤٤٠٠ لتسهيل خدمة العملاء وتسهيل رشايتهم ويتولى المركز شرم على شاملة الاستفسارات والشكاوى والمساعدة في تقديم خدمات وإرشادات للعملاء حول منتجاتهم التأمينية من حيث أجل سيطر، والإسقاط والتغطيات والخدمات الإلكترونية لشركة التأمين الإسلامية.

وأكدت مساعمة المدير العام ستيفن إسماعيل محمد العرش سعي الشركة لتأهيل أبنائها تحقفاً

لتطلعاتهم بنحو سريع وميسر، لإكمال تحويل جميع معاملاتها

والاستثمار الإلكتروني، وتسهيلها للمعاملات، مشيراً الرامية لنحوية المعاملات، مشيراً وحتراف





د. عادل عبد العزيز الفكي

الحكومة الإلكترونية في السودان محك سر

المعالجة للبيانات واتخاذ القرار المناسب فيها. ٨٥٪ من معاملات الدولة يمكن أن يقوم بها المواطن من بيته أو مكتبه دون الحاجة للوصول للمكتب الحكومي، العمل الإلكتروني يسهل تنظيم العمل و ضبط انتاجية العاملين و يمنع المحاباة لأن الطلب الذي يأتي أولاً تتم معالجته أولاً، كما أن العمل الإلكتروني يقلل الهدر الزمني المحسوب علي وقت الانتاج.

مسألة دفع الرسوم إلكترونياً هذه تحتاج لمعالجة جذرية و لا بد من استخدام بطاقة ائتمان سودانية تصدر بضمان وديعة مرتب او إيداع شهري و في حدودها و هي موجودة في الخارج و تعرف ب secured credit card. الوسائل المتبعة حالياً معظمها تحويل لصفوف السداد النقدي من شبائيك صرافي الجهات الحكومية الي شبائيك الصرافين في المصارف، و لا تحقق مقاصد الحكومة الإلكترونية التي ننشدها. المحاسبة في الدولة يجب أن تتبع معيار المحاسبة علي اساس الاستحقاق و التخلص من الشهر الثالث عشر و الرابع عشر و قفل العام المالي في ١٢/٣١ من كل عام.

تجميد الحسابات و سحب الارصدة في نهاية العام امور لا داعي لها و صارت غير مواكبة و اتباع معيار المحاسبة علي اساس الاستحقاق يمكن ان يلغي مثل هذا الاجراء، بالذات اذا تم تطبيق نظام الخزانة الواحدة Treasury Single Account. TSA. محمد احمد الحسين حجر الزلط من بنك السودان تداخل قائلاً: الجانب التشريعي مهم أيضاً لنجاح مشروع الحكومة الإلكترونية، لا بد من أن يتم سن قانون لتخفيض العمل الورقي مثل القانون الأمريكي paper work reduction act و يجب ان تكون هناك حملة كبيرة لكل قطاعات المجتمع بدءاً بالمسؤولين واصحاب القرار والنافذين ليفهموا ما هي الحكومة الإلكترونية وماذا تقدم. والجمعية السودانية لتقانة المعلومات تقدم الدعوة لشركات الاتصالات ولبنوك ووزارة المالية لتمويل قيام ورشة كبرى تناقش هذه المسألة الحيوية من أجل المصلحة العامة.

والله الموفق.

أعلنت السعودية خلال الأسبوع الماضي عن مشروع المواطن الإلكتروني، وأهم مكوناته البطاقة الموحدة لكل المعاملات. الهوية الوطنية، رخصة القيادة، سجل الأسرة، شهادة الميلاد، التوقيع الإلكتروني، تأمين المركبة، معلومات جواز السفر وغيرها في بطاقة ذكية واحدة يتعامل بها المواطن السعودي مع كل الجهات الحكومية، يتلقى الخدمات ويدفع التكاليف، هذا تسهيل عظيم ونهاية لعصر البيروقراطية.

مثل هذا الخبر يجعلنا نتساءل عن مشروع الحكومة الإلكترونية في السودان وإلى أين وصل؟ وما هي معوقات عدم قيامه؟ وما هي الحلول المقترحة لبث الروح فيه؟ طرح هذا الموضوع في مجموعة الجمعية السودانية لتقانة المعلومات (SSIT) فجاءت ملاحظات ومقترحات هامة للغاية نلخصها فيما يلي: المهندس ايمن محمد مزمّل من رئاسة الجمهورية يقترح قيام ورشة عمل يتم استصحاب الجهات الحكومية المستفيدة والمتضررة، كما يقترح استصحاب تجارب الدول الأخرى وبالذات الخليجية منها وتحديد دولة الإمارات المتحدة التي قطعت شوطاً كبيراً في ذلك، ويتمنى دعوة سودانيين ساهموا في تلك المشاريع، ويرى أن الورشة لا بد ان تكون تحت رعاية شخصية اعتبارية في الدولة حتى تنال الاهتمام الذي تستحق، وبالتالي تسهل تنزيل التوصيات لارض الواقع. يُقترح النائب الأول لرئيس الجمهورية او نائب الرئيس او على اقل تقدير وزير المالية بدرالدين محمود الذي يؤمن باهمية العمل التقني، وقد قاده في بنك السودان والنظام المصرفي.

المهندس عبد المجيد نمر الخبير المعروف تداخل قائلاً: قيام الحكومة الإلكترونية يتطلب اكمال المقومات الاساسية التي تتيح الاستيثاق من المواطن عبر هويته الرقمية Digital Certificate. والتي من دونها سوف لن تكون هنالك حكومة إلكترونية، يلي ذلك اعادة هندسة للاجراءات Business Process Re-engineering أو ما يسمى اصطلاحاً الهندرة حتي تتواءم الإجراءات مع العمل الإلكتروني، والتخلص من الاوراق والنماذج الورقية، و استبدالها بالنماذج الإلكترونية، و التي يسهل تطويرها ويمكن للأنظمة في المكتب الخلفي أن تتعامل معها مباشرة بفرض



شركة التأمين الإسلامية

التقنية والتفوق

عبد الله محمد خير

لتقنية المعلومات دورٌ كبيرٌ في نجاح الشركات بتحقيق أهدافها وتعظيم مكانتها في السوق التنافسية فتقنية المعلومات تستخدمها الشركات الرائدة على نطاق واسع وفي جميع المجالات، بدءاً من أنظمة الموارد البشرية، مروراً بالإعلان والدعاية والتسويق الإلكتروني، وانتهاءً بالتواصل مع العملاء والزبائن، فضلاً عن برمجيات المحاسبة وإصدار الفواتير. وهذا يعني أن للكيفية التي يجري وفقاً لها استخدام تقنية المعلومات أثراً هاماً في نتائج أعمال الشركة ونشاطاتها إما سلباً أو إيجاباً.

جدير بالذكر بأن النظام التقني المستعمل الآن في الشركة هو (Advance Insurance Management System (AIMS ويعتبر من أحدث الأنظمة المتخصصة ويعمل به حالياً في عدة شركات تأمين عالمية بفعالية وأداء عال وقد تم تصميمه باحترافية.

مميزات نظام الـ AIMS

نظام متكامل يساعد الشركة على إدارة دورة حياة كاملة من إدارة الشؤون المالية وإدارة الشؤون الفنية (إصدار وثائق التأمين، إعداد المطالبات، إعادة التأمين) وإدارة التسويق.

يمتاز بدرجة عالية من السرية والحماية ضد الاختراق

يمتاز النظام بأنه يعمل من خلال متصفح الإنترنت (Web-based application) مما يسهل عملية ربطه واستخدامه من قبل فروع الشركة المنتشرة داخل السودان بنفس الفعالية والسرعة.

لهذا فإن القرارات المتعلقة بتقنية المعلومات يجب أن تتخذها الإدارات في الشركات وذلك لأهميتها، فتقنية المعلومات ليست مورداً منعزلاً عن موارد الشركة، وإنما هو أحد أهم الموارد فيها، ولا بد لإدارتها أن تشكل جزءاً من إدارة وقيادة الشركة في جملتها، وغني عن الذكر أن إستعمال النظم والبرمجيات الحديثة وإلحاقها بمنظومة العمل يساعد كثيراً على تجنب الشركات المخاطر المالية بسبب سوء الإدارة أو المنصرفات غير المسجلة.

وعليه فقد درجت شركة التأمين الإسلامية علي الاستفادة من مزايا تقنية المعلومات وتبني أحدث التطورات التقنية التي تسمح للشركة باتباع نماذج عمل جديدة مواكبة، تلائم الممارسات التجارية الحديثة حتى تضمن لعملائها خدمة نوعية تمتاز بالجودة والسرعة والرقي مع المحافظة على نمو تصاعدي وإستقرار مالي متين.



تخصيص قسم لخدمة التأمين الطبي تحتوي على الشبكة الطبية للشركة وهي تضم كل المستشفيات، والمراكز الصحية، المعامل والصيدليات التي تتعامل معها الشركة على مستوى القطر.

ربط الموقع الإلكتروني مع مواقع التواصل الاجتماعي حيث تتفاعل الشركة مع الزوار على الفيسبوك وتمتلك قناة على اليوتيوب تحتوي على عدد كبير من مقاطع الفيديو المتنوعة بالإضافة الى صفحة على موقع التويتر، وجميعها تعكس أنشطة وفعاليات الشركة المختلفة.

أنظمة مركز خدمة العملاء 4400:

يوجد بمركز خدمة العملاء العديد من الوسائل الإلكترونية التي يستطيع من خلالها المساهمة في حل المشكلات بالإضافة للعمل على قياس معدلات رضا العملاء بشكل دوري ومنتظم وذلك للوقوف بشكل دقيق على مشاكلهم وتوقعاتهم وتطلعاتهم وسبل تلبيتها.

من مميزات مركز خدمة العملاء:

لدى مركز خدمة العملاء أنظمة فورية سريعة تمكنهم من إيجاد المعلومة المطلوبة في وقت وجيز وذلك حفاظاً على وقت العميل.

إمكانية إرسال رسائل نصية أو رسائل عبر البريد الإلكتروني لتبنيه العملاء بضرورة تجديد وثائق التأمين تأمينهم في فترة محددة بالإضافة لإرسال رسائل خاصة بالعروض الجديدة. الإتصال على العملاء ومتابعة إجراءاتهم من خلال النظام. متابعة إجراءات المطالبات والتجديدات خطوة بخطوة وذلك لإبلاغ العميل في حالة الإستفسار.

يمتاز بالفعالية والدقة العالية وسهولة إدخال المعلومات بسهولة مع إمكانية إستخراج المعلومات والتقارير الدورية في وقت قصير مما يساعد إيجاباً في إتخاذ القرارات الصحيحة.

ومن ضمن منظومة التقنيات التي تتبناها الشركة الموقع الإلكتروني للشركة والذي أصبح من أهم معالم الشركة لما له من أهمية بالغة وفائدة كبيرة فهو يمثل أحد قنوات التسويق الهامة كما يمثل حلقة وصل بين الشركة وكثير من المؤسسات والشركات والعملاء داخل وخارج السودان من خلال تقديم الكثير من الخدمات والتسهيلات وتوفير الوقت والجهد، كما أنه أصبح أحد مصادر المعلومات والبيانات بالنسبة للطلاب والباحثين في مجال التأمين، كما يمثل الموقع الإلكتروني أهمية كبيرة في إنجاز المعاملات وتسهيل الإجراءات لما يمثله من جانب معرفي ومعلوماتي لكل زوار الموقع، لذلك حرصت شركة التأمين الإسلامية على الإهتمام بهذا الجانب من خلال إختيار التصاميم التقنية الجيدة والعمل على إظهار الموقع بطريقة سهلة ومريحة للمتلقي، وقد تمت مراعاة عدة عوامل تجعل من موقع الشركة الإلكتروني يضاهي المواقع العالمية حيث يتميز الموقع بالآتي:

توفر المحتوى باللغة العربية والإنجليزية وذلك تماشياً مع متطلبات عمل الشركة وتواصلها مع شركات عالمية.

العنوان السهل البسيط غير المعقد www.islamicinsur.com واختيار الصور المعبرة والتصاميم الجذابة التي تبرز صورة الموقع وتعطي انطباع ذهني جيد لدى المتلقي.

إمكانية إرسال مقترحات وتفاعل العملاء عن طريق الموقع الإلكتروني عبر نافذة سهلة الوصول والتعامل.

توفر كل طلبات التأمين المختلفة على الموقع لكي يتمكن العميل من ملء الطلب قبل الوصول الى الشركة وبالتالي تتم المعاملة في زمن وجيز.

يحتوي الموقع على نافذة خاصة لإبلاغ الشركة في حالة وقوع حادث وعدم التمكن من الوصول لأحد الفروع في الوقت المحدد.

وجود قسم خاص بالطلاب والباحثين يحتوي على كل الكتب والدوريات والمراجع المتوفرة بمكتبة الشركة.

إدراج كل فروع الشركة على خارطة قوقل حتى يتمكن العميل من الوصول لأي فرع دون عناء.

صروح إقتصادية



مصنع باش فارما للأدوية

زار الدكتور كمال جاد كريم المدير العام لشركة التأمين الإسلامية مصنع باش فارما للأدوية بسوبا المنطقة الصناعية يرافقه وفد من الشركة للوقوف على أنشطة المصنع وتجربته في الإستثمار الدوائي لجهة انه يمثل دعامة إقتصادية ويوفر للدولة فاتورة إستيراد الأدوية كما يساهم في التصدير لدول الجوار فضلاً عن مساهمته في الإرتقاء بالصناعات الدوائية المحلية وتحقيق الإكتفاء الذاتي للسوق السوداني والتصدير لدول الجوار الإفريقي والعربي وتعمل بالمصنع خبرات اجنبية ويوفر فرص عمل للكفاءات السودانية وتستخدم فيه اجود انواع المواد الخام من أفضل المصادر وتطبق أحدث التقانات في هذا المجال.

مدير شركة التأمين الإسلامية ..

الدكتور كمال جاد كريم

يشيد بتجربة

مصنع (باش فارما) للأدوية



المدير العام لمصنع (باش فارما)
المهندس علي أحمد عثمان...
**شعارنا (نعنتي بالصحة
لنعنتي بالحياة).**

الدواجن - مزارع التسمين - مراكز الانتاج الحيواني ومربي الماشية والضأن والماعز والابل) وتستهدف بإنتاجها من القطرات الاختصاصيين المعنيين والأطباء العموميين ومساعدى الاطباء والصيادلة.

رئيس مجلس الإدارة أن المصنع يعتبر أكبر مصنع في أفريقيا وأول مصنع قطرات للاذن والأنف في الإقليم وأن فكرة إنشائه تنطلق من مبدأ توفير الأدوية الحيوية والمساهمة في تنمية القطاع الحيواني.

رئيس مجلس إدارة مصنع (باش فارما)
المهندس بشير حسن بشير:

**المصنع أكبر مصنع في أفريقيا
وأول مصنع قطرات للاذن والأنف
في الإقليم**

جدير بالذكر أن شركة باش فارما تأسست عام ٢٠١٢م لتوفر للسوق السوداني الأدوية البيطرية الأساسية والقطرات البشرية بجودة عالية وأسعار مقبولة، وتستهدف الشركة بخدماتها الحقل البيطري (العيادات البيطرية - المحاجر - مراكز الأبحاث - مزارع

وكان في استقبال الوفد المهندس علي أحمد عثمان المدير العام للمصنع الذي رحب بالزيارة واصفا إياها بالمهمة لجهة أن المصنع ركيزة اقتصادية تعمل وفق ضوابط علمية وعملية تعتمد الجودة في كافة مراحل الانتاج وقال إن المصنع يتبنى شعار (نعنتي بالصحة لنعنتي بالحيا) وأشاد بتجربة شركة التأمين الإسلامية وتميزها في سوق التأمين السوداني كما تجول الوفد على اقسام المصنع المختلفة وخطوط ومراحل الإنتاج فيه وقال المهندس بشير حسن بشير



التأمين والتعليم آفاق التعاون

رصد / محمد علوان

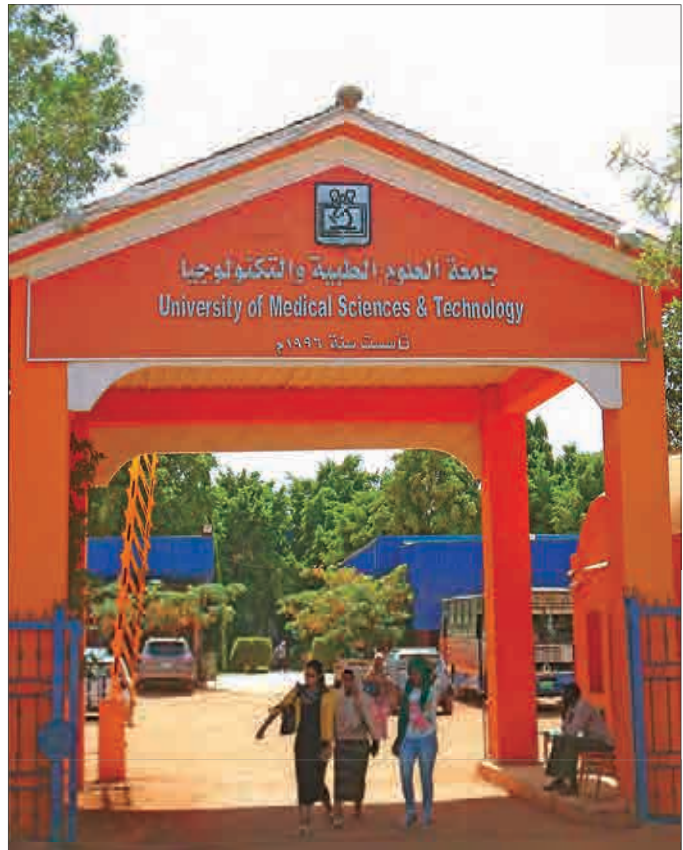
جامعة العلوم الطبية والتكنولوجيا .. رواق المعرفة والحداثة..

في إجراء تراتبي قام وفد من شركة التأمين الاسلامية ضم الاستاذ باب الله الصديق مدير إدارة إعادة التأمين والأستاذ ياسر جدو مدير إدارة الإعلام والعلاقات العامة والاستاذة عزة مصطفى رئيس قسم تقليل الخسائر، قاموا بزيارة جامعة العلوم الطبية والتكنولوجيا التي تأسست عام ١٩٩٦ وتوسعت أفقياً ورأسياً بعدد ١٤ كلية ويبلغ عدد طلابها ٢٨٢٠ طالباً وطالبة في درجة البكالوريوس و٨٤٥ بالدراسات العليا ويرأس مجلس أمناء الجامعة البروفيسور مأمون حميدة ويرأس الجامعة البروفيسور حسن محمد أحمد وينوب عنه الدكتور حافظ محمد علي حميدة، وقد رفدت المجتمع بكفاءات أسهمت في خدمة المجتمع كما حققت تواصلًا مع المحيط المجتمعي عبر الإذاعة الطبية ومستشفى يستبشرون وتهتم شركة التأمين الإسلامية بتأمين المؤسسات الأكاديمية لأهميتها في البناء المجتمعي وتعتبر جامعة العلوم الطبية والتكنولوجيا من أهم الجامعات التي تنضوي تحت مظلة الشركة التأمينية في شراكة أصيلة ومن منطلق هذه الخصوصية فإن المؤسسات الأكاديمية تحتاج الى خطوات متوازنة لإدارة الخطر ويمكننا ان نجملها في النقاط التالية:

تتكون المؤسسات الأكاديمية من عدد من المنشآت المختلفة (مبان ادارية - مبان دراسية (قاعات ومعامل) - كافتريات - نقاط بيع - حدائق وميادين) و يجب مراعاة توفير وسائل الحماية الامنية واتباع اجراءات الامن والسلامة.

أنواع التأمين التي تحتاجها المؤسسات الأكاديمية والجامعات:

- أ. تأمين السيارات.
- ب. تأمين الحريق والسرقة والاختطاف الملحقه (للمباني وملحقاتها والاثاثات والتجهيزات المختلفة).
- ج. التأمين الإلكتروني (الأجهزة الإلكترونية - الفاكسات - الحواسيب الآلية وملحقاتها).
- د. تأمين الكسر الآلي (الماكينات المختلفة - المصاعد - المولدات - المحولات الكهربائية).
- هـ. تأمين الحوادث الشخصية (كل الأفراد العاملين بالمؤسسة والدارسين).
- و. تأمين المسؤولية المدنية.
- ز. تأمين النقدية (النقدية في الخزن - النقدية المرحلة).
- ح. تأمين خيانة الأمانة (المحاسبين واصحاب العهد).
- ط. تأمين كسر الزجاج (الواجهات الزجاجية).
- ي. تأمين التكافل الجماعي والفردى والتكافل التعليمي.
- ك. التأمين الطبي وتأمين السفر.



شركة التأمين الإسلامية

توثيق ما بعد اليوبيل الفضي (١)



د. صلاح حسيب

نائب المدير للشؤون المالية والادارية والاستثمار

شركة التأمين الإسلامية

مساهمة الأقسام الأخرى تنازلياً كما يلي: المتنوعة والهندسي ٧,٤٪، الحريق والسرقة ٦,٨٪، البحري ٥,٧٪، التكافل ٢,١٪، التمويل الأصغر ٠,٦٪، الإئتمان ٠,٤٪، اخطار الحرب ٠,٣٪، التمويل الأصغر والزراعي ٠,١٢٪ وأخيراً الثروة الحيوانية بنسبة ٠,٠٨٪.

أيضاً دخلت منتجات جديدة في فرع التكافل هي: حماية الرهن عام ٢٠٠٥م وتكافل السائق عام ٢٠١٢م والتكافلية ٢٠١٤م.

ارتفع الإكتتاب الكلي بمعدلات مختلفة حتى وصل ٣١,٣٪ عام ٢٠١٤م عن عام ٢٠١٢م، وبلغت نسبة الزيادة لعام ٢٠١٤م عن عام ٢٠٠٣م حوالي ١٧,٨٤٪، ومن الواضح أن تصاعد حجم الإكتتاب الكلي بإنتظام بمبالغ كبيرة كان نتيجة للسياسات والخطط التي إنتهجتها الإدارة في الجوانب المختلفة إدارياً وفتياً ومالياً مع وضع الضوابط اللازمة والعمل بمنهجية علمية، ونظم عمل مستقرة ومحكمة. وسيصل تحليلنا في مقالات قادمة..

واضح تم في النصف الثاني من عام ٢٠٠٣م، وتحققت نتائجه إعتباراً من ٢٠٠٤م.

وتسهيلاً لقراءة البيانات فإنه سيتم إيرادها في جداول، يعقبها تحليل لها كنتائج تحققت، مع إيراد نتائج عام ٢٠٠٣م بفرض المقارنة وقياس معدل النمو للعام ٢٠٠٤م.

والجدول في الصفحة التالية يوضح الأقساط المكتتبة للفترة من ٢٠٠٣م وحتى ٢٠١٤م كمستهل لهذا التوثيق: ويتضح من الجدول الآتي:

دخول منتجات جديدة خلال الفترة من ٢٠٠٣م إلى ٢٠١٤م كآتي:

- التمويل الأصغر في ٢٠١٠م.
- التمويل الأصغر زراعي في ٢٠١٢م.
- الإئتمان في ٢٠١٣م.
- أخطار الحرب في ٢٠١٤م.

وقد سبقها التأمين الطبي وتأمين السفر في ٢٠٠٦م وأصبح من أعلى الأقسام إكتتاباً في عام ٢٠١٤م بعد السيارات إذ تبلغ مساهمته في الإكتتاب الكلي ١٣,٤٪ والسيارات ٦٢,١٪، وكانت

حقوق السودان الكثير من الإنجازات والمبادرات والأعمال الرائدة على المستوى العالمي، ولكن عدم التوثيق لها حال دون إثباتها لصالحه، ولولا الجهود الفردية للعديد من المتأمين لهذا الوطن، لضاعت الكثير من حقوق المبادرات، من بينها ريادة السودان للتأمين الإسلامي، الذي قاده شركة التأمين الإسلامية منذ يناير ١٩٧٩م.

وإستمراراً لعملية التوثيق لهذه الشركة الرائدة، والذي بدأه عدد من قياداتها، خاصة عند الإحتفال باليوبيل الفضي للشركة في العام ٢٠٠٤م، بإصدار ورقة بعنوان (شركة التأمين الإسلامية في ربع قرن من الزمان للدكتور كمال جاد كريم - المدير العام للشركة - والتي إحتوت على بيانات وأرقام منذ مباشرة الشركة لنشاطها عام ١٩٧٩م وحتى نهاية ٢٠٠٣م، مواصلة لهذا الجهد، وفي سلسلة من المقالات سيتم توثيق إنجازات الشركة المختلفة من العام ٢٠٠٤م وحتى نهاية ٢٠١٤م، بإعتبارها فترة إستمت بتحول إداري

الأقساط المكتتية حسب أقسام التأمين للأعوام ٢٠٠٣م - ٢٠١٤م

(جنيه سوداني)

معدل النمو %	الجملة	التكافل	أخطار الحرب	الإتقان	التمويل الأضعف اللازم	التمويل الأضعف	الطبي والسفر	الثروة الحيوانية	التنوعة والهندسة	السيارات	الحريق والسرقة	البحري	السنة
-	١٧,٧٣٧,٧٤٧	٧٦٢,٢٠٢	-	-	-	-	-	٥٣,٠٥٧	٤٢٤,٥٣٦	١٣,٩٠٨,٧٩٢	١,١٧٩,٥٣٣	١,٣٦٩,٦١٧	٢٠٠٣م
٣٧,٨	٢٤,٤٤٩,٤٤١	٧٨٥,٩٧٧	-	-	-	-	-	٤٠,٩٧٣	١,٠٣٢,١٨٧	١٨,٩٨٣,٠٤٢	١,٧٩٨,١٣٤	١,٨٠٩,١٧٨	٢٠٠٤م
٦٦,٦	٤٠,٧٤٦,٠٤٥	٩١٨,٢٤٥	-	-	-	-	-	٥٧,٦١٠	١,١١٥,٣٦٦	٣١,٤٠٥,٥٢٩	٢,٥٥٥,٩٦٩	٤,٦٥٣,٣٢٦	٢٠٠٥م
٥٠,٩	٦١,٤٨٦,٢٣٨	٢,٠٤٣,٨٧٥	-	-	-	-	٧٧٨,٥٩٦	٣٦,٨٩٤	٢,٨٨٣,٠٩٤	٤٦,٩٢٤,٧٧٧	٣,٠٧٦,٦٨٠	٦,٢٥٢,٣٢٢	٢٠٠٦م
٧,٧	٦٦,٢٣٠,٩١٩	٢,٦٠٦,٦٧٧	-	-	-	-	١,٥٠٤,٧١٧	٤١,١٠٨	٤,١٦٢,٤٤٤	٥٠,٠٣٥,٠٣٩	٤,٢٥٦,٦٢٥	٣,٦٢٤,٣٠٩	٢٠٠٧م
٥,٧	٧٠,٠٣٢,٥٦٤	٤,٠٢١,١٤٧	-	-	-	-	٢,٣١٦,٧٠٣	٥٣,٤٤٣	٣,٠٤٣,٠٥٣	٥٠,٦٨٧,٦١٥	٥,٩٣٨,٣٤٦	٣,٩٧٣,١٩٧	٢٠٠٨م
١٤,٩	٨٠,٤٦٨,١١٩	٥,٥٧٨,٢٥٢	-	-	-	-	٥,٠٠٦,٥٠٤	١٧٣,١١٢	٣,٣١٨,٧٥٦	٥٣,٦٢٣,٣٦٤	٨,٠٦٥,٩٠٣	٤,٧٠٢,٢٢٨	٢٠٠٩م
٢٣,٥	٩٩,٤٠٥,٣٩١	٦,٠٩٠,٠٩٦	-	-	-	٢٢٧,٧١٣	٨,٣٩٣,٧٣٢	١٥٦,٣١٦	٤,٧٨٥,٥٤١	٦٢,٠٨٧,٦٤٣	٩,٤٦٨,٥٢١	٨,١٥٥,٨٢٩	٢٠١٠م
٢٩,٠	١٢٨,٣٠٣,٤٣٠	٦,٦٢٤,٠١٩	-	-	-	٦٦٢,٠٧٦	١٥,٦١٦,٠١٣	٤٣٠,٨٣٨	٦,٦٢٠,٠٦٧	٨١,٥٧٦,١٢٩	٧,٨٩٨,٨٤٢	٨,٨٧٥,٤٤٥	٢٠١١م
٤١,٥	١٨١,٥٧١,٧١٧	٦,٧٥٤,٠٣١	-	-	-	١,٧٥٢,٦١٧	١٢,٠٤٤,٤٩٩	٤١٠,٥٣٥	٨,٠٤٧,١٩٤	١٣٠,٣٨١,٠٥٩	١٠,٩١٧,١١٧	١١,٢٦٤,٧٠٦	٢٠١٢م
٤٠,١	٢٥٤,٤٠٣,٩٩١	١,٠٣٠,٩,٧٨٠	-	٦٢٣,٥٤٤	١٣٢,٥١٩	١,٥٨٧,٣٨٣	٢٠,٣١٦,٧١٦	٤٦٩,٨٧٨	١٥,٩١٠,٨٨٥	١٧٤,١٩٤,٧٣٨	١٦,١٠٤,٢٩٤	١٤,٧٥٤,٢٥٤	٢٠١٣م
٣١,٣	٣٣٤,١٣٩,٥٧٥	١,٠٤١٣,٤٠٤	٨٨٣,٧٤٥	١,٢٤١,٢١٦	٤١١,٥٢٠	٢,٤٣٠,٣٧٤	٤٤,٧٣٤,٩٩٥	٥٥٣,٤٧٩	٢٤,٦٥٣,٠٩٤	٢٠٧,٢٣٥,٧٤٣	٢٢,٧٨٧,٠٥٢	١٩,٠٩٤,٩٥٣	٢٠١٤م
-	٪١٠٠	٪٣,١	٪٠,٣	٪٠,٤	٪٠,١٢	٪٠,٦	٪١٣,٤	٪٠,٠٨	٪٧,٤	٪٢٢,١	٪٦,٨	٪٥,٧	المساهمة
-	١,٣٥٨,٩٧٥,٢٢٧	٥٦,٩٠٧,٧٠٥	٨٨٣,٧٤٥	١,٨٦٤,٧١٠	٥٤٤,٠٣٩	٦,٧٠٠,١٢٣	١١٠,٢١٢,٤١٥	٢,١٦٦,٢٤٣	٧٦,٠٣٦,٢١٧	٩٢١,٠٤٣,٥٣٠	٩٤,٠٨٧,٠٢٦	٨٨,٥١٩,٣٢٤	الجملة



مخاطر الضوضاء و الإهتزازات



مهندس : مرتضى مصطفى دعوب

الموت إذا تجاوزت الحد المسموح لها، وكما هو معروف فلإنسان قدرة محدودة لتحمل الضجة، والذبذبات الصوتية حدها الأدنى هو ١٦ هيرتز والأقصى ٢٠٠٠ هيرتز، ولا يستطيع الإنسان أن يسمع أصواتاً لها ذبذبات تفوق ال 2000 Hz مثل اصوات الرياح، كما لا يستطيع سماع ما دون ال 16 Hz مثل أصوات الرعد أو أصوات الزلازل. والضجة تسبب للإنسان أمراضاً فى القلب والجهاز العصبى المركزى، والاهتزاز يصيب الإنسان بالرعاش واضطراب الدورة الدموية و بياض الجلد فى منطقة اليدين و التشنجات، وغيرها من الامراض العصبية والعضلية المتشعبة و معظم مشكلات الإهتزاز الصحية تنشأ فى محطات توليد الكهرباء المائية أو الحرارية او مصانع الحديد و الالمونيوم و الورش الكبيرة وغيرها.

للأخطار المهنية مصادر فيزيائية وكيميائية وبيولوجية وميكانيكية، فالمصادر الفيزيائية مثل الضجيج والاهتزاز والضوء والإشعاع الحرارى والإشعاع الكهرومغناطيسى والكهرباء وغيرها.

الضجيج الصناعى والاهتزاز Noise and Vibration:

من أقدم المخاطر المهنية المعروفة عالمياً، إلا أنها لا زالت تُعد من أكبر المهددات لصحة الإنسان، فالطفرات العلمية التي تحققت فى علم الإنتاج على أهميتها ونتائجها المذهلة لم تستطع معالجة مشاكل الضجة والاهتزازات إلا فى حدود ضيقة جداً، مثل مولدات الكهرباء التي توضع أمام المنازل أو أمام الوحدات السكنية و المصانع والتي تحقق فيها نجاحاً ملحوظاً او تقليل الضوضاء الصادرة من بعض الماكينات الإنتاجية الأخرى. والضجة تسبب للإنسان اضراراً جسمانية ونفسية بليغة psycho-somatic harms وتسبب الصمم الجزئى أو الكلى إذا ما تعرض العامل لضجة مستمرة يفوق مستواها الحد المعروف وهو ٨٥ «ديسيبل» فى ٨ ساعات من التعرض لهذه الضجة فى موقع عملى مغلق، وربما تسبب

ونفتقده بشدة في بلاد المسلمين، حيث لا يمكن تجاهل الجانب النفسى فى تطوير الاداء.

وتتم معايرة مستوى الصوت بأجهزة خاصة Son meter ويطرق رياضية باستعمال معادلات لوجاريثمية، بينما يعتمد قياس الاهتزازات على جداول بيانية، بالإضافة إلى الأجهزة القياسية Vibration-meter. وقد تطورت هذه الأجهزة من حيث سهولة الاستخدام والدقة تطوراً ملحوظاً فى الحقب الاخيرة و كان لشركة Bruel & Kayer. الدنماركية القدر المعلى فى كثير من التطويرات التى طالت مجال قياس الضوضاء. من وحدات قياس الضجة والاهتزاز هناك السون والتون والبيل والديسيبيل والهيرتز، ويدخل فى معايرتها الكثير من الحسابات الأخرى مثل اللمعان Brilliance والتلاشى Fade out والارتداد Reverberation والمستويات المكافئة Equivalent level of noise والتناسقات Harmonies والطبقات scales. الشيء الذى يربط علم الصوت بعلم الموسيقى، وخصوصاً فى مسألة تحليل الصوت وطبقاته و خصائصه وعناصره.

وبعد كل هذا التطور فى علم الصوت والديناميكا تبقى الضجة والاهتزازات من أكبر مهددات سلامة الإنسان سواء فى العمل أو فى ميادين الحياة الأخرى حيث تزداد وتتسبب مخاطرها طردياً مع تقدم وتطور الآلة، والعالم اليوم بصدد دراسات جديدة تقلل من مخاطرها ووضع قيود قانونية صارمة، بعدما ثبت للجميع مخاطرها المزمنة ذات الآثار الممتدة.

تبقى أن نذكر أن الأضرار التى تصيب الجهاز السمعي للإنسان سواء كان عاملاً فى مؤسسة صناعية أو مجاوراً لمشروع إنشائى تجرى فيه أعمال يصدر عنها ضجيج يتجاوز حدود المسموح ففى كل الأحوال تتحمل المؤسسة المسببة لهذا الضرر كل التبعات المترتبة على الضوضاء الصادرة عن مناشطها و أعمالها و حق العامل أو الاطراف الأخرى المتضررة (من مجاورين و مقاولين و غيرهم) مكفول وفقاً للقوانين الدولية والمحلية لذلك تستوجب الأعمال التى تصدر عنها ضوضاء و إهتزاز معرفة عميقة و وافية لنوع و مستوى الضرر و تحديد مصادره و المهددين به و إحاطة شركة التأمين بذلك لأنه من الطبيعى أن تتم تغطية هذه الأضرار المحتملة وفقاً للقوانين و الإتفاقيات المحلية و الدولية.

والضجة الصوتية لها خاصية الانتقال من وسط إلى آخر فى مساحات مغلقة أو مفتوحة ففى المناطق المغلقة يعتمد إنتقالها على طرق انعكاس وامتصاص وانكسار الصوت فى الجدران والسقوف والأرضيات والمواد العازلة التى تقلل من طاقة الصوت المنتقل إلى وسط آخر، ويعتمد التحكم فى قوة العزل الصوتى على درجة خشونة أو ملوسة الجدران المحيطة بالمصدر ونوع المادة المستعملة عازلاً داخل الجدران، وهو ما يسمى فى علم الهندسة المعمارية بالحائط السندوتش، حيث يتكون هذا الحائط من عدة طبقات تدخل فيها مواد عازلة للصوت والرطوبة والحرارة، وقد درج المصممون قديماً على استعمال طبقة من الألياف المعدنية عازلاً صوتياً ممتازاً Mineral Wool مثلما تستخدم الألياف الزجاجية للعزل الحرارى fiber glass، وهناك طرق اخرى مثل إضافة طبقات بلاستيكية أو فراغات أو أغشية معدنية Membrane Acoustic Isolation، هذا وقد تم تحديث هذه الطرق بإنتاج أنواع خاصة من الطوب فيها كل خواص العزل المطلوبة، أو حقن الفراغات بمواد خاصة وغيرها. وبالإضافة إلى العوازل فهناك طرق تثبيت الماكينات على الارضيات Anti-Vibration Fundament والتي تلعب فيها عوامل المرونة والاحتكاك دوراً كبيراً مثل استعمال الزنبركات المعدنية او المخمدات المطاطية أو غيرها، مما يعتمد على نوع الماكينة والأرضية وخواص الاهتزاز الميكانيكى الصادر عنها.

وبعد هذه المعالجات الهندسية يأتى دور معدات السلامة الشخصية، وهى السماعات الكاتمة أو المخفضة لمستوى الصوت، وهذه السماعات لها خصائص محسوبة بدقة مثل حجمها ومرونتها بحيث لا تضايق العامل أو تسبب له تقرحات فى أذنيه أو حساسية فى الجلد من جراء التعرق الكثير والاحتكاك، ويوصى دائماً بمنح العاملين فترات راحة يخلعون فيها السماعات الواقية ويمنع منعاً باتاً خلعها فى الأماكن ذات الضجة العالية حفاظاً على سلامة العامل فى المقام الأول، وتحرص إدارات المصانع على مراقبة التزام العمال بتوجيهات وإرشادات السلامة عبر مديري الأقسام ورؤساء الورديات، وهناك بعض المصانع فى أوروبا وأمريكا وأستراليا تمنح العمال الملتمزمين بهذه التعليمات حوافز مالية وشهادات تقدير Motivation- Reward- Recognition، الشئ الذى

الحوادث المرورية إلى متى !!



بقلم. تاج الدين عبدالله

لا شك أن وسائل الانتقال تلعب دوراً حيوياً في حياتنا وقد تؤثر على الكثير من القرارات كاختيار المنزل الذي نسكنه والأماكن التي ننتزه فيها إلا أنه ومع مطلع كل يوم يقتل أو يصاب آلاف الناس على مستوى العالم جراء حوادث الطرق مخلفين وراءهم أسرا وعائلات تحطمها هذه المأساة، واصبحت الحوادث المرورية من أكثر المشكلات التي تستنزف الطاقات البشرية والموارد الاقتصادية مما حتم ضرورة العمل على إيجاد الحلول والاقتراحات ووضعها موضع التنفيذ للحد من هذه الحوادث أو على أقل تقدير معالجة أسبابها والتخفيف من آثارها السلبية.

الحادث المروري يقصد به أي حادث تتسبب فيه مركبة وينتج عنه موت أو إصابة أو اذى أو تلف. ووفقاً لإحصاءات منظمة الصحة العالمية لعام ٢٠١٣ يلقي يومياً ٤،١ مليون شخص في مختلف أنحاء العالم حتفهم بسبب الحوادث المرورية بينما يصاب ٥٠ مليون شخص في العالم باصابات جسيمة وبعضهم بالعجز الدائم، ومن المتوقع أن تؤدي حوادث المرور بحياة نحو ١,٩ مليون نسمة سنوياً بحلول عام ٢٠٢٠ إذا لم تُتخذ أية إجراءات للحيلولة دون ذلك، كما أن أكثر من ٩١٪ من الوفيات العالمية الناجمة عن حوادث الطرق في البلدان المنخفضة الدخل والبلدان المتوسطة الدخل، على الرغم من أن تلك البلدان لا تمتلك إلا أقل من نصف المركبات الموجودة في العالم. وتمثل الإصابات الناجمة عن حوادث المرور أهم أسباب وفاة الشباب من الفئة العمرية ١٥-٢٩ سنة.

ويشمل الحادث المروري ثلاثة عناصر هي، أولاً: العنصر البشري الذي يشمل سائق المركبة (ذكر، أنثى)، الركاب، أو المشاة وبشكل هذا العنصر أكثر الحوادث المرورية إذ تشكل ٧٥٪ من جملة حوادث المرور في العالم، ثانياً: عناصر جامدة وتشمل الطريق والمركبة، ثالثاً: عناصر متغيرة وتشمل الليل والنهار وأوقات الذروة. و الأخطاء التي تؤدي لوقوع الحوادث المرورية السرعة الزائدة، تناول الكحول أو العقاقير الطبية أو المخدرات أو التحدث بالهاتف الجوال أثناء القيادة، وعوامل مرتبطة بالمركبة كالفراكل، وعيوب تصميم الطريق ورداءته.

ومما سبق نجد أن الانسان يلعب الدور الرئيسي في الحوادث المرورية فسائق المركبة في الدول النامية مهما اختلفت ثقافته لا يأبه ولا يلتزم بتعليمات وقواعد المرور، وكذلك الركوب الخاطيء والتشبث بالابواب والركوب او النزول أثناء سير المركبات العامة. وتعتبر فئة المشاة أكثر فئة عرضة للإصابة في حوادث المرور والسبب في ذلك ضعف الوعي المروري وعدم التقيد بالاشارات وعدم وجود خطوط عبور مشاة والسير في الطرقات بجانب المركبات. و تأتي المركبة في المرتبة الثانية من حيث الاسهام في حوادث المرور وثالثاً الطريق. وللحد من الحوادث المرورية يجب إتخاذ العديد من الإجراءات الاحترازية كإلزام السائقين بسرعات محددة داخل المدن وطرق المرور السريع، والتشدد في الفحص الدوري والتأكد من صلاحية المركبة وتحديد عمر مركبات النقل العام، نشر الوعي التأميني والسلامة المرورية والصيانة الدورية للطرق.



بقلم: علي حمد السيد حمد

رأس المال الفكري و الاقتصاد المعرفي

أدت التحولات في البيئة الاقتصادية المحلية والإقليمية والدولية إلى زيادة حدة التنافس بين الشركات على كافة المستويات، فالامتياز والتنافس سواء بين الدول أو الشركات انتقل من المورد المادي إلى المورد المعرفي، فأصبحت بذلك المعرفة هي القوة التي لا حدود لها بعد أن كانت مجرد إضافة لقوة الموارد الأخرى كما اتسم اقتصاد المعرفة بالتعقيد والديناميكية، وأصبحت المعرفة مورداً استراتيجياً يتنامى بشكل تراكمي ويؤثر تأثيراً مباشراً على المركز التنافسي للشركة ويزداد هذا التنافس حدة بين الشركات الخدمية وخاصة شركات التأمين وذلك لحاجة هذه الشركات إلى المزيد من عملية التغيير والابتكار والتطوير في منتجاتها حتى تواكب التحولات الكبيرة في البيئة الاقتصادية.

لذا فقد أصبح رأس المال الفكري في ظل الاقتصاد التنافسي هو رأس المال الحقيقي للشركات وعلى رأس المال الفكري لشركة مايكروسوفت يمثل ٩٠٪.

ويعد الاهتمام برأس المال الفكري أحد أبرز التحديات التي تواجه إدارة الموارد البشرية وذلك بسبب كيفية إيجاد آليات تنظيم الابتكار والإبداع والعمل المعرفي تنظيمياً منهجياً، حيث يركز رأس المال الفكري على الطاقات الابتكارية والإبداعية الموجودة عند العاملين في الشركة وكيفية اكتشافها واستثمارها والمحافظة عليها باعتبار أن الشركات المعاصرة تنظر إلى مواردها البشرية على أنها أكثر الأصول قيمة

ويرى الاتحاد الدولي للمحاسبين (IFAC، ١٩٩٨) أن مصطلح رأس المال الفكري عادة ما يستخدم بالتبادل مع كل من الملكية الفكرية والأصول الفكرية المعرفية، كما يمكن أن ينظر له كمخزون كلي لرأس المال أو الحقوق المبنية على المعرفة والتي تمتلكها المنشأة، ويمثل أيضاً الناتج النهائي لعملية تحويل المعرفة أو المعرفة ذاتها والتي تتحول إلى ملكية أو أصول فكرية للمنشأة.

وينظر إلى رأس المال الفكري على أنه:

- المعرفة التنظيمية وكذلك صناعة المعرفة.
- القدرة على تطبيق المهارات في أصعب الحالات.
- المعرفة المكتسبة من خلال التدريب والخبرة.
- النظام المستخدم لفهم الحالات والتأثيرات.
- المعرفة متمثلة في كيفية إدارة الأعمال.
- المعرفة المستخدمة لتجنب المأزق.
- المعرفة متمثلة في كيفية إيجاد المعلومات وكيفية الحصول عليها.

ولعل المحافظة على رأس المال الفكري تمثل تحدياً يتطلب التفكير في إيجاد خطط ووسائل للمحافظة عليه ومن ذلك تفعيل آليات نشر ومشاركة المعرفة، المحافظة على الموظفين الموهوبين وذوي الخبرات تحفيز العمل على توثيق تجارب وطرائق العمل ولشركة التأمين الإسلامية تاريخ طويل من ممارسة العمل التأميني ما يؤهلها للاستفادة من إرثها في التجربة والمعرفة بمجال التأمين إضافة إلى الخبرات العميقة لموظفيها مما يجعل لها السبق والريادة في توظيف هذه العناصر التي تمثل جوهر رأس المال الفكري.



الأستاذ . شهاب إبراهيم الكندي
من مخطوطات معارض البكالوريوس ٢٠٠٥م
جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا



تأمين مكة

ياسر جدو

السيدة هاجر ووليدها إسماعيل في وحشة وقفر بلا مأكّل ومشرب وتسأل زوجها سيدنا إبراهيم على إستحياء وغرابة أوتركنا هنا برغبتك أم بأمر الهي ؟ فيجيبها بالأخيرة... فتطرق في تأدب تتبعه قولها: إن كان بأمره فلن يتركنا، فأمض إلى حيث تؤمّر... والقصة على تشويق أنتجت عوضاً على الصبر زمزم وأنتجت معنى ومبنى كان هو البيت العتيق والبيت الحرام وبكة ومكة التي إستعصت على أبرهة وفيلته وبقيت شامخة الى يوم يبعثون.

ويميضي بغير إتفاته لوجهته بكل عزم وتوكل لاتلين عزيمته من قساوة الصحراء والخوف على الأبناء، ثم وأهل مكة كانوا أصحاب جاهلية وغلظة قابلها الرسول عليه السلام بصفح كريم حينما جاء فاتحاً وقال: إذهبوا فأنتم الطلقاء.. لأن العمل الصالح يضمنى قدسيته على كل مكان يحل فيه فكانوا على تنوع إجتماعي أهل قيافة وعايفة وفراصة وطبابة.

ومكة هي بوابة الله يفد اليها الملايين حتى يصيروا طوفاناً من البشر ولجأ طامياً من الناس يجد الكعبة عروساً مجلوة مزفوفة الى جنة الرضوان في الأيام الحفيلة وكل حين وعلى بأس السفر وشدته ومشاق العبادة فإن عزيمة المؤمن لاتلين حينما تتعلق بغاية كبرى... ويكفى أن الزوار والحجيج صادقون في وفادتهم وجاءوا بمحض إرادتهم مشوقين وملهوفين ويغذي الرحلة شوق الإنسان الى الروح وطموحه لكسب المال والعلم والتجارة حيث يباع فيها من الدقيق إلى العقيق ومن البر إلى الدر وجميع ذلك يسهم في الحضارة بما تكشف من روح وبما توثق من علاقة بين الأمم.

ويقول أنيس منصور واصفاً مشاعره عند الكعبة (غمرتني الراحة وأحسست أن شراييني من النيون الهادئ... بلا حرارة ولا صوت.. وأنتي في حالة بين الحياة والموت.. فلا أنا حي أشعر بجسمي ولا أنا ميت بلا جسم.. ولكنني فوق وجسمي تحت.. وخط رفيع يربطني بالاثنتين.. وعندما خرجت من الكعبة أخذت أشعر بجسمي قطعة قطعة حتى أصبحت ثقيلاً على وجداني وعلى فكري وأعيدت لي حياتي العادية).

ومن فضائل وعلامات البيت الحرام أنه لا يخلو من الطائفين والساعين والركع السجود ساعة من ليل أو نهار، فلا تكاد تجد من يخبرك أنه راه دون طائف به، ومن الآيات أن هذه البلد المكرمة تحوي على رحابة كل الجموع المتواترة عليها وتتسع لوفودها إتساع الرحم لمولوده، ولو قيس الامر على الحواضر الحديثة لضافت بالوفادة نزلاً ومسيراً وتنقلا بين الشعائر في أن واحد، وكذلك من الآيات أن البيت الحرام قائم وسط الحرم والحمامم الجميلة الوديعة لاتحصى من الكثرة وهي من الأمن درجة ضرب المثل، حمامم آمنة وادعة لايفزع ويظل طول نهارها على طواف في الأرض والسماء يطوف حول الكعبة ولايعلو عليها، ولاسبيل أن تنزل حمامة بسطحه الأعلى أو تترك فضلاتها على كثرة مايرفرفر من الحمامم، فالبيت يبقى على كامل طهارة وجميل عمارة وتضوع طيب، وأقول إن كشف سر أدب الناس في هذا المقام محل إجتهاد وخصيصة مشاعر، أما أدب الطير فسره عند الله تعالى.

ويستوفني ختاماً قول الكاتبة نعمات احمد فؤاد التي كتبت على إمتاع وبديع صورة في أدب الرحلات وقالت (إن الجنة يدخلها مؤمنون كثيرون وصالحون كثيرون، ولكن ما أراه هو جنة على غير مثال، إجتماع هؤلاء جميعاً جنة.. الحب والإكبار جنة.. وخلود الذكر جنة والأثر العالي الغالي الباقي على الحياة وبعد الحياة جنة.. جنة البيت الحرام في مكة وجنة الروضة الشريفة في المدينة).

بربك فأني أمان في الكون حوى هذه الخصائص التأمينية الفريدة على رعاية إلهية وعقد إجتماعي عمره آلاف السنين إذ الحاج فيه حالاً كالحاج روحاً ومعنى يتقاربان درجة فلا «أقساط» ولا «مطالبة» إلا بسبق المشاعر وهفوها الصدوق فهو الذي جعل البيت مثابة للناس وأمناً.

الشعور بالمسئولية...

مدخل لإدارة

الخط

مدخل:

لم يعط موضوع التأمين الاهتمام كما هو الحال في بقية جوانب اقتصاديات المجتمع من سلع وخدمات أخرى ويرجع ذلك باعتبار أن التأمين يعتبر خدمة مستقبلية غير محسوسة بالقدر الذي يرتبط بالسلع المادية والخدمات العاجلة، فالبحث عن الأمان والادخار للمستقبل وما ينطوي عليه من مخاطر أصبحت من المحددات الرئيسية لقرار وثيقة التأمين

ويشهد واقع التأمين تغيرات وتطورات سريعة على المستوى المحلي والإقليمي تجعله عرضة لتحديات مختلفة، فالتغيرات والأحداث في محيطنا الإقليمي من حروب وصراعات سياسية وتحولات اجتماعية واقتصادية تجعل الأمر في حاجة إلى وقفات ومراجعات أهمها إدخال الشريك والعنصر الأساسي في التأمين ألا وهو المستفيد.



يقلم: د. نصر الدين ادريس الدومة
كلية الآداب- جامعة إفريقيا العالمية

إن إدخال الأفراد المؤمن عليهم للقيام بدورهم تجاه تنفيذ عقد التأمين أمر في غاية الأهمية وذلك لأن تنفيذ وثيقة التأمين لا بد أن يشتمل على دورين مكملين لبعضهما البعض، وأن أي اختلال في هذه المعادلة يجعل من الموقف التأميني غير جيد ويمكن أن يحتوي على اختلال ولذلك فإن الشعور بالمسئولية بكافة أبعادها أمر في غاية الأهمية ولأن أي اختلال فيها يؤثر بشكل كبير تجاه القيام بالواجبات خاصة الالتزامات المترتبة على المستفيد.

ومن خلال ما تقدم فإن الشعور بالمسئولية يعتبر سمة مهمة من السمات المكونة لشخصية الفرد الذي يتمتع بخدمات التأمين، ولذلك لا بد من إلقاء الضوء عليها بشكل يتناسب وأهميتها في هذا الإطار.

إن سمة الشعور بالمسئولية من الموضوعات التي تطرق لها علماء الفلسفة عن طريق علم الأخلاق كما تطرق إليها الباحثون الاجتماعيون وعلماء النفس لما تتميز به من أهمية ومن خلال ذلك سوف يتم التطرق إلى هذا المفهوم بتناول كل الجوانب المرتبطة به.

مفهوم الشعور بالمسئولية:

ويشير بعض علماء النفس إلى أن مصطلح المسئولية يمثل خاصية افتراضية يعززها المجتمع للأفراد على هذا النحو أو ذلك عندما يكون بصدد تحديد مدى أخلاقية ما يصدر عنهم من سلوك أو تصرفات وتتوفر هذه الخاصية لدى الأفراد الذين يتمتعون بقدر من الحرية ولديهم القدرة على الاختيار، وأن المسئولية تقتض وجود فعل أو تصرف يوضع على عاتق شخص ما لأنه هو الذي حققه أو تسبب في حدوثه، حيث يتساءل الشخص عن فعله ويتحمل نتائج تصرفه ما دام هو المتسبب في حدوث هذا التصرف أو المسئول عنه وذلك كما في قوله تعالى (مَنْ عَمِلْ صَالِحًا فَلِنَفْسِهِ وَمَنْ أَسَاءَ فَعَلَيْهَا ثُمَّ إِلَىٰ رَبِّكُمْ تُرْجَعُونَ) (الجاثية: ١٥).

تعددت تعريفات المسئولية بتعدد مجالات الاهتمام بها ومن هذه التعريفات الآتي:

الشعور بالمسئولية على أنها حالة للمرء يكون فيها صالحاً للمؤاخاة على أعماله، ملزماً بتبعاتها المختلفة بأنها تعني تحمل الإنسان لنتائج أفعاله ومحاسبته عليها على أساس الضرر الذي يصيب الفرد وبأنها استعداد فطري وهي قدرة المرء على أن يلزم نفسه أولاً وقدرته على أن يفني بعد ذلك

بالتزامه بواسطة الخاصة. أنواع المسئولية: وقد قسم علماء الفلسفة المسئولية إلى نوعين هما:

١. المسئولية الخارجية: (قانونية) وهي تنصب على أفعالنا الخارجية وهي نوعان مسئولية جنائية ومسئولية مدنية، وإن هنالك مسئولية خارجية لا ينظمها القانون وهي المسئولية الاجتماعية.

٢. المسئولية الداخلية (أخلاقية): وهي تعبر عن إحساس الفرد بنتائج أفعاله الحرة ومحاسبته لنفسه وأن العلماء قسموا المسئولية إلى نوعين هما المسئولية الفردية والمسئولية الاجتماعية

وقد أشار البعض إلى أن المسئولية ثلاثة مستويات مترابطة ومتكاملة هي:

١. المسئولية الفردية (الذاتية): وهي مسئولية الفرد عن نفسه وعن عمله، وهذا المستوى أساسي يسبق المسئولية الاجتماعية.

٢. المسئولية الاجتماعية: وهي مسئولية الفرد الذاتية عن الجماعة أمام نفسه وأمام الجماعة وأمام الله، وهي الشعور بالواجب الاجتماعي والقدرة على تحمله والقيام به.

٣. المسئولية الجماعية: وهي مسئولية الجماعة جماعياً وبكاملها عن أعضائها وعن سلوكها، وهذا المستوى يدعم المسئولية الاجتماعية

عناصر الشعور بالمسئولية:

إن الشعور بالمسئولية له عناصر ثلاثة مترابطة ينتمي كل منها للآخر ويدعمه، ومتكاملة، ولا يغني عن الأخرى وهذه العناصر الثلاثة هي كالاتي:

- الاهتمام: ومسئولية الإهتمام تتضمن الارتباط العاطفي بالجماعة وحرص الفرد على سلامتها وتماسكها وتكاملها واستمرارها وتقدمها وتحقيق أهدافها والاهتمام له مستويات أربعة هي:

- الاتصال مع الجماعة والاتصال بالجماعة والتوحد مع الجماعة وتفاعله معها حيث تملأ الجماعة عقل الفرد وفكره وكيانه وتصبح موضوع نظره وتأمله ويوليها قدراً كبيراً من الاهتمام المتفكر حيث يدرسها ويحللها ويقارنها بغيرها.

- الفهم: مسئولية الفهم تتضمن فهم الفرد للجماعة، وللمغزى الاجتماعي لسلوكه وينقسم الفهم إلى شقين.

إدارتهم فحسب بل وفي تعليمهم وتحصيلهم ومعاونتهم على تغيير سلوكهم.

وأن الشعور بالمسؤولية يعتبر ذا أهمية قصوى بحيث أنه يعتبر الدينامو المحرك للآلة الاجتماعية حيث أن كل فرد لو قام بواجبه الفردي يكون التفاعل الاجتماعي قد حقق أغراضه كما أن الشعور بالمسؤولية يزيد من ثقة الفرد بنفسه إذا نجح في عمله وهذه الثقة تجعله قادراً على خدمة مجتمعه وتجعله فعالاً في الوسط الذي يعيش فيه.

مظاهر الشعور بالمسؤولية:

تتجلى القدرة على تحمل المسؤولية في العديد من المظاهر وتمثل مظاهر الشعور بالمسؤولية عناصرها (الاهتمام والفهم والمشاركة) وأركانها (الرعاية والهداية والإتقان) ومن مظاهر الشعور بالمسؤولية ما يلي:

- المسؤولية عن الوالدين والأولاد وذوي القربى واليتامى والمساكين... الخ والمسؤولية المهنية والإخلاص في العمل وانجازه وإتقانه والتفاني فيه وبذل أقصى جهد في الإنتاج والمسؤولية القانونية واحترام القانون والانضباط والمحافظة على النظام والحرص على المواعيد والمحافظة عليها.
- الزكاة وفيها يقوم الفرد بمسئوليته حين يؤدي حق الجماعة فيما اعطاه الله من مال والأمر بالمعروف والنهي عن المنكر.
- الاهتمام بمشكلات المجتمع وحلها، وتنمية المجتمع وتطويره مع المسؤولية عن التغيير الاجتماعي.
- المحافظة على الممتلكات العامة، والمحافظة على سمعة الجماعة والدفاع عن الجماعة.
- تحمل الفرد مسؤولية أداؤه وسلوكه الفردي والاجتماعي.

مظاهر نقص الشعور بالمسؤولية:

إن الجهل بالمسؤولية الاجتماعية والنقص فيها وضعف نموها يمثل خطراً شديداً على المجتمع ويعتبر نوعاً من (التخلف النفسي).

ويتجلى نقص تحمل المسؤولية وقصور القيام بها في العديد من المظاهر هي في جملتها عكس مظاهر المسؤولية الاجتماعية. ومن أخطر مظاهر نقص المسؤولية الاغتراب وهو اضطراب نفسي يعبر عن اغتراب الذات عن هويتها، وعن أهم أعراضه اللامعيارية (المغايرة) واللامعنى (اللامعقول واللامبالاة)



فهم الفرد للجماعة، ماضيها وحاضرها ومعاييرها والأدوار المختلفة فيها وعاداتها واتجاهاتها وقيمها ومدى تماسكها. - المشاركة: ومسؤولية المشاركة (السلوكية) يقصد بها مشاركة الفرد مع الآخرين في عمل ما يمليه الاهتمام، والمشاركة لها ثلاثة جوانب هي: التقبل: أي تقبل الفرد الدور أو الأدوار الاجتماعية التي يقوم بها.

التنفيذ: أي المشاركة المنفذة الفعالة الإيجابية والعمل مع الجماعة مسيراً ومنجزاً في اهتمام وحرص. التقييم: أي المشاركة التقييمية الناقدة المصححة الموجهة. أهمية الشعور بالمسؤولية:

هنالك أهمية كبيرة للشعور بالمسؤولية خاصة فيما يتعلق بالوعي التأميني من خلال إدراك المستفيدين لأهمية دورهم في تنفيذ وثيقة التأمين والقيام بكافة الإجراءات والاحترافات التي تمنع من وقوع الخطر أو تقلل منه، كما أن الإيمان بدور ممارسة المسؤولية الشخصية والاجتماعية والقانونية هي جزء من استمرار وبقاء المجتمعات والأفراد والحفاظ على توازنها ونضيف إلى أنه يجب أن يكون لدى كل شخص ضمير ذاتي ورقيب على تصرفاته وعلى المصلحة العامة وهو ما يسميه البعض (الأنا) وأن يكون لدى كل فرد قدر محدد من المسؤولية في أداء واجبه قبل أن تكون هناك محاسبة أو سؤال قانوني. وأن طريقة اعتبارنا للأفراد على أنهم مسئولون عن تصرفاتهم يمثل عاملاً حاسماً ليس في توجيه الأفراد أو في سياسات

والأهداف (القيام) والقوة (العجز واللاجدوى والعزلة) (اللائماء والانسحاب والانطواء والانفصال).

نمو الشعور بالمسئولية:

يشير فوستر كونستانس Foster Constans (١٩٦٣) إلى أن هنالك أوقاتاً خلال المرحلة الطويلة بين الميلاد والبلوغ يكون تعليم المسئولية فيها أسهل من غيرها وأن الآباء والمدرسين الذي يعرفون هذه الفترات المناسبة ويستغلونها يساعدون أطفالهم على التقدم بخطوات سريعة ونجد أن تعلم المسئولية عندما يبدي الطفل رغبة واستعداداً لأن يقوم بنفسه بعمل من الأعمال، مهما تكن سنه فإن هذا يكون الوقت المناسب لتعلم الطفل تحمل المسئولية وجملة القول أنه لا توجد سن معينة يبدأ فيها تحمل المسئولية وإنما يعتمد ذلك على استعدادات الطفل ومسئوليته وقدرته على الاعتماد على نفسه منذ المرحلة الأولى من سن المراهقة.

رغم أنه من الصعب تحديد فترة زمنية معينة ولكن الأهم هو المتابعة من قبل الوالدين لسلوك الأطفال حتى إذا ظهرت بوادر المسئولية يعطى الطفل الدعم الإيجابي الذي يكون له بمثابة دافع لأن يتحمل المسئولية ومن هذا المنطلق فإن الإهمال وعدم الاهتمام بالإثابة للسلوكيات التي تعبر عن الشعور بالمسئولية يؤدي إلى نتائج وخيمة ينشأ فيها الطفل عديم المسئولية وبالتالي يأتي بأشياء سلبية ويكون الوالدان أو المنشئون هم السبب في التربية غير السليمة للأطفال.

والطفل لا يولد عارفاً بالمسئولية، ولهذا ينبغي أن يتعلم تحملها، فالواجب أن يتعلم التعاون واحترام الآخرين والأخلاق الكريمة كما يتعلم المشي والكلام والطفل يتعلم شيئاً عن تحمل المسئولية من العناية التي يتلقاها من والديه والمعاملة التي يجدها ممن يتصلون به. وبما ان عملية التعلم هذه مستمرة إلى قرب نهاية مرحلة المراهقة، فالآباء والمدرسة بدءاً من مدارس الحضانة والمراحل التعليمية التالية لها تساعد على تنمية هذا الشعور بالغ الأهمية ألا وهو الشعور بالمسئولية.

وهنالك دور تقوم به مؤسسات التربية والتنشئة الاجتماعية في تربية المسئولية الاجتماعية وتجميلها عند النشئ حيث تعتبر الأسرة هي أقوى الجماعات تأثيراً في سلوك الفرد وهي المدرسة الأولى للطفل، وهي العامل الأول في صبغة سلوك الطفل بصبغة اجتماعية وفيها يتم إشباع الحاجة إلى الأمن والحب والمكانة، وهذه حاجات ضرورية لحدوث التعاطف

مع الآخرين ونمو التواصل مهم وتقبلهم وحتى تقول الأسرة بنصيبها في عملية التنشئة الاجتماعية وهنالك بعض الأمور التي تساعد على تنمية الشعور بالمسئولية عند النشئ وهي كالتالي:

- القدوة الحسنة من قبل الوالدين والمحيطين بالأطفال.
- الاختلاط بأفراد يتمتعون بسيرة حسنة ويتحملون المسئولية بكفاءة واقتدار.
- التشجيع على الانجاز الحسن والسلوك الحسن بشكل دائم.
- المكافأة على السلوك الحسن والمسئول والعقاب على السلوك غير الحميد.
- المساعدة على تعزيز إيمانه بالحكم الحميدة، التي تنمي فيه الثقة بالنفس وتقدير احترام ذاته والآخرين.
- التشجيع على القيام بالأنشطة الجماعية، وأن يكون له رأي وكلمة مسموعة في القرارات التي تتخذها العائلة وتعالج بها مشاكلها الخاصة. ويتدرج معه في ذلك كلما كبر ونضج..
- أن الشعور بالمركز الاجتماعي يعتبر نواة الشعور بالمسئولية والقدرة على تحمل عبء الغير، كما يساعد التوافق مع الآخرين على تحمل المسئولية والاعتماد على النفس والثقة بالنفس.
- ومن العوامل المؤثرة سلباً على نمو الشعور بالمسئولية هو الخوف من المسئولية الذي يرجع إلى ضعف التكوين النفسي والنشأة المبنية على التدليل، ويرتبط ذلك مع ما يحدث من اعتماد بعض الشباب على الوالدين اعتماداً من شأنه أن يجعل استقلالهم أمراً عسيراً بحيث يظل الارتباط مستمرا مما يؤدي إلى عدم حدوث ما يسميه علماء النفس (القطام النفسي من الأهل).

من خلال ما تقدم من سرد لسمة الشعور بالمسئولية فإن الامر نجده يرتبط بدرجة كبيرة بالسلوك التأميني من خلال إتخاذ القرار بالدخول في التأمين والقدرة على رفع الوعي التأميني وكذلك الالتزام بالواجب التأميني من خلال تطبيق سياسة الحد من الخطر وهو الامر المهم لتلافي الوقوع في المخاطر التي تضر بطرفي التأمين.

إن الشعور العالي بالمسئولية ينعكس على تصرفاتنا من خلال القيام بكافة الالتزامات مهما كانت كبيرة أو صغيرة حسب نطاق التأمين في كافة مجالاته المختلفة وذلك بوجود عنصر بشري ذو كفاءة عالية يستشعر المسئولية في واجباته ومهامه مما ينعكس في زيادة الوعي التأميني للأفراد والمؤسسات.



بشير حسن بشير

فلسفة الإدارة وصنو الريادة

في ضاحية بري يجلس رجل بسيماء الوقار مطرقاً على بعض ملفات بمكتبه دون حاجب إداري، ويبدو المكتب كصاحبه على بساطة وكثير أناقة والرجل لا تفصله عن زائريه الا قيد إبتسامة تقود إليه مثل النسيم وبسط الشوق وتأدب العارفين والعارفانيين.

أحاول أن أتجول على ترفق بحديقة رجل الأعمال المهندس بشير حسن بشير وأستدعي تاريخاً على طول عهد بالنجاح عند أهل المال والأعمال ومجالس السير.

- شركة منتجات النفط - توكيل زيوت لاما الإنجليزية
- مصنع سوبا للمياه المعدنية.
- مصنع الجلاب للنسيج والتريكو.
- مصنع زيوت فوكس.
- مصنع باش فارما للأدوية.
- مشروع الشكابة للإنتاج الحيواني.
- مشاريع التبيلات الزراعية.

منهج إدارة الأعمال:

رجل الأعمال المهندس بشير حسن بشير لا يؤمن بالتقليد والمحاكاة الإستثمارية قدر قناعته بقراءة واختراق السوق دون تردد بإختيار أنشطة إستثمارية تسهم في التشغيل وتوطين الصناعات بتوفير المواد الخام للمنتجات المحلية التي توفر للإستثمار نسبة ٨٠٪ من المكون الأجنبي، وكثيرون حذروه من المغامرة في بعض الأنشطة التجارية غير المسبوقة والتي تعتبر مجهولة النتائج - من وجهة نظرهم - ولكنه أصر على التجديد في السوق الإستثمارية ليكون قائداً استثمارياً صاحب جدة وحادثة في الأفكار - ويؤمن بتسخير التكنولوجيا والعلوم والتدريب ونقل المعرفة وتعميق شعور الموظفين بأن مشروعاته ملكهم، وسألته عن الوصفة السحرية للنجاح فقال العزيمة والمبادرة والإصرار على النجاح وفتح سوق إستثمارية جديدة بعقل مفتوح وقلب لايلين للمعوقات.

بشير حسن بشير... فلسفة حياة:

وعن رأيه في توريث أبنائه مهنة التجارة والإستثمار يقول إنه لايجر على طموح أبنائه في التخصص وإختيار طرائق الحياة، وإنما ينمي الإتجاهات الباعثة على التفوق وتخليد سيرة مجيدة في دفتر التاريخ، لا غرو عزيزي القارئ لو أخبرتك بأن أبنائه على الترتيب (محمد - اسامة - ياسر - حذيفة - علي) تخرجوا في جامعة الخرطوم - كلية الهندسة ويديرون أعمال والدهم على ذات نهجه وطريقته.

بواكير النشأة والتعلم:

ولد عام ١٩٤٤م بقرية ود النعيم غرب مدني وتمتد جذوره من أسرة تتمهن النشاط الحيواني الزراعي بمشروع الجزيرة وتتصل آصرته بإخوة وأسرة ممتدة على توسط حال.

درس الابتدائية بود النعيم وكانت آنذاك قبلة طالب في ولاية الجزيرة ثم المرحلة الوسطى بالمدينة عرب ثم جامعة الخرطوم حيث تخرج في قسم الهندسة الكيميائية وقد تخرج في أول دفعة رسمية عام ١٩٦٩م.

خطى البدايات:

عمل مديراً لمصانع الشيخ مصطفى الامين ببورتسودان بعد تخرجه مباشرة وشهد المصنع في عهده ازدهاراً في الأنشطة والمعاملات وقد صقلته هذه البداية بالتجربة وإرتياد آفاق السوق الإستثمارية والمجال الصناعي.

معالم التحول:

بدأ نشاطه التجاري الخاص بشراكة مع رجل الأعمال الطيب النص في مجال الأدوية والمحاصيل والإستيراد والتصدير الى العام ١٩٨٤م، وقد أنتجت هذه الشراكة ميلاد شركة بدر للأدوية وكانت ركيزة أساسية في إنتاج الدواء بشقيه البشري والبيطري.

ويعتبر من مؤسسي شركة التيسير التي عملت في مجال النقل والمواصلات وكانت من أهم الشركات التي احدثت نقلة نوعية في مجال النقل السياحي، بجانب نشاط كبير في مجال صادر المحاصيل من خلال شركة باش للإستثمار.

أسس شركة زراعية لتوفير الآليات ودعم الحقل الزراعي بالمعينات الفنية والتقنية عاصر خلالها السيد.حسن خليفة والمهندس أحمد عباس.

صناعة النجاح:

- بعد كفاح وتجربة أسس الشركات التالية:
- مصنع الشفاء للأدوية.
- شركة منتجات البترول - أمان غاز.



التأمين

بين الوظيفة والاحتراف

يمارس الناس في السودان مهناً مختلفة كما يفعل غيرهم في العالم إلا أن القليل منهم يمكن وصفه بأنه مهني محترف في وظيفته التي يشغلها، وتعني المهنية الاحترافية بشكل موجز أن يمارس الانسان العمل بعد حصوله على تأهيل علمي وعملي يجعله قادراً ومتمكناً من تأدية وظيفته بالصورة والطريقة المطلوبة ومزود بأخلاقيات المهنة ومهاراتها المطلوبة وكذلك معرفته لحدود عمله وأن أدائه فيه مبنياً على قواعد محددة دون أن خلط و اجتهادية فردية فيها الكثير من الفوضى والأخطاء.

وتنادي الاحترافية المهنية بأن يعمل كل في مجال تخصصه وأن تتضافر كل الجهود نحو تجويد العمل المقدم. وبما أن نشاط شركات التأمين الاساسي يقوم على تقديم الخدمة التأمينية لذا وجب أن تكون إدارتها الفنية على درجة عالية من المهنية الاحترافية ذلك لأنها معنية بالأعمال ذات الصلة بالعملاء وهي أعمال حيوية وجوهرية بما يملئ ضرورة أن يكون موظفو العمليات الفنية والتسويقية وغيرهم متخصصون في مجال التأمين مما يساعد على تقديم أفضل خدمة للعملاء، كما أن احترافية موظفي التأمين توفر على الشركات الجهد والوقت والمال فيما يلي تقليل التدريب التمهيدي والاقصصار فقط على التدريب المتقدم والفاعل. وينطبق ذلك على جميع مجالات العمل الأخرى، لذا فإن الاحترافية المهنية في التأمين تتطلب إعمال مبدأ التخصصية الدقيقة في بعض مجالات العمل الفنية.

والناظر إلى بعض الشركات والمؤسسات يجد أن غياب المهنية يتسبب في تبديد الكثير من الموارد وسوء ادارتها، ويرجع ذلك الى قلة وجود المهنيين المحترفين بالقدر الذي يفي بمتطلبات أداء أعمال تلك المؤسسات بالطريقة الصحيحة.

وفي تقديري الخاص فإن شركات التأمين التي تسعى للوصول إلى مصاف الشركات العالمية عليها ان تنشئ وحدات أعمال متخصصة تغطي مجالات عملها الحيوية وعلى أن تدار هذه الوحدات بواسطة متخصصين وذوي علاقة وثيقة بهذه المجالات. ختاماً يمكن القول أن المهنية والاحترافية الوظيفية يمكن أن تحقق تطوراً نوعياً في كافة المجالات وتساعد على تجنب العشوائية والاجتهاد القائم على غير معرفة.



بقلم. محمد عماد

التأمين في منظومة التجارة العالمية

بقلم: باب الله الصديق

عرفت التجارة الدولية بأنها عملية تبادل السلع والخدمات بين الدول، وقد عرف الإنسان هذا الشكل من النشاط الاقتصادي منذ عهود بعيدة في صورة قوافل تجارية تستخدم فيها وسائل بدائية لنقل كميات محدودة من السلع فيما كانت تجارة الخدمات ذات مستوى ضعيف. ومع التطور الهائل الذي انتظم حياة البشرية بفضل الثورة الصناعية وازدياد الكبير في عدد سكان العالم وانتشار العلم والمعرفة وظهور النظريات السياسية والإقتصادية وانتشار الثقافة الاستهلاكية في التجمعات السكانية الكبيرة، بدأت التجارة الدولية تأخذ منحىً جديداً حيث بدأت السفن العملاقة تمخر عباب البحار، وطائرات النقل الضخمة تمور في جو السماء، والشاحنات الكبيرة تجوب الفياضي والأصقاع النائية بكميات كبيرة من البضائع. الثورة الصناعية وما تبعها من ظهور الحاجة للحصول على المواد الخام وما تبع ذلك أيضاً من الحاجة إلى إكتشاف أسواق جديدة وما نتج عنه من تغير كبير في أنماط الحياة السائدة آنذاك ودخول نظريات التسويق إلى حيز التطبيق تشجيعاً على الإستهلاك والتي نجحت هي الأخرى في خلق ثقافة تطوير إنتاج سلع توافقت أمزجة وحاجة المستهلكين الجدد. بالتأكيد هذه الحركة الكبيرة من التبادل التجاري ما كان لها ان تتم على هذا النحو لولا وجود عوامل أخرى ساعدت على طلاقة الحركة وإنسيابها وأقصد بذلك على سبيل المثال دور منظمة التجارة العالمية ودور وكالات الخدمات اللوجستية والإستشارات القانونية ودور شركات التأمين التي ظلت تشكل حضوراً كثيفاً وملاذاً آمناً للسلع والخدمات في هذا الخضم المتطور أبداً (Ever growing).

وبعد نهاية الحرب الباردة بدأت ثورة المعلوماتية التي كادت - وربما نجحت في أن تقارب بين الثقافات في الأرض على مستوى الكوكب الأرضي خاصة فيما يتصل بتسويق الخدمات والسلع ونقلها باستخدام الوسائط الحديثة التي لم تكف لحظة عن مغالبة الجمهور في كل حين ومكان وتستحوذ على إهتمام المشاهدين بما تقدمه من عروض غاية في الإبهار، النقاء، الجاذبية وتجاوز التوقعات في أن. والعالم الآن بفضل ثورة المعلوماتية يشهد تحولاً ثقافياً يصعب التكهّن بمآلاته (converging into one) وربما تدخل معظم الأنشطة الإقتصادية منظومة العالم الافتراضي، مما يعني أن العالم بدأ يتماهى ثقافياً في بعضه البعض.

وإذا جاز لنا أن نفضل بين التأمين والتجارة العالمية فثمة وجه للشبه والمقارنة. فبينما تسعى التجارة العالمية إلى نقل السلع والخدمات إلى كل نقطة في الأرض مستخدمة كل وسائل النقل والإتصال، تعمل شركات التأمين على تفتيت الخسائر إلى أدنى حد ممكن وتوزيعها إلى كل نقطة بالعالم عبر آليتي إعادة التأمين وإعادة التأمين (retrocession) مستخدمة ذات وسائل النقل والإتصال. ولما كانت التجارة العالمية تستند على القيم الأخلاقية لمنظمة التجارة العالمية التي تهدف إلى حرية نقل السلع والخدمات إلى كل مكان بلا قيود فإن التأمين يستند إلى قيمة تعاونية تكافلية تجعل العالم بأسره يتداعى لرفع الضرر عن كل من أصابتهم جوائح الدهر عبر آليتي إعادة التأمين وإعادة التأمين (retrocession) كما ذكرنا آنفاً. لكن السياسة الدولية تأتي إلا أن تطل برأسها القبيح بإجراءات كابحة لحركة التواصل التلقائي القائمة على تبادل المنافع برضاء وتوافق ويتم ذلك عادةً بفرض قيود وعقوبات إقتصادية (trade sanctions) تؤدي بلا شك إلى عرقلة كبيرة وعدم توازن بين مواطن الإنتاج وأسواق الإستهلاك هذا فضلاً عن إهدار موارد كبيرة كان يمكن لسكان الكوكب الاستفادة منها لولا تلك الإجراءات. حركة التجارة العالمية تقدر بمليارات الدولارات في اليوم الواحد وكلها تنطوي على أخطار محتملة وقد فرض ذلك حضوراً كبيراً ودوراً محورياً لشركات التأمين لتتولى مهمة تأمين تلك الأموال الضخمة ضماناً وتسهيلاً لإنسيابها إلى الأسواق وهذا يتطلب من شركات التأمين إيجاد طرائق وأدوات لإدارة هذه المخاطر الضخمة على الرغم من وجود اليات التأمين التقليدية إلا أن التغيير الذي يحدث في طبيعة التجارة الدولية وطبيعة المخاطر التي تتعامل معها يستوجب تطوير وإيجاد آليات جديدة.



الإقتصاد

يحصد ثمار الإنفتاح الخارجي
ونجاح الدبلوماسية

تقرير: اسامة الطيب

إنعكس التحسن في العلاقات الدبلوماسية في الآونة الأخيرة وعودة العلاقات بين السودان والسعودية ودول الخليج ومصر إلى طبيعتها بعد دبلوماسية القمة التي يقودها المشير عمر البشير رئيس الجمهورية خلال زيارته الأخيرة لهذه الدول على تحسن الأوضاع الإقتصادية من خلال تدفق الودائع والاستثمارات للسودان.



و يشكل الإستثمار فى مجالي الزراعة والثروة الحيوانية أكبر الفرص المتاحة حالياً امام الدول العربية للإستثمار فى السودان خاصة وان الدول العربية تدفع نحو ٤٩ مليار دولار لإستيراد موادها الغذائية ومن المتوقع أن تصل إلى ٨٩ مليار دولار، وستقل هذه الأموال بنسبة فارقة بحسب الخبراء اذا ما اتجهت هذه الدول للإستثمار فى المناطق القريبة وابرزها السودان لتوافر الظروف الطبيعية والمناخيه ممايعني عمليا فتح أبواب التعاون الإقتصادي بين هذه الدول على مصاريعها وتحقيق أمنها الغذائي بحسب خبراء اقتصاديين.

وقدر د. الكندى يوسف وكيل وزارة المالية الاسبق والخبير الاقتصادي المعروف حجم الفجوة الغذائية العربية ب ٤٤ مليار دولار من جملة الفجوة العالمية لعدد ٦٣ دولة بمبلغ ٢٠٠ مليار دولار منوها إلى وجود ارتفاع كبير فى التعامل المصرفي بين السودان ودول الخليج وخصوصا مع البنوك فى المملكة والإمارات.

وتوقع الخبير الاقتصادي الكندي إعفاء

الدول العربية ديونها على السودان مشيراً إلى أن ديون السودان الأصلية تبلغ ١٧ مليار دولار منذ ثمانينيات القرن الماضي وزادت الأرباح والفوائد الناتجة عن السداد حتى بلغت ٤٤ مليار دولار.

وقال الناطق باسم البنك المركزي حازم عبد القادر أحمد أن التعامل المصرفي مع دول الخليج مستمر وأن التحويلات اليومية وإستلام عائدات الصادر يسير بصورة مكثفة وأفضل مماكانت عليه فى السابق وخاصة من المملكة ودولة الإمارات العربية المتحدة.

وأكد وجود زيادة فى عدد البنوك السعودية والإماراتية المتعاملة مع السودان وكذلك الصرافات التي ستباشر التعامل المصرفي مع البنوك والصرافات السودانية مباشرة.

وأوضح محافظ البنك المركزي السوداني الذي التقى الاسبوع الماضى على هامش الاجتماعات السنوية المشتركة للصادق العربية بالكويت بمحافظي البنوك المركزية الخليجية والعربية وبحث معهم سبل إستمرار

وتطوير العلاقات المصرفية. ولفت عبد القادر الإنتباه إلى إن توسيع قاعدة التعامل اليومي بين البنوك والصرافات فى دول الخليج سوف يؤدي لسرعة إنسياب التحويلات وعائدات الصادر وأموال المستثمرين مباشرة ممايؤدي للإستقرار والنماء.

وتتصدر السعودية قائمة الإستثمارات العربية فى السودان بأكثر من ٤ مليارات دولار، وهي ثاني أكبر شريك تجاري بعد الصين. ومن المتوقع ان تقفز هذه الإستثمارات خاصة فى المجال الزراعى عقب الزيارات المتتالية لوفد مبادرة الأمن الغذائي السعودى واخرها زيارة وزير الزراعة السعودى للسودان خلال اقل من شهر.

ويمنح الجهاز القومي للإستثمار خصوصية للإستثمارات السعودية بالإضافة إلى ان العلاقات السودانية السعودية تشهد خلال الأسابيع الأخيرة قفزات متوالية أزالته إلى حد كبير حالة التوتر بين البلدين بسبب التقارب الذي كان بين الخرطوم وطهران، وذلك بعد زيارة الرئيس عمرالبشير إلى السعودية



استثمارية بقيمة ٤ مليارات دولار من السعودية لدعم احتياطي العملات الأجنبية بالسودان.

وأعلن راشد في تصريحات صحفية سابقة له بالخرطوم عن توقيع الاتحاد لعدد من مذكرات التفاهم مع الشركة السودانية للمناطق الحرة بجانب مذكرة لإنشاء مجمع ومصنع للأجهزة ومصنع لاسطوانات الغاز بمبلغ ٥٠٠ مليون دولار

ومن ناحية أخرى شهدت العلاقات الاقتصادية بين الإمارات والسودان تطوراً مضطرباً خاصة في السنوات الأخيرة وانعكس ذلك على حجم التجارة والاستثمار بين البلدين حيث ارتفع حجم التبادل التجاري وارتفع حجم الاستثمارات الإماراتية في السودان لتصل إلى قرابة ٣ مليار دولار وقد ساهم في زيادة نسبة مشاركة القطاع الخاص الإماراتي في المشاريع الإستثمارية في السودان والتي شملت مختلف القطاعات الاقتصادية حيث توزعت المشروعات الإماراتية في القطاعات الخدمية والصناعية والزراعية.

وأشارت مصادر دبلوماسية ان للسودان موقع متقدم في التبادل التجاري مع دولة الامارات في قيمة تجارة الامارات غير النفطية مع الدول العربية كما أصبحت دولة الامارات العربية المتحدة شريكاً تجارياً مهماً للسودان.

اما على صعيد العلاقات السودانية المصرية في المجال الإقتصادي توقع هشام عبد العظيم مدير المركز التجاري المصري بالخرطوم، أن يصل حجم عمل المركز وفروعه بالسودان خلال العام الجاري ٢٠١٥ إلى نحو ٢٠ مليون دولار.

وأوضح عبد العظيم، أن المركز التجاري المصري يقوم بتنفيذ تعاقدات لتصدير اللحوم السودانية والسهم والقطن إلى مصر، كما يقوم باستيراد مواد غذائية وكيمياويات وأدوات صحية وكهربائية للسودان.

وأرجع رئيس قطاع الفروع الخارجية لشركة النصر للتصدير والإستيراد بمصر محمد وجدي جمعة، زيادة حجم التبادل التجاري بين مصر والسودان بشكل ملحوظ خلال الفترة الأخيرة، إلى التوجيهات الرشيدة للقيادة السياسية بالبلدين وحرصهما على النهوض بمستوى التعاون التجاري والإستثماري إلى مستويات أرحب تليق بطبيعة العلاقة بين شعبي وادي النيل في مصر والسودان.



في مارس الماضي وإعلان مشاركة السودان ضمن تحالف عربي ضد الحوثيين أعادت الروح لاستثمارات السعودية في قطاع الزراعة لآلاف الأفدنة في السودان، من بين هذه الأراضي ثلاثين ألف فدان كستها الخضرة لتبعث الحيوية بين كل مفردات الطبيعة البكر ضمن مشروع كفاءة الزراعي الذي تمتلكه شركة الراجحي الدولية السعودية للزراعة والذي يقف شاهداً كأحد ثمرات مبادرة العاهل السعودي الراحل الملك عبدالله لتحقيق الأمن الغذائي العربي.

وتزرع الحبوب والاعلاف في هذه المساحة باستخدام أحدث التقنيات بكلفة بلغت ٥٠٠ مليون ريال سعودي من المتوقع أن تتضاعف مع ازدياد حجم المساحات المستغلة التي ستصل إلى ٣٠٠ ألف فدان مستقبلاً.

وهناك مايقارب الـ ٧ آلاف فدان من المساحات الزراعية تستثمر بواسطة رجال الأعمال السعوديين موزعة على ٣ ولايات سودانية الغالبية منها في ولاية نهر النيل ولكن الخطط الموضوعية تشير إلى تضاعف هذه الأرقام من خلال الملتقي السعودي السوداني الذي تستضيفه العاصمة الرياض ليقفز حجم المبالغ المستثمرة من ٢ مليار إلى مايقارب ١٣ مليار دولار.

كشف الأمين العام لاتحاد المصدرين والمستوردين العرب مسعد راشد عن مشروعهم في طرح استثمارات بمبلغ ١,٥ مليار دولار في السودان في عدة مجالات في وقت أكدت فيه تسريبات من جهات عليمة عن حصول السودان على وديعة



شركة التأمين الإسلامية (المحدودة)
Islamic Insurance Company Ltd

مقترحات - شكاوى - إستفسارات

4400



4400

الآن

مركز خدمة العملاء

www.islamicinsur.com

الصحفيون والتأمين التكافلي

(الحاجة) وقلة (الحيلة) !!

تحقيق: وجدان طلحة

الحقيقة التي لا مناص منها ان الأوضاع التي يعيشها الصحفيون الآن تحتم عليهم ضرورة لَمّ الشمل؛ اليوم قبل الغد تحت مظلة التأمين التكافلي، لأنّ الشواهد والبراهين الدالة على عجز جُلهم إن لم نقل كلهم عن مواجهة ما يتعرضون له من مخاطر خلال مسيرة عملهم، لكن السؤال الذي يطرح نفسه هنا وبقوة هل يستطيع الصحفيون تحمّل ما يليهم من التزامات مالية تُجاه شركات التأمين؟ بإمكاننا أن نستشف الاجابة على ذلك السؤال من تجربة التأمين الصحي والتي عجز أغلب الصحفيين عن الاشتراك فيها بانتظام نسبة لظروفهم المادية وتقاعس ادارة الصحف عن الالتزام بما يليها تُجاه صحفييها. إذاً ولضمان حياة كريمة لهم ولأبنائهم إلتف كثير من الصحفيين حول مظلة التأمين التكافلي، مشيرين إلى أن هذا النوع من التأمين موجود بالسودان لكن الناشرين السودانيين لا ولن يشركوهم فيه نسبة لارتفاع تكلفته. بالتالي فالصحفيون ولأنهم يرغبون في مثل هذا النوع من التأمين طالبوا الشركات بتخفيض رسوم الاشتراك في وثيقة التأمين التكافلي لكيما يتمكّنوا من الاشتراك فيه، ذلك لأنهم وحدهم هم القابضون على (جمر القضية) - قضية تأمين حياتهم وأسرهم.



أهمية التأمين للصحفيين:

رئيس إتحاد الصحفيين:

التأمين يحتاج إلى
مبالغ طائلة لا يستطيع
الإتحاد توفيرها، ولكن...



ولا يجد المتابع كبير عناء في ملاحظة أنّ ثمة احباط ظل يُمسك بخناق الصحفيين بسبب التقصير الذي يجدونه من رؤسائهم تجاههم، فالحديث عن المرتبات وضعفها لم يغيب عن جلساتهم، وما إلى ذلك من مشاكل مُشابهة. - أنا المُحرّرة- من جانبي وفي إحدى تلكم الجلسات طرحتُ على مجموعة من زملاء المهنة أهمية وجود وثيقة للتأمين على الحياة او على الأقل للعجز الجزئي الذي -ربما- يتعرّضون له خلال مسيرتهم المهنية، لا سيما وأنّ عملهم يقوم على شئ من المخاطر، لكن المُدهش أنّ منهم - زملائي- من اتهمني بالجنون ومنهم من وصفني بـ(المُغرّدة خارج السرب)، بل هنالك من طالبني بأن أتعلّى بشئ من (الواقعية)..!!

صحفيون يواجهون الموت!!

وبالعودة للتاريخ نجد أنه في عام ٢٠٠٥م سعت صحيفتا (السودان الحديث) و(الانقاذ الوطني) إلى إشراك منسوبيهم في التكافل الجماعي بشركة التأمين الاسلامية المحدودة، لكن هذا الامر لم يستمر ليس ذلك فحسب بل لم تذهب صحيفة اخرى لاشراك منسوبيها طوال العشر سنوات السابقة، ولعل السؤال المشروع هنا لماذا لم يحدث ذلك؟ على الرغم من ان الصحفيين يتعرضون لكثير من المخاطر، كما ان بعضهم ذهب للعمل في مناطق بها توترات عسكرية.

يقول الصحفي محمد عبد العزيز: «بات الصحفيون يواجهون مخاطر أكثر من أي وقت مضى اثناء سعيهم وراء المعلومات، لذلك لا بد من اتخاذ جملة من التدابير تسمح لهم بالعمل باكبر قدر من التأمين». ويلفت عبد العزيز إلى ان بعض الناشرين لا يلتفتون للمخاطر التي تواجه الصحفيين ويتعاملون مع الصحافة بحسابات الربح والخسارة، ووفقاً لهذه القاعدة يسعون لتحقيق أعلى ربح باقل تكلفة، ويضاف لذلك تجد بعض الناشرين لا يتلزمون بسداد التأمين الاجتماعي والذي يعد شرطاً أساسياً وفقاً لقانون العمل فكيف سيتجهون لتوفير مزايا التأمين الصحفي لهم او حتى تأمين حياتهم خاصة في ظل عمل الكثيرين في مناطق النزاعات أو حتى مواجهاتهم لظروف أمنية معقدة. ويقول عبد العزيز في فبراير الماضي اتفقت وسائل اعلام دولية في نيويورك على قواعد لضمان امن الصحفيين في مناطق النزاع، لا سيما بعد موجة عمليات الخطف والاختيالات التي طالت الصحفيين مؤخراً، فحسبما تقول

بروفيسور البوني:

غياب المؤسسات الصحفية
الكبيرة أضاع على
الصحفيين فرصة التأمين
التكافلي



الاحصائيات فانه في العام الماضي فقط قُتل (٦٦) صحفياً وتم اختطاف (١٩٩). ويشير عبد العزيز ايضاً انه وفقاً لتلك القواعد فيجب وقبل التوجه لتغطية مناطق نزاع او مناطق طالها وباء على سبيل المثال ينبغي ان ينال الصحفيون تدريباً على الاسعافات الاولية وعلى العمل في بيئة معادية، كما ينبغي تأمين تغطية طبية لهم وتوفير تجهيزات حماية لهم «مثل السترات الواقية من الرصاص والخوذات». ويختتم عبد العزيز حديثه بالدعوة لتوفير بيئة عمل جيدة للصحفيين توفر لهم اكبر قدر ممكن من التأمين للعمل في ظروف بالغة التعقيد.

مخاوف مشروعة:

وحتى في حال أن بعض الناشرين قرروا إشراك منسوبيهم في التأمين التكافلي؛ فثمة صحفيون يخشون أن يقع الاختيار على عدد مُعيّن من زملائهم في إدارة التحرير وأصحاب الخبرة الطويلة من العاملين، وفي هذه الحالة ستُحرم شريحة الصحفيين قليلي الخبرة.

ويقول الناشر الصحفي والخبير الاعلامي محجوب عروة ان اسباب عزوف بعض المؤسسات الاعلامية عن التأمين الاجتماعي يعود الى ارتفاع تكاليف انتاج الصحيفة مما يجعل كثيرا من الناشرين يهتمون بدفع المرتبات للصحفيين وعدم اهتمامهم بمسألة يعتقدون انها من الكماليات، وقال رغم تزايد اعداد الصحف إلا انه يوجد ضعف في التوزيع، مؤكداً ان مصير الصحافة السودانية اصبح مجهولاً خاصة في ظل وجود وسائل التواصل الاجتماعي الحديثة. مشيراً الى ان مؤتمر الاعلام الذي تم عقده مؤخراً فشل في دعم الصحافة والتوصيات التي خرج بها ظلت على الورق فقط، واكد ان توصياته مهمة اذا وجدت طريقها للتطبيق وستقلل الضغوط المالية على الصحف وبالتالي يمكن ان تلتزم بواجباتها تجاه الصحفي.

ولم تختلف رئيسة تحرير صحيفة التغيير سمية سيد مع من سبقها في الحديث مؤكدة ان كثيرا من الناشرين لا يلتزمون بمسألة التأمين بالنسبة لمنسوبيهم لأسباب كثيرة في مقدمتها المشاكل المالية وارتفاع مدخلات صناعة الصحيفة، وقالت اذا قامت الدولة بإلغاء رسوم الورق والرسوم الجمركية تكون بذلك ساهمت في دعم الصحف.

التأمين على الحياة (التكافل)

التأمين التكافلي الجماعي الذي يقوم على دفع مبلغ معين لشركة التأمين يعتبر تأميناً لا يهتم بالجانب الربحي بل ليخفف الضرر الذي يلحق بالمُخدّم اذا كان جزئياً أو كلياً أو تأميناً على الحياة، لكن هذا النوع غير موجود في الصحافة السودانية، وهذا ما أكده الخبير الاعلامي د. عبداللطيف البوني، مُتوقفاً أن يكون التأمين على الحياة (التكافل) مُتاحاً لكن بشكل فردي، وأشار إلى عدم إهتمام كثير من الصحفيين به، مؤكداً عدم وجود مؤسسة صحفية قامت بهذا الدور تجاه منسوبيها وارجع الأمر إلى غياب المؤسسات الصحفية الكبيرة.

ويُرجع بعض الناشرين عدم اشراك منسوبيهم في هذا النوع من التأمين لأنه يمثل اعباء مالية اضافية في ظل المعاناة المالية التي تحيط بتلك المؤسسات. ويقول الناشر ورئيس تحرير صحيفة التيار عثمان ميرغني إن ثقافة التأمين التكافلي موجودة في نطاق ضيق بالمجتمع السوداني ككل رغم الإيجابيات الكثيرة التي يمكن ان يتمتع بها الفرد وعائلته. من جانبه قال الناشر ورئيس تحرير صحيفة

السياسي مصطفى ابو العزائم لا يوجد مثل هذا النوع من التأمين في الصحف لعدم ذهاب الصحفيين للعمل في مناطق النزاع او عدم وجود ما يعرف بالمراسل الحربي، بإعتبار انه يكون هدفاً للاطراف المتنازعة في كثير من الأحيان، مشيراً إلى ان التأمين يُعدُّ واحداً من مسؤوليات النقابات والإتحادات لحماية عضويتها من الأمراض ونوابئ الدهر. إذاً فهي هو الناشر عثمان ميرغني (يرمي) الكرة في ملعب اتحاد الصحفيين، لكن رئيس اتحاد الصحفيين السودانيين

محجوب عروة:

المُشكلة أن الصحف
تعتبر التأمين على
صحفيها من الكماليات



رئيس تحرير صحيفة (التغيير):

على إتحاد الصحفيين أن
يقوم بدوره كاملاً تجاه
منسوبيه



الصادق الرزقي يُرد على ذلك بقوله: (التأمين على الحياة أو التكافل يحتاج الى مبالغ طائلة لا يستطيع الإتحاد دفع فاتورتها، لكن يمكن ان يُطالب بتخفيض قيمة الخدمة اذا رغبت المؤسسات الصحفية في ذلك). وأكد الرزقي وقوف الاتحاد مع اي صحفي اذا اراد ان تكون له وثيقة تأمين تكافلي، مشيراً الى وجود شركات تأمين طرحت خدمة كاملة للتأمين على الحياة (التكافل).

مسئولية الاتحاد:

وشدّدت رئيسة تحرير صحيفة التغيير سمية سيد الى ضرورة ان يقوم الإتحاد العام للصحفيين السودانيين بدوره كاملاً تجاه علاج الصحفيين مشيرة إلى عجز بعض الصحفيين من دفع رسوم العلاج وعدم وجود جهة معينة تتكفل بعلاجهم، وهذا ما جعل زملاءهم يلجأون لأسلوب اقرب للتسول ليوفروا لهم تكاليف العلاج، مؤكداً أن إتحاد الصحفيين يتمتع بعلاقات واسعة يمكن ان يستفيد منها لخدمة منسوبيه، وقالت ان تجربة الإتحاد في خدمة التأمين الصحي عليها بعض المآخذ وحملت اتحاد الصحفيين والصحف مسؤولية توفير خدمة التأمين بالنسبة للصحفيين. فيما اعتبر مصطفى ابوالعزائم أن الإتحاد اهتم بمسألة التأمين الصحي في دوراته السابقة إلا أنه حقق نجاحاً محدوداً، لأن كثيراً من الصحفيين لم يتجاوبوا معه.

محمد صالح إسحق:

التأمين الإسلامية ملتزمة
بتقديم أفضل الخدمات
التكافلية للصحفيين



اشراك منسوبيها بحيث يتم تقديم تغطيات متعددة المزايا لالتوفر في اي نوع آخر من أنواع التأمين أو الضمان الاجتماعي داخل السودان ويكون التعويض في الحالات الآتية: الوفاة الطبيعية والوفاة بحادث (الوفاة لاي سبب) إضافة للعجز الكلي الدائم الناتج عن حادث أو مرض والعجز الجزئي الدائم الناتج عن حادث والعجز الكلي المؤقت ، ولا تنحصر الحوادث المذكورة على إصابات العمل فقط وانما تشمل جميع الحوادث المتعلقة بالعمل أو خارج اطار العمل بالإضافة لتعويض المشتركين في التكافل الجماعي في حال الامراض الخطرة التي تصيب أي فرد خلال سريان وثيقة الاشتراك كأمراض السرطان والفشل الكلوي والسكتة الدماغية وأمراض القلب وأمراض الشريان التاجي.

كما توجد وثائق تكافلية أخرى يمكن الإشتراك فيها بشكل فردي وذلك (كالوثيقة التكافلية) التي تستهدف كل الافراد وخصوصاً الفئات ذات الدخل المحدود حيث يتم تعويضهم بعائد مادي كبير في مقابل فئات اشتراك سنوي بسيط ، إضافة لوثيقة حديثة تستهدف كل من يحمل رخصة قيادة باسم (وثيقة تكافل السائق الشامل). الجدير بالذكر أن مزايا الوثائق الفردية تشتمل على نفس مزايا وثيقة التكافل الجماعي باستثناء الأمراض الخطرة لهذا يعتبر التأمين التكافلي أفضل و أشمل من حيث التغطيات الموجودة في أنواع التأمينات الأخرى.

ويقول الأستاذ محمد صالح اسحاق نائب المدير للتكافل بشركة التأمين الإسلامية أنهم على أتم الاستعداد لتقديم أفضل الخدمات التكافلية للأفراد والصحفيين والمؤسسات بأسعار معقولة وفي متناول الجميع مع المرونة التامة في تسهيل سداد الاقساط السنوية و التزامنا بالتعويض في جميع الحالات المشمولة بالتغطية خلال سريان الوثيقة بالسرعة والدقة المطلوبة.



إفتتاح برج شركة التأمين
الإسلامية - كسلا
١٨ فبراير ٢٠١٥



يشهد قطاع التأمين التكافلي تطوراً كبيراً في السودان وأصبحت تجربة السودان في مجال التأمين التكافلي رائدة وفريدة حيث أن شركة التأمين الإسلامية أحد مؤسسات بنك فيصل الإسلامي المتميزة وهي الشركة الأولى تطبيقاً لنظام التأمين الإسلامي التكافلي على مستوى العالم وكما تميزت تجربة بنك فيصل الإسلامي في ترسيخ مفهوم النظام المصرفي الإسلامي على مستوى العالم بإعتباره من أوائل البنوك التي بدأت نشاطها المصرفي بالصيرفة الإسلامية حظيت إحدى مؤسساته الناجحة بالقيام بمهمة ترسيخ مفهوم التأمين الإسلامي التكافلي الذي يشهد نمواً كبيراً في عدد الشركات التي تحولت إلى تطبيق نظام التأمين التكافلي وانتشاره في معظم دول العالم ولقد تجاوز إجمالي الأقساط التأمينية في السوق السوداني حاجز الـ ١,٥ مليار جنيه خلال العام الماضي. وبدأنا نلاحظ إهتمام الغرب عموماً وبريطانيا على وجه الخصوص بفتح نوافذ للعمل المصرفي وفقاً للنظام الإسلامي ويشهد العالم تزايداً كبيراً في أصول البنوك الإسلامية وودائعها وفي هذه المساحة سنلقي الضوء على شركة التأمين الإسلامية.

مؤشرات أداء عام ٢٠١٤م

إرتفع الحجم الكلي للموجودات من ٢٥٨ مليون جنيه عام ٢٠١٣م إلى ٣٣٢ مليون جنيه عام ٢٠١٤م وهذا مؤشر واضح لحجم الموجودات الثابتة التي تمتلكها الشركة حيث أنها تمتلك حالياً ٨ أبراج بولايات السودان المختلفة ووقعت عقد إنشاء برجين بأمدرمان والقضارف بتكلفة تبلغ ٣٥ مليون جنيه وستظهر قيمة البرجين في الحسابات الختامية للعام ٢٠١٥م.

إن توسع الشركة في إمتلاك الأصول الثابتة يجعلها في مأمن من التقلبات الاقتصادية حيث أن الشركة تميزت في أدائها في ظل الصدمة التي تعرض لها الاقتصاد السوداني عقب إنفصال جنوب السودان وفقدان أكثر من ٩٠٪ من مصادر النقد الأجنبي وأكثر من ٥٠٪ من إيرادات الموازنة العامة للدولة وما ترتب عليه من عدم إستقرار سعر الصرف وإرتفاع معدل التضخم وبرغم ذلك فقد تميز أداء الشركة خلال العام المالي ٢٠١٤م حيث بلغ مجموع إيرادات التأمين ٢٥١ مليون جنيه مقارنة بـ ١٩١ مليون جنيه ٢٠١٣م بمعدل نمو بلغ ٢١٪ فيما بلغ إجمالي مصروفات التأمين ١٦٢ مليون جنيه وبلغ الفائض ٣٤ مليون جنيه وصافي الفائض القابل للتوزيع ١٧,٥ مليون جنيه.

شركة التأمين الإسلامية

وجهة نظر



د. محمد الناير



ياسر عانس



داليا الياس

هو ذلكم الدرب الآمن... الخالي من المطبات والعثرات... الذى تحفك فيه الطمأنينة، ويسكنك الإطمئنان... درب سرناه معا جنبا الى جنب... نخدم المجتمع بأياد بيضاء غير ذات سوء.... ونرسم له أحلاما» وارفة لواقع أفضل و حياة أكرم.

هكذا مضينا مع (شركة التأمين الإسلامية) في الدرب الذى اتخذته سبيلا» لإنفاذ مشاريع المسؤولية الإجتماعية التى درجت على إنفاذها عاما» تلو عام.

وقد قدر لي أن أراقب تلك المشاهد عن كثب... وأكون دائما لحسن طالعي «جزاء» من فعاليات هذه الشركة الرائدة. والحق أنها صاحبة مبادرات غير مسبوقه لما يرفع شأن البلاد والعباد لاسيما في ما يلي مهام رجال شرطة المرور في

التوعية القانونية والإرشادية بما يكفل لجميع مستخدمي الطريق إستخداما (آمنا) تعد (التأمين الإسلامية) شريكا أصيلا فيه برعايتها الدورية لمواسم ترويج البصات السفرية والسيارات من وإلى الخرطوم في الأعياد من كل عام... إضافة لتكفلها بنفقات إنشاء جسر عبور المشاة المهم والحيوى الواقع قبل مدخل كبري الفتاح والذى علمت من سكان المنطقة أنه وضع حدا فاصلا للكثير من حوادث السيارات التى أزهقت الأرواح وألحقت الضرر بالأموال والممتلكات، كذلك أفخر بأنى كنت واحدة من الذين ساهموا في تفعيل مشروع (نظف سوا) الرمضاني الذى إلتزمت خلاله سيدة شركات التأمين بأفطار الصائمين من سائقي السيارات والمارة الذين يداهمهم آذان المغرب وهم على الطريق، لذا أحسب أن دعواتهم المباركة هى التى تكفل لها كل هذا

التوفيق والتميز اللذان تظل تحرزهما دائما» وهى تمضي في (درب السلامة) وتضع نصب أعينها دائما» الأفضل والأكمل لأمن انسان السودان الجميل الذى يكابد المعاناة في معظم تفاصيل حياته اليومية ويحتاج لتفعيل دور المؤسسات الكبرى فى المسؤولية الإجتماعية لتكمل ما إنتقص من أدوار حكومية أعددتها الأسباب عن تهيئة الأوضاع بما يلزم الناس. وللعلم... فإن للشركة أدوار كبيرة وعظيمة في عدة مجالات مختلفة ترتبط مباشرة بحياتنا اليومية.. ومن واجبنا في السلطة الرابعة أن نشد على أيديهم ونبدل لهم الإمتنان...

ونشكر الجهات التى تضامنت معهم لأجلنا.

فرض التأمين نفسه على كل مناحي الحياه خلال السنوات الاخيرة وبات ضرورة ملحة بعد ان اصبح ثقافة لدى لشعوب تعكس حجم الوعي والاستتارة وفي ظل تنامي المخاطر التى تهدد حياة الانسان والممتلكات وحتى الانعام وقد وجد رجال المال والاعمال ضالتهم في التأمين لصون ممتلكاتهم واعمالهم التجارية باصدار الوثائق اللازمة من شركات التأمين والتي اضطلعت بواجب كبير ونهضت بهم ثقيل وهى تبذل المال وتسخر الكوادر البشرية والامكانيات المادية للإرتقاء بالفهم العام للتأمين وتغيير الصورة النمطية التقليدية المرسومة في اذهان الكثيرين ممن يعتبرونه واجبا ثقيل مفروضا عليهم.

وفي الرياضة تحديدا وفي ظل المبالغ الكبيرة التى يشهدها سوق الانتقالات وتنافس كبريات الاندية العالمية على احتكار المواهب والظفر بتوقيعاتهم باتت الحاجة اكثر الحاحا لإدخال كل اللاعبين مظلة التأمين ليس من منظور الحرص على الاموال المدفوعة فحسب بل من باب المحافظة على المواهب ضد اصابات الملاعب وأخطار الحوادث وغيرها من المخاطر.

في السودان قادت شركة التأمين الاسلاميه مبادرة للتأمين على اللاعبين في عدد من الأندية الرياضية بكوستي ومدني ومؤخراً قامت بتقديم دعم عيني للإتحاد المحلي لكرة القدم في ولاية كسلا وسنار ومعدات رياضية ودعم مالي للفرق الرياضية والمناسط الأخرى.

تتبع أهمية التأمين الرياضي في سياق اندفاع العالم اجمع نحو الرياضة كمكون اساسي من مكونات الاقتصاد الوطني لتلك الدول ودوران حركة المال ويكفي شاهداً على ذلك التسابق المحموم للدول لإستضافة الأنشطة الرياضية العالمية مثل كأس العالم والمونديال وذلك لما تحققه من دعم كبير لاقتصاديات الدول ورفد خزانتها مثلما حققت المانيا قبل سنوات عندما استضافت كأس العالم.

نأمل أن تحرك شركة التأمين الإسلامية بقية شركات قطاع التأمين بتبني أنشطة رياضية في احتفالاتها خاصة رعاية قدامى اللاعبين وأن تتجه للأندية الكبيرة والمنتخبات الوطنية وتأمين اللاعبين والملاعب ونثمن عالياً تمدد شركة التأمين الإسلامية في المجتمع الذى يراقب مشروعاتها الإجتماعية بما يشكل دافعية لديه بتأسيس شراكة قائمة على أساس الخدمات الإجتماعية المقدمة من الشركة للجماهير.

التكافل العائلي

منهجية فكر



بقلم. سراج الهادي قريب الله

**تعتبر وثيقة التكافل
عقداً بين المشترك وبين
شركة التكافل..**

يقول الله سبحانه وتعالى في محكم كتابه:
(إيلاف قريش إيلافهم رحلة الشتاء والصيف
فليعبدوا رب هذا البيت الذي أطعمهم من جوع
وأمنهم من خوف) سورة قريش
(وإذ قال إبراهيم رب اجعل هذا البلد آمناً وارزق
أهله من الثمرات من آمن منهم بالله واليوم
الآخر). سورة البقرة الآية ١٢٦.
في هذه الآيات الكريمة يبين الله سبحانه وتعالى
العلاقة الطبيعية بين ما نسميه اليوم بالأمن
الغذائي والأمن النفسي من ناحية (أطعمهم من
جوع وأمنهم من خوف) الآية، ثم ما بين الأمن
المكاني والأمن الغذائي أو الاقتصادي بصفة
عامة من ناحية أخرى (اجعل هذا البلد آمناً
وارزق أهله من الثمرات) الآية.
كما تؤكد على أن الأمن مطلب إنساني، فكان
طبيعياً وقد تطورت أساليب الحياة أن يطور
الإنسان في وسائل الأمن المطلوب حتى تفي
باحتياجاته تجاه التغيرات الحادثة والأخطار
المستحدثة خاصة المخاطر الاقتصادية حيث
المال هو العصب والوسيلة وراحة وسعادة الإنسان
وازدهار المجتمع هي الغاية، وذلك في إطار ما
شرعه الله لنا من طرق إنماء هذا المال وتزكيتة
والمحافظة عليه.

التأمين:

يعبر التأمين في أصله عن فكر تعاوني يهدف إلى مساعدة الآخرين وهو وسيلة لجبر الضرر ومقصداً للخير يجعل جوهره ومضمونه مقبولاً شرعاً، حيث توزع بين مجموعة من الناس قيمة خطر مادي معين يتهددهم جميعاً لتصبح أجزاء صغيرة تقل مشاركة كل منهم في قيمة الخسارة الجزئية أو الكلية التي قد تصيب أيًا منهم كلما زاد عدد المشاركين فيه (قانون الأعداد الكبيرة).

ويؤسس علمياً على علم الإحصاء الرياضي ونظرية الاحتمالات وذلك للوقاية من أخطار قائمة فعلياً نتيجة ممارسة الإنسان لحياته الطبيعية، كما يعتبر أحد الوسائل والقرارات البديلة لتجاهل الأخطار وعدم أخذ الحيطة والحذر.

التكافل:

- قال الله تعالى " فتقبلها ربها بقبول حسن وأنبتها نباتاً حسناً وكفلها زكريا " سورة آل عمران الآية ٣٧.
- وقال تعالى " وما كنت لديهم إذ يلقون أقلامهم أيهم يكفل مريم وما كنت لديهم إذ يختصمون " سورة آل عمران الآية ٤٤

فكفل تعنى يعيل أو يضمن ومفهوم التكافل الذي نحن بصده هو تعاون وتضامن المجموعة في دفع الضرر الذي قد يصيب فرداً منهم حيث يصبح كل منهم كافلاً للآخر

ومكفولاً من الآخر في نفس الوقت.

والتعاون لغة تعني المساعدة والإعانة، وتعاون الجماعة أي قاموا بعمل مشترك لمصلحة عضو منهم أو الأعضاء جميعاً كما أن التعاون في الخير مطلوب شرعاً. قال سبحانه وتعالى (وتعاونوا على البر والتقوى) الآية.

وفكر التأمين التكافلي مبني على عقود المشاركة والتبرع من الفرد للمجموعة المشتركة معه ومن المجموعة للفرد في حال تحقق الخطر لأي منهم، وهو فكر فطري المنبع تقننه مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية.

- وقد اتفق جمهور العلماء على أن الأصل في العقود الجواز مالم تحل حراماً أو تحرم حلالاً أو حتى يقوم دليل شرعي على بطلانها.

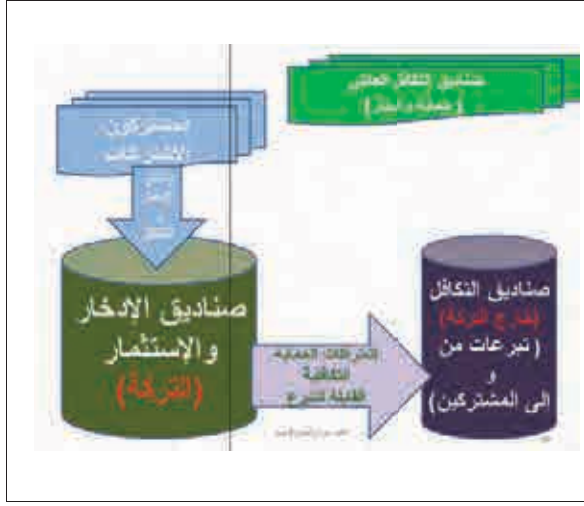
- ومما يلزم لجوازها أن لا تكون مشتملة على الجهالة والغرر وأن تكون حقوق والتزامات أطراف العقد واضحة ومحددة وقاطعة بنصوص لا لبس فيها لكل منهم خاصة بالنسبة لعقود المعاوضات المالية.

إلا أنه قد اتفق أيضاً على أن الجهالة وشبهة الغرر تنتفي في عقود التبرع بخلاف عقود المعاوضات المالية.

لذا تختلف طبيعة العقد في التأمين التكافلي حيث تعتبر وثيقة التكافل عقداً بين المشترك وبين شركة التكافل باعتبارها وظيفتها وكيفاً عن مجموع المشتركين لإدارة الخطر المعرضين

**التأمين فكر تعاوني
يهدف إلى مساعدة
الآخرين..**





تهدد الفرد وأسرته إقتصادياً ثلاثة أخطار أساسية هي:

- ١- فقدان أو نقصان الدخل للأسرة في حالة الوفاة.
- ٢- نقصان الدخل عند الإحالة للمعاش أو تقدم العمر مع انخفاض القيمة الشرائية للعملة.
- ٣- تعليم الأبناء خاصة الجامعي منه.

رب الأسرة مسئول عن الإنفاق على أسرته في حياته ومسئول من توفير ما يحميهم من التشرذم أو سؤال الناس ما استطاع ذلك ولنا في حديث الرسول عليه أفضل الصلاة والتسليم (إِنَّكَ أَنْ تَدَعَ وَرَثَتَكَ أَغْنِيَاءَ خَيْرٌ مِنْ أَنْ تَدَعَهُمْ عَالَةً يَتَكَفَّفُونَ النَّاسَ) وفي سورة يوسف التوجيه والقُدوة الحسنة.

وحديث رسول الله صلى الله عليه وسلم (اغتمت خمساً قبل خمس اغتمت حياتك قبل موتك وصححتك قبل سقمك وشبابك قبل هرمك وغناك قبل فقرك وفراغك قبل شغلِك) ولا يكون ذلك إلا بالتخطيط المالي السليم للمستقبل وهذا ما توفره وثائق التكافل العائلي لأرباب الأسر.

التخطيط المالي:

الاولى هي: وثائق الحماية التكافلية عند الوفاة محددة المدة أو مدى الحياة.

الثانية هي: وثائق الإدخار والاستثمار محددة المدة.

له وليس بصفتها جهة تتحمل الخطر نيابة عنه كما هو الحال في التأمين التقليدي.

ويمكن تعريف عقد التكافل على أنه:

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

تقسم الأخطار المادية إجمالاً إلى ثلاثة أنواع رئيسية:

- أخطار تتهدد الإنسان في حياته وصحته (تأمينات الأفراد والتأمين العائلي)
- أخطار تتهدد الإنسان في ممتلكاته الخاصة (التأمينات العامة).
- أخطار تتهدد الإنسان من حيث مسؤوليته تجاه الآخرين (تأمينات المسؤولية المدنية).

التكافل العائلي والتخطيط للمستقبل:

يقول الله سبحانه وتعالى في كتابه الكريم:

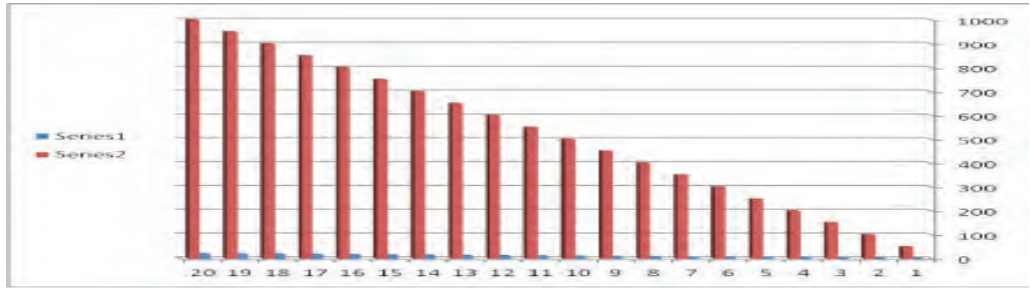
(يوسف أيها الصديق أفتنا في سبع بقرات سمان يأكلهن سبع عجاف وسبع سنبلات خضر وآخر يابسات لعلي أرجع إلى الناس لعلهم يعلمون قال تزرعون سبع سنين دأبا فما حصدتم فذروه في سنبله إلا قليلاً مما تأكلون ثم يأتي من بعد ذلك سبع شداد يأكلن ما قدمتم لهن إلا قليلاً مما تحصنون ثم يأتي من بعد ذلك عام يفاث فيه الناس وفيه يعصرون).

(سورة يوسف الآية ٤٦-٤٩).

في هذه الآيات الكريمة يعلم الله الناس كيف يخططون في حاضرهم لمستقبلهم لدرء أخطار محتملة أو مؤكدة وقوعها، وفي صناديق التكافل العائلي تطبيق لذلك حيث توفر شركات التأمين خيارات التكافل والإدخار لحماية الأسر من أخطار محتمل وقوعها أو مؤكدة الوقوع مجهولة الوقت.

صناديق التكافل العائلي (حماية وادخار)

الاشتتين معاً؛ وثائق الإيدار والإستثمار والتكافل وهي نوعان:
 الأولى - قيمة الحماية التكافلية المتناقصة متضمنة رصيد حساب المشترك في صندوق الإستثمار .
 ■ بأفترض أن قيمة الحماية ١٠٠٠ وحدة نقدية.

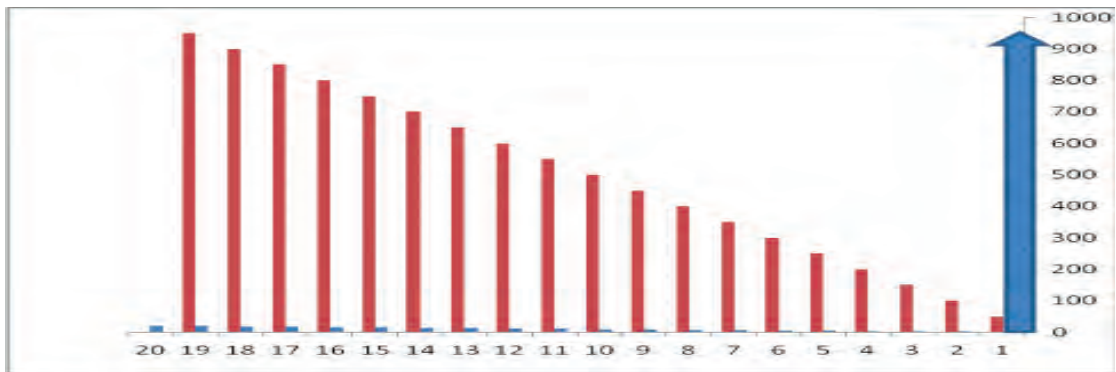


صندوق التكافل:

ينخفض مبلغ الحماية التكافلية التي يتحملها صندوق التكافل تجاه المشترك مع تقدم سنوات الإشتراك وتتغير نسبياً مشاركة المشترك في تبرع الحماية التكافلية.

صندوق الإستثمار:

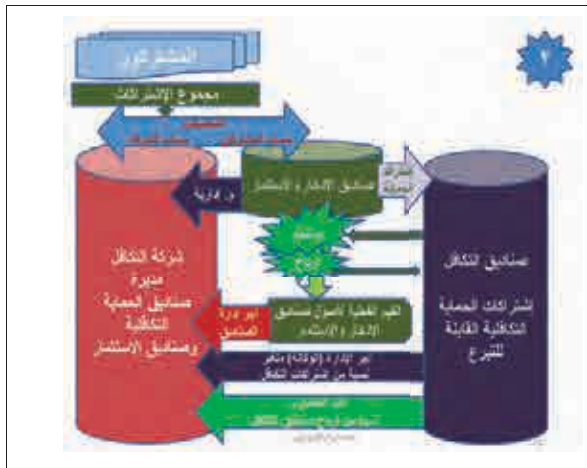
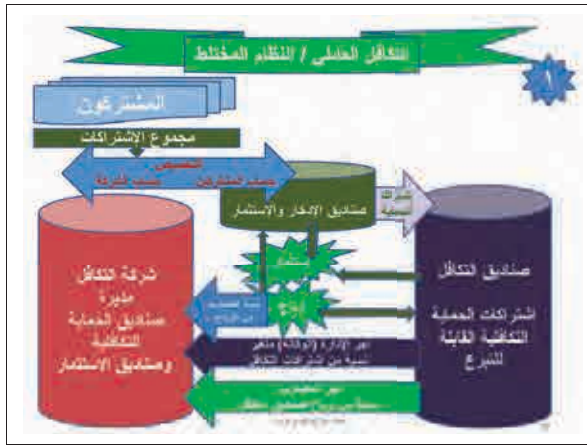
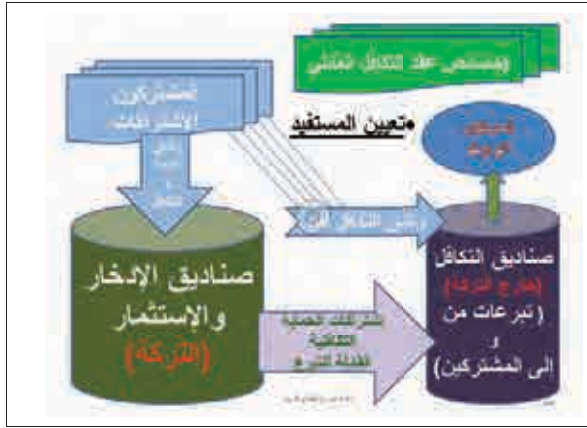
يتزايد رصيد حساب المشترك في صندوق الإستثمار مع المدة وبالتالي تقل مشاركة صندوق التكافل في مبلغ الحماية التكافلية.
 الثانية - قيمة الحماية التكافلية الثابتة غير متضمنة رصيد حساب المشترك في صندوق الإستثمار
 ■ قيمة الحماية التكافلية ١٠٠٠ وحدة نقدية.



صندوق التكافل:

ثبات مبلغ الحماية التكافلية التي يتحملها صندوق التكافل طوال فترة الإشتراك ويدفع بالكامل (١٠٠٠) بالإضافة إلي رصيد المشترك في حساب الإستثمار.

أساسي وعادة ما تدار بأسلوب المضاربة في أوعية متوافقة مع أحكام الشريعة ومجازة من هيئات الرقابة الشرعية.



• صندوق الإستثمار يتزايد رصيد حساب المشترك في صندوق الإستثمار مع المدة ويدفع بالإضافة إلى مبلغ الحماية التكافلية.

• حيث تتحدد صافي مبالغ (إشتراكات) الحماية التكافلية بالنسبة للوفاة عن طريق الجدول الإكتوارية لنسب احتمالات الوفاة والحياة للشخص العادي الطبيعي (Mortality Tables) والمعدة بواسطة الخبراء الإكتواريين المعتمدين، وتتغير هذه النسب من فترة إلى أخرى آخذة في الإعتبار المستوى المعيشي والصحي للفرد في منطقة ما ثم يتم تطبيقها بشكل عام مع نسبة تزيد أو تقل في نسب الجدول المطبق وذلك طبقاً للنواحي البيئية والصحية للبلد الذي ستطبق فيه.

• و بصفة عامة تتزايد نسبة احتمالات الوفاة مع تقدم العمر وبالتالي تزيد نسبة مبلغ المشاركة في صندوق الحماية التكافلية عند ثبات مبلغ الحماية التكافلية خلال مدة الوثيقة. أما عند تناقص مبلغ الحماية التكافلية فإن قيمة الزيادة في مبلغ المشاركة في صندوق الحماية تصبح الفرق بين نسب الزيادة في احتمالات الوفاة وقيمة النقص أو الإنخفاض في مبلغ الحماية الذي سيتحمله صندوق التكافل.

تعيين المستفيد في التكافل العائلي

ويجوز في وثائق التكافل العائلي تعيين المستفيد من أموال صناديق التكافل ولو كان وريثاً شرعياً، لأنها لا تعتبر جزءاً من التركة وإنما تبرعاً من مجموع المشتركين في الصندوق يتم بعد وفاة أحدهم - أما الأموال المدخرة في صناديق الإستثمار وعائد إستثماراتها فتوزع في حالة استحقاقها حسب الأنصبة الشرعية للتركات.

وإستثمار أموال صناديق التكافل في التكافل العائلي يعتبر نشاطاً إضافياً مترتباً على وجود حجم مناسب من الأموال بهذه الصناديق يمكن استثمارها

أما صناديق الإيداع والإستثمار فلا تعتبر من صناديق التكافل وإنما هي صناديق إيداعية إستثمارية غرضها وهدفها الأول هو الإستثمار وزيادة عائدتها وتميئتها وبالتالي إستثمارها نشاط

لقد أحدثت تكنولوجيا المعلومات والاتصال بمختلف وسائلها مجموعة من التغييرات إمتدت هذه التغييرات لتشمل كل القطاعات والأنشطة الإقتصادية والصناعية والتجارية والفكرية من حيث الإنتاج والإستهلاك على حد سواء، فظهر على سبيل المثال مفهوم التجارة الإلكترونية للترويج للسلع المعروضة على واجهات المواقع الإلكترونية وذلك لحث المستخدمين على القيام بعمليات سهلة وسريعة في سبيل شراء تلك السلع إلكترونياً، كما ظهرت طرق جديدة للتعلم وتنمية القدرات العلمية والذهنية والثقافية، إذ أصبح بإمكان الفرد الإستفادة من المعرفة دون التقيد ببعض الحواجز الرئيسية كالزمن والمكان.

وقد تعرضت القراءة كغيرها من الأنشطة في عصر تكنولوجيا المعلومات إلى العديد من التغييرات التي أدت إلى تغيير في ممارسات القراءة من جهة وتغيير في هوية القارئ من جهة أخرى.

ولأن القراءة تمثل طريقاً للعلم والمعرفة وقناة رئيسية لإكتساب الوعي ومواكبة عصر العلم والمخترعات كما أنها فعل لازم للرفي والتطور لما لها من ارتباط وثيق بمناحي الحياة المختلفة والسؤال هنا هل نتوقف عن القراءة في عصر التكنولوجيا ؟ حيث يرى البعض ان عصر القراءة ولى طالما أن هذا العصر أنتج مخترعات تغني عن القراءة بينما الحقيقة غير ذلك تماماً لأن القراءة هدف واتجاه ومبدأ وضرورة لازمة لا غنى عنها وأنها غذاء الروح وصنو العقل وقد أثبتت التجربة ان القراءة طريق الامم إلى التقدم والنمو.

هناك جدل عالمي واسع إشتدت وتيرته مؤخراً حول أثر التكنولوجيا على القدرات الذهنية للناس بشكل عام، في مقابل أثر قراءة الكتب، التي نظر إليها عبر الازمان كمنجم للثقافة وإكتساب القدرات، وفي أمريكا ظهرت نتائج دراسة حديثة تحدثت عنها كبريات الصحف الأمريكية مثل "نيويورك تايمز" حيث تقول الدراسة التي شارك فيها نصف مليون طفل في المرحلة المتوسطة، إن وجود الإنترنت السريع في المنازل واستخدامه الكثيف له علاقة عكسية واضحة بأداء الطلاب في المدارس، خاصة في المواد التي تتطلب قدرات ذهنية مثل الرياضيات، بمعنى أنه كلما ارتبط المنزل بالتكنولوجيا بشكل أكبر قلت قدرات الطلاب الدراسية.

خلاصة القول إن القراءة والاستزادة من العلم في عصر التكنولوجيا لا غنى عنها تماماً ولكن يمكننا تطويع التكنولوجيا بكافة اشكالها بالأجهزة الحديثة مثل الهواتف الذكية يمكنها تخزين آلاف الكتب التي يمكن للمستخدم قراءتها في أي مكان وزمان والأمثلة في ذلك كثيرة.

وقناعتي أن القراءة نشاط لا يجب التوقف عن ممارسته وأن اختلفت الوسائل ووصيتي أن إبدأوا يومكم بقراءة آيات من المصحف الشريف ثم أتبعوها بقراءات أخرى بحسب إهتماماتكم، ونصيحتي الأخرى أن علموا أبناءكم حب القراءة وحبوبها اليهم في عصر التكنولوجيا حتى ينشأ جيل واع مثقف ملم بكل أنواع المعارف.

القراءة والتكنولوجيا



بقلم: إبتهاال النور

أسم الكتاب:

المسئولية الاجتماعية للشركات

المؤلف: فليب كوتلر ؛ نانسي لي

ترجمة: علا أحمد صلاح

الناشر: الدار الدولية للاستثمارات الثقافية - مصر

سنة النشر: ٢٠١١م



أسم الكتاب:

التأمين البحري فى أطار الإعتماد المستندي

مع دراسة عن وثائق ضمان الاعتمادات المستندية غير المعززة

المؤلف: طارق جمعة سيف

الناشر: دار الفكر الجامعي - الاسكندرية

سنة النشر: ٢٠١١م

أسم الكتاب:

إدارة المخاطر (أفراد - إدارات - شركات - بنوك) مخاطر الائتمان

والاستثمار والمشتقات وأسعار الصرف

المؤلف: طارق عبد العال حماد

الناشر: الدار الجامعية - الاسكندرية

سنة النشر: ٢٠٠٨م

أسم الكتاب:

التأمين من المسؤولية المدنية الناتجة عن الأخطاء الطبية

(دراسة مقارنة)

المؤلف: أحمد عبد الكريم موسى الصرايرة

الناشر: دار وائل للنشر - عمان

سنة النشر: ٢٠١٢م



مكتبة شركة التأمين الإسلامية

E.mail:maktba@islamicinsur.com

بشير أحمد المختار
مدير إدارة التخطيط الاستراتيجي
شركة التأمين الإسلامية



خدمات التأمين من الجودة إلى الإمتياز

جودة الخدمات من أسمى الغايات التي يصعب بلوغها وتحقيقها والمحافظة عليها والاستزادة منها لطبيعة الخدمة مقارنة مع السلعة وقد وجدت اختراقاً كبيراً في العقود الأخيرة بان زادت نسبة الخدمات عن نسبة السلع من حيث المداخل على المؤسسات. وتبعاً لهذه الزيادة فقد أهتمت مؤسسات تقديم الخدمات بجودة خدماتها لتلبي وتشتع حاجة عملائها وترضي أذواقهم. تعتبر شركات التأمين من المؤسسات الهامة التي تقدم الخدمات وهي غالباً ما تتصارع في سوق متنوع المنتجات من ناحية ولكن ضيق المساحة من ناحية أخرى، فمثلاً مدينة مثل الخرطوم نجد بها أكثر من مائة نافذة لبيع خدمات التأمين، وهنا تتبع أهمية الجودة إذ أن كل الخدمات متوفرة وتشابه ولكن تتفاوت في الجودة وطرق التقديم. يهتم العميل دائماً بعامل الزمن، إن كان ذلك في لحظة شراء الخدمة أو عند تقديم المطالبات أو التعويضات باعتبارها القيمة الأساسية لشراء خدمة التأمين. فالشركة التي تتفوق في تقليص زمن تكملة معاملاتها هي من ترضي عملاءها وتشعرهم بالسعادة فضلاً عن الطريقة المريحة والبشوشة التي يقابل بها العميل وهي الجانب الذي يتعلق بالبشر وسلوكهم وسلوكهم. ما ذكر آنفاً ليس جديداً على القراء ولكن ما أود أن ألفت إليه النظر هو أن أي مؤسسة تتطلع إلى الجودة عليها أن تحدد الشرائح التي تقدم لها الخدمة وتعرفها جيداً وتفهم اتجاهاتها وميولها ومن ثم تنطلق إلى تحديد المواصفات التي ترضي كل شريحة من هذه الشرائح، والمؤسسة المتميزة هي تلك التي تسعى إلى تخطي ما يفكر فيه عميلها واحياناً تستبق توقعاته وتتجاوز تطلعاته وذلك بتبني وجهة نظره وتحولها إلى خدمة مفيدة ناجحة تتعدى حدود ما يتوقعه. إن الشركات التي تسعى إلى الجودة في الخدمة دائماً تقي بما تعد به عملاءها ولا تكتفي برفع الشعارات البراقة التي تزين صدر الاعلانات بكلمات جميلة ووعود حاملة لا تنفذ وإنما تداعب عواطف المستهلكين وتسقط عند أول اختبار عملي لها مع الممارسة. إن أهم ميزة في الجودة هي ان يشعر العميل بأن هنالك قيمة حقيقية أضيفت إليه تفوق المقابل الذي دفعه مما يشعره بالبهجة (والبهجة هذه هي مرحلة افضل من السعادة) وهي المصطلح الذي توصل إليه اخيراً علماء التسويق فاصبحت المؤسسات تتنافس في تقديم خدمات تشعر عملاءها بالبهجة وليس السعادة فحسب. إحدى مزايا الجودة هي الإستجابة إلى الشكاوى والإحتجاج من قبل العملاء والاستجابة تعتبر مرحلة عملية أكثر تطوراً من الاستماع إلى الشكاوى وإنما الاستجابة إليها وحلها وإرضاء العميل تماماً. من أهم مظاهر الجودة التي تتبناها المؤسسات لإرضاء عملائها وتحويلهم من خانة الرضا إلى خانة الولاء هي تقديم موظفين ملمين بفنون التعامل مع العميل ومشبعين بالمعرفة والمعلومات الكافية لمقابلة أي استفسارات والتصدي لأي مشكلة فوراً وتقديم الحلول المناسبة لها بأسرع ما يمكن فضلاً عن تقديم المطلوبات بقالب لطيف يشعر العميل بالاعتزاز، وفي هذا المنحى فإن المؤسسات التي تسعى لتطبيق الجودة تضع في خط التماس مع العملاء موظفين معروفين بحبهم للناس وتضع لهم التحدي بالقدرة على خدمتهم وتمنحهم التفويض بحل المشكلات وتتأكد من تدريبهم وصقل قدراتهم في مجال فن التعامل وتقدر جهودهم هذا بالتشجيع المستمر، كما أن الجودة تحتاج إلى قيادة ملتزمة تجاهها، تراقب المعايير وتعالج القصور وتحفز على التفوق. وبهذا التطواف على مبادئ الجودة نجد أن شركة التأمين الإسلامية قد تجمعت لديها كل هذه العناصر الانفة لتقديم خدمات التأمين في السوق السوداني من إدارة متفاعلة وعاملين متحمسين ونظام مرن تقدم من خلالها الخدمة للعملاء بجودة عالية يمكن قياسها. ولكن القيادة التي تتطلع دائماً إلى الافضل لا تقف عند حد الجودة والافضلية في الخدمة ولكن تتطلع باستمرار إلى التميز والتفوق على الذات وهذا هو الافق الجديد الذي انفتح امام الشركة الان بكلياتها وبدأت في مسابقة ذاتها لتتخطي عامل الجودة وتصل إلى الامتياز.



من شبكات الحماية الاجتماعية التقليدية

إلى نظم التأمين الحديثة

د. عبد الرحيم أحمد بلال

بهدف النهب والسرقة ولذلك لابد لهذه المجتمعات مما يسمي باستراتيجيات البقاء (Survival strategies) التي تقوم على علاقات الدم والملكية الجماعية لتحقيق التضامن والحماية المتبادلة للفرد والمجتمع فتغلب الروح الجماعية والعقل الجماعي الذي يجسده النفير، الفزع اللذان يمنحان الفرد الامان.

والحماية في كل ظروف المخاطر وعلاقات الدم هذه تعززها الملكية الجماعية لوسائل الانتاج الطبيعية التي يقوم توظيفها على التكنولوجيا البسيطة ذات الانتاجية المتدنية وتقوم الجماعة على حماية وسائل الانتاج امام كل معتد وتهدف هذه المنظومة بهذه المكونات الى تحقيق أهداف الانتاج المعيشي الذي تغيب فيه علاقات تبادل المنافع عبر آليات السوق واذ وجدت علاقات السوق هذه فانها لا تخرج من دائرة العلاقات القبلية في نطاق المجتمع المنغلق على ذاته، ولكن يتطور هذا المجتمع بتقسيم العمل وتطور التكنولوجيا وتنظيم فائض

لقد صارت نظم التأمين موضع بحوث كثيرة شملت نظم التأمين والحماية الاجتماعية التقليدية في المجتمع التقليدي اومجتمعات ما قبل الراسمالية وتتسم هذه المجتمعات بأربعة خصائص هي:

الانتاج المعيشي اي الانتاج من اجل الاستهلاك المباشر وهنا يتطابق المنتج والمستهلك لغياب تقلقل علاقات السوق.

التكنولوجية البسيطة التي تعتمد على طاقة الانسان والحيوان. الملكية الجماعية للموارد الطبيعية: الارض، الماء، المراعي، الغابات، وربما الحيوان وملكيته ملكية للعائلة الممتدة وهي ملكية جماعية قبلية يتصرف فيها شيوخ القبائل بمنحها للمنتفعين بها ويطلق عليها في السودان مصطلح (الدار)

علاقات الدم التي تربط بين افراد وجماعات هذه المجتمعات ونتيجة لضعف الانتاج وتدني الانتاجية وقلة الفائض الاقتصادي فيها فان هذه المجتمعات تهددها مخاطر الطبيعة كالسيول والامطار والجفاف والتصحر والعدوان الخارجي

الجديدة التي تجمع بين المواطنين بصرف النظر عن أئمتهم القبلية والدينية والثقافية فتنتج علاقات التضامن على اسس جديدة وحديثة ولكن يبقى البعض في علاقات الحماية الاجتماعية التقليدية يتحمل مسؤوليات اجتماعية تقليدية نحو الاقرباء الضعفاء وقد تمتد علاقات الحماية الاجتماعية خارج حدود المنطقة القبلية وخارج القطر مثلاً في حالة المغتربين تتكون جمعيات تسمية للقرى بموارد من خارجها وكذلك من خارج الحدود القومية وقد تقوم هذه الجهود على ما يسمى حديثاً بالمسؤولية الاجتماعية للقطاع الخاص وذلك لقيام الشركات الخاصة بشراكات مع مؤسسات المجتمع المدني المحلي والوطني ومؤسسات الحكم في المناطق المختلفة لتلبية احتياجات اساسية للمواطنين بهذه الجهود المشتركة وعلى اسس حديثه يساهم فيها المواطنون فتكون استمراراً لنظم الحماية الاجتماعية التقليدية.

ان النظم الحديثة للحماية الاجتماعية مازالت تقتصر على صناديق الحماية الاجتماعية الرسمية هذا وبالرغم من ان الحماية الاجتماعية التقليدية تطورت بتأسيس وتكوين الجمعيات الخيرية في المدن والقرى التي تقوم باسناد المواطنين في المناسبات الاجتماعية وخاصة في المآتم والافراح الا ان التنظيم العلمي لهذه الجهود مازال غائباً ويحتاج ذلك الى بحوث علمية كثيفة تراعي خصوصية المناطق المختلفة ونشأة وتطور هذه الجمعيات ومؤسسات المجتمع المدني الاخرى.

وهنا لابد من الاشارة الى ان بعض المؤسسات الفرعية تقوم بابحاث تسعى الى الربط بين مؤسسات الحماية الاجتماعية التقليدية ومؤسسات الحماية الاجتماعية الحديثة (مثل مؤسسة فريدريش ايبيرت) وذلك لتحقيق الانتقال السلس من منظومة الى اخرى في المجتمعات الانتقالية ولتفادي انهيار النظم التقليدية دون الانتقال لنظم الحماية الحديثة وظروف الهجرة العشوائية الى المدن من الريف والعطالة والفقر وفي ذلك تحد للمؤسسات البحثية الوطنية ومؤسسات الحكم والمجتمع المدني والقطاع الخاص لذا لابد من تكامل الجهود لمواجهة هذا التحدي ولتحقيق السلام الاجتماعي الشامل والعدالة الاجتماعية والتنمية المستدامة والمتوازنة.



الانتاج مما يجعل هذه المجتمعات تفتح على الآخر وتتبادل معه المنافع فتتعدد علاقات السوق الى مجتمعات اخرى ويخرج الافراد من علاقات الاقتصاد المنغلق للعمل وتبادل المنافع مع افراد قبائل وعناصر اخرى وربما تكون نتيجة ذلك الهجرة الى مناطق خارج الدار (الدار القبلية) فتخسر شبكات الحماية الاجتماعية التقليدية ولكنها قد تستمر في هذه الاقاليم وفي المدن في شكل جمعيات خيرية و تعاونية تقوم على الاشتراكات من دخول الافراد.

وهنا لابد ان يقوم المجتمع المدني والمؤسسات البحثية بدور رائد لمعرفة هذه التطورات والانتقالات المختلفة ودور الفاعلين فيها ولا بد في ذلك من تحفيز الشباب من الجنسين بما يسمى البحث الذاتي لجمع المعلومات ووضع النماذج المناسبة لربط شبكات الحماية التقليدية بشبكات الحماية الحديثة ونماذج الضمان الاجتماعي والتامين بمختلف انواعه ضد المرض والاعاقاة واصابات العمل وتقدم السن... الخ يبدأ المجتمع الانتقالي في تكوين نظم الحماية الاجتماعية



عزة عثمان

التأمين المصرفي وقنوات التوزيع البديلة

واسعة من الوسطاء. في حالة تكوين المشروعات المشتركة والاندماج بين المصارف وشركات التأمين يمكن لشركات التأمين الحصول على مساندة المصرف لمركزها المالي .

مزايا التأمين بالنسبة للمصارف:

توسيع نطاق الخدمات المالية التي تقدمها المصارف .

إيجاد وسيلة إضافية لزيادة دخل المصرف من خلال العمولات أو الأجر التي يتقاضاها من نشاط بيع المنتجات التأمينية .

توفير خدمة شاملة لعملاء المصرف مما يؤدي إلى اكتساب ثقتهم وولاءهم.

تصميم منتجات بنكية تأمينية جديدة لتلبية حاجات العميل بما يتناسب مع ظروفه الاقتصادية.

لقد استفادت المصارف من قدرتها على منح القروض، للترويج لمنتجات التأمين عند إعطاء القرض. إذ يمكن تسويق "تأمين السيارة" مع "قرض السيارة"، كما يمكن تسويق "التأمين على المسكن" مع التسليفات العقارية، إلى ما سواها. إضافة إلى ذلك، فرضت بوليصة "تأمين على الحياة" كضمانة لتسديد الدين في حال وفاة المقترض أو إصابته بالعجز الكلي.

تعتبر شكل من أشكال إدارة المخاطر، إذ أن الزيادة في الرسوم المحصلة من بيع التأمين ممكن استخدامها لتعويض الخسارة الناجمة عن القروض المعدومة.

بالنسبة لعملاء التأمين:

انخفاض التكلفة التأمينية سينعكس على خفض أسعار التأمين بالنسبة للعملاء .

تطوير المنتجات التأمينية بما يتناسب مع احتياجاتهم.

تطوير الخدمة المقدمة للعملاء من خلال الوسائل التكنولوجية الحديثة التي تملكها المصارف مثل آلات الصرافة .

ومما ذكر نجد أن التأمين عبر المصارف يحقق الكثير من المزايا لشركات التأمين والبنوك والعملاء لذا يمكن لشركات التأمين السودانية أن تحرز العديد من المكاسب مستفيدة من توظيف قدرات وآليات المصارف في تسويق وتوزيع خدماتها إلى جانب إيجاد قواعد جديدة للعملاء.

إن صناعة التأمين تحتاج إلى تطوير وابتكار استراتيجيات تسويقية مرنة تواكب التغيرات الدولية وتعتمد على إدخال خدمات تأمين جديدة ومتنوعة وتطبق أساليب بيعية مستحدثة. ويعتبر موضوع التأمين عبر المصارف إحدى هذه الاستراتيجيات التي تساعد على توزيع المنتج التأميني عبر القنوات المصرفية للوصول إلى شريحة جديدة من العملاء

إن التعاون بين قطاعي المصارف والتأمين يرجع بداياته إلى أكثر من مئة عام بألمانيا وقد وانتقل إلى العالم العربي في العقد الأخير من القرن الماضي. وشكل نمطاً جديداً في سوق التأمين والأسواق المالية. وهذا التعاون ادي قيام تكامل بين المصارف وشركات التأمين بالاستفادة من الشبكات المصرفية في بيع المنتجات التأمينية. كما يمكن القول أن هذا التعاون لم يحدث فقط تفاعلاً داخل القطاع المالي، بل ساهم أيضاً في تطوير الأسواق المالية. وساعد على نمو الوعي العام بمنافع التأمين إضافة إلى انه ساهم بصورة إيجابية في المجتمع بخفض المخاطر اليومية والتكاليف المرتبطة بها، وأسهم في تشجيع الأفراد على التوفير. كما ساعد على زيادة الثقة في شركات التأمين وفي القطاع المالي عموماً، ما شجع الجمهور على البحث عن فرص للاستثمار في الأسواق المالية ومن ذلك يمكن أن نعرف التأمين عبر المصارف (صيرفة التأمين) على أنه: استراتيجية تسويق المنتجات التأمينية عبر الشبكات المصرفية. ونسبة للتطورات التي حدثت في التكنولوجيا وتغير سلوك المستهلكين فقد ظهرت قنوات جديدة لتوزيع تم خدمات التأمين بدلاً عن القنوات التقليدية التي كانت تعتمد على أنظمة الوكالة.

مزايا التأمين عبر المصارف لشركات التأمين:

قنوات جديدة لتوزيع المنتجات التأمينية تقلل من الاعتماد على القنوات التقليدية.

الوصول لشريحة جديدة من الجمهور هم القاعدة العريضة من عملاء المصارف.

مصدر للعمليات التأمينية الجديدة وزيادة حجم الأقساط.

تحديث التغطيات التأمينية بما يتوافق مع احتياجات العملاء.

تخفيض تكلفة الخدمات التأمينية مما ينعكس على أسعار التأمين.

تحقيق تواجد سريع لشركة التأمين بالسوق دون الحاجة لشبكة

يسود الإعتقاد بين البائعين والمسوقين بأن مزايا المنتجات والخدمات التي يقدمونها هي المحرك والدافع الرئيسي للعملاء في إتخاذ قرارات الشراء وبالتالي ينفقون معظم وقت المقابلة البيعية في شرح تلك المزايا وهذه الطريقة تمثل المدخل التقليدي لعملية البيع حيث يستغرق المسوقون ٢٠٪ من وقت عملية البيع في عرض مزايا المنتجات و٤٠٪ من الوقت في لإتمام تلك العملية، بينما يركز المدخل الحديث على الثقة حول المنتج او المؤسسة وبذلك يقضي المسوق ٧٠٪ من وقت المقابلة البيعية في بناء الثقة وتحديد إحتياجات العميل و٢٠٪ لإتمام عملية البيع ولعل الاختلاف بين الاسلوبين يقوم على الفلسفة التي يتبناها كل أسلوب والتي تحدد بدورها الطريقة التي يتم بها العمل.

ويرجع خطأ طريقة البيع التقليدية إلى أنها تحاول صناعة رغبات الشراء لدى العملاء، بينما الطريقة الحديثة تقوم على توجيه رغبات الشراء بدلاً من صنعها لذا فإن مشكلة الشركات الآن ليست في التخطيط للتسويق أو في كفاءة أنظمتها بل في مدى ملائمة نموذج الأعمال للطريقة التي يبني بها العملاء توقعاتهم خاصة في قطاع الخدمات نسبةً لأنها مرتبطة بالتفاعل بين العملاء ومقدمي الخدمة وهذا التفاعل ينتج عن نموذج العمل الذي تؤدي به الخدمة، ولكي يخلق البائعين جواً من الثقة والود مع العملاء عليهم أن يظهروا قدرة الخدمات والمنتجات التي يقدمونها على حل مشكلات العملاء حيث أنه من غير المتوقع أن يتطوع العملاء بذكر مشكلاتهم، بإعتبار أن الناس لا يفضلون ذكر نقاط ضعفهم وحاجاتهم، كما أن العملاء قد لا يكونون على علم بالفرص التي تقدمها لهم منتجاتك وخدماتك فلا بد من إظهارها، كذلك قد لا يكونوا على علم بالمشكلات التي تستطيع منتجاتك وخدماتك حلها مما يستوجب إبراز الجوانب التي يساعد المنتج او الخدمة على حلها إلى جانب الضمانات الأخرى التي تتوفر بالمنتج أو الخدمة كالضمانات المالية وضمن المنتج ومصادقية المؤسسة.

الثقة تعتبر مدخلاً لولاء العملاء خاصة وأن الولاء لم يعد يقوم على التمايز في نوع الخدمة وإختلافها بقدر ما هو قائم على الجوانب التي تدعم عوامل الثقة لدى العميل وهذا التغير في القواعد التي يقوم عليها الولاء أحدث تغييراً في طبيعة المنافسة والعوامل الحاسمة فيها وهذا بدوره يفرض أشكالاً جديدة من الممارسات التسويقية والبيعية تصمم بشكل أساسي على طرائق ونماذج الأعمال الجديدة القائمة على الثقة بشكل جوهري وإعتبارات التغيرات التي تحدث في سلوكيات العملاء والعوامل المحددة لقرارات الشراء وخلق وتكوين الولاء لديهم.

البيع بالثقة



عبدالسلام آدم بوش

مقهي المنتجيين

الإسم: محمد إسماعيل الدومة

مكان الميلاد: النيل الأبيض - كوستي

تاريخ بداية التعامل مع الشركة: ١٩٩٠م

من خلال عملي المصرفي وعلاقاتي الإجتماعية في الوسط الرياضي، حيث انني كنت لاعب كرة قدم مما شجعني على الدخول في مجال تسويق التأمين.

عن الشركة:

شركة التأمين الإسلامية شركة مميزة، وأن الناس يفضلون التعامل معها نسبة لخدماتها المتماشية مع الشريعة الإسلامية.

ابرز العملاء - كوستي:

مكتبة افريقيا العالمية، التأمين الصحي، مصطفى المحبوب وأولاده، مركز الشباب والطلاب، شخصيات عامة بمدينة كوستي.

في مجال الرياضة:

اصدرت الشركة وثيقة اصابة الملاعب لفريق الهلال كوستي- لعدد ٣٠ لاعب.

خلاصة التجربة :

العلاقات الشخصية اكسبتني فن التعامل مع العملاء وأضافت لي صداقات جديدة ساهمت في قيادة الأنشطة المتعددة التي اقوم بها (كالأنشطة الخدمية، والخيرية)



الاسم: محمد علي مصطفى

من مواليد شرق سنار قرية الديانة
تخرجت في كلية الزراعة - جامعة الخرطوم ١٩٧٦م ثم مارست العمل التجاري الحر في
بواكير حياتي وانتقلت للعمل منتجاً بشركة التأمين الإسلامية عام ١٩٨٢م وشجعني للتعامل
مع الشركة الربط بين نشاطي التجاري الخاص وتسويق التأمين وفكرته المستمدة من
الشريعة الإسلامية ولقد كان لي شرف معاصرة بدايات تجربة التأمين التكافلي الذي تقوم
عليه الشركة.

لدي نشاط إجتماعي كبير في إعمار قريتنا بسنار ودعم الأنشطة الدعوية والخدمية بمنطقة
شرق سنار مما أكسبني علاقات طيبة مع المجتمع المحلي.

عن الشركة:

للشركة كفاءة مالية عالية أثبتتها الممارسة والإلتزام بتغطية المطالبات وجبر الضرر
ومتابعة المنتجين والوكلاء لمطالبات وتجديدات العملاء بجانب دورنا في التحصيل وتوعية
العملاء بمقتضيات المطالبة بالتعاون مع العاملين بالشركة سعياً لرضاء العملاء وضمان
سرعة الإجراءات.

التسويق التأميني:

قناعتي بأن التسويق التأميني لا بد أن ينطلق من قاعدة العلاقات بالمجتمع على تعدد فئاته
ويعتمد التسويق بشكل رئيسي على الوفاء بمتطلبات وثيقة التأمين وتسهم في ذلك قدرة
الشركة وملاءتها المالية.

الإسم: صابرين محمد عبد الصادق

تخرجت في كلية الإقتصاد جامعة النيلين، ومارست العمل التجاري الحر بعد التخرج مباشرة
ومنحت توكيل منتج بشركة التأمين الإسلامية ٢٠١١م.

كان منهجي في بداية مسيرتي كمنتجة إستقطاب الأهل والمعارف والأصدقاء كعملاء
بالشركة وتأمين سياراتهم، ومن ثم توسعت دائرة التسويق لدي بعد فترة تدريبية تلقيتها
بالشركة أسهمت كثيراً في تطوير خبراتي وفهم أسس ومناهج التأمين والتسويق التأميني.

علاقات العملاء:

ويعتبر من أميز العملاء الذين تعاملت معهم جامعة العلوم الطبية وجامعة السودان العالمية
وذلك بحكم ارتباطي بالمؤسسات التعليمية وممارستي لهواية الإطلاع وقناعتي بأن للتأمين
دور كبير تجاه المؤسسات التعليمية.

خلاصات التجربة:

كان إختياري لشركة التأمين الإسلامية إختياراً موفقاً ساهم في رضاء العملاء الذين نتعامل
معهم مما كان له كبير الأثر في إختيارهم للشركة وبقائهم في مظلتها التأمينية لجودة
خدماتها، وأضيف بأن كل من يدخل الشركة يلاحظ أن الإدارة العليا وجميع العاملين على
قلب رجل واحد نحو الشركة وهذا يعزز من إنتمائنا كمنتجين من واقع التجربة وحرص
الشركة على اعتبارالوكلاء والمنتجين جزءاً أصيلاً من الشركة.



كانت هنالك (شاشة تلفزيونية) إعلانية مقاس (ألف وميتين بوصة) قد نصبت عند (صينية) تفتح على (خمسة شوارع) و(كبري).. كثرت حوادث (العربات) نسبة لانشغال (السائقين) بالنظر إلى ما تبثه هذه الشاشة (المشعة) من صور (تلفزيونية متحركة) و(فديو كليبات إعلانية) فأرتفعت أصوات الاحتجاج على هذا (العبث) بأرواح المواطنين وتوالت وفود المواطنين على أعتاب المسؤولين وقام أحد الكتاب وهو الظاهر كاتب (فايق ورايق) وما عنده شغله ولا مشغله وعاوز يضيع وكتو (اللى هو أنا) بكتابة عدد من المقالات ينبه إلى ضرورة إزالة هذه (الشاشة) لأنو ما معقول (الزول يسوق ويشوف فى أن واحد) إلا أن المسؤولين (صهينو) ولم يعيروا المسألة اهتماما ولكن أخيراً أثبتت الأيام أنهم كانوا (بايتين ليهم فوق رأي) وأنهم مسؤولون بحق وحقيقة ولم يجهلوا الموضوع كما تبادل الى أذهاننا (الوحشة) لأنهم كانوا يعملون ليلاً ونهاراً ويخططون لمعالجة الآثار السلبية لوجود هذه (الشاشة) فى ذلك الموقع الخطر حيث شوهدت عدة شاحنات تفرغ حمولتها من مواد البناء قرب (الشاشة). وبدأ العمل ثم جاء أحد كبار المسؤولين فى موكب عظيم ووضع (الحجر الأساسى) ورفعت عند ذاك المكان يافطة كتب عليها: (هنا يبنى المستشفى الوطنى لمعالجة ضحايا الشاشة).

ونامت قضية (الشاشة) بعض الوقت ثم استيقظت بعد أن استيقظ الإخوة المسؤولون فى (إدارة المرور) فقررروا إيقاف هذا العبث بأرواح المواطنين فقاموا بوضع (لافتة) تنبيه كبيرة على سور (الصينية) تقول: (عزيزي السائق من أجل سلامتك لا تنظر للشاشة) فأصبح بعدها ينظر (السائق) إلى (لافتة) (لا تنظر) ثم (إلى الشاشة) ثم يجد نفسه فى (الحوادث)، الشئ الذى جعل عدد المطالبين (بإزالة الشاشة) يزداد خاصة بعد أن أصبحت (الشاشة) إضافة للإعلانات التجارية تبث حلقات المسلسل اليومى حيث أصبح بإمكان (السائقين) وهم يقودون (عرباتهم) معرفة مجريات أحداث (الحلقة قبل الأخيرة) من مسلسل (بكيزة وزغلول) لم تتف السطات بعد ازدياد حوادث الشاشة مكتوفة الأيدي (كلا وحاشا) إذ كان لها رأي آخر لمعالجة الأمر حيث تقرر اتخاذ (آلية) جديدة فقامت بإرسال عدد من الخبراء والمهندسين بجوبون المكان ومعهم خرائط وملفات، و(أدوات مساحة) وما لبث أن تمت مباشرة العمل فى (الورش الفنية الحديثة) لإصلاح عربات (ضحايا الشاشة). وبسبب عرقلة السير على (صينية الشاشة) فى أغلب الأوقات، واضطرار (السائقين) والركاب) للتوقف عندها لوقت طويل فى أحيان كثيرة فقد خطر لأحد (الباعة الشطار) أن يضع (تلاجة حادة باردة) بالقرب من (الشاشة) وكذلك هذا حذوه (بائع) آخر فأقام (كشكا) لبيع (الساندوتشات) الشئى الذى جعل بقية الباعة الآخرين يهرعون لموقع (الشاشة) فانتشرت (أكشاك الاتصالات) و(قدر ظروفك) و(سلطان الكيف) وطبالي (السجائر) ومناديل الورق و(ستات الشاي) وبائعى (البطيخ) والفاكهة و(غساليين العربات) و(باتساع رقعة (سوق الشاشة) الذى تحول إلى ساحة من المشاحنات والمشاجرات الدائمة بين السائقين والراجلين والباعة أقام المسؤولون (مركزاً صغيراً للشرطة) خلف (الشاشة) حفاظاً على استتباب الأمن و(سلامة المواطنين) ريثما يتم بناء (سجن) خلف (المركز) لتوقيف (المشبوهمين) و(النشالين) ومشرى الشغب الذين يمتلئ بهم (السوق) وراجت بعد ذلك إشاعات وتناقلت الألسن أن (الدولة) قد طرحت الأرض (عليها) (سوق الشاشة) لبيعها فى مزاد علني بعد أن أصبحت بفضل الشاشة (منطقة سوق) بل موقعا استراتيجيا تسويقيا هاما حيث قامت بمسحها وتقسيمها إلى متاجر ومعارض ومحال تجارية وذلك بأسعار (فلكية) تتناسب واسم المشروع وهو (مخطط سوق الشاشة النموذجى) وقد شوهد (سماسرة الأراضي) يجوبون المكان فى زيارات ميدانية استعداداً (لخوض المزاد) المرتقب!!

تمسك الباعة المتجولون وستات الشاي وأصحاب الطبالي والأكشاك بحقهم كمؤسسين (لسوق الشاشة) ورفضوا أن يتم (ترحيلهم) من الموقع دون منحهم تعويضا مجزيا وقاموا بالتظاهر رافضين لقرار الترحيل الشئ الذى دعا (المسؤول الكبير) الذى قام بمخاطبة التظاهرة أن يطمئنهم قائلاً:

- يا جماعة الموقع الح نرحلكم ليهو ده موقع (أحسن) من ده ميت مرة.. لأنو (الشاشة) بتاعتو (بلازما) وحجمها (أكبر) من دى وكمان (ناصية) بتفتح فى (صينية) فيها سبعة شوارع رئيسية وكمان (كوبري) !!

سوق الشاشة



الفاتح جبرا