

الوثيقة

العدد الخامس - أكتوبر ٢٠١٥ م



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

بروفيسور الضرير
ذوى بعلم وزهد
وورث شرف المكانة
والعزاء النبيل..

د. علاوي..
التأمين الإسلامية
وبنك الجزيرة
تكامل إستراتيجي

منقبو الذهب..
تأمين الأثرياء الجدد

فروع الشركة

شركة التأمين الإسلامية المحدودة
Islamic Insurance Company Ltd

رقم الفاكس	رقم الهاتف	الفرع	رقم
٨٣٧٦٨٩٠٦	٨٣٧٨١٩٣٢	الرئيسي	١
٨٣٧٨١٨٩٧	٨٣٧٨١٨٩٧	البرج	٢
٨٣٤٦٤٨٥٠	٨٣٤٩٣٥١٩	العمارات	٣
٨٧٥٥٥٢٠٣	٨٧٥٦٧٠٨٠	أم درمان	٤
٨٥٣٣٦٦٦١	٨٥٣٣٦٠٩٧	بحري	٥
٨٣٧٧٣٣٨٧	٨٣٧٤٠٠٠٤	السوق العربي	٦
٨٣٧٤٤٢٢٢	٨٣٧٤٤٢٢١	الخرطوم شرق	٧
٨٣٤٦٦٣٠٧	٨٣٤٦٦٣٠٧	السجانة	٨
٨٣٥٧٩٣١٥	٨٣٤٨٢١١١	الخرطوم جنوب	٩
٨٣٤٢٥٥٧١	٨٣٤١٩٩٠١	السوق المحلي	١٠
٨٣٥٢٨١٠٠	٨٣٥٢٨٢٠٠	الطائف	١١
٨٣٧٤٩١٤٤	٨٣٧٨٩٦٠٠	الجمهورية	١٢
٨٣٥٧٢٢١٨	٨٣٥٧٤١٤٨	الخرطوم ٢	١٣
٨٧٥٦٢٤٤٠	٨٧٤٦٥٠٤٩	الموردة	١٤
٨٣٤٩١١٧٥	٨٣٤٩١١٧٥	الصناعات	١٥
٨٣٥٨١٦٩٤	٨٣٥٨١٦٩٠	المطار	١٦
٨٣٢٢٧٠٠٣	٨٣٢٢٧٠٠٣	الكلاكلة	١٧
٨٥٤٨٩٠٦٦	٨٥٣٨٥٩٤٧	شرق النيل	١٨
٨٥٢٣٧٩٠٠	٨٥٢٣٧٠٧١	سعد قشرة	١٩
٨٣٧٣٠٩٥٩	٨٣٧٣٠٩٥٩	سوق ليبيا	٢٠
٨٣٧٢٤٥٠٨	٨٣٧٢٤٥٠٧	المجاهدين	٢١
٨٣٢٨٩٤٩٤	٨٣٢٨٩٥٩٥	الصفاء	٢٢
٨٧٤٥٩٣٩١	٨٧٤٥٩٣٩١	السوق الشعبي ام درمان	٢٣
٨٧٥٥٩٣٦٦	٨٧٥٥٩٣٦٦	الشهداء ام درمان	٢٤
٠٣١١٨٢٤٥٣٨	٠٣١١٨٤٥٣٠	بورتسودان	٢٥
٠٤٤١٨٤٠٣٠٥	٠٤٤١٨٤٣٣٤٢	القضارف	٢٦
٠٤١١٨٢٠٦٠٣	٠٤١١٨٢٠٦٠٣	كسلا	٢٧
٠٥١١٨٤١٤٤٤	٠٥١١٨٣٢١٠٥	مدني	٢٨
٠٥٧١٨٢٢٥٩٢	٠٥٧١٨٢٢٢٦٣	كوستي	٢٩
٠٥٦١٨٢٣٠٥٨	٠٥٦١٨٢٣٠٥٨	سنار	٣٠
٠٦١١٨٢٣٢٠١	٠٦١١٤٣٦٩٧	الابيض	٣١
٠٧١١٨٣٢٥١١	٠٧١١٣٧١٩٨	نيالا	٣٢
٠٢٤١٨٢٢٣٩١	٠٢٤١٢٤٥٤٨	دنقلا	٣٣
٠٢١١٨٣٢٦١٦	٠٢١١٢٩٩٠٠	عطبرة	٣٤
٨٥٣٣٠٦٦٣	٨٥٣٣٠٦٦٤	الأملاك	٣٥
٨٣٧٤١٤٨٨	٨٣٧٤١٥٧٧	المقرن	٣٦
٨٣٧٦٤٤٨٩	٨٣٧٧٤٤٨٨	الفاروق	٣٧
٠٧٣١٨٤٠٣٣٣	٠٧٣١٨٤٠٣٣٣	الفاشر	٣٨





شركة التأمين الإسلامية (المحدودة)
Islamic Insurance Company Ltd



الرؤية:

التفرد في القمة بامتياز في مجال
صناعة التأمين التكافلي.

الرسالة:

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

الوثيقة

إصدار دورية تصدر عن شركة التأمين الإسلامية المحدودة - العدد (٥) أكتوبر ٢٠١٥ م



34



في هذا العدد

13



28



44

المحتويات

- ٨ شراكة التأمين الإسلامية والمرور.. التفويج لعيد آمن
- ١٣ بروفيسور: الصديق محمد الأمين الضرير.. عقل يخطب وقلب يترنم
- ٢٢ حادثة الحرم المكي ١٤٣٦ هـ يعيون خبراء التأمين
- ٢٨ تعدين الذهب في ولاية نهر النيل
- ٣٤ د. علاوي مدير بنك الجزيرة السوداني الاردني.. حوار
- ٤٠ السياسة المالية في الاقتصاد للدولة الاسلامية المعاصرة
- ٤٤ العلاقات السودانية الصينية توأمة اجنيه واليوان
- ٥٠ صناعة الحظ
- ٥٢ التأمين التعاوني السوداني.. ملاحظات على الممارسة
- ٥٦ الوعي التأميني.. نحو مظلة التأمين



غلاف العدد

تاج الدين عبد الله
علي حمد السيد
إبتهال النور الصادق

هيئة
التحرير

سكرتير التحرير
عبد السلام آدم بوش

رئيس التحرير
ياسر يوسف جدو

المشرف العام
أ / عبد الرحمن محمد علي

إستهلال



قراءنا الأوفياء..

تصدر (الوثيقة) في إطلالتها الخامسة وهي بذلك تحرر مولداً جديداً يتحدى عثرات صناعة المجلات في السودان. ولكن... كل مضاء (للوثيقة) مبعثه حرصكم ومساهماتكم المعرفية وسؤالكم، (متى تصدر الوثيقة) ؟

عزيزي القارئ:

أبرز ملامح هذا العدد ملف خاص للبروفيسور الراحل الضريرالذي رثته مجالس العلم وأروقة شركات التأمين والنشاط الإقتصادي ليس في السودان ولكن في كل أرجاء المعمورة... لجهوده في إرساء تجربة التأمين التكافلي والضريير مرجع وحجة.

فضلاً عن مساهمات غنية تضاف إلى الأبواب الثابتة في المجلة إلى جانب مساهمات شركائنا خارج الحدود كإضافة معرفية تسير غور سوق التأمين السوداني.

شكراً لأنكم قراء الوثيقة



7



24



48



63



رئيس مجلس إدارة شركة التأمين الإسلامية.. محمد حسن ناير:

خطة الشركة الإستراتيجية الخمسية تحقق التفوق والتميز المؤسسي

تتسم بالتغير المستمر والمنافسة الحادة على سوق محدود حيث يتطلب إنجاز هذه الأهداف أن تمتلك الشركة رؤية مستقبلية عميقة ورسالة واضحة وإستراتيجية نافذة تستطيع من خلالها إيجاد مكانتها الطبيعية المرتكزة على مبتدئها ومنشئها كرائدة لتجربة التأمين التكافلي بجانب محاذاتها لتطور وإشتراطات إقتصاد المعرفة وما



قال الأستاذ محمد حسن ناير رئيس مجلس إدارة شركة التأمين الإسلامية أن مجلس الإدارة أجاز الخطة الاستراتيجية لشركة التأمين الإسلامية للأعوام ٢٠١٦-٢٠٢٠ مضيفاً بأنها تعتبر من الاستراتيجيات الشاملة وقد قدمت رؤى وأفكار تنسجم مع مقدرات العصر ومستقبل الشركة وهي تشد التقدم والتفرد في سوق التأمين

يحيط به من فرص ومخاطر. وأردف بأن الخطة مستندة على ما يتوفر من خبرات ومعارف ومعلومات حول واقع وإمكانات الشركة بجانب إستصحاب ما تم وضعه من خطط سابقة، فضلاً عن أن الخطة تتسق مع عناصر ومكونات العملية التشغيلية مشمولة بالتوقعات الكمية لهذه العناصر في الشركة بجانب وضع معالم ومؤشرات المكانة المستقبلية للشركة ومرجعيات لقياس الأداء والتطور بالإضافة إلى عمليات التقويم.

وتحقيق نمو كبير كما ونوعاً، وأشار لأن الخطة قدمت تبيؤات مبنية على واقع وحقائق وقدمت حلولاً يمكن تطبيقها وقياس نتائجها في مدى زمني محدد بعمر الاستراتيجية التي جاءت تحت شعار (نثق في قدراتنا... وهدفنا النمو... وإسعاد المتعاملين)

وأكد محمد حسن ناير أن الشركة تسعى من خلال تجربتها المهنية وإرثها المعرفي إلى تحقيق التفوق والتميز في جميع الأنشطة والعمليات وتسابق من أجل تحقيق وبناء مركز إستراتيجي قوي ومتميز يحقق النمو والبقاء وتحسين وتطوير الأداء في ظل البيئة التي تعمل فيها والتي

المدير العام لشركة التأمين الإسلامية:

الدول الإقليمية تطلب الإستئناس بتجربتنا.. ونتائج أعمال الشركة تفوز رضا المشتركين

الى جانب التوسع الذي شهدته الشركة في فروعها وتشييد مقار جديدة في كل من (الصناعات - سنار - كسلا) مضيفاً بأن هذا النجاح مرده الى ترابط الإدارات وتدريب منسوبيها بما يحقق ولاءهم ويؤكد إنتماهم للشركة مشيراً لأن الشركة تمتلك أميز الكفاءات المهنية والمعدات التقنية ملمحاً لأن الشركة تخطط للتمدد الأقليمي بخلفية تجربة الشركة وعراقتها كأول شركة تأمين إسلامية في العالم وطلب العديد من الشركات الإقليمية النظرية الإستئناس بتجربتها، وقطع جاد كريم وعداً للعملاء والعاملين بأن تواصل الشركة في نهضتها وتميزها لتحقيق الريادة المشودة.

أكد الدكتور كمال جاد كريم المدير العام لشركة التأمين الإسلامية إن اجتماع هيئة المشتركين رقم ٣٥ للعام ٢٠١٤م الذي عقد في مايو الماضي بالخرطوم وجد قبولا كبيراً في نتائج عرض ومناقشة القوائم المالية



ونتائج أعمال الشركة مضيفاً بأن المشتركين أشادوا بتحقيق الشركة لنمو في الفائض يفوق ٣٤ مليون جنيه وزيادة في إكتتابها الذي بلغ ١٣٩.٠٥٧٥، ٢٣٤ ج

(تأمينك يحميك)

ضمن مشروعها لرفع الوعي التأميني..
شركة التأمين الإسلامية تنظم حلقة

في العقيد شرطة عبد الله عبد الرحمن مدير شرطة مرور أمبدة والسيد يحي آدم مؤمن أمين الغرفة التجارية بسوق ليبيا وعدد من رجال الاعمال والتجار فضلاً عن مديري البنوك والشركات بمنطقة سوق ليبيا الى جانب طلاب كلية التأمين بجامعة النيلين الذين ترعاهم الشركة وتقربهم إلى أنشطتها وأعمالها لعموم الفائدة المهنية.

من جانبه أكد الأستاذ خالد عبد الوهاب مدير إدارة التخطيط الإستراتيجي بالشركة إن التأمين يعد أحد معايير قياس التمدن لدى الشعوب المتحضرة، داعياً رجال الأعمال لضرورة الإلتباه لأهمية تأمين محالهم التجارية . جدير بالذكر أن الشركة قدمت مسابقة وجوائز للحضور كما كرمت عدداً من الشخصيات ورجال الأعمال والمؤسسات بجانب فرقة تيراب الكوميديا التي قدمت أعمالاً درامية وكوميديا لشرح ثقافة التأمين .



قال العقيد عبد الله عبد الرحمن مدير شرطة مرور أمبدة إن شراكة إدارة المرور مع شركة التأمين الإسلامية تحمل أبعداً إستراتيجية تتمثل في متلازمة التأمين والسلامة المرورية مثمناً جهود الشركة في مجال

انشطة المسؤولية الإجتماعية، مشيراً لأهمية جسر عبور المشاة الذي شيدته الشركة بمنطقة الفتيحاب ورعايتها لأسابيع المرور وتفويج المركبات خلال عيدي الفطر والأضحى، جاء ذلك لدى الفعالية التي نظمتها شركة التأمين الإسلامية في نوفمبر الماضي بمقر فرع الشركة بسوق ليبيا بأمدردمان حيث شملت حلقة جماهيرية تفاعلية محضرة ضمن نشاطها للمسؤولية الإجتماعية في مشروع رفع الوعي التأميني تحت شعار (تأمينك يحميك) وقد شارك فيها شركاء الشركة من شرطة المرور ممثلة

من أدوارها للمسؤولية الإجتماعية في الجامعات السودانية :

التأمين الإسلامية ترعى اسبوع التأمين بجامعة النيلين وتشارك بمعرض تأميني في جامعة الخرطوم

مشروعها الإستراتيجي الخاص برفع الوعي التأميني منوهاً إلى ان الشركة سبق وأن شاركت برعايات مماثلة في كل من جامعة السودان والخرطوم .

جدير بالذكر أن رئيس قسم التأمين بجامعة النيلين إستقبل وفد الشركة وشكر إهتمامها بطلابه داعياً لمزيد من التعاون المشترك .

وفي ذات السياق شاركت الشركة في معرض كلية الدراسات الاقتصادية والإجتماعية جامعة الخرطوم حيث عكست أنشطتها التأمينية المختلفة وأستهدفت نشر ثقافة التأمين لدى الطلاب بجامعة الخرطوم وقد صحب معرض الشركة مسابقات وهدايا يومية، وعلى هامش الفعالية حضر الأستاذ تاج الدين عبد الله رئيس قسم الإحصاء والمعلومات بالشركة مؤتمراً (الإصلاحات الهيكلية والتحول الاقتصادي والتنمية المستدامة في السودان ما بعد الانفضال: الرؤى الاقتصادية والاجتماعية والسياسية) الذي أقيم في جامعة الخرطوم بالتعاون مع وزارة المالية والاقتصاد الوطني.



شاركت شركة التأمين الإسلامية في نوفمبر الماضي في ختام فعاليات الاسبوع الأكاديمي الثقالي الثاني بجامعة النيلين برعاية ودعم أنشطة الاسبوع من حيث الدعم المالي والفني المتمثل في البرشورات والوسائل التعليمية الى جانب محاضرة حول اعادة التأمين قدمها الأستاذ عادل النور من إدارة اعادة التأمين بالشركة .

وقال الأستاذ عبدالسلام بوش رئيس قسم البحوث إن مشاركة الشركة تأتي من صميم دورها في



أكد الأستاذ عثمان ميرغني رئيس تحرير صحيفة التيار إستعداده التام للتعاون مع شركة التأمين الإسلامية حاثاً القطاع الإعلامي على ضرورة مساندة مبادرات الشركة في تبنيها لمشروع رفع الوعي التأميني من منطلق ريادتها وسبقها التاريخي ومهنتها، وقال إن جهود الشركة ستفضي إلى تعريف الجمهور بفوائد التأمين ومزاياه، مشيراً لأن الشركة تمتلك طاقماً من جيل الشباب مع سعة من إدراك الإدارة وتخصص المهنة.

جاء ذلك لدى لقائه الأستاذ ياسر جدومدير إدارة العلاقات العامة والإعلام بشركة التأمين الإسلامية وقال الأخير إن الزيارة تهدف لتجسير علاقات الشركة مع شركائها الإعلاميين.

عثمان ميرغني:

يحث القطاع الإعلامي لمساندة الشركة في برامج رفع الوعي التأميني



التأمين الإسلامية

إلتزام بالجودة ومعايير التميز المؤسسي

الإدارة العليا بتطبيقات الجودة لجهة إستئناسها بأحدث النظم الإدارية والمعارف المهنية فضلاً عن تدريب عامليها بما يتسق مع تميز خدمات الشركة وبلوغها لمراقي الجودة المنشودة في مجال تقديم الخدمات التأمينية.

جاء حديثه في الورشة التدريبية التي عقدها الشركة برئاسة بالخرطوم حول الجودة والتميز المؤسسي وقدم للورشة التدريبية الخبير السوداني المقيم بالإمارات البروفيسور الهادي محمد التجاني الرئيس التنفيذي لمركز ابو ظبي العالمي للتميز المؤسسي، المنسق العام لجائزة الشيخ خليفة للإمتياز والأستاذ الزائر للجامعات العربية والعالمية.

يذكر أن مفردات الورشة التدريبية تناولت محاور الجودة الشاملة والتميز المؤسسي وآليات التنفيذ والتقييم والتزام القيادة وتميزها لتحقيق الإبداع المؤسسي وكفاءة الأعمال وقد شرفها المدير العام للشركة والإدارة العليا ومديري الفروع والإدارات والأقسام .



بروفيسور الهادي محمد التجاني

قال الأستاذ حافظ حبيب الله مساعد المدير العام للشؤون المالية والإدارية إن شركة التأمين الإسلامية تولي تجويد الخدمات إهتماماً عظيماً لضمان رضا العملاء من حيث سرعة الإجراءات وجودة الخدمات تأكيداً لريادة الشركة وقيادتها لسوق التأمين السوداني مضيفاً بأن للشركة خطوات سبقت في إرساء مفاهيم الجودة والتميز المؤسسي بما يدعم هذا الاتجاه بالشركة ، وأردف بتأكيد إهتمام

نظمتها شركة التأمين الإسلامية :

ورشة عمل مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب (إحاطة نظرية وتطبيقية)

القانوني للجنة الوطنية لغسل الاموال والأستاذ الصادق عثمان مسئول وحدة التعاون الوطني والدولي بوحدة المعلومات المالية والأستاذة أسماء خيري مدير وحدة التفتيش ببنك السودان المركزي وقد تناولت مفهوم الإلتزام في مكافحة غسل الأموال والمعايير الدولية كما تم إستعراض قانون مكافحة غسل الاموال السوداني ولائحة قطاع التأمين وحالات الإشتباه في مكافحة غسل الأموال. وأكد الأستاذ أحمد إبراهيم مدير إدارة الإلتزام بشركة التأمين الإسلامية حرص الشركة على زيادة وعي العاملين بثقافة مكافحة غسل الأموال وإحاطتهم علماً بالجوانب النظرية والتطبيقية لقانون ولوائح غسل الأموال الصادر من الجهات القانونية والرقابية مضيفاً بأن الورشة حققت أغراضها التدريبية والمهنية.



عقدت شركة التأمين الإسلامية ورشة عمل حول مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب في أغسطس الماضي بمقرها بالخرطوم وبحضور ٦٠ من منسوبيها حيث تحدث فيها الدكتور حيدر عباس مدير وحدة المعلومات المالية بالسودان ومولانا عامر احمد ابراهيم المستشار

شركة التأمين الإسلامية

تدشين مشروعها (قيادة أمنة) لتوعية السائقين



المشروع التي تستند على لقاءات فريق من العاملين بشركة التأمين الإسلامية للسائقين في مواقعهم وحثهم على ضرورة تأمين مركباتهم والتأكد من صلاحيتها الميكانيكية وحثهم على حسن استخدام الطريق والقيادة الراشدة بما يحقق الأمان المطلوب. من جانبه أهاب العقيد شرطة مالك عثمان ساتي مشرف التوعية المرورية بمرور ولاية الخرطوم بالسائقين للإلتزام بقوانين المرور وقال إن استخدام الطريق سلوك حضاري، وأشاد بأدوار شركة التأمين الإسلامية وشراكتها الإستراتيجية مع شرطة المرور مثنياً رعايتها لتفويج المركبات في عيدي الفطر والأضحى .

قال الأستاذ عبد الرحمن محمد علي مساعد المدير العام لتطوير الأعمال وتقنية المعلومات بشركة التأمين الإسلامية إنهم ماضون في تأكيد أن التأمين هو بوابة الأمان الأولى ، بجانب تعزيز ثقافة استخدام المركبات العامة لجهة أهمية التأمين واستخدام الطريق بما يقلل من نسب الحوادث المرورية التي تزهق الأرواح سدىً ، جاء ذلك لدى تصريحه في مشروع تدشين شركة التأمين الإسلامية مشروع (قيادة أمنة) لتوعية سائقي المركبات العامة بولاية الخرطوم ضمن نشاطها للمسؤولية الإجتماعية في مشروعها لرفع الوعي التأميني والسلامة المرورية لمستخدمي الطريق الذي دشنته الشركة في سبتمبر الماضي.

وفي سياق متصل أضاف الأستاذ ياسر جدو مدير إدارة العلاقات العامة والإعلام بالشركة بأن مشروع (قيادة أمنة) مستمر على المدى الطويل حيث ركزت هذه المرحلة على محلية الخرطوم مستهدفين بذلك سائقي تاكسي المطار وسائقي الركشات والمركبات العامة بمحطات المواصلات العامة، شارحاً فكرة



شراكة التأمين الإسلامية والمرور.. التفويج لعيد آمن

قال الأستاذ عبد الرحمن محمد علي مساعد المدير العام لتطوير الأعمال وتقنية المعلومات بشركة التأمين الإسلامية لدى كلمته التي إبتدراها بحدث حول التكافل بإعتباره أساس المعاملات التأمينية بالشركة حيث خاطب حفل تدشين تفويج مركبات السفرية لعيد الأضحى المبارك الماضي بالميناء البري بالخرطوم تحت شعار (فرحة العيد في سلامة وصولك) وأضاف بأن التأمين خدمة إجتماعية ترمي الى ايجاد نوع من التعاون بين الأفراد مشيراً لأن رعاية شركة التأمين الإسلامية للحملات الإعلامية لتفويج عيدي الفطر والأضحى إستمرت لنحو خمس سنوات على التوالي وأصبح ذلك من إستراتيجيات الشركة التي تعتبر الشريك الإستراتيجي للمرور لجهة ان الشركة ترعى مشروعها الإستراتيجي (رفع الوعي التأميني) وأضاف بأن التأمين والسلامة المرورية صنوان.

من جانبهم قال الفريق السر أحمد عمر رئيس هيئة التوجيه والخدمات والناطق الرسمي بإسم قوات الشرطة إن التفويج هذا العام شهد تطوراً من حيث إجراءات الضبط والتقييد بالسلامة المرورية لضمان

سلامة وصول المسافرين، داعياً السائقين لتوخي الحذر وعدم التجاوز الخاطئ لتجنب المآسي في هذه الايام المباركة، وأكد اللواء عادل أبوبكر مدير الإدارة العامة للمرور إن إدارته عكفت على الإعداد المبكر لتفويج هذا العام لعيد الأضحى المبارك. جدير بالذكر أنه تم تكريم السائقين اللذين خلت سجلاتهم من الحوادث المرورية وقد وجدت الخطوة إستحساناً من سائقي البصات السفرية الذين رفعوا شعار الشركة (إعقلها وتوكل).



الدرامي والكوميديان محمد عبد الله

**التأمين
والفن
خدمة
ووسيلة**

وعلاقتها وذكائها في تبسيط تعريف الجمهور بالخدمات التأمينية ، جاء ذلك لدى لقائه عدداً من قيادات شركة التأمين الإسلامية وقال إن الشركة مدركة لأهمية التعاون مع شركائها من الدراميين والمشاهير ولديها علاقات متجذرة مع هذا القطاع الحيوي.

أكد الدرامي والكوميديان محمد عبد الله أن التمثيل والدراما هما أكثر الوسائل تعبيراً عن الأفكار، وقال إن مشروع رفع الوعي التأميني الذي تتبناه شركة التأمين الإسلامية قطع شوطاً كبيراً بتجسير الشركة لعلاقتها مع جمهور الفن والصحافة والمشاهير واصفاً هذ المنحى بتميز الشركة في بناء شراكاتها



شركة التأمين الإسلامية (المحدودة)
Islamic Insurance Company Ltd

مقترحات - شكاوى - إستفسارات

4400



شركة التأمين الإسلامية تجد إشارات من الجمهور بمركز خدمة العملاء ٤٤٠٠

تقدمت به
خطوات في
سوق التأمين:

مؤكداً بأن الشركة تقترب من عملائها بما يحقق الانتقال من مرحلة الرضا الى السعادة، وأشار الى التطور اللافت في المركز من حيث كفاءة العنصر البشري والتقني وحوسبة المعاملات الى جانب الموقع الإلكتروني التفاعلي الذي يعرف بالأنشطة التأمينية ويقدم خدمة حساب أقساط التأمين إلكترونياً فضلاً عن الشبكة الطبية.

وفي سياق متصل قال الأستاذ عبد الله لطفي رئيس قسم مركز خدمة العملاء بأن المركز يستقبل الكثير من المكالمات بشكل يومي بجانب أن المركز يرسل حزمة رسائل تسويقية وتوعوية بالثقافة التأمينية تصل الى الـ ٢٥٠٠٠٠ رسالة ضمن مشروع الشركة الإستراتيجي (رفع الوعي التأميني) بجانب رسائل تهنئة العملاء والجمهور بالمناسبات الرسمية.

أصبح لافتاً بمجرد دخولك المقر الرئيسي لشركة التأمين الإسلامية أن تتوقف عند مركز خدمة العملاء الذي دشنه سمو الامير محمد الفيصل آل سعود في مارس الماضي لتولي مهمة الرد على الإستفسارات والتواصل مع جمهور المتعاملين مع الشركة وطالبي خدماتها التأمينية الى جانب المساعدة في إرشاد العملاء حول وثائقهم من حيث الأقساط والمطالبات، وقد وجد المركز صدى كبيراً عبر فيه المتصلون عن إرتياحهم وتوفير مشقة الحركة على العملاء بحسبان ان المركز يمثل قاعدة بيانات للعملاء.

وقال الأستاذ عبد الرحمن محمد علي مساعد المدير العام لتطوير الأعمال وتقنية المعلومات إن الشركة توفر خدماتها بصورة قياسية تتوافق مع سمة العصر من التطور وتكنولوجيا المعلومات

٢٤ مليون فائض شركة التأمين ودفع ١٥٢ مليوناً لمطالبات

الشرطية وصحة أهدافه



في اجتماع عام للشركة، ناقش أعضاء الجمعية العامة أداء الشركة للعام ٢٠١٤. وقد تم إعلان فائض الشركة بقيمة ٢٤ مليون دينار، مما يعكس النجاح في إدارة المطالبات البالغة ١٥٢ مليوناً. كما تم مناقشة خطط الشركة المستقبلية لتعزيز قدراتها التشغيلية وتحسين خدماتها للعملاء.

(قيادة أمانة) مشروع شركة التأمين الإسلامية لتوعية مستخدمي الطريق



شركة التأمين الإسلامية أطلقت مشروعاً توعوياً لزيادة وعي مستخدمي الطرق بأهمية التأمين الإسلامي في تأمين رحلاتهم اليومية. يتضمن المشروع توزيع منشورات توعوية وتدريب فرق ميدانية لتقديم الاستشارات اللازمة.

متمتعون بالتأمين الإسلامي في القطاع الزراعي

تسويق طلبة الفقه والتربية الإسلامية وإقامة الندوات والمحاضرات



شركة التأمين الإسلامية تفتتح فرعاً جديداً في القطاع الزراعي، مما يتيح للمزارعين تأمين ممتلكاتهم وأعمالهم بأحكام شريعة الإسلام. كما يتم تنظيم ندوات ومحاضرات لتعريف المزارعين بالفوائد والتفاصيل التأمينية.

شركة المرور والتأمين الإسلامية: ترويج أمن الحركيات السريعة



شركة المرور والتأمين الإسلامية تتعاون مع شركات التأمين لترويج تأمين الحركيات السريعة، مما يوفر حماية إضافية للمركبات الحديثة. هذا التعاون يهدف إلى تعزيز ثقة المستهلكين في الخدمات المقدمة.

خبير الجودة الدولي يشيد بالتجيز العالمي للتأمين الإسلامية

الشرطية والصحة



أشاد خبير الجودة الدولي بتجيز شركة التأمين الإسلامية العالمية، معتبراً إياه علامة على التزام الشركة بأعلى معايير الجودة والشفافية في تقديم خدماتها. هذا التميز يعزز مكانة الشركة في السوق العالمية.

المدير العام لشركة التأمين الإسلامية: الاتجاه للمساهمة الإيجابية في سوق التأمين بالبلاد

الشرطية والصحة



أكد المدير العام على التزام شركة التأمين الإسلامية بتوفير منتجات عالية الجودة تلبي احتياجات السوق المحلي. الشركة تهدف إلى المساهمة الإيجابية في تطوير قطاع التأمين في بلادنا من خلال تقديم حلول مبتكرة وخدمات متميزة.

شركة التأمين الإسلامية لفرحة العيد في سلامة وصحة

الشرطية والصحة



شركة التأمين الإسلامية ترحب بعملائها بحلول عيد الفصح، متمنية لهم عيداً سعيداً وآمناً. الشركة تؤكد على التزامها بسلامة وصحة عملائها من خلال توفير تأمينات شاملة تغطي احتياجاتهم في هذا العيد.

المرور والتأمين الإسلامية يبدشان التفويج

الشرطية والصحة



شركة المرور والتأمين الإسلامية تفتتح فرعاً جديداً، مما يوسع نطاق خدماتها لخدمة المزيد من العملاء. هذا التوسع يعكس الثقة المتزايدة في الشركة وقدرتها على التكيف مع احتياجات السوق.



عادات النجاح .. رؤية جديدة



عبدالرحمن محمد علي

لنجاح ضروب ومداخل كثيرة وفي مجالات تختلف باختلاف توجهات الناس ورغباتهم بيد أنه وعلى مر العصور كانت هناك تجارب بارزة أنتجت قواعد وافكار عامة يمكن أن تساعد على فهم بعض أساليب وتقنيات تحقيق النجاح إضافة إلى تحديد الأخطاء والتحديات التي تصاحب تجارب الناس سعياً وراء النجاح ومن ذلك الكثير إلا أن أبرزه ما أورده الكاتب المعروف استيفن كوفي في كتابه العادات السبع للأشخاص الأكثر فعالية. وقد ارتكزت فكرته على ثمانية محاور وهي العادات السبع للأشخاص الأكثر فعالية إضافة إلى العادة الثامنة وهي كالتالي:

١. المبادرة: التفكير بالوعي الذاتي يمكننا الارتقاء والتعلم من تجاربنا وتجارب الآخرين كما يمكننا بناء وتغيير عاداتنا.
٢. الغاية: تقوم على اساس الإبتكار الذهني والابتكار المادي، وهو تطبيق يعتمد على الطلاقة الذهنية وطلاقة القدرة على الفعل
٣. الأهم ثم المهم: حيث ان الأشياء الهامة ينبغي ان لاتخضع لرحمة الأشياء الأقل أهمية فبعض الأمور الهامة إذا إنتظمتنا في فعلها قد تحدث فرقاً هائلاً وإيجابياً في التفكير والعمل.
٤. تفكير المكسب: على الشخص أن يركز على تفكيره لتحقيق غاياته تاركاً للآخرين مسألة تحقيق غايتهم وان لا يكون أنانياً في حبه لذاته بل عليه أن يجب الآخرين ومساعدتهم لتحقيق غاياتهم مراعيًا في ذلك شعور الآخرين.
٥. الفهم أولاً: إسع من اجل إفهام الآخرين ثم إسع لأن

يفهمك الآخرين.

٦. التكاثر وحسن الانصات: التكاثر هو جوهر القيادة المتمركزة حول المبادئ وحسن الانصات يعطي إنطباعاتاً ممتازاً للذي يتحدث معك، فالتكاثر والتعاون من أهم الأنشطة التي تمارس في الحياة والتكاثر هو جوهر القيادة المتمركزة حول المبادئ والتعاون الخلاق بين العاملين.

٧. شحذ الهمم: شحذ الهمم سينجز العمل بشكل أسرع على الجانب البدني والإجتماعي العاطفي والروحي والعقلي.

٨. من الفعالية إلى العظمة: وهي تعطيك منظومة تفكير تمكنك من البحث ومنظومة وهي تلك القيادة التي تشعر الناس بقيمتهم وامكانياتهم حتى يرونها بانفسهم لتحقيق ذلك وهي عمل إستراتيجي وعملية تحديد الاهداف ذات الاولوية والقيم التي ترشد الى تحقيق هذه الاهداف ويمكن شرحها باختصار وعمل بعض الاضاءات حولها وهي تعني الادوار الاربعة للقيادة:

أ/ القدوة الحسنة وهي أن تلهم الثقة للآخرين بدون ان تنتظرها منهم.

ب/ تحديد المسار وهو عمل استراتيجي بتحديد الاهداف ذات الأولوية والقيم التي ترشد إلى تحقيق هذه الأهداف والحفاظ عليها وهي تخلق النظام بدون أن تطلبه من الآخرين فالقدوة الحسنة وتحديد المسار تعني التركيز

ج/ التوفيق: وهي تعزز الرؤية والتمكين بدون أن تُصرح بها.

د/ التمكين: يطلق الطاقات الإنسانية الكامنة بدون الحاجة الى محفز خارجي والتوفيق والتمكين تعني (التنفيذ) وكل المؤسسات والشركات العظيمة و المحترمة تتفوق في التنفيذ على منافسيها، وهناك ستة أشياء تعزز التنفيذ: الوضوح/ الإلتزام / ترجمة الأهداف الى أعمال/ التمكين / التكاثر / المحاسبة.

ويمكن القول مما ذكر أنفاً أن الأشخاص الذين يسعون إلى تحقيق النجاح يمكنهم الإستزادة من إرث تجارب النجاح والتحديات السابقة، كما ننصح بالإطلاع على كتابات استيفن كوفي بإعتبارها تمثل مرتكزاً جيداً للنجاح.

الولاء التنظيمي

الولاء التنظيمي هو المفتاح الأساسي لمعرفة مدى إنسجام أفراد المؤسسة مع بعضهم البعض، ومدى إنسجام الأفراد ومنظمتهم ؛ فالأفراد ذوو الولاء المرتفع تجاه منظماتهم لديهم الاستعدادات الكافية لأن يكرسوا مزيداً من الجهد والتفاني في أعمالهم. وينظر للولاء التنظيمي على أنه وجود علاقة إرتباطية بين الموظف والمنظمة التي يعمل فيها، وحسب وجهة النظر هذه فإن إرتفاع درجة الولاء التنظيمي لدى الفرد تعني إيمانه العميق بأهداف وقيم المؤسسة وإستعداده لبذل جهد كبير في سبيلها.



مفاهيم

القيادة:

القيادة هي القدرة على تحديد المسار المستقبلي للأفراد والمؤسسات من خلال التفهم الكامل للإحتياجات الحالية والتوقعات المستقبلية مع التوازن في الإيفاء بها، وتفهم البيئة الداخلية والخارجية مقرونةً بالقدرة على شحذ همم الآخرين وإطلاق الطاقات الكامنة فيهم واكتساب التبعية بالقناعة والمحبة وخلق ثقافة مؤسسية تبنى على الجدارة بالثقة وتعزيز الثقة وتحقيق التمكين للعاملين ومن ثم الحزية والتوافق التام بين جميع ما في المؤسسة من أنظمة للعمل والعاملين تحقيقاً للأهداف الكلية والمالية والتشغيلية.

الجودة الشاملة:

هي منظومة من القيم والمفاهيم والخبرات التي تنبني على نظام إداري يقوم على التقييم التحليلي للعمليات والتغيير الثقافي عن طريق نشر ثقافة الجودة ينتج عن العمل بالجودة الشاملة انخفاض التكلفة (فاقد أقل، إنتاجية أكبر، سعر أقل) وبالتالي يتحقق رضا الزبون فتزيد المبيعات والأرباح، حيث تركز الجودة على ارضاء الزبون باعتبار أن أي عمل يبدأ من الزبون وينتهي اليه، عمل الشيء الصحيح صحيحاً من المرة الأولى وفي كل مرة، التعليم المستمر، العمل الجماعي والإتصال الجيد.



بروفيسور:
الصدیق محمد الأمين الضریر
عقل ینخطب وقلب یترنه

مباحث من سيرة العلامة الراحل البروفسور الصديق محمد الأمين الضرير

غيب الموت يوم الأحد ١٨ رمضان ١٤٣٦هـ بالخرطوم العلامة البروفسور الصديق محمد الأمين الضرير العالم والباحث السوداني المتخصص في مجال المعاملات المالية الإسلامية المعاصرة، وصاحب الكتاب ذائع الصيت الغرر وأثره في العقود، والذي وافته المنية عن عمر ناهز (٩٧) عاماً، وقد شيعته جماهير غفيرة إلى مقابر حلة حمد في العاصمة السودانية الخرطوم، وتقدم المشيعين رئيس جمهورية السودان المشير عمر البشير، وعدد كبير من قيادات البلاد ومسؤوليها وعلمائها، وأساتذة الجامعات وزملاء وأصدقاء وتلاميذ الفقيد.

جمع وتحقيق / محمد خليفة صديق

الأمين، وتابع دراسته عبر مراحل التعليم النظامي العام بمدارس السودان، ثم التحق بكلية غردون التذكارية (جامعة الخرطوم فيما بعد) قسم المحاسبة وتخرج منها عام ١٩٢٨م.

كما حصل الضرير على دبلوم الشريعة الإسلامية من كلية القانون بجامعة الخرطوم قسم القضاء الشرعي، وبناءً عليه تم تعيينه عاملاً قضائياً بالمحاكم الشرعية السودانية، عام ١٩٥٢م، لكنه أثر أن يواصل تعليمه الجامعي، فانتقل إلى مصر، والتحق بجامعة القاهرة، حيث تحصل على ليسانس الحقوق عام ١٩٥٧م، ثم تحصل على دبلوم معهد الشريعة الإسلامية من الجامعة نفسها عام ١٩٥٩م، ثم توج ذلك بنيله شهادة الدكتوراه في الشريعة الإسلامية، بمرتبة الشرف الأولى،

الفقيد من كبار علماء السودان والأمة الأجلة الذين وهبوا أنفسهم لخدمة الإسلام، وله جهود ومؤلفات كثيرة في مجال الفقه ولاسيما المعاملات الإسلامية والاقتصاد الإسلامي، وكان من أبرز المساهمين في تأصيل تجربتي البنوك الإسلامية والتأمين الإسلامي في جمهورية السودان وغيرها، وعضواً في عدد من مجامع الفقه واللغة العربية، ودرّس وحاضر في عدد من جامعات البلدان العربية.

ولد العلامة الضرير بمدينة أم درمان بالسودان في عام ١٩١٨م، الموافق ١٣٣٧هـ، وهو سليل أسرة علمية مرموقة، فقد كان جده الشيخ الأمين الضرير شيخ علماء السودان في العهد التركي، وتلقى بعض علوم الشريعة واللغة العربية، على يد والده الشيخ محمد



سعود الإسلامية بالرياض عام ١٩٧٥م، كما عمل
ممتحنًا خارجياً لمادة الشريعة الإسلامية بكلية القانون
والشريعة بجامعة باييروا بجمهورية نيجيريا لمدة ٣
سنوات.

كما عمل الضيرير أستاذاً زائراً لإلقاء المحاضرات في
الشريعة الإسلامية بمدرسة الدراسات الإستشرافية
والأفريقية بلندن بالملكة المتحدة، وأستاذاً زائراً لإلقاء
المحاضرات في الشريعة الإسلامية في كلية الحقوق
والشريعة بجامعة الكويت في ١٩٧٢م
وتوج خبرته التدريسية بكلية القانون بجامعة الخرطوم
بتولي رئاسة قسم الشريعة بكلية القانون بجامعة

من جامعة القاهرة، عام ١٩٦٧م، ونال درجة الأستاذية
في الشريعة الإسلامية من جامعة الخرطوم، كما توجهته
جامعة الخرطوم بلقب أستاذ ممتاز (أستاذ كرسي)
ليكون أستاذاً مدى الحياة بالجامعة.

للبروفيسور الضيرير باع طويل من الخبرة العملية
في مجالات التدريب، والإشراف، والتدريب العملي
الإداري، عمل محاضراً لمادة الشريعة الإسلامية، بكلية
القانون جامعة الخرطوم، كما حضر في جامعات عربية
وأجنبية مختلفة، حيث عمل خارج السودان بالملكة
العربية السعودية، وكان أستاذاً للشريعة الإسلامية
بالمعهد العالي للقضاء، في جامعة الإمام محمد بن

الفقهاء في المسائل المهمة وبما عليه المحاكم المصرية، وقد طبع منه الطبعة الأولى في عام ١٩٦٧م بالمطبعة الكمالية بالقاهرة، وكان هذا الكتاب مقرراً على طلاب الشريعة بجامعة الخرطوم، وقد أورد الضرير في كتابه أمثلة وتمارين تعين الطالب على فهم مسائل الميراث وترسخها في ذهن الطالب، وقد ناقش فيه التعديلات في مسائل الميراث التي أوردتها المنشورات السودانية على مذهب الحنفية.

ومن بحوثه المميزة كذلك بحث بعنوان المسؤولية الجنائية للمصارف التجارية باعتبارها شخصيات اعتبارية، نشر بمجلة تفكر التي تصدر عن معهد إسلام المعرفة بجامعة الجزيرة، عام ٢٠٠١م. ومنها كذلك بحثه خطابات الضمان في الشريعة الإسلامية.

وقد صدرت له بحوث أخرى عديدة تخص المعاملات المالية في الشريعة الإسلامية، منها كتابه: التأمين.. تقويم المسيرة النظرية والتطبيقية، وقد بين فيه رأيه في التأمين، حيث يرى رحمه الله تعالى عدم جواز التأمين التجاري، وجواز التأمين التعاوني الإسلامي، كما قوّم من خلال هذا الكتاب تجربة نماذج التكافل الإسلامي المطروحة من قبل شركات التأمين الإسلامية. تمتع البروفسور الضرير بعضوية عدد كبير من هيئات الرقابة الشرعية في الدول العربية والإسلامية، بجانب عضويته العلمية بالمجامع الفقهية واللغوية، ونال الضرير عدداً من الجوائز العلمية الرفيعة من السودان وخارجه، وقد منحته جمهورية السودان نجمة الإنجاز في البحث العلمي، وجائزة الدولة التقديرية، كما حاز على وسام النيلين في عهد الرئيس السوداني الأسبق جعفر محمد نيميري. ولعل أكبر جائزة نالها هي جائزة الملك فيصل العالمية في الدراسات الإسلامية عام ١٤١٠هـ، ١٩٩٠م، عن كتابه: الغرر وأثره في العقود في الفقه الإسلامي، ونال كذلك جائزة البركة للاقتصاد الإسلامي في نسختها الأولى عام ٢٠١٢م.

ذو بعلم وزهد..

وورث شرف المكانة والعزاء

النبي..

الخرطوم ١٩٦٢م، حيث منحته جامعة الخرطوم لقب الأستاذ الممتاز (أستاذ كرسي) من جامعة الخرطوم في عام ١٩٩٠م ضمن أربعة أساتذة فقط من جامعة الخرطوم في كل السودان.

يُعدّ البروفيسور الضرير رائد تأصيل تجربتي البنوك الإسلامية والتأمين الإسلامي في السودان وفي عدد من الدول العربية؛ وله جهود بارزة في التأليف، وله العديد من البحوث والكتب، وقد تميزت بحوثه وكتبه بعمق التحليل وسبر أغوار القضايا التي تتناولها، ومن أهم كتبه: حكم عقد التأمين في الشريعة الإسلامية، وإجماع أهل المدينة، والغرر وأثره في العقود في الفقه الإسلامي: دراسة مقارنة، ونظام الأحوال الشخصية المطبق في المحاكم الشرعية بالسودان، والعقد من حيث الصحة والبطالان في الفقه الإسلامي والقانون وغيرها.

ومن بين أبرز كتبه، كتابه ذائع الصيت: الغرر وأثره في العقود في الفقه الإسلامي، وهو «كتاب شاع صيته وذاع في المحافل العلمية حتى حاز به جائزة الملك فيصل العالمية للدراسات الإسلامية، وهو أول كتاب يقدم نظرية متكاملة عن الغرر وأثره في العقود في الفقه الإسلامي» كما قال عنه الدكتور عجيل النشمي. ويمتاز كتابه الغرر وأثره في العقود في الفقه الإسلامي باتباعه منهجاً علمياً أصيلاً، واستقصاءً دقيقاً لآراء الفقهاء، ودراسة عميقة لمشكلات العالم المعاصر، حتى توصل إلى نتائج مُثمرة تثبت عجز الحلول غير الإسلامية عن تناول المشكلات الاقتصادية التي يواجهها العصر، وقدرة الإسلام على إيجاد الحلول لها. كما يعد كتاب الغرر وأثره في العقود في الفقه الإسلامي هو الكتاب الذي بنيت عليه تجربة التأمين الإسلامي في العالم.

ومن بحوثه المميزة في مجال التورق المصري بحث بعنوان حكم التورق كما تجرّبه المصارف في الوقت الحاضر، بين فيه أن عملية التورق المصري هي استحلال للربا باسم البيع. بجانب بحثه التورق والتورق المصري، والذي قدم إلى ندوة البركة الثانية والعشرين للاقتصاد الإسلامي عام ٢٠٠٢م، وبحثه الرأي الفقهي في التورق المصري، والذي نشر بمجلة الاقتصاد الإسلامي المحكمة.

ومن كتبه المميزة: الميراث في الشريعة الإسلامية على ما عليه المحاكم الشرعية السودانية مقارناً بأراء

الفيصل والشيخ صالح الكامل ورابطة علماء المسلمين
بالعراق والإتحاد العالمي لعلماء المسلمين وقائمة تطول
من العزاء النبيل.

أصدقاء الراحل:

من خيرة أصدقائه البروفيسور عبد الله الطيب
والبروفيسور أحمد علي الإمام -طيب الله ثراهما-
والبروفيسور عز الدين الأمين والدكتور داؤود
مصطفى (أبو الطب) والسيد كامل الباقر أول مدير
لجامعة امدرمان الإسلامية والسيد عبد الرحمن
الصديق وعبد الحميد عثمان عصملي وتلامذته
الدكتور أحمد علي عبد الله والبروفيسور عبد الله
الزبير.

**توجته جامعة الخرطوم بلقب
أستاذ ممتاز (أستاذ كرسي) ليكون
أستاذاً مدى الحياة بالجامعة.**

من سرادق العزاء:

حضر العزاء السيد رئيس الجمهورية ونوابه
ومساعدوه والوزراء وقادة الجهاز القضائي وأساتذة
الجامعات والعاملون بمجمع الفقه الإسلامي وهيئة
علماء السودان والبنوك وشركات التأمين والطرق
الصوفية ورموز المجتمع السوداني، وقد أبرق من
الخارج نفر منهم سمو الأمير الدكتور محمد الفيصل
آل سعود ونجله سمو الأمير الدكتور عمرو محمد



صورة تذكارية مع أسرة الراحل



دكتور الأمين.. ابن الراحل



نظرية التأصيل و(أبو التأمين الإسلامي) البديل للتأمين التجاري المحرم والمليء بالغرر. كرمته الشركة في يوبيلها الفضي وتحفظ له فضله في ترسيخ تجربتها التأمينية القائمة على هدي من شرع الله.

ملاح من كرمه وورعه وزهده:

درس البروفيسور محمد الأمين الصديق الضرير القرآن وحفظه على يد والده بمسجد الضرير غرب منزل الزعيم إسماعيل الأزهرى بأمدرمان وكان الفقيه زاهداً وقد تبرع حال حياته بمكتبته الخاصة لجامعة الخرطوم، ويحكى عنه ان المملكة العربية السعودية خصصت منحة حج لصالح الشيخ الضرير لثلاث أشخاص يحدددهم سنوياً لم يرشح أهله على الإطلاق وقد عرف عنه أنه لم يسكن في منزل حكومي ولم يستخدم سائق حكومي كذلك وكان يقود عربته نفسه ويواصل أهله في الأفراح والأتراح، ويعول أرامل ومساكين ويستقبل منزله كل الوافدين على رحابة صدر ومنزلة، وكان قد تعفف من المحاباة لابنه دكتور الأمين إبان عمله في المملكة العربية السعودية بمنطقة جيزان للتوصية بنقله للمدن الكبرى بالمملكة. ويحكى أن الراحل الشيخ أحمد علي الإمام نقل له نية الحكومة بتعيينه مديراً بدرجة وزير لمجمع الفقه الإسلامي ولكنه إعتذر عن ذلك.

مع أهل بيته:

للفقيه ثلاثة أبناء هم الدكتور الأمين الصديق وسيدتان هما الحرم وسامية، وكان الفقيه يمنحهم الحرية في إختيار المسارات العلمية واتجاهات الحياة وقد شهدوا له بحسن الأبوة والعطف.

التأمين الإسلامية في وجدان الراحل:

يعتبر فقيه الأمة السودانية البروفيسور الصديق محمد الأمين الضرير ركن شركة التأمين الإسلامية ومن البدرين في ميلادها عام ١٩٧٩م حيث قال بذلك إنصافاً للشركة في كلمته بجائزة الملك فيصل (شركة التأمين الإسلامية أول شركة تأمين إسلامية في العالم) ووثق أبنه الدكتور الأمين بأن البروفيسور دائم الفخر بشركة التأمين الإسلامية وهو صاحب

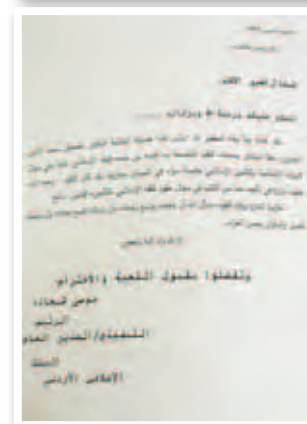


شعاره الإقتان :

يؤثر عنه أنه كان متفانياً في عمله لدرجة أنه كان لا يتجاوز عن هفوات طلابه في الرسائل الجامعية، ويروي أن الصندوق الخيري للعاملين بشركة التأمين الإسلامية دخل في مرابحة مع بنك فيصل الإسلامي فرع الفيحاء لشراء أجهزة كهربائية ولم يستطع المورد توفيرها ثم اجتهد موظف البنك وسلم سندات دفع بدون فوائد للموظفين للشراء بأنفسهم، وحينما علم البروفيسور الضرير بذلك قال بعدم شرعية المعاملة ودفع بأن البنك الأجدر به أن يمنح سلعة لاقيمة.

يوم في حياته :

كان يبدأ يومه بتلاوة القرآن ثم يطالع كتب المعرفة ثم يذهب لاعماله بالجامعة ويعاود الإطلاع مساءً، وعرف عنه أنه ليس من جلساء التلفزيون ولكنه يستمع للأخبار بالإذاعة ويقرأ صحيفتي الرأي العام وأخبار اليوم ويستقبل زائريه في صالونه الفسيح.



ثقافة المنظمة... أدوار تنظيمية



ضياء الدين ابراهيم الصباح

تُسهّم في صنع مناخ تنظيمي ملائم يعمل على تحسين وتطوير الأداء بشكل فعال، مما يساعد على تحقيق الأهداف الكلية للمؤسسة، وذلك من خلال تجسيد وتطوير القيم والاتجاهات والسلوك والمعايير الحديثة التي تعمل على تنمية وتطوير الأداء الوظيفي، وتتصف ثقافة المنظمة بالتغيير والديناميكية حيث تتطور الثقافة التنظيمية وتتغير استجابةً للمتغيرات التي تحدث في البيئة الخارجية للمنظمة أو في بيئة المنظمة الداخلية أو في تركيبة وخصائص أعضاء المنظمة، فأصبح من غير الممكن أن تعيش أي دولة أو مؤسسة أو دائرة في معزل عن التغيرات. إن الثقافة التنظيمية إحدى عناصر هوية المنظمة وتتمثل في طريقة التفكير وأسلوب أداء العمليات، ليكتسب الأعضاء الجدد الثقافة التنظيمية لتحقيق الانتماء وضمن البقاء في المنظمة وتُعتبر الثقافة التنظيمية عنصر أساس موجود جنباً إلى جنب مع المكونات الأخرى للتنظيم الإداري من الأفراد والأهداف، والتكنولوجيا، والهيكل التنظيمية)، ووفقاً لهذه النظرة فإنه من اللازم إدارة الثقافة التنظيمية بشكل يحقق الأهداف التي تسعى إليها التنظيمات.

إن أهمية الثقافة التنظيمية تتزايد، لأنها تؤثر على سلوك العاملين في مواقع العمل، إذ أن اتساع نطاق الإشراف في المنظمات، وظهور التركيبات التنظيمية المسطحة، وإدخال فرق العمل، وتقليل الرسمية توفر المعاني المشتركة التي توجدتها الثقافة التنظيمية القوية.

حاشية القول إن ثقافة المؤسسة أضحت هي شخصيتها التي تميزها والتي تتفرد بها بين بقية المؤسسات، فيكفي أن تقول أن هذا العامل من مؤسسة كذا لتتداعي في مخيلتك القيم والمبادئ والسلوك الذي يمكن أن يحمله هذا العامل ويتسم به.

الثقافة التنظيمية من المواضيع الحديثة التي تم تناولها في كتب العلوم الإدارية وهي من حيث التعريف (إطار معرفي مكون من الاتجاهات والقيم ومعايير السلوك والتوقعات التي يتقاسمها العاملون في المنظمة) وتؤدي القيم التنظيمية دوراً هاماً في الحفاظ على هوية المنظمة ورسالتها.

دوما تسعى منظمات الأعمال لتحقيق الكفاءة والفاعلية الإدارية تحقيقاً للأهداف وتؤدي منظمات الأعمال المتقدمة إهتماماً بالغاً في تنمية وتطوير الأداء، من خلال إتباع أساليب الإدارة الحديثة، ومن الاتجاهات الحديثة لهذه المنظمات هو الاهتمام البالغ بالثقافة التنظيمية للمنظمة، حيث تُعتبر الثقافة التنظيمية من أهم ملامح الإدارة الحديثة، وهي عنصراً هاماً في تكوين منظمات الأعمال، حيث تقوم بدور حيوي في تجسيد وتطوير الفكر الإداري الحديث، وكذلك عنصراً مهماً في التأثير على السلوك التنظيمي حيث لكل منظمة ثقافتها الخاصة بها.

وتلعب الثقافة التنظيمية دوراً رئيساً في جميع المستويات والأنشطة داخل المنظمة، حيث

عملاؤنا.. شركاؤنا



شركة التأمين الإسلامية المحدودة
Islamic Insurance Company Ltd

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



حادثة الحرم المكي ١٤٣٦ هـ بعيون خبراء التأمين

أجراه محمد غنيم

حدث سقوط رافعة الحرم المكي بحج عام ١٤٣٦ هـ والذي خلف عدداً كبيراً من القتلى والجرحى، حيث تعتبر الحادثة محل نظر واهتمام العديد من الجهات والخبراء في السوق التأمينية لجهة أن الحادث يرتبط بمخاطر تغطيتها شركات التأمين كما أن للحادثة أكثر من زاوية للتناول..
(الوثيقة) تحاول في هذه الزاوية إستعراض آراء بعض فقهاء وخبراء التأمين في السوق السودانية :

3x3

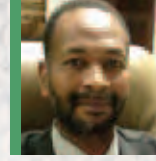
مسئولية الحادث هل تعتبر أخطار مقاولين، مسئولية مدنية، حوادث شخصية أم كلها مجتمعة؟

1

أ. أبوبكر عبدالرحمن محمود

مساعد المدير العام للشئون الفنية بشركة التأمين الإسلامية :

إن مثل هذا النوع من المخاطر يغطي في السودان بواسطة وثيقة أخطار المقاولين والطرف الثالث القسم الثاني من الوثيقة، كما أن الكرين يتم تغطيته بوثيقة الـ Plant Machine في القسم الأول بالإضافة لوثيقة كافة أخطار المقاولين Contractors All Risks وفيما يتعلق بتغطية الأذى والممتلكات (مباني، محلات تجارية... الخ) فإن هذا النوع من التغطيات ممنوح للمقاولين السودانيين وبأسعار زهيدة جداً (per mill).



د. محمد الحاج :

الأكاديمي والباحث في مجال التأمين.

إن وثيقة تأمين المشروعات السعودية تغطي مثل هذه المخاطر إذ يعتبر هذا شرطاً لقبول العرض ودخول المناقصات للمشاريع الحكومية وفي حادثة الرافعة فإن الأمر يعتبر مسؤولية مدنية وحوادث شخصية وأخطار مقاولين، لأن الإنسان ليس له قيمة اقتصادية ويمكن أن يدفع في حال وفاته أكثر من مبلغ الدية من ناحية فقهية ولكن مسؤولية شركات التأمين محددة ويمكن الحصول على أكثر من تعويض في هذه الحالة، لأن مبدأ المشاركة لا ينطبق على هذه الحالة فيجوز الحصول على أي تعويض من عدة شركات ووثائق كما أن مبدأ التعويض لا ينطبق أيضاً على هذه الحالة.



أ. سراج الدين الهادي

الأمين العام للاتحاد العالمي لشركات التكافل والتأمين الإسلامي

إن المسؤولية مجتمعة تتحملها كل من وثيقة أخطار المقاولين والمسئولية المدنية بالإضافة لوثيقة الحوادث الشخصية ووثائق التكافل وفي السودان فإن حجم التأمينات التي تغطي مثل هذا النوع من الحادث يتمثل في وثائق أخطار المقاولين contractors all risks



أبوبكر عبدالرحمن :

حادثة رافعة الحرم تغطي في السودان بوثيقة أخطار المقاولين

2

هل يتناسب مبلغ الدية والبالغ ٣٠٠,٠٠٠ ريال سعودي مع حجم الضرر؟

أ. أبوبكر عبدالرحمن محمود

مساعد المدير العام للشئون الفنية بشركة التأمين الإسلامية :
مبلغ الدية في السعودية يعتبر إلى حد كبير عادل مقارنة مع مبلغ الدية في كثير من البلدان.

د. محمد الحاج

الأكاديمي والباحث في مجال التأمين.
المبلغ المدفوع للدية في السعودية هو ٣٠٠,٠٠٠ ريال مقارنة بمبلغ الدية في السودان والبالغ ٣٠,٠٠٠ جنيه سوداني وهو مبلغ بسيط وتغطيه وثيقة تأمين الحج السودانية وهو في حدود مسئولية شركات التأمين في السودان..

أ. سراج الدين الهادي

الأمين العام للاتحاد العالمي لشركات التكافل والتأمين الإسلامي
أن مبلغ الدية في المملكة العربية السعودية بلا شك يكون قد تم تحديده بناءً على معطيات اقتصادية تتناسب والوضع الإقتصادي للدولة وعليه وبصرف النظر عن الكيفية التي يحدث بها القتل الخطأ فإن المبلغ يتناسب مع حجم الضرر الواقع.

سراج الدين الهادي:

قسط تكافل الحج (٣٥ جنيه
سوداني) يتناسب مع مبلغ
التأمين..

محمد الحاج

مبلغ الدية في السودان بسيط
مقارنة بالسعودية..

3

هل يتناسب قسط تكافل الحج والبالغ ٣٥ جنيه مع التغطيات المحتملة؟

أ. أبوبكر عبدالرحمن محمود

مساعد المدير العام للشئون الفنية بشركة التأمين الإسلامية :
القسط الذي يدفع لوثيقة تكافل الحج والبالغ ٣٥ جنيه في مقابل مبلغ التعويض والبالغ ٣٠,٠٠٠ جنيه يعتبر كافٍ لتوفر قانون الأعداد الكبيرة على هذه الحالة.

د. محمد الحاج

الأكاديمي والباحث في مجال التأمين.
هذا المبلغ تم تحديده مسبقاً في وقت لم تحدث فيه أي مشكلات ومخاطر في الحج تتطلب تغطيات كبيرة، ولكن الآن قد يعاد النظر في هذه القيمة وشكل التغطيات التي توفرها الوثيقة.

أ. سراج الدين الهادي

الأمين العام للاتحاد العالمي لشركات التكافل والتأمين الإسلامي
قسط الحج والبالغ ٣٥ جنيه سوداني يتناسب مع مبلغ التأمين إذ أن تحديده يتم بناءً على إحصائيات وخبرة سابقة ولكن قد يعاد النظر في تحديده مستقبلاً في حالة زيادة نسبة الخطر.



السلامة المرورية



عقيد شرطة / إحتفال حسن احمد
إدارة الاعلام والتوعية المرورية

السلامة المرورية تعرف بانها الوقاية للحد من أو منع وقوع الحوادث المرورية ضمان لسلامه الانسان وممتلكاته وحفاظ على أمن البلاد ومقوماته البشرية والاقتصادية، إن السلامة المرورية بمفهومها الواسع تهدف إلى تبني كافة الخطط والبرامج واللوائح والإجراءات، ان محور السلامة المرورية يتمثل في ثلاث عناصر وهي (المركبة ، الطريق ، والعنصر البشري).

وسائل السلامة في المركبة هي:

- المصابيح من حيث الوضوح واللون ومستوى الإضاءة .
- الإشارات الضوئية في المركبة الدالة على الانعطاف أو التنبيه.
- الإطارات من حيث المقاس والنوعية والتحمل ومعدل السرعة وسنة الإنتاج وأماكن التخزين.
- المرايا العاكسة لكشف الطريق أمام السائقين.
- مساحات المطر.
- الكابج وفرامل الوقوف.
- أقفال الأبواب.
- الإشارات الصوتية والضوئية.
- حزام الأمان.
- مساند الرأس.

١١. مقاعد الأطفال.

١٢. الوسائد الهوائية.

وسائل السلامة التي يجب أن تكون في المركبة:

١. العجل الاحتياطي وأدوات الفك والتركيب.

٢. طفاية الحريق.

٣. حقيبة الإسعافات الأولية.

٤. انظمه إغلاق الأبواب في حالة الانقلاب.

٥. فرش مقاوم للحريق.

٦. مثلث عاكس.

أسباب وقوع الحوادث:

- السبب الأول: عدم ترك المسافة الكافية:

من أكثر الحوادث وقوعاً هي التي يكون سببها عدم ترك المسافة الكافية بين المركبة والمركبات الأخرى وخاصة عند عدم الانتباه أو بالتقرب من الإشارات

١. خطوط عرضية أي تكون على عرض الشارع.
٢. خطوط طولية أي أنها تكون على طول الطريق.
٣. موقف سيارات النقل العمومي: وهما قسمان من حيث استعمالها لمستعملي الطريق فإن كان الخط متصلاً يمنع استعماله لغير سيارات النقل. وإن كان متقطعاً فيسمح للوقوف فيه.

الأسباب العامة لحوادث السير:

- ١.العنصر البشري.
- أ- السائق ب- المشاة.
٢. المركبة.
٣. الطريق.
- ٤.العوامل الطبيعية.

صفات السائق الرشيد:

- ١.التعليم والتدريب الكافي.
 - ٢.الاحساس بالمسؤولية تجاه مستخدمي الطرق.
 - ٣.العمر (كلما نقص عمر السائق ازدادت احتمالات وقوع الحوادث).
 - ٤.الوعي المروري والثقافة العامة.
 - ٥.اللياقة الصحية.
- ومن المعوقات الصحية التي تصيب السائق الرشيد هي:

الضوئية وعند الاستعجال ولتفادي مثل هذه الحوادث يجب اتخاذ الإجراءات التالية:

١. ترك المسافة الكافية.
 - ٢.الانتباه وعدم الانشغال بغير الطريق.
 - ٣.التأكد من صلاحية السيارة.
 ٤. الوقوف الممنوع: وهو الوقوف في الأماكن التي لا يجوز الوقوف فيها مثل (الجسور، الأماكن المخصصة لعبور المشاة، الأماكن الغير مصرح بالانتظار فيها...).
 ٥. الوقوف المفاجئ: وهو اضطرار السائق للوقوف لأي سبب من الأسباب بشكل فجائي
- السبب الثاني (عدم الالتزام بخط السير).
- تعريف خطوط السير:- هي خطوط بيضاء أو صفراء تشاهدها على أرضية الطريق وهي ذات دلالة معينة.

أنواع خطوط المشاة:-

- ١.الخطوط الموجودة في التقاطعات أو عند إشارة شرطي المرور.
 - ٢.الخطوط الموجودة في المناطق المزدهمة التي يحتاج المشاة فيها للعبور مثل الأسواق والحدائق.
 - ٣.عند الإشارات المخصصة لعبور المشاة.
- وتنقسم الخطوط إلى ثلاثة أقسام:-

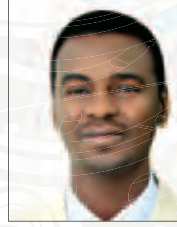


٥. العبور امام سائر او حاجب للرؤية .
- واجبات سائقي الدراجات الهوائية :**
١. يجب على سائقي الدراجة الهوائية التأكد من الآتي:
 - أ-وجود مصابيح للدراجة.
 - ب-وجود لوحة عاكسة.
 - ج- صلاحية الإطارات.
 - د-وجود آلة تنبيه.
 - هـ-السيطرة الكاملة على الدراجة.
٢. الإلتزام بقواعد السير.
 ٣. يجب مراعاة الآتي قبل الانعطاف.
 - أ-النظر للخلف للتأكد من خلو الشارع.
 - ب-التأكد من عدم الإضرار أثناء الانعطاف.
 - ج-أن يعلن عن رغبته في الإنعطاف.
 ٤. يجب استخدام انوار الدراجة اثناء الليل وفي الأوقات التي لا تتضح فيها الرؤية.
 ٥. التأكد من صلاحية الدراجة للسير.
 ٦. على سائق الدراجة الهوائية تجنب التالي:
 - أ-التعلق بالمركبات.
 - ب-حمل ركاب على الدراجة.
 - ج-حمل شيء يمكن ان يؤثر على توازن الدراجة او يعرقل الحركة.
 - د-سحب اشياء في الدراجة مثل حيوان او صندوق.
 - هـ-السير على أرصفة المشاة.

- أ-اللام المعوقة للقيادة.
 - ب-الارهاق الذي يؤدي إلى الصور الخادعة.
 - ج-الصداع وضغط الدم.
 - د-امراض القلب.
 - و- تأثير العقاقير والأدوية.
 - ز-الشيخوخة.
 - ح-عدم أخذ القدر الكافي من النوم.
 - ى-تناول الكحول والمخدرات.
 - ك-التعب والارهاق الذي تسببه الاهتزازات والأضواء الغير عادية.
 - ل-الازدحام المروري.
 - م-عمى الألوان.
 - ن-ضعف النظر.
١. العبور السليم.
 ١. إختيار الموقع المناسب.
 ٢. الوقوف على الرصيف.
 ٣. الإستماع لحركة المركبة.
 ٤. النظر يسارا فيميننا.
 ٥. العبور في خط مستقيم وبخطوات منظمة
- ابتعد عن:
١. القراءة اثناء العبور.
 ٢. العبور بخط ملتوي.
 ٣. أماكن العبور الخطرة
 ٤. العبور بين السيارات الواقفة



القيادة الأمان وناقية المترنم



ياسر جدو

العمل في مشروعاته وتوسعاتها الرأسية والأفقية ويردد في فخر بأن شركة التأمين الإسلامية مفتاح الأمان الأول.

... ومشهد ثالث يصوره لقائي مع مدير عام بنك الجزيرة السوداني الأردني الدكتور عامر علاوي وهو أردني الأصل سوداني الهوى والانتماء، ينبري للحدث عن أهل السودان حتى تظنهم ملائكة ويتألم لحالهم فتظن أن غازياً عبث بالبترء أو أن أهله في وادي (رم) قد مسهم السوء والضراء، ولا تكاد تعرف من حديثه أنه أردني الا حينما يقول (الزلمة) في مقام مدحه وثنائه المبجل للدكتور كمال جاد كريم المدير العام لشركة التأمين الإسلامية بأن الأخير حجة في مجال التأمين، وذات الحال يتجلى عند السيد هاني سلامة مدير مصنع نورماندي الذي دفعت له الشركة مايربو عن تسعة مليارات جنيهه (بالقديم) عوضاً عن ضرر أصاب مصنعه للأعلاف، فأغدق على الشركة ثناءً وأمطرها شكراً.

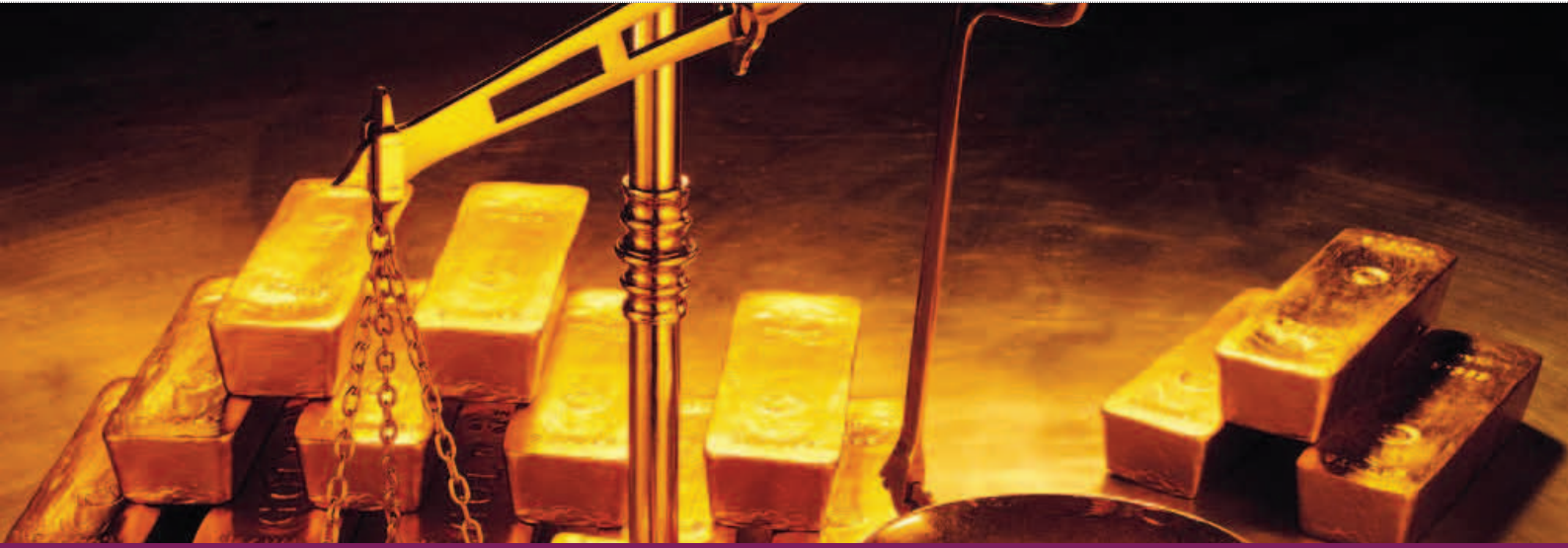
... والمشهد الأخير على كثرة المشاهد ماقاله الفنان الشاب وليد زاكي الدين الذي هاتفني لأستعجل له سداد مطالبة بسرقة جزئية في سيارته، ولما دخل الفرع المعني لم يكن في حاجة لشفاعتي لأن الشركة تمنع مكوث المطالبات الصغيرة لأكثر من ثلاثة أيام في دورتها الإجرائية، وبعد أن تم جبر الضرر والسداد سلمه موظف الحسابات شيكاً بفائض التأمين على سيارته عن عام مضى، فكانت دهشته ثم هاتفني شاكراً وقد حدث بذلك في كل لقاء.

... عملاؤنا الكرام: صدقاً فقد تمرحت علاقتنا بكم من الإنتماء - كعلاقة إستراتيجية - إلى وشيجة عضوية تجعل شركة التأمين الإسلامية تشملكم بالرعاية التأمينية وتوكل حادي ناقها وبالتالي فهي إحدى إستثماراتكم الكبيرة.

... الرجل ذو الملامح الآسيوية يبدو هناك في غاية التألق مخبراً ومظهراً أبانه هندامه وإبتسامه وحرصه على إحتواء ضيوفه بدفء المشاعر، ثم مالبت أن هتف بلكنة تمازج السودانية والهندية (شركة محترمة) وأكرم وفادتنا وأجلسنا في مآدبته الفخيمة.

إنه المستر محمد خان مدير شركة بترو إنرجي للبتترول وهو أحد أهم عملاء شركة التأمين الإسلامية وقد كرمته في إجتماع هيئة المشتركين رقم (٣٤) تقديراً لدوره في دعم الإقتصاد القومي وعلاقته الإستراتيجية بالشركة.

... ومشهد آخر تحكيه وقائع يجسدها رجل الاعمال ورائد صناعة الحديد في السودان السيد إدوارد أسعد ايوب، وهو رجل على بساطة وأناقة ووثير عبارة وتفرد إدارة، تجده يوم الأربعاء على إنشغال بين العمال والمهندسين يراقب خطوط الانتاج ويستجلي مراحل



الوثيقة تكشف معلومات عن تعددين الذهب في ولاية ن

الذهب من أقدم المعادن التي استخدمها الإنسان منذ العصور القديمة قبل الميلاد حتى يومنا هذا، والذهب معدن نفيس يستخرج من باطن الأرض، ويمتاز بخصائص فريدة جعلت منه معدناً قيماً وأساسياً لمختلف الاستخدامات اليومية في حياتنا المعاصرة، ويتم التنقيب عن الذهب بعدة طرق مثل استخدام الآليات الثقيلة للحفر في أعماق الأرض، أو غربلة الرمال المحتوية على عنصر الذهب، وتكسير الصخور، وفصل الذهب منها بطرق بدائية أو متقدمة.

مواقع الإنتاج:

في أواسط العام الماضي ٢٠٠٩م تم اكتشاف ما يعرف بالذهب السطحي في ولاية نهر النيل، وسرعان ما ظهرت أعراض الثراء السريع على المنقبين الأوائل في مناطق العبيدية، القمبرات، وأبوقمر، والقرب من أبو حمد، قبقة، وادي الشيخ، وادي النجم، ومواقع التعدين التقليدي برب، وسيدون، وادي الحمار، وادي الصنغير، وادي العشار، أم طراميش، الكرو، لاحظ موفد الوثيقة إلى هناك أن العمالة أغلبها من الأطفال الذين تتراوح أعمارهم بين ١٢ عاماً إلى ١٧ أغلبهم من الفاقدين التربوي، بجانب الشيوخ والعاملين والموظفين الذين ملوا من العمل في الخدمة؛ عليهم يجدون شيئاً يسد الرمق، كما توجد أعداداً كبيرة من خريجي الجامعات من مختلف أنحاء السودان.

مخاطر الزئبق:

تنتشر في المنطقة عربات من موديلات البكاسي المختلفة التي تستخدم في جلب المؤونة والمياه يومياً للعاملين التقليديين، والشيء المخيف أن تلك المناطق تحوي في كامن تربتها حضارات تعود إلى سنوات طوال تعود لآلاف السنوات، ويحذر

أهالي يطالبون
بفرض تأمين على
المعدنين الأهليين



المجلس الأعلى للبيئة يدرس فرص تأمين المنقبين



هر النيل

بوضعها في إناء فيه ماء، وتصفي ببطء حتى يتم استخراج المعادن منها، وبعد ذلك تصب عليه مادة الزئبق لتجميع حبيبات الذهب، ويشير إلى أنهم مستعدون للانضمام إلى أية جهة تأمين تحفظ لهم حقوقهم حال تعرضهم لأي حادث عرضي، وتسأل لماذا الجميع يخضعون للتأمين من الشركات المعنية بذلك ما عدا شريحة المعدنين؟

تقنين التعدين الأهلي؛

الخليفة عثمان السيد - العبيدية، قال: إنه ينتقل في مواقع كثيرة؛ للتقنين عن الذهب ليجد كمية أكبر، وخلال تقنيه عنه يواجه مشكلة شح المياه، ودعا السلطات المعنية إلى تقنين مهنة التعدين التقليدي، بينما الطاهر عبد الله - محلية الدامر «سيدون» تناول التعدي على مناطقهم من قبل شركات التعدين الكبرى، وأشار إلى مخاطر صحية وبيئية يتعرضون لها في الصحارى والأودية، السميح آدم شكا من فرض السلطات المحلية رسوماً باهظة لا يجدون نظيرها أية خدمات صحية أو توفير مياه الشرب أو غيرها.

الاهالي من طرق التققيب عن الذهب دون اتباع الطرق السليمة والصحية، فينتج عن ذلك الاستعمال الخاطئ للمادة الكيميائية (الزئبق) المادة القاتلة، بجانب غياب التأمين على حياة العاملين الذين - عادةً - يلقون مصرعهم في حفر عميقة خلال عمليات استخراج الذهب، بجانب إصابة البعض الآخر بأمراض مزمنة.

دعوة للتأمين؛

يقول الشاذلي مختار من منطقة أم طريش - جاء من غرب كردفان: إنه ترك أسرته لتحقيق أحلامه في مناطق التعدين والفوز بجرامات من المعدن النفيس، ويضيف بعد ثلاثة أشهر من البحث والتقيب المستمر وجدت نص كيلو من الذهب، وأطمع في المزيد، وأحلم بأربعة كيلو ذهب، وتناول الصعوبات التي تعترض عملهم، بينها قلة مياه الشرب، التي يشكو منها جميع المعدنين، إلا أنهم مستمرين في التققيب عبر الورديات، وتجمع أبناء القبيلة، ويتابع نحن نعتد على الآلات التقليدية في حفر آبار جوفية، وقص للمجلة الطرق التقليدية التي يتبعونها في عملية استخلاص الذهب من الصخور، وجمعها وطحنها، وتأتي المرحلة التالية

البيئة تدرس أوضاع المعدنين:

الأمين العام للمجلس الأعلى للبيئة ولإية نهر النيل عبد الكريم أحمد عبد الكريم يشير إلى أن السلطات تدرس- الآن- كيفية فتح باب التأمين للمعدنين؛ لدرء المخاطر التي تحيط بعملية التنقيب عن الذهب، ويضيف «نسبة الزئبق المفترض استخدامها تقدر علمياً بنحو ٣ في المئة بيد أن المعدنين الأهليين يستخدمون نسبة تتجاوز الـ «٣٠» في المئة، وقال عبد الكريم: إن المعدنين في حاجة إلى التأمين على ممتلكاتهم، وعلى أرواحهم، مذكراً بالحرائق التي تعرض لها عدد من الأسواق، وأدى ذلك إلى خسائر ضخمة، ويقول أحد الأهالي: إن الزئبق يجهل خطره الكثير من الناس فهو سائل طبيعي يسبب أمراضاً كثيرة، وحروق الجلد، ويؤدي إلى الكثير من الأمراض المرتبطة بالجهاز الهضمي، والمخ، ويعدّ أحد الأسباب المباشرة في موت الإنسان.

حياة قاسية:

المشهد- هنا- في قرى التنقيب أناس يحملون احتياجاتهم- خيمة تقيهم حرّ النهار، وبرد الليل- يطلق على الخيمة الناية- وعدد من براميل المياه، والوقود، وأنبوبة غاز، وبوتاجاز، ومؤونة من العدس، والدقيق، والملح، والسكر، والشاي، والقهوة، والبهارات، وبطاريات وحجارة بطارية، وكلها أشياء شبه متفق عليها بين (الدهابة)- وهو اللفظ الذي يطلق على الباحثين عن الذهب- وعادة ترحل المجموعة في عربتين قد تكون عربة بوكس (تايبوتا) ولوري، أو عدد اثنين بوكس؛ وذلك حتى لا تتعرض المجموعة إلى مخاطر التوهان في الصحراء، أو نقص المياه والأكل، وقد يكون من بين المجموعة خبير يعرف مجاهل الصحراء، يدل المجموعة على الطرق المختصرة، ويعرفهم بأسماء الأودية والجبال التي من المحتمل أن يوجد فيها الذهب، ونقاط التحرك تكون من إحدى هذه المدن- الدامر، عطبرة، بربر، العبيدية، أبو حمد، ومن ثم التوجه إما إلى حدود ولاية نهر النيل أو ولاية البحر الأحمر، دون الاقتراب من المناطق المكفول فيها حق التعدين لشركات أجنبية أو محلية.



أحلام باكر:

الشاذلي مختار من معدني الولاية يقول: إنه ترك منطقتة غرب كردفان، وتكبد العناء من أجل طموح تحقيق أهداف حياته ومستقبله في ظل ضنك العيش، وتحدث عن قلة مياه الشرب، والظروف القاسية التي يعانون منها حيث لا تتوفر الخدمات الصحية وغيرها من الاحتياجات الأساسية في تلك المناطق، ويتابع الشاذلي نحن معرضون إلى الكثير من الأخطار ولا نتحوط لها، كما إن الظروف التي نعيشها تقتضي انضمامنا إلى أية جهة تأمينية لحياتنا وصحتنا.

التأمين النفسي



د. الصادق حامد محمد
أختصاصي علم النفس / جامعة النيلين

عائلته ، مما يرهق كاهله او يمنعه من الحصول على العلاج المتطور الناجح الذي ربما يكون غير موجود في المراكز الحكومية.

ومن الضروري شمول الاضطرابات النفسية في التأمين والتأكد من انها ليست مستثناة من التأمين لضرورة المرض وحاجة المريض النفسي للانضواء تحت لواء التأمين عبر شركات التأمين المنتشرة في البلاد. ويجب أن يكون في كل شركة من الشركات قسم للتأمين الطبي الذي يهتم بالعلاج وخاصة الامراض المستعصية وأخص منها الامراض النفسية التي تحتاج الي علاج طويل ومرهق ومكلف بالنسبة لاسرة المريض ، مما يضطر افراد الاسرة إلى اللجوء في التصرف علي حساب الممتلكات والمدخرات للحصول علي العلاج النفسي الناجح.

الحاجة إلى العلاج النفسي تماثل الحاجة الي العلاج الجسدي وبالتالي يجب ان تلحق بالضمان الصحي عبر شركات التأمين.

بدأت شركات التأمين تلتفت الي اهمية العلاج النفسي للمرض وتأثيره الواضح علي إنتاجية الفرد في المؤسسات مما أدى الي موافقتها على شمول المرض النفسي ضمن الأمراض التي يشملها التأمين الصحي الذي تقدمه الشركات والمؤسسات لموظفيها.

في الآونة الأخيرة انتشرت العيادات النفسية ولكن هذا لايعتبر خللاً في المجتمع بقدر ماهو مقياس لحضارته وتقدمه كما أن ازدياد الخدمات الانسانية في المجتمع يقلل من الجريمة.

نجد أن كثيرا من الأمراض البدنية تحتاج الي بيئة نفسية مناسبة للعلاج ، لاسيما أمراض القلب والدم ، والسكري ، لذا ازدادت أهمية العلاج النفسي. أما ضغوط العمل وضعف العلاقات الأسرية والاجتماعية فقد أديا الي تصدع في التكافل الأسري والاجتماعي وشيوع العديد من الأمراض النفسية الشائعة ، كالقلق الذي يصيب نسبة كبيرة من السكان.

في الختام أتمني ان يجد التأمين العلاجي النفسي حظه في سوق التأمين السوداني أسوة بانواع التأمين العام والتأمين التكافلي وان تتسابق الشركات في اضافة هذا المنتج الي محافظتها التأمينية.

يغفل الكثيرون من الناس أهمية الصحة النفسية وخدمات الصحة النفسية ليست متوفرة كما في الخدمات الخاصة بالأمراض العضوية في المستشفيات الحكومية المجانية فيأخذ الجميع احتياطاتهم بالنسبة للتأمينات الصحية العضوية وينسون الاصابة بالامراض النفسية.

من أهم الأمور التي يجب عليهم تأمينها نظرا لتأثيرها المباشر علي العمل والدخل ،ولسنا محميين من الاصابة بها ،فحسب الاحصاءات فإن ثلث المجتمع معرض للاصابة بالامراض النفسية ،وأفادت منظمة الصحة العالمية ان الإكتئاب سيكون في المرتبة الاولى من الامراض في العام ٢٠٢٠م فهذا يتطلب ان تقوم شركات التأمين بتوسيع مجال التأمينات وتسهيل اكتساب الخدمة خاصة التأمين الطبي.

وقد إنتهت بعض شركات التأمين لهذه الاحصاءات فأدخلت العلاجات النفسية الدوائية والجلسات النفسية في التغطية الشاملة كأصل في وثائق التأمين.

ولكن الكثير من شركات التأمين مازالت تفرق بين المريض النفسي والعضوي ولا تشمل العلاج النفسي بالتغطية الشاملة حتى في الوثائق المميزة.

فبعد أن يدفع الفرد الاشتراك يضطر المصاب أن يلجأ ويدفع من جيبه إن أصيب بحالة نفسية أو أحد أفراد



في هذا المقال سيغطي التحليل المطالبات لنفس الفترة، في الجدول الموضح في الصفحة التالية، وقد تم إدراج نتائج عام ٢٠٠٣م بغرض المقارنة، وقياس معدل النمو للعام ٢٠٠٤م.

يحتوي هذا الجدول على المطالبات للسنوات ٢٠٠٣م - ٢٠١٤م حسب فروع التأمين البالغ عددها عشرة فروع تبدأ بالبحري وتنتهي بالتكافل، ولعدم وجود مطالبات في فرع أخطار الحرب الذي دخل كمنتج جديد عام ٢٠١٤م، فإنه لم يُدرج في الجدول، ويحتوي أيضا على معدل النمو والمعدل من الإكتتاب لكل سنة، ونسب المشاركة لكل فرع من إجمالي المطالبات لعام ٢٠١٤م ولكل السنوات.

يتضح من هذا الجدول الآتي:

معدل النمو للسنوات المختلفة متغير كثيراً وغير متقارب في نسبه في الإجمالي وفي كل فروع التأمين، ونلاحظ أن ادنى معدل نمو كان عام ٢٠٠٨م عن عام ٢٠٠٧م وهو ٠,٧٪، وأعلى معدل نمو كان عام ٢٠٠٥م إذ بلغ ٦٧,٨٪ نتيجة للإرتفاع الكبير في مطالبات الحريق والسرقة عن عام ٢٠٠٤م.

بالنسبة لنسب المشاركة، فإن السيارات تحتل المرتبة الأولى في المطالبات بنسبة ٦٨,٨٪ لعام ٢٠١٤م، يليها التأمين الطبي والسفر بنسبة ١٤,٤٪ ثم الحريق والسرقة بنسبة ١١,٨٪.

أعلى نسبة لمعدل المطالبات الكلية من الإكتتاب الكلي كانت عام ٢٠٠٧م إذ بلغت ٥٤٪، وادنى نسبة هي ٩,٤٠م، ولم يصل المعدل الى ٥٠٪ خلال السنوات الخمس الأخيرة (٢٠١٠م - ٢٠١٤م)، بما يشير الى حسن إدارة المخاطر بالشركة، وكفاءة وخبرة العاملين، والتقييم السليم للخسائر، وسيتم التحليل في مقالات قادمة بإذن الله تعالى.

شركة التأمين الإسلامية

توثيق مابعد اليوبيل

الفضي (٢)



د. صلاح حسيب

نائب المدير العام - شركة التأمين الإسلامية

وعدت في المقال الأول بأن أتناول في سلسلة متصلة نتائج عمليات الشركة المختلفة للفترة من ٢٠٠٤م وحتى نهاية ٢٠١٤م، وهي فترة مابعد اليوبيل الفضّي الذي تم التوثيق لحقبته عند الإحتفال به في العام ٢٠٠٤م، وقد كان المقال الأول عن الإكتتاب خلال تلك الفترة مع تحليل له، وإبراز المنتجات الجديدة التي أدخلتها الشركة والتي بلغ عددها سبعة منتجات.

المطالبات حسب اقسام التأمين للأعوام ٢٠٠٣ - ٢٠١٤ م

(جنيه سوداني)

معدل النمو	المعدل من الإكتتاب	الجملة	التكافل	الإلتزام	التحويل الزراعي	التحويل الأصغر	الطبي والسفر	الثروة الحيوانية	المتنوعة الهندسي	السيارات	الحريق والسرقة	البحري	السنة
٠	٤٥,٩%	٨,١٣٩,٠١١	١٥٣,٩٣٧	٠	٠	٠	٠	٣٥,٢٠٩	٧٧٢,٥٨١	٧,٠٥٧,٢٢٥	١١٠,٤٧	٦٢٧,٨٧٤	٢٠٠٣
٢٢,٩%	٤٠,٩%	١٠,٠٠٦,٥٩١	١٩٣,٩٧٦	٠	٠	٠	٠	٥٢,٦٦٥	٥٠,٥٣٣	٩,٢٠٠,٤٢٤	١٦٨,٢١٥	٣٤٠,٧٧٥	٢٠٠٤
٦٧,٧%	٤١,٢%	١٦,٧٩٣,٦٦١	١٧٥,٥٣٥	٠	٠	٠	٠	٦٢,٦٢٤	٦٠٠,٧٠٤	١٤,٤٢٦,٢٤٣	١٥٩,٣٤٦	٣٩١,١٥٥	٢٠٠٥
٥٩,٥%	٤٣,٦%	٢٦,١٩٧,١٣٩	٤٣٢,٧٦٨	٠	٠	٠	٣٣٩,٤٩٠	٨٧١,١٥١	٥٥٧,٢٢٤	٣٣,٧١٧,٦٢٠	١٥١,٦٦٥	٣٩٩,٣٣٢	٢٠٠٦
٣٣,٦%	٥٤,٠%	٣٥,٧٠٤,٤٤٣	٣٩٥,٣٧٠	٠	٠	٠	٥٠٩,١٥٥	٥٣٥,٥٤١	٤٥,٧٤٣	٢٩,٤٤٤,٧٠٤	٤,٨٧٠	٣٦٣,٢٦٣	٢٠٠٧
٠,٧%	١٥,٥%	٣٦,٠٧٥,٨٥٢	٦٦٥,٢٤٦	٠	٠	٠	٢,٢٦٥,١٧٠	١٨٠,٣١٨	٢١٤,٢٠٢	٣٠,٧٨٣,٧٦٩	٢,٨٧٤	٦١٣,٣٢٢	٢٠٠٨
١٧,٧%	٥٢,٧%	٤٢,٤٨٧,٨٢٢	٧٠٧,٧٠٢	٠	٠	٠	٥,٨٥٦,٣٠٥	٧٣٤,٥٠١	٣٨٩,٤٨٧	٤٦٥,٤٥٥,٣١٤	٦٣٨,٨٤٣	١٧٧,٦٥١	٢٠٠٩
١٥,٤%	٤٩,٣%	٤٩,٠١٣,٤٥٦	٩٣٩,٨٧٨	٠	٠	٠	٧٨٦,١٨٨	٤٣٩,٢٩١	٣٦٦,٦٦٦	٤٨٤,٤٣٣,٤٦٤	١,٧١٣	٧٢٨,٦٥١	٢٠١٠
٢٢,٤%	٤٦,٨%	٥٩,٩٧٣,٥٠٣	٨٧١,٣٨١	٠	٠	٢٤,٦٦٦	٤١,٥٦٥	٨٠٩,٩٠١	٩٥,٩٣٣	٤١,٣٧٩,٩٦٣	٥٦٧,٨٥١	٤٣٣,٢٠٤	٢٠١١
٣٨,٥%	٤٥,٧%	٨٢,٩٦٦,٦٢٦	١,٣٩,٣٠١	٠	٠	٣٣٨,٧٧١	٦٠٣,٦٦١	٤٤٣,٤٣١	٣٥٥,٧٧٧	٤٨,٤٨١,١٦٦	٥٦٧,٥٦٧	١,٩٦٤,٩١٦	٢٠١٢
٤٩,٥%	٤٨,٧%	١٢٤,٠٤٥,٦٥٧	٢٥٥,٢٥٦	٩,٣٩٥	١٠٠,٢٠٠	٤٣٧,٣٠٢	١,٧٢٤,٦١١	٣٣٣,٦٣٠	١٤,١١٤,٦٨٢	١٠,١٠٠,٨٠٧	٥٦٣,٩٠٩	٢,٤٦٣,٢٠٤	٢٠١٣
٢٢,٢%	٤٥,٤%	١٥١,٦٥١,١٢١	٣,٣٤٨,٤٤٣	٠	١٠٦,٤١٠	١,٣٨٧,١٠١	٢,١٧١,١١١	٣٠٦,٢٤٢	٣٩٤,٩٠٠	٧٧٨,٣٤٣,٤٠١	١,٤٦١,٧٨١	١,٤٤٢,٩١٦	٢٠١٤
٠	٠	١٠٠%	٢,٢,٢	٠	١٠%	١١%	٤,٣١%	٢,٠%	٠,٣%	٧,٦٨%	٨,١١%	١%	نسبة المشاركة لعام ٢٠١٤ م
٠	٤٧,٤%	٦٤٣,٧٨١,٣٦٨	١٢,٠٣٣,٥٤٠	٩,٣٩٥	١٠٦,٦١٠	٢,٥٢٤,١٤٣	٨٦,٥٨٥,٢١٥	١,٢٥٦,٧٢٣	١٧,٨٨٢,١٧٧	٤٧٠,٨٧٧,٥٢٢	٤١,٧٠٤,٠٢٠	١٠,٧٥١,٥٩١	الجملة
٠	٠	١٠٠%	١,٩%	٠	٠	٠,٣%	١٣,٥%	٠,١%	٢,٨%	٧,٧٣,٢	٦,٥%	١,٧%	نسبة المشاركة لكل السنوات

دكتور علاوي :

شراكتنا مع التأمين الإسلامية
تكامل إستراتيجي



د. عامر العلاوي
المدير العام



كيف بدأت مسيرتك مع العمل المصرفي؟

بدأت مسيرتي المهنية موظفاً ببنك الاسكان والتجارة الأردني منذ العام ١٩٩٠م، حيث تدرجت في مختلف الوظائف حتى أصبحت مديراً للتخطيط والدراسات في العام ٢٠٠٢م، ثم إنتقلت إلى البنك التجاري الأردني إلى أن أصبحت نائباً للمدير العام ٢٠١١م.

تجربتك مع بنك الجزيرة تعتبر متميزة وذات طابع مختلف صف لنا بدايات التجربة وابرز معالمها ؟

عاصرت بنك الجزيرة السوداني الأردني منذ أن كان فكرة ثم تحول إلى مشروع حيث أشرفت على دراسة جدوى البنك وفرص إنشائه ونجاحه، وبعد التوصية بإنشاء البنك أشرفت على كافة مراحل التأسيس ومتابعة الإجراءات القانونية والحكومية المطلوبة إلى أن تم إفتتاح البنك وعينت مشرفاً له وأمين سر مجلس الإدارة ثم أصبحت بعد ذلك مديراً عاماً للبنك.

بأي فلسفة ادارية يدير الدكتور عامر علاوي البنك؟

قطاع الخدمات من القطاعات ذات الإرتباط الوثيق بالعملاء والجمهور وهذه الخصوصية تجعل من الضروري التأكد من فهم حاجات ورغبات مستخدمي الخدمة هذا من ناحية، ومن ناحية ثانية فإن الإنتماء الوظيفي لمقدمي الخدمة يمثل ضماناً لنجاح تأدية الخدمة وتلبية رغبات العملاء، حيث عمل البنك على تنمية قدرات الموظفين وخلق ثقافة عمل إيجابية والعمل على إسعاد العملاء، كل هذه العوامل ساعدت على نمو وانتشار البنك وعلى أن يكون من البنوك الأولى بالسودان، كما أن فلسفتي في الإدارة تقوم على معادلة أن أطراف النجاح هي: موظف منتمي ولديه الرغبة والطموح.

(١٠٠,٠٠٠,٠٠٠)

جنية مساهمة بنك

الجزيرة في تمويل

الأنشطة الزراعية

تقديم

بمحاذاة التطور الذي يشهده الإقتصاد العالمي وانتقال الإقتصاد من الأنماط التقليدية إلى إقتصاديات تتمتع على حرية اليات السوق وتعزيز التنافسية وحرية مؤسسات الاعمال في ممارسة اعمالها بأشكال مطلقة تتعدى الحدود الجغرافية إلى الحد الذي يجعل كل العالم عبارة عن سوق مفتوح للذين يملكون القدرة على العمل والإبتكار، ومن ذلك تجئ تجربة بنك الجزيرة السوداني الأردني كعلامة فارقة في تاريخ التكامل الاقتصادي ودليل على فرص نجاح المؤسسات المالية والمصرفية بالسودان حيث حقق البنك نجاحات كبيرة جعلته يرتقي إلى مصاف البنوك الأولى في الصناعة المصرفية ويمثل هذا النجاح ثمرة خبرة الإدارة المتراكمة والقدرات المعرفية الواسعة التي يتمتع بها العاملون بالبنك وإدارته متمثلة في المدير العام الدكتور عامر علاوي.

عزيزي القارئ تقف (الوثيقة) على معالم تجربة ومسيرة البنك فضلاً عن أن الشركة تقود جهود لتطوير علاقاتها مع العملاء وبناء التكامل معهم - فإلى مضابط الحوار:

سؤال إبتدائي حتي نتعرف نحن والقارئ عليك، ماذا نقرأ في البطاقة الشخصية ؟

عامر عبدالوهاب علاوي، ولدت ونشأت بالأردن- الكرك ١٩٦٦م، متزوج واب لثلاث اولاد وبنث حاصل على بكلاوريوس المحاسبة، وماجستير الأسواق المالية ثم دكتوراة المصارف والإقتصاد الإسلامي ٢٠١٤م.

عامر علاوي..
النجاح في العمل المصرفي يحتاج
إلى (موظف- رغبة- طموح)



**خلال إقامتك بالسودان من المؤكد أنك تعرضت
للعديد من المواقف الطريفة، احكي لنا أحد
تلك الطرائف؟**

كنت في احد الإجتماعات بحضور والى الجزيرة السابق
الفريق عبدالرحمن سرالختم حيث مرت الساعة
الأولى في الونسة وكنت أقول خلاص (نبلش) الإجتماع
(نبدأ - بلغة الأردنيين) وكان الوالى يقول كيف نبلش
الإجتماع وهو لم يبدأ، ثم شرحت لهم معنى (نبلش)
التي تعني البداية بالأردنية وليس الإلغاء بالسودانية ثم
إنفجروا بالضحك.

علاقتك بالسودان: كيف ومتى بدأت؟

أول مرة زرت السودان في العام ٢٠٠٦م وكانت الزيارة
بغرض عمل دراسة لإنشاء البنك، وحقيقة أن السودان
تأتي إليه باكياً وتخرج منه باكياً، حياً وتعلقاً بطيبة معشر
أهله وخصالهم، والآن أشعر بأنني أصبحت سوداني
أكثر من كوني اردني حيث اتحدث بلهجة سودانية
طليقة، وصارت لدي علاقات واسعة مع أطراف المجتمع
السوداني حيث أشترك في المناسبات الإجتماعية بشكل
راتب، ويلفت نظري أن الشعب السوداني شعب مؤدب
لدرجة تدهش.



من هم أبرز أصدقاءك بالسودان ؟

السيد بدرالدين محمود، الفريق عبدالرحمن سرالختم، د.عبدالحليم المتعالي، د.محمد خير الزبير، السيد. مبارك المهدي وآخرين من أحابي السودانيين.

كيف تنظر لواقع الإقتصاد السوداني ؟

على الرغم من ان الإقتصاد السوداني يعاني من صعوبات عديدة منها ارتفاع نسب التضخم الذي أدى بدوره إلى إضعاف القوة الشرائية ومستوى الإدخار، والأخيرة بدورها أدت إلى إضعاف الدورة الإقتصادية، غير أن الحكومة إتخذت بعض الإجراءات من ضمنها البرنامج الإسعافي الخماسي حيث ساهم البرنامج في الحفاظ على درجة من التوازن إلى جانب أن هناك مساع اخرى كالحوار الوطني، فضلاً عن السعي لرفع العقوبات ومعالجة الديون الخارجية والمبادرات في مجملها تمثل بوادر إنفراج إقتصادي محتمل.

يرتجى من البنوك السودانية ان تساهم في تحسين الواقع الإقتصادي كيف ترى هذه المساهمة ؟

لابد للمصارف من دور للمساهمة في النمو الإقتصادي حيث توجد فرص كثيرة في الإقتصاد السوداني خاصة في مجال الزراعة والتنمية الصناعية حيث نجد أن السلع الغذائية تواجه نقصاً على مستوى العالم لذا يمكن للقطاع الزراعي والصناعي السوداني المساهمة في سد حاجة الوطن العربي من الغذاء.

بوصفكم أحد البنوك الرائدة في العمل المصرفي ماهي إسهاماتكم في دفع الإقتصاد السوداني؟

لدى بنك الجزيرة الكثير من الإسهامات الإقتصادية متمثلة في تمويل مختلف الأنشطة التجارية والإستثمارية ومن امثلة ذلك مساهمة البنك في صندوق إعادة تأهيل قنوات الري بقيمة (١٠٠,٠٠٠,٠٠٠) جنيه كذلك من الأنشطة الأخرى التي يشارك فيها البنك: الزراعة - الصناعة - تنمية الصادرات.

**أصبحت سوداني أكثر
منه أردني.. وأفتخر..**

لذا نسعى إلى توظيفها بشكل أفضل حيث يقوم البنك برعاية الأنشطة التي تخدم مصالح الشركة كما تبادل الشركة البنك ذات التوجه، ومن خلال هذا التوظيف المثالي للعلاقة نتوقع أن تتطور هذه العلاقة في المستقبل إلى تكامل أكبر في مجالات مختلفة.

كلمة أخيرة؟

أرجو أن انقل خالص تقديري لشركة التأمين الإسلامية على إهتمامها بعلاقات شركائها ولجنة الوثيقة التي تمثل سبقاً في مجال الإهتمام بنشر الوعي والمعرفة التأمينية، اتمنى لكم دوام التوفيق والتقدم.



دكتور علاوي،
السودان.. تأتية باكياً
وتخرج منه باكياً..

الشعب السوداني شعب مهذب وخلق..

في ظل جميع تلك المتغيرات والظروف التي ذكرت يحتاج البنك إلى سياسات واضحة ومرنة وتوجهات استثمارية صحيحة، ماهي سياسات البنك وتوجهاته الاستثمارية؟

يسعى البنك إلى إستقطاب رجال اعمال اردنيين للإستثمار في مجال الزراعة والمجالات المرتبطة بها، إلى جانب أننا نطرح إدخال فكرة قروض التجمعات البنكية من خلال دراسة مشاريع في مجالات مختلفة يتم الدخول فيها مع البنوك أخرى في شكل شراكات.

ماهي أبرز الادوار الإجتماعية والخدمية للبنك؟

لدى البنك توجه والتزام واضح تجاه خدمة المجتمع حيث يرصد البنك ميزانية وخطط سنوية لتنفيذ مشروعات خدمية تتعلق بالتعليم والصحة ومساعدة الفقراء حيث قام البنك بتأهيل مدرسة منطقة الحديدية بولاية الجزيرة بجانب رعاية أنشطة إجتماعية اخرى.

لدى البنك علاقة مميزة مع شركة التأمين الإسلامية، صف لنا طبيعة هذه العلاقة وكيف تنظر لمستقبلها؟

السودان رائد في مجال صناعة التأمين التكافلي الاسلامي حيث مثلت تجربة السودان تجربة محورية في هذه الصناعة عبرشركة التأمين الإسلامية رائدة شركات التأمين التكافلي وأول شركة تأمين إسلامي في العالم حيث تربطنا بها علاقة إستراتيجية ومميزة تقوم على تكامل أعمال وتبادل مصالح بين الطرفين، ونتجت هذه العلاقة عن تواصل مستمر بين الطرفين ادى الى خلق درجة عالية من الثقة والتفاهم المشترك

ترتيب الأولويات



مدثر عمر بشير

ذهب شخص الى مباراة في كرة القدم وكان مقعده في أعلى الإستاد وبعد أن بدأت المباراة رأى مقعداً شاغراً في الصفوف الأمامية يتيح له مشاهدة أفضل فشق طريقة إليه وعندما وصل إليه سأل الرجل الذي يجلس بجانب المقعد هل هذا المقعد محجوز: فقال له الرجل لا... فهو يخص زوجتي التي كانت تاتي بصحبتى دائماً ولكنها توفيت وهذه أول مباراة لا تحضرها معي منذ أن تزوجنا. فتأسف له وقال ألم تجد أحداً من الأصدقاء أو المعارف يجلس بجانبك، فقال لا فجميعهم ذهبوا لجنائزتها!. رغم أن في القصة فكاها ولكنها ترمز لخلل في ترتيب الأولويات.

إن ترتيب الأولويات قاعدة هامة للنجاح في الحياة وهي تعني ترتيب المهام والاعمال حسب الأهمية للوصول للأهداف المرسومة بكل يسر وفي اسرع وقت وبأقل جهد. وقد حدد علماء الادارة معايير لوضع الأولويات منها - إن جميع الانشطة لا تتساوى في الأهمية فهناك مهام يجب القيام بها وهناك مهام يمكن القيام بها وهناك مهام يمكن ارجاءها وهناك مهام يمكن تفويض آخرين للقيام بها.

الأولويات تتغير مع نضوج العقل وزيادة الخبرة فكلما تقدمت بك السنين تصبح أنصح في تقدير وترتيب الأولويات فهناك أمور كانت تستهلك وقتك وتفكيرك أصبحت الآن لا تراها كذلك والعكس صحيح. والفهم الصحيح للدين يستلزم معرفة فقه الأولويات وكيفية

الموازنة والترجيح بين المصالح والمفاسد إذا تعارضتا، يقال (ليس العاقل الذي يعلم الخير من الشر إنما العاقل الذي يعلم خير الخيرين وشر الشرين).

يعاني معظمنا من ضياع وقتة دون انجاز مهامه والبعض قد تبرمج على حالة الطوارئ والبعض اصبح يرى كثرة المهام وارجاءها دليل على اهمية في المجتمع او العمل، والبعض يؤجل اعماله ومشاريعه الى حين ان يجد الوقت الكافي والى أن يجد ذلك فهو في تاجيل دائم ومستمر (الوقت كالسيف ان لم تقطعه قطعك).

فترتيب الأولويات فن لا يجيده كثير من الناس ويحكى أن حطاباً كان يعمل في تقطيع الخشب بفأس غير حاد فمر عليه شخص وقال له لماذا لا تسن هذا الفأس ليساعدك في قطع الأخشاب بسرعة ودون جهد كبير، فرد عليه الحطاب ألا تراني مشغولاً ولا أجد الوقت الكافي للذهاب إلى السوق لسن الفأس، فهذا الحطاب المسكين لا يعرف إن دقائق سن الفأس سوف توفر عليه ساعات من العمل والجهد المبذول، إن ترتيب منضدة العمل بشكل دائم يوفر ساعات من العمل بل ينعكس على تجويد العمل، كثيراً ما كنت أتساءل كيف يجد الأوروبيون كل هذا الوقت للترفيه والرياضة والإطلاع وغيره من النشاطات المختلفة بينما نحن لا نجد الوقت الكافي لأداء أعمالنا حتى الرسمية منها مع الفارق الكبير في الإنجاز والتطور، يقول الكاتب روبرت مالين (إن السبب وراء عدم تحقيق معظم الأهداف هو إنشغالنا بأمر ثانوية وغير مهمة أولاً) إن الأعمال لكي تنجز بطريقة صحيحة لا بد من التركيز عليها بمقدار حجمها وأهميتها ووضعها في مكانها الطبيعي.

السؤال المهم كيف أعرف أولوياتي وكيف أرتبها؟

تختلف الأولويات من شخص لأخر حسب الأهداف فأولويات لاعب الكرة تختلف من السياسي تختلف من الموظف تختلف من الفنان ولكن من حيث الترتيب تعتمد على عدة أسس: منها زمن المهمة - طبيعة المهمة- نوع المهمة - إستقلالية المهمة، فدائماً يبدأ بالمهمة التي تأخذ زمناً أقل ويكون إنجازها سهلاً ولا تعتمد على أداء مهمة قبلها وهكذا.

إن من أهم ترتيب أولويات الحياة تغيير السلوك الفردي لتدرك وتذكر دائماً العنصر الأهم والهدف من حياتك، لأن تقضي جل وقتك بالسعي في إدخال نفسك الى الجنة أولى وأفضل من السعي لإثبات أن غيرك سيدخل النار.



د. أحمد مجذوب أحمد

السياسة المالية

في الاقتصاد للدولة الإسلامية المعاصرة

مقارنة مع الاقتصاد الرأسمالي

إن التوجه نحو تطبيق الشريعة الإسلامية في الأمور الاقتصادية يستدعي وجود الاجابات لبعض الاسئلة، والحلول للمشكلات التي تواجه تطبيقات الاقتصاد الإسلامي المعاصر وفي هذا المقال نستعرض وظائف الدولة الإسلامية المعاصرة من خلال السياسة المالية التي تقسم الى سياسة الإيرادات العامة وسياسة النفقات العامة مقابلين ذلك في الاقتصاد الرأسمالي الذي سوف نرى من خلال هذا المقال ان الاهداف التي ذكرها الاقتصاديون الراسماليون للسياسة المالية تندرج تحت أهداف الدولة الإسلامية، وفي ذلك محاولة الاجابة عن تساؤلات السياسة المالية للدولة المعاصرة، حول ماهو نطاق الوظائف الاقتصادية للدولة الإسلامية؟ وما هي الحاجات العامة التي تتولي الدولة الإسلامية إشباعها؟ ماهو تعريف السياسة المالية وصلتها بالسياسة الشرعية؟ ماهي الأطوار التي مرت بها؟ هل تستهدف السياسة المالية في الاقتصاد الإسلامي ذات اهداف السياسة المالية في الاقتصاد الرأسمالي؟ ماهي الاساليب التي تستخدمها الدولة الإسلامية لتحقيق هذه الأهداف؟ هل تحقق الزكاة والضرائب والتمويل بالعجز هذه الأهداف وما هي ضوابط ذلك في الاقتصاد الإسلامي؟ ماهو المجال الذي تستخدم فيه سياسة الانفاق العام في الاقتصاد الإسلامي؟ وهل يمكن تقسيم هذه السياسات حسب المعمول به في الاقتصاد الرأسمالي هذه الاسئلة هي التي يتطرق لها المقال بشكل من الاجاز. في ظل النظرية الاقتصادية التقليدية التي تؤمن بمبدأ الحرية الاقتصادية والقدرة التلقائية لنظام السوق على تخصيص الموارد الاقتصادية وتحقيق التشغيل الامثل لها، اهتزت هذه الثقة وثبت عجز الحرية الاقتصادية أو بمعنى آخر عجزت قوى السوق عن تحقيق التشغيل التام للموارد الاقتصادية. لذلك



نادى اهل الاقتصاد بان تتبنى الحكومات سياسات اقتصادية توسيعية تؤدي إلى زيادة الطلب الاستهلاكي والاستثماري لتحقيق التشغيل التام ونصحوا باللجوء الي التمويل بالعجز (الاقتراض والاصدار النقدي) لمقابلة الزيادة في الانفاق الحكومي وفي ظل نظام الدولة الاسلامية، الاسلام هو الأساس الذي يحدد لنا وظيفتها الاقتصادية والسياسية والاجتماعية فواجبات الحكومة الاسلامية، هي حفظ بلاد المسلمين عن الكفار، وذلك بتحسين الثغور بالعدة والعتاد من رجال وسلاح وحفظ الدولة الإسلامية وذلك باقامة الجهاز القضائي، هذا جانب والجانب الاخر هو نشر الدعوة و اقامة الجهاد والضبط الاداري. في ظل النظام الاسلامي نجد ان النفقات التي يتولاها بيت المال ومصادره هي النفقات العسكرية ومصدر تمويلها سهم الزكاة ونفقات الجهاز الاداري ونفقات تسيير الجهاز القضائي ونفقات التعليم والصحة وخدمات المرافق العامة كبناء المساجد كل هذه النفقات تغطى بالايادات التي تاتي من الضريبة الذي يشمل الخراج والجزية... الخ) وتعتبر المصلحة العامة كمييار يحدد تحمل الدولة لبعض النفقات ويتطلب هذا توجيه ومراقبة النشاط الاقتصادي وذلك بتوجيه القطاع الخاص للقيام بالفروض الكفائية ووضع السياسات الاقتصادية الكلية لتحقيق اهداف الدولة الاسلامية وكذلك الافراد في المجتمع المعني ، يتطلب هذا الامر تحديد الحاجة العامة في الاقتصاد وتختلف هذه الحاجة من النظام الاسلامي والنظام الرأسمالي اذا اعتبر ان الحاجة في النظام الاقتصادي الرأسمالي تقوم على مبدأ التنافس في السوق فان الحاجة في الاقتصاد الاسلامي تكون واجبا مقدسا وشاملا يستوعب الفرد ما يملكه من ثروة في الدولة الاسلامية نستطيع ان نميز بين نوعين من ادوات السياسة المالية هي الزكاة والضرائب. تعتبر الزكاة هي اداة من ادوات السياسة المالية لتمييز الزكاة بانها واجب مفروض عن الاموال الثابتة وغير قابلة للتغير وتختلف باختلاف المال الواجب عليه من الابل والبقر والغنم والذهب ووجود الحد الأدنى من المال الذي تخضع له الزكاة علاوة على انها تجب سنويا في معظم الاموال الدائرة في النشاط الاقتصادي، وعليه نستطيع أن نناقش وظيفة الزكاة في تحقيق اهداف السياسة المالية يعتبر اعادة توزيع الدخل والثروة هدفا أساسيا للزكاة لانها حق ثابت في

الأموال يجب إخراجها عند استيفاء شروطه والزكاة لا تقتصر على الحد الأدنى لمشكلة الفقر او الاشباع الوقتي للحاجة إنما تتجه مباشرة للحل الجذري حيث تغني مستحقيها حتى تخرجهم من دائرة الفقر الي أدنى مراتب الغنى والزكاة هي اداة مهمة جداً من ادوات تخصيص الموارد الاقتصادية نحو مجالات معينة مثل مجالات الضمان الاجتماعي والنشاط العسكري والنشاط الانتاجي والتعامل الائتماني ويظهر ذلك من خلال مصارف الفقراء و المساكين وفي سبيل الله والغارمين ويعتبر هذا هو الأثر المباشر للزكاة في تخصيص الموارد الاقتصادية ولكن هنالك اثار غير مباشرة للزكاة على تخصيص الموارد من خلال اثرها على الاستهلاك والادخار والاستثمار، ونرى الاثر الواضح للزكاة في التنمية الاقتصادية من خلال زيادة عدد المنتجين وزيادة القوى العملية برفع كفاءة التعليم والتدريب وتهيئة البيئة المحيطة بالعملية الانتاجية وتأمين النشاط الانتاجي كما تعتبر الزكاة أداة استقرار ذاتي انطلاقاً من ثبات معدلها والنصاب المفروض عليها وحصيلة الزكاة تعكس الحالة الاقتصادية السائدة كما يمكن استخدام حصيلة الزكاة كسياسة مالية تقديرية مثل استخدام المدفوعات التحويلية او برامج الانفاق الحكومي الشامل ويمكن استخدام الزكاة كسياسة مالية تعويضية باعتبار ان الدولة هي صاحبة انفاق حصيلتها مع مراعاة تجاوز حيس الزكاة واثر التضخم على حجم حصيلة الزكاة الجزء الثاني من سياسة الايرادات العامة في الاقتصاد الاسلامي هو الضريبة التي تستقطع من الاموال اجباراً عن طريق الدولة التي لا تراعي في شروط استقطاعها حصول منفعة خاصة لدافع الضريبة، الهدف هو اشباع الحاجات العامة وذلك بقيام الدولة بتجديد قانون الضرائب للفتات التي تقع عليها الضريبة والقدر الواجب دفعه. وقد تطورت الاغراض التي تستهدفها الضرائب بتطور الفكر الاقتصادي واختلف الغرض الذي تغطيه الضرائب في الاقتصاد الرأسمالي من الفكر التقليدي الذي ينادي بتدخل جزئي وقليل للدولة الى دولة متداخلة في النشاط الاقتصادي واصبحت السياسة الضريبة هي من ادوات السياسة المالية لتأثيرها على الانفاق الحكومي الاستهلاكي والاستثماري العام والخاص، وتلجأ الدولة في حالة عجز مصادرها الخاصة الى فرض الضرائب لاشباع

في الاقتصاد الرأسمالي لا تنطبق على الاقتصاد الإسلامي، كما أن بعضها لا يصح العمل به، فالتمويل التضخمي يشجع التنمية الاقتصادية عن طريق رفع الأسعار وزيادة أرباح المستثمرين، ومعنى ذلك تضرر الفقراء والمساكين من هذه السياسة. كما أن دعوة إنتشار عادة الاكتناز التي تعتبر تسرباً من كمية النقود، ومبرراً للتمويل التضخمي لا توجد في الاقتصاد الإسلامي، لأثر النهي عن الاكتناز ووجود الزكاة أما الاعتماد على ما يحدثه التضخم من وهم نقدي يجعل الأفراد يتخيلون أن دخولهم قد زادت فلا يصح العمل به، للنهي عن الغش في الإسلام. تبقى لنا أن نتحدث عن سياسات الانفاق العام في الاقتصاد الرأسمالي والإسلامي وفعاليتها، تعني سياسات الانفاق العام استخدام النفقات الحكومية لتحقيق أهداف السياسة المالية، عن طريق زيادة الانفاق الحكومي أو تشييته أو تخفيضه، بحسب أنواع الأهداف المراد تحقيقها والظروف الاقتصادية السائدة لمانع من تقسيم سياسة الانفاق العام في الاقتصاد الإسلامي وفقاً للتقسيم المعمول به في الاقتصاد الرأسمالي وتعتمد سياسة الانفاق العام في الاقتصاد الإسلامي على أساس ارتباطها بوظيفة الدولة الإسلامية التي تسعى لتحقيقها وأن لا تصرف الأموال العامة في غير الوجوه التي حددها الشريعة الإسلامية مع مراعاة إنفاق المال العام على الأهم فالمهم فالأقل أهمية وتحقيق العدالة بين الأفراد والإقليم والأجيال وتعد سياسة الانفاق العام في الاقتصاد الإسلامي من السياسات المالية الفعالة في تخصيص الموارد الاقتصادية لأنها ترتبط بوظيفة الدولة الإسلامية وتراعي أولوياتها وتعتبر سياسة الانفاق العام ذات أثر كبير في تحقيق الاستقرار الاقتصادي لأن الاقتصاد الإسلامي به العوامل الذاتية التي تقلل نسبة تعرضه للتقلبات الاقتصادية ويضاف إلى ذلك الدور الاستقراري المباشر وغير المباشر الذي تقدمه الزكاة، وتؤدي سياسة الانفاق العام إلى تحقيق التنمية الاقتصادية كما أنها تلعب دوراً كبيراً في إعادة توزيع الدخل القومي وذلك لاعتمادها على مصادر تمويل خصصت إيراداتها لهذا الغرض ومنحها حق اللجوء إلى مصادر أخرى عند عدم كفاية الإيرادات الخاصة بإعادة التوزيع.

هذه الحاجات التي تتمثل في توفير الإجراءات اللازمة لاشباع الحاجات وتحقيق الاستقرار الاقتصادي والتنمية الاقتصادية وتقليل الفوارق الاجتماعية. ومشروعية فرض الضرائب في الاقتصاد الإسلامي تختصرها بعد نقاش وظيفة الدولة الإسلامية التي أشرنا إلى مصادر إيراداتها والنفقات الواجبه عليها وبعد ان اوضحنا مفهوم الحاجات العامة في الاقتصاد الإسلامي وعليه نلخص الأدلة التي تميز فرض الضرائب في الإسلام بناء على المصلحة المرسله والحاك الضرائب بالخراج والحاك الضرائب بالعشور. وقد يقول قائل إن التوظيف الذي ذكره الفقهاء مؤقت ومرتهن بالحاجة ليس راتباً منتظماً كما هو الحال في الضرائب المعاصرة. ويجب على من قال ذلك أننا لانطلق يد الامام في وضع الضرائب دون قيد ولا شرط وإنما ذكرنا الشروط التي ينبغي مراعاتها، ولاختلاف حاجات الدولة عن حاجات الأفراد لذلك فرد القول للذين يقولون بأن الحاجة مؤقتة ولا تطول. لذلك تعتبر السياسة الضريبية وسيلة لتحقيق أهداف السياسة المالية في الإسلام من خلال سياسة تخصيص الموارد وسياسة تحقيق التنمية الاقتصادية ودور الضريبة في تحقيق الاستقرار الاقتصادي وإعادة توزيع الدخل القومي. يعتبر التمويل بالعجز فكرة اقتصادية كينزية (عالم اقتصادي) وهي تمويل الانفاق الحكومي، والحكومة عندما تلجأ إلى التمويل بالعجز تعمل على تعويض النقص في الطلب الخاص بطلب حكومي قادر على رفع مستوى الطلب الفعلي إلى المستوى المناسب لتوازن التشغيل التام ويراد بالتمويل بالعجز في اصطلاح كثير من الاقتصاديين، الحالة التي تعتمد فيها الدولة زيادة نفقاتها على إيراداتها تاركة ميزانيتها غير متوازنة. حددت اللجنة الاقتصادية في الأمم المتحدة بان عجز الميزانية يمول عن طريق القروض والإرصدة الأجنبية الخارجية والمصادر الداخلية بالاقتراض من الأفراد والمشروعات الخاصة والاقتراض من النظام المصرفي واستخدام إرصدة الحكومة النقدية وعليه فإن المطلب الخاص بسياسة الاقتراض في الاقتصاد الإسلامي وضع لنا أن القروض وبالرغم من أن اللجوء إليها محدود نسبياً إلا أنها يمكن أن تساهم - إلى حد ما - في التنمية الاقتصادية وعليه نرى ان الفلسفة التي تقوم عليها سياسة التمويل التضخمي





سموأل الشفيح

التميز في المسؤولية المجتمعية

تساهم في تحريك صناعة أصابها الركود في السنوات الأخيرة، لكن هذه الإعلانات يجب أن تكون ذات جودة تستحق ما ينفق فيها من أموال، وأن تجد التقدير والاستحسان من الجمهور هذا الأمر ينطبق أيضاً على المشروعات الخدمية التي ساهمت فيها المؤسسات كجزء من خدمة المجتمع وتحسين الصورة الخاصة بالمؤسسة في المجتمع.

انصرفت بعض المؤسسات إلى رعاية برامج تلفزيونية وإذاعية رائجة (أغاني ورياضة ومسابقات) مما يمكن إدراجه ضمن برامج الترفيه وهذه الرعاية لم تنتبه لشاريع ذات قيمة ثقافية وفنية وأدبية أعلى، وليست ذات عمر طويل يتجاوز موسم تنفيذها، ماذا عن مشروعات توثيقية للفنون والثقافة والأدب والأعلام والأحداث والأماكن المهمة في تاريخنا، هنالك الكثير الذي نفتقر إليه في أمة لا زالت تتشكل وتعاني الأزمات. نحن بحاجة إلى شراكات ذكية في مشروعات الخدمة المجتمعية، تتجاوز الأعمال المتعجلة التي تثير الانتباه اللحظي لكنها ستغيب بعد وقت قصير في غياهب النسيان. إن الإنفاق على التنمية الروحية والفكرية والثقافية لا يقل أهمية عن التنمية الاقتصادية لا بد من أفكار خلاقة وشراكات مع مؤسسات طموحة ورؤيوية فيما يتعلق بالخدمة المجتمعية، فالعالم متغير والمجتمعات نفسها قد تغيرت حاجاتها ونهضت مؤسسات من هذه المجتمعات تهتم بحاجاته ومساراتها وقضاياها الكلية.

إن تشجيع المشروعات المبتكرة وذات النفع الأكبر شريحة من المجتمع، مهم على المدى القصير والبعيد. هذه المشروعات تسهم في تقوية ونمو المؤسسات التي تنفذها وهو أمر يشجع على إنتاج المزيد من الأفكار المبتكرة والخلاقة، ونمو مؤسسات ذكية تنتمي للمستقبل. من المهم جداً الاعتناء بالأفكار التي تقدمها وتخدمها مشروعات التنمية المجتمعية، لأنها استثمار طويل المدى في الإنسان والمجتمع.

شهدنا منذ مطلع الألفية وما بعده تغيراً مهماً في ثقافة الشركات والمؤسسات التجارية، إذ أفردت مساحةً مهمةً لما يعرف بالخدمة المجتمعية، وهي أنشطة ومساهمات في مشروعات تعليمية ومياه وتكريم المتفوقين وبرامج فنية وثقافية متنوعة تمثل هذه الأفكار قفزةً وتطوراً مهماً في عمل العلاقات العامة للمؤسسات وعنايتها بصورة المؤسسة عند الجمهور الذي يمثل العملاء المحتملين للمؤسسة.

إن الأموال المخصصة للإعلانات المباشرة على الطرق وفي وسائل الإعلام المختلفة، نجد أنها تكلف الكثير ولا تعطي إلا فائدة قليلة وليست هناك رسالة واضحة في هذه الإعلانات (في المطبوعات والصحف والطرق مثلاً)، وإن وجد فإنه لا يتم تصميم الرسالة بذكاء ومعرفة كافية، كما أن طبيعتها الجامدة لا تسمح بمحتوى متجدد، مما يشدد على ضرورة التصميم الذكي للرسائل عليها.

الإعلانات على الوسائط المرئية والمسموعة تفتقر إلى المهنية والعمق حيث يتم الاعتماد على الرسوميات والأغاني في غالب الأحوال دون عمق كاف في اختيار الرسالة والإشارات والرمزية في اللغة والصورة. والنتيجة إعلانات لا تصلح للبحث إلا وقتاً محدوداً رغم ما أنفق فيها ويمكننا أن نلاحظ التشابه في الأفكار والمحتوى والتنفيذ في الكثير من الإعلانات، وأن بعضها مجرد تقليد حري في إعلان في دولة أخرى. من الواضح أن هنالك فقر حقيقي في الأفكار لدى الجهات العاملة في إنتاج الإعلانات، وأن هنالك ضعفاً شديداً في ثقافة الإعلان لدى إدارات الإعلام والعلاقات العامة بالشركات. الإعلانات الفقيرة المحتوى والأفكار ليست دعابة جيدة بطبيعة الحال، بل تثير تساؤلات في أذهان الجمهور الذي صار واسع الثقافة في مجالات الإعلان والوسائط ودائماً ما يقارن الأعمال المحلية بغيرها، منتبهاً للأفكار المميزة والتنفيذ غير المكلف.

من المفرج جداً أن تتفق المؤسسات على الإعلان لأنها

العلاقات السودانية الصينية

توأمة الجنيه واليوان

تقرير: أسامة الطيب

تتعلق الزيارة الاخيرة للرئيس عمر البشير في سبتمبر الماضي بتعزيز مجالات التعاون الاقتصادي خاصة أن الصين تعتبر الشريك الاستراتيجي الأول للسودان في الجانب الاقتصادي، وتمخضت الزيارة عن قروض منحتها الصين للسودان لإنشاء مشروعات البنية التحتية والتنمية خاصة في مجالات الطرق والكهرباء والمطارات والسكك الحديدية والقروض التفضيلية الممنوحة للسودان.

الشراكات الاستراتيجية الاقتصادية بين السودان والصين ستدخل مجالات متقدمة جديدة بتوسيع مشروعاتها لتحقيق أقصى درجات الفائدة بين البلدين بالدخول في مشروعات كبرى مثل مشروعات الري الكبرى والتي تشمل مشروعات ترعة مياه ضخمة في مناطق كنانه وسد ستيت وسد مروى وتأتي كأولوية قصوى ملحة للمرحلة الراهنة للتمويل والشراكة وتسريع الإنتاج.



وشهد الرئيس عمر البشير خلال زيارته الاخيرة للصين التوقيع على اتفاقية إطارية بين الخطوط البحرية وشركة صينية، واتفاقية أخرى لإقامة مشروع المنطقة الحرة في مدينة بورتسودان على ساحل البحر الأحمر، واتفاقية ثالثة لصالح شركة جياو تقوم على تجميع السيارات والشاحنات.

ومن جانبه، قال اسامة فيصل وزير الدولة بوزارة الاستثمار إن حكومة السودان تراجع سياسات الاستثمار لتتوافق مع المرحلة المقبلة التي تشهدها العلاقات الثنائية بين البلدين وارتقاءها من الصداقة إلى الاستراتيجية. وأشار الى إن اجمالي حجم الاستثمارات الصينية في السودان بلغ ١٤ مليار دولار، من خلال مشاريع تنفذها شركات بروتشايانا وسينوبك وهواوي و«زد تي إي» و«بي واي دي» وغيرها من الشركات الصينية العملاقة.

المشروعات الجديدة في مجال الإنتاج تدعم الصادر وتقوي حصيلة البلاد من العملات الأجنبية بجانب توسيع الشراكات في مجال النفط بزيادة الإنتاج وتطوير الشراكة مع الجانب الصيني بالدخول في حقول جديدة خاصة في مجال الغاز وتعزيز التعاون في مجالات الزراعة والصناعة والاستثمارات الحيوية في المناطق الحرة والاقتصادية.

بجانب وجود اتفاق مع الصين بزيادة الاستثمارات في المجال الزراعي خاصة فيما يتعلق بإنتاج المحاصيل النقدية التي يتمتع السودان فيها بميزة نسبية، مثل الحبوب الزيتية والقطن ومشروعات الثروة الحيوانية بإنشاء المسالخ ومصانع اللحوم إضافة لتطوير القطاع التقليدي بإدخال التقنية الصينية الحديثة في مجالات الزراعة لتحسين الإنتاجية.



٢. تطورت العلاقات الثنائية بصورة مضطربة منذ مطلع العقد الأخير من القرن الماضي وشهدت طفرة كبيرة في جميع جوانبها السياسية والإقتصادية والثقافية، وتم تفعيل التعاون الإقتصادي وتبادل الدعم السياسي بين البلدين، كما تم التوقيع على عدد كبير من الإتفاقيات أهمها:

- إتفاق إنشاء اللجنة الوزارية المشتركة.
 - إتفاقية إعفاء حاملي الجوازات الدبلوماسية والرسمية والخاصة من تأشيرات الدخول للبلدين عام ١٩٩٥م.
 - إتفاقيات التنقيب عن البترول.
 - إتفاق تشجيع وضمان الإستثمار عام ١٩٩٧م.
 - إتفاقية منع الإزدواج الضريبي عام ١٩٩٧م.
 - إتفاق إنشاء لجنة التشاور السياسي بين وزارتي الخارجية في البلدين عام ١٩٩٧م.
 - بروتوكول التعاون الثقافى والعلمى.
 - إتفاق تبادل الخبرات في مجال القانون عام ٢٠٠٠م
٣. زار الرئيس البشير الصين ثلاث مرات أعوام ١٩٩٠، ١٩٩٥ و٢٠٠٦م بينما زار الرئيس الصيني هوجين تاو السودان في فبراير ٢٠٠٧م، وقد أسهمت هذه الزيارة في دفع العلاقات بصورة ملحوظة وساعدت في فتح آفاق جديدة للتعاون المفيد بين البلدين مثل مجال التنقيب عن البترول ومجالات الصناعة المرتبطة به.

الصين ساعدت السودان في تجاوز مرحلة ما بعد انفصال الجنوب وفقدانه لموارد النفط حيث دخلت الصين في مجالات حيوية جديدة في السودان تعوض هذا الفقدان وشملت مجالات التعدين حيث بدأت شركات صينية الآن مرحلة الإنتاج في الذهب والمعادن الأخرى «وتوقع أن يتمكن السودان خلال الفترة المقبلة من استرداد الديون عن طريق زيادة الإنتاج والصادرات. بدأت الإتصالات بين الصين والسودان منذ عدة قرون عبر قوافل التجارة البحرية التي كانت تقصد مينائي عيذاب وسواكن، وقد أكدت الحفريات الأثرية في السودان وجود صلات بين البلدين في عهد الدولة الرومية التي تزامنت مع أسرة الهان التي حكمت الصين في القرن الثالث قبل الميلاد.

تطور العلاقات الثنائية :

١. تطورت العلاقات بين البلدين بصورة سلسة خلال الستينات والسبعينات والثمانينات وساهمت الصين خلالها في إقامة عدد من المشروعات والمنشآت الكبرى بالسودان، كما تم تبادل الزيارات على مختلف المستويات وقد تم تأطير العلاقات بإتفاقيات شاملة كما يلي:
- أول بروتوكول للتبادل التجاري بين البلدين ١٩٦٢م.
- إتفاق التعاون الصحي بين البلدين ١٩٧١م.
- إتفاق التعاون الإقتصادي والتجاري والفني ١٩٨٧م.

٤. إزداد معدل تبادل الزيارات السياسية والبرلمانية بمستوياتها المختلفة، وكذلك علي مستوى المنظمات الحزبية والشبابية والنسوية وغيرها.

٥. تقام إحتفالات سنوية للبعثة في الصين والسودان وذلك تتويجاً لذكرى العلاقات الدبلوماسية بين البلدين.

العلاقات التجارية والاقتصادية مع جمهورية الصين الشعبية :

يشكل التبادل التجاري والإقتصادي بين البلدين أحد ركائز علاقات التعاون المشترك، وقد شهد هذا المجال تطوراً ملحوظاً ونقله نوعية خلال السنوات الأخيرة أثمرت عن قيام مشروعات ملموسة في مجال التنمية والبنية التحتية.

- تعتبر العلاقات التجارية والاقتصادية بين السودان والصين علاقات متميزة ظهرت جليا في إزدیاد حجم الميزان التجاري والإستثمار بين البلدين وقيام مشروعات ملموسة في قطاع البترول، الكهرباء، المعادن، ومعدات وطمبات المياه، الطرق والجسور ومراكز البحوث الزراعية.

- خلال السنوات الماضية تم التوقيع علي العديد من البروتوكولات وإتفاقيات التعاون المشترك بين البلدين منها بروتوكول التعاون الزراعي إتفاقية الطيران المدني، إتفاقية التمويل - البترول مقابل المشروعات - بالإضافة إلي إتفاقية قروض نقدية، هذه الإتفاقيات عمقت العلاقات وخلقت قاعدة صلبة من المصالح الإقتصادية المشتركة وحفزت المؤسسات الصينية لزيادة حجم التمويل المقدم للسودان وشجعت العديد من الشركات للإتجاه للسودان بحثاً عن فرص جديدة.

- قدمت الصين ثلاثة قروض بدون فوائد تم تخصيصها للقصر الرئاسي الجديد والذي أكتمل تشييده.

- قدمت الصين ٤ منح تم بها تنفيذ المركز الزراعي بمدني، بيوت جاهزة ومدارس ومراكز صحية لدارفور ودعم الانتخابات.

- كما قدمت الصين قرض تفضيلي تم به العديد من مشروعات المدارس والمراكز الصحية والكباري

الصغيرة ومشروعات مياه بولايات الشرق الثلاث عن طريق صندوق إعمار الشرق، كما تم بها تنفيذ المرحلة الأولى من مشروع الحكومة الالكترونية مع مركز المعلومات بمجلس الوزراء.

- قدمت الصين قروض ميسرة تم بها تنفيذ عدد من مشروعات المياه ومعدات ومهمات لوزارة المالية والاقتصاد الوطني وطمبات ري المشروعات الزراعية.

- تم التوقيع على إتفاقية التمويل الجديدة - البترول مقابل المشروعات- والتي بموجبها تم توفير مبلغ مالي لتمويل مشروعات بنية تحتية وتنموية بالسودان وقد تم حتى الان التوقيع على عقد ١٢ مشروعاً في الكهرباء والطرق والجسور والمياه وتأهيل المشروعات الزراعية والسكر وقد بدأ السحب على هذه المشروعات وبدأ التنفيذ الفعلي على أرض الواقع.

- إنعقدت الدورة الثامنة للجنة الوزارية المشتركة ببيكين في ديسمبر ٢٠٠٧م والدورة التاسعة بالخرطوم في نوفمبر ٢٠٠٩م برئاسة وزارة المالية ووزارة التجارة الصينية تم من خلالها استعراض لمجمل العلاقات الاقتصادية والتجارية وتذليل العقبات التي تعترضها والتوقيع على العديد من الإتفاقيات الهامة للقروض والمنح وقد عقد آخر إجتماع لهذه اللجنة في بكين في نوفمبر من العام الماضي وتم من خلاله التوقيع على برامج جديدة لتسديد القروض الصينية واتفق الجانبان على تسهيل إنسياب التمويل للمشروعات المختلفة.

- حقق التعاون في مجال البترول بين البلدين نقلة نوعية، فقد تم التوسع في التنقيب والاستكشاف في مربع ٦ وتم اكتشاف كميات واحتياطي كبير من البترول سوف يرفع الانتاج الي ثلاثة أضعاف من حقول مربع ٦، ودخلت الصين كشريك في مربعي ١٢، ١٥، وتم الاتفاق مع وزارة الطاقة والتوقيع على مذكرة لتوسعة مصفاة الخرطوم لتصبح سعتها ٢٠٠ ألف برميل في اليوم.

- تم إبتداع أسلوب جديد للتمويل في تاريخ العلاقات بين البلدين بتقديم قرض نقدي (١٤ مليار دولار).



فنجان قهوة مع مدير فرع

المعز عثمان:

سيرة مهنية صقلتها (حضر موت والخرطوم)

شاب في العقد الرابع من العمر النضيريبدو بشوشاً ودوداً بأريحية الأستقبال ولطف العبارة، له أسلوبه في الإدارة والقيادة مما أكسبه ولاء عامليه وثقة عملائه، وقد تدرج في مدارج العمل التأميني في السودان بشركة التأمين الإسلامية لنحو عقدين من الزمان ثم توجه شرقاً لتقاء حضر موت باليمن ليسبر غور التجربة مما انتج خلاصات أفاد منها ليكون من قيادات الصف الثاني بشركة التأمين الإسلامية وفق منهج أراتته الإدارة العليا بإيلاء الثقة للشباب الوثاب.

منهجه في الإدارة:

يستند منهجه الإداري على إحترام العميل والعمل الجماعي وفق الإستراتيجية والنجاح من خلال خدمة العملاء وإكساب العاملين الثقة في نفوسهم وحفزهم للمبادرة الخلاقة.

إتجاهات وملامح إجتماعية:

- سكرتير نادي الثغر الرياضي بورتسودان
- عضو نادي حي العرب بورتسودان
- نائب رئيس نادي الكفاح الرياضي بحري
- تربطه صداقات مع القطاع الرياضي والفني.

خلاصات التجربة:

- أكسبه التنقل في الحقل التأميني ببورتسودان واليمن مهارات العمل الفني في التأمين البحري، بجانب ترسيخ علاقاته مع كبار الرأسمالية والتجار ومديري المصانع، وينظر بأمل الغد المشرق لإفتتاح برج التأمين الإسلامية أمدرمان فرع الأربعين.



الخبرات المهنية:

- موظف بشركة التأمين الإسلامية قسم إصدار وثائق السيارات
- ساهم في تأسيس فرع بحري.
- التحق بشركة اليمن للتأمين، مديراً لفرع حضر موت ورئيساً لقسم مطالبات البحري.
- رئيس قسم السيارات بشركة التأمين الإسلامية.
- مديراً لفرع بورتسودان.
- مديراً لفرع السوق العربي.
- مديراً لفرع أمدرمان (حالياً).

رفقته ومجايليه:

- أفاد من مديره وكان لهم دور كبير في تأسيس منهجه الخاص في الإدارة وفهم التأمين، ومنهم: د.كمال جاد كريم، أ.أبوبكر عبد الرحمن، أ. أحمد العرش، محمد الفاتح المصري

أدت التحولات الخطيرة في النظام الاقتصادي العالمي الي تغيرات سريعة ومتلاحقة في عالم الاعمال.مما ادي الي زيادة الاهتمام بوظيفة المحاسبة عالميا، لذلك نجد ان الفكر المحاسبي المعاصر في نقاش دائم حول مدى ملاءمة المعلومات المحاسبية للقرارات الادارية والاستثمارية سواء على المستوى الداخلي للمنظمة أو على المستوى الخارجي لأن الاهتمام بالإعلام المحاسبي اصبح محور إهتمام كل المجتمع، القصور في الفكر المحاسبي والنقاش حول مدى فاعلية وملاءمة المعلومات المحاسبية للاستخدام، تزداد اهمية النقاش حول هذا الفكر عندما يرتبط بشركات التأمين وخاصة الاسلامية منها باعتبار أن موضوع أسلمة الشركات وأسلمة النظام المحاسبي لها، ذلك محل كثير من النقاشات والحوارات في الفكر الاقتصادي الاسلامي.

ولا أشك في أن الاعلام المحاسبي سوف يساهم في زيادة الوعي بالتأمين الإسلامي من خلال المصادقية والملاءمه والشفافية والشمولية للتقارير المالية التي تمثل المحتوى الاعلامي لوسيلة الاتصال بين الشركات والبيئة الداخلية والخارجية التي تعمل من خلالها.

لذلك نجد ان شركة التأمين الاسلاميه ممثلة في ادارتها العليا تحرص في نهاية كل عام مالي على نشر قوائمها المالية في الصحف السيرة تنفيذا وتطبيقا مبدأ المصادقية والشفافيه في ممارسة عملياتها المالية.

وبالرغم من إجهادات الشركات التي تعمل في السوق التامينية السودانية في تزويد مستخدمي المعلومات الماليه بالبيانات المطلوبة واجتهاد الشركات في زيادة المحتوى الاعلامي لتقاريرها المالية إلا أنه ما زال المجتمع السوداني يفتقر لثقافة التأمين في الاساس، لذلك فإن الدور المطلوب من الاعلام المحاسبي هو تزويد مستخدمي المعلومات بالجوانب الفقهية التي استندت عليها شركات التأمين وأن تكون التقارير اكثر شموليه من التي تقدم الان حتى تشمل الجوانب الاخرى في العملية التامينية وفي ممارسة عمل الشركة ككل. وعليه نعول كثيراً على مجلة (الوثيقة) في ان تلعب هذا الدور بنشرها ثقافة التأمين. وزيادة الوعي المجتمعي بهذا الجانب المهم من الاقتصاد الاسلامي مما يساعد هذه الشركات في زيادة عملياتها التامينية ودعم الاقتصاد السوداني وذلك بالتغطيات التي تقدمها شركات التأمين.

ولزيد من شفافية التقارير المالية وزيادة درجة إستفادة مستخدمي التقارير والقوائم المالية من المعلومات الواردة فيها، على شركات التأمين الإلتزام بمعايير نشر المحتوى الإعلامي وإتاحة أكبر قدر من المعلومات حول أنشطتها.

الاعلام المحاسبي

أدوار في التأمين



بقلم / علي حمد السيد

كثير من الناس يعتقد أن كل شيء يأتي صدفة ولا يمكن صنعه ولكن في الحقيقة هناك الكثير من الناس الذين يصنعون ويقهرون الواقع مهما كانت ظروفهم ونحن نرجح الكفة الأخيرة، والحظ ما هو الا توفر ظروف معينة في توقيت يناسبك وانت في حالة نفسية وذهنية فيها استعداد وتهيؤ. السؤال هو كيف تصنع هذه الظروف وبهذا التوقيت وأنت في حالة صفاء ذهني يمكنك من انتهاز الفرصة، حيث لا جدوى من توفر الحظ والفرص بدون استعداد منك لأخذ هذه الفرصة. سنسرد سبع خطوات يمكنك من صنع حظك السعيد بنفسك نطلق عليها السبع (تاعات).

صناعة الحظ

١. تنفس:

هل تعلم أن القليل من الناس هم الذين يملأون الرئة بنسبه ١٠٠٪ في عملية التنفس لأن عمليات التنفس السريعة وغير المنتظمة في ظل صخب الحياة والسرعة والقلق بسبب العمل لا تمكن الشخص من الاستفادة الكاملة من التنفس بل يملأ ٧٠٪ من الرئة بالأوكسجين. فالتنفس سر الهي بتوقفه تتوقف الحياة وعندما خلق الله الانسان نفخ فيه من روحه نفخة ، والطريقة الصحيحة هي أن تستنشق الهواء ولكي تتأكد أنك قد ملأت رئتيك بالهواء بنسبه ١٠٠٪، واعلم ان اثنى الاشياء في الحياة دائماً تكون مجاناً (الهواء، الماء، الافكار، الابداع، خلق الفرص والحظ) وكلما توفر الاوكسجين في الجسم كلما قل القلق والتوتر وزاد الصفاء الذهني (أعلم أن معظم الاكتشافات البشرية العظيمة كانت في لحظة صفاء ذهني للعالم مثلاً نيوتن كان يجلس تحت شجرة التفاح فأنتج قانون الجاذبية الأرضية).



د. رباح معتمد
مدير مؤسسة رباح للطاقة الحيوية

٢. تشجع:

تشجع في كل شيء وقل الصدق بشفافية لأنها من أهم أسباب الجاذبية وربما يفاجئك هذا القول حيث وجد انه كلما ما كنت شفافاً في تعاملاتك وصادقاً تظهر نفس ما تبطنه وتكون قد عملت بأسباب الجذب الكوني، أما الكذب فيدخل طاقة مظلمة على جسدك الاثري وهي طاقة منفرة ومبعثرة جاذبة للظروف السلبية الغير مرغوب فيها. الشجاعة ايضا تزيد من تقديرك لنفسك وثقتك بها واعتزازك بذاتك ونظرتك فكن متيقظاً لما يسمى حديث النفس وكلما كنت شجاعاً في نظر نفسك كلما ظهرت لك الظروف والحظوظ لأنك البطل الذي يستحق الجدارة، ولكن كل هذا في توازن ولباقه وأدب وجمال وتواضع.

٣. تصدق

الصدقة تزحزح من النار ولو بشق تمره، ولكن لا ترائي وتقرط وتتصدق بشيء تريده لنفسك. ومن الضروري أن تتخلص من مقتنياتك الزائدة مثل الملابس التي لا تستعملها والادوات المكتتبية والأواني، ففي علم طاقة المكان هناك ما يسمى بالتكديس وكلما زاد تخزينك للأشياء خصوصاً بطريقة غير مرتبة تكون هناك عرقلة في مسارات الطاقة وعدم تمكن الحظ من الوصول اليك.

٤. تحرر

تحرر من الطاقة السالبة الموجودة في جسمك الاثري مثل المشاعر السلبية كالزهج، الملل، الجزع، الغيرة، الخوف، حمل الهموم، الاحساس بأنك ضحية... الخ كل هذه المشاعر تسبب لك عرقلة وحاجزا ومانعا وعارضا من الوصول الى اهدافك وسوء الحظ. تحرر كذلك من الكلمات السلبية مثل الشكوى من الحال عموماً مثل عبارة (انا مفلس انا زهجان انا زعلان).

٥. تحلى بالمشاعر:

المشاعر الايجابية طبعاً مثل الامتنان التعاطف الحب التسامح والطمأنينة والسكينة والتوكل والأمان والاستقرار والسعادة والسرور والاحساس بالجمال وعظمة الله وعظمه العقل والقلب والروح فكل يوم انت إنسان جديد تتجدد بشكل غير متناهي. كما ينبغي أن تتحلى بمشاعر ايجابية تصنعها بنفسك مثل التمتع مع الصحبة الندية والثقة بينك وبين اهلك واستحضار الاطمئنان ومعية الله.

٦. تعرق

التعرق من الوسائل التي تخرج السموم والطاقة السلبية من جسم الانسان لذلك التمارين الرياضية مهمة لعملية التعرق وقد تلاحظ الحالة النفسية الطيبة التي تعترى الشخص بعد ممارسة الرياضة.

٧. تأمل

من العبادات المهمة التي قيل فيها تأمل: - تأمل ساعة خير من عبادة سنة أو دهر.

- التأمل والتفكر في خلق الله من الاشياء التي حثنا عليها الله.
- التأمل ليس عملية صمت عن الكلام بل عملية داخلية والدخول الى مرحلة اللافكرة أو الدخول بين فكرتين.

فوائد التأمل:

١. إعادة انتظام في كل اجهزة الجسم الحيوية والانزيمات الهرمونات وضغط الدم وتحسين الحالة الصحية.
 ٢. الشعور بتحسن كبير في المزاج والهدوء والصفاء الذهني والسرور وراحة البال وتحسن الحالة النفسية والإستقرار.
 ٣. الحكمة والبصيرة ووضوح الرؤية.
 ٤. القدرة على التعامل مع الآخرين وقبولهم بكل عيوبهم ووضع الاعذار لهم
 ٥. إستقطاب الأفراد والظروف والاحوال والأشخاص لتسهيل هدفك مهما كان.
 ٦. المعرفة.
 ٧. القدرة على ايصال المعرفة.
 ٨. القدرة على التأثير في ذاتك وعلى الآخرين ومثل قدرات الشفاء الذاتي واللمسة الشافية
 ٩. السعادة القصوي.
 ١٠. النورانية.
- وقد وجدت ضرورات لما كتبت من وحي ما أقدم من محاضرات لحفز الذات واعلاء القيم لدى الموظفين عبر مؤسسة رباح للطاقة الحيوية لتحسين نوعية الحياة، وأمل أن يكون الحظ حليف كل مجتهد.





آدم أحمد عبدالله - باحث في التأمين



التأمين التعاوني السوداني.. ملاحظات على الممارسة

مع الأخذ في الاعتبار بتأثير عدة عوامل من بينها التأثيرات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية على نشاط مالي مثل التأمين، سنحاول في السطور التالية إستعراض بعض ما يعتقد أنه ملاحظات في قطاع التأمين التعاوني السوداني ومحاولة إستكشاف بعض الحلول.

الوثائق مع إدارة شركة التكافل (التأمين التعاوني) حيث يلتقون لمناقشة وتقييم التقرير السنوي الذي يعكس أداء الإكتتاب والمطالبات والتقرير المالي وإقرار توزيع الأرباح وحوافز العاملين وغير ذلك من الخطط

الجمعية العمومية للمشاركين:

الإجتماع السنوي لحملة الوثائق أو ما درج على تسميته بهيئة المشاركين هو أحد مميزات الممارسة السودانية ويضم هذا الملتقى نخبة مختارة من حملة

والبرامج المستقبلية. وكذلك تقرر هيئة المشتركين في توزيع فائض أو عجز صندوق التكافل (المال الزائد بعد تسوية التعويضات والمصروفات الإدارية واحتياطي المطالبات المعلقة واحتياطي المطالبات التي لم يبلغ عنها (Incurred but not reported claims) وكذلك ينتخب المشتركون من يمثلهم في مجلس الإدارة أو يفوضون إدارة شركة التأمين باختيار من يمثل المشتركين.

كما ذكرنا فإن تجربة هيئة المشتركين يتميز بها سوق التكافل السوداني، ولكن عددا من الخبراء نادوا بتطويرها لتكون أكثر احترافية. من ذلك تحديد منهجية إختيار المشتركين الذين يحق لهم حضور الجمعية السنوية وكذلك تعريف دقيق لحدود صلاحيات المشتركين المنوط بهم حضور الاجتماع.

يلاحظ ان شركات التكافل (التأمين التعاوني) تختط منهجا مزدوجا في إختيار عضوية هيئة المشتركين، نذكر منها ضمن عدة عوامل، حجم الإشتراك (قسط التأمين) وكذلك مدة عقد التكافل (وثيقة التأمين). ما يعني أن أولئك الذين لديهم وثائق طويلة الأجل (Long term Agreement) ويدفعون إشتراكات معتبرة (أقساط عالية مقارنة مع غيرهم) سيكون لهم الحظ الأوفر في الإختيار لعضوية هيئة المشتركين.

نعتقد أن التجربة تحتاج لدراسة وتجويد خاصة في جوانب تحديد معايير التأهيل للعضوية وكذلك ما هية صلاحيات وحدود المشتركين ومدى فعالية توصياتهم وإلزاميتها لشركة التأمين.

إستقلالية الرقابة على سوق التأمين التعاوني :

تستحق هيئة الرقابة على التأمين وبتلك المسؤولية الجسيمة في الإشراف على أداء الشركات والرقابة على حقوق حملة الوثائق أن تكون هيئة لها كامل الأهلية والإستقلالية بدلا عن تبعيتها الحالية لوزارة المالية إذ يجب أن تكون هيئة حكومية لها وضعيتها الإعتبارية التي تمكنها من القيام بدور سيادي ورقابي أكبر. ويمكن في هذا الخصوص الإسترشاد بهياكل هيئات الرقابة

في كثير من الدول حيث تتبع الرقابة على أسواق المال والنقد بما فيها التأمين للمصرف المركزي علي سبيل المثال ماليزيا والمملكة العربية السعودية والبحرين. وحيث يدور جدل الآن حول قانون الضمان الإجتماعي فإنه من الأجدر والأوفق لإدارة الكم النقدي الهائل المتداول في هذه المؤسسات وحرصاً على حقوق عشرات الآلاف من المتعاملين والمستحقين أن تتبع صناديق الضمان الإجتماعي والمعاشات والزكاة لهيئة الرقابة على التأمين ومن ثم للبنك المركزي. وهذا ليس بدعة إذ أن المعاشات والضمان الإجتماعي تصنف في كثير من دول العالم ضمن آليات الإذخار الشبيهة بتأمين الحياة وهي بالتالي يجب أن تخضع لرقابة جهة مهنية تمتلك مقدرات بشرية احترافية في إدارة النقد وليس جهة سيادية حكومية (وزارة الرعاية الإجتماعية).

المرونة في نظام التأمين التعاوني (التكافل) :

المطلوب مرونة أكثر تجاه تطبيقات التكافل من أجل تشجيع الإستثمار في هذا المجال إما بإنشاء شركات جديدة أو ضخ أموال من المستثمرين الحاليين في صناديق التكافل. المطلوب تغيير فكرة التكافل من المفهوم الحالي حيث أن الإعتقاد السائد يجعل من الإستثمار في مجال التكافل أشبه بالوقف بدلا عن الفهم الحقيقي وهو نشاط يدخل في دائرة الإستثمار والتعاون ليحقق الفائدة للجميع إما بالمعاوضة بالنسبة لحامل الوثيقة (المشترك) أو أرباح أسهم (أرباح الإستثمار بتدوير مدخرات صندوق التكافل) بالنسبة لحملة الأسهم. المطلوب تحفيز المستثمرين وليس تقييدهم حتى يكون لديهم العائد الكافي الذي يجعلهم في إستعداد لدعم شركة التأمين حتى في الخسارة كما ينص النظام إذ أن مصدر القرض الحسن لشركة التأمين التكافلي هم حملة الأسهم والمشاركين.

مفهوم التبرع :

التبرع واحد من المرتكزات الأساسية التي قامت عليها نظرية التأمين التكافلي ولكنه للأسف مازال أمرا غامضا للجمهور. من المعلوم أن قسط التأمين (الإشتراك) هو تبرع مشروط (conditional)

(donation) مستمد من فقه الهبة المشروطة. ولكن في ظل الممارسة الحالية يغيب عن الكثيرين مقصد المُشْرَع من هذا التبرع ولتبيين هذا الجزء الهام نرى أن يكون للتبرع مساحة في إستمارة طلب التأمين كأن يكون في شكل إقرار يوقع عليه طالب التأمين أو يكون إقراراً ملحقاً بعرض التأمين الذي تقدمه شركة التأمين التعاوني للجهات الإعتبارية أو كبار العملاء وهذا التوضيح من أوجب واجبات العقود. والهدف من الإقرار هو ان يكون المشترك على بينة من أنه دفع مالا يذهب لجبر ضرر مشتركين آخرين وليس له ما يطالب به إلا الفائض (إن تحقق).

الحوسبة والتدريب والبحوث:



لن يتطور سوق التأمين السوداني أو على أحسن الفروض سيكون تطوره بطيئاً إذا لم يتم الأخذ بالأسباب ومن أهمها الإهتمام بالبحوث والإحصاء وتطوير الكادر البشري وحوسبة أعمال التأمين سواء كان داخل الشركة أو إنشاء شبكة إلكترونية لربط الشركات مع بعضها كما هو الحال في البنوك (حيث تتجز معظم أعمال الصيرفة من سحب وإيداع إلكترونياً).

على قطاع التأمين اعتماد نظام تبادل المعلومات إلكترونيا (Electronic Data Interchange) ومن شأن هذا التبادل تقليل كلفة العمل وإنجاز المعاملات

في أقل وقت.

بالنسبة للتدريب يمكن دراسة تطبيق إنشاء معهد أكاديمي يمول من كافة الشركات العاملة (مثل تجربة الأكاديمية الهندية للتأمين). إن وجود معهد للتدريب التأميني ضرورة لمواكبة تطورات هذه الصناعة المعقدة والمتغيرة يوماً بعد يوم.

المسئولية الإجتماعية:

(Corporate social responsibility)

التكافل في الأصل هو تجسيد وتعضيد لمفاهيم التعاون والتضامن وفعل الخيرات وهي واجب ومعتقد ديني قبل أن تكون قيماً راسخة في وجدان السودانيين. ومع الإقرار بأن شركات التأمين التعاوني في السودان لديها جهد مقدر في الأنشطة الخيرية ذات البعد الإجتماعي مثل التبرعات لذوي الحاجة من المرضى واليتامى وذوي الإحتياجات الخاصة إلا أن هذا الجانب يجب أن يعتبر عملاً أصيلاً وليس إضافياً ويتم التخطيط له وتنفيذه بصورة أكثر احترافية عبر دراسات محددة وبتمويل مقدر.

أزمة المصطلح:

تتعدد المصطلحات التي تستخدم للتعبير عن التأمين الذي يتماشى مع تعاليم الشريعة الإسلامية حيث يستخدم تعبير (التكافل) تارةً وهو مصطلح متداول في دول الخليج وجنوب شرق آسيا وتارةً تستخدم عبارة التأمين التعاوني (وهو الإسم الرسمي المعتمد في السودان والسعودية) وأحياناً يستخدم إسم التأمين الإسلامي ومن رأيي أن تعبير التأمين التعاوني أكثر دلالة إلا ان كلمة تكافل شاع إستخدامها! أما أن الأوان للخبراء عندنا وفي الخارج الإتفاق على مصطلح موحد لهذا النشاط؟

ختاماً نرجو وفي أدنى درجات الرجاء أن يسهم هذا العمل في إثارة نقاش كيفية تطور هذا القطاع الهام والذي مازال نخبويًا يحتاج للكثير من التغلغل في اوساط العامة.

شركة

وثيقة تأمين (إسفيرية)!



أحمد دنداش

(ياخي انتوليه مابتكتبوا لينا عن موضوع الرسائل الفارغة البتجي في الانترنت دي) ٩.

- بهذه العبارة استوقفني رجل في اواخر الستينات من العمر في الشارع العام، قبل ان يواصل حديثه بلهجة حملت قدراً كبيراً من الاستياء: (ياخي انا والله بسبب الموضوع دا فكرت جادي امنع الموبايلات في البيت)...حاولت ان اخفف من (استياء) ذلك الرجل، وحاولت ان اوضح له ان الاعلام بشكل عام يقوم بطرح قضية (الآثار السالبة) للانترنت بصورة شبه دائمة، لكنه استوقفني بإشارة من يده قائلاً وهو يغادر: (غايته أنا مابفهم كلامك المنمق دا... لكن الموضوع بالجد بقی خطير)!!

- لقايتي العابر بذلك الرجل، جعلني اقوم بالتركيز اكثر مع قضية معاناة الاسر السودانية مع (مسالب) الانترنت- إن جاز لنا ان نطلق عليها ذلك المسمى-، و(إستياء) ذلك الرجل كذلك، أكد لي فعلياً ان الموضوع ربما بات قاب قوسين أو أدنى من (الانفجار)، والذي ربما يأتي في صور متعددة من بينها اتجاه الاسر إلى (تغييب) الانترنت بشكل عام عن منازلها، وحرمان أبنائها من التجوال داخل المواقع الالكترونية خوفاً من تأثرهم (سلباً) ببعض مايعرض فيها من مواد ربما لاتتناسب مع سنهم، او مع عاداتنا وتقاليدينا كشعب سوداني محافظ!!

- قبيل سنوات، لم يكن تأثير الانترنت بشكل عام، مثل التأثير الحالي، فإستخدامه في ذلك التوقيت كان حكراً على طبقة معينة، حتى الاهتمام به كان لإغراض معينة غالباً ماتكون (عملية بحتة)، بحيث لم يعرف الانترنت كأداة للتسلية أو لإكتساب المعلومات العامة إلا بعد ظهور العديد من التطبيقات والبرامج التي تعرف ب(نوافذ التواصل الاجتماعي) ومن بينها (فيس بوك وتويتر ولاین وواتساب) وغيرها، تلك النوافذ التي ضاعفت بسرعة كبيرة من إهتمام السودانين بالانترنت، وجعلتهم يقبلون

عليه ب(نهم) لافت للنظر.

- بصراحة، توفير (ضمانات) للاسر بعدم تأثر أبنائها (سلباً) بما يعرض داخل تلك النوافذ الاسفيرية ربما كان امراً صعباً للغاية، فالتحكم في الانترنت يعتبر من المستحيلات، بحيث لايمكن السيطرة عليه إلا بكل (مستحيل) ايضاً، وهو (الاستغناء العام)، ذلك الحل الذي لااعتقد انه يمتلك اي فرص للتوفر على ارض الواقع، في ظل الادمان الكبير على الانترنت، ودخوله في جميع مناحي الحياة اليومية، سواء في العمل او الشارع او عقد الصفقات او حتى (التبضع).

- كثيرون حاولوا من قبل البحث عن حلول لمعضلة التأثر (السلبى) للمجتمع السوداني بالانترنت، وطالب البعض في مناسبات مختلفة بإيقاف خدمات الانترنت في السودان، لكن بالطبع، عوملت تلك الاصوات المنادية بهذا الشئ على انها مجرد اصوات (نشاذ)، وقوبلت بهجوم شديد من الكثيرين بحجة ان إيقاف الانترنت في السودان يمثل عودة سريعة لعصر التكنولوجيا (التخلف)، وذلك للوضعية الهامة التي بات يتخذها الانترنت عالمياً، والشعار الدائم الذي يلزم تلك الوضعية وهو: (العالم أصبح قرية صغيرة)!!

- مسألة بحث الاسر السودانية عن (تأمين) لابنائها في مواجهة (مسالب) الأسافير، ربما كانت مسألة صعبة للغاية، لكنها بالطبع ليست مستحيلة، و(تأمين) الاسر لابنائها ربما يكون من داخل الاسرة نفسها، اي بمعنى ان ذات الأسر التي تطالب بالحلول، هي نفسها تمتلك الحلول لكنها لاتدري، تلك الحلول التي تتمثل في فتح بوابة واسعة للحوار مابينها وأبنائها، والنقاش المستفيض و(المرن) حول جدلية الاسافير، وإقناع الابناء بخطورة التجوال (غير الآمن) في تلك المواقع والنوافذ الاسفيرية، اي بمعنى أن الأسر السودانية تحتاج لأن تعالج الموضوع من (الداخل) قبل ان تبحث عن حلول من (الخارج).

شركة أخيرة:

- إقناع الأبناء بمخاطر الاسافير وتوعيتهم الصحيحة والدخول معهم في نقاشات (مرنة) هو (وثيقة التأمين) الحقيقية لهم ضد سوابب الاسافير، ودونكم العشرات من التجارب الناجحة للاسر السودانية التي إستطاعت أن تستخدم (العادات السودانية) والتقاليد السمحة ك(سلاح) ضد (جبروت) الانترنت، وتمكنت وبجدارة من ان توقع (وثيقة تأمين) لابنائها ضد التأثر بسوابب الاسافير، فاستحقت ان تعيش بهدوء وبطمأنينة بعيداً عن متناول اصابع (القلق الاسفيرية)!!

الوعي التأميني... نمو مظلة التأمين



بقلم / يوسف اللازم



شركات التأمين الوصول إليها وجمعها.
إن صناعة التأمين بحاجة مستمرة لدراسات تسلط
الضوء على ما ينبغي معالجته من مشاكل وبوضع
حلول علمية وعملية حتى تسهم في نمو وتطور صناعة
التأمين.

يشكل مستوى تطور الإقتصاد ودرجة نموه الأساس الذي يركز عليه تطور قطاع التأمين فهو بالوقت الذي يساهم في عملية النمو الاقتصادي بطريقة مباشرة عن طريق ما يحققه من قيم مضافة وبطريقة غير مباشرة من خلال دعم القطاعات الأخرى فالتأمين يشكل العمود الفقري للمشروعات والكيانات الاقتصادية وخط الدفاع الأخير في حاله وقوع خسائر مادية، وعليه فهناك علاقه وثيقه بين النمو الاقتصادي العام ونمو قطاع التأمين فبقدر ما يشكل النمو الاقتصادي دافعا لنمو محفظة التأمين، أيضا يساهم التأمين في النمو الاقتصادي أما بتوفير موارد للاستثمار (أقساط التأمين) او يشجع على زيادة الاستثمار بتحمل المخاطر مما يشجع رأس المال ويمكن القول بأن التأمين أصبح ضرورة اقتصادية واجتماعية تحتها ظروف الحياة ولا يمكن الاستغناء عنه لوجود الكم الهائل من المصانع والشركات الاقتصادية العامة والخاصة والتأمين هو التكافل والتضامن والتعاون لرفع ما يصيب الاف الموارد من أضرار وكوارث ومن ثم درء المخاطر التي تواجه الانسان، لذا يعد قطاع التأمين مكوناً أساسياً في القطاع المالي لكل اقتصاد، وازدادت أهميته مع التوسع في أعمال التأمين والتعامل مع شركاته، وأصبح التأمين جزءاً مكتملاً للنظام المصرفي، ويساهم في سلاسه عمل الجهاز المصرفي وتسهيل الاعتمادات البنكية والقروض ولا يقل عنه أهمية من حيث الأصول المتداولة لديه من حيث الموارد المالية وبخاصة السيولة التي استطاعت

أعراض ومظاهر مشكلات التأمين على مستوى الدولة والمجتمع:

- الانخفاض الشديد في حصيللة أقساط التأمين السنوية مقارنة بإجمالي الناتج القومي ففي معظم البلدان النامية نجد أن معدلات الاختراق (Insurance Penetration rates) وهي أقساط التأمين منسوبة إلى الناتج الإجمالي القومي نجدها ضعيفة جدا ففي السودان مثلا لا تتجاوز ال ٥,٠% بينما في الدول المتقدمة تصل إلى ١٤٪.
- إنخفاض معدلات الاحتفاظ بالاقساط وارتفاع اقساط اعادة التأمين الصادرة حيث أن اكثر من ٥٠٪ من أقساط التأمين تذهب إلى الأسواق الاجنبية في صورة اعادة تأمين صادر.
- عدم اهتمام المسؤولين بضرورة و اهمية التأمين بل في بعض الاحايين يظن المسؤولون أن عدم التأمين هو توفير موارد بقدر الاقساط وما يدرون بانهم يعرضوا المؤسسة كلها للضياع !
- انخفاض متوسط انفاق الفرد على التأمين في السوق العربية إلى ادنى حد ممكن مقارنة بالأسواق العالمية.
- التدهور الشديد في الأهمية النسبية لصناعة التأمين داخل اقتصادات البلدان النامية بشكل عام وفي السودان على وجه الخصوص.

مظاهر نقص الوعي التأميني لدي شركات التأمين:

- التركيز على العنصر سعري في تسويق الخدمة التأمينية مع تجاهل العناصر المختلفة لتسويق الخدمة التأمينية بخلاف السعر ويأتي أولها الخطر نفسه و كيفية دراسته و تحليله وتقييمه تقييما دقيقا ودراسته وتقليل الخسائر المحتملة قبل وضع السعر والشروط الاخرى، ايضا الأفراد، برامج التأمين، تكامل العملية التأمينية وجودة الخدمات الأخرى.. إلخ وما يترتب على ذلك من عواقب سلبية على سوق التأمين.
- متابعة كل شركة تأمين لمنافسيها من الشركات الأخرى وإدراج البرامج التأمينية التي استحدثتها الشركات المنافسة بأسماء أخرى بما يفرغ هذه البرامج من أية فرصة للتنوع ومناسبة الاحتياجات المختلفة للعملاء وتجعل المستهلك الواعي الذي

لديه بعض الفكر التأميني لا يجد الجديد في هذا التنافس غير المدروس.

- التنافس على مساحة محدودة من السوق التأميني دون النظر إلى إمكانية توسيع هذه الرقعة أو المساحة من خلال تنمية وتطوير البرامج التأمينية والخدمات المقدمة وأساليب تقديم الخدمة التأمينية وتنمية مهارات الاجهزة التسويقية.. إلخ.
- عدم استخدام الكوارث والأزمات في تفعيل رسالة التأمين بالدرجة الكافية مثل أحداث الحادي عشر من سبتمبر وما ترتب عليها من أثر على أسواق التأمين وإعادة التأمين من حيث حجم الخسائر المحققة وحجم التعرض لخطر معين كالإرهاب والتخريب وتغيير المفاهيم والسيناريوهات الخاصة بحجم الخسارة الناتجة عن حادث واحد.
- أيضا الحادث الإرهابي الذي وقع بالأقصر عام ١٩٩٧ مستهدفا قطاع السياحة وهو ما كان يستدعي من شركات التأمين أخذه في الاعتبار من خلال توفير تغطيات تأمينية مناسبة لحماية السياحة.
- ونضيف أيضا حادث قطار الصعيد الأخير الذي لم يستخدم الاستخدام الأمثل لتفعيل مفهوم التأمين لدي الجمهور اكتفاء بالوصول إلى تغطية اجبارية على تذاكر القطارات والمترو، ولكن هل استخدمت في تنمية الوعي لدي الجمهور بماهية التأمين سواء على الحياة أو الممتلكات أو على المسئوليات؟.. إلخ.
- عدم وجود البرامج التأمينية التي تناسب الاحتياجات والمتطلبات المستجدة على المجتمعات، التي تتماشى مع عصر العولمة وتكنولوجيا المعلومات، والخصخصة.
- إهمال شركات التأمين في تدريب وإعداد الكوادر الفنية العاملة فيها لاكتساب الخبرة والمهارة الفنية اللازمة مع مواكبة جميع المتغيرات والمستجدات في الأسواق العالمية واستيراد ما يتناسب منها مع احتياجات الأسواق العربية.
- اعتماد شركات التأمين على استيراد البرامج التأمينية العالمية والتقليد دون بذل الجهود المطلوبة في التنبؤ باحتياجات العملاء من الخدمة التأمينية.
- إفراغ رسالة التأمين من مضمونها، وهي توفير الحماية التأمينية وتشجيع الادخار وتنمية

شأنها أن ترفع من الوعي التأميني للعميل، أيضا فرق التسويق إذا كان عبر الوكلاء أو التسويق المباشر من قسم التسويق بالشركة، يجب عليهم استغلال فرصة النقاش مع العميل لتكون سببا في بث الوعي التأميني، ولكي يكون ذلك فاعلاً يجب تدريب وتأهيل فرق التسويق على النقاش الهادف والمثمر.

وظيفة الإعلام في نشر الوعي التأميني:

تلعب وسائل الإعلام في المجتمع المعاصر دوراً فاعلاً، فهي تؤدي وظائف على درجة كبيرة من الأهمية مثل تزويد أفرادها بالمعلومات وتقديم التحليل والتفسير لهذه المعلومات إلى جانب الاضطلاع بمهمة التثقيف والإعلان، ويساهم هذا التفاعل بين وسائل الإعلام والمجتمع إسهاماً فعالاً لتطوير المجتمع. وفي الآونة الأخيرة تزايد إهتمام شركات التأمين بدور الاعلام كعنصر مهم في التسويق وحملات الدعاية التي تسلط الضوء على الشركة وما تقدمه من خدمات. وايضا هنالك فهم متنام لدى الاعلام بقضايا التنمية من خلال تعرضهم لهذه القضايا عبر وسائل الاتصال المختلفة بتصميم رسالة إعلامية تخدم الوعي التنموي بحيث يجد الباحث تكامل دور الرسالة مع الوسيلة لدرجة يصعب معها التمييز بين تأثير الوسيلة وتأثير الرسالة للتقارب الكبير بين الوظائف الاتصالية والحضارة الاتصالية السائدة وينظر لوسائل الاتصال بالجماهير مجرد أدوات تكنولوجية بحيث يتم التأثير لا شعورياً. لذلك نجد تناول التأمين كجزء مهم من المنظومة المالية في أجهزة الاعلام، بل هنالك أهتمام متعاظم في انشاء كيانات اعلامية متخصصة في شؤون التأمين بعد أن كانت قاصرة على اتحادات التأمين فقط. ويبقى من المهم كيفية الاستفادة من القدرات الإقناعية لوسائل الاتصال والتي تختلف من وسيلة إلى أخرى بحيث أن التعامل مع عناصر عملية الاتصال بوعي وعلمية يساهم في عملية اتصال ناجحة، وتحقيق وظائف الاتصال المعروفة ليس أمراً ميسوراً لارتباط نشاط الاتصال بمجموعة من العوامل الشخصية المجتمعية لذلك فان ثقافة الأفراد وتكويناتهم النفسية ومصالحهم وأوضاعهم الاقتصادية والاجتماعية والفكرية تشكل جزءاً من العوامل التي تواجه نجاح الإعلام في مخاطبة الناس.

الاقتصاد القومي عن طريق التسابق في رفع معدلات أرباح وثائق التأمين على الحياة المشتركة في الأرباح ترسيخاً لنقص الوعي التأميني لدى الجمهور من اعتبار التأمين وسيلة ادخارية فقط.

- الفشل في استخدام الأبعاد الجديدة والمتغيرة لتكنولوجيا الانترنت في تسويق المنتجات التأمينية.
- عدم إعلان شركات التأمين على التعويضات التي تقوم بسدادها وتسويتها بالقدر المناسب ووفائها بالتزاماتها تجاه العملاء، والتي أي مدي تؤثر هذه التعويضات في تمكين العملاء ؟ أصحاب المنشآت المؤمنة المتضررة ؟ من استئناف النشاط.
- الممارسات الخاطئة التي يقوم بها أصحاب المركبات عند إبرام عقد المركبة، منها المطالبة بتخفيض قيمة المركبة عند بداية التأمين بهدف تخفيض قسط التأمين، ويؤثر ذلك على قيمة تسوية المطالبة إذا أصيبت المركبة بخسارة كلية نتيجة لحادث وألغيت بقرار من الشرطة، أو إذا أصيبت بأضرار جعلتها في حكم الخسارة الكلية.
- عدم تعبئة طلب التأمين، أو إدلاء المؤمن له ببيانات كاذبة أو إخفائه وقائع جوهرية تؤثر في قبول المؤمن تغطية الخطر أو على سعر التأمين أو شروطه.

دور الشركات في رفع الوعي:

وجود رؤية استراتيجية واضحة المعالم لمعظم شركات التأمين لتطوير منتجات تأمينية مبتكرة وشفافة للمستهدفين في قطاع الأعمال والأفراد، وبأسعار ملائمة وتنافسية مدعومة بحماية متكاملة وخدمة عالية للعملاء.

يقع على عاتق شركات التأمين الدور الأكبر في نشر الوعي التأميني وذلك من خلال الندوات والسمنارات ودورات التدريب التي يمكن أن تقوم بها شركات التأمين، فالعملاء لا يهتمون كثيراً بدور التأمين وفوائده (نقصد بالطبع التأمين الإسلامي البديل الشرعي للتأمين التجاري). هذه الندوات والدورات تعتبر بمثابة تثقيف تأميني للعملاء الحاليين والمتوقعين، أيضا يمكن نشر الوعي التأميني عن طريق موظفي الشركة سواء كان ذلك عبر قسم خدمة العملاء أو قسم الاكتتاب أو المطالبات فمتى سنحت الفرصة للتحدث مع العميل، يجب ان يستغل ذلك في إرسال رسائل محددة من

تأمين منتج نشر الثقافة وتمويل الإبداع



العباس على يحيى العباس

لوقت قريب كانت السوق المصرفية يسودها الهدوء حيث كانت تتسم بأنها سوق البائع.. فكان يومئذ عدد المصارف لا يكاد يتجاوز أصابع اليد الواحدة.. وفي المقابل يوجد كم هائل من العملاء الفعليين والمتوقعين وبالتالي فإن للمصرف فرصة كبيرة لإختيار عملائه بدقة تمكنه من تحاشي جل المخاطر وقد ساعده على ذلك بساطة المجتمع وعدم تعقيد.. وبذلك سارت الأمور بسهولة وسلاسة.

أما اليوم فقد تغير الحال بفعل التغيرات الكثيرة التي طرأت على السوق المصرفية، بل أصبحت من السمات الملازمة لها، فأصبح عدد المصارف في نمو مضطرد، فتحول السوق المصرفي الى سوق المشتري.. فاحتمت المنافسة بين المصارف، ومما أوجع أوار المنافسة دخول مصارف خارجية الي حلبة المنافسة، بكل ما لديها من مقدرات. هذا الواقع دفع المصارف الى السعي بإستمرار للإبتكار والتجديد للمحافظة علي عملائها الحاليين وإجتذاب عملاء جدد.. ويعتبر طرح المنتجات الجديدة

إحدى الوسائل التي تمكن المصارف من تحقيق ذلك الهدف.

وفي إطار هذه المنافسة النبيلة، أطلق بنك تنمية الصادرات في الآونة الأخيرة منتج نشر الثقافة وتمويل الإبداع، والذي يتمثل في تمويل كافة الأعمال الإبداعية، المتمثلة في الرواية، المجموعة القصصية، ديوان شعر، مسرحية، مسلسل، كتاب علمي، مجلة ثقافية، وغيرها من ضروب الإبداع الأخرى.

وقد إهتدى بنك تنمية الصادرات الى هذه المبادرة بعد ملاحظته أن المصارف والمؤسسات التمويلية الأخرى ظلت موصدة الأبواب أمام المبدعين بالرغم من أنهم يمثلون ثقلا لا يستهان به. الى جانب أن الحركة الثقافية والإبداعية من أهم روافد الحياة الإقتصادية والسياسية والإجتماعية.

وقد وجدت الفكرة الإستحسان والتقدير والثناء من قبل كافة المهتمين بهذا الأمر وذلك من خلال مؤتمر التدشين الذي جرت فعالياته مؤخراً بفندق كورنثيا أوعبر الوسائط الأخرى المسموعة والمقروءة والمرئية.

هذا التنافس الحميم بين المصارف، يخلق نوعا آخر من التنافس بين شركات التأمين المختلفة.. وشركة التأمين الإسلامية كرائدة في مجال التأمين بما قدمته من جهد ثر وجد التقدير والإشادة، فأنا أظن ظن المتيقن من أنها سيكون لها دور كبير وبارز في تقديم منتج تأميني يغطي كافة المخاطر المتعلقة بمنتج نشر الثقافة وتمويل الإبداع وبالتالي تفتك بهواجس المصارف وتبعث الطمأنينة في نفوس المبدعين.

ولما كان هذا المنتج من المفترض تمويله من محفظة التمويل الأصغر ذلك أن طبيعته وحجم تمويله يتوافق ومشروعات التمويل الأصغر، ونظرا لأن مشكلة الضمانات من العقبات الكبيرة التي تحد من التمويل الأصغر فمن المتوقع أن تطور شركات التأمين منتجا موازيا يغطي منتج نشر الثقافة وتمويل الإبداع وبالتالي يتجاوز به أزمة الضمانات التي تتطلبها مثل هذه العمليات. ومما يطمئن على نجاح التجربة، دخول شركة التأمين الإسلامية في مجال تأمين عمليات التمويل الأصغر في مبادرة تحسب للشركة.

لمؤلفيه فليب كوتلر ونانسي لي

المسؤولية الاجتماعية للشركات

صدر عن الدار الدولية للاستثمارات الثقافية - القاهرة ٢٠١١ م

رصد وتلخيص أ. إبتهاال النور الصادق

المبادرات الناجحة وتقييم الجهود. ويبين الكتاب الحجج المؤيدة لفعل بعض الخير على الأقل من خلال توجيه وإرشاد مديري عموم الشركات ومديريها التنفيذيين ممن تحاصرهم يومياً طلبات واقتراحات بتقديم دعم ومساندة لقضايا اجتماعية، وقد ورد في فصول الكتاب مايلي:

- شرح مفصل عن المبادرات الاجتماعية المؤسسية وحصرها في ستة خيارات لفعل الخير.
- لفت الكتاب النظر الى قضية الترويج للقضايا المؤسسية: زيادة الوعي والاهتمام بالقضايا الاجتماعية من خلال ما تقدمه الشركة من اموال أو مساهمات عينية أو موارد مؤسسية أخرى من أجل زيادة الوعي والاهتمام بقضايا اجتماعية معينة.
- ناقش الكتاب قضية التسويق المتصل بالقضايا: الإسهام في القضايا بناءً على مبيعات المنتجات وذلك من خلال إلتزام الشركة بتقديم مساهمة أو التبرع بنسبة مئوية من الإيرادات لقضية معينة بناءً على مبيعات المنتجات.
- التسويق الاجتماعي المؤسسي دعم حملات تغيير السلوك وهي ان تقوم شركة ما بدعم تصميم أو تنفيذ حملة لتغيير السلوك بهدف تحسين الصحة العامة أو السلامة أو البيئة أو الرفاهية المجتمعية ودائماً ما يكون تغيير السلوك هو محور التركيز

من الكتب المهمة التي تناولت المسؤولية الاجتماعية للشركات من حيث أفضل الممارسات والأفكار الممتازة حول أفضل الطرق والوسائل التي تمكن الشركات من تعظيم المساهمات المؤسسية في القضايا الاجتماعية وقياس تأثيرها.

في عالم اليوم لم يعد مقبولاً فحسب أن تبلي الشركات بلاء حسناً في مجال فعل الخير، بل بات ذلك متوقعاً وفي ظل الضغوط المتزايدة من أجل تحسين النتائج النهائية للأعمال يواجه قادة الأعمال قرارات صعبة. ويجب الكتاب على التساؤلات التالية، ما القضايا الاجتماعية التي ينبغي علينا دعمها؟ ماهي المنظمات الخيرة التي ستكون شريكاً قوياً؟ ماهي المبادرات التي ينبغي علينا أن نضعها، والتي من شأنها أن تعود بالنفع الأكبر على الشركة؟ هل علينا أن نكتفي بتحرير شيك وإدراج رسائل إجتماعية ضمن أعلاناتنا وتشجيع موظفينا على الانخراط في العمل الطوعي أم يجب علينا أيضاً أن نغير ممارسات أعمالنا؟ كيف يمكننا أن ندمج مبادرة جديدة ضمن الاستراتيجيات الحالية؟ كيف نولد دعماً وشغفاً داخليين؟ كيف نقيس النجاح؟ في هذا الكتاب سوف يتعرف قادة الأعمال على كيفية تحقيق الترابط والانسجام بين أهدافهم المتصلة بالأعمال التجارية من ناحية والأهداف الثقافية والاجتماعية من ناحية أخرى وإختيار القضايا الاجتماعية التي يجب دعمها وكسب الموظفين وتنفيذ



- ممارسات الاعمال المسئولة اجتماعياً: ممارسات أعمال واستثمارات اختيارية لدعم القضايا ويكون ذلك بتبني الشركة لممارسات أعمال واستثمارات اختيارية تدعم قضايا اجتماعية لتحسين رفاهية المجتمع وتحمي البيئة.
- تناول الكتاب خمس وعشرون من أفضل الممارسات التي تحقق منفعة قصوى للشركة وذلك من خلال زيادة الوعي والاهتمام بدعم جمع الأموال عن طريق تشجيع العملاء وغيرهم من افراد المجتمع على المساهمة.
- تناول الكتاب كيفية ايجاد مدخل تسويقي للفوز بالتمويل والعمل المؤسسي للمبادرات الاجتماعية: عشر توصيات منها ابدأ بإعداد قائمة بالقضايا الاجتماعية التي تكون منظمتك أو شركتك وتكون مسؤولة حالياً عن دعمها.
- والنتيجة المطلوبة.
- أشار الكتاب الى العطاء الخيري المؤسسي: تقديم مساهمة مباشرة لإحدى القضايا وذلك من خلال تقديم مساهمة مباشرة تقدمها الشركة الى منظمة خيرية او قضية من القضايا وغالبا ما يكون ذلك في صورة هبات نقدية، تبرعات أو خدمات عينية ويعد هذا النوع من المبادرات هو الاكثر تقليدية بين جميع المبادرات الاجتماعية المؤسسية.
- العمل التطوعي المجتمعي: الموظفون يتبرعون بوقتهم ومواهبهم وهي عبارة عن مبادرة تدعم فيها الشركة وتشجع الموظفين وشركاء التجزئة أو الجهات الحائزة على إمتيازها على التطوع بوقتهم في سبيل دعم منظمات وقضايا المجتمع المحلي.



سامي عبد الرحمن إبراهيم
شركة الفيصل العقارية

تطور قوانين التأمين في السودان

قانون الرقابة على التأمين لسنة ٢٠٠١م الذي ألغى قانون الرقابة على أعمال التأمين لسنة ١٩٩١م وتم بموجبه تغيير اسم الهيئة إلى هيئة الرقابة على التأمين بدلاً عن الهيئة العامة للإشراف و الرقابة على أعمال التأمين على أن تخضع الهيئة لإشراف وزير المالية والإقتصاد الوطني ومن أغراضها الإشراف والرقابة على أعمال التأمين وتنظيمها وتطويرها.

وفي عام ٢٠٠٣ م صدر قانون التأمين والتكافل بتاريخ ٢٠٠٣/٧/١٣م والذي جاء بتعريف لعقد التأمين وعقد التكافل كل على حدة وحدد الأخطار التي يجوز التأمين ضدها والتكافل فيها وبين الشروط الباطلة في وثيقة التأمين والتكافل. كما نص على أحكام خاصة ببعض أنواع التأمين كتأمين الحريق وتأمين أخطار النقل وتأمين السيارات.

فيما يتعلق بالقانون العام فإن قانون المعاملات المدنية لسنة ١٩٨٤م والذي ينطبق على كل العقود بما فيها عقد التأمين مع مراعاة القوانين الخاصة فقد جاء في الفصل الثالث منه تعريف لعقد التأمين بصفة عامة وحدد الأجهزة التي تباشر التأمين لنشاطها والإشراف عليها وذلك بما يحقق الأهداف التعاونية للتأمين ولا يخالف الأحكام القطعية ومبادئ الشريعة الإسلامية.

أما فيما يتعلق بالقوانين ذات الصلة بالتأمين وعلى سبيل المثال قوانين حركة المرور والقانون البحري والقانون الجوي وقوانين التأمين الصحي والإجتماعي... إلخ فقد وردت هذه القوانين بنصوص خاصة بإلزام الأشخاص المتعاملين في المجالات أعلاه بإستخراج وثائق تأمين لدى شركات التأمين المسجلة وفقاً لقانون الشركات السوداني.

التأمين عبارة عن وسيلة يمكن من خلالها لمجموعة من الناس مواجهة أخطار معينة وأن تتفادى الخسائر المادية الناتجة عن تلك الأخطار وذلك بتعويض كل من يتعرض لخسائر مالية من الإحتياطي الذي تشكله مجموعة الأقساط المدفوعة بواسطة المستأمنين.

نشأ التأمين في القرن السادس عشر في الدول الرأسمالية وبدأ التأمين في السودان عن طريق ظهور وكالات وفروع تابعة لشركات أجنبية. وظل التأمين يزاوئ في السودان دون رقابة حتى عام ١٩٦٠م حين صدر أول قانون لتنظيم ممارسة التأمين كنشاط إقتصادي وبناء على ذلك تم إنشاء مكتب خاص لمراقبة التأمين يتبع لوزارة المالية وكانت هذه بداية لإشراف الدولة على صناعة التأمين وجاء القانون في مجمله مرناً مع شركات التأمين وذلك لعدم وجود شركة تأمين وطنية فيها وخشية إنسحاب شركات التأمين الأجنبية.

وبعد قيام شركات التأمين الوطنية تم تعديل قانون ١٩٦٠م وكان ذلك في مايو ١٩٧٠م وكانت أهم سمات التعديل تتمثل في الآتي:

- أوقف كل الشركات والتوكيلات الأجنبية.
- أعطى وزير المالية سلطة تحديد عدد الشركات العاملة في مجال التأمين.

وتمت مناقشة تعديل هذا القانون أكثر من مرة ولكنها لم تنجح حتى صدور قانون الإشراف و الرقابة على أعمال التأمين للعام ١٩٩٢م والذي ألغى قانون الرقابة على المؤمنين ١٩٦٠م وتم بموجب القانون الجديد إلزام كل شركات التأمين بممارسة نشاطها على نمط التأمين التعاوني الإسلامي وتم به أيضاً تأسيس الهيئة العامة للإشراف والرقابة على أعمال التأمين.

وظل هذا القانون سارياً حتى عام ٢٠٠١م حيث صدر



مطر.. مطر



روضة الحاج

بالإضافة من التكرار على نحو جد بديع، وإذا كنت عبر هذه العجالة أنوي السير على هذا الطريق المبلل بالمطر لأدخل هذا العالم؛ فلا بأس من تعريجة على دوحة الشعر العربي القديمة، لنجد قلة لهذه النماذج التي تحتفي بالمطر، مثلما يقل ذكر البحر أيضاً والسبب واضح، وهو تحكم البيئة الصحراوية في الصورة الشعرية العربية القديمة. فتجد النابغة الذبياني يذكر البرق في أكثر من موضع وكذلك يفعل عبيد بن الأبرص حين يقول:

يا مَه لَبِقْ أَيْتُ اللَّيْلِ أَرْفِيَهُ
مَه حَارَمَهُ كُبَيَّاتِهِ الصَّبِيحُ طاح
ماذا لو كانت الجزيرة العربية بلاداً
ممطرة؟ عايش شعراؤها البرق والرعد
والمطر والإنبات والحياة على نحو أوسع مما
كان عليه حال جزيرة العرب؟ ألم تكن
لنملك الآن ملاحم ممطرة؟
وتبقى استهلاكية انشودة المطر للسياب، من
أكثر أبيات الشعر العربي طلاوة وحلاوة
وغموضاً أسراً وشفيفاً

عيناك غابتا نخل ساحة السحر
أو شرفناه راح يئأ عنجها القمر
عيناك حيه تبسمان توف الكروم
وترقصه الأبنواء.. كالأقمار في نهر
يرجئه المجداف وهنأ ساحة السحر...
كأنما تنبضه في غوريهما النجوم
وتعرقاه في صباب مه أسى شفيف
كالبحر سرخ اللدبه فوقه المساء
دفء الشتاء فيه وأرتعاشه الخريف
والموت والميلاد والظلام والضياء
فنتسقيق ملء روجي، رخشة البكاء
ونشوة وحشية تعانق السماء
كنشوة الطفل إذا خاف من القمر
كأن أقواسه السحاب تشر الغيوم..
وقطرة قطرة تدوب في المطر...
وذكر الأطفال في حرائش الكروم
ودغدغت صمت العصافير على الشجر

ويتر الغناء حيث يأفل القمر..

..مطر... مطر

اتعلميه اي حزنه بيعت المطر
وكيف تنشأ المزارع اذا انعم
وكيف يشعر الوحيد فيه بالضياء
بلا انتهاء
كلام المراق كالجياح
كالحب كالأطفال كالموت هو المطر

اللَّهُ أيها البدر العراقي الشاكر السياب !!
هي صور متناقضة في اتفاق
مختلفة في ائتلاف
متناثرة مجتمعة
قاتمة مضيئة
ومن يحسن أن يفعل ذلك غير روح شاعرة
توافق الى العيور إلى ماوراء الوراء رفقة
الغيوم والرعود والبروق والغريات والمطر!
أتعلمين أي حزن يبعث المطر؟
لك الله حيث أنت هناك في البعيد، وحيث
العراق لم يعد هو العراق، وحيث المطر ما عاد
هو المطر.

مطر.. مطر

في كل قطرة من المطر
حمراء أو صفراء مه أجنة الزهر
وكذ دعة من الجياح والعراة
وكذ قطرة تراق مه دم العبيد
فهي إبتسام في انتظار مبسم جديد
أو حلمة توردت على فم الوليد
في عالم الغد الفتى واهب الحياة

مطر.. مطر

سيعشب العراق بالمطر
اصبح بالخليج ياخليج
ياواهب اللؤلؤ والمبار والردى
فيرجح الصدى
كأنه النشيد
ياخليج
ياواهب المبار والردى

عجيب أن يكون هذا - في حدود علمي - أول
توظيف يستخدم المحاكاة الشعرية للصدى

مطر.. مطر

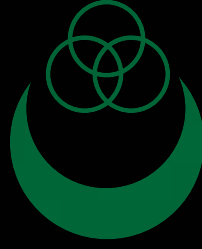
تتأب المساء والغيوم ماتزال
تسح ما تسح مه دموعها الثقال
كأنه طفلاً بات يهذي قبل أن ينام
بأه أمه التي أفاق منذ حمام
فلم يجدها ثم حيه لج في السؤال
قالوا له: بعد غد تعود
لا بد أن تعود

وإن تعامس الرفاق أنها هناك
بجانب اللذ تنام نومة اللحد
تسف مه ترابها وتشر المطر

مع بدر شاكر السياب، تغيب عمداً عن
الذاكرة كل نظريات التبخر وتكون السحب
وتعاقب الفصول وفوائد المطر!! لتحل
مكانها حالة من الإندغام التام مع الطبيعة
والأشياء، حالة من الركون الى الشجي
والحزن والفرح والذكريات البعيدة.
فكأنما الهطول معنى آخر وكأنما الماء أكثر
من المعادلة الأشهر (اتش تو او) وكأنما
البرق ليس التقاء الموجب والسالب من
الشحنات والرعد وتفاصيل المطر.

ولذلك تبقى لحظات الهطول حالة
شديدة الخصوصية تستوجب دعاء شديد
الخصوصية. يليق بهذه الساعات المختلفة
من عمر الفصول والأزمنة
أليس المطر إيدان بحيوات لا محدودة
لنباتات لا محدودة على طول مساحات المطر
وعرضها؟ أليس الماء القادم من السماء (تغيير)
مؤقت في كريات الأرض الخضراء!!!
إنه كذلك وأكثر مما لا نعلم

كأنه صيداً حزيناً يجمع الشباك
ويلعه المياه والقدر



شركة التأمين الإسلامية المحدودة
Islamic Insurance Company Ltd

نفخر بتحقيق أهدافكم



شركة التأمين الإسلامية المحدودة
Islamic Insurance Company Ltd



إنطلق بتطعمتك..

iic.journal@islamicinsur.com