# إتقان

العدد (٥)
مارس ٢٠١٩

تصدر عن شركة البركة للتأمين (السودان)

## آدم أحمد حسن:
## التأمين الطبي ضرورة في ظل شح السيولة النقدية وإنعدام البنكنوت.

## الراحل المقيم.. عثمان أحمد سليمان..
## الأثر الباقي

## الإحتجاجات الجماهيرية على النظم السياسية وأثرها على قطاع التأمين..

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.

البركة
للتأمين

# إتجاه آمن

خدمة العملاء 2770

www. albaraka-ins.com

إتقان
البركة
إتقان
البركة
إتقان
البركة
إتقان
البركة

# إتقان

## حينما يزهر الحرف من نداوة القلب

ياسر جدو

قبل نحو عام كانت مفاكرتي مع عدد من الرفقة بشركة البركة للتأمين حول إنتاج مجلة تسهم في بيان لسان حال الشركة وتجسر علائقها مع عملائها وجمهورها الكبير فضلاً عن الرمي بسهم المبادرة والإضافة النوعية وسد فراغ المثاقفة العلمية مع الأكاديميين والباحثين والمنتفعين بالخدمات التأمينية، وكذلك إستكمالاً لجهود رفع الوعي التأميني كمشروع إستراتيجي تحمل لواءه الشركة.

(إتقان )... إنتقاء من قائمة تطول من الأسماء التي قدحت بها الأفهام، وجادت بها قريحة أهل النجابة والإستجابة من أهل النهى في إلحاح التفكير والتدبير، ثم كان قطاف الإسم من منظومة قيم الشركة التشغيلية (مصداقية، إتقان، إبتكار).

ولدت أربعة أعداد من المجلة وقد سبقت إلينا منها رسائل بالإشادة وتمائم الدعاء بالحفظ المبروك والمبرور، وقد شاد الناس فينا أعمدة من قوائم البناء والبقاء والنماء... وإستلهمنا منهم أن نسير ولو في هوج الرياح وإرتفاع كلفة مدخلات الطباعة.

إن صناعة المجلات أمر مرهق وكدود ولذلك فهي غالباً لاتستمر إلا بالمغالبة والمجالدة العنيدة والقاصدة للمرامي والمدارك العلية، وقد شد علي أيادينا رفقة من الوراقين منهم الأستاذة روضة الحاج صاحبة السمراء والأستاذ طارق شريف صاحب حواس، وعدد من رؤساء تحرير الصحف السيارة وكبار الصحافيين وزملاء المهنة من بلاط صاحبة الجلالة، وحسناً فعلت إدارة شركة البركة للتأمين بمصادقتها الفورية والداعمة لميلاد إتقان، وتلك درجة من الوعي بأهمية الإعلام ودوره الكبير في تطوير أنشطة الأعمال.

شكراً لكل من مهر إتقان بمداد الوفاء من منسوبي شركة البركة للتأمين وأساتذة التأمين بجامعة النيلين وزملاء المهنة بالصحافة وأعلام ومشاهير المجتمع الذي زانوها بشرف التحلق مع منسوبي الشركة ومجالستهم على إمتاع وسرور، وشكر جزيل للأستاذ شهاب الكندي صاحب الألوان المترعة والنضاحة بالحياة على أفق جمالات قوس قزح وقد ظل ينثر الرؤى الإخراجية على جمال آخاذ يستبين من توقيعاته ونفثاته المبدعة.

...

ودمتم قراءاً أماجداً وأوفياء لإتقان

فصلية
تصدر عن
شركة البركة
للتأمين
(السودان)

٤

إتقان

إتقان

مجلة فصلية تصدر عن شركة البركة للتأمين(السودان)

العدد الخامس - مارس ٢٠١٩م

## في هذا العدد..

٢٦

## المحتويات

أخبار متفرقة ٠٦
شركات التأمين وشبح الشغب والإضطرابات ١٦
أضواء على إدارة الإكتتاب ٣٠
حوار العدد ٣٢
التخطيط الإستراتيجي ٣٨
أغرب حالات التأمين ٤٠
دور الإشتمال المالي في مكافحة الفقر ٤٤
خدمة العملاء - العميل هو الملك ٤٦
إعادة التأمين - مقدمات وتطبيقات ٥٤

**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
أ. آدم آدم عبد العزيز

**سكرتارية التحرير**
هاجر الدومة

**التصميم والإخراج الفني**
شهاب الكندي
+249 910600744

**الطابعون**
مشروع الجودة للطباعة

الآراء والأفكار الواردة بالمجلة تعبر عن أصحابها..

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

٠٧

١٦

٢٢

٣٢


**دراســات..** ٣٨

التخطيط الإستراتيجي عبارة عن تخطيط بعيد المدى، ويمكن أن يكون لمدة عام أو ثلاثة أعوام وربما أكثر من ذلك، أخذاً في الإعتبار المتغيرات الداخلية والخارجية

**مقـــال..** ٤٤

يمكن تعريف الإشتمال المالي بصورة مبسطة بإتساع تغطية مظلة الخدمات المالية لتشمل أكبرعدد من أفراد المجتمع والذين ينتمون لشرائح مختلفة من مستوى الدخل المالي..

**نماذج إقتصادية..** ٤٨

سوداني الجنسية من أسرة عريقة وتاريخية إرتبطت بالسودان وتاريخه, والأسره يذكرها المجتمع الأمدرماني وسوق أمدرمان بالتحديد,ويتقدمها الحاج المرحوم محمد أحمد البرير..

غلاف العدد

فصلية
تصدر عن
شركة البركة
للتأمين
(السودان)

٦

إتقان

### أكدت دورها الاقتصادي..

# البركة للتأمين تعلن التزامها للعملاء

قال الدكتور إبراهيم الخزامي مساعد المدير العام للاكتتاب والتأمين الزراعي بشركة البركة للتأمين إنهم يتبعون منهجية التواصل المباشر مع المزارعين فضلاً عن قياسية إجراءات المطالبات، مضيفا بأن غزارة الامطار هذا العام تسببت في معضلتي الغرق والآفات الزراعية للمحصولات، مؤكدا اضطلاعهم بمسؤولياتهم تجاه المزارعين في الموسم الصيفي لمحصول القطن بمشروع حلفا الجديدة، معلنا بأن الشركة كانت مسشارهم الفني في المقام الأول إلى جانب تقديم المشورة الفنية في أعمال التأمين امتثالا لقيم الشركة التشغيلية)مصداقية، إتقان، ابتكار) وفي السياق أضاف الزاكي عوض الشيخ مسئول التأمين الزراعي بمشروع حلفا الجديدة إنهم يحوزون أكبر مساحة تأمينية في مشروع حلفا الجديدة ضمن أقسام ري (دمياط، شيخ عمر، السديرة) بجانب إضطلاع الشركة بأدوار فنية لهيئة حلفا الزراعية أثمرت عن

شراكات فنية أسهمت في تطوير القطاع الزراعي وأنشطة أعماله.

### توأمة إقتصادية..

# شركة البركة للتأمين وولاية الجزيرة

أكد الدكتور محمد طاهر إيلا والي ولاية الجزيرة السابق أهمية التأمين وتعاظم دوره الإقتصادي في التنمية، وأشاد بدور شركة البركة للتأمين في المسئولية الاجتماعية والمساهمة في أنشطة السلامة المرورية بالولاية، مشيراً لجهود الأستاذ. ناجي محمد ابراهيم مدير فرع الشركة بمدينة مدني في هذا الصدد، وشدد الوالي على أهمية رفع جهود الوعي التأميني وتدريب الوكلاء والمنتجين، وعبر عن جاهزية قنواته الإعلامية بالولاية وتسخيرها لبرامج التثقيف التأميني، جاء ذلك لدى مقابلته وفد شركة البركة للتأمين بمكتبه مؤخراً، من جهته قال الأستاذ. عثمان أبوبكر مساعد المدير العام لتطوير الأعمال بالشركة إن اللقاء تناول أوجه التعاون الاقتصادي ودعم الشراكات بين الولاية والشركة لجهة توجه الأخيرة لقيادة أنشطة ومشروعات إقتصادية بالولاية.

### سفير ماليزيا بالخرطوم

## يثمن الجهود الاقتصادية لشركة البركة للتأمين

أكد الدكتور إبراهيم الخزامي مساعد المدير العام للاكتتاب والمخاطر الخاصة بشركة البركة للتأمين أن أنشطة أعمال التأمين تسهم في حفظ الاستثمارات والأصول المالية، مشيرا لتوسع الاستثمارات الماليزية بالسودان لجهة تبادل المنافع وتعميق أواصر العلاقات بين البلدين، وقدم الخزامي شرحا حول نشأة وتطور شركة البركة للتأمين، واستعرض نمو القطاع قياسا بالمصارف السودانية وأوجه التعاون الفني بين المصارف وشركات التأمين سيما في مجالات تأمين التمويل وخطابات الضمان، جاء ذلك لدى لقائه مؤخراً السيّد. محمد رزدان جميل سفير ماليزيا بالخرطوم، وفي السياق ثمن الأخير الزيارة بمكتبه ووصفها بالمهمة

مشيدا بشركة البركة للتأمين وسبقها التاريخي والمهني في قطاع التأمين السوداني، لجهة تراكم رصيدها في نقل تجربة التأمين التكافلي لشركات التأمين بالشرق الأوسط والأقصى، وأكد رزدان أهمية أعمال التأمين في كل أنشطة الحياة.

### كرمه الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية

## أيمن أحمد مساعداً للمدير العام للتخطيط والتطوير الإستراتيجي

أقامت مجموعة البركة المصرفية حفل وداع للأستاذ أيمن أحمد محمد مسؤول التطوير والمشاريع الخاصة في دائرة التخطيط الاستراتيجي في المجموعة بالبحرين بعد قرار إنتقاله إلى بنك البركة السودان، وعدد الأستاذ عدنان أحمد يوسف الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية لدى كلمته في الحفل الجوانب المشرقة والأداء المهني المتميز للمحتفى به لما قام به من مسئوليات واعباء كبيرة نهض بها على أفضل وجه عبر مختلف المناصب التي تقلدها خلال فترة عمله في المجموعة، كما قدم له هدية تذكارية في هذه المناسبة، والجدير بالذكر أن الحفل كان محضوراً من قبل فريق الإدارة التنفيذية وعدد من الموظفين. وانضم أيمن إلى مجموعة البركة المصرفية عام ٢٠٠٦ وعمل منذ ذلك الوقت في دائرة التخطيط الاستراتيجي، حيث نفذ وأشرف خلال فترة عمله على تنفيذ العديد من المشاريع المهمة التي ساهمت في تطوير المجموعة. وفي السياق رحبت الإدارة العليا ببنك البركة

السوداني بوفادة الأستاذ أيمن للطاقم التنفيذي متقلداً مهام التخطيط والتطوير الاستراتيجي.

فصلية
تصدر عن
شركة البركة
للتأمين
(السودان)

٨

إتقان

## وفد شركة أفريكاري يلتقي مدير البركة للتأمين

التقى وفد شركة أفريكا ري الأستاذ آدم أحمد حسن المدير العام لشركة البركة للتأمين، وتناول اللقاء بمكتبه مؤخراً أفق العلاقات المشتركة وسبل تطويرها، وأكد الأستاذ عمر جودة المدير الإقليمي للشركة الأفريقية لإعادة التأمين(أفريكا ري) إن العلاقات الثنائية بين الشركتين متجذرة وعميقة جداً، وقال إن شركة البركة للتأمين تعتبر واحدة من أهم شركات القطاع التأميني بالسودان لجهة تطور خدماتها وتعدد محافظها التأمينية فضلاً عن المساهمات الفكرية والعلمية لمديرها العام.

## البركة للتأمين تعقد سمنار تطوير الأداء المالي

أكد المدير العام لشركة البركة للتأمين الأستاذ. آدم أحمد حسن أن النظم المحاسبية تسهم في تطور أنشطة الأعمال بشركته لجهة ضبط المعاملات المالية وقياسية أدائها للجمهور والعملاء، مبينا أنهم يهتمون بحوسبة النظم المالية ورفع قدرات القدرات المهنية والعلمية للمحاسبين، ودعا لضرورة مواكبة المستجدات المالية والاقتصادية بالبلاد وتسهيل حصول المنتفعين بالخدمات التأمينية سيما السداد والتحصيل الإلكتروني الذي حققت فيه شركة البركة للتأمين سبق المبادرة كأول شركة في القطاع تطبق نظام الدفع الإلكتروني بفروعها ومكاتبها المختلفة، جاء حديثه لدى مخاطبته مؤخراً بمقر الشركة ببرج البركة سمنار تطوير الأداء المالي، وفي السياق قال مساعد المدير العام للشئون المالية والإدارية بالشركة أمير علي إن التطوير المالي يمثل أحد أهم ركائز التفوق التي أحرزت بها الشركة فائضا تأمينيا بلغ ١١,٧٪ كأعلى نسبة فائض تاميني يتحقق في القطاع منذ أسلمته، ودعا لمزيد من الجهود والتدريب المالي المتخصص.

## آدم آدم يلتقي وفد وسطاء ويلز لإعادة التأمين

قال الأستاذ آدم آدم مساعد المدير العام لإعادة التأمين بشركة البركة للتأمين إن التأمين يمثل بوابة التجارة العالمية، وإمتدح دور وسطاء شركة ويلز لإعادة التأمين في مجال تأمين الممتلكات والتأمين البحري، جاء حديثه لدى مقابلته مؤخراً وفد الشركة بمقر شركة البركة للتأمين، جدير بالذكر أن اللقاء تناول أوجه التعاون المشترك وسبل فتح نافذة لشركة ويلز في السودان.

## دورة تطوير مهارات السائق المثالي

نظمت شركة البركة للتأمين مؤخراً دورة تدريبية حول تطوير مهارات السائق المثالي لقطاع السائقين بالشركة وقد إستمرت لمدة إسبوع وحضرها ١٧ دارس، وقال الأستاذ عماد الدين مزمل مدير إدارة الشئون الإدارية بالشركة إنهم يولون قطاع السائقين أهمية خاصة في التدريب لتطوير قدراتهم ومهاراتهم، وأضافت الأستاذة رندة بشير رئيس قسم التدريب بقولها إن التدريب يمثل إلتزاماً مهنياً من الشركة تجاه منسوبيها بلا إستثناء، وفي السياق عبر السائقين في كلمتهم على لسان رئيسهم السيد عدلي النعميم عن إستفادتهم من الدورة التدريبية.

فصلية
تصدر عن
شركة البركة
للتأمين
(السودان)

١٠

إتقان

### برعاية صاحب السمو الملكي
### الأمير خليفة بن سلمان آل خليفة رئيس الوزراء..

# جمعية مصارف البحرين تحتفي في ديسمبر القادم بمناسبة مرور مائة عام على تأسيسها

تنظم جمعية مصارف البحرين احتفالاً في ١١ ديسمبر القادم بمناسبة مرور مائة عام على تأسيس القطاع المصرفي البحريني، برعاية صاحب السمو الملكي الأمير خليفة بن سلمان آل خليفة رئيس الوزراء. وتتزامن هذه الاحتفالية مع تأسيس أول بنك في البحرين، وهو بنك ستاندرد تشارترد والذي كان يطلق عليه آنذاك -قبل مائة عام-البنك الشرقي المحدود.

**عدنان أحمد يوسف**
**رئيس مجلس إدارة الجمعية :**
**الفعالية تحتضن ٣٨٢**
**مؤسسة مالية..**

وأعرب الأستاذ عدنان أحمد يوسف رئيس مجلس إدارة جمعية مصارف البحرين عن بالغ شكره وتقديره لصاحب السمو الملكي رئيس الوزراء على تفضله برعاية هذه الاحتفالية، وقال إن سموه يحرص بشكل دائم على دعم القطاع المصرفي في مملكة البحرين، مثمناً جهوده في تعزز دور القطاع وريادته، وأكد عدنان حرص جمعية مصارف البحرين على الاحتفاء بهذه المناسبة الكبيرة بالتعاون مع جميع الشركاء ومنهم وزارة الخارجية ومصرف البحرين المركزي ومجلس التنمية الإقتصادية وبنك ستاندرد تشارترد وغيرهم من الشركاء ذوي الصلة بالقطاع الإقتصادي والمصرفي والمالي بشكل عام.

وأكد رئيس مجلس إدارة الجمعية على أهمية هذه الفعالية التي تحتضن ٣٨٢ مؤسسة مالية بينها ٩٨ بنكاً و٢١ مصرف إسلامي، وبمجموع موجودات ١٩٢ مليار دولار.

وأشار إلى أن جمعية مصارف البحرين ستعمل من خلال هذه الاحتفالية على إبراز أهمية القطاع المصرفي البحريني ومميزاته التي أهمها أنه يشغل المرتبة الثانية في القطاعات المساهمة في الناتج المحلي الإجمالي بعد النفط، حيث يساهم بأكثر من ١٦٪، ويحقق نمواً سنوياً يبلغ بالمجمل نحو ١٠٪، كما توظف مؤسسات القطاع أكثر من ١٤ ألفاً ٦٥٪ منهم البحرين ويعملون في مختلف المستويات الإدارية.

وأشار عدنان إلى أن الفعالية ستبرز أيضاً دور مصرف البحرين المركزي في تنظيم ورقابة بيئة عمل المصارف وضمان النمو والإبتكار في إطار منظومة تشريعات وقوانين تتطور بإستمرار، وهو ما يوفر الإستقرار للسوق المالي في البحرين ويعزز من جاذبية الإستثمارات الأجنبية.

وأوضح أن جمعية مصارف البحرين ستركز بشكل خاص من خلال هذه الفعالية على كون البحرين مقراً لأهم المؤسسات المعنية بالتمويل الإسلامي حول العالم ولديها أفضل التشريعات العالمية في هذا المجال، إضافة إلى دور مصارف البحرين في دعم خطط التنمية الوطنية في إطار الإستراتيجية العامة للدولة، ومن ذلك رؤية البحرين عام ٢٠٣٠، وتمكين المرأة والشباب وغيرهم، مع تبني المصارف في البحرين لمعايير صارمة جداً في مجال مكافحة غسيل الأموال ومكافحة الإرهاب، مع التأكيد على ريادة مملكة البحرين على مستوى المنطقة في مجال تطبيقات التكنولوجيا المالية.

البركة
للتأمين

خير وبركة

خدمة العملاء 2770

www. albaraka-ins.com

فصلية
تصدر عن
شركة البركة
للتأمين
(السودان)
١٢
إتقان

### شركة البركة للتأمين

# مشاركة فاعلة بمعرض الخرطوم الدولي

أعلنت شركة البركة مشاركتها في معرض الخرطوم الدولي في دورة انعقاده ٣٦ بأرض المعارض ببري، وقال الأستاذ عثمان أبوبكر مساعد المدير العام لتطوير الأعمال والإنتاج والفروع بالشركة إنهم يقدمون سهم المشاركة في المسئولية الاجتماعية ورفع الوعي التاميني لدى الجمهور من منطلق مسئوليات الشركة واضطلاعها بواجبها تجاه المجتمع، وفي السياق قال الأستاذ ياسر جدو مدير ادارة العلاقات العامة والاعلام بشركة البركة للتأمين ان مشاركة الشركة في معرض الخرطوم وجدت استحسان الزوار واشادتهم بتميز الجناح، وأضاف جدو بأن الجناح يشتمل على شرح تفصيلي للزوار. ووسائل إيضاحية لبيان الخدمات التأمينية التي تقدمها الشركة، بجانب تنظيم مسابقات وتقديم كوبونات خصم للزوار وفقرات تفاعلية لشرح أهمية التأمين في حفظ الممتلكات والثروات القومية.

### كثافة شركات التأمين وانحسار المصارف

# معرض الخرطوم الدولي يشهد مشاركة متميزة لشركة البركة للتأمين

فتح معرض الخرطوم الدولي ابوابه للجمهور في الفترة من ٢١ -٢٨ يناير الحالي بأرض المعارض ببري، وأكد عدد كبير من المراقبين وزوار المعرض كثافة مشاركة شركات التأمين من القطاع السوداني، وغياب عدد من المصارف السودانية، وعزا بعضهم ذلك لتراجع الدور المصرفي وبروز أدوار اقتصادية واستثمارية لشركات التأمين التي تضطلع بتقديم الخدمات التأمينية للقطاعات الإقتصادية وتنظيم الدورة المالية بحفظ الاستثمارات بمظلة التأمين كمقدرات ومدخرات تسهم في دعم الاقتصاد القومي، وأعلن الدكتور إبراهيم الخزامي مساعد المدير العام للاكتتاب بشركة البركة للتأمين مشاركة الشركة بجناح في المعرض لجهة التأكيد على دور التأمين الاقتصادي والاجتماعي ببسط مفاهيم التكافل وتأكيد أهمية التأمين في العمليات الإقتصادية، وأضاف بأنهم يضطلعون بدور حيوي في نشر ثقافة التأمين عبر الملتقيات الجماهيرية واللقاءات الإقتصادية، وأعرب الخزامي عن ارتياحه لتجاوب الشركات مع الخدمات التأمينية لحماية استثماراتهم من الأخطار المحدقة، برغم شكوى المواطنين من ارتفاع قيمة التأمين، حيث أن التأمين للطرف الثالث أصبح بمبلغ ١١٧٠ج للسيارات الملاكي، مع شح السيولة وعدم تفعيل نقاط البيع الإلكتروني وضعف الدخول حيث اعرب كثير من المواطنين عن احتمالية اتجاههم للتأمين في حالات الضرورة أو الإلزام فقط مما يشكل بروز مشكل للقطاع في حال استمرار الوضع الاقتصادي على ذات المنوال، وفي السياق دعى الخزامي لدور تقدمي تضطلع به شركات القطاع بالتنسيق مع وزارات المالية والاستثمار والتجارة والرعاية الاجتماعية لشمول أنشطة الأعمال بالتأمين، بجانب تطوير الإعلام المجتمعي لدى شركات التأمين.

فصلية
تصدر عن
شركة البركة
للتأمين
(السودان)



## لدى مشاركتها بالمعرض التجاري بمدني:

**ناجي محمد إبراهيم:**

# البركة للتأمين شركة الجمهور

قال الأستاذ ناجي محمد ابراهيم مدير فرع شركة البركة للتأمين بمدينة مدني إن الشركة تمد جسور التواصل مع الجمهور لتأكيد أهمية التأمين في الأنشطة الإقتصادية لجهة الحفظ والضمان التأميني، وأضاف بأن الجمهور أصبح مدركاً للمخاطر المحيطة بكل الإستثمارات مما إستوجب إنتفاعه بالتأمين، وأعلن مشاركة شركة البركة للتأمين في المعرض التجاري بمدينة مدني الذي فتح أبوابه للجمهور ٩ فبراير ولمدة اسبوعين، وأضاف بأن الجناح يشتمل على فريق عمل متخصص في التسويق والعلاقات العامة للتواصل مع الزوار بجانب وسائل إيضاحية تشرح نوع الخدمات التأمينية التي تقدمها الشركة.

**الخزامي:**
**التأمين يغطي مخاطر السرقة والسطو والإتلاف وفقدان الذهب المودع بخزينة البنك..**

# شركة البركة للتأمين تؤكد أهمية تأمين الذهب والأحجار الكريمة

أكد الدكتور ابراهيم الخزامي مساعد المدير العام للإكتتاب بشركة البركة للتأمين أن الممتلكات المختلفة من نقود وأصول ثمينة تحتاج إلى التأمين من أخطار السرقة والسطو والإتلاف، مشيراً في السياق إلى وجود منتجات تأمينية حصرية تحتاج لحماية من المخاطر المختلفة كالذهب والمعادن الكريمة، وقال إن الناس إعتادوا على حفظ الذهب والمجوهرات والأشياء الثمينة في المخازن المغلقة داخل البنوك ولكن ذلك ليس كافياً لأن البنك لا يعد مسئولاً مائة بالمائة عن ودائع الخزن داخل البنك لأن هذه الودائع لم يصرح بها للبنك، وأردف بأن التأمين على الذهب والأحجار الكريمة يعزز من أمانها ويساعد في إسترداد قيمتها حال تعرضها للسرقة أو النهب، وقال يمكن تأمين الذهب والمجوهرات بوثيقة مستقلة أو من خلال وثيقة التأمين المنزلي ويغطي التأمين مخاطر السرقة والسطو والإتلاف وفقدان الذهب المودع بخزينة البنك، جاء حديثه لدى لقائه بشركات التنقيب والذهب المشاركة بمعرض المعادن الذي أقيم مؤخراً بقاعة الصداقة بالخرطوم.

وحذر الخزامي من الصعوبات الكبيرة التي تكتنف تأمين الذهب والمجوهرات داخل المحلات التجارية وذلك لصعوبة حصرها ولعدم رغبة تجار الذهب في حصر مشغولاتهم الذهبية.

فصلية
تصدر عن
شركة البركة
للتأمين
(السودان)
١٦
إتقان

## شركات التأمين وشبح الشغب والإضطرابات

# الإحتجاجات الجماهيرية على النظم السياسية وأثرها على قطاع التأمين

تؤثر الإحتجاجات السياسية على السلامة والأمن العام بتسببها في حدوث خسائر جسيمة في الممتلكات العامة والخاصة مما يلقي عبئاً كبيراً على شركات التأمين التي تضطلع بدور التعويض في هذه الأحداث، وغالباً ماتكون التعويضات كبيرة جداً مما يؤثر على الملاءة المالية لشركات التأمين ويجعل بعضها إنتقائي في تأمين الأخطار، الأمر الذي يحدث فراغاً في منظومة الخدمات التأمينية وربما برزت ظاهرت إنتقال العملاء لشركات أخرى أكثر شمولاً في تأمين الأخطار على إجمالها، كما تؤثر الحالة السياسية والأمنية على الأسعار التي يقدمها معيد التأمين لقبول مثل هذه الأخطار.
نحاول أن نعرض لتأمين الشغب والإضطرابات من حيث المصطلح وبعض آراء المختصين، فضلاً عن تقديم إضاءات حول تجربة مصر...

**حول تأمين العنف السياسي (الشغب والإضطرابات):**
تأمين أخطار العنف السياسي يغطى الخسائر والأضرار المادية الناتجة عن أعمال الإرهاب، التخريب، أعمال الشغب والإضرابات أو الاضطرابات المدنية، الإتلاف العمدي للممتلكات الناتج عن حادث إرهاب وتخريب، العصيان المسلح والثورة أو التآمر، التمرد أو الانقلاب العسكري، الحرب أو الحرب الأهلية.

**أ. آدم آدم عبد العزيز**
**مساعد المدير العام لإعادة التأمين - شركة البركة للتأمين..**

على شركات التأمين أن تحدد سقوفات للتحمل في حالة التأمين ضد الشغب والإضطرابات وأن تعمل كذلك على زيادة نسبة تحمل العملاء، وهذا الإجراء في تقديري يساعد شركة التأمين على الإحتفاظ بأنشطة أعمال التأمين وإلا أعتبر العملاء ذلك إنتقائية من الشركة في إختيار الخطر بعدم تأمين الشغب والإضطرابات وسيؤدي ذلك إلى إنتقال العملاء لشركات أخرى.

**على شركات التأمين أن تحدد سقوفات للتحمل في حالة التأمين ضد الشغب والإضطرابات وأن تعمل كذلك على زيادة نسبة تحمل العملاء..**

**د.إبراهيم الخزامي**

**مساعد المدير العام للإكتتاب - شركة البركة للتأمين.**

الشغب والإضطرابات هي تغطيات إضافية تلحق بوثائق الحريق والسيارات بقسط إضافي وإلحقت بوثائق السيارات في السودان عام ٢٠٠٥م عقب أحداث إغتيال نائب رئيس الجمهورية جون قرنق وإستمرت إلى يومنا هذا دون النظر إلى طبيعة ذلك الشغب سياسياً كان أو إجتماعياً، ولكن مع إزدياد إحتمال خطر العنف السياسي في دول العالم العربي والسودان منها على وجه الخصوص، فقد حان الوقت لوضع الضوابط التي تحكم هذا الخطر من حيث السعر والتحمل لأن المعيد سيصبح أكثر حساسية تجاه هذا الخطر أكثر من ذي قبل... ولكن على كل حال يجب تغطيته لأن الحوجة إليه أصبحت أكثر الحاحاً اليوم أكثر من أي وقت مضى.

**حان الوقت لوضع الضوابط التي تحكم خطر الشغب والإضطرابات من حيث السعر والتحمل لأن المعيد سيصبح أكثر حساسية تجاه هذا الخطر أكثر من ذي قبل.**

**حول الوضع في مصر:**

رفضت شركة هانوفر ري الألمانية لإعادة التأمين، إعادة مخاطر الشغب والاضطرابات لصالح الشركة المصرية للتأمين التكافلي فرع الممتلكات، في تجديدات اتفاقات الإعادة للعام ٢٠١٢. ورهنت إعادة مخاطر الشغب والاضطرابات بعدم ارتباطها بأهداف سياسية كقلب نظام الحكم أو تغيير الأنظمة السياسية، على أن تتم إعادة تلك المخاطر في حال ارتباطها بأسباب اجتماعية بحتة، كزيادة الأجور أو الشغب والاضطرابات في الملاعب، ولكن بأسعار مختلفة وشروط مغايرة عن تلك التي كان معمولاً بها في التجديدات السابقة، ومنها زيادة نسب تحمل العميل من التعويض، إضافة إلى تغطيتها بشكل منفصل في صورة ملحق إضافي، وليس ضمن تغطيات الحريق وفقاً لما كان معمولاً به قبل ثورة ٢٥ يناير.

من ناحية أخرى إتجهت شركات إعادة التأمين العالمية، لرفض قبول مخاطر الشغب والاضطرابات السياسية من السوق المصرية وبعض الأسواق العربية التي شهدت ثورات خلال الفترة الماضية، خاصة المخاطر المرتبطة بأهداف سياسية وربما قبلت التأمين بشروط في تغطية مخاطر الشغب لأسباب اجتماعية، كاحتفاظ شركة التأمين بما لا يقل عن ٥٠٪ من الخطر، على أن يتم فرض نسبة تحمل على العميل لا تقل عن ٢٥٪ من التعويض كشرط لقبول التغطية.

الإتحاد المصري لشركات التأمين أعلن عن تغطية الشركات لمخاطر الشغب والاضطرابات بما لا يزيد على ٢٥٪ من مبلغ التأمين، مقابل تحمل العميل ٥٪ من التعويضات، اتجهت بعض الشركات سواء الحكومية منها أو الخاصة إلى تغطية ١٠٠٪ من المخاطر، دون فرض نسب تحمل على العميل، مستهدفة الاستحواذ على أقساط السوق.

**الإتحاد المصري لشركات التأمين أعلن عن تغطية الشركات لمخاطر الشغب والإضطرابات بما لا يزيد على ٢٥٪ من مبلغ التأمين، مقابل تحمل العميل ٥ ٪ من التعويضات.**

# فلسفة الصيرفة الإسلامية

د. عبد الماجد عبد القادر

لابد هنا أن نشير في البدء إلى أهم الركائز التي تنبني عليها فكرة (أسلمة) النظام المصرفي وبالطبع هناك فرق كبير بين النظام الرأسمالي الذي يجعل للمال عائداً يزيد بزيادة الزمن بينما، يقول الفهم الإسلامي بأن المال لا يحقق ربحاً إلا إذا اختلط بعنصر العمل وليس عنصر الزمن وبالطبع فهذا بند هام وأساسي حيث إن النظام الربوي يقول بأن الأموال تزيد حتي لو كانت راكدة أو مخزونة وبهذا قام أساس التعامل البنكي بين المصارف والمودعين وإعتمدت المصارف الربوية في أرباحها على الفرق بين سعر الفائدة الذي تدفعه للمودعين وسعر الفائدة الذي تتحصله من المقترضين، وفي الحالة الربوية لن يكون من الضروري توفر السلع لبيعها وشرائها ولا توفر العمل والعمالة، وإنما هناك أموال لدى البعض يستلفها آخرون بسعر فائدة محدد دون التقيد بنوع الإستثمار وعائداته.

أما النظام الإسلامي فيقوم على أساس إختلاط (الأموال بالأعمال) فلا بد أن يكون هناك عمل (بيع أو شراء أو خدمات) ولا بد أن يكون هناك عائد أو خسارة من هذا العمل تتم قسمته ما بين أصحاب المال (رب المال) والعاملين (رب العمل) وتختلف الصيغ من مكان لآخر ومن قاع لآخر يعطي مرونة في الحركة تستوعب أكثر من ستة وسبعين نوعاً من صيغ التمويل المختلفة.

فهناك المرابحة للأشياء التي لا يمكن المشاركة فيها مثل الأدوات المنزلية وسيارات الإستعمال الخاص والآلات والمعدات التي تعين الناس في حياتهم اليومية(ثلاجة، موتر، منزل، كمبيوتر، أغذيه مستهلكه...الخ) وهناك المشاركة وهي صيغة تناسب العمل الإستثماري في التجارة المحلية والتصدير والإستيراد وهناك صيغة (المزارعة والمساقاة) لأغراض الزراعة والإنتاج التنموي وهناك عقد المقاولة وعقد التصنيع لتطبيق المشاركة في مجال الصناعه والإنشاءات وهناك صيغه المضاربة لمن لديهم الخبرة والتقانة وليس لديهم المال وهناك حتى القرض الحسن (بدون فوائد) وهذا يعني أن المفهوم الإسلامي يطرح صيغاً مختلفه يبدأ أرباح بعضها من الصفر وبعضها قد يصل إلى ٥٠٪.

وقد أخطأت الكثير من البنوك السودانية حينما إعتمدت صيغة المرابحة وحاصرت نفسها فيها على اعتبار أنها الأقرب لصيغ التمويل الربوي والأكثر شبهاً بسعر الفائدة والأكثر ضماناً ولكن هذه البنوك نسيت أو تناست أن صيغه المرابحة هي واحدة من ستة وسبعين أخرى وأنها مخصصة لشراء احتياجات الآمرين بالشراء.. وفي الجوانب التي يمكن المشاركة فيها مثلاً أريد أن أشتري ثلاجة لمنزلنا أو أشتري سيارة لأركبها فهذه يجوز أن يتم تمويلها بالمرابحة ولا مجال للمشاركة فيها.

ومن المفاهيم الأساسية في التمويل الإسلامي هو أن (المال مال الله) وليس مال الناس.. والنظام الربوي الرأسمالي يقول إن المال هو مال من تحصل عليه بأي وجه من الوجوه..وهنا يأتي الفرق الأخلاقي والهام جداً فالإسلام يرى أن المال ملك للجميع ولا يجب إكتنازه عند أحد أو جهة بعينها وهو لهذا يفرض زكاة أكبر على الأموال الراكدة والمحبوسة بينما تقل الزكاة كلما تم إستثمار المال بوجه من الوجوه الداعية إلى تفتيته، وربما أن الشريعة الإسلامية إعتمدت مبدأ أن (المال مال الله) فيما يلي المال العام وجعلت المواطنين كلهم شركاء فيه ولهذا إستبعدت حد السرقة في الأموال العامة على إعتبار أن لكل مواطن حقاً في كل ما هو ملك للدولة، وهنا يبرز الجانب الروحي أو الجانب الأخلاقي في التعامل المصرفي الإسلامي فبينما يكون التعامل (جافاً) و(ناشفاً) و(قاطعاً) في المفهوم الربوي والذي يطبق زيادة سعر الفائدة المركبة بسبب التعثر في السداد نجد أن المفهوم الإسلامي يقوم على أساس الإمهال بسبب التعثر (إن كان ذو عسرة فنظرة إلى ميسرة) ويقوم على العفو (عفو الديون) ويقوم على الإستيفاء من الرهان المقبوضة أن وجدت، ولا يتم حبس المدين إلا في حالة أن يكون مماطلاً أو موسراً وبشروط أما إذا ثبت إعساره وفقره فلا مجال إلى حبسه بأي حال، وهذا هو الفرق الأخلاقي الأساس بين النظام الإسلامي والنظام الربوي.

فصلية
تصدر عن
شركة البركة
للتأمين
(السودان)
٢٠
إتقان

# بنك البركة السوداني

## أضواء على المسئولية الإجتماعية

**مدير بنك البركة السوداني (عبدالله خيري) رصدنا مبالغ مقدرة من صافي الأرباح لدعم برامج المسئولية الإجتماعية..**

قال الأستاذ عبد الله خيري المدير العام لبنك البركة السوداني إنهم يضطلعون بدورهم كاملاً في برامج وأنشطة المسؤولية الإجتماعية لتحقيق واجبات البنك تجاه المجتمع، وتأكيد السلوك والممارسة الأخلاقية بما يؤمن الكفاية وضمان سلامة الإنسان وتطوره وتوفير الخدمات التعليمية والصحية والإجتماعية له، وأكد أن البنك يقوم بالتفاعل الإيجابي مع المجتمعات المحلية التي يعمل بها، معلناً مساهمة البنك في دعم عدد من القطاعات المهمة والتي شملت الصحة والتعليم والأنشطة الشبابية وريادة الأعمال والأنشطة الرياضة وتلبية أغراض ذوي الإحتياجات الخاصة، وأعلن أن البنك حقق في العام ٢٠١٨ م مشاركة فاعلة ضمن أنشطة نوعية ومتطورة فى مجال المسئولية الإجتماعية والإستدامة، وأضاف بأن البنك يقوم بدعم أعمال المسئولية الإجتماعية عبر عملائه شركاء المصلحة وعملاء التمويل مثل شركة أمات للدواجن التي أنشأت مدارس ودور عبادة ومشروعات سقيا، وختم بحديثه بقوله:سنعمل بجهد كبير لمزيد من مقومات رضاء عملائنا وجمهور بلادنا الحبيبة.

## أكدها نائب مدير بنك البركة السوداني:
## الرشيد عبد الرحمن: نعمل في مختلف الأنشطة الإجتماعية للقطاعات الإنتاجية مع توفيرفرص التشغيل..

أكد الأستاذ الرشيدعبد الرحمن نائب مدير بنك البركة السوداني أن البنك والإدارة التنفيذية فيه تهتم بمشروعات المسئولية الإجتماعية لتجسيرعلائق البنك مع المجتمع، وأضاف بأنهم يعملون في قطاعات التعليم والصحة والإطعام والرياضة ومشاريع ريادة الأعمال الشبابية لجهة تطوير وتنمية المجتمع، وقال إن مشروعات المسئولية الإجتماعية تمثل توجهاً إستراتيجياً للبنك، وأشار إلى أن البنك يركز في المحافظ التمويلية على المشروعات ذات البعد الإجتماعي (السكن الإقتصادي والشعبي وتشغيل الخريجين، ودعم صغار الصنّاع والمنتجين والمزارعين، وصادر الحبوب الزيتية والصمغ العربي، والتمويل الأصغر والمتناهي الصغر، ...إلخ) إلى جانب تمويل قطاعي الصحة والتعليم، كما أعلن عن تمويل بنك البركة للقطاعات الإنتاجية ذات الأولوية وتم إيجاد حوالي ١٢٠٠ فرصة عمل من خلالها في العام ٢٠١٧م.

فصلية
تصدر عن
شركة البركة
للتأمين
(السودان)

٢٢

إتقان

## بنك البركة السوداني..

# إضاءات وأدوار مشرقة

**قطاع التعليم..**

في مجال التعليم واصل البنك في دعم توطين درجة الدكتوراة في علوم الحاسوب وتقانة المعلومات واستمر في شراكته مع جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا - كلية علوم الحاسوب وتقانة المعلومات بزيادة عدد الطلاب من خمسة طلاب سنوياً الى خمسة وأربعين طالباً سنوياً، بجانب خفض الكُلفة المالية لنيل هذه الدرجة العلمية الرفيعة وذلك بفضل توطين نيل الشهادة بالداخل (برنامج الدكتوراة بالمقرارات والبحث في مجال علوم الحاسوب وتقانة المعلومات)؛بإشراف أساتذة أكفاء من مختلف الجامعات المرموقة في عدة دول من العالم (الولايات المتحدة الامريكية، وكندا، والمملكة المتحدة، وايرلندا الشمالية، وفرنسا، والمانيا، واسبانيا، والبرتغال،

وايطاليا، أستراليا، وجنوب إفريقيا، والمغرب، وتونس، ومصر، والسودان).

وفي صعيد متصل أسهم البنك في تعليم وتأهيل ورعاية المكفوفين من خلال طباعة المنهج الدراسي للمرحلة الثانوية بكل صفوفها الدراسية ومساقاتها العلمية، للطلاب المكفوفين (بطريقة برايل) بشراكة ذكية مع منظمتي صدقات الخيرية ورؤية لتأهيل المكفوفين

**قطاع الصحة..**

في مجال الصحة تم دعم المؤتمر العلمي السنوى الثاني عشر لجمعية إختصاصيي الصدر السودانية.

في مجال البنى التحتية شيد البنك منزل كامل لطبيب مركز صحي منطقة الجابراب – محلية الدامر بأعلى المعايير الهندسية، ويتوقع أن يخدم حوالي خمسون ألف مريض سنوياً.

**قطاع الإطعام..**

في مجال الاطعام قدم البنك دعماً للعديد من المنظمات لتوفير الحقائب الرمضانية وتنظيم الإفطارات الرمضانية الجماعيه بدعم حوالي إثني عشر جمعية خيرية.

**قطاع الرياضة..**

من منطلق إهتمام البنك بالرياضة تم دعم إتحاد ألعاب القوى السوداني لتأسيس قاعة إجتماعات مقر رئاسة الإتحاد بالخرطوم.

**قطاع مشاريع ريادة الاعمال الشبابية..**

تم دعم مبادرة (مشروعي) لريادة الأعمال فى نسخته الخامسة – المنظمة من قبل أمانة الشباب بإتحاد عام أصحاب العمل السوداني بشراكة مع السفارة البريطانية والمركز الثقافي البريطاني، وتهدف مبادرة (مشروعي) إلى تفعيل نشاط ريادة الأعمال بين شباب السودان، ونشر ثقافة ريادة الأعمال في كل أنحاء ومناطق السودان، وفقاً لمؤشرات إحصائية تراعي أماكن وجود وتزايد الكثافة الشبابية المستهدفة.

**التبرع للتعليم والعلاج بصفة فردية..**

أسهم البنك في إنقاذ حوالي ٢٠١ طالباً وطالبة من فقد فرصتهم في التعليم والتأهيل.

كما سعى البنك لدعم بحوث الطلاب الموهوبين وتبني الدراسات العليا في مجالات أصول الشريعة، والتمويل، والقانون، والدراسات المصرفية والمالية (ماجستير ودكتوراة)، وذلك وفقاً لسياسات المجموعة.

وفي مجال الصحة قام البنك بالمساهمة في علاج حوالي ٢٦٨ مريضاً من المرضي غير القادرين علي تحمّل كُلفة العلاج داخل وخارج السودان.

**التـــمويـــل..**

أولاً: الإشتراك في المحافظ التمويلية مع البنوك والمؤسسات التمويلية الأخرى..

يشارك البنك في المحافظ التمويلية ذات البعد الإجتماعي والمشروعات ذات الأثر الإيجابي على الإقتصاد الحقيقي ومنها على سبيل المثال لا الحصر (السكن الإقتصادي والشعبي وتشغيل الخريجين، ودعم صغار

فصلية
تصدر عن
شركة البركة
للتأمين
(السودان)
٢٤
إتقان

الصنّاع والمنتجين والمزارعين، وصادر الحبوب الزيتية والصمغ العربي، والتمويل الأصغر والمتناهي الصغر، ...إلخ) بالإضافة إلى التمويل الأصغر الذي يتم تنفيذه مباشرة عن طريق فروع البنك المنتشرة في العاصمة وولايات السودان.

**ثانياً: تمويل قطاع الصحة**

كما قام البنك بتمويل قطاع الصحة ضمن ٣ مؤسسات صحية بمبلغ إجمالي قدره خمسة عشر مليون جنيهاً سودانياً.

**ثالثاً: تمويل قطاع التعليم**

قام البنك بتمويل قطاع التعليم لعدد ٤٠ طالباً (أربعون طالباً/طالبةً) بمبلغ إجمالي قدره واحد مليون جنيهاً سودانياً.

**رابعاً: تمويل القطاعات الإنتاجية**

قام البنك بتمويل القطاعات الانتاجية ذات الأولوية والقيمة المضافة للإقتصاد الحقيقي وخلق التوظيف والعمالة الدائمة والمؤقتة والموسمية لتوفير حوالي ١٥٠٠ فرصة عمل، وذلك في مجالات الزراعة بشقيها النباتي(الحقـلي والبستاني) والحيواني(تربية الماشية والعجول والدواجن) والصناعة والأغذية، وقطاع الصادرات.

# التـــــأمين

## (التاريخ والقانون)

إدريس أحمد المحامي

تنص المادة (٤٧٥)من قانون المعاملات المدنيه لسنه ١٩٨٤م على الآتي:

التأمين عقد يلتزم به المؤمن أن يؤدي إلى المؤمن له أو إلى المستفيد الذي إشترط التأمين لصالحه مبلغاً من المال أو إيراد أو أي مقابل مالي آخر في حالة وقوع الحادث للمؤمن ضده أو تحقق الخطر المدرج في العقد وذلك مقابل مبلغ محدود أو أقساط دوريه يؤديها المؤمن له للمؤمن..

وقد ظهرت فكرة التأمين في العصور الوسطى عندما دعت الحوجة إلى نظام يواجه مخاطر التجارة البحرية.

وفي تطور آخر ظهر التأمين ضد الحريق بسبب الحريق الهائل الذي شب في مدينة لندن في ٢سبتمبر ١٦٦٦ وظل مشتعلاً لمدة أربعة أيام التهم فيها أكثر من ثلاث عشرة ألف منزل وما يقارب المائة كنيسة بلغت خسارتها آنذاك اكثر من عشرة ملايين جنيه إسترليني.

فأنشئت الجمعيات التعاونية التأمينية ضد الحريق وبعدها تم إنشاء شركات متخصصة لمباشرة هذا النوع من التأمين.

اما التأمين على الحياة فقد كان بطيئ الظهور حيث كان مثار شكوك، إذ تعرض لهجوم شديد في بادئ الأمر إلى أن ظهر في منتصف القرن التاسع عشر، بفضل خبراء التأمين على الحياة.

ومع بزوغ فجر القرن العشرين ظهرت أنواع عديدة من التأمين، التأمين على الأشياء والتأمين ضد السرقه، وضد موت المواشي، وحوادث النقل الجوي، والمسئولية المهنية والمسئولية ضد الغير.

كما ظهرت صور أخرى من صور التأمين، كالتأمينات الإجتماعيه التي تتولاها الدولة عند المرض والوفاة أوالشيخوخة علاوة على نوع من التأمين يعرف بالتأمين الإجباري.

الراحل المقيم..

# عثمان أحمد سليمان

## الأثر الباقي

# مسيرة لم يطفئها ألم الرحيل..

**محطات في السيرة الذاتية**

- رئيس مجلس إدارة بنك البركة السوداني - إنتقل إلى جوار ربه فجر الجمعة الموفق ٢٠١٢/١/١٣م إثر علة لم تمهله طويلا.
- الفقيد من الرعيل الأول الذي أرسى قواعد العمل المصرفي بالسودان
- التحق ببنك النيلين حيث تدرج في وظائفه إلى أن تولي وظيفة رئيس مجلس الإدارة والمدير العام.
- عمل بمجموعة دلة البركه بالسعودية ثم مجموعة البركة المصرفية بالبحرين.
- تخرج الفقيد في كلية الإقتصاد- جامعة الخرطوم بدرجة الشرف.
- من اوئل الخريجين الجامعيين الذين فضلوا الإلتحاق بالمصارف.
- تلقي تدريباً عالياً في العمل المهني في بفرنسا وسويسرا وعدد من الأقطار في هذا المجال في ستينيات القرن الماضي.
- تدرج في العمل المصرفي في بنك (كريدي ليونيه)ثم بنك النيلين حتى تولي منصب رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لبنك النيلين أحد أكبر مجموعتين مصرفيتين في ذلك الحين ثم عمل رئيساً لإتحاد المصارف السوداني ٨٥-١٩٨٦م.
- عمل رئيساً للجنه موارد النقد الأجنبي للقطاع المصرفي خلال تلك الفترة وحقق إستقراراً لموارد النقد الأجنبي على مستوى القطاع الإقتصاد الكلي مما لفت الأنظار إلى قدراته الإدارية والتنظيمية الفائقة.
- يعتبر أحد المفكرين المصرفيين والإقتصاديين الأفذاذ ويعتبر أحد الذين وضعوا قاعدة تأسيس مجموعة البركة المصرفية من مرحلة الإعداد الأولى إلى حين إعلانها، وكما قام بالدور الرئيس لإلحاق بنك البركة السوداني بعضويتها في ١٩٩٥م.
- إستطاع الشيخ صالح كامل رئيس مجموعة دلة البركة آنذاك، أن يستقطبه ليشغل منصب المنسق المصرفي في مجموعة دلة البركة ثم تسلم منصب نائب المدير العام للشؤون المصرفية لمجموعة دلة البركة.
- عقب قيام مجموعة البركة المصرفية – أكبر مجموعة مصرفية إسلامية عالمية –

# رثـــاء

أختير السيد عثمان أحمد سليمان نائباً للمدير العام ثم نائباً للرئيس التنفيذي إلى حين تقاعده عن الخدمة المصرفية.

- عمل رئيساً أو عضواً في العديد من وحدات مجموعة البركة المصرفية وشركات مجموعة دلة البركة حول العالم وقدم إنجازات بارزة في مجالات الأداء المصرفي المتنوعة.
- تزوج من مصرفية متميزة هي الأستاذة عواطف شرفي – رحمة الله عليها – وأنجب حسام وغادة جعلهما الله زخراً لوالديهما.
- إنتقل إلى رحمة مولاه العزيز فجر يوم الجمعة الموافق ٢٠١٢/١/١٣م مشيعاً بالدعوات الصالحات.

## قالوا عنه:

الحديث عن شخصية في قامة المرحوم/ عثمان أحمد سليمان ليس سهلاً, فالمرء لايعرف من أين يبدأ إنه بالنسبة لمن عرفوه عن كثب وأحبوه, لم يكن مجرد إداري ومصرفي, ولكنه كان عالماً متكاملاً.

وكان بالنسبة لي, كما للكثيرين, علماً من أعلام العمل المصرفي في السودان والعالم العربي ومن القلة التي ينصت لها السمع إذا خاطبت جمعاً. وتحرص على معرفة رأيه في كل أمر يستشكل.

والآن وقد غاب...فأصبح يلازم المرء الشعور بأن معين الخبرة وماعون العلم قد ضاق بهذا المعنى وإلى الأبد, لقد كان عثمان – عليه الرحمة – أمة في مجال إختصاصه وعلماً من الأعلام المصرفية الفذة على مستوى العالم العربي.

كان مثالاً يحتذى في علاقاته الإنسانيه وخبراته الواسعه الواثقة وإسهاماته الخلاقة وبصماته الواضحة الجلية مع مجموعة البركة المصرفية، التي شغل فيها مناصب متعددة كان آخرها نائباً للرئيس التنفيذي للمجموعة، ورئيساً لمجلس إدارة بنك البركة السوداني الى أن توفاه العلي القدير.
لفقيدنا الرحمة ولآله وذويه وأصدقائه الصبر والسلوان وحسن العزاء.

**عبدالله خيري**
**المدير العام لبنك البركة السوداني:**

---

عملت مع الراحل في دلة البركة بالمملكة العربية السعودية وكان مثلاً للأخلاق والتفاني والمهنية الحقة، الرجل في تقديري عميق التفكير واسع التدبير.

**أمير علي**
**مساعد المدير العام للشئون المالية والادارية**
**شركة البركة للتأمين**

# السّلامة والتأمين
# وجهان لعملة واحدة

أ. الحاج إبراهيم عبدالله يونس*

إن موضوع السلامة من الموضوعات التي إستدعت الإهتمام من قبل المنظمات في دول العالم باعتبارها المحور الرئيسي في تقييمها، ومؤشراً للربح وكفاءة الأفراد فيها وعاملاً مهماً في إستقطاب الأيدي العاملة المؤهلة.

وقد ظهرمفهوم السلامة سنة ١٩٣١م وكانت تعرف بأنها العلم الذي يهتم بالمحافظة على سلامة وصحة الإنسان وعناصر الإنتاج أيضاً، وذلك بتوفير بيئة عمل آمنة.

وبعد الإنتقال من الوسائل التقليدية إلى الوسائل الحديثة إزدادت نسبة حوادث وإصابات العمل، وحوادث السيارات، وهذا ماجعل أهل الإختصاص يعملون في الطرق السليمة والصحيحة لزرع ثقافة السلامة المهنية والاهتمام بتوعية العمال في المناطق الخطرة التي تحيط بهم.

وحري بنا في هذا المقام أن نشير إلى أن شركات التأمين لديها أقسام مختلفة تهتم بالتطوير المستمر والتحسين لمواكبة الطفرة الكبرى في هذا الحقل إذ يشهد قطاع التأمين السوداني تطوراً مضطرداً أسهم بشكل كبير في حفظ الإستثمارات والأموال بمظلة التأمين، كما أن شركات التأمين دقيقة للغاية في أنشطة أعمالها إذ تعمل بمهنية وكفاءة عالية لإستيفاء الشروط التأمينية المختلفة وتقليل الخسائر عبر مفاهيم إدارة الخطر أو المخاطر، وهي:

تحليل المخاطر (Risk Analysis).
إدارة المخاطر (Risk Management).
تقيم المخاطر(Risk Assessment).

وتؤكد تلك العوامل على مدى فاعلية تطبيق الشركات التأمينية لتلك الشروط في مفهوم التأمين وأثرها على مصلحة الشركة من حيث زيادة الربحية وتقليل الخسائر، وأيضاً تقود الى الريادة بين الشركات المنافسة في سوق العمل العام.

لابد أن يكون المفتشين ومقدري المخاطر التابعين للشركة على مستوى عال من الكفاءة والتدريب، ويتشمل دورهم على تطبيق معايير السلامة العالمية التابعة للمواصفات الأمريكية أو البريطانية معاً. حيث تعرف إشتراطات السلامة في مجال البناء ومعاييرها بالكود(١٩٢٦) وإشتراطات السلامة في الصناعات ومعاييرها بالكود (١٩١٠). وبفضل تلك التشريعات قلت الحوادث أياً كان نوعها في الدول المتقدمة التي أولت السلامة الإهتمام كثقافة، ولاتزال الدول النامية تبطئ الموافقة على تلك التشريعات لأنها تتضارب مع مصالح شخصية فردية كأتفاقية الصحة بالرقم (١٥٧)التي وافقت عليها دول معينة في الوطن العربي.

إن شعار السلامة أولاً (Safety First) يجب أن يطبق في الشركات المؤمن لها عبر التزام أصحابها بتقديم المساعدات لفرق التفتيش التي تزور المنشأات دون سابق إنذار ولامواعيد مسبقة حتي تضمن شركات التأمين مدى مسئولية المؤمن لهم، وفي حالة عدم التزام الشركات باللوائح والقوانين الخاصة بالسلامة، يجب أن تفرض عقوبات عليها حتي لاتتكرر الأخطاء التي تعود على الطرف الأول(المؤمن) بالخسائر ودفع مبالغ نتيجة أخطاء الطرف الثاني(المؤمن له).

* شركة سيف لايف لمعدات السلامة المهنية والبيئية - الخرطوم

فصلية
تصدر عن
شركة البركة
للتأمين
(السودان)
٣٠
إتقان

شركة البركة للتأمين

# أضواء على إدارة الإكتتاب

**مساعد المدير العام للإكتتاب والمخاطر الخاصة بشركة البركة للتأمين الدكتور إبراهيم الخزامي: نعمل بمهنية كفريق واحد وفق المطلوبات القياسية في أنشطة الأعمال..**

**إدارة الإكتتاب بشركة البركة للتأمين هي الواجهة الأولى لإدارة أنشطة الأعمال وتبدو صالة الإكتتاب في حالة حراك دائم من من العملاء والجمهور.**
**نحاول في هذه الزاوية الإقتراب أكثر لمعرفة طبيعة أعمال إدارة الإكتتاب وأقسامها المختلفة:**

قال الدكتور إبراهيم الخزامي مساعد المدير العام للإكتتاب والمخاطر الخاصة بشركة البركة للتأمين إن زيادة إكتتاب الشركة نتجت عن تقديم خدمات تأمينية متميزة بإستخدام وسائل الإتصال والتكنولوجيا وإبتكار منتجات تأمينية جديدة، وأشار الخزامي إلى أن إدارة الإكتتاب بشركة البركة للتأمين تلتزم بالمهنية والقياسية في أداء أنشطة الأعمال وإصدار وثائق التأمين في وقت وجيز إلى جانب بيان إرشادات التأمين وشرح إشتراطاته وإستثناءاته للعميل، ومضى الخزامي في تأكيد أن شركة البركة للتأمين تمتاز بإدارة فعالة للمخاطر من خلال فريق محترف في تقدير الخطر مما ساعد على تقليل خسائر العملاء، كما ناشد العملاء بضرورة الوعي بوثائق التأمين وما يجيئ فيها، كما أكد إلتزام الشركة بتوزيع الفائض التأميني تماشياً مع روح الشريعة الإسلامية وأشار إلى أن الشركة حققت نسبة.

١١,٧ ٪ للعام ٢٠١٧ م كأعلى نسبة فائض تأميني تتحقق في قطاع التأمين السوداني منذ أسلمته، جدير بالذكر أن فريق عمل إدارة المطالبات يتسم بالإنسجام والتوافق المهني والإجتماعي مما أسهم في تطور أنشطة الأعمال.

منذر

عنايات

ماريا

سرالختم

إيناس

**الشركة حققت نسبة ١١,٧ ٪ للعام ٢٠١٧ م كأعلى نسبة فائض تأميني تتحقق في قطاع التأمين السوداني..**

**سرالختم مجد الدين - مدير إدارة الإكتتاب**

العميل في أعلى سلم إهتماماتنا - ونهتم بعدالة التسعير وتجديد وثائق التأمين بما يؤمن رضاء عملائنا.

نعمل على تخفيف آثار المخاطر ونلتزم بالشروط المهنية ونقدم أفضل الأسعار وشعارنا (مصداقية، إتقان إبتكار).

**ماريا موسى - رئيس قسم التأمين الهندسي**

البركة للتأمين شركة رائدة والتأمين الهندسي يحظى بأهمية قصوى في المشروعات الزراعية والصناعية..

**عنايات عبدالله – رئيس قسم التأمين البحري**

التأمين البحري منشأ التأمين عالمياً... وشركة البركة للتأمين تغطي البضائع المنقولة براً وبحراً وجواً..

**منذر السني - رئيس قسم تأمين السيارات**

البركة للتأمين تلتزم لعملائها بكل تغطيات وثائق تأمين السيارات... ونناشد سائقي المركبات بعدم قيادتها بدون تأمين..

**ايناس يوسف - رئيس قسم تأمين الممتلكات**

نناشد الجمهور بتأمين الممتلكات بالقيم السوقية لضمان كفاية التعويض في حالة المطالبات..

فصلية
تصدر عن
شركة البركة
للتأمين
(السودان)
٣٢
إتقان

(إتقان) تنقب في أنشطة التأمين (وتحاور)

# الأستاذ. آدم أحمد حسن

## مدير عام شركة البركة للتأمين
## ونائب رئيس الإتحاد العالمي لشركات التكافل والتأمين الإسلامي

**أصبح قطاع التأمين السوداني يمثل حجر الزاوية للإقتصاد السوداني بالمحافظة على تغطية وتأمين الثروات والإستثمارات القومية بما يضيف لخزانة الدولة عبر انشطة التأمين المختلفة فضلاً عن التأمينات الحيوية في مجالات خطابات الضمان والتأمين الطبي والتكافلي وتأمين السيارات وغيرها، حاولنا من خلال هذه المقابلة أن نستنطق لسان خبير ونستبين رؤاه حول قطاع التأمين السوداني الذي يتألف من نحو ١٤ شركة تعاني مشكلات واقعية عبر عنها الأستاذ آدم أحمد حسن مدير شركة البركة للتأمين ونائب رئيس الإتحاد العالمي لشركات التكافل والتأمين الإسلامي... إلى مضابط الحوار**

**حققت شركة البركة للتأمين في العام ٢٠١٧ م نسبة ١١,٧٪ كأعلى نسبة فائض يتحقق في قطاع التأمين السوداني..**

**حدثنا عن نشأة التأمين التكافلي ودور السودان في نشره عالميا وسهم شركة البركة للتأمين في ذلك ؟**

التأمين الإسلامي نشأت بذرته في السودان منذ أن فكر العلامة البروفيسور صديق الأمين الضرير رحمه الله بإطروحته للدكتوراة عام ١٩٦٥ عن الغرر وأثره في العقود وإقترح في مجمل ونهايات كتابه أن التأمين التكافلي الذي يستند على مبدأ التبرع هو تأمين وعقد صحيح ويمكن أن يكون بديلاً للتأمين التجاري الذي ورثناه من الغرب، وكان للسودان الدور الأكبر في التطبيق بإنشاء أول شركة تأمين إسلامية في العام عام ١٩٧٩ بمبادرة من هيئة الرقابة الشرعية التي كان يرأسها البروفيسور الضرير، وبذلك كان للسودان السبق والدور الأول في قيام التأمين الإسلامي فكرة وتطبيقاً، كما كانت شركة البركة للتأمين هي الشركة الثانية التي أسهمت في

**التأمين الطبي يسهل الحصول على الخدمات العلاجية بتقديم البطاقة فقط، وهذه ميزة مهمة وخاصة في هذا الظرف الذي يعاني فيه الجميع من شح السيولة النقدية وإنعدام البنكنوت.**

**للسودان دور كبير في إنشاء الإتحاد العالمي لشركات التكافل والتأمين الإسلامي عام ١٩٨٦ وتم تكريم السودان بإختيار الخرطوم مقراً للأمانة العامة للإتحاد..**

**تطور سوق التأمين السوداني كثيراً في الآونة الأخيرة برغم المعوقات التي تجابهه وأصبح للسودان قانون للتأمين..**

**أنصح سائقي المركبات جميعاً بعدم قيادتها بدون تأمين لأنها ستزج بهم في الحبس لحين الايفاء بمبالغ التعويض الناتجة عن الحوادث، كما لابد من الإهتمام بتأمين تعليم الأبناء على نسق تأمين تمويل التعليم الذي تقدمة شركة البركة للتأمين..**

إرساء دعائم التأمين التكافلي بإنشائها في العام ١٩٨٥م بذات المنهج والأفكار، وطورتها بالتطبيق على أرض الواقع، كما ساهم عدد من العلماء الأفذاذ بتطوير الأفكار والتجارب والتنظير لمعاملات شركة البركة للتأمين، ومضت منذ ذلك الوقت إلى الآن على ذات المنهج، ثم إنتشرت شركات التأمين التكافلي في السودان والعالم وإنداحت التجربة لتنتج نحواً من ٣٠٠ شركة تأمين في العالم تعمل وفق المنهج التعاوني الإسلامي.

**بوصفك نائباً لرئيس الإتحاد العالمي لشركات التكافل والتأمين الإسلامي كيف تقيم جهود السودان في نقل تجربة التأمين التكافلي عالمياً من خلال أنشطة الأعمال وتبادل المنافع مع شركات الإعادة العالمية ؟**

كما أسلفنا فقد كان للسودان سبق المبادرة والتنظير بإنشاء الشركات وهيئات الرقابة الشرعية وهيئات المشتركين ومجالس الإدارات في التأسيس لتجربة التأمين التكافلي عالمياً، كما أن للسودان دور كبير في إنشاء الإتحاد العالمي لشركات التكافل والتأمين الإسلامي في العالم وكرمت هذه الشركات جهود السودان في التأمين التكافلي في ذلك الوقت عام ١٩٨٦ بإختيار الخرطوم مقراً للأمانة العامة للإتحاد، وقام السودان من خلال المؤسسات المصرفية وشركات التأمين بالعديد من الأبحاث والفتاوى الشرعية في مجالات العمل التأميني والمصرفي، ونشرت هذه البحوث كما ساهمت في تأسس قواعد الأيوفي بوضع المعايير للمؤسسات المالية الاسلامية عبر علماء بلادنا وأصبح السودان مرشداً في هذا المجال وكلما إحتاجت شركة سيما في دول الخليج والقارة الآسيوية كانت الإستنارة من العلماء والمختصين من السودان وعلمائنا في هيئات الرقابة الشرعية.

**كيف تقرأ سوق التأمين السوداني من حيث المكونات ونمو أنشطة الأعمال ؟**

تطور سوق التأمين السوداني كثيراً في الآونة الأخيرة برغم المعوقات الكثيرة التي تجابه هذ السوق وخاصة في المجال الفكري في حقل التكافل وكتجربة عملية قد أثمرت هذه التجارب وأصبح للسودان قانون للتأمين، وهنالك عدد من الدول التقطت هذ التجربة وطورت فيها أكثر وبجدية عالية، مثل ماليزيا التي تطورت كثيراً برغم سبقنا التاريخي لها في هذا المجال، ولكن نحن نتميز بأن لدينا مؤسسات وقانون إذ يعتبر السودان الدولة الوحيدة التي تتم فيها كل المعاملات المالية والمصرفية وفق أحكام الشريعة الاسلامية وحتى البنك المركزي وكل المؤسسات المالية إذ تعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية.

**على ذكر الصعوبات حدثنا عن تحديات قطاع التأمين السوداني ؟**

التحديات كثيرة في السوق السوداني وفي مقدمتها التدهور الإقتصادي والتضخم والمتصاعد بجانب ضعف الوعي

**قطاع التأمين السوداني يعاني من التدهور الإقتصادي والتضخم المتصاعد بجانب ضعف الوعي التأميني، بجانب تدني مستويات التنمية، وكذلك الحظر الاقتصادي الذي أثر على عمليات تحويل أموال شركات إعادة التأمين وعلى قبول أعمال الشركات السودانية..**

التأميني وكل الدول تدرس منهج التأمين في مدارسها الأساسية والثانوية بإستثناء السودان، وللأسف لايوجد منهج لدراسة التأمين بمدارسنا الأساسية والثانوية، وبالتالي فإن الفاقد التربوي الذي يغادر المدارس يظل غير مدرك لقوانين وفوائد التأمين وبذلك نفقد كثيراً، علاوة على أن جميع الكليات الجامعية بإستثناء كليات التجارة والإقتصاد لاتقدم لطلابها أي شيئ يتعلق بالتأمين، ومن العقبات أيضاً تدني مستويات التنمية بالرغم من أن سنوات التسعينات وبداية القرن ٢١ قبل إنفصال الجنوب كانت أعلى معدلات التنمية بالسودان وقد تراجعت بكل أسف هذه النسب العالية من النمو، كما أن الظروف السياسية المتعلقة بالحظر الاقتصادي الذي عانى منه السودان وقطاع التأمين قد أثر سلباً على عمليات تحويل أموال شركات إعادة التأمين وعلى قبول أعمال الشركات السودانية وخاصة الشركات الأمريكية والأوروبية التي ظلت تخشى من التعامل مع السودان في ظل فرض الحظر الأمريكي عليه لدوافع ومصالح سياسية وإقتصادية مع أمريكا، بل حتى الشهادات المهنية التي يمنحها معهد التأمين البريطاني مثلاً فإن هنالك رسائل للعديد من الطلاب مفادها أن المعهد لايستطيع التعامل مع السودان في وجود الحظر... وكلها ظروف مقعدة.

**ماذا عن شركة البركة للتأمين كأحد شركات القطاع التأميني بالسودان، حدثنا عن أنشطة الأعمال وإضطراد النمو؟**

شركة البركة للتأمين هي إحدى شركات مجموعة البركة المصرفية التي لها إنتشار في أكثر من ١٥ دولة ولديها ٧٢٠ فرعاً حول العالم، وهي أكبر مجموعة مصرفية إسلامية في العالم، وبالتالي فإن شركة البركة للتأمين مسنودة من قبل بنك البركة السوداني بجانب العديد من المصارف السودانية ورجال الأعمال المرموقين، كما أن أنشطة شركة البركة للتأمين واسعة جداً إذ تتعامل في أكثر من ٢٦ نوع من الخدمات التأمينية، ولدينا ريادة للعديد من المنتجات مثل الوثيقة المصرفية الشاملة BBB وهي وثيقة واسعة تغطي كل أنشطة المصارف وتتعامل معنا العديد من البنوك السودانية في هذا المنتج حيث نقوم بإعادة تأمين هذا المنتج لدى

**التأمين الإسلامي أنشأ بذرته العلامة السوداني البروفيسور صديق الأمين الضرير رحمه الله بفتوى أن التأمين التكافلي يستند على مبدأ التبرع هو تأمين وعقد صحيح ويمكن أن يكون بديلاً للتأمين التجاري الذي ورثناه من الغرب..**

كبريات شركات الإعادة العالمية برغم الصعوبات التي تجابهنا في عمليات التحويل ولكن تمكنا بحمد الله وعونه وتوفيقه من أن نذلل هذه العقبة، كما أن للشركة ريادة في تأمين الضمانات بسوق التأمين السوداني إذ كان لنا سبق الكتابة لهيئة الرقابة الشرعية العليا ولهيئة الرقابة الشرعية للشركة بالتعاون مع إتحاد المقاولين ثم أصبح أمر خطابات الضمان بالتأمين للمقاولين السودانين في مجال الضمانات المختلفة متاحاً بسبق وريادة شركة البركة للتأمين، ولدينا العديد من منتجات التكافل الجديدة نحواً من ٦ منتجات وافقت عليها هيئة الرقابة الشرعية العليا قبل نحو ٨ سنوات واصبحت مشاعة الآن في قطاع التأمين السوداني، وفي جانب الإنتشار الجغرافي لدينا حوالي ٦٠ فرعاً في العاصمة ومعظم مدن السودان من أجل أن وصول خدماتنا لجمهورنا وعملائنا في كل موقع وبالتالي نسهل إنتفاعهم بخدماتنا ونيسر لهم سداد مطالباتهم دون عناء أو مشقة وقد رسخنا خلال الفترة الماضية شعاراتنا المتمثلة في (المصداقية الاتقان والابتكار)ونعمل على المحافظة على هذه السمعة المكتسبة وكذلك نالت الشركة تصنيف BBB من الوكالة الاسلامية الدولية للتصنيف الائتماني كأول شركة في شركات قطاع التأمين السوداني تحوز على هذا التصنيف الرفيع وهو تصنيف عالي يؤكد قدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها تجاه عملائها آنياً ومستقبلياً ونتطلع للوصول للتصنيف الأعلى A باذن الله.

**حققت شركة البركة للتأمين فائضاً تأمينيا بلغ ١١,٧٪ وهي نسبة مقدرة تعلي من قيمة التأمين التكافلي ماذ عن ذلك ؟**

من أسس التأمين الاسلامي أن يكون القسط تبرعاً من عدد من المتعاملين مع المؤسسة وتعتبر الشركة منسقاً لهذا الصندوق التعاوني وما يعود من فائض يوزع على حملة الوثائق كل بنسبة مادفع من أقساط خلال العام ولانصيب لحملة الأسهم في الفائض، كما لا تؤثر المطالبات والتعويضات المدفوعة لأي عميل على ما يستحقه من فائض، وقد حققت الشركة في العام ٢٠١٧ م أعلى نسبة فائض يتحقق في قطاع التأمين السوداني والعالم، إذ وزعنا نسبة ١١,٧٪ وهي نسبة عالية، ونال هذا التوزيع إشادة من عملاء الشركة، وقد تحقق ذلك بفضل من الله وتوفيقه ثم جهود العاملين ودعم العملاء وجلس إدارة الشركة، ونقدر للجميع جهودهم.

**ماهي الروشته التأمينية او النصيحة التي تختم بها هذا الحوار ؟**

على خلفية ضعف الوعي التأميني أود أن أعلق على أن موضوع التأمين ذو أهمية قصوى وخطير جداً خاصة التأمين الإجباري نظراً لفائدته العظيمة خاصة في تأمين السيارات التي تعرف بأنها حيوانات ميكانيكية يمكن أن تحدث إصابات بالغة للسائق وللجمهور والممتلكات وقد تفوق التلفيات قيمة السيارة نفسها، وبالتالي ليس من الحكمة أن تدير محرك السيارة في حال عدم جود تأمين طرف ثالث إذ ربما يؤدي ذلك لخسارة السيارة وقيمتها التي ربما لاتغطي حجم الضرر الواقع، وربما تعدى التعويض قيمة كل ممتلكاته من منزل وودائع أو حسابات في المصارف، وأحياناً يؤدي إلى السجن الطويل إلى أن يتم سداد مبالغ التعويض للشخص أو الأشخاص المتضررين من الحادث، لذلك أنصح سائقي المركبات جميعاً بعدم قيادتها بدون تأمين لأنها ستزج بهم في الحبس لحين الايفاء بمبالغ التعويض الناتجة عن الحوادث، كما لابد من الإهتمام بتأمين تعليم الأبناء على نسق تأمين تمويل التعليم الذي تقدمة شركة البركة للتأمين وكذلك التأمين الطبي الذي يسهل الحصول على الخدمات العلاجية بتقديم البطاقة فقط في أي وقت بغض النظر عن توفر السيولة اللازمة للعميل وأسرته من عدمه، وهذه ميزة مهمة وخاصة في هذا الظرف الذي يعاني فيه الجميع من شح السيولة النقدية وإنعدام البنكنوت.

# حول ماهية الإدارة الشاملة للمخاطر

د. محمد الصافي

تُعرف الإدارة الشاملة للمخاطر بأنها «جزء أساسي في الإدارة الاستراتيجية لأي مؤسسة» والتي تتبعها المؤسسات بشكل منظم لمواجهة المخاطر المصاحبة لأنشطتها بهدف تحقيق المزايا المستدامة من كل نشاط على حده ولكل الأنشطة مجتمعة (ونرى أن الإدارة الشاملة للمخاطر هي عملية يقوم من خلالها القائمين على إدارة المؤسسة بوضع السياسات والإجرءات اللازمة لتحديد المخاطر المحيطة بكافة أنشطتها، ومن ثم قياسها وتقييم آثارها المختلفة، والتعامل معها والإستجابة لها من خلال الحد منها أو التقليل من آثارها إلى الحد المقبول من قبل الإدارة العليا ومجلس الإدارة، وتتلخص أهداف الإدارة الشاملة للمخاطر في هدفين أساسيين هما التنبؤ بالمخاطر المتوقعة قبل حدوثها، وتخفيض الخسائر المترتبة على المخاطر الفعلية عند حدوثها).

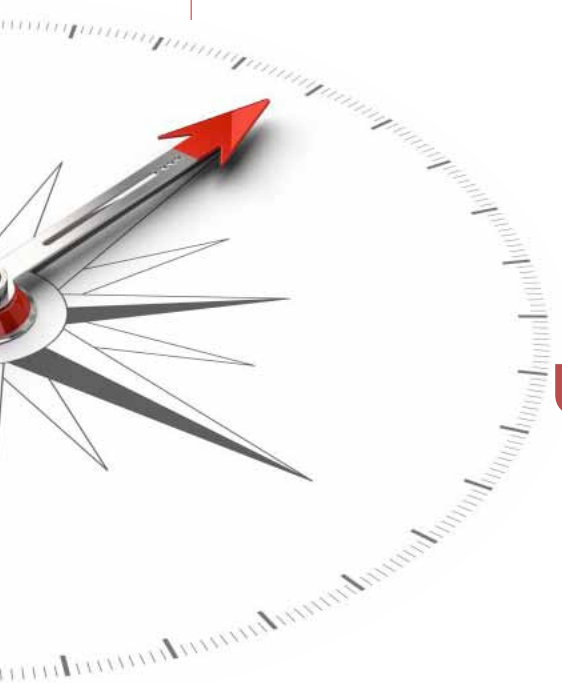
تعمل الإدارة الشاملة للمخاطر عند مستوي الإدارة العليا ومجلس الإدارة، وقدمت لجنة (COSO) ٢٠٠٩ تقريراً بعنوان (تعزيز إدارة مخاطر المنشأة لتحقيق ميزة إستراتيجية) أوضحت فيه المسئولية الرئيسية لمجلس الإدارة بشأن الإدارة الشاملة للمخاطر من خلال مناقشة فلسفة إدارة المخاطر وتخفيضها مع كافة مستويات المنشأة، وفهم ممارسات إدارة المخاطر وتحديد المخاطر الجوهرية وكيفية مواجهتها، ودور المراجع الداخلي في الإدارة الشاملة للمخاطر في إكتشاف المخاطر قبل وقوعها، وقدمت إقتراحات بشأن التعامل معها عند وقوعها، بجانب تحديد الإجراءات الرقابية اللازمة للأطراف المسئولة عنها مع تأكيد معقول عن فعالية تنفيذ إطار مراقبة إدارة المخاطر لكل من مجلس الإدارة ولجنة المراجعة. لذا فإن الإدارة الشاملة للمخاطر ليست مسئولية فردية تقع على عاتق إدارة بعينها بل هي مسئولية تضامنية لكافة المستويات الإدارية بالمنشأة .

تعتبر إدارة المخاطر من الإدارات المهمة التي تهتم بها منظمات الأعمال العالمية، خاصة في أعقاب توالي الأزمات المالية والإنهيارات العالمية، كما تواجه بيئة الأعمال تغيرات سريعة، ذات آثار بالغة الأهمية على المنظمات عبر العالم بأسره، ومنها شركات التأمين التي تنتشر خدماتها وأنشطتها التأمينية بالعالم أجمع، لذا تحتاج إلى أن تحمي نفسها من المخاطر التي تتعرض لها، من خلال إنشاء وارساء نظام إدارة المخاطر بالشركة ووضع الضوابط والشروط اللازمة لنجاح هذه الإدارة وتطبيقها والمحاسبة عنها.

وتأكيداً لذلك، قامت بعض شركات التأمين في السودان بإنشاء إدارات متخصصة للمخاطر ، عليه نوصي الجهاز القومي للرقابة على التأمين بتبني أسلوب الرقابة على أساس تقييم وادارة المخاطر على كافة الشركات المزاولة لنشاط التأمين واعادة التأمين بما يساهم بفاعلية في حماية حقوق حملة الوثائق.

فصلية
تصدر عن
شركة البركة
للتأمين
(السودان)





# التخطيط الإستراتيجي

أشرف محمد الحسن أحمد

**التخطيط الإستراتيجي هو تخطيط بعيد المدى، ويمكن أن يكون لمدة عام أو ثلاثة أعوام وربما أكثر من ذلك، أخذاً في الإعتبار المتغيرات الداخلية والخارجية للشركة ويحدد التخطيط القطاعات والشرائح السوقية المستهدفة ويضع أسلوب فعال للمنافسة. وفي أغلب الأحيان فإن التخطيط الإستراتيجي يجيب دائماً على سؤال "إلى أين تذهب وتتجه الشركة" مع الاخذ في الإعتبار الرؤية المستقبلية للشركة وعلاقتها الداخلية (دوائرها) مع البيئة المحيطة بها (بيئة العمل).**

تكمن أهمية التخطيط الإستراتيجي لشركات التأمين في الآتي:

- تحديد نقاط القوة والضعف لدى الشركة.
- رسم خارطة طريق متكاملة لمستقبل الشركة بوضع أهداف قابلة للتحقق والقياس.
- الاستفادة من مواطن القوة لدى الشركة.
- معالجة وتجنب نقاط الضعف لدى تلك الشركة.
- تحديد الفرص من أجل خوض المنافسة والعمل على تصحيح الأخطاء.
- الاستفادة من تجارب المنافسين وتحديد الفرص الإستثمارية المتاحة.
- تحديد المخاطر ومصادر التهديد والعمل على تجنبها.

كما يساعد التخطيط الإستراتيجي للشركات في تحقيق التفاعل الإيجابي مع المتغيرات الحاصلة في ظروف وبيئة العمل، مما يوفر مرونة في التنظيم وسرعة في توظيف المعلومات وتحقيق الاستفادة الحقيقية من الكفاءات، والتمكن من الاستفادة من المستحدثات التكنولوجية في تسيير الأعمال ورفع كفاءة الأداء. ونطرح هنا مثالاً وسؤالاً على حد سواء للإجابة على أهمية التخطيط.

كيف تستفيد شركات التأمين من الثورة التكنولوجية الهائلة التي أنتجت تطبيقات الهاتف المحمول وبرامج الحواسيب، وكيف يمكن للشركات وضمن خطة مستقبلية أن تطبق وتهيئ البيئة من أجل إدخال هذه التكنولوجيا في العمل لزيادة سرعة معالجة الحوادث وأيضاً زيادة مبيعات الشركات من خلال إيجاد آلية لطريقة السداد وتهيئة البيئة القانونية لذلك بالتعاون مع الأطراف المشرِّعة؟ وهنا تبرز أهمية وجود التخطيط الاستراتيجي للشركات

بسبب تنوع الظروف المؤثرة على بيئة أعمالها التي تشمل عوامل كثيرة منها:

- معدلات النمو الاقتصادي ومعدلات التضخم في بيئة العمل.
- سداد الالتزامات.
- معدل الأجور.
- مستوى دخل الفرد ومستويات المنافسة.
- الموارد البشرية في الشركات ومستوى التأهيل وطبيعة التغير في نمط الحياة.
- نشاط العملاء وقدراتهم الشرائية والمستويات التعليمية.
- المهارات الفنية المتاحة وطبيعة إستخدام الموارد المادية المتاحة.
- التطور التكنولوجي الهائل في مجالي الأنظمة والمعلومات.

كما ويساعد التخطيط الاستراتيجي للشركات في تحديد القيمة المضافة التي تتحقق خلال العمل وتشجيع ورفع مستوى الابتكار وطبيعة إنتاج المزيد من الإبداع لحل مشكلات العمل والتحسين المستمر للكفاءة والإنتاجية وتحقيق الأهداف.

ويتسم التخطيط الاستراتيجي للشركات بضرورة التحقق دائماً من:

- سلامة القرارات التي يتم إتخاذها.
- الإشراف المستمر على تنفيذ تلك القرارات
- متابعة تنفيذ مراحل عملية التخطيط من أجل تحقيق الأهداف الموضوعة والموافق عليها من مجلس الادارة أو الادارة العليا.
- التركيز على الفاعلية والتعاون، إضافة إلى الكفاءة وتوظيف الخبرات المتنوعة.
- مساعدة العاملين كافة على تفهم أهداف التخطيط الاستراتيجي المطلوب تحقيقها والمكانة السوقية التي ترغب الشركات بالوصول إليها.
- المساهمة في تحديد الإطار العام للعمل في الشركات وتصميم رؤية عمل مدروسة تركز على المستقبل وتتناسب مع التوجه المستقبلي للشركات وتعبر بصياغة محكمة عن الرؤية المتفق عليها.
- الاستعداد للتعامل مع متغيرات بيئة الأعمال وإستشراف تحديات المستقبل.

كما يساهم التخطيط الإستراتيجي للشركات في تلبية متطلبات التنافسية في بيئة الأعمال وتحديد مقدار التقدم الذي تحققه الشركات في الوصول لأهدافها وفق الإطار الزمني المحدد بشكل يعكس رؤية واضحة ومتكاملة عن الإطار العملي المنظم داخل المؤسسة، ودقة ووضوح الغايات التي تميز الشركات عن بعضها البعض وتعبر عن مستوى التنظيم الإداري داخل العمل والقدرة على إتخاذ القرارات المناسبة في إطار السياسات العامة للشركات. وعلى المخططين ومن لهم علاقة بذلك مراجعة الخطط باستمرار والتعديل عليها ومواكبة التطورات المحيطة سواء في بيئة العمل الداخلية أو الظروف التي تعمل فيها مثل التأثير (الاقتصادي والسياسي) وغيرها. ولا حرج في حال حدوث أي تأثير أن يتم تعديل الخطة بما يتناسب مع التاثير الجديد وبما يحفظ الشركة من أية خسارة أو خطر قد تواجهه إن استمرت على الخطة دون تعديل.

أخيراً يمكنني القول: إن التخطيط الاستراتيجي لشركات التأمين ووضع خطط عمل مستقبلية هما بمثابة المظلة والإطار العام لتقدم الشركة وحمايتها من الخطر.

فصلية
تصدر عن
شركة البركة
للتأمين
(السودان)

٤٠

إتقان

# أغـرب حـالات التأمين

رصدها /صلاح التجاني أحمد نعيم الله

**من المعروف أنَّ سياسات التأمين وُضعت كسياسات ماليَّة تحدُّ من الخسائر، وهي نوع من التعويض المادي عند حدوث أي ضرر، والمتبادر إلى الذهن فورًا هو التأمين على الممتلكات الثمينة التي قد يملكها الفرد كالسيارة أو المنزل أو الصحة، إلا أنَّ بعض المشاهير وبعض الشركات أصابتهم (حمى التأمين) بشكل مرضي، مما أدَّى إلى قيامهم بالتأمين على بعض الأشياء غير المتوقعة، وصرف مبالغ ماليَّة طائلة حيالها. رصدنا أدناه بعضًا من أغرب وثائق التأمين التي أُصدرت حتى اليوم ومنها:**

## الشوارب وشعر الصدر

لاعب الكريكت الأسترالي، ميرف هيوز، قام بالتأمين على شواربه بقيمة ٣٧٠ ألف دولار،
أما مغني البوب البريطاني الشهير، توم جونز، فقد أمن على شعر صدره ببوليصة بلغت قيمتها ٧ ملايين ريال، كما قامت إحدى شركات مستحضرات العناية بالشعر الأميركيَّة بالتأمين على شعر نجم كرة القدم الأميركيَّة، تروي بولامالو، الذي يبلغ طوله نحو ٩٠ سنتيمترًا، بمبلغ مليون دولار.

## التذوق ربما يوازي المال

صدقوا أو لا تُصدقوا، هناك في الواقع بوليصة تأمين تغطي «تذوقك»، وقد أُصدرت لصالح الناقد الغذائي المجري إيغون روناي، الذي يعود له الفضل في رفع نوعيَّة المأكولات البريطانيَّة المُقدَّمة في الأماكن العامَّة، وكانت البوليصة بقيمة ٣٩٣ ألف دولار.

## أغلى براعم لسان في العالم

ربما يملك المتذوق جينارو بيليتشيا أغلى لسان في العالم، حيث قامت شركة القهوة الشهيرة «كوستا» بالتأمين على لسانه بقدر البراعم التي يملكها في لسانه، ولأنَّ اللسان يحتوي على ١٤ ألف برعم للتذوق فلكل برعم له مبلغ تأمين يُعادل ١٤٠٠ دولار، أي ما مجموعه ١٤ مليون دولار.

## ليس للضحك...

قام الثنائي الكوميدي الأميركي الأشهر في عصر التسعينيات أبوت وكوستيلو، بالتأمين على شراكتهما بقيمة ربع مليون دولار، ما إذا وجدت حجة أدت إلى إنقسامهما.
كذلك قام الممثل الكوميدي الأميركي، ريتش هول، في عام ٢٠١١م، بالتأمين على روحه الفكاهيَّة مقابل حصوله على مليون جنيه إسترليني إذا فقدها.

## انحراف العينين..

نجم السينما الهزليَّة الصامتة في أميركا في أوائل القرن الماضي(بن توربين) عُرف بالحول في عينيه، واقتناعًا منه بأنَّ تلك العينين هما سبب نجاحه في مجال السينما وإدخاله البهجة على الملايين، فقد قام بالتأمين على عينيه بقيمة ٢٥ ألف دولار أميركي، في حال عادتا إلى وضعهما الطبيعي.

## تغيير القلب

قامت شركة(ويدسور) للتأمين بإصدار وثائق تُدعى بتأمين تغيير القلب، وغالبًا هذا النوع يغطّي الآثار المالية المترتبة على الممولين الأبرياء كما أطلقت عليهم وهم الأهالي في حال انفصال العروسين، ولكن ربما هذا النوع من التأمين قد يحمي من الصدمات العاطفية التي قد تتلقاها العروس جراء تصرفات بعض الرجال الطائشة ضد الإلغاء غير المتوقع.

## تأمين للحب

هذا التأمين يضمن أنك لن تُترك وحيدًا في يوم عيد الحب، وهو من بنات أفكار شركات التأمين من اليابان، حيث من المعتاد أن تعطي النساء هدايا الشوكولاتة للرجال في هذا اليوم، لذا فإنَّ الذي سجّل في التأمين على هذه الخدمة، سوف يتلقى حزمة تحتوي على الشوكولاتة ورسالة شخصيَّة من سيدة مرحة ووهميَّة.

## مليون سنة

من الغريب أنَّ التأمين ضد اختطاف الغرباء قد يتخذ طريقه لدى بعض الأشخاص، كيف لا وقد يحصل الفرد من خلاله على مليون دولار، لكن بشكل تدريجي لمدَّة مليون عام، وكالة سانت لورانس في ولاية فلوريدا الأميركيَّة أول شركة تُقدم هذا النوع من النفقات التأمينية الغريبة، وتقول إنّها باعت نحو ٣٠ ألف بوليصة وقامت بسداد مطالبتين على الأقل حتى الآن.

## وللساقين نصيب

عارضة الأزياء الألمانية هايدي كلوم مؤمّنة على ساقيها، بحيث تتقاضى التغطيات التي تُساوي ٢٢ مليون جنيه إسترليني ما إذا أُصيبت بأي أمر طارئ، كما أنَّ المغنية الأميركيَّة تايلور سويفت قد أمّنت على ساقيها للحصول على ٢٦,٥ مليون جنيه إسترليني، وفي عام ٢٠٠٦، اتضح أنَّ ساقي لاعب كرة القدم الإنجليزي ديفيد بيكهام مؤمّنة للحصول على ١٠٠ مليون جنيه إسترليني.

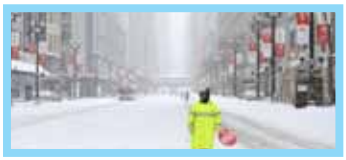
## ضد اليانصيب..

بعض شركات التأمين قامت في حال حصل اثنان أو أكثر من الموظفين على الفوز بإحدى مسابقات اليانصيب وقرروا عدم العودة إلى العمل؛ لذا فهذه السياسة الخاصة تغطي تكاليف استبدال الموظفين الذين يقررون ترك وظائفهم فجأة في هذه الحالات.

## الشخص الرئيس في الشركة..

يصعب على الشركات الاستغناء عن بعض الموظفين، خاصةً عند مرور الشركة بإحدى الأزمات الماليَّة أو وجود ضغط هائل في مهام الشركة، فعلى سبيل المثال عندما تفقد الشركة المبرمج بشكل فجائي فإنَّها ستقع في مأزق، لذا فالعديد من الشركات تتخذ سياسات التأمين على موظفيها الرئيسين لحماية أنفسهم من الخسارة، وتحتاج الشركة غالبًا إلى إذن الموظف من أجل إتمام متطلبات إصدار الوثيقة.

## أفضل ترويج لمتجر..



أحد متاجر المجوهرات في مدينة «ويلمينغتون» الأميركيَّة، اتبع سياسة عجيبة وناجحة إلى حد ما للترويج عن متجره خلال موسم العطلات، فقام بالتأمين على متجره بشروط تقتضي حصوله على قيمة نصف مليون دولار في حال سقطت الثلوج في ليلة عيد الميلاد بمقدار ٣ بوصات ويزيد، وفي ليلة عيد الميلاد في عام ٢٠١٦م، سقطت ٨ بوصات وكان على الشركة أن تدفع.

## ضد الأشباح..

قام صاحب فندق في ميناء «لوستوفت» الواقع على ساحل بحر الشمال «بانجلترا»، بإصدار وثيقة تأمين تحمي سياستها الموظفين والعملاء من الحوادث أو الوفيات الناجمة عن رؤية الأشباح بمليون جنيه إسترليني.

## ضد جوز الهند

قامت إحدى شركات التأمين السياحيَّة في «سري لانكا» بالتأمين على جميع ضيوفها وعملائها ضد الإصابة أو الوفاة من وقوع جوز الهند، وكان عميل واحد فقط قد تلقَّى التعويضات الماليَّة.

## تأمين للعجز

عازف الجيتار ومنتج الأسطوانات الإنجليزي، «كيث ريتشاردز»، يملك وثيقة تأمين تغطي حالات العجز التي قد يُصاب بها بمبلغ مليون ونصف المليون جنيه إسترليني.

# الإكتتاب والأخطار

## مفاهيم علمية

عمر حسن حسين

إكتتاب الأخطار هي مزيج من الفن والعلم، أي أنها تحتاج الى الموهبة الشخصية لمكتتب الأخطار إضافة إلى تفقهه في علوم التأمين، لذلك كان من أهم الأعمال والتخصصات الفنية ضمن صناعة التأمين هو عملية الإكتتاب في الأخطار، حيث يطلق على دراسة وفحص الأخطار في شركات التأمين بغية قبولها أو رفضها عملية (الإكتتاب)كما يطلق على الخطر الذي يتم قبوله في شركة التأمين الخطر المكتتب.

وعلى أن مفهوم الإكتتاب في التأمين يتمثل في عملية الإكتتاب التي تتطلب من مكتتب شركة التأمين القيام بالمهام التالية:

- فحص وتقييم الأخطار المعروضة على شركة التأمين.
- إختيار الأخطار وتصنيفها.
- تحليل الأخطار من خلال المعلومات المتجمعة.
- تحديد السعر والتحمل المناسبين والقسط المقبول للأخطار.

وعليه تقع على المكتتب لتحقيق عملية الإكتتاب في التأمين مسؤوليات جسام، إذ يكون في حسن إحتسابه وتطبيقه للقواعد التقنية والمهنية والتجميع المستمر للمعلومات وتكوين علاقات متينة وواضحة مع الإدارات الأخرى في شركة التأمين، وأذكر مثالاً وليس حصراً، أجهزة التسويق وإلا وضع الضامن والمضمون في رداءة الشبكة التأمينية المتقطعة الأوصال حين يكون إنتقاء الأخطار المركزة ديدنه الوحيد للمراهنة والتباهي بمستقبل الأرباح من خلال التخفي وراء رفع الأسعار وعديد الإستثناءات.

كما أنه حري بشركات التأمين المتوثبة لمستقبل تأميني واعد أن يكون لها أكثر من مكتتب واحد لدراسة الخطر الواحد قبل نقل الخطر إلى المعيد لتحديد السعر والعمولة إذ تسمى(متطلبات المعيد).

عمدت بعض كبريات شركات إعادة التأمين العالمية إلى إنشاء وكالات إكتتاب تعمل في سوق لويدز للتأمين أذكر مثالاً لا للحصر شركة كري تشورش وثرى لويز.

كما أصبح لمكتتبي الأخطار إتحاداً عالمياً (الجمعية العالمية لمكتتبي الأخطار في لندن) وهناك ايضاً المعهد الأمريكي لمتعاقدي الإكتتاب ويمنح شهادة متخصصة في مجال الإكتتاب.(CPCU)

فصلية
تصدر عن
شركة البركة
للتأمين
(السودان)

٤٤

إتقان

## دور الإشتمال المالي

# في مكافحة الفقر

مزمل قناوي

**تطرقت في مقال سابق إلى الدور المتعاظم للمصارف والمؤسسات المالية في حركة الإقتصاد، والتي تعتبرمن أهم العناصر المؤثرة التي تخدم التنمية الإقتصادية في الدولة، وذلك من خلال توفيرالأموال المطلوبة لتمويل المشروعات والمشاركة في إنشائها، ودعم الإنتاج والتوزيع واستهلاك الثروات، وتوسيع دائرة المتعاملين في القطاع المصرفي بصورة عامة.**

وعليه فيمكن تعريف الإشتمال المالي بصورة مبسطة بإتساع تغطية مظلة الخدمات المالية لتشمل أكبرعدد من أفراد المجتمع والذين ينتمون لشرائح مختلفة من مستوى الدخل المالي. وبالتالي يعمل الإشتمال المالي على تحول المجتمع من مجتمع يتعامل معظم أفراده خارج القنوات المالية وقنوات القطاع المصرفي، ويعتمد في تعامله على التداول النقدي، ليتحول المجتمع إلى نظام مالي أكثر ترابطاً، حيث يتلقى أي فرد فيه خدمات مالية تتناسب مع مستوى دخله المالي.

ولقد جاءت سياسة البنك المركزي للعام ٢٠١٩م متسقة مع التوجه العام للدولة في تحقيق أهداف الألفية للعالم والتي يأتي في مقدمتها مكافحة الفقر.وعطفاً على السياسة الجديدة للبنك المركزي والتي ركزت في أهم محاورها على التوسع في تمويل القطاعات الإنتاجية وتعزيز دور القطاع الخاص ذلك، ودعم نشر برامج التمويل الأصغر والصغير من خلال توظيف نسبة لاتقل عن ١٢٪ من المحفظة التمويلية المنفذة خلال العام

لكل مصرف للتمويل الأصغر، سواء بالتمويل المباشر بالجملة لمؤسسات التمويل الأصغر أوالتمويل الفردي لعملاء البنوك، مما يعني بالضرورة توسيع القاعدة بإستهداف عدد أكبر من صغار المتعاملين (المحتملين) وجذبهم للتعامل مع القطاع المصرفي وتحفيزهم.

ولعل من أهم التحديات التي تواجهها المصارف العاملة في البلاد وكيفية الوصول لهذه الشرائح بالتركيز على زيادة الموارد (الودائع)، وأيضاً من خلال وسائل الدفع الإلكتروني مثل نقاط بيع والبطاقات الإلكترونية المصرفية التي يمكن أن نستفيد منها وبنية الاتصالات والمعلومات في هذا الجانب، من أجل تنفيذ خطة البنك في التوسع في نظم ووسائل الدفع وزيادة عدد ماكينات نقاط البيع ومنافذ الخدمات حسب خطة وموجهات سياسات بنك السودان المركزي.

وفي مجتمعاتنا المحلية نجد شريحة كبيرة من السكان (أوما يسمى بالفئات الفقيرة والمهمشة)والتي ليست لها الرغبة في التعامل مع البنوك بشكل عام، لأسباب تتعلق بضعف مستويات الدخول المالية لهؤلاء الأفراد، وضعف أوغياب الثقافة والوعي المصرفي والمالي فيما بينها، أو لأسباب تتعلق بتهيبهم من التعامل مع المؤسسات المالية وعدم الثقة فيها، أو نسبة للبعد الجغرافي عن منافذ تقديم الخدمة لهذه الفئة من المجتمع.

لذا يتحتم علي مصارفنا ومؤسساتنا المالية أن تبذل جهود مضاعفة من خلال نشر الوعي في أوساط هذه الفئات والشرائح الضعيفة في المجتمع، ومحاولة الوصول الي هذه الشرائح المستهدفة وزيادة تغطيتهم من خلال التوسع أفقياً بنشر منافذ تقديم الخدمة، والتوسع رأسياً من خلال التوسع في الخدمات المقدمة للأفراد والتي تراعي في تصميمها إحتياجاتهم وتلبي رغباتهم في إيجاد التمويل لمشروعاتهم الصغيرة، وذلك من أجل تحويلهم من مستهلكين وباحثين عن الدعم إلى منتجين ورفع مستوياتهم المعيشية ودخولهم، بل والوصول الى حد الكفاية والعيش الكريم، وأكثر من ذلك تحقيق الرفاهية ورغد العيش لهذه الفئات.. مما يسهم في تحقيق الهدف الإستراتيجي والأسمى في زيادة الناتج القومي للبلد بصورة عامة وزيادة فرص العمل والتوظيف، وحسرآثارالفقر والتمايز في المجتمع بصورة شاملة.

ولقد كان نجاح تجربة بنك الفقراء "جرامين" التي بدأها في بنغلاديش أستاذ الإقتصاد بجامعة شيتا جونغ الدكتور محمد يونس الحائز على جائزة نوبل، والتي تعتبر نموذجاً مؤثراً لتحويل عدد مقدر من الفقراء يتلقون الدعم الى منتجين يساهمون في نهضة مجتمعهم وبناء بلادانهم، وتعتمد فكرة البنك على تقديم قروض صغيرة لتمويل مشروعات منزلية تقوم عليها غالباً نساء، وقد قدم البنك منذ تأسيسه أوائل الثمانينيات نحو ١١ مليون قرض، ووصلت نسبة تسديد القروض إلى ٩٩٪، وهي لا شك تجربة مبهرة ونموذج ناجح بكل المقاييس.

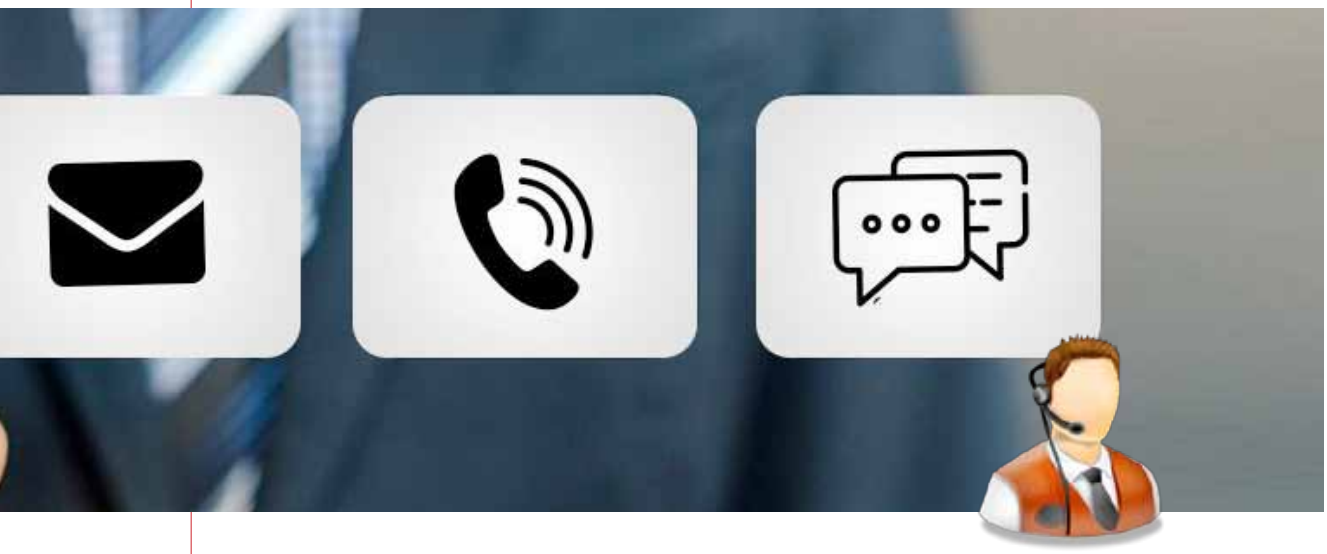
إن الوصول إلى الإشتمال المالي في بلد نامي كالسودان يحتاج إلى إرادة صادقة من المسئولين عن الشأن المصرفي، عبرالتخطيط الإستراتيجي السليم ووضع وتنفيذ برامج عمل تسهم فيها بنوك القطاع العام والقطاع الخاص برؤية تستهدف تحقيق التنمية المستدامة وتحسين مشروعات البنى التحتية للبلاد، وحشد القدرات الفردية والجماعية لتسخيرها لمصلحة المجتمعات بصورة عادلة، ويقع على البنوك الدور الأكبر والحاسم في تحقيق وبسط الإشتمال المالي كممارسة من خلال تجميع المعلومات عن العملاء وسائر أفراد المجتمع (أفراد أومؤسسات)؛ توطئة لتحديد تصنيفاتهم الإئتمانية، ووصولاً إلى إعادة تخصيص الموارد المتاحة تبعاً لذلك على مستوى الفرد والمجتمع، بهدف الوصول الى ثلاثة أهداف رئيسة، نجملها فيما يلي:(التحول من التداول النقدي إلى التداول المالي (العيني)، والتحول من الإقتصاد الإجتماعي إلى الإقتصاد المالي، وأخيراً وليس آخراً شمول خطة الخدمات المصرفية والمالية لسائر أفراد المجتمع دون تمييز (الديموقراطية المالية أو العدالة المالية).

فصلية
تصدر عن
شركة البركة
للتأمين
(السودان)



## خدمة العملاء...

# العميل هو الملك



**تشير خدمة العملاء إلى الأنشطة التي تقوم بها الشركة وموظفيها من أجل إرضاء عملائها، وتحتاج الشركة لإشباع إحتياجات عملائها حتى يستمر هؤلاء العملاء في التعامل مع الشركة ولكي يتحدثوا بإيجابية عن الشركة لغيرهم من العملاء المرتقبين.**

**خدمة العملاء هي مزيج من التسويق والتخطيط الإستراتيجي والعمـــليات، والناس، والبحوث والأنظمة، فهي تعنى بكيفية التعرف على العملاء ومعرفة ما يريدونه وإتخاذ الخطوات المعقولة لضمان إشباع رغباتهم.**

**خدمة العملاء تركز على إنشاء الأنظمة الصحيحة وتوفير التدريب الذي يسمح للموظفين بتقديم أفضل خدمة ممكنة.**

يمكننا القول إن شركات التأمين تقدم خدمة لعملائها منذ بيع وثيقة التأمين الأولى، فلماذا أصبحت خدمة العملاء بهذه الأهمية القصوى في الآونة الأخيرة ؟ ويرجع ذلك للأسباب الرئيسة والتي تتمثل في الآتي:-

١/ زيادة وعى وإدراك المستهلكين.
٢/ ارتفاع مستوى وتوقعات العملاء.
٣/ المنافسة.

لقد أصبح المستهلكون أكثر وعياً وإدراكاً لحقوقهم، فعبارة (العميل هو الملك) لم تعد فقط مجرد عبارة أو فكرة تسويقية جيدة، حيث نجد في الآونة الأخيرة العديد من التشريعات الجديدة التي تسن في معظم بلاد العالم لحماية حقوق المستهلكين أكثر وعياً بحقوقهم وبالتالي أصبح من المرجح أن يطالبوا بخدمة جيدة نتيجة لذلك.
التأمين كمنتج عرضة بشكل خاص للنزاعات المحتملة،

آدم محمد عمر عبدالجليل

ويرجع هذا إلى طبيعته غير الملموسة وإلى صعوبة صياغة الوثيقة دائماً بلغة سهلة وبسيطة نظراً لإحتياجنا لأن تعكس الوثيقة - باعتبارها مستند قانونـي – الحالات المعقدة التي تواجهنا في التأمين خاصة أثناء تسوية مطالبات العملاء.

بمرور السنين إرتفع مستوى توقعات العملاء عن الخدمات المقدمة، وعملاء التأمين حالياً أكثر وعياً وأكثر قدرة ماليـة بالمقارنة بالماضي، فان العملاء حالياً غالباً ما يتوقعون الحصول على قيمة مضافة للخدمات التي يحصلون عليها، ويشمل ذلك الخدمات الإضافية مثل خطوط المساعدة التي تعمل (٢٤) ساعة للتعامل مع الشكاوى وحتى الحصول على خدمات إسترداد الخسائر غير المؤمنة.

لم تتطور مفاهيم خدمة العملاء فقط من خلال العملاء أنفسهم، ولكن أيضاً من خلال إدراك المؤمنين والوسطاء، كما أن تقديم خدمة أفضل للعملاء يمنحهم ميزة تنافسية أفضل. ومن هذا المنطلق فإن كل شركة في هذا العالم التنافسي يجب عليها القيام بتطوير وتنمية قدرات موظفيها في التعامل مع العملاء، وتنمية المستوى المهني لموظفيها، ورفع مستوى ثقتهم بأنفسهم.

وتتكون خدمة العملاء في صناعة التأمين من مجموعة متنوعة من الأنشطة التي تستهدف كل من العملاء الخارجيين والداخليين.

أنشطة خدمة العملاء الأكثر وضوحاً تحدث من نقطة الإتصال الأولى للعميل مع الشركة، مثل الحصول على عروض الأسعار أو إختيار الوثيقة المناسبة أو أثناء تسوية المطالبات، مع ذلك فإن هناك العديد من الأنشطة تأتي تحت العنوان الرئيسى (خدمة العملاء) مثل:

- تقديم الخدمات التأمينية للعملاء بمواقعهم من خلال الوكلاء والمنتجين.
- انشاء شبكة إتصال تسمح للعملاء بالحصول على المعلومات وإنجاز أعمالهم على مدار اليوم.
- اتاحة خط تلفون مجاني للعملاء لإنجاز أعمالهم مع الشركة.
- توفير الجودة العالية والرد السريع على إستفسارات العملاء بخصوص المنتجات والتطبيقات الجديدة
- التعامل اللبق مع العملاء والعاملين بالشركة.
- الإهتمام بمهارات الإتصال الفعال والقدرة على توصيل المعلومات للعميل بطريقة جيدة.
- القيام بتنفيذ كل الموجهات الإدارية والفنية الصادرة من الرئيس المباشر والمعتمدة من إدارة العلاقات العامة والاعلام.

كما تعتبر واجبات ومهام موظفي خدمة العملاء كثيرة ومفصلية في الشركة، غير أن أهمها الآتي:

استقبال اتصالات العملاء والاستماع الجيد لهم لاستيعاب مشكلة العميل والاجابة علي استفساراتهم والقيام باستلام الشكاوي وارسالها إلى الجهات ذات الصلة للقيام بحلها بصوره فوريه.

تنفيذ وتطبيق اللوائح والمنشورات الادارية الصادره من إدارة الشركة وموجهات مشرف خدمة العملاء المعتمدة من مدير ادارة العلاقات العامه والاعلام.

ادخال بيانات العملاء وحفظها في أجهزة الحاسوب.

التعامل الجيد مع المستعلم او المشتكي بما يناسب طبيعة الاستعلام أو الشكوى وبما يليق بمكانة الشركة.

فصلية
تصدر عن
شركة البركة
للتأمين
(السودان)

# السيد/ سعود مأمون البرير

**رئيس إتحاد أصحاب العمل السوداني**
**ورئيس مجلس إدارة مجموعة شركات مأمون البرير**

## أوراق خضراء من شجرة العائلة..

**سوداني الجنسية من أسرة عريقة وتاريخية إرتبطت بالسودان وتاريخه، والأسره يذكرها المجتمع الأمدرماني وسوق أمدرمان بالتحديد،ويتقدمها الحاج المرحوم محمد أحمد البرير عميد أسرة محمد أحمد البرير وجد سعود هو من أعرق تجار سوق أمدرمان تاريخياً ويمكن أن نقول إنه ضمن تجار قله أسسوا سوق امدرمان الحالي وبدأوا فيه التجارة المنظمة التي تشمل الإستيراد والتصدير في ذلك الوقت.**

أسرة البرير كانت ( وما زالت ) من أعلام وفخر المجتمع السوداني وليس من الغرابة أن كل أبناء وأحفاد أسرة البرير قد إرتبطوا بالاقتصاد من تجارة وصناعة وحتى الزراعة...لا غرابة، لأن جيناتهم مرتبطة بهذا النشاط ويفخرون بذلك.

سعود هو أحد فروع شجرة هذه الأسرة العريقة, فوالده المرحوم الحاج مأمون محمد أحمد البرير هو من أكبر أبناء محمد أحمد البرير ومأمون أولهم إلتصاقاً به من أبنائه حتى شرب المزيد من رحيق التجارة الخفي.

و قد كان مأمون تاريخياً سابق لعصره في فكره التجاري، فهو أول من بدأ صناعة التعبئة (شاي البحار)، وقد كان مصدراً وموردا معروفاً وقد كان يصدر مع أخيه المرحوم صلاح البرير اللحم المذبوح إلى زائير ( الكنغو ) في الوقت الذي كان السودان لا يعرف تصدير هذه البضاعة.

لقد جددوا نشاطات إقتصادية كبيرة.. صناعة المنظفات.. الصناعة الغذائية.. والتجارة العامة...

وكما يقول الناطق البليغ.. فإن هذا الشبل من ذاك الأسد.. وقد ظهرت على سعود عبقرية صناعية وتجارية واضحة تسري في دمه, وقد كان عوناً... بل مجدداً لأفكار والده وهو لم يزل بعد في سن العشرين أو أكثر قليلاً لاسيما أنه صاحب روح طيبة نابعة من أصول عريقه وأخلاقية كما إتسم بسماحة القبول ورجاحة الرأي في كل المجالات الإقتصادية في السودان ومحبوباً لدى المجتمع الاقتصادي والتجاري.

العمل، العمل الدؤوب والرؤية المتطورة السابقة للعصر.. كانت عنوانه وقيمه العليا ومنطلقاته للنجاح.

ولذلك فقد نجح مع أبيه في تأسيس:

١. أكبر صناعة لصابون البدرة والمنظفات في السودان حتى الآن, ولهم في هذه الصناعة النصيب الأكبر

في السوق دون منازع.

٢. طور الصناعة الغذائية وخاصة الحلاوة الطحنية والحلويات الأخرى, ثم إنتقل الى صناعة المشروبات الغازية والعصائر ومنتجات الطحنية ما زالت هي الرائده والمتطورة في السوق.. كما أن نصيب مصنع الروضة للطحنية يمثل أكثر من ٥٠٪ من نشاط هذا المنتج في السوق السوداني.

٣. البلاد في ذلك الوقت كانت تعج بالاستيراد المفتوح وقد كان سعود رائداً في إستيرادات متنوعة في ذلك الوقت كان وحتى حقبة الثمانينات مع والده وإخوته من أكبر موردي السوق السوداني لسلع غذائية وغير غذائية مختلفة.

٤. لم يغفل سعود عن النشاط الزراعي والعقاري ونشاطات أخرى.

لم يعرف له إهتمام غير العـــمل والاقتصاد والتطور الصناعي والتجاري وقد كان كبيراً رغم صغر سنه في ادارة كل ذلك بالحكمة والإتزان.

ببساطة.. لن تجد في مجتمع العمل في السودان من لايحب سعود البرير, أو من لا يستمع إليه, أو يأخذ برأيه, بالرغم من أنه كان صغير السن بين عمالقة في هذه المجالات.

ما ذكرناه هو ما أهله لأن يتبوأ مكانة في قيادة الغرف الإقتصادية المختلفة، والآن تأهل لكي يكون رئيس إتحاد إصحاب العمل خلفاً للمرحوم الرائد القامه السيد عز الدين السيد.

لم تكن التجارة والصناعة فقط هي نجاحاته... فقد إقتحم مجالات مجالس الإدارات التالية:

- رئيس مجلس الإدارة مجموعة شركات مأمون البرير للمنتجات الغذائية.
- رئيس مجلس إدارة مجموعة شركات الثاقب.
- رئيس مجلس إدارة شركة سلفونيا الصناعية.
- رئيس مجلس إدارة منظمة مأمون البرير الخيرية.
- رئيس إتحاد أصحاب العمل السوداني.
- عضو مجلس إدارة مصرف السلام – السودان.
- عضو مجلس إدارة بنك البركة – السودان
- عضو مجلس إدارة جامعة الخرطوم.
- عضو مجلس إدارة جمعية القران الكريم.
- عضو مجلس إدارة جامعة السودان.
- القنصل الفخري لجمهورية سيرلانكا.

# مجموعة شركات مأمون البرير

## (قصة نجاح)

تعد من أكبر الشركات والمصانع في السودان ويرجع تاريخ إنشائها لعام ١٩٥٦م وظلت عمليات التوسعه والتحديث تتوالي حتى صارت من أكبر المجموعات في البلاد وتضم مجموعه شركات ومصانع هي:

### ١. مصنع سلفونيا للصابون والمنظفات وأدوات التجميل:

يقع جنوب السوق المحلي بمدينة الخرطوم بمساحة تقدر بـ ٣٤,٥٠٠ متر مربع مملوك لشركة سلفونيا الصناعية التي تأسست عام ١٩٩٩م ويعمل المصنع بطاقة إنتاجية متاحة ١٥ طن في الساعة، حيث أن الطاقة الفعلية للمصنع تبلغ ١٢ طن بالساعة، كما ينتج المصنع ثلاثة أنواع من صابون البودره هي الوايد وهو المنتج الأساسي للشركة بالإضافة لمنتجات الوايد والفونا وجميعها تعبأ في عبوات مختلفة وبمقاسات مختلفة كالتالي:

- الجوالات وهي بمقاسات مختلفة وتتراوح بين ٢كيلو إلى ٥كيلو.
- الأكياس الكبيرة عبواتها بين ٤٠٠ جرام و١ كيلو.
- الأكياس صغيرة تتراوح بين ال ٤٠جرام و١٨٠جرام.
- عبوات كرتون أوزانها ١٤٠جرام, ١٦٠جرام, ٢,٥ كيلو.

ويعد من أكبر وأحدث مصانع الصابون في الشرق الأوسط وإفريقيا، ويغطي إحتياجات السوق المحلي بالإضافه إلى تصدير الفائض إلى دول الجوار ضمن الاتفاقيات المبرمة معها.

### ٢. مصنع أوليمبك لعصر الحبوب الزيتية وتكرير زيوت الطعام:

يقع جنوب السوق المحلي بمدينة الخرطوم بمساحة تقدر بـ ٤٠,٠٠٠ متر مربع مملوك لشركة سلفونيا الصناعية المحدودة ومصنع اوليمبك مخطط له أن يضم وحدات تصنيعية متكاملة لصناعة زيوت الطعام إبتداءاً من عصر الحبوب الزيتية وإستخلاص الزيت بواسطة المذيب وتصنيع العلف الحيواني وتكرير زيوت الطعام الخام، ومن ثم تعبئة الزيوت المصفاة بواسطة خطوط التعبئة المختلفة لكافة أحجام وأنواع العبوات.

تم الفراغ من المرحلة الأولى لمصنع أولمبيك وبدأ الإنتاج بكامل طاقته (الطاقة الانتاجية ١٠٠ طن/اليوم) منذ أبريل ٢٠١٥م.

**مراحل إنتاج الزيت تضم الأنشطة التالية:**

أ. تكرير الزيت الخام بإزالة شوائبه ,أحماضه,لونه ورائحته، كما أن الطاقة الإنتاجية اليومية تبلغ مائة طنأي حوالي ثلاثون ألف طن من الزيت المكرر سنوياً. يتبع في وحدة التكرير هذه أحدث التقنيات الإنتاجية من العمل الكامل بواسطة الـ PLC الى تنقية المياه العادمة مع تميز المصنع بوحداته المصنعة من الحديد غير القابل للصدأ.

ب. تعبئة الزيت عالي التكرير وتحتوي هذه المرحلة على العديد من خطوط التعبئة لتعبئة زجاجات الـ PET من حجم ½ لتر الى ٤,٥ لتر وعبوات البلاستيك من حجم ٢ لتر الى ١٨ لتر، وتستطيع هذه الخطوط تعبئة ما يصل الى ١٨٠ طن من زيوت الطعام يومياً.

ج. وحدات إنتاج قوارير ال PET البلاستيكية الشفافة من ٢/١ لتر إلى ٤,٥لتر من الزيت المعبأ عالي التكرير.

حالياً تتم توسعة لمصنع أوليمبك ليعمل بطاقة إنتاجية ١٥٠ طن يومياً.

### ٣. مصنع بوليمر لصابون التواليت والصابون السائل وصابون المعجون وصابون الغسيل:

يقع جنوب السوق المحلي بمدينة الخرطوم بمساحة تقدر بـ ٢٤,٥٠٠ متر مربع مملوك لشركة سلفونيا الصناعية بدأت وحداته في الدخول للإنتاج مؤخراً في أواخر شهر أكتوبر ٢٠١٥م.

مجمع بوليمر هو في حقيقة الأمر عبارة عن خمس مصانع يضمها سقف واحد ويمكن إيجاز ذلك في النقاط التالية:

١. مصنع صابون الغسيل وهو يعتبر من أكبر الوحدات الإنتاجية بالبلاد أذ تبلغ طاقته ٨ طن بالساعة وهو ما يقارب ١٦٠ طن يومياً.

٢. مصنع صابون التواليت بطاقة ٢ طن بالساعة، أي حوالى ٤٠ طن يومياً.

٣. مصنع الصابون السائل وهو وحدة لخلط وتعبئة الصابون السائل وطاقته التصميمية ١,٥ طن بالساعة أي بطاقة يومياً ٣٦ طن و١٠,٨٠٠ طن سنوياً.

٤. مصنع صابون المعجون لخلط وتعبئة صابون المعجون بطاقة ١,٥ طن بالساعة بطاقة يومياً ٣٦ طن و١٠,٨٠٠ طن سنوياً.

٥. مصنع معجون الأسنان وهو يحتوي على أقسام تجهيز المواد, الخلط والتعبئة، بطاقة نصف طن بالساعة لصباعات معجون الأسنان بطاقة يومياً ١٢ طن و٣,٦٠٠ طن سنوياً.

### ٤. مصنع البوادي للطحنية (طحنية الروضة ):

في أوائل ثمانينات القرن الماضي تم إنشاء المصنع لإنتاج الطحنيه بطاقه إنتاجيه لاتتعدى الـ١٠ طن يومياً ونتيجة للطلب المتزايد لمنتج طحنية الروضه ورغبة المستهلكين تم إجراء مجموعه من عمليات التحديث والتوسعه كان آخرها في العام ٢٠٠٤م أدت لرفع الطاقه الإنتاجيه الى ٦٠ طن يومياً وذلك بإضافه خط إنتاجي كامل للطحنيه بأحدث التكنولوجيا العالميه وإدخال التقنيه الحديثه في عمليات الغربلة والتقشير والتحميص للسمسم بأحدث ما توصلت إليه الصناعة العالمية من تقنيات Atomization، وينتج هذا المصنع الطحنيه بجميع مقاسات التعبئة (٥٠٠جم,١ كجم, ٢كجم ,٣كجم , ٥كجم, ١٠كجم, ١٥كجم). مصنع البردي للمياه الغازيه والمياه الصحية:

(عصير ميجا , مياه الحياة , مشروب الشعير هاتريك ) ينتج هذا هذا المصنع عصير الميجا بعبواته ونكهاته المختلفة من)الليموناده, البرتقال، الخوخ، القريب فروت، الاناناس والجنجر) كما تم إدخال خط لتعبئة المياه المعقمة بالأوزون بأحدث الماكينات والتقنية لتصبح مياه الحياة منتج في هذه الشركه بمختلف المقاسات من (٣٥٠مل ,٥٠٠ مل ,٦٠٠ مل ).كما تمت إضافة مشروب الشعير تحت مسمى هاتريك في العام ٢٠١٠م ,كما تم إضافة خط إنتاج لتعبئة عبوات الكاسات من مياه الحياة (كاسات عبوة ٢٥٠ مل) وخط لتعبئة العبوات الكبيره ١٠لتر و١٩ لتر(درم).

### ٥. مصنع الفودلاند للمربات والعصائر والصلصه وتعبئة المواد الغذائية:

(المربى - عصير فريش – البان)

يعتبر من أحدث مصانع المجموعه وينتج هذا المصنع المربى بمختلف النكهات والمقاسات تحت مسمى مربى الروضه كما ينتج عصير فريش، ويعمل بتعبئة الألبان في مقاسات مختلفه أيضاً تلبية لحوجة السوق المحلي، ومن المقرر أن يتم إنتاج معجون الطماطم , الأرز والعدس.

### ٦. شركة الثاقب المحدودة:

أنشئت شركة الثاقب بالشراكة مع إحدى الشركات السعودية الكبرى للتجارة، وتعمل الآن في إستيراد بعض المحروقات كالفرنس، وتسعى لإنشاء فروع لتقديم الخدمات في مجال الإمدادات البترولية.

### ٧. شركة الثاقب الزراعية – القضارف:

يقع هذا المجمع في منطقة القضارف بمساحة ٢٥,٠٠٠ متر ويقوم بتجهيز السمسم بالتنظيف والتعبئة.

### ٨. شركة الثاقب لتجهيز الخضر والفاكهة - الكاملين:

تقع هذه الشركة بمنطقة الكاملين بالجزيرة بمساحة ٥٢,٠٠٠متر

### ٩. شركة الثاقب للنقل البري:

تمتلك هذه الشركه إسطولاً للنقل البري بجانب توفير خدمات الصيانه بسعة نقل تقدر بحوالي ٥٠٠٠ طن متري للرحلة.

### ١١. شركة الثاقب التجارية:

وكلاء أقلام (BIC) الفرنسية وزيوت محركات توتال (الفرنسية) وبترومين (السعودية).

فصلية
تصدر عن
شركة البركة
للتأمين
(السودان)
٥٢
إتقان

# تهنئة وإشادة

تأليف الأستاذ
محمد البشري أبكر

هالني التميز في بركة ترتقي بجهدٍ مرصـود
أعـدت للكفاءة رجالاً في عرينهم كالأسود
البركة نعـمةُ ربانية ليس لها حـــدود
والأمانة صفة إنســـانية بها العبد يسود
من حظي بهـــما فهو بالســـمو يعود
ومن نوى الخـــير فرب العـــباد يجود
وكان الأمين حكماً قبل الرســـالة يقود
إذا كانت النفس عالـــيةً ففعلها محمود
ترتقي المعالي بيسرٍ وعطاؤها مشـــهود
وصناديد الرجـــال عندهم تهون العقبةُ الكؤود
إذا حلت البركة داراً فبها الفقر شـــرود
وفضل الإله لعبده لا محصيٌ ولا معـــدود
ومن تحلى بالأمـــانة ففي ثقةِ الناس خلُود
نهنئكم بفوزٍ ســـرُنا من مُعجبٍ ودود
وإلى الأمام قدمـــاً وفي كل عامٍ صعود
فبركة الجلـــيل حتماً في الائتمانِ وَلُود
وانتم للنحل مـــثالٌ في تكاتفٍ وصمود
رعاكم الله بحفظه من كـــيد حـاقدٍ وحسود

حققت شركة
البركة للتأمين أعلى نسبة
فائض تأميني بلغ ٧,١١٪ للعام
٢٠١٧م وهو أعلى نسبة فائض
تأميني يتحقق في شركات
القطاع منذ أسلمته.

## دور الوكلاء والمنتجين

# في نشر الثقافة التأمينية

وائل الزين الطاهر الفوال

تنامت في الآونة الأخيرة مؤشرات الوعي التأميني لدى المنتفعين بالخدمات التأمينية التي تقدمها شركات القطاع في السوق السوداني، وقد بدا ذلك جلياً من خلال جهود وسطاء التأمين المحليين- ويعرفون بالوكلاء والمنتجين- الذين يجسرون العلاقة بين شركات التأمين والعملاء، مستفيدين من وضعهم ومكانتهم الاجتماعية والمالية، إذ يتمتع وكلاء التأمين بعلاقات اجتماعية ممتدة وأنشطة تجارية كبيرة أسهمت في مقبوليتهم لدى القطاع الاقتصادي، ويضطلع الوكلاء بشرح الأخطار المحدقة بالقطاع الاستثماري والمالي، مقرونة بالمزايا والمنافع التأمينية فضلا عن مطلوبات إصدار الوثيقة وكذلك اشتراطات ومطلوبات سداد المطالبات في حال حدوث الضرر، كما يتولى الوكيل بيان الخدمات الإضافية لوثائق التأمين، فضلاً عن توفير أفضل الأسعار الخدمية للعملاء، وقد أسهمت تلك الجهود بصورة كبيرة في نشر الثقافة التأمينية لدى الجمهور حيث أصبح المواطن السوداني يعي تماماً الفرق بين التأمين الشامل وتأمين الطرف الثالث وأمتد هذا الوعي ليشمل التأمين ضد الشغب والإضطرابات وتأمين السائق والركاب في تأمين السيارات، حيث كان الإعتقاد السائد في الماضي أن تأمين الطرف الثالث ضرورة إدارية من أجل الترخيص فقط، وأصبحت الثقافة التأمينية أوسع إطاراً من تأمين السيارة، وشملت كذلك تطبيقات الممارسة طلباً متنامياً على تأمين المنازل والمصانع، وغير ذلك من أنواع التأمين كالتأمين الطبي للأسر والشركات وكذلك الأفراد، وباتت أهمية وثيقة تأمين السفر وتغطياتها معلومة بجلاء للمسافرين.

نجمل قولنا على بيان وإقتضاب بأن شريحة الوكلاء والمنتجين في سوق التأمين السوداني أسهمت بصورة مباشرة وكبيرة في دفع عجلة الإقتصاد السوداني بإستقطاب رؤوس الأموال والاستثمارات المحلية والأجنبية للإحتماء بمظلة التأمين والانتفاع به.

فصلية
تصدر عن
شركة البركة
للتأمين
(السودان)

٥٤

إتقان

# إعادة التأمين

## مقدمات وتطبيقات

إعادة التأمين هي القلب النابض لشركات التأمين وهي صمام الأمان الذي يحفظ حقوق المؤمن لهم ويحافظ على إستمرارية وإستقرار نتائج أعمال شركات التأمين، ونظراً لهذه الأهمية تولي هيئة الرقابة على التأمين إتفاقيات إعادة التأمين أهمية كبيرة.

وتساهم عملية إعادة التأمين في دعم الشركات بطرق عديدة وخاصة الشركات الجديدة بما في ذلك تأمين المخاطر المعقدة، وملء فجوات القدرات، وتقليص التقلبات في الأرباح، وتمكين النمو بمزيد من القدرات وتحسين القدرة على سداد الديون.

هذا كما تلعب إعادة التأمين دوراً حاسماً في إستقرار وتطور الصناعات المختلفة بما توفره من حماية، وغالباً ما تدفع شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات باهظة في المطالبات الكارثية على مستوى العالم.

وتشهد إعادة التأمين العالمية زيادة كبيرة في أعمالها ولديها العديد من الفرص للحفاظ على هذه الزيادة ونموها إستناداً إلى العديد من أبحاث السوق التي أجريت حيث تشهد جميع قطاعات إعادة التأمين نمواً سريعاً مع توسع التسويق من حيث القيمة والحجم خلال العقود الماضية، ومن المتوقع أن يستمر هذا الإتجاه في السنوات المقبلة للتطور الهائل في كثير من دول العالم، أيضاً هناك العديد من الإتجاهات الواعدة لإعادة التأمين مثل رأس المال البديل والذي يعتبر مهماً لسوق إعادة التأمين.

## إعادة التأمين المفهوم والتطبيق:

إن إعادة التأمين جزء لا يتجزأ عن التأمين، فهما توأمان متلازمان فلا قيام ولا نجاح ولا إزدهار لشركات التأمين إلا بإعادة التأمين كما أن مبادئ إعادة التأمين لاتختلف عن مبادئ التأمين.

وتعرف إعادة التأمين بـأنها التأمين على شركات التأمين أو التأمين ضد الأخطار المؤمنة في شركات التأمين، وتعتبر إعادة التأمين ممارسة تقوم بها شركات التأمين التي تنقل أجزاءاً من محافظ المخاطر إلى شركات أخرى بموجب شكل من أشكال الإتفاقيات المعروفة بصناعة إعادة التأمين للحد من إحتمال دفع التزام كبير ناتج عن مطالبة تأمين.

وتعرف كذلك بأنها عقد تقوم بموجبه شركة التأمين بنقل جزء من الأخطار التي تعهدت بتأمينها إلى شركة إعادة التأمين وتلتزم بمقتضاه بدفع حصة من أقساط التأمين المستحقة لها من المستأمنين لشركة إعادة التأمين مقابل التزامها بتحمل حصة من المطالبات وفق إتفاق بين شركة التأمين وشركة إعادة التأمين.

وتعرف أيضاً بأنها عبارة عن تحويل جزء أو كل الأعمال التأمينية التي تتعاقد عليها شركة التأمين إلى شركة تأمين أخرى (إعادة تأمين)، وتعد قيمة مبلغ التأمين الذي تحتفظ به الشركة الأولى تحت مسمى الإحتفاظ، أما الشركة الثانية (إعادة التأمين) تحت مسمى المتنازل عنه ويجوز للشركة الثانية (إعادة التأمين) أن تعيد التأمين لدى شركة ثالثة (إعادة تأمين)، وتستعين شركة التأمين بشركات إعادة التأمين من أجل الحماية ضد الخسائر، حيث تقدم عملية إعادة التأمين حماية وتقليل لخسائرها حين تعرضها لخسائر حيث يدفع معيد التأمين جزء أو كل الخسائر التي تتعدى حد إحتفاظ الشركة.

الهادي إبراهيم الصافي

## أهمية اعادة التأمين:

تلجأ شركات التأمين إلى إعادة التأمين لما توفره من مزايا تمكن شركة التأمين من تغطية كافة الأخطار لعملائها في سهولة ويسر دون أن تعرض ملاءتها المالية للخطر ومن المزايا التي توفرها إعادة التأمين الاتي:

- الحماية: ترغب شركة التأمين في التخفيف من الخسارة حيث أن الهدف الأساسي من التأمين هو توفير الطمأنينة وراحة البال وتسعى شركات التأمين لإعادة التأمين لتوفير ذلك.
- التوازن والإستقرار: تستخدم شركات التأمين إعادة التأمين لتجنب التقلبات في تكلفة المطالبات إذ أن هذه التكلفة تتأثر بالظروف الإقتصادية التي لا تستطيع شركات التأمين السيطرة عليها، لذلك تلجأ إلى إعادة التأمين لتحافظ على إستقرارها وتوازنها.
- زيادة الطاقة الإستيعابية: الطاقة الإستيعابية هي الحد الأقصى للمبلغ الذي تستطيع شركة التأمين تغطيته (تأمينه) دون تعريض ملاءتها المالية للخطر، لذلك تلجأ إلى إعادة التأمين لزيادة طاقتها الإستيعابية.
- توفر الحماية ضد الكوارث: تتعرض شركات التأمين أحياناً إلى خسائر كبيرة الحجم تنتج من الكوارث الطبيعية أو الإنفجارات الكبيرة في المصانع، حيث أن إعادة التأمين توفر حماية ضد مثل هذه الكوارث (تسونامي، الزلازل، البراكين والعواصف).
- تساعدإعادة التأمين شركات التأمين فيما يتعلق بمخصصات الأخطار والإحتياطات المطلوبة بموجب القانون.
- الاستفادة من خبرة معيد التأمين: حيث يقدم معيد التأمين مساعدات تتعلق بالتسعير وحدود الإحتفاظ وغطاء الوثيقة والتدريب والتأهيل لمنسوبي شركة التأمين.
- تساعد إعادة التأمين على حماية شركات التأمين من الإفلاس، لأن الشركة إذا قامت بالتأمين على خطر كبير فإنها ربما تتعرض للإفلاس عند وقوع

فصلية
تصدر عن
شركة البركة
للتأمين
(السودان)

الخطر (بدفع مطالبة كبيرة لوحدها)، ولكن عندما تقوم بإعادة التأمين على ذلك الخطر لدى واحدة أو أكثر من شركات إعادة التأمين، فإن شركات إعادة التأمين ستقوم كل منها بتسديد نسبه معينة من الخسارة تعادل النسبة التي قبلت إعادة تأمينها، ومن خلال هذه العملية ستكون شركة التأمين في وضع آمن.

## أنواع إعادة التأمين:

يوجد نوعان من إعادة التأمين هما إعادة التأمين الاختيارية وإعادة التأمين الاتفاقية (الإلزامية):-

إعادة التأمين الإختيارية: وهي الطريقة الأقدم لإعادة التأمين، وتتطلب من شركة التأمين أن تعرض كل خطر يراد إعادة تأمينه بصورة منفردة على شركة إعادة التأمين، ويحتوي عرض التأمين على جميع المعلومات الأساسية المتعلقة بالخطر، حتى تتمكّن شركة إعادة التأمين من الحكم على الحصة المعروضة بالقبول أو الرفض.

إعادة التأمين الإتفاقي (الإتفاقية): وبموجبها يعقد إتفاق بين شركة التأمين المباشر وشركة إعادة التأمين توافق بموجبه الشركة على أن تعيد التأمين وتوافق شركة الإعادة على قبول إعادة تأمين جميع الأعمال التي تقع ضمن الحدود المتفق عليها بين الطرفين، وهذه الحدود تشمل تحديداً مالياً وجغرافياً ونوعياً وغير ذلك ويمكن أن تشمل إتفاقية إعادة التأمين عدد من شركات إعادة التأمين. وبذلك تتمكن شركة التأمين من توفير غطاء تأميني لأي خطر من الأخطار التي قد يطلب منها تأمينه إن هي رغبت بذلك، طالما أنه يقع ضمن الحدود التي تضمنتها إتفاقية إعادة التأمين.

## طرق إعادة التأمين:

تتم عملية إعادة التأمين الإختيارية والإتفاقية (بموجب إتفاقية) بطريقتين:

إعادة التأمين النسبية: تكون على أساس مبلغ التأمين وتتم بما يسمى الفائض، المشاركة والإختياري الإلزامي.

إعادة التأمين اللانسبية: تكون على أساس مبلغ الخسارة مثل تجاوز الخسارة، وقف الخسارة.

## إضاءة أخيرة:

إعادة التأمين تمثل دوراً مهماً في نمو وتطور شركات التأمين لما توفره من حماية وإستقرار، حيث أن قوة الشركة وملاءتها المالية تعتمد على قدرتها على ترتيب إتفاقيات إعادة التأمين مع شركات إعادة ذات ملاءة مالية عالية، أي أن تصنيف شركات إعادة التأمين يعتبر من أهم العوامل التي يتم على ضوئها قرار إسناد الأخطار للمعيدين وللحفاظ على حقوق حملة الوثائق تهتم شركات التأمين بتصنيف شركات إعادة التأمين والذي يجب أن لا يقل عن BB+.

# بوح الكاميرا

تكريم الأستاذ/ آدم أحمد حسن المدير العام لشركة البركة للتأمين ونائب رئيس الإتحاد العالمي لشركات التكافل والتأمين الإسلامي.

ملتقى التكافل العالمي

الخرطوم - ٢٠١٨

فصلية
تصدر عن
شركة البركة
للتأمين
(السودان)
٥٨
إتقان

# البركة للتأمين

## بعيون أهلها

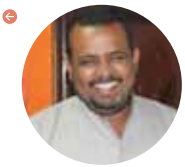
**مولانا إبراهيم جمعة**
**(المستشار القانوني )**
لم نفصل في قضية ما إلا وقد سبقت منا يد العدالة والإنصاف، ولا نطمئن حتى تبين نواجذ الفرح على روح المطالب، فالعزيمة لنا والرخصة لأهل الحاجات ما إستطعنا لذلك سبيلاً.

**وصال محمد ابراهيم**
**(حسابات إعادة التأمين)**
العمل بشركة البركة للتأمين حراك المناحل تبدو منها الفسيفساء في حالة من الإنتظام والإنتاج الوفير وتفيض خيراً على الناس.

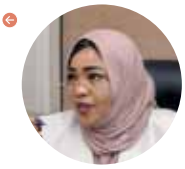
**عبد الغفور فؤاد**
**(المراجعة الداخلية)**
قضيت ربيع عمري بين أجيال من المنتمين لعلياء شركة البركة للتأمين وقد أعطيت وما إستبقيت من جهد المجدين إلا عجز القادرين عن التمام.

**لبنى حسن علي**
**(إدارة التكافل)**
البركة للتأمين تميمة الحرف من كل داء.

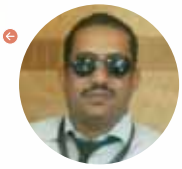
**أيوب حامد بلال**
**(الخدمات والضيافة)**
نحمل على أكفنا كرم الوفادة وإخضرار اللقيا، وعلى وجوهنا السمراء تبرق الشمس من وضاءة المشارق ودفء المشاعر.



**عدلي النعيم**
**(رئيس السائقين)**
نقود الناس بتؤدة على صهوة جياد البركة الأصيلة المبروكة، ووثيقة تأمين سياراتنا شاملة بالإحترام والمحافظة على مكتسبات الشركة.



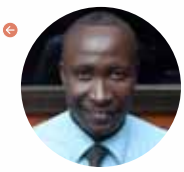
**هاجر الدومة**
**(المدير التنفيذي)**
نستقبل عملاءنا بالنشر ونقضي مطالبهم بالبشر، وشعارنا الإبتسام دون الملام، فالمعاملات يدوم مابعدها من حسن التقدير والتدبير.



**أحمد زكي**

**مدير مكتب العمارات**

أنا من جيل الوسط في شركة البركة للتأمين وقد ألفتها على وداد من العملاء والزملاء حتى غدت الساعات تبدو كلحظات تتسرب من الخاطر الجميل وفيها نثاري، إذ(شركة البركة للتأمين )منبت الفرح وقطاف اللقيا وصيد العمر الثمين.



**آدم نور الدين**

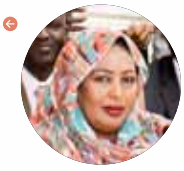
**(مدير الإدارة المالية)**

تسبق للناس منا الإبتسامة وطلب رضاء العملاء، وتوجيهاتنا بقياسية أنشطة الأعمال وشبكتنا المالية تتوسع لتشمل تغطية كل أنواع السداد المالي، وبحمد الله فإننا أول شركة في القطاع تطبق نظام الدفع الإلكتروني.

**عبد الله إبراهيم**

**(فرع الأبيض)**

أغبطني إنتمائي لأسرة البركة للتأمين وفيها رجاء الأمنيات بمستقبل أستشرف فيه غدي ونجاحي وتسنم ذرى المجد الرفيع.



**مسكة الشريف**

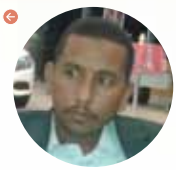
**(مدير فرع سوق بوتسودان)**

بنات جيلي من النواعم بشركة البركة للتأمين هن سهام في كنانة الخير، ولنا سبق أن نؤسس لجيل من القائدات الرائدات في قطاع التأمين السوداني.

**رجاء بهقيل**

**(إدارة الفروع)**

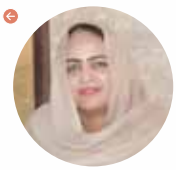
شركة البركة للتأمين هي أسرتي الثانية... أحفظ لهم كل العرفان، وكيفما يمضي العام تلو العام فإن علاقتنا تسقى بماء الورد، ويبقى الوفاء وهاجاً في قلوبنا كالثريات.



**محمدكريدة**

**(وكيل تأمين)**

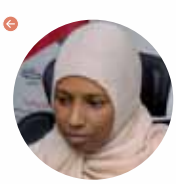
قطاع الوكلاء والمنتجين بشركة البركة للتأمين لايمثل وسيطاً تأمينياً فقط وإنما مستشاراً وصديقاً لا غنى عنه...



**داليا النجومي**

**(مدير فرع سوق أمدرمان)**

رحيق عمري وشذاه من منبت وفواح شركة البركة للتأمين، وقد نقشت الأيام على ذاكرتي العلاقات والرفقة المجيدة.



**نهى عصام الدين**

**(إدارة التأمين الزراعي)**

التأمين الزراعي بشركة البركة للتأمين قلائد من لفائف ورود الجوري والأقاحي، نضعها على جيد عملائنا... وتشرق شمسنا على سنابل القمح المشرئب إلى الغد الأخضر.

فصلية
تصدر عن
شركة البركة
للتأمين
(السودان)

٦٠

إتقان

## الشاعرة.. داليا إلياس تزين ردهات البركة للتأمين

# التأمين البحري
## نافذة على التجارة الدولية

عنايات عبدالله إبراهيم

يشكل التأمين البحري أهمية بارزة في مجال التجارة الدولية وكما أن النقل البحري محفز كبير في نمو التبادل التجاري وزيادة حركة الصادرات والواردات وإزدهار التجارة البحرية، والتأمين البحري يعتبر الملاذ الوحيد الآمن للناقلين ولشركات الشحن لأنه يساعد علي تخفيض الخسارة الماليه التي تنتج عن تلف البضائع وفقدانها.

يلعب التأمين البحري دوراً كبيراً في الحماية من الخسائر والأضرار التي تلحق بالبضائع المنقولة ليظل عصب التجارة البحريه وركيزة نموها وإستقرارها فهو عصر مهم للعلاقات التجارية الدولية ولا سيما وأن النقل البحري يشكل ٨٠٪ من النقل الدولي.

يعتبر التأمين البحري من أقدم أنواع التأمين التي أقدم الإنسان على مزاولتها حيث أصبح عماد التجارة الدولية في العصر الحديث ومن النادر أن تبحر سفينة أو تنقل بضائع دون وجود وثيقه تأمين، وهي متعددة من أبرزها التأمين على البضائع ويشمل جسم السفينه وأجهزتها وآلاتها وأدواتها والمؤن والمعدات اللازمه لملاحتها، كم أن التأمين على البضائع يشمل كل السلع التي تنقل على السفينة ماعدا الممتلكات الشخصية أو كل ما يستهلك على ظهر السفينة.

من ناحيه أخرى لابد أن نذكر المخاطر البحرية التي ربما تتعرض لها السفن والبضائع من كوارث وأخطار وهي على النحو التالي:

مخاطر البحر كهياج البحر والعواصف والصواعق وهي تعتبر من العوامل الطبيعيه، ومخاطر بشريه ناتجه من خطأ بشري مثل التصادم البحري ونشوب الحروب والقرصنه وغيرها، ومخاطر مختلطة وهي تلك المخاطر التي يكون سببها عامل بشري مع عوامل طبيعيه تسببت في حدوثها على اليابسة أو في الموانئ أثناء التفريغ والتحميل أو خلال الجزء البري الكامل للرحلة كخطر السرقة وغيرها.

وأخيراً للتأمين البحري دورمهم وأساسي في البناء والحفاظ على الإقتصاد وتدعيم الثقه الإئتمانية والتجارية إضافة إلى أهميته الإقتصادية في التجارة الدولية والمساهمة في الدخل القومي من خلال تحقيقه قيمة مضافه للناتج المحلي والمحافظه على البضائع والثروات التجارية.

alBaraka
Insurance

Credibility..
Perfection..
Innovation..

2770

www. albaraka-ins.com

# كيف نموّل التنمية

د.عادل عبدالعزيز الفكي

السودان كبلد فقير، على الرغم من تمتعه بموارد أولية هائلة، يحتاج لمن يظاهره ويسانده إقتصادياً من الدول الكبرى، الكثير من الدول الفقيرة والدول الأقل نمواً تحولت لإقتصادات متقدمة أو على الأقل لدول متوسطة النمو نتيجة لإحتضان دولة كبرى لها، والأمثلة كثيرة، ففي كوريا الجنوبية والمكسيك وسنغافورة نهض الإقتصاد بإستثمارات ضخمة جداً من اليابان والصين.

يواجه الإقصاد السوداني في الوقت الحالي مشكلات كبيرة للغاية هي العجز في الميزان التجاري، الركود التضخمي، تدهور قيمة العملة السودانية، وأضيفت لها مؤخراً مشكلة فقدان الثقه في النظام المصرفي.

خطط الحكومة لحل هذه المشكلات عن طريق زيادة الإنتاج وإحداث طفرة في الصادرات تواجه بالعجز عن تخصيص موارد مقدرة للصرف التنموي من خلال الموازنة العامة، وعدم دخول إستثمارات جديدة من القطاع الخاص بسبب عدم الإستقرار الإقتصادي.

الخروج من الأزمة في تقديرنا يتطلب واحداً من خيارين:

الأول: دعم هائل لميزان المدفوعات من مؤسسات مالية دولية أو دول صديقه بما لا يقل عن عشرة مليارات دولار دفعه أولية، مع عون تنموي لا يقل عن خمسه مليارات دولار سنوياً لمدة خمسة أعوام على الأقل، ومن الواضح أن فرص تحقق مثل هذا الدعم ضئيلة للغاية لأسباب سياسيه معلومة.

الثاني:تنفيذ إتفاقية الشراكة الإستراتيجية مع الصين، متضمنة إستخدام اليوان الصيني في التبادلات التجاريه الخارجيه للسودان وفي التعامل الداخلي كعملة ثانية جنباً إلى جنب مع الجنيه السوداني.

أصبحت العملة الصينية اليوان عملة قابله للتداول الدولي مع الدولار الأمريكي والين الياباني والجنيه الاسترليني واليورو الأوروبي، وذالك حسب قرار أصدره المجلس التنفيذي لصندوق النقد الدولي خلال إجتماعه في يوم ٣٠ نوفمبر ٢٠١٥، وبهذا يصبح اليوان العمله الخامسة في سلة العملات العالمية.

إن استخدام اليوان الصيني في التبادلات التجارية الخارجية للسودان، وفي التعاملات الداخلية كعملة ثانية مع الجنيه يمثل فرصة هائلة للسودان للخروج من أسر الدولار الأمريكي، كما يمثل فرصة هائلة لحل مشكلة أوراق النقد من خلال الإستخدام المزدوج للعملة السودانية مع العملة الصينية في التعامل داخل السودان، وذلك من خلال تثبيت قيمة العملة السودانية مقابل اليوان، مثلاً ١يوان=١٠جنيهات سودانية، والسماح لبنوك صينيه بالعمل داخل السودان، والسماح لكل البنوك السودانية والصينيه العاملة بالسودان بالتعامل بالعملتين، وحق السوداني في فتح حساب بأي من العملتين أو بالعملتين معاً وأن يتاح السحب عبر الصرافات الآلية لكلا العملتين وفق المعادلة أعلاه.

إن إقرار إتفاق كهذا، وتثبيته لمدة ٢٠ عاماً على الأقل يضمن عودة الإستقرار للإقتصاد السوداني وإنخفاض نسبة التضخم لأقل من ٣٪، كما يضمن إنسياب إستثمارات أجنبيةهائلة للسودان تفجر موارده الكامنة وتحقق الرفاه لشعبه.

فصلية
تصدر عن
شركة البركة
للتأمين
(السودان)

# قاليري

مائية.. تفرد ملامح الأستاذ عدنان أحمد يوسف
المدير التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية..
بريشة الفنان عمر عبد القادر عمريبة.. ٢٠١٩م

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 |
| 14 | فرع سوق بورتسودان |
| 15 | فرع سوق أم درمان |
| 16 | فرع الكاملين |
| 17 | فرع السوق الشعبي – أم درمان |

## 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 |
| 23 | الفحص الآلي كرري |
| 24 | الفحص الآلي سنار |
| 25 | مكتب مرور كسلا |

## المكاتب الفرعية

| | |
|---|---|
| 1 | مكتب الكاملين |
| 2 | بنك الخرطوم |
| 3 | مكتب عطبـرة |
| 4 | مكتب كوستي |
| 5 | مكتب سنجة |
| 6 | مكتب الرياض |
| 7 | مكتب الحصاحيصا |
| 8 | مكتب الفاشر |
| 9 | مكتب نيـالا |
| 10 | مكتب سوق ليبيا |
| 11 | مكتب الدمازين |
| 12 | مكتب المقـرن |
| 13 | مكتب دال |
| 14 | مكتب حلة كوكو |
| 15 | مكتب رفاعة |
| 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 كريمة |
| 26 | مكتب كافوري |
| 27 | مكتب النهود |

| | |
|---|---|
| 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