إتقان

تصدر عن شركة البركة للتأمين (السودان)

العدد (٤)
ديسمبر ٢٠١٨

الخبير المصرفي ..

عدنان أحمد يوسف:

المصارف الإسلامية ستواجه تحدي التحول الرقمي في ٢٠١٩م

مدير البركة للتأمين:

القطاع تأثّر بالتضخم

مجموعة هاشم هجو.. قصة نجاح

البركة
للتأمين

شركة التأمين السودانية الوحيدة التي نالت في عامي ٢٠١٦ - ٢٠١٧

التصنيف الإئتماني BBB

من الوكالة الإسلامية الدّولية للتصنيف (البحرين)

مؤشرات تصنيف شركة البركة للتأمين (السودان):

(جودة الإئتمان وعوامل الحماية الكافية)

- الشركة الثانية في تأسيس التأمين التكافلي بالسودان.
- تأكيد الإستقرار المالي والتميز بجودة أنشطة الأعمال.
- تحقيق النمو السريع والتوسع في شبكة الفروع.
- إبتكار منتجات تأمينية جديدة للسوق السوداني.
- الإلتزام بالمعايير الشرعية.

الوكالة الاسلامية الدولية للتصنيف (مقرها البحرين) لديها رخصة من البنك المركزي البحريني للعمل كمؤسسة خارجية لتقييم الائتمان وتوفر تصنيفات مستقلة للمؤسسات المالية، وأبرز مساهميها البنك الاسلامي للتنمية والمؤسسة الاسلامية لتنمية القطاع الخاص.

كلمتنا

عزيزي القارئ..

يسرنا أن نلتقي مجدداً في العدد الرابع من مجلتكم (إتقان) على ممشى خطى الواثق إلى قلوبكم قبل عيونكم، لنوثق مشهداً من شراكة إستراتيجية دعمت شركة البركة للتأمين أركان ميلادها...

يمتاز هذا العدد بتنوع وثراء معرفي سكب بعض مداده الخبير المصرفي والرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية عدنان أحمد يوسف الذي إستبان ملامح التحديات التي يتوقع أن تواجه المصارف الإسلامية في العام ٢٠١٩م وقدم سهماً من رصيد مسيرته المائزة فكراً ونضجاً وتجربة ودربة.

كما تطالعون رصداً لندوة إسقاطات التضخم على قطاع التأمين السوداني التي نظمت بالشراكة بين شركة البركة للتأمين وصحيفة الصيحة بحضور ومشاركة نفر من العلماء والمهتمين.

كذلك إختطت المجلة نهجاً جديداً بتقديم نماذج إقتصادية مشرقة أضافت إلى الإقتصاد الوطني، وباكورتنا في هذا الصدد مجموعة رجل الأعمال هاشم هجو ولنا في رحابه إستدناء لثريات مجده.

فضلاً عن الأبواب الثابتة والأعمدة والمقالات وأنشطة الشركة.

يتقدمنا الشكر لوفائكم

إتقان
مجلة فصلية تصدر عن شركة البركة للتأمين (السودان)
العدد الرابع – ديسمبر ٢٠١٨م

داخل العدد

ندوة.. ٠٨

أجمع المتحدثون في ندوة "إسقاطات التضخم على قطاع التأمين" التي نظمتها شركة البركة للتأمين بالتعاون مع "الصيحة" على تضرر قطاع التأمين من ارتفاع التضخم،

دراسة.. ١٩

إن حركة التطور والحداثة التي تسارعت عجلتها في عالمنا اليوم بكافة المجالات الصناعية والاقتصادية أدت الى ظهور بعض العلوم والمهن التي لم تكن موجودة في السابق..

مقال.. ٢٠

تواجه شركات التامين، بطبيعة عملها كمؤسسات مالية، عددا من المخاطر المالية المختلفة التي تعترض نشاطها والتي ينبغي لمسئول ادارة المخاطر الالمام بها..

مقال.. ٢٤

إدارة المخاطرة أو إدارة الخطر.. هي عملية قياس وتقييم للمخاطر وتطوير إستراتيجيات لإدارتها، تتضمن هذه الإستراتيجيات نقل المخاطر إلى جهة أخرى..

الآراء والأفكار الواردة بالمجلة تعبر عن أصحابها..

www.albaraka-ins.com info@albaraka-ins.com

هيئة التحرير

المشرف العام
أ. آدم أحمد حسن

رئيس التحرير
أ. ياسر جدو

مستشارو التحرير
د. إبراهيم الخزامي
أ. أحمد الدرديري
أ. عثمان أبوبكر
أ. أمير علي
أ. بلة العجب

سكرتارية التحرير
هاجر الدومة

التصميم والإخراج الفني
شهاب الكندي
+249 910600744

الطابعون
مشروع الجودة للطباعة

إدارة.. ٢٦

السلوك التنظيمي هو سلوك الأفراد داخل المنظمة، ويقصد به الإستجابة التي تصدر عن الفرد نتيجة لاحتكاكه بغيره من الأفراد أو نتيجة لإتصاله بالبيئة الخارجية،

حـــوار.. ٣٢

(إتقان) وفي إطار دورها كمطبوعة مرجعية في كل ما يتعلق بالفكر والممارسات في عالم الاقتصاد والمال، حاورت الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية..

المحتويات

أخبار متفرقة ٠٤
ندوة إسقاطات التضخُّم على قطاع التأمين ٠٨
أثر الإحتيال على أداء شركات التأمين ١٦
المخاطر المالية.. عاصفة في وجه سوق التأمين السوداني ٢٠
إدارة المخاطر.. التحديات وآفاق الحلول ٢٤
السلوك التنظيمي بالمنظمة.. أدوار قيادية ٢٦
بانوراما ٢٠١٨م ٤٠

أضحت وجهة للمستثمرين وشركات إعادة التأمين..

شركة البركة للتأمين تستقبل شركات ووسطاء تأمين عالميين

أكد الأستاذ آدم أحمد حسن المدير العام لشركة البركة للتأمين ونائب رئيس الإتحاد العالمي لشركات التكافل والتأمين الإسلامي أن قطاع التأمين السوداني آخذ في التطور والنمو، وقال إن التأمين يغطي كافة أوجه الحياة بالمظلة التأمينية لحفظ موارد وأموال المستثمرين ولضمان إسهام القطاع في دعم الإقتصاد القومي، وقال إن شركة البركة للتأمين حققت سبقاً كبيراً في نمو الفائض التأميني للعام ٢٠١٧م حيث بلغ نسبة ١١,٧٪ من صافي الأقساط، إلى جانب زيادة الاكتتاب ورفع الملاءة المالية للشركة والإهتمام بتدريب منسوبي الشركة داخلياً وخارجياً فضلاً عن إفتتاح عدد من المكاتب تنفيذاً لسياسة الإنتشار الجغرافي، ومضى آدم في حديثه لأهمية نشر ثقافة الوعي التأميني بالتنبيه بدور التأمين في دعم الإقتصاد القومي، مشيراً لتطور العلاقات مع شركات إعادة التأمين العالمية والإيفاء بإلتزامات الشركة تجاه المعيدين .

جدير بالذكر أن شركة البركة للتأمين إستقبلت وفوداً من وسطاء وشركات إعادة التأمين العالمية من قبيل الشركة الإفريقية لإعادة التأمين وغانا ري والشركة المغربية لإعادة التأمين وسينا ري والشركة العالمية لاعادة التأمين وآكسس ري واثيوبيا ري وتونس ري بالإضافة للوسطاء العالميين، وأضاف آدم إن هذا الإقبال على قطاع التأمين السوداني يعني أنه وجهة للإستثمارات العالمية وسيسهم ذلك في نشر التأمين التكافلي.

البركة للتأمين توزع الفائض التأميني بنسبة ١١,٧٪

قال الأستاذ حسن محمد عبدالله نائب المدير العام لشركة البركة للتأمين إنهم شرعوا في توزيع الفائض التأميني للشركة عن العام المالي المنصرم٢٠١٧ بنسبة ١١,٧٪ من صافي الأقساط المدفوعة من صاحب وثيقة التأمين وقد فاق معدلات فوائض الأعوام السابقة، وهي نسبة كبيرة لم تتحق في السوق السوداني منذ اسلمته،وأضاف بأن توزيع الفائض التأميني يعد التزاما بالضوابط الشرعية التي تحكم أعمال التأمين والتكافل الإسلامي والمتمثلة في توزيع الفائض الذي يتحقق من أعمال التأمين في كل عام.

البركة للتأمين تتضامن مع متضرري حريق أم درمان

أعلن الأستاذ حسن محمد عبدالله نائب المدير العام لشركة البركة للتأمين تضامنهم متضرري حريق ام درمان الذي قضى على أكثر من ٣٠٠ محل تجاري وبلغت خسارته بحسب التقديرات الأولية ٨٥٠ مليون و٤ مليون دولار، وقال في تعميم صحفي إن الإيمان بالقضاء والقدر مطلوب ولكن لابد من الاحتراز وتوفير الضمانات وأساسيات السلامة بجانب تخطيط وتهيئة الأسواق بما يتوافق مع أسس السلامة، ودعا حسن إلى ضرورة التأمين لجبر الضرر لجهة ان التأمين التكافلي يهدف لإرساء قيم التعاون والتآزر بين المجتمع، وأردف بأن وثيقة الحريق والسطو لتغطية الأسواق لا يتجاوز سعرها ١٪ من قيمة الممتلكات المؤمنة وهي نسبة ضئيلة قياساً لمنافع الوثيقة التي تغطي الحريق والسطو ومخاطر الطبيعة الأخرى.

وأكد إضطلاع شركته بمشروعها الإستراتيجي في رفع الوعي التأميني لجهة تبصير القطاعات الإنتاجية والجمهور بأهمية التأمين في حفظ الثروات ودعم الاقتصاد القومي..

منتدى المعرفة التأميني

عقدت شركة البركة للتأمين حلقة علمية تدريبية في منتدى المعرفة التأميني الذي تعكف الشركة على عقده دورياً، وقال الأستاذ عثمان أبوبكر مساعد المدير العام لتطوير الأعمال: إنهم يهتمون بتطوير قدرات العاملين ودعم الإتصال المؤسسي الداخلي والخارجي لجهة التوافر على التعاطف والولاء الوظيفي وزيادة الإنتاجية ، من جهته أكد الدكتور نصر الدين أحمد إدريس المحاضر بجامعة أفريقيا العالمية في سياق المحاضرة التي قدمها بقاعة شركة البركة للتأمين بعنوان الولاء الوظيفي ودوره في تحقيق رضا العملاء ، أكد أن الولاء الوظيفي يمثل أحد أهم مكونات الإنتماء المهني الذي يعني الإخلاص والتبني والمودة بين منسوبي الشركة، وأضاف بأن الولاء الوظيفي يوفر للعامل إستقراراً نفسياً ويساعد على تحقيق أفضل عائد وظيفي للمهنة والفرد ويقود ذلك مجتمعاً للنمو المهني ويخلق الإبداع لدى العاملين ويقلل التكاليف والخسائر سيما في أنشطة أعمال التأمين.

تدشين برنامج التدريب المستمر لمنسوبي البركة للتأمين

قال الأستاذ أحمد الدرديري مساعد المدير العام للمطالبات بشركة البركة للتأمين إنهم يهتمون بالتدريب المستمر لجهة رفع كفاءة ومهنية منسوبي الشركة ووصفهم بالأذكياء والمتطلعين للتفوق ومشابهة شركة البركة للتأمين، وأكد أن اللغة الإنجليزية تعتبر لغة العصر وتدعم أنشطة أعمال التأمين التي تشهد إنتشاراً يوازي الإستثمارات ونمو الإقتصادات، جاء حديثه مؤخراً بقاعة التدريب برئاسة الشركة ببرج البركة بالخرطوم لدى تدشين دورة التدريب المستمر في اللغة الإنجليزية، وفي السياق قال الاستاذ عماد مزمل مدير الشئون الإدارية بالشركة إن التدريب يمثل إلتزاماً إدارياً ومهنياً من الشركة تجاه منسوبيها، وأضاف بأن التدريب المستمر منهج متقدم في رفع قدرات العاملين مضيفاً بأن المستهدفين حوالي ٤٠ دارساً وتستمر الدورة لدورات متقدمة.

لدى مخاطبته المؤتمر السنوي الـ (٣٠) لبنك البركة

عبدالله خيري: سياسة البنك ساهمت في إرضاء العملاء

كشف بنك البركة السوداني عن مواجهة التحديات الاقتصادية للعام ٢٠١٨م من خلال المتابعة اللحظية وتضافر الجهود في المحافظة على وضع السيولة الآمن.

وأضاف عبدالله خيري حامد المدير العام لبنك البركة لدى مخاطبته المؤتمر السنوي الثلاثين للبنك تحت شعار (رؤية متجددة لمسيرة ممتدة)، إن سياسة البنك ساهمت في إرضاء العملاء مما أدى إلى جذب الكثير من التعاملات النشطة الجديدة، مشيرا إلى مواصلة الجهود من خلال الخطة الاستراتيجية للبنك التي تغطي الفترة (٢٠١٩/٢٠٢٣)م وتهدف إلى تبني مفهوم الخدمة المتميزة والاستمرار في تطوير قدرات العاملين والدفع بالبنية التحتية لإنجاح التحول نحو التحول الرقمي.

وأشار إلى أن (المؤتمر الثلاثون) للبنك يهدف إلى تجويد الخدمة ورفع الكفاءة. كما سيتم تداول تطبيق اتفاقية مستوى الخدمة لإحداث التغيير المنشود لتعزيز الوضع التنافسي للبنك، بجانب عرض نماذج لبعض فروع البنك والخطة التشغيلية للعام ٢٠١٨م والاستماع لمقترحات الموازنة التخطيطية للعام ٢٠١٩م.

متقدماً بالثناء لمجموعة بنك البركة المصرفية بالبحرين ومجلس الإدارة لدعمهم اللامحدود والتشجيع المستمر في دفع مسيرة البنك، ممتدحا الدور الكبير للبنك المركزي في تحقيق بنك البركة النجاح تلو النجاح، معربا عن أمله في أن يخرج المؤتمر بتوصيات تسهم في تعزيز مسيرة البنك.

إدارة الجودة الشاملة لتحسين القدرة التنافسية في قطاع التأمين

د. الامين عبدالكريم سعيد

إن تبني مفهوم حديث مثل إدارة الجودة الشاملة في قطاع التأمين، يعني تغييراً وتطويراً في ثقافة شركات ومؤسسات قطاع النشاط، مما يتطلب إستعداداً وتنظيماً مسبقاً مع الإمتثال الكامل وعلى كافة المستويات الإدارية للعمل بمنهج إدارة الجودة الشاملة، وعليه فإن أولويات هذا المنهج تتحدد في إكتساب رضا المستهلك أو الزبون، الذي يطلب الخدمة والإهتمام الكبير بالتطوير المستمر وتحسين المنتوج، وبالتأكيد أن الجودة تمثل قفزة نوعية هدفها التطوير المستمر في العمليات وتحسين الأداء والقدرة التنافسية سيما وأن قطاع التأمين في أمس الحوجة إلى إثبات موقعه من المنافسة العالمية التي تقوم على كفاءات جد عالية، تؤكد على أن كل فرد في المؤسسة هو المسئول عن تسييرها. ومفهوم إدارة الجودة الشاملة كمفهوم إداري حديث يساعد على تقديم منتوج أو خدمة بأعلى جودة ممكنة، ويؤدي إلى تحسين مستمر ودائم للوصول إلى التميز والإبداع في جميع الخدمات والمعاملات التجارية والمالية في سوق تحكمه المنافسة القوية، وفي مرحلة سابقة ليس ببعيد كان يعتقد بأن القدرة التنافسية التي تخلقها المؤسسات تتكون من الأصول المادية والمالية فقط، لكن بإقحام التكنولوجيا والمعلوماتية وعمليات التسويق ظهر الإهتمام المتزايد بأهمية الجودة والنوعية في تقديم الخدمات وغيرها.

إن سوق خدمات التأمين اليوم شأنه شأن بقية الأسواق الخدمية تحكمه معايير الجودة والمنافسة بحيث أن قيمة أي منتوج اليوم تتحدد بقيمة التكنولوجية ودرجة الإبداع فيه مما يجعل منه منتوج ذو قيمة إقتصادية لها تأثيرها الخاص بما يواكب عجلة التطور والتنمية والقدرة على المنافسة،ويعد قطاع التأمين في هذا الجانب قطاع جد حساس يسهم في إمداد الإقتصاد الوطني بالطاقات العملية المؤهلة، لخوض غمار المنافسة وتحديات السوق في إطار ما أصبح يعرف بالتسويق التأميني والإبداع والتميز في الأداء وجودة الخدمة، إلا أن إمتلاك شركات التأمين لقدرات وطاقات مؤهلة تنافسية لا يعني بالضرورة أنها قادرة على تفعيلها وإستثمارها لتحقيق النتائج المتميزة، بل أصبحت مطالبة بتوفير النوعية والجودة التي تكسبها القدرة على المنافسة في سوق العمل، لهذا أصبح قطاع التأمين مرهوناً بإستراتيجية تسيير فعالة وقادرة على بناء قوة عمل مؤهلة وخلاقة تستطيع التكيف مع التكنولوجيات الجديدة وتشارك في تحسين المنتوج أو الخدمة وتطويرهما عن طريق إحداث نوع من التغيير الإستراتيجي المعتمد على إنتهاج أحدث الأساليب العلمية والعملية الواعية في إستثمار الطاقات بقطاع النشاط،ويعتبر منهج إدارة الجودة الشاملة نموذجاً إستراتيجياً يمكن إعتماده في إطار متكامل ومنسق لتطوير قطاع الخدمات بصفة عامة وقطاع التأمين بصفة خاصة وفقاً لمتطلبات سوق المنافسة، وبالتالي الإسهام في الإقتصاد الوطني.

تعتبر صعوبة قياس نجاح تطبيق معايير إدارة الجودة الشاملة في قطاع التأمين من التحديات الكبيرة التي تواجه شركات التأمين على المدى الطويل بحيث يتطلب الأمر التكيف مع الكيفيات والطرق والأساليب المختلفة لمعالجة العراقيل المرتبطة بالتطبيق وتحدي المشاكل لتوفير حصص سوقية وربحية جيدة تفسر تحسين القدرة التنافسية في هذا القطاع، ولا يتأتى ذلك إلا من خلال مستوى فعالية التنفيذ من خلال مشاركة جميع الموظفين وإكتساب رضا العملاء مع العلم أن كل هذه المؤشرات يمكن وضع مقياس لها من خلال تحديد أداء كلا منها على أعلى المستويات الإدارية والتنفيذية التي تسهم في تقييم فعالية هذا المنهج بإعتباره الهدف الرئيس لتحقيق التميز على إعتبار أن الجودة قضية إستراتيجية والموظفون هم أساس تحقيق هذه الجودة بهدف خلق قيمة مضافة تسهم في ترقية وتطوير قطاع التأمين.

نظَّمتها شركة (البركة للتأمين) وصحيفة (الصيحة)

ندوة إسقاطات التضخُّم على قطاع التأمين

وصفة الخروج من الأزمة

د. التجاني عبد القادر: هذه إختلافات التأمين الإسلامي عن التقليدي..

أجمع المتحدثون في ندوة "إسقاطات التضخم على قطاع التأمين" التي نظمتها شركة البركة للتأمين بالتعاون مع "الصيحة" على تضرر قطاع التأمين من ارتفاع التضخم، مشرحين الانعكاسات السالبة للتضخم على القطاع، مقدمين وصفة الخروج من الأزمة عبر روشتة واضحة لتجاوز معضلة التضخم وتحقيق الاستقرار الاقتصادي، فيما كشف المدير العام لشركة البركة للتأمين، آدم أحمد حسن عن تسبب التضخم في تقليل حجم الاستثمار وزيادة تكاليف التشغيل، وبدوره قلل الأمين العام لاتحاد الغرف التجارية، يس حميدة من جدوى مجاراة التضخم، وطالب باتباع حلول غير تقليدية تركز على معالجة جذور المشكلة وليس الأعراض.

مدير البركة للتأمين.. القطاع تأثّر سلباً بتضاؤل قيمة الاستثمار

تأثير سلبي..

في مستهل الندوة، أوضح المدير العام لشركة البركة للتأمين، آدم أحمد حسن، أن أول انعكاسات التضخم على قطاع التأمين تمثلت في تضاعف قيمة المادة المؤمن عليها بعد شهور لعدم ثبات قيمة العملة الوطنية، وزيادة تكاليف إعادة التأمين، وعملية التمويل لا تتم بالسرعة المطلوبة، وذلك قد يؤثر فيه التضخم، يضيف آدم، أن أرباح شركات التأمين تقل أو تنعدم كلياً عند استمرار ارتفاع التضخم، لافتاً إلى أن ذلك أدى ويؤدي لجعل التأمين جزءاً هامشياً من اهتمامات المستهدفين لأن الأولويات أصبحت معيشية في المقام الأول، وأكد تأثر قطاع التأمين سلبًا بالتضخم لتضاؤل قيمة الاستثمار الخارجي.

مشيراً إلى أن التآكل الذي يحدث في العملة المحلية يجعل العميل يضع أمواله في عملات أخرى، وهو ما يجعلها خارج الدورة المصرفية وخارج الدورة الإنتاجية.

●●

يس حميدة: الدعم المستمر تسبِّب في رفع التضخُّم..

يواصل مدير شركة البركة للتأمين قائلاً: إن زيادة تكاليف التشغيل انعكست بدورها على قيمة الأرباح السنوية نسبة للزيادة التي ينبغي أن تحدث في رواتب العاملين بالإضافة الى شراء أدوات التشغيل التي يتم استيرادها بالعملة الأجنبية، علاوة على أن المطالبات بعضها يسدد بالعملة الأجنبية.

وبالنسبة لإمكانية معالجة قضية التضخم، يرى أن السودان من الدول التي تنتج الذهب بكميات كبيرة جداً، ولكن هذه الكميات غير مستفاد منها بشكل أمثل نظراً لخلل في السياسات التي تحتاج للمراجعة بما يمكن الدولة من الاستفادة من هذا المورد الذي يمكن أن يسهم في تحقيق الاستقرار الاقتصادي، ورهن تعافي قطاع التأمين بالوصول لمرحلة الاستقرار الاقتصادي الكلي.

لا جدوى من مجاراة التضخم

يقول الأمين العام لاتحاد الغرف التجارية د. يس حميدة، إن التضخم الحالي المتسبب فيه هو قطاع النفط والموارد البترولية، موضحاً أن المنتج من مصفاة الخرطوم يبلغ ١٢٠ ألف جالون شهرياً لا تكفي حاجة الاستهلاك فتتم تغطية العجز عبر الاستيراد، وقال إن برميل الجازولين يصل إلى بورتسودان بتكلفة ٩٠ دولاراً تصبح مائة دولار بإضافة تكاليف النقل والترحيل وأرباح التجار، وقال إن الجالون يصل إلى محطات الوقود بتكلفة تصل إلى مائة جنيه، ولكن المواطن يحصل عليه بـ ٢٦ جنيها، وتساءل من يدفع الفرق، قبل أن يجيب بنفسه بأن الحكومة تتحمل سداد الفرق وتدعم الوقود بنسبة ٧٤٪، وقال حميدة إن هذا الالتزام جعل الحكومة مضطرة للاستدانة من الجهاز المصرفي وإصدار شهادات شهامة وأخذ أموال أخرى مما تسبب في رفع معدلات التضخم.

وعن أسباب تحجيم السيولة يقول حميدة: جاء التضخم من ممارسة كيفية البحث عن علاج، مشيرًا لاتفاقه مع حديث المدير العام للبركة للتأمين أحمد آدم حسن حول أن السودان يعتبر من الدول المنتجة للذهب ولكن المستفاد منه قليل، وكشف عن اجتماع لهم مع غرفة الذهب التابعة للغرفة التجارية، وقال إن الاجتماع خلص لموافقة أصحاب الذهب والقطاع الخاص واستعدادهم لتنفيذ مصفاة للذهب، ونفذت من قبل البنك المركزي، والآن لديهم مصفاة بدلاً عن ما يحدث في السابق، حيث يتم تصدير الذهب كخام إلى دبي، ودعا لتنفيذ مقترح إنشاء بورصة لأسواق الذهب، مشيراً إلى أن أصحاب الذهب مستعدون لإنجاح الفكرة خلال ٣ أشهر فقط، كاشفاً عن تقديمهم لمقترح للجهات المسؤولة لطباعة عملات لفترة مؤقتة تستخدم فقط لشراء كل الكميات من الذهب، وبالتالي يمتلك البنك المركزي ٢٥٠ طناً ذهب بقيمة ١٢ مليار دولار، وتصبح هنالك وفرة في عرض النقود الأجنبية ويصبح الجنيه السوداني هو الورقة الرابحة مما يوفر دافعاً لأي مواطن حتى لا نسابق ونحمل

حميدة:
أن الحل يتمثل في إنشاء بورصة للذهب، وفي حال تم إنشائها توفر ذهباً بكميات تصل إلى ٢٥٠..

المواطن أعباء المعيشة ومزيد من الضغوط، وأما بالنسبة للأوضاع المعيشية إذا قمت بدفع عشرة جنيهات لعشر قطع من الخبز فهي تحسب بـ ٢٠ جنيهاً، لأنه مدعوم من الحكومة وإذا حاولنا تتبع وملاحقة التضخم ستصبح قيمة ١٠ رغيفات ٣٠ جنيهاً وتضطر الحكومة لزيادة الدعم وهكذا.

الخبير التأميني د. مبارك الهلالي: التضخم قلل من قدرة المؤمن له على الالتزام بسداد أقساط التأمين..

محمد النایر: بالإمكان خفض التضخم عبر هذه الآليات....

بورصة للذهب:

وبرأي حميدة أن الحل يتمثل في إنشاء بورصة للذهب، وفي حال تم إنشائها توفر ذهباً بقيمة ١٢ مليار دولار بكميات تصل إلى ٢٥٠ طناً يشتريها البنك المركزي، بالإضافة إلى العقود الآجلة للمنتجات المحلية، كمثال إبرام عقد لمدة ٥ سنوات لضخ عملات أجنبية من المنتجات المحلية، لافتًا إلى أن التأمين هو ثقافة تعمل على تأمين رأس المال المشغل «الحفاظ على رأس المال بغرض التعمير» التضخم أسهم في تقليل قيمة العملة المحلية ويجب الاستفادة من الفكرة الإنتاجية وعدم مجاراة التضخم.

مبدياً أمله أن تستهل الحكومة الجديدة عهدها برؤية عملية وحلول لمشكلة التضخم، ويعتبر التأمين منفذاً للحلول إذا حدث فجأة تعرض الموقع لحريق مثلاً أو غرق أو سرقة أو أي نوع من المخاطر، بالتالي التأمين ثقافة

للحفاظ على الممتلكات، وهذا من الحكمة أن نحافظ عليها، والشيء الذي يعمر من المفترض أن يتم تأمينه لا قدر الله إذا حدثت أي مخاطر يحافظ عليه لمواصلة دورة الحياة، التضخم قلل من قيمة العملة والسلع من جنيه أصبحت بمائة جنيه، بالتالي أصبحت القوة الشرائية ضعيفة مقارنة مع ما تملكه ومن المفروض السعي لحلول من أجل زيادة الإنتاجية مع زيادة العمل بالسوق لعائد أكبر، مثلاً شراء سيارة ومع نهاية الدوام يمكن العمل فيها كترحال، قبل أن يختم إفادته بالإشارة إلى أن التضخم له آثاره على المجتمع والتأمين وقطع باستحالة وعدم جدوى مجاراة التضخم،.

تحديات..

وقال الخبير الاقتصادي والأكاديمي، د. محمد النابر، إن شركات التأمين واجهت تحديات صعبة، وعملت في ظروف لم يواجهها أي قطاع في العالم كالحظر لمدة ٢٠ عاماً وذلك مثل تحدياً حقيقياً لشركات التأمين.

إسقاطات بائنة..

يشير النابر إلى أن إسقاطات التضخم على قطاع التأمين بائنة لا يمكن غض الطرف عنها، وهو ما تم تبيانه في كلمة مدير البركة للتأمين.

وحول تسبب التضخم في الأزمة، قال النابر ليس صعباً خفض التضخم وإعادته لمستويات معقولة، لافتاً إلى أن التضخم في التسعينات وصل إلى ١٦٠٪ وتم خفضه، وفي ذلك الوقت لم يتم استخراج ولا تصدير النفط السوداني، ودعا الحكومة للمساعدة في جذب مدخرات المغتربين، منوهاً لدخول التأمين في قطاعات غير رابحة لتحقيق الاستقرار.

الحلول..

يشدد النابر على أن القضية الأساسية الآن التي يجب معالجتها ليس فقط خفض معدل التضخم، بل تحقيق الاستقرار الاقتصادي، ومن ثم تلقائياً تعالج بقية الآثار الجانبية والأعراض ومنها التضخم، داعياً للاستفادة من مورد مهم وهو تحويلات المغتربين، موضحاً أن السودان كان يجذب ٤ مليارات دولار سنوياً من مدخرات المغتربين، لكنها تراجعت الآن إلى مليار واحد، ودعا لتشجيع المغتربين على تحويل مدخراتهم للداخل عبر القنوات الرسمية ووضع سياسات تحفيزية وتشجيعية، معتبراً أن السياسات التي أعلنت مؤخراً لم يتم شرحها بصورة كافية، وقال إنها لم تفهم لذلك لم تؤت نتيجة بعد، خاصة إعفاء السيارات من الجمارك وغيرها من المحفزات، وأكد أن ارتفاع التضخم يؤثر على كل القطاعات وليس فقط قطاع التأمين، ودعا لرفع ثقافة الوعي التأميني لدرء الصدمات، وقال إن الذهب هو الذي سيحدث الاتزان الاقتصادي خلال الفترة القادمة، وحينها يمكن تقليل التضخم.

تأثير واضح..

الخبير التأميني د. مبارك الهلالي، المحاضر بجامعة النيلين، يقول إن التضخم أثر على قطاع التأمين بصورة واضحة، وتمثل ذلك التأثير في الحد من قدرة المؤمن له على الالتزام بسداد أقساط التأمين والسداد بالعملة المحلية لإعادة تأمين الأصول والسداد بالنقد الأجنبي لتغير قيمة وسعر الصرف، وكذلك أثر التضخم على تأمين المسؤولية المدنية مثل التأمين الطبي وتأمين السيارات، وقطع بأن التضخم أثر بشكل سالب على النمو الإقتصادي كما امتد تأثيره لموازنات شركات التأمين وعلى سوق التأمين بشكل عام، لافتاً لشمول الأثر السلبي على عائد الاستثمار وحركة سوق الأوراق المالية.

منوهاً لوجود دور لشركات التأمين في تخفيض معدلات التضخم يتمثل في امتلاكها أوعية إدخارية تمكن من استخدام فائض الأموال وتحويلها إلى مدخرات يمكن الاستفادة منها، موضحاً أن آثار التضخم آثار متغيرة ولا تنحصر في قطاع معين.

تضارب السياسات

الخبير الاقتصادي ونائب محافظ بنك السودان المركزي السابق د. عبد المنعم القوصي، قال إن رفع الدولار الجمركي هو السبب الأساسي في رفع سعر التضخم وقال

إن السودان كان يصنف في المرتبة الثانية إفريقياً في إنتاج الذهب حتى العام ٢٠٠٨م والسابع عالمياً، منوهاً إلى أن نسبة الودائع محددة بـ "١٠٪" في حالة ارتفاع نسبة التضخم يجب رفع نسبة الودائع إلى ٣٠٪ لكي تغطي فرق الزيادة في التضخم، ودعا لاستقلالية البنك المركزي، وزاد: "الحل هو الاستقرار الاقتصادي».

معالجة بالإنتاج

د. التجاني عبد القادر، تساءل: هل المشكلة التي تواجه شركات التأمين هي مسألة التضخم فقط أم هنالك مشكلات أخرى؟؟ وقال إن المعالجة لا تتم بغير الإنتاج والإنتاجية ومقترح معالجة يقدم لرئيس الوزراء الجديد، مشيراً إلى أن الحل يتمثل في الاستقرار الاقتصادي والمعروض يجب أن يماثل القيمة وإنشاء الصندوق المالي وتجمع فيه الأموال وتستخدم في سلع حقيقية مشترطاً أن يتمتع الصندوق المالي باستقلاليته التامة عن الشركات التأمين، وأن تكون له شخصية اعتبارية وبحساب خاص ومنفصل، وشركات التأمين في النظام الإسلامي لا تدفع شيئاً بل يتم السداد عبر الصندوق المالي، التضخم غير مقبول في النظام الإسلامي، ولا نستطيع أن نتعايش معه لذلك يجب أن نعالجه، ونحتاج لأدوات فاعلة، وقال إن لديهم مقترحات حسب ما طلب رئيس الوزراء كمشروعات لتخفيف الأزمة الاقتصادية، ودعا لتوسيع سبل الحل عبر الجامعات ومراكز البحث والخبراء والندوات لتشريح المشكلات واقتراح الحلول المناسبة.

لكن الحل الآني هو الاستقرار الاقتصادي لأنه من اللازم أن يكون المال المعروض عندنا ملائماً للمعروض من سلع وخدمات، ولكنه الآن أكثر بكثير جداً من السلع والخدمات، وهذا نوع من التضخم في عرض النقود، وقال إن المعادلة غير متوازنة ويجب أن يكون فيها توازن الحل يتمثل في إنشاء صندوق مالي هذا الصندوق يجمع

المال عبر المضاربة أو المرابحة ثم يستخدم هذا المال في سلع حقيقية وأصول تنموية، وعبر ذلك نستطيع أن نستخدم هذه الأموال بشكل مفيد، وهذا الصندوق هو أحد الأدوات المناسبة للمعالجة وبه صكوك يعتبر الصك قيمة مالية، ثم تستخدم عقود المرابحة والإجارة في جمع المال للصندوق، ومن هذه الأموال ننشئ أصولاً وسلعاً رأسمالية، وبهذا يمكن أن نمتص التضخم، وزاد: يعني أننا عبر إدارة الموارد نمتص التضخم، وأيضاً يؤدي لإدارة الموارد بشكل صحيح، وقال إن التأمين الإسلامي يختلف عن التأمين التقليدي الإسلامي ويقوم على التعاون والتكافل، والتأمين التقليدي يقوم على الاسترباح.

إجتماع بنك البركة السوداني الـ(٣٠)

مشاهدات وتوقيعات

تعتبر السنة الحالية من أقسى السنوات على القطاع المصرفي الذي عانى كثيراً من فرط التضخم نتيجة إرتفاع أسعار العملات الأجنبية مقابل الجنيه السوداني، وقد تسببت حالة عدم إستقرار الودائع مهدداً للبنوك وعلى مجمل الأداء المصرفي نظراً لشح السيولة،وبالتالي ضعف التمويل والأرباح مما أدى لضعف الإنتاج ؛ وعطفاً عليه تضاؤل الإعتمادات للإستيراد والتجارة الخارجية التي تمثل جزءاً مهماً من خدمات المصارف... والأمر يحتاج لحلول تتسق بالضرورة مع سياسات البك المركزي المصارف التي يقع عليها عبء إعادة الثقة والحفاظ على العملاء بالقطاع المصرفي.

حول المؤتمر السنوي (٣٠)لبنك البركة السوداني

إنعقد في ٢٩ نوفمبر الماضي المؤتمر السنوي (٣٠) لبنك البركة السوداني تحت شعار رؤية متجددة لمسيرة ممتدة بحضور أصحاب المصلحة (عملاء داخليين وخارجيين ومساهمين) وبرعاية رئيس مجلس الإدارة السيد عدنان أحمد يوسف الذي أناب عنه المخضرم عبدالرحمن أحمد عثمان، وقد ناقش المؤتمر خطة العام الحالي ٢٠١٨م وإستشراف خطة العام ٢٠١٩م على ضوء الخطة الإستراتيجية ٢٠١٧- ٢٠٢١م بجانب مناقشة تقارير الفروع على ضوء جهودها في معالجة الأزمة المالية بالقطاع عبر إستقطاب الودائع المصرفية عبر منتجات البنك (الوديعة المميزة والخدمات الإلكترونية) فضلاً عن زيارات العمل المباشرة للعملاء بجانب تمويل الإعتمادات البنكية للمصدرين والمستوردين.

ملامح الخطة الإستراتيجية ٢٠١٧- ٢٠٢١م

تركز سياسات بنك البركة السوداني على زيادة الحصة السوقية وتعظيم نمو الأرباح عبر تفعيل الكفاءة التشغيلية لإدارة الإيرادات والمصروفات، وقد حقق البنك في ذلك نتائج مبهرة ضمن خطة العام الحالي ٢٠١٨م بجانب تدريب وتأهيل الكادر البشري، وجدير بالذكر أن بنك البركة السوداني كان ضمن أفضل البنوك في توزيع الأرباح في العام الماضي ٢٠١٧م.

عن إتفاقية مستوى الخدمة

ناقش المؤتمر آليات قياس جودة الخدمات المصرفية بالتركيز على زمن إنجاز الخدمة للعميل كعنصر أساسي ومهم في التعاطف مع العميل تسويق المنتجات المصرفية وكسب الولاء، كما أن أهم سمات هذه الإتفاقية التوسع بمفهوم تطوير العمل لتحديد توقعات مستوى الخدمة وتقديمها بقياسية ومهنية في زمن وجيز لتحقيق الجودة وإستقرار الخدمات المصرفية وكسب رضا وتطلعات العملاء وتعزيز الولاء المؤسسي وأتمتة الإجراءات الداخلية عبر ميثاق شرف المهنة.

٢٠١٩م عام على المشارف

تركز سياسات البنوك في ضوء ماذكرنا من تحديات ماثلة على أهمية تجسير الثقة مع العملاء وإستقطاب الودائع للدورة المصرفية وتسهيل إجراءات الإنتفاع بالخدمات الإلكترونية وتوفير السيولة للعملاء بما يحقق الإستمرارية لأنشطتهم، وحسناً فعل بنك البركة السوداني بالتواصل المباشر مع عملائه وحثهم على إيداع أموالهم وبسط الخدمات البنكية التي من شأنها إستدرار السيولة لخزينة البنك وهي تحديات تحتاج لتضافر الجهود والعمل المتناغم.

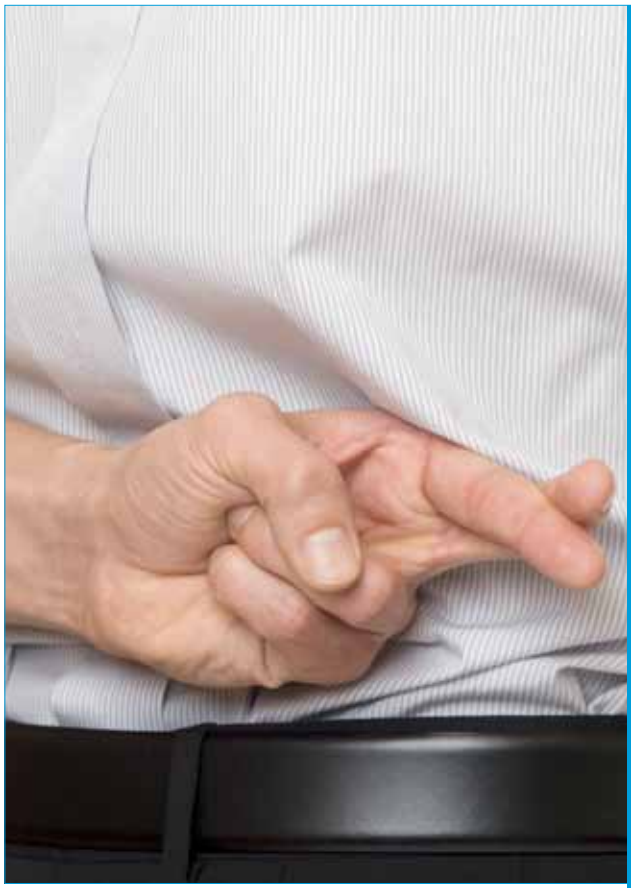
عبدالله خيري...أفق البصيرة

يمتاز الأستاذ عبدالله خيري المدير العام لبنك البركة السوداني بكاريزما القائد التي إستطاع بها أن يقود البنك بإنسجام تام، ولاعجب في أن يسمي كل مديري فروع البنك بأسمائهم من ذاكرته، وكثيراً ما ينثر قفشاته وممازحاته الودودة لهم، وقد ضجت القاعة بالتصفيق حينما كرم مدير فرع امدرمان كأحد الفروع المميزة وقال السيد خيري على وقع التكريم (أمدر ياحبيبة).

وقد أعجبني أن يحيل الأستاذ خيري كل الإشادات التي وصلته ويردها بالفضل لمنسوبيه في البنك ويثني عليهم ثناءاً جميلاً ويحثهم على الدافعية لمزيد من العطاء والإنجاز.

من الإشراقات الجديرة بالإشادة روح الفريق التي يمتاز بها بنك البركة السوداني سيما الأستاذ مزمل قناوي مدير دائرة علاقات المساهمين والأستاذ معتصم الطيب مدير العلاقات العامة والأستاذ كرم الله عباس مدير التسويق والمهندس محمد أبريد مدير تقنية المعلومات، وسيضيف البنك أيقونة جديدة بوفادة الأستاذ أيمن جاويش القادم من رئاسة المجموعة بالبحرين وكان يشغل فيها مدير التخطيط الإستراتيجي وهو رجل مهموم بقضايا آفاق المستقبل التي تتناول قضايا إستقرار النظام المالي، ودور المصارف في تحقيق أهداف النمو والتنمية والشمول المالي والرقمنة.

أثر الإحتيال على أداء شركات التأمين



إن حركة التطور والحداثة التي تسارعت عجلتها في عالمنا اليوم بكافة المجالات الصناعية والاقتصادية أدت الى ظهور بعض العلوم والمهن التي لم تكن موجودة في السابق وفي خضم هذه الحداثة المتسارعة برزت بعض السلبيات والعمليات الاجرامية والتي كان لها الدور السلبي لاقتصاديات الدول والمؤسسات والأفراد وتطورت هذه الأساليب الإجرامية مع تطور العلوم والإقتصاد فظهر ما يسمي بغسيل الأموال وأنواع متعددة من أساليب الإحتيال لم تكن موجودة كجرائم الشبكة العنكبوتية أو ما يسمى ب (الهكر) كما الأساليب التقليدية للسرقة والإحتيال تطورت عن سابق زمانها.

ومن تلك المرافق المهمة التي ساعدت في تحمل الأخطار عن الدول والمؤسسات والأفراد هي شركات التأمين التي تتحمل الأخطار وتبعاته وفق تعاقد مشروط وملزم للطرفين ورغم المنافع الجمة لتلك الشركات إلا أنه هنالك من سولت له نفسه إتخاذ أساليب إحتيالية لنيل مكاسب غير مشروعة مما أضر بالدولة والمؤسسات والأفراد.

يعد الإحتيال من المخاطر الأساسية التي تواجه شركات التأمين خاصة في ظل ما ينتج عنه من خسائر في نشاط يعتمد أساساً على التعامل مع الأخطار وترتبط أرباحه وخسائره بمدى قدرته على التقليل من حجم هذه الأخطار والسيطرة عليها إن المحتال الذي يحاول الإحتيال على شركات التأمين دائماً ما يكون في موقع متقدم في التفكير لكيفية الحصول على مكاسب غير مشروعة، وهذه الظاهرة لا تعد ظاهرة محلية فقط، وإنما هي ظاهرة عالمية حيث يمارس الإحتيال على معظم شركات التامين في العالم.

محمد عبدالله حنفي

يعرف احتيال التأمين على أنه: أي عمل أو إهمال يقصد منه تحقيق كسب غير مشروع أو غير شريف أو غير قانوني للطرف الذي يرتكب الإحتيال " المحتال " وذلك باصطناع مطالبة تأمين أو رفع قيمة الضرر او تغيير طبيعته بوسائل غير مشروعة بغرض تحقيق مكاسب غير مستحقة.

وعلية تتلخص صور الإحتيال على شركات التأمين بأنها:-

- إدعاء كاذب يقوم به المؤمن له أو الطرف المتضرر في الحادث من خلال الإدلاء ببيانات ملفقة لخدمة مصلحتة الشخصية.
- إستعمال طرق احتيالية من شأنها إيهام شركة التأمين بوجود حادث لاحقيقة له للحصول على ربح مادي.
- التعرف على مال منقول أو غير منقول وهو يعلم أنه ليس له صفة التعرف عليه.
- اتخاذ اسم كاذب أو صفة غير صحيحة.

ومن هذه الصور يتضح لنا أن أنواع الإحتيال على عقود التأمين هي:

- احتيال أساسي: وهو قيام شخص بإدعاء وقوع حادث أو أذى أو سرقة غير موجودة أصلاً.
- احتيال ثانوي: وهو قيام شخص أمين بكذبات صغيرة بيضاء بغرض تعظيم مستحقاتة من شركة التأمين بغير وجه حق.

أركان جريمة الإحتيال:

لابد في كل جريمة من توفر ركنين أساسيين وهما الركن المادي والركن المعنوي أو الركن الشرعي وجريمة الإحتيال لابد فيها من وجود هذين الركنين ليتم وصف التشريع على هذه العملية أو المنظم لها بجرم الإحتيال بهدف حماية املاك الغير المنقولة منها وغير المنقولة ولكي تثبت جريمة الاحتيال لابد من توافر أركانها الواضحة (المادي والمعنوي) وفيما يلي توضيح ذلك:

أ. الركن المادي:

يتكون الركن المادي لجريمة الإحتيال من ثلاثة عناصر هي:

- فعل الاحتيال وهو وسيلة التدليس أو الغش أو الخداع.
- النتيجة الاجرامية وهي تسليم المجني عليه ماله للجاني.
- علاقة السببية وهي تربط بين النشاط الاجرامي والمادي والنتيجة.

ب. الركن المعنوي:

الركن المعنوي لجريمة الاحتيال يستلزم الآتي:

- القصد الجنائي العام.
- القصد الجنائي الخاص.
- إثبات العقد الجنائي.

مصادر الاحتيال علي شركات التأمين:

يأتي الإحتيال في كافة الأشكال والأحجام، ويمكن أن يكون عملاً بسيطاً يتعلق بشخص واحد أو يمكن أن تكون عملية معقدة تتعلق بعدد كبير من الأشخاص أو المصادر من داخل وخارج شركة التأمين، وتشير الجمعية الدولية لمشرفي التأمين الى أن مصادر الإحتيال:

١. الإحتيال الداخلي:

الإحتيال على شركة التأمين من قبل مدير مجلس الادارة أو مدير أو عضو من العاملين أو أحدهما بالتآمر مع آخرين داخل شركة التأمين أو خارجها، فالعوامل التي تؤثر على وقوع شركة التأمين كضحية للإحتيال الداخلي هي:

- من المحتمل أن يقع الإحتيال الداخلي في شركات التأمين التي تتمتع بهيكل تنظيمي معقد، حيث هناك غياب في تحديد واجبات العاملين في الشركة.
- السرعة التي تتقدم بها إختراعات التقنية،فتطور المنتجات والحواسيب كلها تعمل على زيادة فرصة الإحتيال.
- الوضع الاقتصادي، قد تعمل مراحل عدم الاستقرار في شركة التأمين مثل الإندماجات والاستحوازات أو تولي المناقصات فرصاً غير متوقعة بوقوع الإحتيال.
- ومن المحتمل تزايد خطر الإحتيال الداخلي في النظم الادارية المركزية خاصة في ظل الاتساع الجغرافي لرقعة الدولة. وهنالك دلائل تقليدية على وجود إحتيال داخلي هي:-
- مجلس الإدارة والمديرون اللذين الذين يستقيلون فجأة.
- تغيرات واضحة في شخصية أعضاء مجلس الإدارة أو المديرين العامين.
- ثراء مفاجيء أو العيش بمستوى يفوق المستوى الذي يوفره الدخل وذلك من قبل اعضاء مجلس الإدارة او المدراء أو العاملين.
- إمتلاك مديرين رئيسين أو عاملين كثيراً من السيطرة أو السلطة دون رقابة أو تدقيق من قبل

شخص آخر أو ممن يرفضون أو يعارضون المراجعة.
- فقدان كشوفات الحسابات أو وجود عمليات غير معروفة.

٢. إحتيال حامل وثيقة التأمين:

يمكن للإحتيال الناشئ عن حاملي وثائق التأمين والطلبات المزورة أن يتم عند إبرام عقد التامين، أو عند طلب التسديد أو التعويض كما يمكن الاحتيال في المطالبات المالية أن يتم من قبل طرف ثالث له علاقة بتسوية المطالبة، فعلى سبيل المثال يمكن في المجال الطبي أن يطالبوا بتسديد مقابل خدمات طبية لم يتم تقديمها للمرضى، كما يمكن للمهندسين أن يضخموا تكاليف الاصلاحات أو يطالبوا بتسديد قيمة اصلاحات وهمية (لم تتم) ويمكن لحامل الوثيقه أن يقوم بحجب أو تقديم معلومات أو خلفيات غير صحيحة أو معلومات أخرى، ويمكن للاحتيال في مطالبات التامين أن يقع بالإشتراك مع أنواع أخرى من الإحتيال مثل الإحتيال في الهوية، فقد كانت هناك مثلاً حالات من العلاج الطبي الذي يقدم إلى أشخاص يستغلون هوية آخرين ضد تكاليف العلاج الطبي.

وتعتبر هذه المخاطر كبيرة بالنسبة لشركات التأمين التي ربما لم تقدم تغطية أو ربما قدمت تغطية ضمن ظروف مختلفة.

٣/ إحتيال الوسطاء أو وكلاء التأمين:

يعتبر وسطاء التأمين أو العاملين في المهن التأمينية المساعدة مهمين لتوزيع ورفع وتسوية المطالبات، ومن الممكن للوسطاء الإحتفاظ بسجلات تضم عملاء شركات التأمين.

وبالتالي فإن الوسطاء مشتركون في أهم العمليات التي تقوم بها شركات التأمين وهم مهمون في إدارة خطر الإحتيال من قبل شركات التأمين، فالوسيط هو موضوع الثقة بين الشركة والعميل.

أمثلة على تورط الوسطاء في عمليات إحتيال:

توجد أمثلة وحالات علي إحتيال وسطاء التأمين والأكثر شيوعاً وهو عندما يتلقى الوسطاء قسط من مشتركي التأمين ولا يقومون بدفعه لشركة التأمين مما يؤدي الى عدم وجود تغطية تأمينية ولا يكون حامل الوثيقة مدركا للوضع إلا بعد أن يتقدم لمطالبة، وهنالك أيضاً عدم الإفصاح أو طرح الخطر بشكل غير صحيح لتقليل الاقساط من أجل الحصول على العمل.

٤/ الإحتيال من الجهات التي تقدم خدمات تكميلية لشركات التأمين:

من هذه الجهات المراكز الطبية والمستشفيات والأطباء والصيادلة وأنماط الإحتيال هي:

١. تضخيم الفواتير.
٢. استخدام بطاقة الاخرين
٣. عمل اجراءات طبية غير لازمة.
٤. الإحتيال في مطاعيم لم يتم اعطاؤها.

تكلفة الإحتيال وآثاره السلبية:

مما سبق يتضح أن الإحتيال في عقود التأمين يشكل خطراً كبيراً على قطاع التأمين حيث تتحمل شركات التأمين وحاملوا الوثائق التكاليف المترتبة على هذا الاحتيال كما أن الخسائر التي تنتج عن الإحتيال تؤثر على أرباح شركات التأمين وعلى سلامة وضعها المالي ومن أجل تعويض هذه

الخسائر تعتمد شركات التأمين على رفع أقساط التأمين مما يؤدي بدوره إلى زيادة التكلفة على حاملي وثائق التأمين الأمر الذي يترك الكثير من الآثار السالبة على مستوى شركات التأمين نفسها وعلى المجتمع ككل على النحو الآتي:

أ. الآثار السلبية للإحتيال على الشركات:

- خسائر نتيجة قيامها بدفع التعويضات المستمرة لمطالبات تأمينية لحوادث غير صحيحة أو غير حقيقية.
- أضرار بسبب رفع أسعار التأمين الأمر الذي يسبب خسارة بعض الزبائن نتيجة فقدان التنافسية القائمة على الاسعار.
- أضرار إيقاف التعامل مع بعض مزودي الخدمات الداعمة للخدمة التأمينية كمراكز صيانة السيارات أو الخدمات الطبية.
- الخسائر التي تتكبدها من أجل ملاحقة المحتالين أمام المحاكم.
- الخسائر التي تتكبدها في تعيين محاسبين وخبراء في كشف المبالغ والمطالبات الصحيحة وغير الصحيحة لتقديم التقارير المطلوبة لمجلس الادارة.
- الخسائر المعنوية نتيجة للشك وتوجية اللوم لبعض الموظفين دون غيرهم الأمر الذي قد يسبب إهتزاز لولاء الموظفين.
- الخسائر التي تتكبدها نتيجة التعديلات التي تقوم باجرائها على اتفاقيات إعادة التأمين التي تجدد سنوياً.
- إهتزاز صورة شركة التأمين أمام المؤمن لهم نتيجة لإختراق المحتالين للشركة وأنظمتها الأمر الذي يدفعهم للبحث عن شركات تأمين أخري.

ب. الآثار السلبية للإحتيال على المجتمع والدولة :-

- ارتفاع أسعار الخدمات التأمينية بسبب تكبد شركة التأمين للخسائر.
- تخفيف الإستثمارات التي يتحصل عليها المجتمع من قبل شركات التأمين مما يؤثر على التنمية المحلية.
- الخسائر التي تتكبدها الدولة في تعيين الخبراء وتدريبهم في المؤسسات القضائية والتنفيذية لمتابعة المحتالين وكشف الطرق الاحتيالية الجديد.
- زيادة مظاهر الفساد الاداري في بعض المؤسسات الحكومية ومؤسسات القطاع الخاص فكثير من معاملات الإحتيال تحتاج لدعم بعض المستندات الحكومية للحصول على بعض المستندات أو التقارير المزورة حسب الطلب أو الرشوة.
- قد تشجع بعض جرائم الإحتيال الكبرى شركات التأمين لزيادة جرائم غسيل الأموال من خلال تحويل الأموال المكتسبة بطريقة غير مشروعة من تعويضات غير صحيحة الى مشاريع أخري من أجل تغيير الحقيقة.
- يعتبر الإحتيال على شركات التأمين أحد أشكال الإعتداء على المال العام خاصة في تلك الشركات التي تساهم فيها بعض مؤسسات الدولة وهذا بالطبع ينعكس على منجزات الدولة والمجتمع بشكل عام.
- تأثر الجو الاقتصادي العام نتيجة السمعة التي ستلحق البلد الذي تنتشر فية جرائم الإحتيال مما يؤدي الى ضعف الإستقرار ومناخ الإستثمار الخارجي.

الخسائر التي تنتج عن الإحتيال تؤثر على أرباح شركات التأمين وعلى سلامة وضعها المالي..

ختاماً:

جرائم الإحتيال على شركات التأمين تعمل على زيادة نسبة الجريمة ككل لأن الإحتيال من الجرائم المركبة التي يعمل من خلالها الجاني على إرتكاب بعض الجرائم الأخرى، كجريمة الرشوة والتزوير وغيرها فكل ما ذكر سابقاً يدل على خطورة الإحتيال على ملاءة شركة التأمين والإضرار بالمجتمع وزيادة التضخم في الإقتصاد القومي فيكون المتضرر الشركه والمجتمع والدولة.

وأخيراً وفي سياق تقديم الحلول نوصي شركات التأمين بتوعية العملاء عبر وسائل الإعلام عن أساليب الإحتيال مما يمكن أن يحد من عملية الإحتيال، كما أن إدراك العاملين للنواحي الفنية والقانونية للتأمين يحد من خطر الإحتيال، ويجب على شركة التأمين وضع قاعدة بيانات للمطالبات للحد من خطر الإحتيال كما يجب عليها القيام بفحص المستندات بدقة للتقليل من خطر الاحتيال.

مقـــال

المخاطر المالية..

عاصفة في وجه سوق التأمين السوداني

تواجه شركات التامين، بطبيعة عملها كمؤسسات مالية، عددا من المخاطر المالية المختلفة التي تعترض نشاطها والتي ينبغي لمسئول ادارة المخاطر الالمام بها.. وتظل أي شركة عرضة لهذه المخاطر طالما أنها تستخدم أداة من أدوات السوق المالية..تشمل الأدوات المالية الشيكات وخطابات الضمان والأسهم وأي مستند ذي قيمة نقدية وكذلك الاتفاقيات التي يتم بموجبها دفع مبالغ مالية لأحد الأطراف المتعاقدة.

د.ابراهيم عبدالله محمد

الخطر المالي هو حالة عدم اليقين أو القلق الناجم من تفاعل قوى السوق وما يخلفه ذلك التفاعل من آثار على الأصول والخصوم وهو ثلاثة أنواع: هي خطر السوق، وخطر الدين، وخطر السعر.

١. خطر السوق:

هو خطر ارتفاع أو انخفاض المحفظة الاستثمارية نتيجة للتغيرات التي تحدث في سوق الاستثمار المعني ويضم ثلاث مخاطر أخرى:

أ. خطر معدل الفائدة: يقصد به عدم اليقين في اتجاه تحرك أسعار الفائدة إرتفاعاً وانخفاضاً وما لذلك من أثر على قيم الاستثمارات وذلك أن التحرك في أسعار الفائدة يمكن أن يرفع أو يقلل من قيمة أصول الشركة وخصومها. وأن كان هذا الخطر أخف قدراً من غيره من المخاطر المالية الأخرى في سوق التأمين السوداني لقلة التعامل بأسعار الفائدة بطريقة مباشرة.

ب. خطر سعر الصرف: ويعتبر هاجساً للشركات التي تكون لها فروعاً خارجية حيث يتطلب الأمر تبديل العملة حال نقلها من وإلى تلك الفروع أو تحويلها إلى معيدي التأمين. كذلك للأمر جوانب أخرى تزداد حساسيتها عندما يتعلق بالأشياء ذات المكون الخارجي كمطالبات الطبي المتعلقة بالدواء ومواد المعامل ومطالبات السيارات حيث قطع الغيار المستوردة، ومعروف كذلك أن عدم إستقرار سعر الصرف يؤثر في أصول وخصوم الشركات زيادة ونقصاناً.

ج. خطر السيولة: هو تعبير عن إنعدام الكاش لدى الشركة لمقابلة التزاماتها وكذلك إنعدام الأصول القابلة للتسييل العاجل عند الحاجة لذلك. وهذا قد يحدث للشركات في بعض المواسم بسبب زيادة الطلب على السيولة لمقابلة حاجات العملاء – كما هو حال المطالبات في شهر رمضان – أو ربما بسبب شح السيولة نتيجة بعض السياسات المالية التي تفرضها الدّولة كما هو حالنا الآن بالسودان. وكما هو معتاد عند نفاد السيولة لدى الشركة فانها تلجأ إلى الإقتراض أو بيع الأصول القابلة للتسييل بأقل من قيمتها قليلاً لتدارك الموقف، وإذا استمر الحال على ما هو عليه من السوء ستجد الشركة نفسها مضطرة إلى بيع الأصول التي لا يمكن تسييلها بطريقة عاجلة إلا بخفض قيمتها بدرجة كبيرة كالعقارات وفي ذلك خسارة كبيرة نسبياً لأنه يمثل نقصان في قيمة أصول الشركة إضافة إلى الأثر غير الطيب الذي يخلفه في سمعة الشركة في نظر العملاء والمؤسسات المالية والمجتمع بأسره.

٢. خطر الدين:

ويقصد به خطر فشل العميل أو المدين في الإيفاء بسداد ما عليه من إلتزامات مالية عندما يحين وقت سدادها، وفي حالة شركات التأمين، المدين هو حامل الوثيقة

الذي عليه أقساط مجَدولة لصالح الشركة ولم يتمكن من سدادها. فاذا أدى كل عميل ما عليه من إلتزام فلن يكون هنالك خطر دين. وتكمن خطورة عدم السداد في أنه يحرم الشركة من عوائد مبيعاتها (أقساطها) ومن المكاسب التي يمكن أن تجنيها من تلك العوائد إذا تم تحصيلها في وقتها.

ويعتبر الدين خطراً ماحقاً يهدد شركات التأمين السودانية في ظل الظروف الاقتصادية الحالية وما يصاحبها من تناقضات غريبة متمثلة في التضخم وانعدام السيولة في نفس الوقت..ويكون خطر الدين أشد وطأة إذا رافقه خطر التضخم إذ أنه يفقد النقود قيمتها إذا تأخر تحصيلها ولا شك فإن لذلك إنعكاسات خطيرة على المطالبات بصفة عامة ومطالبات الطبّي والسّيارات على وجه الخصوص لارتباطها الوثيق بالعملة الصعبة.

٣- خطر السعر:

يقصد به خطر التغيير الذي يعتري قيمة المبيعات أو التكاليف نتيجة إرتفاع أو انخفاض سعر المنتجات أو مدخلات الإنتاج ولا فرق في ذلك إن كان المنتج سلعة أو خدمة. ويكمن خطر إرتفاع مدخلات الإنتاج في أنه يقلل هامش الربح للشركة، أما خطر سعر المنتج فيعني عدم اليقين في تحديد السعر المناسب للمنتج ويتضح ذلك جلياً إذا تم إسقاطه على سوق التأمين السوداني حيث المنافسة الشرسة التي ينحصر ميدانها في سعر المنتج فقط دون غيره من المزيج التسويقي. فالسعر العالي نسبياً قد يصرف العميل إلى المنافس الآخر والسعر المنخفض قد لا يمكن الشركة من مقابلة إلتزاماتها ويظهر أثر ذلك في تراكم المطالبات لدى بعض الشركات وشكاوى بعض العملاء من تأخر سداد مطالباتهم أو المماطلة والمساومة في سدادها..لا شك أن خطر السعر يجعل من التسعير معضلة تواجه شركات التامين وهو أشبه بالسير على الحبل الذي يتطلب قدراً كبيراً من المهارة والكياسة وإلا فالسقوط مصير من لا يحسنه.

خلاصة القول أن شركات التامين السودانية في موقف أقل ما يقال عنه أنه صعب للغاية في ظل السياسة الاقتصادية الحالية التي جعلت التضخم وانعدام السيولة يعيشان معاً في آن واحد، وأصبح حال الشركات أشبه بالواقف في قلب العاصفة التي تكاد تصرعه، فقد أجتمعت عليه هذه المخاطر وأحاطت به من كل الجهات، فقلت عنده السيولة او انعدمت لانعدامها عند العميل الذي عجز عن سداد التزاماته فتراجع التأمين كثيراً في سلم إحتياجاته وأصبح يكابد من أجل لقمة العيش واكتفي من التأمين بما هو الزامي فقط.غير أن أسوأ هذه المخاطر على الإطلاق كما يرى كاتب هذه السطور، تدني قيمة العملة الوطنية تجاه الدولار، ذلك أن هذا الإنخفاض المتواصل للعملة الوطنية تجاة العملات الأخرى يجعل هذه الشركات تخسر كثيرً من جراء فقدان الأقساط المكتتبة لقيمتها بسبب التضخم الذي يحيلها إلى لا شئ مهما علا رقمها في نهاية العام. وهذا أمر ينذر شركات التأمين بعاقبة أشبه بتلك التي آل إليها مصير المصارف من قبل ولا عجب فالإثنان يرتبطان بالمال ويشتركان في نفس المصير ولو بعد حين.

البركة
للتأمين

إتجاه آمن

خدمة العملاء 2770

www. albaraka-ins.com

م. أحمد عيسي أحمد

إدارة المخاطر

التحديات وآفاق الحلول

إدارة المخاطرة أو إدارة الخطر (Risk Management):
هي عملية قياس وتقييم للمخاطروتطويرإستراتيجيات لإدارتها،تتضمن هذه الإستراتيجيات نقل المخاطر إلى جهة أخرى وتجنبها وتقليل آثارها السلبية وقبول بعض أو كل تبعاتها، كما يمكن تعريفها بأنها النشاط الإداري الذي يهدف إلى التحكم بالمخاطر وتخفيضها إلى مستويات مقبولة وبشكل أدق هي عملية التحديد والقياس والسيطرة وتخفيض المخاطر التي تواجه الشركة أو المؤسسة.

مراحل التعامل مع الخطر:

المرحلة الأولى: تحديدالمخاطر:

في هذه المرحلة يتم التعرف على المخاطر ذات الأهمية والتي يكون حدوثها قد يؤدي إلى نتائج غير مرغوبة، ويبدأ التعرف على المخاطر من مصدر المشاكل أو المشكلة بحد ذاتها تمهيداً للتعرف على المشكلة ومدى تأثيرها.

المرحلة الثانية: التعرف على المشاكل: ويتم ذلك بعدة طرق منها:

١. التحديدالمعتمد على الأهداف: جميع الشركات والمنظمات لديها أهداف،وأي حدث يعرض تحقيق هذه الأهداف إلى خطر جزئياً أو كلياً يعتبرخطورة يجب تفاديها.
٢. التحديد المعتمد على السيناريو:في هذه الحالة يتم خلق سيناريوهات مختلفة قد تكون طرق بديلة لتحقيق هدف ما أو تحليل للتفاعل بين القوى في سوق ما.
٣. التحليل المعتمدعلى التصنيف: وهو عبارة عن تفصيل جميع المصادر المختلفة للمخاطر.
٤. مراجعة المخاطر الشائعة: في العديد من المؤسسات هنالك قوائم بالمخاطر المحتملة.

المرحلة الثالثة: تقييم المخاطر:

بعد التعرف على المخاطرالمحتملة يجب أن تجري عملية تقييم لها من حيث شدتها في إحداث الخسائروإحتمالية حدوثها، وأحياناً يكون من السهل قياس هذه الكميات وأحياناً أخرى يتعذر قياسها، كما أن صعوبة تقييم المخاطر تكمن في تحديد معدل حدوثها حيث أن المعلومات الإحصائية عن الحوادث السابقة ليست دائماً متوفرة ومبوبة بالطريقة المطلوبة.

كيفية التعامل مع المخاطر:

١. التجنب:ويعني إيقاف النشاطات التي تؤدي إلى حدوث خطر فعلي وبشدة عالية.

٢. النقل:حيث يتم نقل أثر الخطر كلياً أو جزئياً لجهة أو جهات أخرى ومثال على ذلك (التأمين وإعادة التأمين).
٣. التقليص:ويقصد في هذه الحالة العمل على إدارة الخطر بوضع إجراءات رقابية تضمن خفض كل من إحتمالية الحدوث ونتيجة الخطر في حالة وقوعه (شروط وإشتراطات وثيقة التأمين كمثال).
٤. القبول:أي قبول المخاطرة كما هى من دون وضع أي إجراءات وتكون عادة للأعمال ذات المخاطر الجيدة(منخفضة الشدة وإحتمالية الحدوث).

التحديات العملية:

من واقع الممارسة العملية يمكن القول إن حوادث الحريق والسرقة يعتبران من أكبرالمخاطر التي تواجه النشاط الإقتصادي في البلاد من ناحيتي إحتمالية الوقوع وشدة التأثير وبالقاء نظرة سريعة على الحوادث السابقة يمكن نسبة كلا الصنفين لجملة أسباب شائعة حسب التفصيل الآتي:

أولاً: حوادث الحريق:

١. الحرائق الناتجة عن الإلتماس الكهربائي:غالباً تحدث بسبب رداءة التوصيلات أو الأحمال الزائدة (Over Load) لأن بعض العملاء لا يهتمون بإعادة توزيع الأحمال في حالة التمديدات الجديدة أو إضافة أجهزة للشبكة القائمة، الأمرالذي يؤدي لوقوع حوادث لا تحمد عقباها.
٢. حرائق المواد القابلة للإشتعال الذاتي والتي تتطلب تخزين في ظروف قياسية من حيث درجة الحرارة والرطوبة والتهوية.
٣. الحرائق الناتجة عن أعمال الصيانة والبناء داخل الموقع وخاصة عند إستخدام اللحام أو القطع بحجر النار.
٤. الحرائق الناتجة عن الأخطاء البشرية غير المقصودة
٥. الحرائق الناتجة عن العمل الكيدي.

ثانياً: حوادث السرقة:تقع بسبب الثغرات الشائعة الآتية:

١. عدم وجود حراسة فعالة وكافية للموقع.
٢. قصر السور الخارجي.
٣. ضعف الأقفال (طبل/كوالين)
٤. عدم وجود كاميرات مراقبة.
٥. عدم وجود كشافات (أنوار تأمين) للسور الخارجي.

واجبات العملاء (أصحاب الأعمال) في الحماية من الحوادث:

١. الإهتمام بالتوصيلات الكهربائية وتصميمها عن طريق مهندسين ذوي خبرة.
٢. الإلتزام بالشروط الفنية الخاصة بتخزين جميع المواد خاصة القابلة للإشتعال الذاتي
٣. مراقبة عمليات الصيانة التي يستخدم فيها اللحام بواسطة فرد أمن وسلامة مزود بأدوات إطفاء مناسبة.
٤. تدريب جميع العاملين وتوعيتهم بأهمية إتباع طرق الأمن والسلامة.
٥. توفير الحراسة الكافية والفعالة حسب نوع النشاط ومساحة الموقع.
٦. بناء سور خارجي بإرتفاع معقول حسب نوع النشاط.
٧. توفير أقفال مناسبة للأبواب الداخلية والخارجية.
٨. توفير إضاءة كافية حول السور الخارجي.
٩. توفير كامرات مراقبة داخلية وخارجية.

دورشركات التأمين في إدارة المخاطر:

بما أن مجال عمل شركات التأمين هو تقديم الحماية من المخاطر المالية لمختلف القطاعات الإقتصادية ولتحقيق هذه الغاية بطريقة فعالة ومستقرة لأكبر قدر ممكن من العملاء عليها القيام بالآتي:-

١. تقديم خدمة تقليل الخسائر كخدمة مصاحبة لعمليات التأمين.
٢. تنظيم ورش عمل وسمنارات عن الأمن والسلامة تستهدف العملاء متخذي القراررومنسوبيهم.
٣. التعاون مع الجهات ذات الصلة لسن التشريعات الكفيلة بتحقيق أعلى درجات الأمن والسلامة.
٤. تشجيع العملاء الذين يقومون بتنفيذ أعلى معايير الأمن والسلامة بتخفيض أقساط التأمين.
٥. ترتيب إتفاقيات إعادة التأمين مع شركات ذات خبرة وملاءة مناسبتين.

الخاتمة:

كلما توثقت الصلات والتعاون بين مختلف أطراف العملية الإقتصادية متمثلة في أصحاب الأعمال والبنوك وشركات التأمين والجهات الرقابية كلما نعم الجميع بإستثمارات آمنة ومستقرة.

السلوك التنظيمي بالمنظمة

أدوار قـــيادية

السلوك التنظيمي هو سلوك الأفراد داخل المنظمة، ويقصد به الإستجابة التي تصدر عن الفرد نتيجة لاحتكاكه بغيره من الأفراد أو نتيجة لإتصاله بالبيئة الخارجية، حتماً يتضمن كل ما يصدر عن الفرد من عمل حركي أو تفكير أو حديث أو مشاعر أو إنفعالات.

أما المنظمة فيقصد بها تلك المؤسسات التي ينتمي أو ينتسب اليها الفرد وتهدف لتقديم منفعة كالمصانع والبنوك والشركات والمصالح الحكومية والمدارس والنوادي والمستشفيات وغيرها.

الصادق فقيري

في مجال العمل وتقريباً في جل مراحله يحتاج الرؤساء والزملاء والمرؤوسين الى فهم بعضهم البعض، وذلك لأن هذا الفهم يؤثر بدرجة كبيرة على نواتج العملية الاقتصادية،فكلما زاد الفهم كلما إرتفع أداء المنظمة.

وهنا ينبري دور علم السلوك التنظيمي للمساعدة على تفسير السلوك الإنساني والتنبؤ به والسيطرة عليه، فقد عرفه الأستاذ هودجيتس والتمان بأنه:(ذلك الجزء من المعرفة الأكاديمية التي تهتم بوصف وتفهم وتنبؤ وضبط السلوك الإنساني في البيئة التنظيمية)

إهتم علم النفس بسلوك الفرد بينما إهتم علم الإجتماع بالسلوك الإجتماعي، عليه فالسلوك التنظيمي هوتفاعل علمي قُح لعلم النفس والاجتماع مع علوم أخرى أهمها علوم الإدارة والإقتصاد والسياسة، ويعتبر من أهداف السلوك التنظيمي الرئيسية مايلي:

١. التعرف على مسببات السلوك.
٢. التنبؤ بالسلوك وذلك خلال معرفة مسبباته.
٣. التوجيه والسيطرة والتحكم في السلوك من خلال التأثير في المسببات.

هناك دواعي متفرعة من الأهداف الأساسية يمكن إجمالها في الآتي:

١. معرفة وتحليل شخصية الأفراد وتكوينهم النفسي.
٢. حماية النفس البشرية مما يهددها (القلق/ الإحباط/ الصراع/ وعدم التوازن النفسي)
٣. تغيير نمط السلوك البشري وتحويله من المقاومة الى روح الفريق والتعاون والإتقان والإبتكار فالإبداع.
٤. زيادة مقومات القيادة الإدارية للمدير وتعريفه بالدوافع والحاجات ومكونات الشخصية والإتجاهات والقدرات والميول.
٥. وجود علاقة طردية بين بيئة العمل – الداخلية/ الخارجية/ المعنوية، وانتاجية الفرد.
٦. انحرافات الموظفين والتي تعيق إنسياب مد التنظيم تجاه بلوغ أهدافه.
٧. الاسلوب القيادي يؤثر على المرؤوسين تأثيراً جوهرياً يحتمل الوجهين (الايجابي والسلبي).
٨. تعزيز السلوك الإيجابي بالمكافأة لتوخي الإستمرار، والسلبي بالانضباط لضمان الانحسار.

يجب أن نعترف بصعوبة ادارة السلوك الإنساني، وذلك لتعدد المتغيرات التي تؤثر في هذا السلوك من ناحية، ولعدم إستقرارهذه المتغيرات المؤثرة فيه من ناحية أخرى.

وصف الأستاذ أندرو دي سيزلاقي والأستاذ مارك جي والاس مجال السلوك التنظيمي بقولهم "السلوك التنظيمي يتعلق بدراسة سلوك وإتجاهات وأداء العاملين، وتأثيرات البيئة على المنظمة ومواردها البشرية وأهدافها وكذلك تأثيرات العاملين على المنظمة وفاعليتها».

فالرضا الوظيفي هو ذلك الشعور بالاكتمال والإنجاز النابع من العمل حيث يمثل العمل جزء معلوم من حياتنا، وبمرور الوقت داخل هذا العمل يتشكل لدى كل فرد مجموعة من المعتقدات والمشاعر حول هذا العمل، وهذا ما يطلق عليه بالرضا عن العمل، ويبدأ الأمر بقيام كل فرد بتكوين حصيلة من المعرفة والمعلومات والخبرات حول هذا العمل، وبناء عليها يتشكل وجدانه ومشاعره ناحية عمله، الأمر الذي يحركه في النهاية إلى أن يتصرف سلوكياً بشكل معين قد يظهر في أسلوب تعامله مع الزملاء، وفي غيابه، وتأخيره، وتركه للعمل، وطريقة إحترامه لرئيس وأنظمة العمل. فالفرد الراضي عن وظيفته أو مهنته يقبل عليها في همة ونشاط ويكون سعيداً بها مما يزيد من كفايته الإنتاجية، أما عدم الرضا عن المهنة فينتج عنه سوء تكيف غير متوازن انفعالياً ويظهر الكثير من مظاهر الضجر والملل والإستياء والإحباط...

و يرجع الرضا الوظيفي بقبول الإنسان وظيفته كما هي وقيامه بإستغلال كل سبل الرضا المتاحة له من خلالها، فالسر يكمن أن تستمتع بعملك الحالي بينما تستعد لعمل أفضل.

إن توفير الرضا لدى العاملين يؤدي إلى أداء مرتفع، فهناك علاقة طردية بين طرفين الأول مستقل، وهو الرضا، والثاني تابع، وهو الأداء، وكلما زادت درجات الرضا، كلما إرتفعت معدلات الأداء، المناخ التنظيمي يعتبر العامل الوسيط بين الرضا والأداء فالمناخ التنظيمي هو المرآة التي تعكس الإنطباع الذي يكون لدى العاملين بالمنظمة عن جميع العناصر الموضوعية بها، وطالما أن العاملين هم الوسيلة الأساس لأداء الأعمال وبلوغ الأهداف، فإنه كلما كانت صورة المنظمة إيجابية لديهم كلما أدى ذلك إلى رفع الروح المعنوية، وبالتالي الإرتقاء بأدائهم.

فيمكن تقسيم مسببات الرضا عن العمل إلى فئتين رئيسيتين:

(الفئة الاولي): مسببات خاصة بالمنظمة:

١. نظام المرتبات والعوائد: تناسب الأجر مع تكلفة المعيشة، نظام الحوافز والمكافآت والترقيات يتم بشكل عادل، وبما يتناسب ووضع المنشأة والجهد المبذول.
٢. الإشراف: فإدراك الفرد بمدى وجودة الإشراف الواقع عليه يؤثر في درجة رضاه عن الوظيفة.
سياسات المنظمة: فمن مسببات الرضا عن العمل، وجود لوائح، وإجراءات تنظم العمل.
٣. الرضا عن النموالارتقاء الوظيفي- اذا ما توفر الحد المناسب من وجود سياسة واضحة لتخطيط المستقبل الوظيفي.
- نمو الوظيفة التي يشغلها الموظف.
- توفر التأهيل المناسب للعاملين
٤. تصميم العمل: فحينما يكون للعمل تصميم سليم يسمح بالتنوع والمرونة، والتكامل، والاستقلال، وتوافر معلومات كاملة، يكون هناك ضمان نسبي بالرضا عن العمل.
٥. ظروف عمل جيدة: فكلما كانت ظروف العمل المادية مناسبة ساعد ذلك على رضا العاملين عن عملهم.
٦. الرضا عن مجموعة العمل (اذا ما توفر الحد المناسب من):

- الانسجام الشخصي بين أعضاء مجموعة العمل.
- تقارب درجة الثقافة والناحية العلمية والفكرية للمجموعة.
- النزعة الاجتماعية لدى أعضاء الجماعة.

٧. الرضا عن النواحي الاجتماعية (اذا ما توفر القدرالمناسب من):

بحث المشكلات الاجتماعية للموظف، ومساعدته في حلها.

توفير الرعاية الصحية، ووسائل الإنتقال المناسبة للعاملين

(الفئة الثانية) مسببات خاصة بالفرد نفسه:

المسببات الشخصية للرضا: وتتمثل في المحاورالتالية:

لقد أظهرت الدراسات أن الرضا عن العمل يتأثر بشخصية الفرد فهناك أناس بحكم طبيعتهم الخاصة قد يكونوا أقرب إلى الرضا أو الإستياء ولعل من أهم هذه المسببات الشخصية للرضا ما يلي:

احترام الذات: فكلما كان هناك ميل لدى الفرد للاعتداد برأيه واحترام ذاته، والعلو بقدره، كلما كان أقرب إلى الرضا عن العمل، أما أولئك الذين يشعرون ببخس في قدرهم، فإنهم عادة ما يكونوا غير راضيين عن العمل

تحمل الضغوط: فكلما كان الفرد قادراً على تحمل الضغوط في العمل والتعامل والتكيف معها، كلما كان أكثر رضا أما أولئك الذين يتقاعسون بسرعة، وينهارون فور وجود العقبات فإنهم عادة ما يكونوا غير راضين عن العمل.

المكانة الاجتماعية: فكلما ارتفعت المكانة الاجتماعية، أو الوظيفية، أو الأقدمية، كلما زاد رضاء الفرد عن عمله، وعلى العكس يزداد استياء الفرد كلما قلت مكانته الاجتماعية أو الوظيفية أو قلت أقدميته.

الرضا العام عن الحياة: حيث يميل الأفراد السعداء في حياتهم إلى أن يكونوا سعداء في أعمالهم(لايري الجمال الا الجميل) أما التعساء في حياتهم والغير راضيين عن نمط حياتهم العائلية والزوجية والاجتماعية فإنهم عادة ما ينقلون هذه التعاسة إلى عملهم (والذي نفسه بغير جمال لايري في الوجود شيئا جميلا).

دعونا نعرج علي نماذج مميزة من مخرجات وتأثيرات السلوك التنظيمي التي تنداح على المفردات التي توقد شرارة عجلة الإنتاج بالمنظمة ألا وهي:-

المهارات الناعمة (SOFT SKILLS):

هذا المصطلح أصبح يكرر كثيراً في الآونة الأخيرة، ويقصد به تلك المهارات الأساسية التي ترتبط بقدرة الشخص على التعامل مع الآخرين وعرض أفكاره بصورة مقنعة ولبقة، وقدرته على التواصل والإتصالات، واستخدام السلوكيات القيادية التي تميز علاقاته مع الآخرين، والمبادرة، والتفاعل مع الزبائن أثناء خدمتهم، والعمل ضمن فريق عمل مشترك...الخ

حالياً هنالك قناعة لدى المعنيين بشؤون الإقتصاد وإدارة الأعمال بضرورة أخذ هذا المصطلح على محمل الجد أكثر من أي وقت مضى، لأنها اصبحت محورية في تحديد عوامل نجاح الأعمال، وعلى النقيض فإن عدم وجودها يؤدي إلى عواقب سلبية مثل زيادة تكاليف التشغيل، خسارة الأعمال للمنافسين، التاخير في تقديم منتجات او خدمات جديدة.

المهارات الناعمة تعنى بتحديد السلوك المطلوب والمتوقع من الموظف، فهي تحدد الخصائص الشخصية التي يجب أن تتوافر لديه لكي ينجح في التفاعل والتناغم مع مفردات بيئة العمل، وعلى سبيل المثال المبادرة، العمل بروح الفريق الواحد، الجودة والتميز في العمل، خدمة الزبائن، مهارات التواصل، التخطيط للمستقبل، إدارة الوقت، القيادة الفاعلة، إدارة التغيير، حل الخلافات....

المهارات الصلبة (HARD SKILLS):

يقصد بهذا المصطلح تلك المهارات التخصصية، الإحترافية التي تحدد القدرات اللازمة لأداء واجبات الوصف الوظيفي،مثل البرمجيات والكمبيوتر، والمحاسبة، وغيرها من التخصصات.

هذه المكونات بجانب مهنج الكفاءة والمعرفة يشكلون أعمدة إرتكاز في تعزيز أداء الموظفين وتؤدي في نهاية المطاف إلى النجاح المؤسسي من خلال توفير خارطة طريق لزيادة القدرة الإنتاجية.

مثل هذا التوجه حتما يحتاج إلى ربط السلوكيات الفردية بثقافة وقيم المنظمة، مع التركيز على كيفية تحقيق النتائج المرجوة، وليس فقط التركيز على النتيجة النهائية بصورة مجردة، فبهذا يكون المصطلح قد سعي سعياً حثيثاً لسد الفجوة بين إدارة الأداء وتطوير الموظفين من خلال بيئة دائمة التعلم تنمو مع المتغيرات في سوق العمل وتتناغم وتواكب آخر التطورات التكنولوجية، أو أنها تقود تلك التطورات من خلال الإبتكار وريادة الأعمال.

التأمين..
ذؤابات إقتصادية

إيناس يوسف الأمين

هنالك دور كبير لشركات التأمين في تنشيط الاقتصاد الوطني سيما في الدول النامية التي تقع اغلب الدول العربية في دائرتها،حيث تساهم شركات التأمين بطريقة غير مباشرة في دعم وتنشيط الاقتصاد من خلال توفير الحماية التأمينية وتعويض الخسائر المالية التي تتعرض لها المنشآت والمشروعات الصناعية والزراعية. وهذا من شأنه إستمرار المشروعات وعدم توقفها نتيجة الكوارث والحوادث أو الخسائر المفاجئة وكثير منها حدث في الآونة الأخيرة حتى كادت أن تبتر جزء من اقتصاد سوداننا الحبيب لما نتج عن ذلك من خسائر فادحة أدت بدورها إلى خسائر أكبر في نفوس المنكوبين والمتضررين، وهذا قد يرجع إلى ضعف الوعي التأميني لدى الكثير والتهاون في ذلك وإستبعاد حدوث مالا يحمد عقباه.

إن الفرد الذي يشتري تأمينات ضد الحريق على متجر أو منزل يمتلكه يفضل أن يتحمل خسارة مالية صغيرة مؤكدة(قسط التأمين) بدلاً من أن يبقى متحملا خليطاً من إحتمالات صغيرة لخسائر مالية كبيرة (قيمة المتجر أو المنزل بأكمله).

لذلك في المجتمعات المتقدمة تكون درجات الوعي التأميني مرتفعة جداً عند الأفراد ويكون الوسيط (المنتج)هو فقط مستشار للتأمين إذ يلجأ إليه الأفراد للمساعدة في إختيار التغطية المناسبة، أما في المجتمعات النامية فيصبح دور الوسيط (المنتج) أصعب بكثير حيث يبحث بإستمرار عن المشروع والأفراد ويحاول إقناعهم بالتأمين ومزاياه وفيما بعد إختيار التغطية المناسبة لذلك يزداد مجهود عبء الجهاز الإنتاجي في هذه المجتمعات.

وفي شركة البركة للتأمين نسعى في جهد جماعي لأن يتطور الإقتصاد السوداني ليتسق مع الإقتصاد العالمي وفقاً لسياسات تشجيع الصادر حتى يزداد التبادل التجاري والإهتمام بالانتاج الزراعي حتى ينمو، نظراً لما يتمتع به السودان من إمكانيات في هذا المجال.

ومع إزدياد النموالاقتصادي وزيادة معدلاته بوتيرة مضطردة نتوقع أن يشهد السوق التأمين السوداني تطوراً يحقق غاياته الكبرى في دعم الإقتصاد القومي.

تغريدات ناعمة

البركة للتأمين
خفق القلوب

بدرية محمد أحمد
البركة للتأمين..عمري وذكرياتي الجميلة ونظم أشعاري.

عواطف إبراهيم
أشعر بأن أحدى بناتي إسمها شركة البركة للتأمين... وهي الأكثر جمالاً وتدللاً

هاجر الدومة
القطاع التأميني غير مساري المهني والبركة للتأمين منحتني معنى الإجتهاد والمثابرة وبلوغ الغايات المجيدة..

هويدا بابكر
البركة للتأمين تشاركنا محبة أبنائنا وهي منا كمسرى الدم في العروق.

ماريا موسى
منها كسبنا العلاقات والقيم والمال ثم علمنا أبناءنا معنى الإنتماء وفضيلة العمل..

alBaraka
Insurance

Credibility..
Perfection..
Innovation..

2770

www. albaraka-ins.com

مقدمة المحرر

يعتبر النظام المصرفي بمثابة القلب في جسد النشاط الإقتصادي، وهو كذلك ذو أهمية جوهرية للتنمية الاقتصادية والنمو على المدى الطويل. وفي أيامنا هذه لايكاد الحديث يتوقف عن دور النظام المصرفي في ظل تحديات الراهن من على شاكلة قضايا السيولة في البنوك السودانية، إلى آفاق المستقبل التي تتناول قضايا إستقرار النظام المالي، ودور المصارف في تحقيق أهداف النمو والتنمية والشمول المالي والرقمنة..... الخ.

إتقان تحاور الخبير المصرفي والرئيس التنفيذي
لمجموعة البركة المصرفية

الأستاذ/عدنان أحمد يوسف

(إتقان) وفي إطار دورها كمطبوعة مرجعية في كل ما يتعلق بالفكر والممارسات في عالم الاقتصاد والمال، حاورت الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية، والإسم الرائد في صناعة المال الإسلامية، والخبير المصرفي العربي الدولي الأستاذ عدنان أحمد يوسف، الرئيس السابق لإتحاد المصارف العربية، والرئيس الحالي لإتحاد المصارف البحريني.. إلى مضابط الحوار:

عدنان أحمد يوسف: يكشف التحديات التي يتوقع أن تواجه المصارف الإسلامية في العام ٢٠١٩م

أستاذ عدنان مرحباً بك في بلدك الثاني ونبدأ بسؤال مباشر كمدخل لهذه السياحة الفكرية معكم، عن أبرز إهتمامات الرؤساء التنفيذيين للمؤسسات المالية، وقادة الجهات الرقابية والإشرافية والمؤسسات المالية الدولية، ومراكز البحث العلمي والتفكير، فيما يتعلق بآفاق المستقبل والقضايا ذات الطبيعة الإستراتيجية؟

أولاً شكراً جزيلاً على الإستضافة الكريمة، وعلى إتاحة الفرصة لنا للاطلال على جمهورنا الحصيف في السودان الحبيب والعالم العربي. أما عن سؤالك عن التوجهات فمما لاشك فيه أن المجتمع المالي الدولي ممثلا في المنظمات والمؤسسات المالية الدولية ومجموع المؤسسات المالية على إمتداد العالم معني أكثر في الوقت الراهن بالقضايا المرتبطة بتحقيق الاستقرار المالي، وتحقيق الشمول المالي، وبدرجة أقل بقضايا التحول الرقمي وكيفية تقنينها، وكذلك بقضايا المساهمة في التنمية والنمو. هذه هي العناوين الرئيسية والتي يأتي تحتها أو بينها العديد من القضايا التفصيلية الأخرى التي تهم المؤسسات المالية على المستوى الفردي.

إذا هل يمكن أن نضع عنوانا عريضا أو هدفا إستراتجيا لهذا الحراك الدولي الذي وصفته ؟

السياق العام الاستراتيجي خلال السنوات الأخيرة كان ولازال محكوماً بتداعيات الأزمة المالية الأخيرة والتي أوضحت بشكل عام أن النظام المالي العالمي يعاني من أوجه ضعف عامة SYSTEMTIC VULNERABILITIES يجب

هناك دول أخذت المبادرة لخلق بيئة ملائمة للرقمنة المصرفية وأعتقد أن البحرين أول دولة عربية تدرس تطبيق مفهوم المصرف المفتوح..

سدها لتجنب تكرار الأزمة المالية بتلك الصورة. ولذلك لا يمكن الحديث عن الآفاق المستقبلية على المدبين القصير والمتوسط بدون الرجوع لهذه الخلفية.

إذا فتداعيات الأزمة المالية هي المحرك الرئيسي للآفاق المستقبلية؟

نعم بكل تأكيد فعلى مستوى الجهات الرقابية والإشرافية فإن الإهتمام يتركز في المقام الأول على سد الثغرات التنظيمية الرئيسية بصورة أكثر تفصيلاً حيث أصبح لدينا الآن العديد من المعايير المحاسبية ومعايير إدارة المخاطر والضبط والسيطرة وأدوات وبرامج الإمتثال لدرجة وصفها البعض بالمفرطة لأنها أثرت بشكل مباشر على مجالات إقتصادية رئيسية في عمل البنوك مثل التحاويل الدولية وتمويل التجارة الخارجية.

وبحسب متابعتي ومشاركتي في العديد من المحافل الدولية فإن العنوان الرئيسي لملامح المستقبل المنظور يتمثل في رغبة الأسرة المالية الدولية في بناء نظام مالي عالمي يتمتع بالفعالية والمرونة ويكون أكثر إنصافاً. وللمصادفة فإن هذا الهدف يتفق تماماً مع الإستراتيجية طويلة المدى لمجموعة البركة المصرفية (الرؤية) والمستمدة بدورها من فلسفة الاقتصاد الإسلامي ومقاصده ومآلاته، وقد لفت إنتباهي لذلك موظف كبير في الأمم المتحدة، كما لاحظت أنه قد أصبح الهدف الرئيسي للمنتدى الإقتصادى العالمي (دافوس)

في تقديركم ما هو تأثير حرب الأسعار الجمركية بين الولايات المتحدة والصين والمتغيرات الاقتصادية والجيوسياسية كالبريكست في قدرة البنوك العالمية على مواصلة النمو في العام القادم، وذلك في ظل الكم الهائل من المتطلبات التنظيمية والرقابية التي أشرتم إليها ؟

بالعكس تماماً أعتقد أن الإجراءات والمعايير التنظيمية الجديدة ساعدت البنوك والمؤسسات المالية الأخرى على تقوية قدراتها التنظيمية الداخلية، وكذلك قدراتها الرأسمالية وكثير من

المصارف الإسلامية في العشر سنوات الأخيرة إرتفع نموها بمعدل الضعف تقريباً كل ٥ سنوات، وإجمالي حجم الصناعة سيبلغ حوالي ٤ تريليون دولار بحلول العام ٢٠٢٠

البنوك إستفادت استناداً على قوة مراكزها المالية من زخم التحسن النسبي في الاقتصاد العالمي خلال الفترة الماضية لتحقيق قدر جيد من النمو. ولكن هل سيستمر ذلك خلال العام ٢٠١٩ والأعوام التالية في ظل المهددات الحالية والتغيرات في الدورة الاقتصادية؟ توقعي أن تستمر البنوك في تحقيق معدلات نمو جيدة على صعيد الربحية والمؤشرات المالية الرئيسية الأخرى لأن المهدد الرئيسي والمتمثل في حرب الرسوم التجارية بين الصين والولايات المتحدة أتوقع أن يتم الإتفاق بشأنها على هامش قمة العشرين وهو ما سيساعد على تغيير التوقعات السلبية المتعلقة بالدورة الاقتصادية.

حرب الرسوم التجارية بين الصين والولايات المتحدة أتوقع أن يتم الإتفاق بشأنها.. على هامش قمة العشرين..

ماهي توقعاتك للبنوك الإسلامية ؟

البنوك الإسلامية جزء من النظام المالي الدولي وهي بكل تأكيد تتأثر بالتطورات التي تحدث فيه، وهنا لابد لي أن أشير إلى ملاحظة جديرة بالتأمل وتتمثل في أن المصارف الإسلامية ظلت خلال العشر سنوات الأخيرة ترتفع بمعدل الضعف تقريبا كل ٥ سنوات، وهذا يعني أن إجمالي حجم الصناعة سيبلغ حوالي ٤ تريليون دولار بحلول العام ٢٠٢٠. كما لابد لي من التنويه بالتطور الملحوظ على صعيد البيئة التنظيمية وبيئة التشغيل، هذا التطور سيساعد المصارف الإسلامية على الإستمرار في النمو بنفس الزخم الحالي أو أقل قليلاً خلال العام القادم.

ماهي أبرز المهددات التي قد تؤثر على نمو المصارف الاسلامية ؟

تاريخياً ظلت المصارف الإسلامية بمنأى عن التأثر بالمخاطر التنظيمية وذلك بسبب طبيعة نموذج عملها ولكنها قطعاً تتأثر بالمتغيرات في البيئة الاقتصادية، والتأثيرات الجيوسياسية، وإلى حد ما نماذج العمل التشغيلية. فإذا أخذنا علي سبيل المثال لا الحصر موضوع حرب الرسوم الجمركية بين الولايات المتحدة والصين فهي على الرغم من تأثيرها السلبي على حركة الأموال بين الأقطار، ولكن البنوك لديها رصيد متراكم من الخبرات للتعامل مع مثل هذا النوع من المتغيرات، ومعظمها يلجأ إما إلى تجميد التمويل أو تخفيضه لفترات مؤقتة.

الجانب الآخر الذي سيكون له تأثير على جوانب كثيرة في عمل البنوك الإسلامية وغيرها يتمثل في موضوع التحول الرقمي، والذي شهد العام الحالي تسارع وتيرة التعامل معه بصورة أعتبرها نقطة تحول مفصلية في تاريخ العمل المصرفي. هذا الموضوع سيكون حاضراً وبقوة على رأس أولويات إدارات المصارف في العام القادم والمستقبل المنظور. وأنا هنا أدعو المصارف في المنطقة لأخذ هذا الموضوع بجدية كبيرة والبدء في وضع خطط عمل وفقاً لإستراتيجيات واقعية بما يتلائم مع البيئة المحلية وقدرات وإمكانيات كل مصرف والتعاون مع بعضنا البعض في المجالات التي تحتاج لذلك، فهذا الموضوع وعلى الرغم من كونه يمثل تطوراً طبيعياً في مسيرة المصارف ولكن عدم التعامل معه بواقعية والإندفاع في ضخ إستثمارات ضخمة في برامجه وتطبيقاته قد يشكل تهديداً كبيراً وضغطاً على المؤشرات المالية الرئيسية لهذه المصارف.

هناك دول أخذت باب المبادرة لخلق بيئة ملائمة للرقمنة المصرفية مثل بريطانيا، وأستراليا التي أعلنت مؤخراً عن البدء في تطبيق مفهوم المصرف المفتوح إعتباراً من العام ٢٠١٩، وأعتقد أن البحرين أصبحت أول دولة عربية تدرس تطبيق هذا النموذج.

العنوان الرئيسي لملامح المستقبل المنظور يتمثل في رغبة الأسرة المالية الدولية في بناء نظام مالي عالمي يتمتع بالفعالية والمرونة ويكون أكثر إنصافاً..

شهد العام الحالي تسارع وتيرة التعامل مع التحول الرقمي بصورة أعتبرها نقطة تحول مفصلية في تاريخ العمل المصرفي..

بوح الكاميرا..

الأستاذ/ آدم أحمد حسن المدير العام لشركة البركة للتأمين والأستاذ/ عثمان ميرغني رئيس تحرير صحيفة (التيار).

مولانا.إبراهيم أحمد الشيخ محمد الأمين الضرير

رئيس هيئة الرقابة الشرعية
شركة البركة للتأمين (السودان)

الميلاد:

١٩٥٦م – أمدرمان – السودان

الشهادات:

- ليسانس من كلية أصول الدين بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية (الرياض) المملكة العربية السعودية ١٩٨٠م.
- ماجستير في الفقه المقارن من المعهد العالي للقضاء بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية (الرياض) المملكة العربية السعودية ١٩٨٦م بحث بعنوان: (النقود الورقية وأحكامها في الفقه الإسلامي).

الخبرات العملية:

- معيد بجامعة الإمام محمد بن سعود ومبعوث للعمل بالجامعة النظيمية الاسلامية بسيريلانكا من ١٩٨٠– ١٩٨٣م.
- محاضر ثم أستاذ مساعد بقسم الفقه المقارن بكلية الشريعة جامعة القرآن الكريم والعلوم الإسلامية، من ١٩٨٨م وحتى تاريخه.
- رئيس قسم الفقه والأصول بكلية الشريعة بمعهد أمدرمان العلمي من ١٩٨٩ – ١٩٩١م.
- عميد بالإنابة لكلية التربية بملكال، جامعة القرآن الكريم والعلوم الإسلامية من ١٩٩٥ – ١٩٩٧م.
- وكيل كلية الشريعة جامعة القرآن الكريم والعلوم الإسلامية من ١٩٩٨ – ٢٠٠١م.
- مدير مركز المعلومات والتدريب جامعة القرآن الكريم والعلوم الإسلامية من ٢٠٠١ –٢٠٠٢م.
- باحث متفرغ بمركز أبحاث الكلم الطيب بالخرطوم (مركز مستقل) من ٢٠٠٢ – ٢٠٠٣م.
- مساعد الأمين العام لمجمع الفقه الإسلامي للشؤون العلمية (السودان) من ٢٠٠٣ – ٢٠٠٥م.
- أمين الشؤون العلمية بمجمع الفقه الاسلامي (السودان) من ٢٠١٢م وحتى الآن.
- متعاون بالتدريس في كل من جامعة إفريقيا العالمية، وجامعة أمدرمان الإسلامية، وجامعة الخرطوم.

عضوية المجامع والهيئات العلمية:

داخل السودان:

- عضو مجمع الفقه الإسلامي.
- عضو الهيئة العليا للرقابة الشرعية للجهاز المصرفي والمؤسسات المالية.
- عضو الهيئة العليا للرقابة الشرعية على التأمين.
- عضو آلية دراسة مشروعات إتفاقيات القروض بالفائدة بمجلس الوزراء.
- عضو اللجنة الاستشارية العليا للصكوك بوزارة المالية.
- عضو هيئة الرقابة الشرعية لشركة السودان للخدمات المالية.
- رئيس وعضو بعدد من هيئات الرقابة الشرعية بالبنوك السودانية.
- عضو لجنة الفتوى والبحوث بجامعة القرآن الكريم والعلوم الإسلامية من ١٩٩٧م وحتى تاريخه.
- عضو لجنة إستحداث أدوات مالية شرعية وصيغ إسلامية ببنك السودان.
- عضو اللجنة القومية لإعداد السياسة القومية للأطفال مجهولي الأبوين.
- عضو اللجنة الوزارية لتقدير الوعاء الكلي للزكاة.

خارج السودان:

- عضو لجنة التحكيم المنبثقة من المجلس الشرعي بهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية بالبحرين سابقاً.
- عضو الهيئة الشرعية للتصنيف والرقابة بالمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية بالبحرين.
- عضو فخري بمجمع الفقه الإسلامي بالهند.

المؤتمرات والندوات:

شارك في عدة مؤتمرات وندوات بداخل السودان وخارجه، منها:

- المؤتمر العلمي الثاني للزكاة بالخرطوم ٢٠٠١م.
- المؤتمر العلمي الأول لمجمع الفقه الإسلامي السوداني ٢٠٠٣م.
- مؤتمر هيئات الرقابة الشرعية بالخرطوم ٢٠٠٣م.
- جميع المؤتمرات السنوية للهيئات الشرعية والمؤسسات المالية بهيئة المحاسبة والمراجعة بالبحرين.
- عدد من ندوات البركة للاقتصاد الإسلامي السنوية.
- ورشة جامعة الدول العربية لإعداد الوثيقة الدولية للأطفال فاقدي الرعاية الأبوية – القاهرة.

البحوث:

- كتاب: (مصطلحات الفقه المالي المعاصر) بالاشتراك مع آخرين وذلك بإشراف المعهد العالمي للفكر الإسلامي بالقاهرة.
- بحث عن ضوابط الاستثمار في الأوراق المالية.
- بحث تكاليف جباية الزكاة المقدم للمؤتمر العلمي الأول للزكاة بالخرطوم.
- بحث عن التكييف الفقهي لشركات التسويق الشبكي المقدم للهيئة العليا للرقابة الشرعية للجهاز المصرفي والمؤسسات المالية.
- بحث عن وقف النقود.
- بحث عن تكييف الرصيد في شركات الإتصالات.
- عدة بحوث في تكييف الفتاوى المقدّمة للهيئات ولجان الفتوى أعلاه.

بانوراما ٢٠١٨م

إجتماع هيئة المشتركين رقم (31)

مسئولية اجتماعية

مهرجان التأمين الجماهيري

معرض السفر والسياحة

معرض الخرطوم الدولي

مدير فرع الابيض وهلال التبلدي

مسئولية اجتماعية

مع مؤسسة الزهراء الأساسية

رحلة علمية- طلاب التأمين - جامعة الجزيرة

إسبوع المرور العربي - مجمع الجمهور الخرطوم

إسبوع المرور العربي - مجمع الجمهور بحري

إسبوع المرور العربي - الكاملين

بانوراما ٢٠١٨م

علاقات خارجية:

وفد غانا ري

وفد شركة تونس لإعادة التأمين

موفدة سينا ري

موفد برايمربنك

وفد الشركة المغربية لإعادة التأمين

موفدة الشركة العالمية لاعادة التأمين

علاقات خارجية:

موفد الجزيرة للتأمين

وفد آفريكا ري

وفد إثيوبيا ري

وفد آكسس ري

وفد شركة فايدام الهندية

وفد نقابات المصارف – الجزائر

بانوراما ٢٠١٨م

علاقات العاملين..

جائزة التميز الوظيفي

برنامج التواصل المؤسسي ولقاء المدير العام ٢٠١٨

الدورة الرياضية

معايدة واستقبال الحجيج

الملتقى التفاكري السنوي – بورتسودان

بانوراما ٢٠١٨م

تدريب..

دورة السلامة المهنية – الخرطوم

دورة تأمينات التكافل – القاهرة

دورة التسويق التأميني – القاهرة

دورة التأمين – الخرطوم

البركة للتأمين
شركة البركة للتأمين
بالتضامن مع صحيفة الصيحة
ينظمان ندوة إسقاطات التضخم على
قطاع التأمين السوداني
متحدثون /
آدم احمد حسن - د. محمد النابر - د. ياسين حميدة
الزمان : الأربعاء 19 / 9 / 2018م - الساعة 11 صباحا - المكان : قاعة شركة البركة للتأمين - الطابق رقم (8)
www.albaraka-ins.com
2770

البركة

مهرجان التأمين الجماهيري الثاني

الساحة الخضراء – سبتمبر ٢٠١٨م

مهرجان التأمين الجماهيري الثاني

الكوميديان
جمال عبدالرحمن

خطابات الضمان..

أريج بابكر عبدالله

تقدم شركة البركة للتـــأمين عدداً من الضمانات وهي عقود تتحمل بموجبها الشركة الإلتزامات المترتبة على العميل في حالة إخلاله بالتعهدات والإلتزامات تجاه طرف ثالث.

أطراف العملية في خطاب الضمان:

الطرف الأول: العميل، هو الذي يصدر بناءاً على طلبه ولحسابه خطاب الضمان

الطرف الثاني: المستفيد، هو الذي يصدر لصالحه خطاب الضمان.

الطرف الثالث: شركة التأمين، هي التي تصدر الضمان نيابة عن عميلها ولحسابها وتقبل بمقتضاه أن تضمنه لدى المستفيد في مبلغ الضمان.

علاقة العميل طالب الضمان بالمستفيد:

تكون هذه العلاقة علاقة عقدية مثل التي تنشأ في حالة عقود المقاولات أو التوريد أو عقود الإستيراد والتصدير، أو قد تكون تعاقدية كما في حالة خطابات الضمان الإبتدائية التي تصدر ضماناً لجدية العطاءات المقدمة، أو قد تكون تنظيمية مثل خطابات الضمان الجمركية والمهنية وكل ما من شأنه إلزام العميل بإيداع تأمينات نقدية.

ونورد أدناه أنواع خطابات الضمان:

١. خطاب الضمان الإبتدائي:

هو الذي يرفقه المقاول بالعطاء المقدم منه في المناقصة أو المزايدة، ويمثل نسبة معينة من قيمته لكي تطمئن الجهة طارحة المناقصة أو المزايدة إلى جدية العطاءات المقدمة وعدم تراجع مقدم العطاء إذا تغيرت الأسعار أو تبين له خطأ تقديره وسمي ضمان إبتدائي أو مؤقت لأن الغرض منه ينتهي بعدم رسو المناقصة أو المزايدة على العميل مقدم العطاء أو برسوها عليه وتوقيعه على عقده، ففي الحالتين يسترد المقاول خطاب الضمان، أما إذا تراجع عن توقيع العقد بعد أن رسى عليه كان للجهة المستفيدة طارحة المناقصة أو المزايدة أن تصادر قيمة الضمان الإبتدائي.

٢. خطاب ضمان حسن التنفيذ: هذا الضمان يتعين أن يقدمه من يرسو عليه العطاء بغرض ضمان حسن تنفيذ الإرتباطات المبرمة مع الجهات المستفيدة، وفق شروط عقد المقاولة أو التوريد، ويظل خطاب الضمان النهائي ساري المفعول بكامل قيمته لحين إنتهاء الغرض منه أو إنتهاء مدته.

٣. خطاب ضمان الدفعة المقدمة.

٤. قد يستعين المقاول مقدم العطاء المقبول بموارد الجهة طارحة العطاء، وخصوصاً في المشاريع الضخمة لتمويل العملية المطلوب إنجازها، وحيث لا تكفي موارده الذاتية لمقابلة إحتياجاتها، بالحصول على دفعة مقدمة تقدر بنسبة يتفق عليها من قيمة العملية وغالباً ما تستخدم هذه الدفعة لإعداد الإحتياجات الأولية للعملية من المواد والأدوات والآلات.. الخ.

ختاما: خطابات الضمان... من أنواع التأمينات الضرورية في قطاع الإنشاءات والمقاولات.

البركة

مبادئ وخصال..

محمد أحمد محمد عثمان

البركة مؤسسة لها تاريخها وهي واحدة من كبرى الشركات التي تعمل في مجال التأمين بالقطاع السوداني، وهي واحدة من المؤسسات العملاقة إسماً ومعنى ولعل اسم البركة يدل على النماء والزيادة،وتفاؤلاً بهذا المدلول سميت بهذا الإسم،ولقد صدق هذا التفاؤل مظانه،كما أن شركة البركة للتأمين لم تكن بهذا المستوى لولا أن أناساً من لحمتها نحتوا عقولهم وأثبتوا جدارتهم وأخذوا وقتاً طويلاً فى التخطيط والتنظير للأهداف الإستراتيجية.

لا شك بان القائمين على هذه المؤسسة من خيرة المجتمع ونجبائه وهذا يد ل على متانة المبادئ والأسس التي يتم بها إختيار الكفاءات المنهية بشركة البركة للتأمين حتى صدق الإسم على المسمى.

ومن خلال هذه المقدمة اريد ان التمس بعد الجوانب التي تمثل الأسس لهذه الشركة منذ بدايتها التي قامت على مبادئ قوية.

ففي زمن وجيز قطعت الشركة أشواطاً كبيرة في تحقيق أهدافها التي كانت مجرد أحلام تراود مؤسسها فلما نزلت على أرض الواقع كانت بمثابة الغيث أصاب أرض مجدبة فأنبتت العشب والكلأ خيراً يصيب الناس ويحفظ اموالهم بإذن الله من المخاطر المحدقة.

وهذا كله يرجع الى خمسة محاور أساسية اولها الرؤية شاملة وثانيها الرسالة سامية وثالثها الهدف الكبير ورابعها الإيمان بالهدف والإرادة القوية التي تهد الجبال وخامسها الإدارة الراشدة.

والمصداقية هي واحدة من شعارات الشركة التي لا تنفك عنها بأي شكل من الأشكال والمصداقية هي الوجه الآخر للثقة حيث تعتمد بشكل كبير على الشفافية والتي بدورها تعتبر عنصر أساسي في بناء علاقات عمل تسودها الطمأنينة وفي تقديم مستوى عال من المصداقية في التعامل مع العملاء.

كما ان علاقات الشركة مع العملاء تتحول الى علاقة شخصية، كما يجب أن اقيم علاقات مع العملاء فيما يتصل بالعمل لكي يعود العميل مرة أخرى، عند شعور العميل بالألفة بينه وبين الموظف فهو يفضل الرجوع الى تلك الشركة الأشخاص الأذكياء هم القادرون علي التفريق وعدم الخلط بين العلاقات إذ لا بد من الفصل بين العلاقات الشخصية وعلاقة العمل لأن العلاقة المهنية تكون داخل محور العمل وليس خارج العمل.

عندما تكون علاقتي مع العميل علاقة شخصية فإن ذلك هو قمة العلاقة المهنية لأنه يجب أن أعرف الفرق بين العلاقات الشخصية والعلاقات المهنية وأن لا أخلطهما أو أربطهما مع بعض لأن الأصل في العلاقة أن تكون قائمة على خدمة العميل وفق الخدمات التي تقدمها الشركة، مع الفصل بين علاقة

العمل والعلاقة الشخصية وعدم تحويل أي مشكلة مع العميل إلى مسألة شخصية كما يجب إحترام العميل دائماً والتعامل معه بلطف لجذب العميل وليس للخوض في العلاقات الشخصية. لان المعاملات مع الأطراف ذات العلاقة تلتزم الشركة بالمحافظة على أعلى معايير السلوك الأخلاقي والقانوني في الوفاء بمسئووليا‌تها وتدرك شركة البركة للتأمين أن العلاقات مع الأطراف أصحاب المصلحة.

الطريقة التي نتعامل بها مع الآخرين تعكس صورة كاملة للجمهور ليعرفوا الثقافة والقيم السائدة بالشركة وبناءاً على ذلك يجب أن يدرك الأعضاء والموظفون والعمال أهمية دورهم كممثلين للشركة في جميع التعاملات مع العملاء والجهات الخارجية.

كما أن الأسس التي تحتاجها الشركات لبناء قاعدة عملاء متينة تسعى كثير من الشركات لتكوين قواعد مبنية على أسس ثقة قوية ومتبادلة بين الطرفين وذلك في ضوء إدراكها لأهمية دور العميل الفعال في نجاح الشركة وتطورها،ولتنفيذ ذلك تحتاج الشركات لمجموعة من الأساسيات لمساعدتها على تحقيق أهدافها المرجوة ومنها:

يعتبر التواصل من أهم قواعد أي علاقة ناجحة ولا يستثنى من ذلك علاقات الشركات مع عملائها حيث يجيب أن تهتم الشركات بإيجاد سبل تواصل سهلة وسريعة مما يشعرالعملاء بقرب الشركة وتواجدها الدائم.

الثقة في حين تعتبر الثقة هي الهدف الأول الذي تسعى الشركات لبنائه مع عملائها فطريقة الوصول اليها تكون عبر تقديمها وذلك من خلال إظهار مدى ثقة الشركة في تقديم افضل الخدمات لعملائها.

الشفافية والمقصود بذلك إعلان شركة البركة للتأمين عن رسالتها وأهدافها وسياساتها والمعايير المتبعة لها.

الأمانة والإستقامة تعني التحلي بكل خلق حميد يمكن الشركة وموظفيها من أداء واجباتهم المهنية بكل أمانة وتجرد.

وعليه يجب على الموظف أو العامل أن يخصص كامل وقت العمل لأداء واجبات الوظيفة وألا يستغل هذا الوقت لإنجاز أو قضاء أعمال شخصية خاصة به.

السرية المهنية ويعني ذلك أن أعمال الشركة بما في ذلك البيانات والمعلومات والوثائق التي يطلع عليها الموظف او العامل اثناء اداءه لمهامه الوظيفية تعتبر اعمال سرية ويحظر علي كافة الموظفين والعمال افشاء المعلومات والبيانات المتعلقة بعملهم ويظل هذا الحظر قائما حتى بعد ترك للموظف أو العامل الخدمة بالشركة.

وأخيراً فإن القيم التشغيلية لشركة البركة للتأمين هي المصداقية والإتقان والإبتكار، وتمثل مجتمعة التوجه العام في تقديم الخدمات لجمهور المنتفعين وأصحاب المصلحة.

مشاهدات
تلفزيونية

برنامج سنابل

ملخص الحلقة

برنامج للإرشاد والتوجيه الإقتصادي
وزيارة ميدانية لمزارعي أبو سليم شمال
مشروع الزيداب

١. لتطبيق إستخدام الأسمدة الورقية على أشجار البرتقال والقريب فروت
٢. التعرف على الأمراض والآفات ونقص العناصر الغذائية على الحمضيات
٣. التأمين الزراعي وجهود شركة البركة للتأمين.

تاريخ البث: ٢١- ١١- ٢٠١٨م بتلفزيون السودان
رابط المشاهدة: https://youtu.be/rbR2CNTFEqk

دور الإشتمال المالي

في حل ازمة شح النقد في المصارف

مزمل قناوي

مما لا شك فيه الدور المتعاظم للمصارف والمؤسسات المالية في حركة الاقتصاد، وذلك من خلال تقديم الخدمات المالية التي تعتبر من أهم العوامل التي تخدم تنمية الاقتصاد في الدولة، فهي تسهم بتوفير الأموال لتمويل المشروعات والمشاركة في إنشائها، وكذلك المساهمة في كل الأنشطة التي تدعم الإنتاج والتوزيع وإستهلاك الثروات، وبالتالي تصبح أحد العوامل النشطة في تنمية الاقتصاد ككل، فالمصارف كوسيط تعمل بمثابة القلب من الجسد، فالأموال التي يتم توفيرها وإعادة استثمارها هي بمثابة الدماء التي يتم ضخها في شرايين الاقتصاد والمشروعات التنموية وفي جسم الاقتصاد الوطني ككل.

يقصد بالاشتمال المالي أن تغطي مظلة الخدمات المالية أكبر عدد من أفراد المجتمع والذين هم ينتمون لشرائح مختلفة من مستوى الدخل المالي.

ويعمل الإشتمال المالي على تحول المجتمع من مجتمع يتعامل معظم أفراده خارج القنوات المالية وقنوات القطاع المصرفي، ويعتمد في تعامله على التداول النقدي، وبالتالي من خلال الإشتمال المالي يتحول المجتمع إلى نظام مالي أكثر ترابطاً حيث يتلقى أي فرد فيه خدمات مالية تتناسب مع مستوى دخله المالي ويصبح النظام يتمتع بخاصية ذات إعتمادية عالية ومريحة بغض النظر عن خلفية الفرد الاجتماعية والاقتصادية.

المتابع للشأن المالي في البلاد يرى أن البنك المركزي والمصارف العاملة في البلاد تبذل جهوداً مقدرة في زيادة التغطية لمظلة الخدمات المالية كأحد الأعمدة الرئيسية في زيادة الإنتاج والنمو في السودان كدولة نامية، وفي حسر آثار الفقر والتمايز في المجتمع، وذلك من خلال التمويل الأصغر.ودلت التجارب العملية على أن القطاع المالي والمصرفي يفشل في استغلال هذه الفرصة وتكملة دورة الشمول المالي لهذه القطاعات.

ولعل من أهم أهداف الاشتمال المالي هو الوصول للشرائح المحرومة وتقديم الخدمات المستهدفة عبر عدد من الوسائل التي يمكن أن نذكر منها:

زياة منافذ للمصارف المقدمة للخدمة والتوسع فيها (أفقياً ورأسيا) بحيث تصل الى قطاع واسع من المجتمع وفئاته المختلفة، وإستغلال تقنية تمازج تقانة المعلومات والاتصالات مثل: (خدمات الدفع عبر الجوال، والسداد عبر بطاقات الإتمان، ونقاط البيع، والانترنت المصرفي، والمصرف الالكتروني..الخ) وغيرها من الخدمات الالكترونية المصرفية.

إلى جانب ذلك أيضاً عمل تحالفات وشراكات ذكية بين المصارف وقطاعات خدمية أخرى: مثل قطاع البريد وشركات الاتصالات.

ولعله الآن أصبح من واجب البنك المركزي ومؤسسات الدولة خلق وإيجاد البنية التحتية للخدمات وللاتصالات المتقدمة والمستقرة، بجانب وضع التشريعات والضوابط المنظمة التي تكفل للبنوك والمؤسسات المالية التغلغل في المجتمع، كأحد هذه الوسائل التي تتيح تقديم خدمات مالية، لم يسبق تقديمها من قبل لتلك الشرائح؛ فالبنوك العاملة ككل لها دورها الأكبر في تحقيق الإشتمال المالي عبر تكثيف جهودها وحشد طاقاتها للوصول لكل فئات المجتمع، من خلال دراسة السوق وجمع المعلومات عن الشرائح المستهدفة وتحليلها، وهنا تأتي قدرة المصرف بعد فترة من تشغيل النظم، وتراكم البيانات، والبدء في معالجة هذه البيانات وتحليلها، للتعرف على عادات الزبائن وسلوكهم لتقديم الخدمات المالية المناسبة لهم، وهي مرحلة حاسمة تتطلب رؤية واضحة وأفكار خلاقة للتسويق.

إن تسيير نظم الدفع يجب أن يقوده أهل التسويق سواء كانوا مصرفيين أو من مؤسسات خدمية مالية، وذلك جنباً الى جنب الفنيين الذين يوجدون الحلول التقنية، فالأمر في حاجة ماسة لإقتصاديين وماليين لهم رؤيا لمسيرة القطاع الاقتصادي ودورالخدمات المالية فيه.

وختاماً نقول إن الوصول إلى الإشتمال المالي في بلد نامي كالسودان يحتاج الى تخطيط إستراتيجية وعمل دؤوب ورؤية وإرادة قوية لنقل قطاع كبير المجتمع من التعامل عبر المصارف وقنواتها، بدلاً عن التعامل النقدي، والتعامل بوسائل الدفع الالكترونية بمزاياها الكثير، إلى جانب استفادة الافراد من تمويل البنوك لزيادة مستوى دخولهم ومعيشتهم ورفاهيتهم.

نماذج إقتصادية ناجحة

هاشم هجو

قصة عطاء ترويها الإنجازات

تكونت مجموعة هاشم هجو عام ١٩٧٢ ويعتبر رجل الأعمال السيد/هاشم هجو هو الرئيس المؤسس للمجموعة حيث قام بتأسيس أولى شركاتها (الدالي والمزموم الوطنية) وقد ظلت منذ ذلك الوقت تشارك في دعم الإقتصاد السوداني في مختلف المجالات التي تعمل فيها شركات المجموعة الأخرى، وتتلخص الفلسفة التي بنت عليها المجموعة مفهومها للنمو والتطور في مبدأ « العمل والإلتزام لفائدة الجميع»

يغطي نشاط المجموعة قطاعاً واسعاً من الأعمال يشمل الزراعة والخدمات الزراعية / الصناعة / التجارة (تصدير واستيراد) المقاولات والإنشاءات، بجانب أعمال التوكيلات حيث تعمل شركة الدالي والمزموم الوطنية وكيلاً لعدد من الشركات العالمية في مجالات مختلفة منها آليات ومدخلات الزراعة وآليات الحفر وإنشاء الطرق والإطارات وغيرها..

شركات المجموعة

١. مصنع اقدي لانتاج الزيوت النباتيه (تحت الانشاء)

اكتملت الأعمال المدنيه للمصنع في مساحة ٢٦٠٠٠ متر مربع بمنطقة صناعات سوبا ومن المنتظر أن يدخل المصنع دائرة الإنتاج في بداية العام ٢٠١٩ بعد توريد الماكينات للمصنع من الهند. يستهدف المصنع إنتاج زيوت نباتية عالية التكرير بغرض الصادر والسوق المحلي مستصحبين الخبرة التراكمية للمجموعة في مجال صناعة الزيوت من خلال مصنع الشاطراب لإنتاج الزيوت سابقاً.

٢. شركة هجو للخدمات الزراعية المحدودة

أنشئت شركة هجو للخدمات الزراعية المحدودة كشركة متخصصة في إنشاء وإدارة وتطوير المزارع والمشاريع الزراعية التابعة للمجموعة في القطاعين المروي والمطري، وتتبع لها المشروعات الآتية:

أ. مشروع الرقيبة الزراعي: ويقع على مساحة ١٥ ألف فدان بولاية النيل الأزرق وينتج الذرة والسمسم وزهرة الشمس والقطن، وتتم عمليات الزراعة والحصاد في المشروع آلياً.

ب. مشروع التمانيات ويقوم على مساحة ١٢٠ فدان بمنطقة التمانيات شمال الخرطوم وينتج الخضر والفاكهة بغرض الصادر حيث ينتج المشروع أصنافاً محسنة من الفواكه بغرض التصدير.

ج. مشروع السبيل الزراعي: ويقوم على مساحة ١٣٠ فدان بمنطقة سوبا جنوب الخرطوم وينتج الأعلاف بجانب تربية الحيوان.

د. مشروع غرب أم درمان الزراعي: تحت التأسيس بمساحة ٣٥٠٠ فدان لإنتاج الأعلاف للإستخدام المحلي وللصادر بجانب تربية الماشية لإنتاج اللحوم.

هـ. مركز سنار للخدمات الزراعية:

يمتلك المركز عدداً مقدراً من التراكتورات الزراعية والتي تبلغ قوتها (٢٣٠ حصان أمريكي) بالإضافة إلى المعدات والآليات الزراعية الأخرى. يقدم المركز خدماته في مجال تحضير الأراضي الزراعية والحرث العميق،بالاضافة إلى خدمات تسوية الأراضي بإستخدام تقنية الليزر.

٣. هجو للبلاستيك:

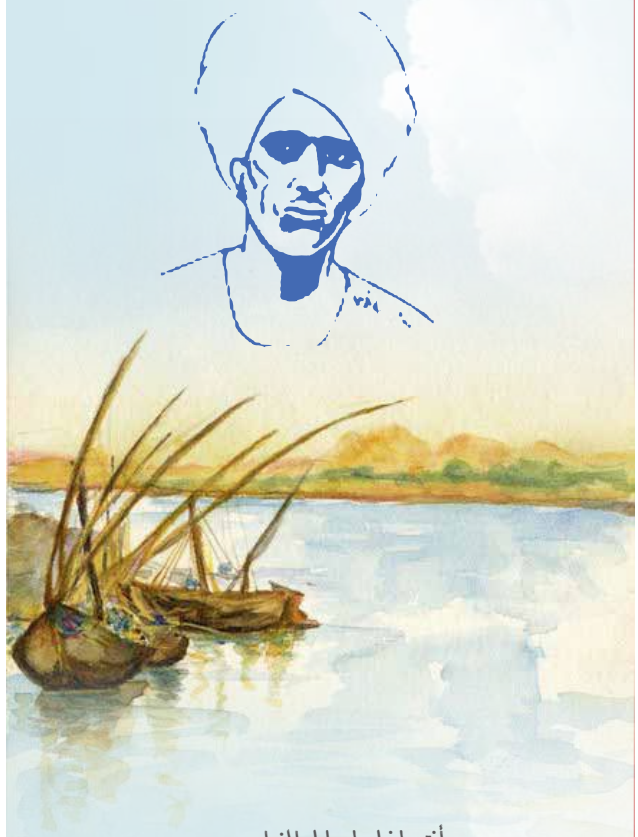
وهو إمتداد لمصنع النيل الأبيض للبلاستيك وقد تم تحديث المصنع ونقله إلى منطقة صناعات سوبا وقد تأسس عام ١٩٨٢ في مساحة (٣٢،٧٤٨) متر مربع بالمنطقة الصناعية سوبا لإنتاج أنابيب المياه من مختلف المقاسات ولمختلف الإستخدامات بطاقة إنتاجية تبلغ ٤٠٠٠ طن متري/العام،ويشهد المصنع الآن تحديثاً واسعاً يشمل الماكينات والتجهيزات الأخرى ليغطي إنتاجه أشكالاً أخرى من الصناعات البلاستيكية متعددة الإستخدامات.

٤. التعدين واستكشاف الذهب:

من النشاطات الجديدة التي دخلت فيها مجموعة هاشم هجو نشاط التعدين عن الذهب والمعادن الأخرى حيث تم توقيع إتفاقية تنقيب عن الذهب في يوليو ٢٠١٨ مع وزارة المعادن بمربع RNS –R3 بولاية البحر الأحمر وتشير الدراسات الأولية لرجاء تحقيق إنتاجاً عالياً من معدن الذهب والمعادن الأخرى.

في محراب النيل

التجاني يوسف بشير



أنت يا نيل يا سليل الفراديس
نَبِيلٌ مُوَفَّقٌ في مَسَابِكْ
بَيْنَ أَوْفَاضِكَ الْجَلالُ فَمَرْحَى
بِالْجَلالِ الْمُفِيضِ مِنْ أَنْسَابِكْ
حَضَنَتْكَ الأَمْلاكُ في جَنَّةِ الْخُلْدِ
وَرَفَّتْ عَلَى وَضِيءِ عُبَابِكْ
وَأَمَدَّتْ عَلَيْكَ أَجْنَحَةً خُضْرًا
وَأَحْنَتْ ثِيَابَهَا فِي رِحَابِكْ

فَتَحَدَّرْتَ في الزَّمانِ وَأَفْرَغْتَ
عَلَى الشَّرْقِ جَنَّةً مِنْ رُضَابِكْ
بَيْنَ أَحْضَانِكَ الْعَرَاضِ وَفِي
كَفَّيْكَ تَارِيخُهُ وَتَحْتَ ثِيَابِكْ
مَخَرَتْكَ الْقُرُونُ تَشْمُرُ عَنْ سَاقٍ
بَعِيدِ الْخُطَى قَوِيِّ السِّنَابِكْ
يَتَوَثَّبُ في الضِّفَافِ خِفَافًا
ثُمَّ يَرْكُضْنَ في مَمَرِّ شِعَابِكْ
عَجَبٌ أَنْتَ صَاعِدًا في مَرَاقِيكَ
لَعَمْرِي أَوْ هَابِطًا في انْصِبَابِكْ
مُجْتَلَى قُوَّةٍ وَمَسْرَحُ أَفْكَارٍ
وَمَجْلَى عَجِيبَةِ كُلِّ مَا بِكْ
كَمْ نَبِيلٍ بِمَجْدِ مَاضِيكَ مَأْخُوذٌ
وَكَمْ وَاقِفٍ عَلَى أَعْتَابِكْ
ذَاهِلاً يَكْحَلُ الْعُيُونَ بِبَرَّاقِ
سَنَيَ مِنْ لُؤْلُؤِ تُرَابِكْ
وَصَقِيلٍ في صَفْحَةِ الْمَاءِ فِضِّيَّاتِهِ
نَدِيٍّ مُنَضَّدٍ مِنْ إِهَابِكْ

أَيُّهَا النِّيلُ في الْقُلُوبِ سَلامٌ
الْخُلْدُ وَقْفٌ عَلَى نَضِيرِ شَبَابِكْ
أَنْتَ في مَسْلَكِ النَّمَاءِ وَفِي
الأَنْفَاسِ تَجْرِي مُدَوِّيًا في انْسِيَابِكْ
إِنْ نُسَبِّنَا إِلَيْكَ في عِزَّةِ الْوَاثِقِ
رَاضِينَ وَفْرَةً عَنْ نِصَابِكْ
أَوْ رَفَلْنَا في عَدْوَتَيْكَ مُدَلِّينَ
عَلَى أُمَّةٍ بِمَا في كِتَابِكْ
أَوْ عَشِقْنَا فِيكَ الْجَلالَ فَلَمَّا
نَقْضِ حَقَّ الْنِّيَادِ عَنْ مِحْرَابِكْ
أَوْ نَعِمْنَا بِكَ الزَّمَانَ فَلَمْ نَيْأَسْ
بَلاءَ الْجُدُودِ في صَوْنِ غَابِكْ

البركة
للتأمين

خير وبركة

خدمة العملاء 2770

www. albaraka-ins.com

كيف تتصرف..

إذا انفجر

أحد الإطارات وأنت تسير بسرعة عالية؟

تشير الدراسات إلى أن ٦٦٪ من حوادث إنفجار أحد الإطارات بسرعة أعلى من ١٠٠ كم / في الساعة يؤدي إلى حوداث مميتة، وتشير أيضاً أن معظمها يمكن تفاديها إذا استطاع السائق التصرف بسرعة فائقة وبإحترافية وبالصورة المطلوبة.

تخيل أنك تقود سيارتك ومعك الأسرة على طريق سريع بسرعة ١٢٠ كم/ ساعة، وفجأة دوى صوت إنفجار قوي تلاه إرتجاج شديد بالسيارة وإصدارها لأصوات إحتكاك وضجة عالية.. تجعلك المفاجأة تتصرف بصورة غريزية وتضغط على الفرامل وتحاول الخروج من الطريق إلا أن السيارة تدور حول نفسها وتنقلب عدة مرات لا قدر الله... وتنتهي الرحلة السعيدة بنهاية مأساوي...

التصرف السليم لإيقاف السيارة بعدة خطوات وهي كالتالي:

١ / النصيحة الذهبية الأولى:
قد بالسرعة المناسبة فمهما كنت محترف للقيادة هناك حدود فيزيائية إذا تخطتها أي سيارة يصبح من المستحيل السيطرة عليها..

٢ / النصيحة الذهبية الثانية:
عند إنفجار أحد الإطارات حاول أن تبقى هادئاً قدر الإمكان وقم بتثبيت المقود بكلتا يديك بقوة..

٣ / النصيحة الذهبية الثالثة:
وهي الأهم أجعل قدمك بعيداً عن الفرامل ولا تقم بضغطها نهائياً..

٤ / النصيحة الذهبية الرابعة:
ابقى بمسارك ولا تحاول تغييره أو الخروج من الطريق، أبقى على مسار مستقيم قدر الإمكان..

٥ / النصيحة الذهبية الخامسة:
إذا كانت سيارتك ذات ناقل حركة يدوي، قم بتغيير (السرعات) للأدنى تدريجياً ولاتقم بهذه الخطوة إلا بعد التأكد من أنك تسيطر على السيارة جيداً، أما إذا كانت سيارتك ذات ناقل حركة أتوماتيكي، فسوف تقوم بهذه المهمة لوحدها..

٦ / النصيحة الذهبية السادسة:
لا تحمل همَّ الفرامل فإن السحب الناتج عن الإطار المنفجر سوف يقوم بمهمة الفرامل وتخفيف سرعة السيارة..

٧ / النصيحة الذهبية السابعة:
عند إنخفاض السرعة الى ٥٠ كم/ ساعة يمكنك ضغط الفرامل بلطف حتى تتوقف السيارة .

البركة للتأمين.. تتمنى لكم دوام الصحة والعافية

دور المراجعة الداخلية في شركات التأمين التكافلية

نادر عوض
المراجع الداخلي

لقد تطورت إجراءت وعمليات المراجعة الداخلية من التقليدية الى الأساليب الحديثة المنبثقة من تطبيقات ممارسة الجمعيات المهنية التي وضعت معايير دوليه لأسس المراجعة الداخلية،حيث تم التركيز على المهام الأكثر خطورة،إذ تعتبر وظيفة المراجع الداخلي في شركات التأمين من الوظائف المستحدثة في شركات التأمين وتتلخص مهمتها في:

١. القيام بمهام الرقابة الداخليه كنشاط منظم وممنهج يمارس بشكل موضوعي الهدف منه إضافة قيمه تشاركية في تحقيق أهداف المؤسسة.
٢. يجب أن يتمتع المراجع الداخلي باستقلالية تامة في التنظيم المؤسسي لكي يقوم بالمهام المنوطة به.
٣. يقدم المراجع الداخلي تأكيدات بخصوص تقييم ادارة المخاطر والأنظمة الخاصة بالشركة والحوكمة والإلتزام بالسياسات واللوائح التنظيمية.

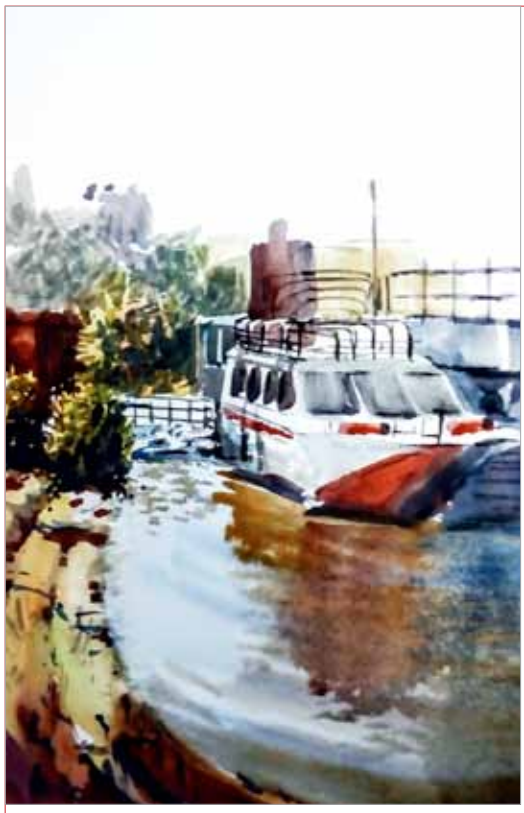
وإجمالاً تتلخص مهمة المراجع الداخلي في التأكد والإطمئنان إلى أن ماتقوم به الشركة من أعمال وما يتم إتخاذه من إجراءت في النشاط التأميني ينسجم مع اللوائح التنظيمية للشركة والقوانين والصادرة من الدولة بشكل عام والقرارات الصادرة من الجهاز القومي للرقابة على التأمين كما أنه تجدر الإشارة في سياق التعريف بأنشطة المراجعة للتنبيه بالمبادى الأساسية للمراجع الداخلي وهي:

١. الاستمرارية – يجب أن تتسم أنشطة المراجعة الداخلية بالإستمرارية والديمومة في تنفيذ المهام والوجبات الخاصه بها،وفى سبيل ذلك يقع على عاتق الادارة العليا إتخاذ كافة الإجراءت التي تضمن الإستمرارية.
٢. الإستقلالية – يجب أن تكون تبيعية المراجع الداخلي لأعلى جهه تنفيذية بالشركة لكي يضمن الاستقلالية وكذلك وضع التوصيات موضع التنفيذ.
٣. النزاهة – يجب على المراجع الداخلي التحرر من التبعية الفكرية للادارة وأن ينجز عمله بمهنية عالية ويعمل على تحقيق مصلحة المؤسسة بما لايتعارض مع القيم وأخلاق المهنة وأن يتجرد من أي مصالح تؤثر على أحكامه.

وختام تهويماتنا هذه الإشارة إلى واجبات ومسئوليات المراجع الداخلي المتمثلة في:

١. الإطلاع ومواكبة اللوائح ذات العلاقة الصادرة من الجهاز القومي للرقابة على التأمين.
٢. إعداد الخطط قصيرة وطويلة المدى للمراجعة.
٣. تحديث السياسات والإجراءات دورياً.
٤. رفع تقارير ربع سنوية وسنوية للادارة.
٥. المراجعة الفجائية للفروع والمكاتب والأقسام.

بريشة الفنان/ عمر عبد القادر (عمرية)



التعاون والتشاركية

مبادئ الإقتصاد الجديد

د.عادل عبدالعزيز

إدارة المخاطرة أو إدارة الخطر:

هي عملية قياس وتقييم للمخاطروتطويرإستراتيجيات لإدارتها، تتضمن هذه الإستراتيجيات نقل المخاطر إلى جهة أخرى وتجنبها وتقليل آثارها السلبية وقبول بعض أو كل تبعاتها، كما يمكن تعريفها بأنها النشاط الإداري الذي يهدف إلى التحكم بالمخاطر وتخفيضها إلى مستويات مقبولة وبشكل أدق هي عملية التحديد والقياس والسيطرة وتخفيض المخاطر التي تواجه الشركة أو المؤسسة.

تتسارع خطى الإقتصاد على المستوى العالمي نحو أشكال جديدة غير تقليدية، برز مفهوم التشاركية كنمط يستهدف الإستفادة من كل الإمكانيا ت المتاحة في القطاعات الإقتصادية وتفادي إهدار أي مورد. في ألمانيا كما الهند ينتج السكان الكهرباء من الخلايا الشمسية ويتشاركونها عبر الشبكة العامة مع الآخرين، ونتيجة لهذا زاد إنتاج الكهرباء وزاد دخل السكان.

تطبيق مثل (ترحال) المنفذ في السودان يتيح لصاحب المركبة الإستفادة منها طول الوقت لتحقيق دخل إضافي، وتطبيق AIRBNB يتيح لمن عنده غرفة فائضة في منزله إيجارها لمن يرغب مفروشة، وتطبيق TASKRABBIT يتيح لأصحاب المهن والحرف العمل طول الوقت،ويتيح لأي شخص عنده فراغ توظيف هذا الفراغ لتحقيق دخل إضافي، مثلاً سيدة مسنة وحيدة ترغب في شابة تقرأ لها الصحف اليومية وتتآنس معها، أسرة تطلب شاب يشتري لها إحتياجات إستهلاكية، طالب مقبل على إمتحان في الفيزياء، كل هؤلاء يوفر لهم التطبيق طائفة واسعة من الإختيارات لأشخاص مؤهلين بأسعار مناسبة.

في السودان بدأت هيئة تنمية الصناعات الصغيرة مشروعاً لتغطية إحتياجات السكان في الصيانات الصغيرة سباكة، كهرباء، حدادة...الخ من خلال توفير قاعدة بيانات تضم المؤهلين في هذه المهن وإتاحتها عند الطلب لمن يرغب لا أدري لماذا توقف هذا المشروع الرائد ؟ الجمعيات التعاونية والهيئات النقابية في السودان بتاريخها وخبرتها يمكنها الإستفادة من فكرة الإقتصاد التشاركي لحل الكثير من المعضلات الإقتصادية، وتحقيق ربح لأعضاء الجمعية والنقابة، على سبيل المثال فإن حافلات نقل الموظفين في الوزارات والهيئات هي غالباً تتبع للهيئات النقابية، يمكن توظيف هذه الحافلات بعد توصيل العاملين لمقار أعمالهم في المواصلات العامة، بهذا نسهم في حل مشكلة المواصلات وتحقق الربح للنقابة.

تدوير النفايات مجال خصب جداً لتأسيس جمعيات تعاونية في الأحياء السكنية تعمل على جمع النفايات وإعادة تدويرها،بقايا الأكل تحول لسماد عضوي ممتاز، بقايا المعادن والأسلاك تقطع وتعبأ بالكيلو لمصانع الحديد، فوارغ الأواني البلاستيكية من المشروبات الغازية والمياه المعبأة تطحن بمكاينات بسيطة وتصدر للصين، بهذا ننظف أحياءنا وفي نفس الوقت نحقق دخلاً للحي يمكن إستغلاله في الإنارة والتشجير ورصف طرقات الحي.

لمعالجة تدخل السماسرة والوسطاء وتسببهم في إرتفاع أسعار المنتجات الزراعية يمكن التخطيط لسوق مركزي أفتراضي يشارك فية المنتجون شركات النقل والتوزيع، أصحاب المخازن المبردة، شركات الفحص والمعايرة باستخدام تطبيق بسيط ترعاه إدارة التجارة في كل ولاية يمكن توفير الخضر والكثير من السلع للمواطنين بأسعار مناسبة وفي كل أماكن سكنهم.

حريق سوق أمدرمان

التأمين أولاً

ياسر يوسف جدو

حريق سوق أمدرمان الذي شب في ديسمبر٢٠١٨م سبقه حريق سوق ليبيا الشهير، وليس غريباً أن تكون خسائر سوق أمدرمان قد بلغت ٨٥٠ مليون جنيه و٤ ملايين دولار، فالأمر لايعدو بنظري إلا كونه إمتداد لمحن هذا الشعب، فما أقسى حال المنكوبين من حريق سوق أمدرمان إذ نقل لي الرواة حال التشظي النفسي واللوثة والهذيان والنحيب المرير جراء فقدهم أموالهم ومدخراتهم بالخزائن والمخازن، وفي تقديري فإن هذا الحادث أسهمت فيه الحالة الإقتصادية وسياسات الدولة المالية التي شجعت الناس على حجب نقودهم من دورة المال الطبيعية في النشاط المصرفي نتيجة شح السيولة،وأصبح من بعد لكل شخص بنك خاص به في منزله أو متجره، والنتيجة فقدان هذه الأموال المدخرة لأنها وضعت في مواعين غير محرزة ودون إجراءات السلامة وبدون توفير خزائن حديدية مضادة للحريق ولا توجد وثائق الحريق والسطو ولا تأمين النقدية داخل الخزينة.

التأمين وإجراءات السلامة... صنوان

لاشك في أن التأمين هو صنو السلامة، ولايتم التأمين إلا بعد قياس الخطر وتحديده وتوفير لوازم السلامة التي تخفف من وطأة الضرر حال حدوثه، وكان من باب أولى أن تضطلع الدولة وهيئاتها الخدمية في تخطيط وتهيئة الأسواق من حيث الممرات وفتح المداخل والمخارج وتوفير الحراسات وسيارات الإطفاء للتدخل السريع، علماً بأن وثيقة الحريق والسطو التي تغطي المحلات التجارية لايتجاوز سعرها ١٪ من قيمة الممتلكات، وأقول إن شركات التأمين تضطلع بدورها الكامل في سداد المطالبات وجبر الضرر، فعلى سبيل المثال فإن إجمالي إكتتاب قطاع التأمين السوداني في العام الماضي ٢٠١٧م بلغ حوالي ٥ مليار جنيه سوداني وفي المقابل فإن إجمالي المطالبات المدفوعة لذات العام بلغت حوالي ٢ مليار ونصف جنيه سوداني... وهذه المعادلة تقول إن شركات قطاع التأمين السوداني دفعت المطالبات جبراً للضرر بما يعادل نصف دخلها وذلك يؤكد صدقية المعاملات التأمينية.

حول وثيقة تأمين الحريق والسطو

مما يؤسف له أن إصدار وثيقة تأمين الحريق والسطو في الأسواق لا يتعدى ١٪ علماً بأن سعر وثيقة الحريق والسطو دون ١٪ من قيمة الممتلكات، وتغطي الوثيقة الحريق والسطو ومخاطر الطبيعة من صواعق وأمطار وغيرها، كما أن الشغب والإضطرابات يعتبران تغطية إضافية تضاف لوثيقة الحريق والسطو.

حول جهود رفع الوعي التأميني

أنا من دعاة منهج الوصول للعميل في مقره ونظراً لأن التأمين يلزمه الكثير من الجهد لرفع الوعي التأميني فقد تبنت شركة البركة للتأمين مبادرة إدراج الأسواق الكبرى تحت مظلة التأمين بمشروعها (تأمينك يحميك) وفي سبيل ذلك نظمت الشركة حملات إسناد وتوعية لفروعها والجمهور بسوق(ليبيا، الشعبي أمدرمان، السجانة) إشتملت على حملات جماهيرية لتبسيط فكرة التأمين وأنه يتجاوز السيارة إلى التغطية الآمنة لكل الموجودات وقد عرضت الشركة لذلك بأداء درامي ومسرح حر لنجوم الدراما والكوميديا يبين مزايا التأمين وعواقب عدم وجود وثيقة التأمين حال حدوث الخطر كما منحت الشركة في ذلك كوبونات خصم لتشجيع المواطنين على التأمين، بجانب تنظيم المهرجان السنوي للتأمين بالساحة الخضراء ووجدت الجهود إستجابة مقدرة.

جملة أخيرة

التأمين بركة

البركة
للتأمين

فروع الشركة

1	الفرع الرئيسي/الخرطوم برج البركة الطابق الثاني
2	فرع أمدرمان – شارع العرضة
3	فرع السوق المحلي
4	فرع الخرطوم بحري
5	فرع شارع الستين
6	فرع شارع عبيد ختم
7	فرع السجانة
8	فرع بورتسودان
9	فرع ربك
10	فرع سنار
11	فرع الابيض
12	فرع عطبرة
13	فرع ود مدني

مكاتب الفحص الآلي

1	مكتب الفحص الآلي الجريف
2	مكتب الفحص الآلي مدني
3	الفحص الآلي امبده
4	مكتب الفحص الآلي رفاعة
5	مكتب الفحص الآلي كسلا
6	مكتب الفحص الآلي ربـــك
7	مكتب الفحص الآلي أمدرمان
8	مكتب الفحص الآلي جبره
9	الفحص الآلي بورتسودان
10	الفحص الآلي العلاقات البينية
11	مكتب الفحص الآلي الفاشر
12	مكتب الفحص الآلي عطبرة
13	مكتب الفحص الآلي بربر
14	مكتب الفحص الآلي دنقلا
15	مكتب الفحص الآلي الكاملين
16	مكتب الفحص الآلي ابو ادم
17	مجمع خدمات الشرطة الخرطوم
18	مجمع خدمات الشرطة بحرى
19	مجمع خدمات الشرطة امدرمان
20	مكتب الفحص الآلي القضارف
21	مكتب الفحص الآلي حلفا
22	الفحص الآلي الحصاحيصا

المكاتب الفرعية

1	مكتب الكاملين
2	بنك الخرطوم
3	مكتب عطبـرة
4	مكتب كوستي
5	مكتب سنجة
6	مكتب بورتسودان
7	مكتب الحصاحيصا
8	مكتب الفاشـــر
9	مكتب نيـالا
10	مكتب سوق ليبيا
11	مكتب الدمازين
12	مكتب المقـرن
13	مكتب دال
14	مكتب سوق أم درمـان
15	السوق الشعبي أم درمان
16	مكتب دنقلا
17	مكتب العمارات
18	مكتب البرقيق
19	مكتب حلفا
20	مكتب شندى
21	مكتب الجنينه
22	مكتب زالنجى
23	مكتب الضعين
24	مكتب توكيلات صمام
25	مكتب الترعة
26	مكتب كافوري

المكتب الرئيسي	الطابق الثانى – برج البركة – الخرطوم – السودان
ص.ب	3877 السودان
خدمة العملاء	2770
الفاكس	83 / 774732
البريد الالكتروني	info@albaraka-ins.com
الموقع الالكتروني	www.albaraka-ins.com

البركة
للتأمين

التأمين حماية

2770
خدمة العملاء

www. albaraka-ins.com