إتقان
تصدر عن شركة البركة للتأمين المحدودة
العدد (6)
سبتمبر 2019

بنك البركة السوداني
(إستراتيجية راسخة وقيادة متجددة)

شركة البركة للتأمين
86 % للنمو و 10 % للفائض عن الســـــنة المالية 2018..

البركة
للتأمين

شركة التأمين السودانية الوحيدة التي نالت في عامي ٢٠١٦ - ٢٠١٧

التصنيف الإئتماني BBB

من الوكالة الإسلامية الدّولية للتصنيف (البحرين)

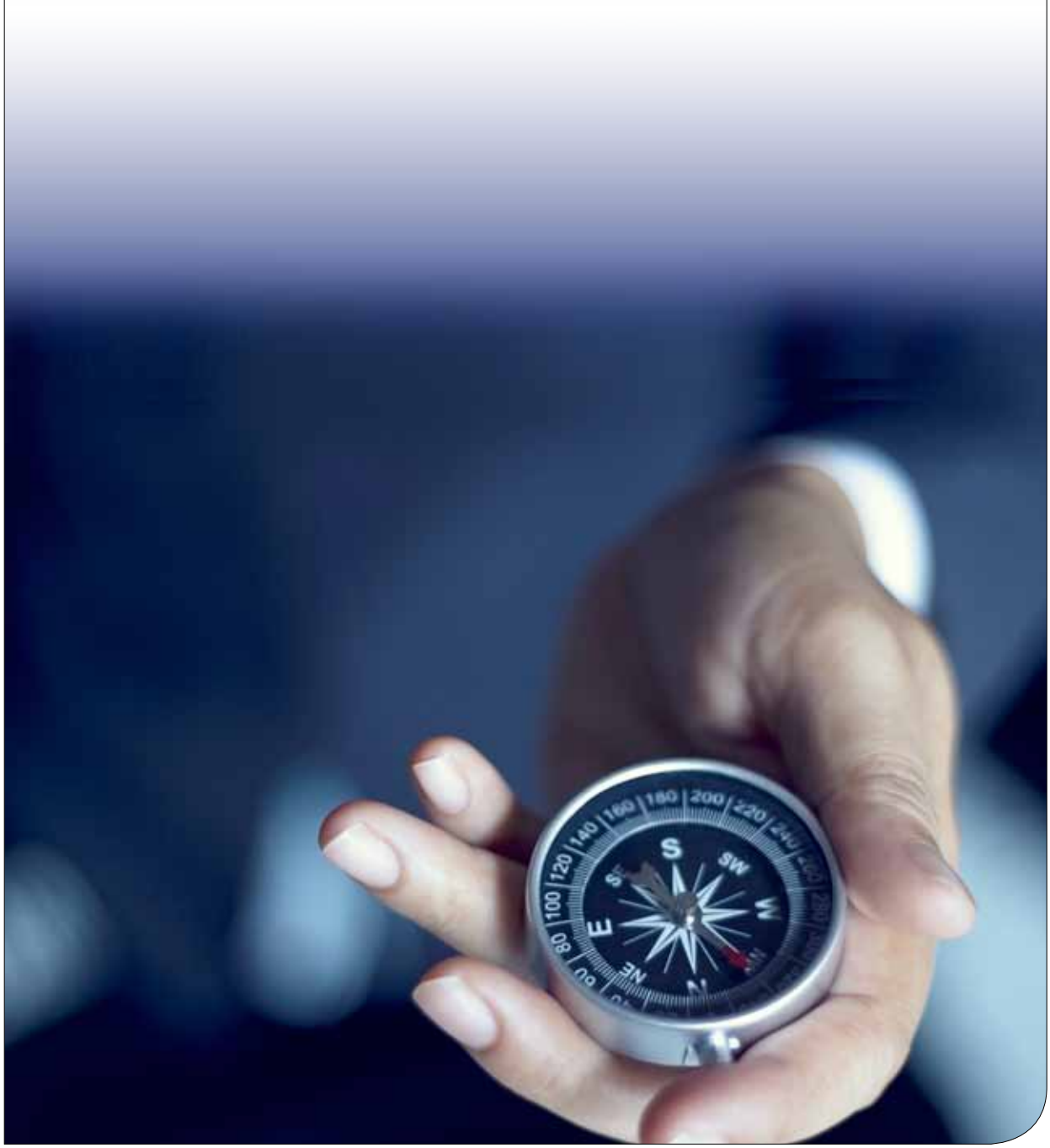
مؤشرات تصنيف شركة البركة للتأمين (السودان):

(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.

إتجاه آمن..



البركة
للتأمين

2770
www. albaraka-ins.com

المحتويات

إتقان

مجلة فصلية تصدر عن شركة البركة للتأمين المحدودة

العدد السادس - سبتمبر 2019م

في هذا العدد

كان يوم الأربعاء 17 يوليو 2019م أحد الأيام المشهودة في مجموعة البركة بالسودان، حيث ترجل الفارس ..

28

وفقا للوكالة الدولية للطاقه فإن الطلب العالمي على الوقود وإلإمداد الكهربائي سيرتفع بما يقارب ال 60 %..

44

يعتبر التأمين الزراعي صمام الأمان لتحقيق النهضة الزراعية وأحد الأذرع المهمة التي تؤدي لتحقيق التنمية الزراعية..

54

المحتويات

أخبار متفرقة 06

التحديات الاقتصادية لقطاع التأمين.. البحث عن مخرج 16

في وداع المصرفي عبد الله خيري 28

شركات التأمين الإسلامي بين الإحتفاظ والفائض 30

نقاط في.. مفهوم نظام إدارة المخاطر 32

البركة للتأمين بعيون أهلها 42

تأمين الطاقة ملامح وخصائص 44

التأمين الزراعي.. نقاط إيضاحية 54

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. أمـــــير علي
أ. بـــلة العجب
أ. آدم آدم عبد العزيز

سكرتارية التحرير
هاجر الدومة

التصميم والإخراج الفني
شهاب الكندي

الطابعون
مشروع الجودة للطباعة

36

غلاف العدد

نقدم لقراء إتقان في المساحة أدناه حواراً غطى طيفاً من القضايا التي تشكل واقع التأمين في المنطقة العربية وفرص النهوض..

| 36 |

عبدالله خيري والرشيد عبدالرحمن
(إجتزاء الروح)

الرجل فارع القوام ذو الهندام الأنيق الدقيق يبدو كإبن خمسين والأيام مقبلة على رجاء العمر وكسوب الحياة من الرفقة والنجاح، تشدك إليه للوهله الأولى ربطة عنقه بالفسيفساء الملونة التي تشع كموج أزرق إستقر على سطح بحر لجي هدأت ثورته في صيف قائظ ثم بدا كوشاح من قميص أبيض ككرات الثلج البلوري، رمقته بعين فاحصة فبدا لي هادئ القسمات وديع البسمات وتنبئ نظراته الحادة خلف نظارته الشفافة عن تفكيره في أمر ما وإنتباهته في ذات الوقت، كان يرحب بضيوفه على نحو غارق في كرم الإستقبال وعلى فرادة الوجه وسنا الثنايا وهو يردد:(سعدت بزيارتك وشكراً لكرم الوفادة) وغيرها من عبارات الترحاب المختارة بعناية، وجدته يستمع ويرد في إقتضاب ويختتم مجلسه على عادة حميدة ودودة بنثر القفشات والقهقهات غير المسترسلة بينما يجلس قبالة ضيفه على أريكة في زاوية مكتبه ذي اللونين الرمادي والأبيض.

شردت القهقرى لوهلة فقد كان ظني منذ إلتحقت بالجامعة متمرداً على والدي في دراسة الإقتصاد أن المصرفيين أهل وجوه بلاستيكية جامدة لاتكسوها

ياسر جدو

خطه في خريف 2019م

التعابير لأنها مشدودة غالباً صوب الأرقام وحركة الأصابع الوسطى والسبابة والإبهام في عد النقود، ولكني وجدت ذلك على غير تعميم مخل، فقد أنجب بنك البركة السوداني عرابه وعميد المصرفيين السودانيين الأستاذ عبد الله خيري الذي جمع فأوعى في الشعر والغناء المتحيز لأمدرمان وقبلاً جدارة الرجل في مهنة الإقتصاد والصيرفة التي تدرج فيهما إلى أن أصبح رقماً لايمكن تجاوزه في الإقتصاد السوداني، إذ جعل بنك البركة أنموذجاً للنجاح والإرتقاء المتسنم لذرى المجد المصرفي، كما إستطاع بإقتدار أن يدير كل شركات مجموعة البركة في السودان رئيساً لمجالس إداراتها الأربعة... خيري له من إسمه نصيب في الخير العميم والحب الصميم لمنسوبيه في رفق وحزم ، يحترم الإنسانية بمنطلق التكريم الإلهي إذ لافرق عنده بين الدرجات الوظيفية للعاملين إلا مناط التكليف.

لقد قضت سنة الكون بالتخالف جيلاً بعد جيل يتوارثون المناصب والمناقب لتمضي الحياة وأنشطة الأعمال إلى غاياتها، وها هو ذا الرجل الأنيق والمصرفي الدقيق والإنسان الرقيق عبد الله خيري يترجل عن قيادة بنك البركة السوداني ليخلفه صنوه ورفيق مهنته الأستاذ الرشيد عبدالرحمن ليتبوأ من بعد منصب مدير عام البنك... الأستاذ الرشيد كان في عهد سلفه عبد الله خيري الرجل الثاني ويشهد له القطاع المصرفي بالكفاءة والجدارة المهنية التي لايكسوها غبار الشك،وهو من وسط طيف عريض من العلاقات الإنسانية والمالية، وقد شكل توأماً مع صديقه،وإستطاعا بفضل التوافق أن يحرزا نتائج إيجابية مبهرة في البنك شادتها ثقتهم في منسوبيهم وإعلائهم قيمة الإحترام والإلتزام والتحفيز المستحق.

الآن يبدأ عهد جديد من سلسلة القيادات الراشدة والملهمة في العمل المصرفي الإحترافي ببنك البركة السوداني، بدءاً وإنتهاءاً بإحترام العميل ورضا العاملين وذينك في منظومة متناهية الدقة والترتيب، وغداً نرقب فجراً لنجاح رديف نجاح، ويبقى النقش على الذاكرة ممهوراً بماء الذهب (عبدالله خيري والرشيدعبدالرحمن... إجتزاء الروح)

في إجتماعها(32)لحملة وثائق التأمين:

البركة للتأمين تعلن عن نسبة نمو 86 %
وتحقيق فائض تأميني قابل للتوزيع بنسبة 10 %

أعلنت شركة البركة للتأمين عن تحقـــيق نسبة 10 % لتوزيع الفائض التأميني القابل للتوزيع عن السنة المالية المنتهية 2018م يوزع على حملة وثائق التأمين كفائض مستحق، وقال الأستاذ آدم أحمد حسن المدير العام لشركة البركة للتأمين إن الشركة قد حققت نتائج أفضل من السنوات الماضية حيث بلغت اشتراكات التأمين 547 مليون جنيه للعام 2018م أي بنسبة نمو بلغت 86 % فيما بلغت زيادة إيرادات التأمين(الدخل) نسبة 80 %.

وأكد مضي الشركة في سبيل تحقيق التقدم لتسنم قطاع التأمين السوداني من خلال تطوير أنشطة الأعمال وتلبية تطلعات العملاء وتحقيق سعادتهم بتوفير الحماية لهم ، وقال لدى كلمته في إجتماع الشركة رقم 32 لحملة وثائق التأمين وحملة الأسهم الذي عقد يوم 2019/8/26 ببرج البركة، قال إن منسوبيه أسهموا بدور كبير في تحقيق نتائج الأعمال الباهرة التي شادت بها الشركة مجد التفوق والريادة ، وعزا ذلك للخبرات العلمية والتراكمية التي يتمتع بها العاملون بالشركة وتوفير نظم التقنية الرقمية التي تساعد في إدارة بيانات العملاء وتوفير خدمات مابعد البيع عبر دائرة علاقات العملاء التي تديرها الشركة، وأعلن عن دعمه لتطوير قدرات العاملين والسعي لتحقيق رضائهم ووعد ببذل المزيد من الجهود الرامية لتوسيع دائرة الخدمات والوصول للجمهور لتيسير الإنتفاع بخدمات الشركة .

لدى لقاء مدير البركة للتأمين بمنسوبيه:

آدم أحمد حسن: شركتنا تمضي نحو غاياتها بتسنم سوق التأمين السوداني

نظمت شركة البركة للتأمين في أغسطس الماضي لقاءاً للعاملين لإستعراض نتائج الأداء للسنة المالية المنتهية ونتائج هذا العام بتشريف المدير العام للشركة وحضور الإدارة العليا والعاملين ومديري فروع الولايات، وقال الأستاذ آدم أحمد حسن المدير العام للشركة لدى كلمته في اللقاء إنه ممنون لجهود كل العاملين بالشركة، ونقل على لسانه إشادة مجلس الإدارة بالعاملين واعداً بالمضي قدماً في منهج الشركة بتحفيز العاملين وصرف حافز الأداء وتوفير الخدمات للعاملين بجانب الاستمرار في التدريب الخارجي لزيادة الكفاءة المهنية، وأعلن المدير العام لشركة البركة للتأمين إن شركته حققت نسبة نمو بلغت 86 % وفائض تأميني قابل للتوزيع بلغ 10 % عن السنة المالية المنتهية 2018 وبشر بنتائج أنشطة الأعمال للعام الحالي 2019 وقال إن الشركة تمضي نحو غاياتها الكبرى بتسنم سوق التأمين السوداني لجهة ملاءتها المالية العالية وتعاطفها مع عملائها فضلا عن السيرة المحمودة للشركة في سرعة سداد المطالبات.

نائب المدير العام لشركة البركة للتأمين حسن محمد عبد الله:

العملاء محور إهتمامنا وندير الشركة بتطبيقات الجودة

أكد الأستاذ حسن محمد عبد الله نائب المدير العام بشركة البركة للتأمين اهتمامهم بالعملاء لضمان سعادتهم من حيث تحسين بيئة العمل وتسهيل الحصول على الخدمات في زمن قياسي، وأضاف بأن العميل يمثل محور العمل وهمها الأول، مما يتطلب تجسير العلاقة وخدمته لتوفير حقوقه كاملة، مشيراً لضرورة الإهتمام بالقضايا الفنية التي من شأنها أن تطور أنشطة الأعمال.

وأضاف بأن الشركة حققت نمواً مضطرداً في العامين الأخيرين، وبشر حسن بالنتائج الإيجابية التي حققتها الشركة في النصف الأول من العام الحالي، وأعلن المضي في سياسة الإنتشار بزيادة نوافذ الخدمة وذلك بإفتتاح عدد من الفروع والمكاتب الجديدة تماشياً مع إستراتيجية الشركة في التوسع الأفقي والرأسي.

مواصلة التدريب المستمر
وتدشين المجموعة الثانية لدورة اللغة الإنجليزية

أعلنت شركة البركة للتأمين عن مواصلة التدريب المستمر وتدشين المجموعة الثانية لدورة اللغة الإنجليزية، وقال الأستاذ عماد مزمل مدير إدارة الشئون الإدارية إن التدريب ركيزة لأعلى درجات الإحترافية والمهنية وأضاف بأن التدريب يغذي المهارات ويرفع القدرات، مضيفاً بأن الشركة ماضية في نهج التدريب المستمر سيما بعد أن لاحظت الفائدة الكبيرة التي حصدها الدارسون في المجموعة الأولى لدورة اللغة الإنجليزية مما يؤكد تحقيق الغايات الكبرى لمنهج التدريب المستمر، وفي السياق أضافت الاستاذة رندة بشير رئيس قسم التدريب بالشركة بأن التدريب مجملاً إنعكس إيجاباً على العمل وقالت إن المجموعة الثانية لدورة اللغة الإنجليزية شملت 20 دارساً من منسوبي الشركة مؤكدة توفير المعينات الفنية كافة.

شركة البركة للتأمين
توفد منسوبيها إلى تنزانيا

نال وفد شركة البركة للتأمين شهادة الكفاءة في اعادة التأمين وإدارة المطالبات إبان إبتعاثهم من الشركة في يوليو الماضي لتلقي دورة تدريبية بمدينة دار السلام بتنزانيا، وقالت عضو الوفد الأستاذة ماجدة الصديق الطاهر إن الشهادة على أهميتها ممهورة بتوقيع جامعة نيروبي للتأمين وأكاديمية شركة أعادة التأمين لمنطقة الكوميسا، وأردفت ببيان أهمية الشهادة بقولها إنها ترفع من الكفاءة المهنية في تطبيقات اعادة التأمين، وفي السياق عبر الوفد عن استفادتهم من المادة المعرفية التي نالوها والشهادات التي حصدوها.

مشاركة علماء السودان في ندوة البركة للإقتصاد الإسلامي رقم (39)

أختتمت يوم 14 مايو الماضي بالمملكة العربية السعودية بمدينة جدة فعاليات ندوة البركة للاقتصاد الإسلامي – الدورة رقم(39) برعاية وتشريف الشيخ صالح كامل رئيس مجلس إدارة مجموعة البركة المصرفية بحضور أكثر من500 شخصية بارزة في مجال الاقتصاد والتمويل الإسلامي يمثلون غالبية دول العالم الإسلامي، وترأس وفد السودان المصرفي الأستاذ عبدالله خيري مدير عام بنك البركة السوداني إلى جانب مشاركة مديري شركات البنك ولفيف من العلماء وأعضاء هيئة الرقابة الشرعية العليا ورجال المال والأعمال السودانيين والصيارفة ونفر من الباحثين والمهتمين.

وقال الأستاذ آدم احمد حسن المدير العام لشركة البركة للتأمين إن الندوة تمثل حاضنة فكرية لتطوير الممارسة وتطبيقات الأعمال في القطاع المالي، كما ناقشت الندوة قضايا الاقتصاد العالمي وآفاق تطوير الصيرفة الاسلامية.

وفي السياق ذاته أوضح الدكتور أحمد محي الدين المشرف العام على الندوة أنهم نظموا ورشاً إعدادية للندوة لمناقشة المواضيع والبحوث بحضور الأمين العام مجمع الفقه الاسلامي الدكتور عبدالسلام العبادي، ورئيس مجلس إدارة مجموعة دلة البركة القابضة ورئيس مجلس أمناء وقف اقرأ للإنماء والتشغيل الشيخ صالح عبد الله كامل، حيث تمحور برنامج ورشة العمل حول تطبيقات التحوط في المؤسسات المالية الإسلامية بالتعاون المشترك بين وقف اقرأ للإنماء والتشغيل ومجمع الفقه الإسلامي الدولي بمشاركة الفقهاء والمختصين والخبراء في المعاملات المالية.

يذكر أن ندوة البركة تشهد سنوياً حضور عدد كبير من المختصين في المصرفية الإسلامية لمناقشة مواضيع في المعاملات المالية وقدرة النظام المصرفي غير الربوي في الاستمرار وإدارة وتوجيه النشاط الاقتصادي عبر المعاملات التجارية والمالية المعاصرة.

أكدها مساعد المدير العام للإكتتاب والتأمين الزراعي: ابراهيم الخزامي:

البركة للتأمين تسهم في إنجـــاح المشاريع الزراعية..

قال الدكتور إبراهيم الخزامي مساعد المدير العام للإكتتاب والتأمين الزراعي بشركة البركة للتأمين إنهم يسهمون في نجاح الموسم الزراعي لهذا العام بشمول المشروعات الزراعية في مظلة التأمين وحث المزارعين على إستخدام التقانات الزراعية الحديثة، وأشار لأنه أكمل مؤخراً زيارة فنية شملت ست ولايات وعدداً من المدن الزراعية منها الكاملين ومدني وسنار وسنجة والدمازين التي عقدت الشركة بها ندوة حول التأمين الزراعي وأهميته لتغطية المخاطر الزراعية، وفي السياق قال الخزامي بإن المزارعين أشادوا بدور الشركة وإستجابتها السريعة في سداد المطالبات كما إستحسنوا إستحداث الشركة لطريقة تقليل الخسائر بإستيرادها طلمبات حديثة تستخدم للري في حالات نقص المياه وتصفية المياه الزائدة في حالات الغرق، وأضاف بان الزيارة شملت مدينة الروصيرص والدندر ومحلية الحواتة والمفازة والبنك الزراعي بولاية القضارف التي نظمت فيها الشركة منتدى لمناقشة مستقبل التأمين الزراعي، وشدد الخزامي على ضرورة الإستفادة من الخبرات التراكمية في مشاريع الجزيرة ومؤسسة حلفا الزراعية وقسم البحوث والتقانة بولاية كسلا.

وفد شركة البركة للتأمين في القاهرة للتدريب حول حسابات الإعادة

إبتعثت شركة البركة للتأمين في أبريل الماضي وفداً من منسوبيها لجمهورية مصر العربية لتلقي دورة تدريبية متقدمة حول حسابات إعادة التأمين، وقالت الأستاذة أمينة حسن عباس إن الدورة التدريبية شملت محتوى معرفي غني حول حسابات إعادة التأمين النسبية وغير النسبية بتنظيم من الشركة الإفريقية لإعادة التأمين، وأشادت أمينة بمستوى الإستفادة من الدورة الندريبية لجهت أنها احدثت تراكم معرفي وإضافة علمية كبيرة لوفد الشركة المشارك، وعبرت عن سعادتها لتلاقح الأفكار ونقل التجارب الذي أحدثته الدورة التدريبية مع وفود الشركات العربية المشاركة من مصر والأردن.

توقيع اتفاقية اطارية بين البركة للتأمين ومنظمة سوار الذهب للأعمال الإنسانية والبيئية..

تم التوقيع في يوليو الماضي على اتفاق إطاري للشراكة بين شركة البركة للتأمين ومنظمة سوار الذهب للأعمال الانسانية والبيئية وذلك ببرج البركة،وقال الأستاذ بلة العجب مساعد المدير العام بشركة البركة للتأمين إن الاتفاق قضى بتقديمهم خدمات التأمين المختلفة التي تحتاجها المنظمة كالتأمين الزراعي والحيواني وتأمين الضمان والتأمين الشامل،وأضاف بأن هذا الاتفاق يعد داعماً للاقتصاد القومي سيما لتحقيق النهضة الزراعية المنشودة في هذا الموسم،وأكد أن شركة البركة للتأمين تسهم بذلك في دعم برامج المسئولية الاجتماعية التي من صميم دورها مساندة المشروعات القومية والتنموية بالبلاد.

من جهته أعرب الأستاذ حسان كمال الدين رئيس منظمة سوار الذهب للأعمال الإنسانية والبيئية عن سعادته بتوقيع هذا الاتفاق الاطاري، وأضاف بأن منظمته تعمل في مجال العمل الطوعي وبخاصة في النهضة الإقتصادية والثروة الحيوانية والصادرات الزراعية فضلا عن دعم التعليم والصحة مستهدفين ولايات الهامش، وأشاد بشركة البركة للتأمين وريادتها في قطاع التأمين السوداني،وأكد بأن الشراكة الثنائية ماضية إلى غاياتها في دعم القطاع الزراعي بشموله في مظلة التأمين.

ختام فعاليات الدورة التدريبية لمقدمي خدمات الضـــيافة

أكد الأستاذ عماد مزمل مدير إدارة الشئون الإدارية بشركة البركة للتأمين أن مقدمي الضيافة بالشركة يمثلون شريحة مهنية مهمة للغاية ودورهم من الأهمية بمكان من مجمل عمليات الشركة الإنتاجية لجهة إكرام وفادة العملاء، جاء حديثه في كلمته ختام الدورة التدريبية لمقدمي الخدمات بالشركة مؤخراً بقاعة التدريب برئاسة الشركة، مشيراً لأهمية العمل الإحترافي في هذا المجال لأنه يمثل عنوان لكرم الضيافة وتقدير عملاء الشركة الأوفياء، جدير بالذكر أن الدورة التدريبية استمرت لخمسة أيام.

البركة للتأمين تنظم رحلة علمية
لطلاب التأمين بكلية الفجر الجامعية

نظمت شركة البركة للتأمين مؤخراً بمقرها ببرج البركة بالخرطوم رحلة علمية لطلاب التأمين بكلية الفجر الجامعية، وقال الأستاذ عماد الدين مزمل مدير الشئون الادارية بالشركة إنهم يهتمون بنقل الخبرات المهنية وربط طلاب التأمين بالتطبيقات العملية لممارسة أنشطة أعمال التأمين، وأضاف بأن التأمين أصبح الوجه الآخر لقياس تقدم الشعوب من حيث حفظ ثرواتها وحسن إدارتها لمواردها، وأكد بأن شركة البركة للتأمين مشرعة الأبواب للطلاب، وفي السياق أهاب الدكتور الطيب عبدالله نائب العميد وأستاذ التأمين بكلية الفجر الجامعية بطلابه للاستفادة من كل الخبرات العملية التي تقدمها طوافات وشروحات الرحلة العلمية بما يرفع القدرات الفنية، وأكد على لسان طلابه استفادتهم من الرحلة العلمية.

جدير بالذكر أن البرنامج اشتمل على زيارة ميدانية لأقسام الاكتتاب والمطالبات وخطابات الضمان وإعادة التأمين والتأمين الزراعي والتأمين التكافلي، واختتم بذكر المحاضرات التي قدمها مساعدو المدير العام ومدير الاكتتاب.

مساعد المدير العام للشئون المالية والإدارية ومطالبات غير السيارات

يعقد جولة فنية ببورتسودان

أنهى الأستاذ أمير علي مساعد المدير العام للشئون المالية والإدارية بشركة البركة للتأمين جولة فنية بمدينة بورتسودان لمطالبات التأمين البحري شملت نوافذ الشركة الخدمية وميناء بورتسودان ومقدري خسائر التأمين، وقال الأستاذ محمد الصافي مدير فرع الشركة ببورتسودان إن مساعد المدير العام للشئون المالية والإدارية ومطالبات غير السيارات بشركة البركة للتأمين وقف على سير العمل وتفقد الإجراءات الإدارية والفنية والتقى كذلك ببعض كبار العملاء والشخصيات، إلى جانب زيارته لميناء بورتسودان لعقد اتفاقات فنية توجه مسار تقدير الخسائر، جدير بالذكر أن شركة البركة للتأمين تجري زيارات دورية للولايات بغرض تأكيد الجودة في أنشطة الأعمال بالشركة.

ختام الدورة المتقدمة التدريبية الأولى لمديري الفروع والمكاتب

شهدت قاعة التدريب بشركة البركة للتأمين مؤخراً ختام الدورة التدريبية الأولى لمديري الفروع والمكاتب بتشريف السيد المدير العام للشركة ، وقال الأستاذ عثمان أبوبكر مساعد المدير العام للإنتاج والفروع وتطوير الأعمال بالشركة إن الدورة التدريبية قدم لها كفاءات وخبرات فنية ،وأردف بأن الدورة إستمرت لثلاثة أيام بحضور أكثر من 40 دارساً يمثلون مديري الفروع بالولايات والمركز وأشار إلى أن محتوى الدورة التدريبية تضمن محاضرات متقدمة في الإكتتاب وتقييم المخاطر والمطالبات وإعادة التأمين، وأضاف أبوبكر بأن الدورة التدريبية حققت نتائجها المرجوة لجهة أهمية التدريب المتقدم الذي يعزز قيم المهنية والجدارة العملية.

من جهتهم عبر الدارسون عن إستفادتهم من البرنامج التدريبي مؤكدين على ضرورة تواصل هذه الجرعات التدريبية المتقدمة.

الـوكالـة الإسـلامية الدولية تعيد تأكيد التصنيف الائتماني لـ (مجموعة البركة المصرفية)

أكدت الوكالة الإسلامية الدولية للتصنيف (IIRA) التصنيفات الائتمانية الدولية الممنوحة لمجموعة البركة المصرفية (ABG) أو المجموعة) عند +/BBB A3 (طويلة الأجل/ قصيرة الأجل) وحافظت على النظرة المستقبلية لتصنيفاتها الممنوحة لها بكونها «مستقرة».

وصرّح الأستاذ عدنان أحمد يوسف، الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية، قائلاً «إنّ إعادة تأكيد تصنيفات المجموعة هي شهادة أخرى على الأداء المستقر للمجموعة، وقد أقرّ تقييم الوكالة بشأن درجة المضارب للمجموعة بالتحسن الكبير في جودة إدارة الأصول، وحوكمة الشركات وإطار الحوكمة الشرعية للمجموعة خلال العام السابق، وهذا يعكس المعايير القوية ويدلّ على الإطار القوي للحوكمة وممارسات الشريعة».

وأضاف تقرير الوكالة «واصلت المجموعة التقدّم بثبات نحو تدعيم وتعزيز إطار سياسة إدارة المخاطر كما تمتلك المجموعة نموذج أعمال وضوابط وتوازنات سليمة، بينما تستمرّ الوحدات (التابعة للمجموعة) في التمتّع باستقلاليّة التشغيل، وهذه العوامل جميعها تساهم في نجاح المجموعة. علاوة على ذلك تواصل المجموعة الاستفادة من الإشراف التنظيمي القوي من قبل مصرف البحرين المركزي، والذي وضع قواعد وأنظمة متخصّصة للبنوك الإسلامية».

الدكتور الخزامي

يحصل على الزمالة الأمريكية لإدارة المخاطر

منح الدكتور إبراهيم الخزامي مساعد المدير العام للاكتتاب والمخاطر الخاصة بشركة البركة للتأمين زمالة إدارة المخاطر من المعهد الامريكي للتأمين ، وهي زمالة احترافية وشهادة رفيعة تؤهل حاملها لإدارة المخاطر المالية ومخاطر التأمين، وقد حاز الخزامي بموجب ذلك رقماً مهنياً ، وقد منحه زملاءه بشركة البركة للتأمين الرقم واحد إذ هو ثالث ثلاثة في قطاع التأمين السوداني ممن يحملون هذه الزمالة، أحباء وزملاء الدكتور نثروا الفرح على باب نجاحاته.

التحديات الاقتصادية لقطاع التأمين

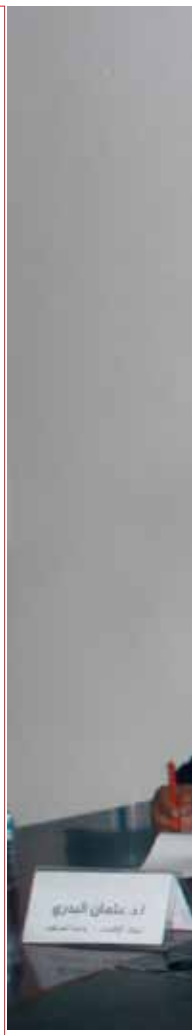
(البحث عن مخرج)

نظمت شركة البركة للتأمين بالتعاون مع صحيفة السوداني مؤخراً ندوة حول التحديات التى تواجه قطاع التأمين في ظل الاوضاع الاقتصادية الراهنه بالبلاد بمقر الشركة بالخرطوم بحضور عدد مقدر من قيادات التأمين ووسائل الاعلام المختلفة.

وزيرالماليه الأسبق عبدالرحيم حمدي قال في حديثه إن الندوة تطرقت لعدة محاور تشمل الاقتصاد الكلي وسياسات الصادر والتضخم مشيرا إلى انه محور يخص شركات التأمين ويؤثر عليها بجانب محور السيوله وربويتها اضافة لمحور تاهيل وتدريب الموظفين فضلا عن محور علاقات المنتجين وعدم تسليم المعلومات الصحيحه اضافة لتغيير نتائج الاعمال وارتفاع تكلفة التغطيات التأمينية وخروج بعض معيدى التأمين من السودان وتدهور السعات التامينيه، متسائلا لماذا عندما تواجهنا المشكلات الكبيرة والظروف القاهره نعود لبحث كل المشاكل في وقت واحد سواء التاريخية والراهنه وغير الراهنه الحاليه والمستقبليه وتابع اننا لانتفرغ لحل مشكله معينه مؤكداً أن سنة الحياه لا تعني انبعاث المشكلات في وقت واحد وقال إن الله أنزل المشكلات مجزأة ليتم حلها وفقا لذلك وشدد على اهمية وجود المنهج وأضاف أن أي فعل يكون فكره ثم منهج ليصل إلى نتائج و عمل.

مترتبات سياسية:

واكد انعكاس معدل التضخم على قطاع التأمين وشدد على اهمية المعالجه في ذات الاطار وقال أن السياسات تتغير بطريقه عقلانيه وبغيرها في بعض الأحيان مستشهدا بأن العقوبات الاقتصادية على البلاد التى فرضت نتيجه للموقف السياسي العالمي من النظام وأضاف هناك مشكلات تأتي ولكن لابد من رد الفعل المناسب والمنهجيه المعقوله واضاف لابد أن تقود إلى احسن رد فعل لحل المشكله لافتا إلى أن الحلول والمبادرات السياسيه المطروحه حاليا كثيره جدا لكن التحدى الحقيقي يكمن في ملائمتها مع الاوضاع للوصول إلى رد الفعل المطلوب وقال اننا في السودان لدينا تقليد



د. عثمان البدري: يجب اعادة هيكلة سوق التأمين والمصارف والمال والإعمال..

مدير البركة للتأمين آدم احمد حسن: قطاع التأمين تأثر سلبا بالوضع الاقتصادي..

د.محمد النابر: تدارك تقييم الأصول بشركات التأمين ضروري لتفادي حدوث مشكلات في القطاع..

عبدالرحيم حمدي:
الحكومه لاتستطيع حل كافة المشكلات الحاليه وعليها دراسة الرئيسي منها، وما يهدد سوق التأمين، ولابد من الاذعان للظروف الاقتصادية الحالية..

بوجود ردود فعل مغاليه جدا واضاف تخرجنا من فعل الصحه مستشهدا بعدد من القضايا مثل غلاء المهور في الزواج ما دفع الامام عبد الرحمن المهدى لابتداع (عرس الكوره) والذى تطور للزواج الجماعي حاليا.

اتجاه معاكس وانفلات:

وقال حمدي اننا نمضى في الاتجاه الخطأ مع مع ارتفاع غلاء المعيشه هناك ارتفاع في تكاليف الزواج و(الصالات وفطور ام العريس) لافتا إلى أن هناك عادات فيها مبالغات ولابد من مراجعتها

ولفت إلى انه في مجال التعليم سابقا كان هنالك مجانيه فيه بجانب ترتيب للصرف مشيرا إلى انفلات ذلك في الوضع الراهن.

تراجع ربحية:

وشدد حمدي على الاذعان للواقع الحالي حتى لاننكسر مع استمرار المساعي للوصول للحل الصحيح بعد التحليل للمشكله وقال إن الحكومة لاتستطيع حل كافة المشكلات الحاليه وتابع يجب أن تدرس حل المشكلات الرئيسه والاتجاه بعد ذلك إلى النهضة والتنمية ودعا إلى التوافق بين الفنيين في شركات التأمين واعداد الدراسات في مجال التأمين حاليا والتنسيق بينها لتقليل الخسائر والعمل جميعا للخروج مع بعض مشيرا إلى أن ذلك مفهوم عالميا لانخفاض ربحيه القطاع في التأمين ولابد من إقتراح حلول معقولة بالاندماج وعدم اللجوء للحكومه ومطالبتها بخفض التضخم خاصة انها لاتستطيع داعيا شركات التأمين لإعداد دراسه تحدد مايمكن أن تفعله الحكومه والجمهور وطرح منتجات جديده لمقابلة الازمات وتابع هناك مليون مسكن في العاصمه والآن هناك ظواهر جديدة بينها الشغب واقتحام المنازل ووجود الكاش في المنازل عوضا عن البنوك بحسب مايقول بنك السودان المركزي وقال أن شركات التأمين ليس لها المقدره لتقديم حلول للتضخم ولابد من اقتراح الحلول المعقولة.

واقع اقتصادي طارد:

وأكد المدير العام لشركة البركة للتأمين آدم أحمد حسن، تأثر شركات التأمين سلبا بالوضع الاقتصادي الراهن، الأمر الذي أثر على مستوى تحقيق غايات وأهداف قيام هذه الشركات في خدمة الجمهور ولابد للشركات أن تكون لديها القدرة على الوفاء بهذه الالتزامات، وتحقيق معدلات نمو

جانب من الحضور المشارك في الندوة

عالية سنوياً وتوزيع فوائض لحملة الوثائق وأرباح لحملة الاسهم، بجانب الديمومة والريادة في الانتشار والتوسع لأعمالها، مبينا بان هذه الأهداف تصطدم احياناً بمثل هذا الواقع الاقتصادي، رغم الامكانات والموارد والثروات والقدرات البشرية

الكبيرة التي تتمتع بها البلاد، واضاف: رغم هذه الامكانيات الا أن الوضع الاقتصادي لا يسر، بل هو وضع "معقد وسيئ وطارد" أفرز مشكلات اجتماعية وسياسية ودبلوماسية كذلك بين السودان والعالم، موضحا بان الوضع يتطلب إصلاحات سياسية ومراجعة لمجمل السياسات الإقتصادية ، معدداً أن هنالك إضطراب في السياسات الاقتصادية وفساد وانخفاض في معدلات النمو وضعف في ميزانيات التنمية والخدمات ثم عجز مستمر وتضخم متسارع، وتراجع قيمة العملة الوطنية، وتزايد معدلات الفقر والبطالة بجانب العزلة بسبب الحصار والعقوبات الاقتصادية، إضافة إلى ضعف الثقة في الجهاز المصرفي، واضاف: كل هذه الاشياء ربما لاتكون اسبابها اقتصادية إذ تمثل انعكاسات لوضع سياسي يحتاج إلى معالجة، مشيراً إلى أن من آثار هذه الأوضاع الإقتصادية السيئة أنها لا تساعد على تحقيق الخطط والبرامج ومن أهمها ضعف الانتاج والانتاجية، وشركات التأمين جزء من منظومة الاقتصاد، وكلما كان الانتاج كبيراً فإن ذلك ينعكس إيجاباً على تطور النشاط التأميني والمصرفي لحماية هذه القطاعات، مشددا على انه كلما ضعفت هذه القطاعات المصرفية والتجارية تأثر العمل التأميني بها من خلال ضعف ارباحه واقساطه، وأرجع عدم تحقيق الاهداف الخاصة بشركات التأمين أدى إلى تنافسها على "كيكة صغيرة جداً " في نشاط اقتصادي ضعيف جداً، لذلك يكون هناك تنافس حاد من قبل الشركات لتقديم الأسعار الأقل، بدلاً عن تطوير وتجويد الخدمات وهنالك العديد من طالبي الخدمة ينظرون دائماً للاسعار الاقل دون النظر إلى مستوى الخدمة النهائية وكثيراً ما يضطرون لذلك في ظل الأوضاع الإقتصادية المتردية والفقر المستشري.

خروج جماعي:

وأ كد آدم أن تضاؤل حجم الإنتاج الكلي للقطاعات المختلفة يؤدي إلى ضعف الأقساط و(الكسر) في الأسعار وقلة الأقساط التي تنتجها شركات التأمين سنويا، وهو أمر لايحقق الأرباح لحملة الاسهم ولا الفوائض لحملة الوثائق ولا معدلات النمو العالية للاستمرارية، منوها إلى أن ضعف الأقساط يجعل شركات إعاد التأمين لاتقبل العمل في السوق السوداني وتعتبره مخاطرة، اضافة إلى الحظر الاقتصادي الذي أثر على قطاع التأمين بسبب صعوبة إجراء التحويلات المصرفية، ولم تستطع العديد من الشركات الوفاء بالتزاماتها تجاه المعيدين، وإلى خروج العديد من شركات إعادة التأمين العالمية من السوق السوداني.

إن شركات التأمين تواجه في كل عام هذه المشكلات، اضافة إلى أن هناك قانون جديد للتامين، وفي مثل هذا الوضع تتفاقم الأزمة أكثر، لأنه يلزم برفع رؤوس أموال شركات التأمين لحدود كبيرة. وتابع وفي ظل ظروف لاتحقق أرباحاً مجزية لحملة الأسهم ينعدم الحافز لزيادة رأس المال، داعياً إلى ضرورة أن تكون هناك مرونة في تطبيق القانون، مشدداً على أن تدهور قيمة العملة الوطنية يؤدي إلى إرتفاع أسعار قطع الغيار خاصة في السيارات، وفي حالات التعويض وبعد مضي فترة نجد بأن شركات التامين، تدفع مبالغ ضخمة أكثر مما كانت تتوقع كتعويضات عند بداية فترة التأمين، نتيجة للارتفاع المستمر لأسعار قطع الغيار وكل المستوردات من الخارج، كذلك فإن صاحب الممتلكات لا يأخذ التعويض الكافي، لأنه يجد أحياناً عند تأمين ممتلكاته بسعر معين، في حالة حدوث كارثة عقب مرور 10 أشهر مثلاً يتفاجأ بأن إعادة تأهيل أو شراء هذه الممتلكات تكلف أكثر مما كان يتوقع. وعند تطبيق شرط النسبية للتعويض يجد أنه لم ياخذ المبلغ الذي يعيد ممتلكاته كالسابق.

تقاعس رسمي:

وحمل د. عثمان الهادي الجهل وقلة الوعي باهمية التأمين مسئولية ضعف النشاط بالبلاد، رغم أن التجربة السودانية في مجال التأمين مرغوبة خارجيا، منتقدا عدم التزام الدولة بسداد التزاماتها تجاه أقساط التأمين خاصة في القطاع الزراعي.

هيكلة تأمينية:

واشارعضو مجلس ادارة بنك السودان، الاكاديمي الاقتصادي بجامعة الخرطوم د. عثمان البدري لأهمية اعادة هيكلة سوق التأمين والمصارف والمال والإعمال، لافتاً إلى أن اغلب مشاكل شركات التأمين المباشرة هي إنخفاض أسهم التأمين واضاف أن انخفاض عائدات التأمين تهدد سوق التامين.

تحديات بالجملة:

واشارالأستاذ المشارك بجامعة المغتربين الخبير الاقتصادي د. محمد الناير إلى أن الاقتصاد السوداني يواجه عقبات تزداد يوماً بعد يوم، لافتاً إلى أن قرار بنك السودان بطباعة عملة جديدة ليس حلاً جذريا للمشكلة، مشيراً إلى أهمية النظر للمشكلات الاقتصادية كافة بما فيها قطاع التأمين بجانب اهمية تدارك تقييم الاصول بشركات التأمين تفادياً لحدوث مشكلات في القطاع، لافتاً لجملة من تحديات ومشاكل قطاع التأمين أهمها التضخم وارتفاع الاسعار بجانب تأهيل الكوادر.

مراجعات حتمية:

وقال المحلل الاقتصادي د.عادل عبدالعزيز الفكي إن قطاع التأمين يحتاج إلى اعادة هيكلة ووقفة عميقة لمراجعة الأساس الذي يقوم عليه الفكر التأميني في الاقتصاد على مستوى الفلسفة الاقتصادية، لافتا للحاجة لاستثمارات كثيرة في هذا القطاع، وقال أن المصارف وقطاع التأمين وأسواق المال صارت مهيضة الجناح، فضلا عن بروز تعاملات ربوية كثيرة في السوق.

عززت قيم التعاطف مع العملاء

إدارة المطالبات بشركة البركة للتأمين تعمل وفق المنهج القياسي في سداد المطالبات

أكد الأستاذ أحمد الدرديري مساعد المدير العام للمطالبات بشركة البركة للتأمين إنهم يعملون بطاقة كاملة لإستيعاب حجم الأعمال وسداد المطالبات وفق المنهج القياسي للأداء، وقال إن إدارته تضم فريقاً من المختصين الأكفاء في مجال المطالبات التأمينية،وأضاف بأن القيم الأساسية التي تجسدها الإدارة هي الإعلاء من شان العميل والتعاطف معه لأن المطالبات هي المعيار الحقيقي لقياس قوة الشركة وملاءتها المالية عبر سداد مطالبات العملاء.

وفي السياق قال الدرديري إن شركة البركة للتأمين لديها بيئة عمل مثالية لضمان راحة العميل وتحقيق سعادته ومنفعته، ومضى في الإعلان عن توجيهه لمنسوبيه بضرورة التعاطف مع العملاء الذين يلجأون للشركة طلباً للتعويض بحسبان أن الإلتزام بوعد الإيفاء بالحقوق يمثل قمة هرم القيم بالشركة.

جعفر كروم
مدير ادارة المطالبات
نتميز بقياسية الأداء في سداد المطالبات بفريق مدرب ومحترف..

هويدا بابكر
رئيس قسم صالة المطالبات
خدماتنا لكل عملائنا ونعتز بخدمتهم..

ابراهيم مصطفى
رئيس قسم المطالبات العامة
مهمتنا إدراك رضا العملاء وهي غايتنا الوظيفية..

رفيعة ابراهيم
مطالبات السيارات
أولوياتنا رضاء العملاء بالتعويض الذي نقدمه لجبر ضررهم..

محمد سعد -فني
تعاطفنا مع العميل من أهم ملامح قوتنا..

حسن عطية -الإسترداد
نهتم بعملائنا ونسعى لتلبية طموحاتهم وتطلعاتهم..

إسراء معتصم -فني
العملاء هم عماد الشركة وأهم عنصر فيها..

محمد عبدالله -فني
عملاؤنا شركاؤنا..

شركة البركة للتأمين تحقق سبق المشاركة الإيجابية في أسبوع المرور العربي

قال الأستاذ ياسر جدو مدير ادارة العلاقات العامة والإعلام بشركة البركة للتأمين إن التأمين والسلامة المرورية يمثلان وجهاً واحداً تتحقق به النتائج المرجوة في حفظ الأرواح والممتلكات،

ودعا لضرورة تضافر الجهود بين شركاء الطريق في ترسيخ قيم ومبادئ السلامة المرورية، جاء حديثه لدى لقائه مؤخراً لواء شرطة النذير خضر رئيس اللجنة العليا لاسبوع المرور

العربي الذي انعقدت فعالياته هذا العام في الفترة من 1-7 مايو المنصرم،ورحب خضر بالشراكة العضوية التي تربط شرطة المرور وشركة البركة للتأمين وأثنى على الأدوار التقدمية التي تتبناها شركة البركة للتأمين في نشر الثقافة المرورية والوعي التأميني، وفي السياق أعلن الأستاذ عثمان أبوبكر مساعد المدير العام لتطوير الأعمال والإنتاج والفروع بشركة البركة للتأمين أن شركتهم شاركت ضمن فعاليات الأسبوع بحلقات تفاعلية بمراكز الفحص الآلي بالخرطوم وبحري وامدرمان بمشاركة فرقة الدعيتر المسرحية والدرامية حيث قدمت فقرات دراما ومسرح حر ومنلوجات وثقافة تأمينية مع تقديم جوائز الجمهور، فضلا عن المشاركة في فعاليات الأسبوع بمحلية الكاملين، جدير بالذكر أن شركة البركة للتأمين خصصت ميزانيات كبيرة لمشاركتها في أسبوع المرور العربي من منطلق قناعتها بالمسئولية الاجتماعية تجاه المجتمع السوداني.

الإلتزام..
تطبيقات في الأخلاق المهنية

حذيفة محمود بلة

الحديث عن إدارة الإلتزام أمر بالغ الأهمية وذلك للدور المنسوب لهذه الإدارة في شركات التأمين، كما تختلف مسميات إدارة الإلتزام ولكن المعنى واحد فمنها إدارة الرقابة النظامية أو إدارة الإنضباط أو إدارة الإمتثال.

تعريف إدارة الإلتزام:

ببساطة هي الإدارة التي تعمل على مراقبة ومتابعة مدى إلتزام الشركة بجميع اللوائح والقوانين الصادرة من الجهات الرقابية والتشريعية أي أنها تعمل على ترجمة اللوائح والأنظمة في الشركة،كما تعتبر إدارة الإلتزام صمام أمان وحلقة وصل بين الشركة والجهات الرقابية.

أهم اهداف إدارة الإلتزام:-

- التأكد من التزام الشركة بكافة اللوائح والقوانين والموجهات والمعايير الأخلاقية والمهنية الصادرة من الجهات الرقابية والإشرافية.
- التأكد من تطبيق سياسة الإلتزام الموضوعة لمخاطر عدم الإلتزام.
- إطلاع مجلس الإدارة على جميع المخالفات والتجاوزات داخل الشركة.
- العمل على نشر ثقافة الإلتزام بالقوانين والأنظمة واللوائح.
- تقديم المشورة الإدارية لإدارة الشركة حول القوانين والأنظمة وتزويدها بكل مستجد.

يعتبر الإلتزام مسئولية الجميع فعلاقة إدارة الإلتزام بالإدارات الأخرى في الشركة كالسفينة التي يقودها طاقم فيه كل شخص لديه مهام معينة بحيث تبحر هذه السفينة دون التعرض لمخاطر فأي خلل يؤثر بشكل سلبي على هذه السفينة الأمر الذي يتطلب أن يؤدي كل شخص مهامه على أكمل وجه وصولاً لبر الأمان.

لذلك فان إدارة الإلتزام حريصة على تطبيق السياسات والإجراءات ومراجعتها والتأكد من تطبيقها داخل الشركة وذلك بالتنسيق مع الإدارات والاقسام المختلفة.فهي بمثابة الدليل الإرشادي للشركة والإستجابة الفورية لمتطلبات الجهات الرقابية.

تعتبر إدارة الإلتزام إدارة مفصلية تعمل في تناغم مع رأس الهرم الإداري وتعمل على تقديم تقارير ربع سنوية مع لجنة المراجعة المنبثقة من مجلس الإدارة حول وضع الشركة في غسل الأموال ومكافحة الإرهاب.

إدارة الإلتزام تحرص على التطبيق وتسليم التقارير للجهات الرقابية في الوقت المطلوب,لأن مهمتها أولاً وأخيراً هي حماية الشركة.

من شرفة الطابق الخامس ببرج البركة:
(جمهرة المحبين، العيون الوفية، المصافحة الندية والأدعية الجلية)

في وداع المصرفي
الأستاذ عبد الله خيري

كان يوم الأربعاء 17 يوليو 2019م أحد الأيام المشهودة في مجموعة البركة بالسودان، حيث ترجل الفارس المصرفي الأستاذ عبد الله خيري المدير العام لبنك البركة السوداني ورئيس مجالس إدارة شركات المجموعة عن صهوة جواد القيادة بعد أن أعطى وما إستبقى عرق الكد والجد حتى إرتقت المجموعة مرتقى عالياً ومكاناً علياً.

والصور تحكي تدافع العاملين بعفو الخاطر والقلب ينبض بالدعاء والخيرات الجلية.

سلم الأستاذ عبد الله خيري لواء القيادة لسنده وعضده وخلفه المبروك الأستاذ الرشيد عبد الرحمن ليتبوأ منصب المدير العام لبنك البركة السوداني والرجل من أركان وبناة البنك بإخلاصه وجده ووفائه.

مقال

شركات التأمين الإسلامي

بين الإحتفاظ والفائض

عبدالرحمن صديق عبدالرحمن عبدالله
مدقق شرعي – إدارة التدقيق الداخلي
بنك البركة السوداني

فكرة ونظرية التأمين الإسلامي التعاوني بأنواعه المختلفة قائمة على التعاون والتبرع بين المستأمنين وإرجاع الفائض مرة أخرى للاستفادة منه، ويتكون وعاء شركات التأمين من وعاءين وهي الميزة الأساسية بين التأمين التقليدي (التجاري) والتأمين التعاوني الإسلامي، فالوعاء الأول هو وعاء (صندوق) حملة الأسهم وهم ملاك شركة التأمين، والأساس في الوعاء أنه وعاء أساسي في تكوين الشركة وثانوي في عملية التأمين، بمعنى أن وجود وعاء حملة الأسهم اقتضته الضرورة القانونية حيث يشترط القانون لوجود شركات أن يكون لها ملاك يتقاسمون هذه الأسهم، والضرورة الثانية هي ضرورة الخبرة والتكوين حيث إن العاملين على صناعة التأمين بتعقيدات الصناعة، ودقة الحساب لابد لها من خبرة هي من تدعو الناس للتأمين عندها والعمل معها.

أما الوعاء الثاني هو وعاء (صندوق) حملة الوثائق، والمقصود هم جماعة المستأمنين، الذين يقع عليهم الخطر، المراد التأمين عليه، وهذا الوعاء ثانوي في التأسيس، وأصيل في العملية التأمينية.

وللقيام بمقصد التأمين من تفتيت المخاطر لابد لشركة التأمين من إعادة التأمين لدى شركات تأمين أخرى وذلك لتوزيع الأخطار، فالشركة الإسلامية من مميزاتها أن تحتفظ بنسبة من الخطر لا أن تحول الخطر كله، لأن تحويل الخطر كاملاً يجعل الشركة وسيطاً لا غير، ورابحاً بدون ضمان، والضمان هو مبرر الربح في النظام الإسلامي.

ونسبة الاحتفاظ هو مبلغ التأمين الذي تحتفظ به شركة التأمين دون أن تعيد تأمينه مرة أخرى، فالمبلغ الذي لا يعاد تأمينه يسمى الاحتفاظ، والاحتفاظ الأمثل يتحدد على أساس أقصى مجموع خسائر تستطيع الشركة أن تتحملها.

وفي ظل المنافسة بين شركات التأمين الإسلامية في الحصول على عدد من حملة الوثائق، ورفع قيمة محفظة التأمين، ورأس المال لا شك أنه محمود يدل على رفع الكفاءة والملاءة المالية للشركة، مما ينعكس على أداء المستحقات، والقيام بسداد المطالبات على الوجه المطلوب، ويتشكل هذا الأمر في زيادة عدد العملاء، والتنويع في الأخطار المغطاة.

ولكن كثيراً من شركات التأمين جعلت مقياس نجاحها وعنوان تقدمها، تحقيق فوائض عالية، مما يظهر في تهرب الشركة من التعويض، والمساومة في تقدير التعويض، والمماطلة التي صارت سمة مميزة لبعض هذه الشركات، زيادة قيمة القسط السنوي بدون مبرر اقتصادي ولا يتماشى مع مقاصد التأمين التعاوني من تحقيق التكافل ودرء المخاطر، وتفتيتها، فهذه الفوائض حق لها أن تصرف في موضعها وتحقق بها مقاصدها، كما تؤدي إلى نمو الأقساط الواردة عن العمليات التي يتم التأمين عليها وزيادة نسبتها وعددها في محفظة الشركة.

والمقياس الأعدل – في نظري – هو مقياس الاحتفاظ، فالاحتفاظ الأمثل يتحدد على أساس أقصى مجموع خسائر تستطيع الشركة أن تتحمله؛ فكلما زادت نسبة الاحتفاظ في الشركة دل ذلك على ملاءتها المالية بامتلاكها الأموال الكافية لمقابلة الالتزامات المالية وتكون قادرة على الوفاء بالتزاماتها.

كما يعتبر معدل الإحتفاظ من بين أهم المؤشرات المستخدمة في تحليل وتقييم أخطار المحفظة التأمينية، إلى جانب أهميته في تحديد الأهداف ورسم السّياسات المتعلقة بإعادة التأمين.

وعلى المراقبين لعمليات التأمين سواء كان ذلك من الناحية الفنية أو الشرعية مراعاة هذه النسبة دورياً، وتقييم الشركات وفقاً لها، ووتقديم حوافز للشركات التي تحقق نسب احتفاظ متوازنة، والتنبيه على ضرورة الإفصاح عن نسبة الاحتفاظ في القوائم المالية للشركة والسياسات المالية والمحاسبية التي أدت إلى الوصول إليها، وأثر نسبة الاحتفاظ على كل من التغيير في الفائض، وتوزيع الأرباح.

كما أوصي الفنيين والباحثين في مجال التأمين الإسلامي البحث عن طرق رياضية للتحكم في نسبة الاحتفاظ واستغلالها في معالجة الأخطار بما يسهم في تصحيح وضع شركات التأمين الإسلامي، وتقييمها المالي تقييماً صحيحاً.

نقاط في..

مفهوم نظام إدارة المخاطر
وعلاقته بالصحة والسلامة المهنية

أ. الحاج ابراهيم عبدالله يونس
شركة سيف لايف

1. ادارة المخاطر:

يتم فيها دراسة وتقييم مخاطر العمل وتحديد طرق السيطرة عليها، ولفهم ذلك نذكرالمصطلحات الأساسية التالية:

أ. الخطر – المخاطرة Hazard & Risk:

من حيث المفهوم اللغوي لا يوجد فرق بينهما فالكلمتان تعبران عن مفهوم واحد: خطر، مخاطرة لكن من حيث المفهوم العلمي يوجد فرق كبير بينهما:

ب. مخاطر: مصدر الخطر Hazards:

أي شيء يمكن أن يسبب أذى أو ضرر، ويُعبر عنه بأنه موجود أو غير موجود، مثل) أدوات العمل، الكهرباء، المواد كيميائية،العمل على الارتفاعات العالية).

ج. خطر: التعرض للخطر: Risk:

فرصة حصول الأذى أو الضرر يُعبر عنه بالاحتمالية: عالية، متوسطة، منخفضة مثل)كلما اقتربنا من حافة البناء العالي كلما زادت احتمالية الخطر).

2. نظام إدارة المخاطر:
Hazard Management System

نظام يساعد على إدخال وتطبيق مبادئ الصحة والسلامة المهنية في عمليات الإنتاج.وذلك من خلال:

- فحص كل خطوة من خطوات إنجاز العمل للتعرف على المخاطر المصاحبة لكل خطوة.
- تحديد أفضل السبل للسيطرة على هذه المخاطر ومنعها.
- متابعة التنفيذ والمراقبة.

3. اليآت تطبيق النظام بشكل صحيح:

- وجود هيئة مراقبة وطنية ملزمة لكل الأطراف.
- وجود هيئة مواصفات ومقاييس وطنية.
- وجود دليل أرشادي معتمد رسمياً.
- وجود إدارة متفهمة لضرورة تطبيق هذا النظام.
- وجود كادر مدرب في كل منشأة قادر على تنفيذ الانظمة.

4. خطوات نظام إدارة المخاطر:

- التعرف على المنشأة.
- التعرف على مصادر الخطر.
- تقييم التعرض للخطر (التحليل والتقييم).
- التحكم والسيطرة على مخاطر بيئة العمل.
- التقييم اللاحق ودراسة الآثار وتقييم النتائج.

5. مفهوم ادارة المخاطر:

يشمل مفهوم ادارة المخاطر المواضيع التالية: الإصابات الشخصية، إصابات عوامل البيئة، الضرر بالممتلكات.

6. الأهداف العامة:

- استخدام الاستراتيجيات بالطرق والوسائل الممكنة لتقليل المخاطر.
- وصف وإيجاد الحلول لتقليل المخاطر بالنسبة للكوادر البشرية.
- اهتمام إدارات الموارد البشرية بموضوع ادارة المخاطر والقيام بنشاطات تقلل من المخاطر على الأفراد.

7. أنشطة أدارة المخاطر:

وتشمل نشاطات أدارة المخاطر الخطوات التالية:

- الخطر (متى وأين يمكن أن يحدث).
- تحديد الخطر (التكلفة، أو الخسائر التي يسببها الضرر).
- التحكم بالخطر (الإجراءات الكفيلة بتقليل أو منع الضرر).
- تحليل الخطر (يشمل أول خطوتين).

8. الإستراتيجية المؤسسية في معالجة المخاطر:

أ. ادارة الكوارث:

تهتم بالاضرار التي تلحق بالممتلكات(بسبب الهزات الأرضية،الحرائق واعمال الشغب... وغيرها).

ب. التأمين:

إن سياسة التأمين بالنسبة للكوادر والممتلكات يجب أن تبنى على أساس تحليل المخاطر.

9. مفهوم أدارة المخاطر كجزء من الإستراتيجية المؤسسية:

أ. الخطوة الأولى: تحديد الخطر:
(Hazard Identification)

وتعد هذه الخطوة الأهم في تحديد المخاطر.

ب. حدد العواقب المحتملة:
(Identify Potential Consequences)

النتائج المحتملة من الحوادث:

- اختلال في العمليات الإنتاجية.
- إصابات العمل المختلفة (حوادث عمل).
- خسائر في الآلات والمعدات (حوادث مادية، مباني، معامل، الخ...)
- الوقوع تحت مسئولية القانون (جنحة وأفعال جسيمة).

10.أدارة المخاطر كجزء من الثقافة المؤسسية:

السؤال الأكثر أهمية هو «كيف تكون اداره المخاطر جزءاً من الإدارة الثقافية في المؤسسة».

وكيف نتعرف على المخاطر وآلية العناية بها على المستويات المختلفة بالمؤسسة ؟

ان عملية التخطيط واتخاذ القرار معتمدة بشكل كبير جداً على القرارات التي تتخذ على مستوى الإدارة العليا حتى تُصبح ثقافة، والأنظمة جزء من ادارة المخاطر التي تعمل على ترسيخ مفهوم السلامة والصحة، ويجب الحفاظ على بنية

المؤسسة بتقييم المخاطر وتحليها أولاً حتى لا يصيب المؤسسة (ضرر مادي أو معنوي أوبيئي).

11. المحاسبة والثقـة:

يجب أن تُضم العناصر الأساسية لإدارة المخاطر إلى الوصف الوظيفي للإدارة والكوادر، ويتم تحديد نظام تحمل المسؤولية والصلاحية في الوصف الوظيفي.

12. قواعد السلامة والتعليمات

يتم اتباع تعليمات السلامة الجديدة بشكل جيد، وهناك نزعة لنسيان ومراجعة القواعد القديمة وتطويرها لتواكب التطورات الحديثة (خاصه عندما تتغير البيئة) وعلى الادارة متابعتها بإنتظام، وفي العديد من الحالات يتم تخطي التعليمات عند ادخال طرق جديدة وأدوات جديدة، ويمكن أن تتغير المعايير بسبب الاتفاقيات الدولية (رموز الالوان، والترميز... الخ)،ان توزيع مثل هذه المعلومات والمتابعة لكيفية استعمال المعلومات هي طريقة أخرى للتقليل من المخاطر التي تدخل في اطار (التدريب).

13. المعالجات من منظور الصحة والسلامة:

- التدريب ورفع كفاءة الموظفين.
- الوظف الوظيفي(يساعد على تطبيق معايير السلامة من حيث زيادة الانتاج)
- التطوير المستمر لبرامج السلامة لضمان تطبيق الاجراءات الوقائية.

14.مسؤولية السلامة المهنية:

إن مسؤولية السلامة لا تقع على عاتق فرد أو مجموعة أو إدارة معينة ولكنها تعتبر مسؤولية الجميع على كافة المستويات الإدارية أو غير الإدارية سواء كانت على مستوي الدولة أو المؤسسة أو الشركة حتى تصل إلى المستوي الإشرافي أوالمنتج البسيط، ويمكن إيجاز ذلك فيما يلي:

أ- مسؤولية الدولة:

الدولة هي المسؤولة عن إصدار القوانين والتشريعات واللوائح المنطقية لأعمال السلامة المهنية في جميع الأنشطة التي يمارسها الافراد.

ب. مسؤولية الإدارة العليا:

هي المسؤولة عن إصدار اللوائح والقواعد وتنظيم السلامة كُل حسب تخصصه ليطبق في الشركات والمنشآت الصناعية التابعة لها.

ج. العمال:

هم الشريحة الأولي المعنية بالسلامة المهنية لأنها تخص حياتهم ومسؤولياتهم في هذا المجال، تُحدد عن طريق واجباتهم وحقوقهم كما يلي:

أ. واجباتهم:

- احترام وتطبيق التعليمات،القواعد والقوانين النصوص عليها في المؤسسة.
- اتخاذ كل الإجراءات اللازمة لحمايتهم وسلامتهم.
- عدم تعريض صحة وسلامة العمال الآخرين للخطر وإجراء الفحوص الطبية لهم.
- الإبلاغ عن المخاطر مهما كان نوعها.
- معرفة برامج الوقاية وطرق تطبيقها.
- التنسيق مع مشرف السلامة المهنية ومفتش العمل.

ب. حقوقهم:

وتتجلي حقوقهم في الآتي:

- الحق في ظروف عمل صحية وآمنة تضمن صحة وسلامة العمال.
- الحق في تقاضي الأجر الخاص بفترة الغياب عند إجراء الفحوص الطبية.
- حق العامل في رفض العمل إن كان هذا العمل يعرض صحته وسلامته وسلامة الأخريين للخطر.
- الحق في التقاعد الوقائي إن كان يشكل خطراً على حياته.
- الحق في العودة للعمل وإعادة تأهيله بعد تعرضه للإصابات التي لحقت به.

أثر تكنولوجيا المعلومات على شـــــركات التأمين

أصبحت تكنولوجيا المعلومات عاملاً محفزاً للتغيرات الرئيسة في الهيكلة والعمليات الإدارية وذلك ناتج من قدرتها على تحسين الإنتاجية، وتخفيض التكاليف، تحسين إتخاذ القرارات فضلاً عن تعزيز العلاقات مع الزبائن وتطوير تطبيقات إستراتيجيات جديدة لرفع الأداء للشركة بشكل فعال جداً كما أن الحوجة إلى تكنولوجيا المعلومات وإستخدام الحاسوب تظهر بشكل كلي لأداء العمل بشكل أفضل، فقد أصبحت التكنولوجيا في العالم ليست مجرد بديل عن الإتصالات ولإبتداع أسلوب لبنى تحتية تتاح للعاملين، إنما تعد غاية لتحقيق مستويات عالية في الأداء حيث تساعد وتمكن المديرين من إحداث تحسينات فائقة في أعمال المنظمة من خلال توفير المعلومات لإتخاذ قرارات فاعلة تدعم تحقيق أداء فاعل، فالأداء يعد النتيجة النهائية لأي نشاط، ويشمل معرفة ما يجب أداءه، ومتى يجب ذلك، فضلاً عن كيفية تقييمه، حيث عندما يتم إستخدام تكنولوجيا المعلومات في التوصل لهذه النتائج وكيفية أداء الموظف لما هو مطلوب منه من خلال إستخدامه لتلك التكنولوجيات والبرامج سيؤدي إلى تحسين العمل والأداء بما يحقق أهداف الشركة والفرد في النمو والتميز. كما تؤدي تكنولوجيا المعلومات دوراً فاعلاً بالنسبة للشركة ذات التوجه الإستراتيجي الساعي لتعزيز القدرة التنافسية وذلك من خلال تعزيز كفاءة وفاعلية الأداء، حيث أن منظمات اليوم المتميزة وذات الكفاءة لابد أن تتسم بإمتلاكها تكنولوجيا المعلومات كي تتمكن من تحقيق الأداء العالي من خلال ما تقدمه من منتجات وخدمات متطورة فضلاً عن تحسين عمليات الإنتاج والتسويق وخفض الكلفة وتحسين الجودة في بيئة تتزايد فيها حدة المنافسة العالمية.

آدم عبدالله عبدالرحمن
تقني حاسوب

إتقان تحاور أحد أهم خبراء التأمين
والدراسات الإكتوارية في المنطقة العربية

وائل عبد الهادي:

السودان هو الأول عالمياً في مجال التأمين التكافلي، وبه خبرات قديرة ساهمت في بناء أسواق التأمين العربية..

تقديم:

نقدم لقراء إتقان في المساحة أدناه حواراً غطى طيفاً من القضايا التي تشكل واقع التأمين في المنطقة العربية وفرص النهوض به، وقد شجعني على إجراء الحوار موسوعية ضيفي الأستاذ وائل عبدالهادي محمد الذي جمع في كنانته سهام المعرفة في مجال الإقتصاد والعلوم والإكتوارية،فضلاً عن كونه مسجل كخبير تأمين استشاري بالهيئة العامة للرقابة المالية بمصر وكخبير اكتواري بكل من مصر والسودان والأردن وعمان.

عزيزي القارئ... إلى مضابط الحوار:

ملامح من السيرة الذاتية..

الأستاذ وائل عبد الهادي محمد:حاصل على بكالوريوس الإحصاء من كلية الاقتصاد والعلوم السياسية جامعة القاهرة بمصر، وماجستير العلوم الاكتوارية ودبلوم الإدارة الاكتوارية من جامعة سيتي بلندن. رفيق جمعية الخبراء الاكتواريين بأمريكا وزميل الجمعية الملكية الإحصائية بالمملكة المتحدة. مسجل كخبير تأمين استشاري بالهيئة العامة للرقابة المالية بمصر وكخبير اكتواري بكل من مصر والسودان والأردن وعمان.

يعمل حالياً كخبير اكتواري للعديد من صناديق التقاعد بمصر، وعدد من شركات التأمين بمصر

تجربتي أكدت أن وجود رقيب قوي يرسخ لمبادئ الحوكمة وحماية حقوق حملة الوثائق والمراكز المالية لشركات التأمين..

وعمان والسودان. يشغل منصب رئيس جمعية الخبراء الاكتواريين بمصر وعضو مجلس إدارة الهيئة العامة للتأمين الصحي الشامل.

يتمتع بخبرة طويلة في العمل لدى هيئة الرقابة في مصر حيث بدأ بها عمله بعد التخرج من الجامعة إلى أن وصل لمنصب مستشار رئيس الهيئة للخبرة الاكتوارية. كما شغل منصب الخبير الاكتواري للعديد من شركات التأمين بكل من مصر وعمان والسودان والأردن ومستشاراً للخبرة الاكتوارية لوزارة المالية المصرية كما تولى التدريس لشعبة العلوم الاكتوارية بجامعة القاهرة.

الدور الأساسي للتأمين هو تحمل المخاطر بدلاً من العميل، بينما الدور الأساسي لإعادة التأمين هو تفتيت المخاطر عبر نقلها من شركة التأمين إلى شركات أخرى للإعادة..

ماهو التعريف المثالي للتطبيقات الإكتوارية، وما مدى أهميتها للنشاط الإقتصادي؟

الخبراء الإكتواريين هم مهنيون لديهم فهم تام للمخاطر الاقتصادية والمالية والتأمينية والسكانية ويستخدمون النماذج الإحصائية والرياضية في دراسة الخبرات والنتائج للمنشآت في الماضي للتنبؤ بالنتائج المستقبلية لأعمالها وأثر هذه المخاطر عليها. ويساهم الخبراء الاكتواريين بأدوار عديدة في مجالات مختلفة كشركات التأمين والبنوك والمؤسسات المالية وصناديق التقاعد، حيث يستخدم الخبير الإكتواري المهارات والخبرات والعلوم التي اكتسبها في إدارة مخاطر هذه المنشآت ومساعدة إداراتها على اتخاذ القرارت السليمة المبنية على أسس علمية بما يساهم في تعظيم قيمة هذه المنشآت.

كيف تشرح أهمية الدراسات الإكتوارية لأنشطة أعمال التأمين؟

يضطلع الخبراء الاكتواريين في شركات التأمين بأدوار أساسية ومنها تسعير المنتجات التأمينية وتقدير التزامات الشركة المتوقعة من وثائق التأمين التي أبرمتها الشركة وتقدير حجم رأس المال المطلوب للشركة في ضوء تعهداتها والمخاطر التي تتعرض لها، كذلك يمكن للخبير الاكتواري لعب دور مهم في رسم السياسة الاستثمارية لشركات التأمين وسياسات إعادة التأمين وتقديم الدعم الفني لباقي إدارات الشركة. كما يعد الخبراء الاكتواريين بالشركات في نظر هيئات الإشراف والرقابة خط الدفاع الأول عن المراكز المالية لشركات التأمين.

كذلك يلعب الخبراء الاكتواريين دوراً مهما في هيئات الرقابة والإشراف على شركات التأمين، بما يساهم في تعزيز المراكز المالية للشركات من خلال مراجعة أعمال الخبراء الاكتواريين بالشركات والتأكد من اتباعهم المعايير الاكتوارية السليمة.

لديك زيارات متعددة لسوق التأمين السوداني، كيف تقرأ واقعه ومستقبله؟

سوق التأمين السوداني هو الأول عالمياً في مجال التأمين التكافلي، وهو سوق عريق مليئ بالخبرات التأمينية القديرة والتي ساهمت ليس فقط في بناء سوق التأمين السوداني ولكن ساهمت أيضاً في بناء أسواق التأمين العربية. وشأنه شأن كافة أسواق التأمين العربية يمر السوق السوداني حالياً بمرحلة تطوير مهمة ستمثل حجر الزاوية في انطلاقه فور انتهاء الأزمات السياسية والاقتصادية التي يمر بها السودان حالياً. وصدور قانون الإشراف والرقابة على التأمين لسنة 2018 سيساعد السوق التأميني على تطوير أدواته وأعماله، فأنا ونتيجة لعملي لفترات طويلة بهيئة الإشراف والرقابة على التأمين

بمصر وبسوق التأمين المصري وبعض أسواق التأمين العربية مؤمن بأن أحد أهم عوامل قوة سوق التأمين هو وجود هيئة إشراف ورقابة قوية وقادرة على ضبط إيقاع السوق وتوفير بيئة تشريعية ورقابية سليمة لتطوير السوق والبناء على ما هو قائم.

من وجهة نظرك - أين يقع قطاع التأمين السوداني من سوق التأمين العالمي؟

أسواق التأمين العربية بشكل عام موقعها على خريطة أسواق التأمين العالمية متأخر وتحتاج لمزيد من التطوير وبناء جسور مع الأسواق العالمية لنقل خبراتهم والتطورات بهذه الأسواق لأسواقنا العربية، كذلك فإن أحد أهم عوامل ضعف هذه المكانة هي ضعف اقتصاديات بلداننا العربية.

ماهو دور الهيئات الإشرافية والرقابية في صناعة التأمين في المنطقة العربية في ترسيخ مبادئ الحوكمة وإنشاء سلطة قضائية تتولى تسويات منازعات التأمين؟

كما سبق وأسلفت فإنني أؤمن بأن قوة سوق التأمين وإنضباطه نابع من قوة هيئة الإشراف والرقابة وتوافر خبرات تأمينية على مستوى

الخبير الإكتواري يضطلع في شركات التأمين بدور التسعير وتقدير الإلتزامات وحجم رأس المال المطلوب ورسم السياسة الاستثمارية وسياسات إعادة التأمين..

عالي من الكفاءة بهيئة الرقابة مع توافر تشريع متطور هو حجر الزاوية في قوة هيئة الرقابة. وقد شهدت بعض دول الخليج مؤخراً تطورات عديدة في إطار الإشراف والرقابة على شركات التأمين ومحاولة ضبط إيقاعها مثلما يحدث حالياً في دول الكويت والإمارات والتطوير المستمر في سلطنة عمان وسبقتهم بسنوات المملكة العربية السعودية ومن قبلها المملكة الأردنية.

ولا شك أن وجود رقيب قوي بسوق التأمين يرسخ مبادئ الحوكمة ويسهم في حماية حقوق حملة الوثائق والمراكز المالية للشركات.

كما أن توافر سلطة قضائية متخصصة لتولي منازعات التأمين سيساهم في سرعة الفصل في هذه المنازعات وتعزيز صورة سوق التأمين أمام المواطنين، ويجوز أن تأخذ هذه السلطة القضائية شكل لجان متخصصة لفض المنازعات.

ماهي أدوار الشراكة وتبادل المنافع بين شركات التكافل وشركات إعادة التأمين وكيف نعزز هذا الدور؟

الدور الأساسي للتأمين هو تحمل المخاطر بدلاً من العميل والدور الأساسي لإعادة التأمين هو تفتيت المخاطر عبر نقلها من شركة التأمين إلى شركات أخرى للإعادة، وبالتالي فإن هناك منافع عديدة متبادلة بين كل من شركات التكافل وشركات إعادة التأمين، حيث تساهم شركات إعادة التأمين في تفتيت المخاطر وزيادة قدرة شركات التأمين على الاكتتاب في عمليات تزيد عن قدرتها الاستيعابية، كما توفر دعماً فنياً لشركات التأمين المباشر. وأهم ما يمكن لشركات التأمين المباشر عمله لتعزيز ذلك الدور هو إتباع الأسس الفنية السليمة للاكتتاب والتسعير والابتعاد عن المضاربات السعرية الضارة والتي تؤدي لخسائر لكل من شركة التأمين المباشر ومعيد التأمين وبالتالي ابتعاد معيدي التأمين الكبار عن الأسواق وزيادة المخاطر التي تتحملها هذه الأسواق.

كيف تشخص مشكلات التأمين التكافلي في المنطقة العربية والإسلامية؟

أرى أن من أهم المشكلات التي تواجه التأمين التكافلي في المنطقة العربية والإسلامية، هي نقص الوعي التأميني وانخفاض مستويات الدخول والأزمات الاقتصادية التي تمر بها المنطقة، بالإضافة إلى عدم توافر تشريعات للتأمين التكافلي في بعض البلدان تجعله على قدم المساواة مع التأمين التجاري بالإضافة إلى عدم توافر استثمارات ملائمة للتأمين التكافلي يمكن لشركات التكافل استثمار أموالها بها وعدم توافر شركات إعادة تكافل توفر أجواء تنافسية لعمليات إعادة التأمين. ومن الناحية الأخرى يجب أن تعمل شركات التكافل على رفع الوعي التأميني بالمجتمعات العربية والإسلامية وتطوير منتجات تأمينية جديدة تلبي متطلبات المجتمعات.

برأيك ماهي متطلبات نهضة قطاع التأمين التكافلي عالميا؟

هي ذاتها المتطلبات المذكورة بأعلاه، من نشر الوعي بأهمية التأمين التكافلي والفروق بينها وبين التأمين التجاري وتطوير منتجات تأمينية جديدة تنافس المنتجات التأمينية التي توفرها شركات التأمين التجاري والعمل على نشر الثقافة الإسلامية.

كلمة أخيرة ؟

ضرورة الاهتمام في الأسواق التأمينية العربية بتوفير كوادر اكتوارية تساهم في تطوير الأسواق والعمل على تطوير هيئات الإشراف والرقابة وتوفير الكوادر والخبرات التي تمكنها من أداء دورها وضبط الأسواق وحماية حقوق حملة الوثائق.

الطرق البديلة لتحويل الخطر

د. محمد الصافي
الجهاز القومي للرقابة على التأمين

(المجمعات Pools)

المجمعة هي نظام بموجبه يتم تفتيت وتقسيم الأخطار الضخمة او اللامرغوبة مثل أخطار الطيران والأخطار النووية بين المؤمنين بدلاً من أن يكتتب مؤمن واحد كل الخطر.

كل عضو في المجمعة يستلم حصته في الأقساط ويدفع نصيبه في المطالبات بنفس نسبة حصته في الأقساط إلى الاقساط الكلية المجمعة.

أنواع المجمعات Types of pools

مجمعة السوق Market Pools

لقد تم إنشاء مجمعات السوق لتكتتب الأخطار الضخمة أو شديدة الخطورة أو اللامرغوبة، ويشارك المؤمنون داخل نفس الدولة في مثل هذه الأخطار ثم يتنازلون إلى المجمعة عن تلك الأعمال بنسبة 100 % أو بأي نسبة فوق إحتفاظهم،ويتم تقسيم أقساط وخسائر المجمعة بين المؤمنين الأعضاء وفقاً لقواعد المجمعة.

مجمعة إعادة التأمين الحكومية Government reinsurance pool

إن الغرض من هذه المجمعة هو تقليل تدفق الأقساط من الدولة إلى المعيد الأجنبي..كل الشركات المحلية يجب أن تسند كل أو جزء من أعمالها التأمينية إلى هذه المجمعة وهذا يعرض المجمعة الحكومية لخطر تراكم الكوارث.

مجمعة إعادة التأمين الإقليمية Regional reinsurance pools

إن هذه المجمعات مشابهة للمجمعات الحكومية من حيث الغرض، فقد تم إنشاء هذه المجمعات في الدول النامية لزيادة الطاقة الإكتتابية داخل إقاليم أو أقطار معينة ولتقليل تدفق الأقساط من منطقة معينة إلى المعيد الأجنبي وللحصول على أعمال تأمينية من مناطق أخرى على أساس تبادل المعاملات التأمينية.

على سبيل المثال مجمعة إعادة التأمين الافريقية The African reinsurance ومجمعة إعادة التأمين الآسوية The Asian reinsurance ومجمعة أخطار الحرب العربية ومجمعة الطيران العربية.

عليه نحث شركات التأمين السودانية والجهاز القومي للرقابة على التأمين على تبني عمل المجمعات مثل (مجمع للتأمين الزراعي) حتى يزيد من إحتفاظ السوق السوداني ويقلل من حجم تدفق الأقساط إلى المعيدين الأجانب.

البركة للتأمين بعيون أهلها

محمد حنفي
(مكتب كافوري)

وجودي بشركة البركة للتأمين قطاف سنبلات خضر إزدانت تجملاً، وبين جمالهن وبركتهن تاه عقلي فيهن تأملا.

بسام سيد محمود
(فرع امدرمان)

وظيفتي كمحاسب تقتضي زيادة أرصدة العملاء بالتعاطف والتقدير وإنجاز معاملاتهم بسرعة قياسية.

معاوية عوض عبدالوفاء
(مهندس زراعي)

التأمين الزراعي هو بذورنا من منابت الزرع على إخضرار ممشى الخطى في حقول القمح وحصاد السنابل.

عبد الرازق حامد محمد
(موظف استقبال)

نستقبل عملاء الشركة بإبتسامة لاتفارق الثغر والجبين، فنحن من نفر نسبوا إلى بيوت الكرم والحفاوة.

م. خاطر يوسف على
(مدير تقنية المعلومات)

نعمل بكد وجهد لتطوير أنظمة التقنية والبرمجة الحاسوبية من أجل حفظ بيانات العملاء وتيسير خدماتهم.

سلافة سليمان
(إدارة الفروع)

لو إستقبلت من أمري ما إستدبرت في الإنتماء لشركة البركة للتأمين فهي رحيق عمري وشذاه الفواح.

إبراهيم عبدالرحمن
(مدير فرع الأبيض)

البركة للتأمين وطني وداري وأبنائي ومستقبلي بل كل حياتي، منحتني الرفقة والأمل، لذلك لن آلو جهداً في ملء كنانتها من سهام الخير المصيب.

عبدالباري عبدالرحمن محمد (مدير فرع السوق الشعبي امدرمان)

كلما مضي يوم من عمري في شركة البركة للتأمين زاد ذلك أياماً من عمر الوصل المتجذر مع الأحباب والعملاء.

أمانويل أدماسو بيتر (إدارة اعادة التأمين)

علاقاتنا آخذة في التطور مع شركائنا في شركات إعادة التأمين العالمية، وشركة البركة للتأمين منحتني جائزة التميز الوظيفي ذات مرة وهاأنذا أرد لها فضلاً ببحر من فيوض الثناء.

الحاج الصديق محمد (مدير فرع سنار)

تنقلت في شركة البركة للتأمين كما تتنقل الفراشة في الرياض الزاهرة وقد أخذت رحيق الحياة ومستقبلها بروح المحب، ولذلك أعتبر نفسي من الشركة شريكاً لا عاملاً.

عبد القادر أحمد مختار (مدير مكتب سنجة)

أنا وزملائي بالولايات رسل الشركة إلى ربوع السودان نقدم خدماتنا ونسعى لنيل رضاء عملائنا بكل بشر وترحاب..

إيناس يوسف الأمين (إدارة المطالبات)

قضيت أعواماً بشركة البركة للتأمين على حين إنتماء ووفاء ونبل احدث عنه جهراً، ثم منحتني على كرم فياض كل عمري من الرفقة.

رواسي ابراهيم - (الحسابات)

أتعامل مع المال يومياً من مختلف الفئات النقدية حتى غدت عندي لفائف من الورد أقدمها للعملاء وألتمس الدعاء سراً حينما تعلو وجوههم إبتسامات الرضا.

وليد العاقب إبراهيم (فني تأمين - الستين)

أردد الحمد دوماً على عمر قضيته مع أسرتي بشركة البركة وأسأل الله أن يجود علينا ببعض إسم الشركة (البركة) على حياتنا ومعاشنا.

عيسى عبدالشافع- سائق

نقود العملاء بتؤدة على درب الأمان والبركة.

مودة خليفة (الفروع)

شكرا لشركة البركة التأمين على ثقتها في جيل جديد من المنتمين وطالبي العلياء بها والأمانة تقتضي أن نعزز من شرف الإنتماء ورد الفضل رداً جميلاً.

تأمين الطاقة

ملامح وخصائص

آدم أحمد عبدالله الجالي
باحث وممارس في مجال التأمين

وفقا للوكالة الدولية للطاقه فإن الطلب العالمي على الوقود وإلإمداد الكهربائي سيرتفع بما يقارب ال 60 % من الإستهلاك الحالي إذ أن الحصول على إمداد طاقه كافي هو شرط لازم pre-request لبناء إقتصاد حديث وحياة كريمة. المشكلة التي يعيشها العالم اليوم هو الإرتباط الوثيق بين توليد الطاقة من الوقود الأحفوري (من النفط والغاز والفحم) والتغير المناخي ومايستتبعه من كوارث وهنا مربط الفرس.

إذ أن حرق الوقود الأحفوري مسؤول عن تحرير 22 مليار طن من ثاني أكسيد الكربون سنويا بالغلاف الجوي. التغير المناخي لم يعد قضيه تناقش في دهاليز المؤتمرات المغلقه واللقاءات العلميه لقد أصبح واقعا يعيشه الناس مثل إرتفاع درجات الحراره في أوربا هذا العام لدرجات قريبه من تلك التي نعيشها في أفريقيا جنوب الصحراء مما ينذر بفشل زراعة محاصيل ذات بيئه بارده مثل القمح ونفوق الماشيه هناك ويستتبع التغير المناخي كذلك ظواهر الفيضانات والأعاصير المدمرهوالأمراض الفتاكه الناتجه عن تلوث الهواء ومياه الشرب.

وبالرغم من التحديات السلبيه التي نشأت عن الإفراط في إستخدام الوقود الأحفوري فإن العقليه المنفعيه للإنسان تتغلب على تحذيرات الدوائر العلميه وجماعات حماية البيئه. حيث أنه بالإرتفاع المتسارع لإستهلاك النفط الذي يزيد عن ال80 مليون برميل في اليوم تزداد الحاجه لولوج تقنيات متقدمه للإستكشاف والإنتاج حيث تعمل حفارات ومنصات الإنتاج لإستخراج الزيت من أعماق سحيقه تفوق السبع آلاف متر تحت سطح البحر في شواطيء البرازيل وخليج المكسيك وكذلك البحث في تكوينات أرضيه غير تقليديه تتطلب تكنولوجيا عاليه.

كل ما تقدم له إنعكاساته على إكتتاب تأمين الطاقه حيث تتطور شروط وتصميمات وثيقة تأمين الطاقه بإستمرار لحماية محافظ التأمين من ناحيه ولتحقيق الحد المقبول لتطلعات المؤمن لهم من ناحيه أخرى.

تأثرت اسواق تأمين وإعادة تأمين النفط والطاقه في ال15 عاما المنصرمة بالخسائر الكارثيه الناجمه عن كوارث الطبيعه وفعل الإنسان natural catastrophes & man made risks) حيث بلغت الخسائر 196 مليار دولار عام 2012 و 140 مليار دولار عام 2013 تكبدت أسواق التأمين حوالى 33 % من هذا المبلغ (نشرة إسوز ري Swiss Re 2014/sigma 3).

ومن قبل بلغت خسائر سوق تأمين الطاقه عام 2005 حوالي 19 مليار دولار منها 15 مليار دولار في أمريكا الشماليه (تحديدا منطقة خليج المكسيك وجنوب الولايات المتحده الأمريكيه) وهذه الخسائر ناتجه عن تأمين الممتلكات وتحديدا تغطية الرياح والأعاصير (windstorm & typhoon covers). تقدر الأقساط المكتتبه من خليج المكسيك حوالي 25 % من أقساط تأمين الطاقه في العالم ولذا يعتبر معدل الخسائر في تلك المنطقه الموجه الرئيسي لمؤشر الأسعار إما صعودا عندما تأتي الإتفاقايات بعد عام خاسر كالفتره التي أعقبت العام 2005 (سوق غير مرن hard) أو تكون الأسعار معقوله وشروط إعاده مريحه في حالة عدم وقوع كوارث (سوق مرن soft).

تعارف سوق التأمين على إطلاق لفظ الطاقه على قطاع ذونشاط واسع وضخم أو فلنقل القطاع الأضخم على الإطلاق من حيث الرساميل المستثمره فيه ومن حيث حيويته وأهميته الإستراتيجيه. يشمل تأمين الطاقه Energy Insurance ضمن أنشطه أخرى الآتي:

1. أعمال إستكشاف وإنتاج الوقود الأحفوري في المنابعoil & Gas activities Upstream.
2. تأمين منشآت وأنشطة النقل والتكرير والتوزيع Petroleum Down Stream.يدخل في ذلك تأمين خطوط الأنابيب ومحطات الضخ ومصافي التكرير ومحطات الوقود...الخ
3. تأمين محطات توليد الطاقه الكهربائيه سواء

كانت حرارية Thermal، نوويه Nuclear أو متجددة Renewable energy (كهرومائيه، شمسيه او طاقة الرياح).

4. تأمين المسئوليه المرتبط بإنتاج وصناعة الطاقه.
5. تأمين تعطل أعمال وأنشطة الطاقه Business Interruption
6. تأمين حفارات النفط البرية onshore drilling rigs ومنصات الحفر البحري offshore drilling platforms

ويندرج تحت الأنشطه المرتبطة بالنفط وإستخراجه على سبيل المثال لا الحصر:

- الأعمال الإنشائيه والمسوحات الجيوفيزيائيه في البر والبحر.
- منصات وأعمال الحفر والحفارات البرية والبحرية
- منشآت معالجة الخام وفرز الشوائب.
- منشآت معالجة الغاز ونقله وتصديره.
- أنانبيب نقل النفط الخام ومستخلصات النفط (بنزين، جازولين.. إلخ).
- منشآت تصدير النفط في الموانيء.
- مصافي البترول.
- خزانات البترول في الحقول أو موانئ التصدير.

إكتتاب النفط:

كذا الحال في معظم المشاريع الصناعيه فإن أنشطة إستكشاف وإنتاج النفط تمر بمرحلتين رئيستسن: مرحلة الإنشاء ((Construction phase ومرحلة التشغيل (Operational Phase) حيث يبدا المشروع ببناء منشآت المعالجه Processing facilities وخطوط ربط الأبار (flowlines) ومستودعات التخزين وخطوط النقل للمصافي وغير ذلك. ومن بعد ذلك يتحول المشروع للتشغيل الذي يمتد لسنين وربما عقود حسب العمر الإنتاجي للآبار.

وثيقة تأمين الإنشاء ينسحب عليها تغطيات وشروط وثيقة الإنشاءات والآلات أما وثيقة تأمين التشغيل فهي الأكثر رواجا وإنتشارا وتتكون في الغالب من أربع أقسام (Sections) هي:تامين الممتلكات ضد كافة الأخطار وتأمين الآبار وتأمين المسئوليه العامه وتأمين تعطل العمل وفقدان الأرباح.

تطبق نفس الشروط والإستثناءات الموجوده في وثائق تأمين الممتلكات التقليديه (تأمين كافة الأخطار) Property All Risk وكذلك تأمين المسئوليه المدنيه على المسئوليه الناجمه عن أنشطة الإستكشاف والإنتاج والنقل. إلا أن تأمين آبار الإستكشاف (Exploration Wells) وآبار التطوير (Development Wells) والآبار المنتجه (Producing Wells) هو ما يميز وثيقة تأمين النفط والغازعن غيرها من عقود التأمين.

- يغطي تأمين الآبار أو تأمين التحكم في الآبار عدة أخطارمثل: تأمين تكلفة التحكم في البئر أثناء الحفر(Cost of Well Control) وتغطية تكاليف إعادة الحفر (Re-drilling Expense) ويشمل حفر بئر تعويضية بنفس المواصفات والعمق لبئر خرجت عن السيطره أو أنهارت وتأمين تكلفة إعادة البئر لحالتها الطبيعية (Making well safe) وكذلك تأمين تكلفة الإخلاء للعاملين والمعدات المستخدمة في الحفر (Evacuation Expenses).
- تأمين تخزين المشتقات البترولية ووسائل نقلها وتوزيعها فإنه يشمل الوثائق المعروفه مثل تأمين الممتلكات والتأمين البحري والنقل...الخ.
- قطاعات الطاقه الأخرى مثل محطات توليد الكهرباء والسدود ومنشآت الطاقه المتجدده فإنها تؤمن وفق وثائق تأمين الممتلكات والتأمين الهندسى والبحري.. إلخ. مع وجود شروط خاصه تعنى بطبيعة كل نشاط.

تأمين النفط في السودان:

قد يتبادر إلى الذهن أنه ليس للسودان – بعد إنفصال الجنوب – من إحتياط أو حظ في أن يكون دوله منتجه للنفط والحقيقه هي أن ما أستخرج من الحقول المكتشفه لا يزيد عن ال 15 % من الإحتياطات المقدره وأن العمل منذ العام 1996 يتركز في المنطقه التي إستكشفتها شركة شيفرون الأمريكيه عدا محاولات إستكشاف محدود جرت في البحر الأحمر عام 2007 وكذلك في شمال السودان (غرب دنقلا) وعليه يعتبر السودان حتى الآن في مرحلة الإستكشاف (Exploration Phase).

- من خلال تقارير خبراء دراسة المخاطر فإن تأمين النفط في السودان قليل المخاطر إذ أنه يستخرج من البر وليس البحر ومن ناحية الجغرافيا ولله الحمد يقع السودان في منطقه مستقرة نسبيا وقليلة التعرض للأخطار الطبيعيه مثل الأعاصير والزلازل والتسونامي.
- ربما يكون قطاع تخزين وتوزيع منتجات النفط هو الأكثر تعرضا لمخاطر حوادث الطرق والحرائق او أعمال الشغب والإضطرابات كما هو الحال عند استهداف محطات بيع الوقود في سبتمبر 2013.
- آبار النفط في السودان تمتاز بثلاثه مواصفات إيجابيه وهي أنها آبار بريه، منخفضة الضغط ومنخفضة الحراره.
- وليعلم القارئ الكريم أن هناك فرقا كبيرا بين مخاطر وتكاليف الآبار البريه والبحريه.. فبينما لا يتجاوز تكلفة حفر بئر في مربعات شركة النيل الكبرى وبترو إنيرجي بولاية غرب كردفان حاجز ال4 مليون دولار..بلغت تكاليف حفر بئرين إستكشافيتين في البحر الأحمر خلال العام 2008 حوالي المائتي مليون دولار ويتزامن معهذه الكلفه الماليه العاليه التعرض لمخاطر الإنفجار والحرائق الناجمه عن الضغط العالي والحراره العاليه من داخل البئر أثناء الحفر بالإضافه إلى صعوبة عمليات الإنقاذ والإخلاء من عرض البحر.
- الشركات العاملة في استكشاف وانتاج ومعالجة ونقل النفط لديها وعي عالي بإجراءات السلامه وإدارة الخطر (Risk management) وتلزمها الإتفاقايت بإعتماد المعايير العالميه المتبعه في مجال سلامة التشغيل والصحه والبيئه (Health, Safety & Environment) المعروفه إختصار ب HSE. ولتقريب الصوره فإن الخط الناقل لخام النفط مثلا من هجليج لبورتسودان مزود بخط إنذار مبكر يعمل طوال ال24 ساعه للتنبيه عن اي تسرب يحدث وكذلك يعمل على قراءة عوامل الضغط والحراره أثناء تدفق الخام من وحدة المعالجه المركزيه وتسمى هذه التقنية إختصارا بالإسكادا (SCADA) وكذلك مغلف بمواد عازله تمنع التآكل والصدأ (Cathodic Protection).
- التحمل Deductible: تفرض أسواق التأمين

تحملا عاليا على تأمين النفط يصل إلى ربع أو نصف مليون دولار وربما يتجاوز المليون دولار عن كل حادث (per occurrence) حسب الخطر المؤمن وهذه ميزه أخرى تحسب لصالح المكتتب يضاف للمواصفات الإيجابيه لتأمين عمليات تشغيل النفط السوداني المذكوره آنفا مثل خلو الموقع الجغرافي من الأخطار الكارثيه (catastrophic perils) وقلة مخاطر التنقيب البري (onshore risks) والإدارة الجيده للخطر...وعليه تقع معظم الخسائر مثل سرقات الكوابل والمواسير وتعطل ماكينه صغيره أو تسرب حفنه من البراميل دون مستوى مبلغ التحمل.

- مما تقدم وحسب التجربه العمليه فإن معدل الخساره لتأمين النفط (loss ratio) يكاد يكون ضئيلا مقارنة مع منتجات تأمينيه مثل تأمين السيارات والتأمين الطبي بل حتى تأمين الممتلكات الأخرى.

نحو مجمع تأميني مشترك

- رغم ما أسلفنا من إيجابيات فإنه يلاحظ ضآلة الإحتفاظ لدي شركات التأمين السودانيه حيث لا يتجاوز جملة مساهمة السوق السوداني ال 5 % لوثيقة تأمين الطاقه مقارنه مع نسبه تصل إلى 40 % لشركة إعادة التأمين الأفريقيه مثلا. وربما يكون ضعف الملاءه الماليه هو سبب الإحتفاظ الضعيف (low involvement) الذي نلاحظه لدى شركات التأمين السودانيه. وربما الأفضل – كما ناديت في مقال سابق- أن يصار الي مجمع إكتتابي مشترك بين شركات التأميتن السودانيه Insurance pool ليتولى عمليات إكتتاب الأخطار الكبيره مثل النفط والغاز والتأمين الجوي وقطاع السكر والكهرباء.

تغطيه أخطار العنف السياسي (Political Violence):

- الملاحظه الثانيه التي نود الإشاره اليها في هذا المقال بعد الدعوه لإبتكار أو إنشاء مجمع تأميني للنفط والطاقه، نرى أن سوق التأمين السوداني مطالب بتسهيل الحصول على منتج تزداد الحاجه له يوما بعد يوم وهو تأمين أخطار الحرب والإرهاب وهوو ما يعرف ب political violence cover. نرى أن تبحث شركات التأمين أو أن تعمل على إنشاء مجمع تأميني محلي أو إقليمي يوفر هذه التغطيه في حدود تعويض (policy limits) معقوله و أسعار تناسب طبيعة الأخطار التي تتعرض لها الشركات العامله في التنقيب عن النفط والمعادن.
- ولتطوير محفظة التأمين على أنشطة قطاع الطاقه يحتاج السوق السوداني لمراجعة إمكانية إستصدار قرار من جهات الإختصاص يلزم المستثمرين الأجانب بالتأمين لدى الشركات السودانيه وبذلك يكسب السوق أقساط معتبره لتأمين الحفارات والآليات والممتلكات الأخرى كانت تذهب لشركات تأمين أجنبيه.
- تأمين النفط والطاقه يمكن أن يرتاد مجالات أوسع ليشمل التعدين ومخاطر المناجم ويتطلب ذلك دراسه متأنيه لإحتياجات المستثمرين في مجال التعدين مثال تأمين الآليات الثقيله وأجهزة الرصد والإستكشاف وتأمين المناجم من أخطار الإنهيار وتأمين العماله ضد أخطار الوفاه والعجز وتأمين المعادن المستخرجه سواء كانت خاما أو مستخلصه أثناء نقلها لأفران الإستخلاص أو المصافي أو التصدير للخارج.

بروفيسور/ الصديق محمد الأمين الضرير

مؤلف كتاب الغرر وأثره في العقود في الفقه الإسلامي..

رائد تأصيل تجربتي البنوك الإسلامية والتأمين الإسلامي في العالم..

(محطات في سيرة ذاخرة)

- ولد الشيخ البروفيسور الصديق الضرير في مدينة أم درمان بالسودان سنة 1337هـ/ 1918م.
- تخرج في كلية الحقوق في جامعة القاهرة سنة 1376هـ /1957م.
- حصل على درجة الدكتوراة في الشريعة الإسلامية من الجامعة نفسها سنة 1386هـ/ 1967م.
- بدأ الدكتور الضرير العمل إداريا.
- استاذً الشريعة الإسلامية في كلية القانون بجامعة الخرطوم.
- حاضر في جامعات عربية وأجنبية مختلفة.
- أستاذ ممتاز في كلية القانون بجامعة الخرطوم.

عضوية ومقاعد شرفية:

- عضو مجمع اللغة العربية في الخرطوم.
- عضو مجامع الفقه الإسلامي في جدة ومكة المكرمة والمجلس الشرعي لهيئة المحاسبة والمراقبة للمؤسسات المالية الإسلامية في مملكة البحرين.
- رئيس الهيئة العليا للرقابة الشرعية للجهاز المصرفي والمؤسسات المالية وأعمال التأمين في الخرطوم.
- عضو شرف في مجمع الفقه الإسلامي بالهند.

جوائز مستحقة:

- نجمة الإنجاز في البحث العلمي من جمهورية السودان.
- جائزة الدولة التقديرية من جمهورية السودان.
- جائزة الملك فيصل العالمية في الدراسات الإسلامية والمعاملات المالية 1410هـ.
- تم تكريمه من عدة جهات عالمية ومحلية.

أهم مؤلفاته:

(حكم عقد التأمين في الشريعة الإسلامية - إجماع أهل المدينة -نظام الأحوال الشخصية المطبق في المحاكم الشرعية بالسودان -العقد من حيث الصحة والبطلان في الفقه الإسلامي والقانون).

ويعتبر كتابه الغرر وأثره في العقود في الفقه الإسلامي:دراسة مقارنة هو الأشهر من بين مؤلفاته حيث إتبع فيه منهجاً علمياً أصيلاً واستقصاءاً دقيقاً لآراء الفقهاء ، كما أنه دراسة عميقه لمشكلات العالم المعاصر حيث توصل فيه إلى نتائج مثمرة تثبت عجز الحلول غير الإسلامية عن تناول المشكلات الإقتصادية التي يواجهها العصر، وقد صدرت له بحوث أخرى عديدة حول المعاملات المالية في الشريعة الإسلامية.

- شارك في العديد من المؤتمرات داخل السودان وخارجه.
- توفي في 18 رمضان 1436 هـ/ 2014م

يجسد قيمه التشغيلية في شعاره الموسوم
بـ (القائد في الصادر)

بنك تنمية الصادرات

نموذج للتطور المصرفي بالسودان..

إعداد سامية بابكر

توطئة:

يعتبر بنك تنمية الصادرات من أوائل البنوك التي نشأت على النمط الاسلامي بالسودان، حيث تأسس في سبتمبر 1981 م وباشر نشاطه في عام 1984 م.

الرؤيا المستقبلية للبنك:

الرائد في تمويل الصادر والخدمات المصرفية.

الرسالة:

تمويل الصادر وتقديم خدمات مصرفية متميزة لعملائنا في جميع أنحاء السودان باستخدام أفضل التقنيات المصرفية عن طريق كادر مؤهل ومدرب ومحفز،وعبر شبكة واسعة من المراسلين،ملتزمين في ذلك بافضل معاييرعمل الصيرفة الاسلامية لتحقيق قيمة مضافة مستدامة لمساهمينا وشركائنا وملتزمين تجاه مجتمعنا.

القيم:

الأمانة، الشفافية، العمل الجماعي، التركيز على العميل، التميز، الكفاءة، والمؤسسية.

الأهداف الإستراتيجية:

- تعظيم العائد على حقوق المساهمين.
- تحسين وضع البنك التنافسي في السوق المصرفية.
- التوسع في تمويل الصادرات وتقديم خدمات مصرفية وتمويلية سريعه ومتميزة.
- الالتزام بالمعايير الشرعية ومعايير الضبط المؤسسي وأفضل الممارسات المصرفية.

أ. النور عبد السلام
المدير العام

د. عبد الله يوسف يعقوب العام
نائب المدير

- تهيئة وتحسين بيئة العمل وتأهيل ورفع قدرات العاملين.

الأهداف الرئيسة للبنك:

- تنمية وتطوير حقوق المساهمين والمستثمرين.
- المساهمة في تنمية الاقتصاد السوداني.
- نشر الوعي المصرفي والإدخاري بالبلاد.

ويسعى البنك لتحقيق أهدافه من خلال الآتي:

1. تقديم منتجات مصرفية وتمويلية متنوعة ومتطورة تشبع احتياجات العملاء ومن ذلك فتح الحسابات، التحاويل الداخلية والخارجية، فتح الاعتمادات، اصدار خطابات الضمان، والتمويل.
2. دعم وتمويل البنيات التحتية بقطاعات الإقتصاد السوداني مع عناية خاصة بقطاع الصادر.
3. دعم وتمويل قطاعات المجتمع الضعيفة.
4. مواكبة التطورات التقنية في العمل المصرفي والمالي بالبلاد.
5. تهيئة البيئة المناسبة للعاملين مع العمل على تنمية قدراتهم المصرفية من خلال التدريب وزيادة التأهيل.
6. تعميق الإتصال بالجمهور بوسائل مختلفة رفعاً للوعي المصرفي والإدخاري.
7. المساهمة في إنشاء الشركات خدمة للإقتصاد السوداني ومساندة عملائه.

فروع البنك:

للبنك عشرون فرعاً و توكيلات تنتشر في معظم مدن السودان المهمة.

الخدمات المصرفية والتمويلية:

1. الخدمات المصرفية:

يقدم بنك تنمية الصادرات الخدمات المصرفية المتمثلة في قبول الودائع بأنواعها (الجارية والادخارية والاستثمارية) وبالعملات المحلية والأجنبية والتحاويل الداخلية والخارجية والاعتمادات والضمانات والكفالات والكمبيالات وشراء وبيع العملات الاجنبية وذلك باسلوب تقني متطور.

2. الخدمات التمويلية:

يقدم بنك تنمية الصادرات لعملائه من الأفراد والشركات التمويل في مجالات الزراعة والصناعة والتعدين والنقل والتجارة المحلية والخدمات إضافة إلى تمويل قطاع الصادر ويعتبر البنك القائد في هذا القطاع من خلال جهوده المتعددة والمستمرة لتهيئة بيئة الصادر والاهتمام بالمصدرين وتقديم التمويل الأصغر والدعم الاجتماعي.

اسهامات مهمة وخدمات مميزة:

يقدم بنك تنمية الصادرات كافة الأعمال المصرفية والتمويلية والاستثمارية التي يحتاجها العملاء كما تمت الإشارة إلى أن له اسهامات وخدمات

المصرفية أضفت عليه صفة التميز والريادة، ولسنا هنا بصدد تفصيل تلك الإسهامات والخدمات ولكن نشير بإيجاز لذلك في مجال تمويل مشروعات التنمية، الاهتمام بقطاع الصادر، التمويل الأصغر والصغير والدعم الاجتماعي بجانب اهتمامه بالمسئولية الاجتماعية.

تطبيق النظام المصرفي الجديد للبنك T24

التطور التقني الذي حدث في السودان في مجال البنية التحتية للاتصالات والشبكات صاحبه تطور في مجال الصيرفة الالكترونية الحديثه وأدى ذلك إلى إنتقال المصارف السودانية من الوسائل التقليديه في تقديم خدماتها إلى وسائل إلكترونيه ووسائل نظم دفع الكترونى (E-Payment).

في اطار سعي البنك لتطوير العمل التقني ومواكبة ثورة التقنية المصرفية المتسارعة تم اختيار وتطبيق النظام المصرفي الجديد T24 بالبنك وهو نظام مصرفي عالمي جديد من شركة تيمونس السويسرية. وتم تطبيقه منذ ابريل 2016 بعد فترة تنفيذ قاربت 3 سنوات من العمل المتواصل. وهو نظام ذو قابلية على استيعاب المتغيرات المتسارعة في سوق العمل المصرفي وفي سوق التكنولوجيا عموماً، ويوصنف النظام كأحد أفضل الأنظمة العالمية للبنوك، وهو ما يجعله متميزاً في شكل الخدمات التي يقدمها وكذلك نوعية التقنيات المستخدمة في بنائة، فالبرامج التي يتيحها النظام T24 تغطي إحتياجات البنك الحالية والمستقبلة وكذلك تغطي احتياجات البنك المركزي من وسائل التأمين والحماية وامكانية الربط مع كافة الأنظمة التقنية للبنك المركزي، فالنظام مركزي ويعتمد على مفهوم المتغيرات في بنائه وله عدة مستويات للتأمين والحماية وبه برنامج خاص بتحليل البيانات واستخدام النتائج وبرنامج آخر بإعداد التقارير والاحصائيات الإضافية.

الميزات التي يقدمها النظام المصرفي الجديد:

- يتيح نظام T24 للعميل امكانية التواصل مع البنك بكل سهولة ويسر من خلال الربط الشبكي مع كافة فروع البنك كوحدة واحدة.
- يمكن العميل من الاستفادة من الخدمات المختلفة التي يتيحها النظام.
- خدمات المقاصة الالكترونية والتسويات الآنية مع البنك المركزي.
- خدمات المحول القومي والسوبفت.
- إدارة العملاء لحساباتهم بفروع البنك من خلال الفروع التي لا يحتفظون فيها بحسابات.

الخدمات المصرفية:الالكترونية:

- خدمات البنك المحمول والانترنت المصرفي.
- تقديم خدمات الصراف الآلي(ATM).
- خدمة سداد الفواتير وشراء الكهرباء.
- خدمات نقاط البيع(POS).
- تقديم خدمة الـ SMS والتي تمكن العملاء من الربط بحساباتهم في المصرف بصورة مستمرة وعلى مدار اليوم.
- تقديم خدمة الرواتب إلالكترونية لعدد من الجهات وبمعظم فروع البنك.
- تقديم خدمة سداد الرسوم الجمركية.
- كشف الحساب عبر الإيميل (E-mail statement)
- الايداع النقدى Machine Deposit
- خدمة الحجز عبر الانترنت Booking online والتي تمكن عملاء البنك من حجز تذاكر الطيران للرحلات الداخلية والخارجية بإستخدام بطاقة الصراف الآلى.
- خدمة الاتصال (call center) الرد على اتصالات العملاء وتقديم الخدمات عبر الهاتف.

EDB
بنك تنمية الصادرات
EXPORT DEVELOPMENT BANK
القائد في الصادر

أصبح الآن بإمكانك تنفيذ معاملاتك المصرفية
وإدارة حسابك بأي مكان وبأي زمان
بسهولة وآمان عبر نقـــاط البيع

Call Us 6262

الإدارة العامة -شارع الجمهورية (الخرطوم) السودان
تلفون:٢٤٩١٨٧١٨١٢٣٢+ - ٢٤٩١٨٧١٨١٢٣٠+
www.edbank.sd - Email:edb@edbank.sd
Swift:EXPDSDKHAXXX

التأمين الزراعي..
نقاط إيضاحية

د.هاجر محمد نور

يعتبر التأمين الزراعي صمام الأمان لتحقيق النهضة الزراعية وأحد الأذرع المهمة التي تؤدي لتحقيق التنمية الزراعية وإستقرار المجتمعات الريفية.

وثيقة التأمين الزراعي تشمل بالتغطية تكلفة إنتاج الفدان (منذ التحضير وحتى قبل الحصاد).

أنواع وثائق التأمين الزراعي:

1. وثيقة تأمين المحاصيل المروية (تشمل الموسم الصيفي والشتوي).
2. وثيقة تأمين المحاصيل المطرية.
3. وثيقة تأمين المحاصيل البستانية.
4. وثيقة تأمين الغابات.
5. وثيقة تأمين مؤشرات المناخ.

تغطيات التأمين الزراعي:

1. الغرق.
2. العطش.
3. الآفات الزراعية (بعد المكافحة).
4. الأمراض (بعد المكافحة).
5. الحريق بسبب الصواعق.

مخاطر التأمين الزراعي:

1. التغيرات المناخية (الأمطار،الحرارة،الرطوبة والرياح...الخ)
2. هجرة العمالة الحقلية الموسمية والنزاعات والتعدي على الأراضي الزراعية.
3. تقلبات وتذبذب الأسعار.
4. عدم توفر سياسات تسويقية واضحة والتخزين في موسم وفرة المحاصيل.
5. عدم توفر صناعات تحويلية للمحاصيل المرتبطة بالصناعات.

فوائد التأمين الزراعي:

1. حل مشاكل الإعسار بعد ربط التأمين بالتمويل في العام 2007.
2. التوسع في الإنتاج الزراعي بإستقطاب موارد إضافية وتشجيع الإستثمار.
3. توفير الخبرة الفنية المدربة وحلول بعض المشاكل الطارئة عن طريق الأبحاث بغرض إدارة المخاطر وتقليل الخسائر.
4. تقليل الخبرة بزيادة الاستثمار في المناطق الريفية.

الدعم الحكومى:

تدعم الحكومة في بعض الدول برنامج التأمين الزراعي بنسب مختلفة مثل:

1. اليابان: تتراوح نسبة الدعم الحكومي لأقساط التأمين 50-80 %.
2. الصين: بلغت نسبة الدعم في أحد المواسم 200 %.
3. الهند: تبلغ نسبة الدعم الحكومي 50 % دعماً تناقصياً.
4. نيجيريا: تبلغ نسبة الدعم 50 %.
5. السودان: تبلغ نسبة الدعم الحكومي 50 %.

ملامح تجربة شركة البركة للتأمين في التأمين الزراعي:

بدأت شركة البركة للتأمين تجربتها العملية في تطبيق التأمين الزراعي في العام 2015 بتغطية المحاصيل الصيفية والشتوية بمشروع الجزيرة للموسم 2016/2015، تم توسعت التجربة في الموسم الثاني 2017/2016 لتشمل مشروع الجزيرة ومشروع حلفا الجديدة (صيفي وشتوي) أما في الموسم الثالث 2018/2017 شملت التغطية بالاضافة للمحاصيل المروية في مشاريع الجزيرة وحلفا الجديدة والشمالية تغطية المحاصيل المطرية في مشاريع الدمازين، أما الموسم الرابع 2019/2018 بالاضافة للمشاريع السابقة دخلت تغطية المحاصيل المطرية بمشروع القضارف.

تعاونت الشركة مع شركاء البرنامج كالبنك الزراعي السوداني في مشروع الجزيرة وحلفا والدمازين والشمالية وعدد 7 فروع بالقضارف.

تسعى الشركة في المستقبل القريب بإذن الله لتغطية نقص الإنتاج بدلاً عن تكلفة الإنتاج وتغطية مؤشرات المناخ في المشاريع المختلفة لكسب رضا المشتركين.

مقال

ماهية مهام الجودة واللوجستيات

بشير مفرح

تعددت التعاريف المقدمة لإدارة الجودة الشاملة وتباينت في تحديد مضمونها حسب وجهة نظر الباحثين فحسب JURAN فإنّ الجودة الشاملة " ليست برنامج بل نظام تسييري يستخدم و يطبّق أدوات تم تطويرها وتطبيقها بصورة فعّالة على المؤسسة مع إحداث تغيير في توجهات العاملين ومستويات التشغيل اليومية، ولنجاح تطبيق هذا النظام يجب على جميع الأقسام الالتزام طويل الأجل بالجودة.

بينما يعرفها KALUZNY بأنها " الطريقة النظامية في تخطيط وتنفيذ عملية التحسين المستمر في المؤسسة التي تركّز على إرضاء العميل وتلبية

توقعاته وتحديد المشكلات والتعرّف عليها وزيادة الشعور بالانتماء لدى العاملين، ودعم فكرة المشاركة في إتخاذ القرار من خلال تطبيق أدوات تحليلية وإحصائية لجمع البيانات عن مختلف نشاطات المؤسسة لتسهيل عملية الاتصال.

كما أن معهد الجودة الفيدرالي الأمريكي لتسيير الجودة الشاملة يعرفها بأنها نظام تسيير إستراتيجي متكامل يسعى لتحقيق رضا العميل بمشاركة جميع العاملين، كما يقوم باستخدام مختلف الطرق الكمية لتحسين العملية التسييرية بشكل مستمر.

ويعرّف CROSBY إدارة الشاملة بأنها " المنهجية المنظمة لضمان النشاطات التي تم التخطيط لها مسبقاً، فهي الأسلوب الأمثل الذي يساعد على منع وتجنب حدوث المشكلات، وذلك من خلال التشجيع على السلوكيات الجيّدة، وكذلك الإستخدام الأمثل لأساليب التحكّم، ذلك أنّ تحفيز وتشجيع السلوك التنظيمي الأمثل في الأداء بكفاءة وفاعلية يساعد على منع مختلف مشكلات الأداء في المؤسسة.

نستخلص من التعاريف المقدمة بأن إدارة الجودة الشاملة هي نظام يستخدم بشكل أمثل مجموعة من الفلسفات الفكرية المتكاملة والعمليات التسييرية والأدوات الإحصائية والموارد المالية والبشرية بهدف تلبية إحتياجات العميل الداخلي والخارجي على حد سواء، فهي نظام تسييري يلتزم بتقديم قيمة للعملاء من خلال إيجاد بيئة يتم فيها تحسين وتطوير وتميز مستمر لمهارات الأفراد ولنظم العمل، مع الإلتزام بإرضاء العميل ودعم العمل الجماعي، وبالتالي تحقيق أهداف المؤسسة الإستراتيجية وإمتلاك ميزة تنافسية مستدامة.

رغم إرتباط إدارة الجودة الشاملة كنظام تسييري حديث بالمفهوم التقليدي للجودة إلاّ أنّ هناك أوجه اختلاف بارزة بينهما من أهمها ما يلي:

1. فالجودة مرتبطة بالمنتج النهائي كمسؤولية العملية الإنتاجية فقط، في حين يوسع نظام إدارة الجودة الشاملة مفهوم الجودة ليشمل جودة الأداء في مختلف الأنشطة الوظيفية والأنظمة التسييرية، وأنّ جودة المخرجات مسؤولية تتحملها جميع وظائف وموارد المؤسسة على حد سواء.
2. يسعى نظام الجودة إلى حل المشكلات العارضة بالتعرّف على أسبابها مع إعتماد الأسلوب العقابي مع الأفراد المعنيين بها، في المقابل نجد أن إدارة الجودة الشاملة ترتكز على التحسين المستمر للعمليات، رغم عدم وجود المشكلات مع إستخدام أسلوب التشجيع، وتحميل تلك الأخطاء عند وقوعها للنظام لا للأفراد.
3. يرتكز نظام إدارة الجودة الشاملة على أهمية الولاء والانتماء من قبل العاملين والإدارة لأهداف المؤسسة، بينما نجد أنّ نظام الجودة لا يولي هذا الأمر أية أهمية.
4. يمتاز نظام إدارة الجودة الشاملة بالإعتماد على التخطيط المسبق للجودة كأسلوب وقائي، إلاّ أنّ نظام الجودة يعتمد على ردود الأفعال مع إستخدام أسلوب التفتيش.
5. يركّز نظام الجودة على تلبية إحتياجات المستهلكين وتوقعاتهم، بينما يوسّع نظام إدارة الجودة الشاملة مفهوم العملاء إلى أفراد المؤسسة كعملاء داخليين ويؤدي تلبية إحتياجاتهم الإقتصادية والاجتماعية بشكل مباشر إلى تلبية إحتياجات العملاء الخارجيين.

تركز إدارة الجودة الشاملة باعتبارها كنظام تسييري وإستراتيجية تنافسية ملائمة للمؤسسات الاقتصادية الهادفة إلى التكيّف الإيجابي مع المناخ الاقتصادي الجديد إلى إمتلاك وتنمية ميزتها التنافسية من خلال:

1. التحسين المستمر:

تؤكّد فلسفة إدارة الجودة الشاملة على أهمية التحسين المستمر لمختلف الأنشطة الوظيفية والعمليات التسييرية في المؤسسات ويؤكّد هذا المبدأ فرضية أنّ الجودة النهائية ما هي إلاّ نتيجة لسلسلة من الخطوات والنشاطات المترابطة.

إنّ فكرة التحسين المستمّر تعتمد على تدعيم البحث والتطوير وتشجيع الإبداع وتنمية المعرفة والمهارات لدى الكفاءات البشرية المتاحة بالمؤسسة كما يعد عنصراً أساسياً في تخفيض الإنحرافات على جميع مستويات النشاط ذلك أنّ التركيز على التحسين المستمر لأنظمة العمليات الإنتاجية والمالية والتسويقية للموارد البشرية يحقق بالضرورة أعلى مستوى من الرضا للمستهلك كنتيجة لتقديم قيمة في المنتج النهائي، لذا يتطلب الأمر إجراء الدراسات المستمرة وتحليل النتائج للوصول إلى كفاءة عالية لأنظمة العمليات المختلفة من جهة وتطوير جودة المخرجات من المنتج والخدمات الأخرى.

2. التركيز على العميل:

كونه أحد أهم عناصر البيئة التنافسية المؤثرة على استراتيجية المؤسسة وسلوكها التسييري أصبح العميل أو المستهلك محل إهتمام متزايد من طرف المؤسسات الاقتصادية، حيث أنّ الإحتفاظ بالموقف التنافسي وتطوير الميزة التنافسية مرهون بقدرة تلك المؤسسات على تقديم سلع وخدمات ذات جودة تلائم أذواق العملاء وتلبي إحتياجاتهم المحدّدة أو الشاملة.

ومن حيث تركيزها على تلبية إحتياجات العميل تعرّف منظمة الجودة البريطانية إدارة الجودة الشاملة بأنها فلسفة تسييرية تحقّق من خلالها المؤسسة كل من احتياجات المستهلك و أهدافها معا.

وهذا ما ذهب إليه COLE عندما عرّف (TQM) بأنّها " نظام تسييري يضع رضا العميل على رأس قائمة أولويات المؤسسة بدلاً من التركيز على الأرباح القصيرة المدى. إن تلبية إحتياجات العميل في المدى القصير يضمن بقاء ونمو المؤسسة في البيئة التنافسية ويؤدي إلى تحقيق أرباح عالية نتيجة لنمو المنتج في المدى الطويل.

كما يضع نظام إدارة الجودة الشاملة أهمية إشباع حاجات العملاء وكسب رضاهم بصفة دائمة هدفاً استراتيجياً تساهم في تحقيقه جميع الأقسام الوظيفية والموارد المتاحة مادية كانت أم بشرية.
إنّ كسب ولاء العميل الخارجي يتوقف على درجة الانتماء وولاء الأفراد داخل المؤسسة للأهداف والسياسات المطبقة، ممّا يدعو إلى ضرورة الاهتمام بهم، وذلك بالعمل على تنمية قدراتهم ومهاراتهم وتلبية حاجاتهم المادية والمعنوية مع توفير بيئة ملائمة للأداء الفردي والجماعي.

ويمكن للمؤسسة ضمن إدارة الجودة الشاملة التركيز على العميل من خلال:

1. التعرّف الدائم على إحتياجاته الحالية والمتوقعة اعتماداً على الدراسات التسويقية المرتبطة بالمستهلك
2. ضرورة إنتاج منتج أو منتجات أو تقديم خدمات مناسبة لرغبات العملاء واحتياجاتهم المتنوّعة.
3. قياس مدى رضا العملاء عن جودة المنتج والخدمات المقدّمة.

العلاقات العامة والتسويق

أدوار تكاملية

أشرف سيف

العلاقة بين التسويق والعلاقات العامة هي علاقة تكاملية طردية، ولتحقيق هذه العلاقة المتكاملة لمشاكل أي مؤسسة، لا بد من العمل على تحقيق أهدافها من خلال أسلوب مشترك وبرنامج عمل وإطار متكامل يجمع بين النشاطين داخل المؤسسة، ويعتمد ذلك على خطوات رئيسية تشمل مراجعة الوضع الحالي للمؤسسة ومنتجاتها وخدماتها من وجهة نظر المستهلكين، وتعريف وتحديد المكان المرغوب فيه للشركة ومنتجاتها وخدماتها، بجانب تنمية أهداف وسياسات وإستراتيجيات مناسبة للتسويق والعلاقات العامة،كما يجب تحديد برنامج عمل تفصيلي وجدول زمني للتنفيذ.

هناك حالات كثيرة تمكّن نشاطات العلاقات العامة من إكمال الأهداف التسويقية للمؤسسة ومنها على سبيل المثال: إسهام العلاقات العامة في الترويج للعلامة التجارية ولمنتجات وخدمات الشركة أو الترويج لنوعيتها فهي بهذه الطريقة تسهم بصورة غير مباشرة في الجهود التي تبذلها الشركة لترويج منتجاتها وخدماتها، وقد تسهم العلاقات العامة في أحداث بعض التغيرات داخل المؤسسة، فقد تتدخل مثلاً لتحسين طبيعة تعامل المؤسسة مع زبائنها على نحو يساعد على كسب المزيد من الزبائن (أي أنها بهذه الطرق تسهم في التسويق ولكن بصورة غير مباشرة).

كما لا يمكن للتسويق أن ينجح إن لم يعمل بمحاذاة العلاقات العامة وذلك لأسباب كثيرة أهمها أن التسويق وحده ليس بمقدوره مواجهة الهجمات المتزايدة من المستهلك ضد الشركات وإعتراضه على المنتجات.

لقد أضحت وسائل الإعلام المرئية والمسموعة والمطبوعة من صحف ومجلات ومواقع إلكترونية، أكثر انتقاداً للمؤسسات وتدخلاً في عملها من ذي قبل ولهذا السبب لا يمكن للتسويق أن يقف وحده في مواجهة الظروف التي يعمل فيها وهنا يأتي دور العلاقات العامة لتتواصل مع تلك الوسائل لتوضيح الصورة وتقديم التفسيرات المناسبة وفقاً للحاجة وهو مايسمى بتحسين الصورة الذهنية للمؤسسة.

يعتمد نجاح أو فشل العلاقات العامة على كيفية أداء وظائف التسويق، ولذلك يكمّل هذين المجالين أحدهما الأخر ويعملان سويةً لتحقيق الأهداف المشتركة، ولكن مع ذلك لا يمكن استبدال أحدهما بالآخر، إنهما في الحقيقة حليفان ويحتاجان إلى العمل معا، ويتم التسويق عن طريق وسائل الاتصال الاعلامي والجماهيري لتحديد ما تستفيد منه الشركة لإستقطاب الجمهور للإستفادة من الخدمة يتم ذلك عن طريق تقديم الرسالة التي تحقق الجانب الايجابي ومعرفة دور هذه الخدمات في حياتنا اليومية، مما يتطلب معرفة كاملة بطبيعة ونوع الخدمات التي تقدمها الشركة لبيانها للجمهور والعملاء المحتملين.

تلويحة:

مفهوم الناس في كثير من البلدان النامية يعكس ثقافتنا المحلية في السودان سيما المثل الشعبي القائل (الجاية من الله بتصيب) وأقول نحن قدريون وربانيون وليكن معلوماً أن التأمين تكافل يساعد وقت الشدة ويجبر الضرر.

توقيعات كروية..

تتميز شركة البركة للتأمين بعلاقات كبيرة بين منسوبيها في كافة المجالات الثقافية والاجتماعية والرياضية ولكن في هذه الزاوية سوف نتحدث عن القطاع الرياضي في الشركة فهي تتميز بفريق كرة قدم تطور أداءه عبر الأعوام السابقة وذلك بفضل التمارين المتواصلة والجهد المبذول من قبل إدارة الشركة في دعم القطاع الرياضي الذي ساهم كثيراً في امتداد جسر التواصل بين منسوبيها وتقوية العلاقات بين كوادرها والشكر أجزله للإدارة العليا بالشركة في دعمها المتواصل للفريق من النواحي المادية والمعنوية مما ساهم بشكل كبير في تطوير قدرات الفريق، كما نشكر أيضاً النقابة الفرعية لشركة البركة للتأمين وعلى رأسها الأستاذ حسن النور عطية والأستاذ عادل أحمد ضو البيت حيث كان لهم الدور الكبير في تطوير الفريق كما نتمني أن يلعب فريق الشركة دور ريادي وكبير في النشاطات الداخلية وكذلك الخارجية بما يحقق مزيد من النجاحات للشركة.

أيضاً تتمثل بعض نجاحات النشاط الرياضي لشركة البركة للتأمين في تنظيم دورتين رياضيتين في العامين السابقين تمثلت في تنظيم دورة لتأبين الفقيد فيصل عبد الله توتو وكذلك دورة رياضية أخرى لتأبين الفقيد إسماعيل حمدان بحضور حاشد للموظفين ومنسوبي الشركة والإدارات العليا ذكرت فيها المواقف الجميلة ومكارم أخلاق الفقيدين ولمساهمتهما في الشركة، نتطلع مستقبلاً لتنظيم دورة رياضية لقطاع التأمين السوداني ونتمني أن نكون في طلائع الفرق المتقدمة والمتطورة في قطاع التأمين السوداني وأن تكون الشركة دوماً في تطور وإزدهار.

ولابد من إشارة وكلمة أخيرة في حق التأمين الرياضي حيث أنه يؤمن الرياضيين والمنشآت ومقار ممارسة الرياضات المختلفة هذا بجانب مساهمته في تحقيق عدد من المكاسب والوقاية من الأخطار التي تنجم من الحوادث المختلفة.

أحمد زكي نجم الدين
كابتن فريق الشركة

نعي أليم

بسم الله الرحمن الرحيم

(يَا أَيَّتُهَا النَّفْسُ الْمُطْمَئِنَّةُ ﴿٢٧﴾ ارْجِعِي إِلَىٰ رَبِّكِ رَاضِيَةً مَّرْضِيَّةً ﴿٢٨﴾ فَادْخُلِي فِي عِبَادِي ﴿٢٩﴾ وَادْخُلِي جَنَّتِي ﴿٣٠﴾)

ينعى السادة رئيس وأعضاء مجلس الإدارة والإدارة العليا والعاملون بشركة البركة للتأمين أحد أعمدة الإقتصاد السوداني ورجل البر والإحسان..

المغفور له بإذن الله..

الحاج/فضل حسن محمد علي
(تور الدبة)

سائلين الله تعالى له الرحمة والمغفرة وحسن القبول وأن يلهم آله وذويه ومعارفه الصبر الجميل..

إنا لله وإنا اليه راجعون

بلادي

محي الدين فارس

لأول مرة
أحسّ بأني حرٌ... وأن بلادي حُره
وأن القيود التي عذبتني وأدمت يديا
ألقت سلاسلها الصدئات لدى قدميا
وأن بلاد الكنوز.... بلاد الكنوز الغنية
بلادي
ستفتح أبوابها للضياء
لتغرس قطره
فتحصد أجيالنا ألف قطرة
إذا الفجر مدّ الجناحا
وألقى على الشاطئين الوشاحا
فحتى الأجنّة
سمعت أغاريدها في الدجنّة
تظلّ إلى غدها مطمئنه
وحتى أنين سواقي تلك التي عذبت مسمعيا
أضحى غناءً.. غناءٌ يصافحني في العشيّة
وحتى كهول القرى المقعدون
تندّت عيونهم بالأغاني الشجية
بلادى أنا.. يا بلاد الكنوز الغنية
تفتحت مثل انطلاق العبير تحدّر من شفةٍ برعميه
كلؤلؤةٍ ساحلية
كأجنحة الطيب رفّت مع النسمات الندية
لأول مرة
أحس بأني حر..وأن بلادي حُرة
وأن سمائي حرّه
فلا طير فيها غريب يناوئ نجمي
ولا طيف غيم
وأن الطريق الذي رصفناه يوما جماجم
سنغسله بالعبير ونفرشه بالبراعم
وشدو الحمائم
اذا الفجر مدّ الجناحا
بلادي أنا.. يا بلاد الكنوز الغنية
تمد يداً من قلب النجوم..بيضاء مثل صفاء الطويّة
إلى كلّ شعبٍ مضى صاعداً إلى النبع بين الجبال
العتيّة
فأغرودة من بلاد الجنوب تعانق أغرودة آسيوية
فتحنا النوافذ يا فجرُ فانثر ضفائرك البيض
والسوسنية
وبعثر على عتبات الطريق أغاريدك الحلوة
الشاعرية

منهجيتي في التسويق..

العملاء هم الرابحون

بقلم. وصال محمد إبراهيم

كانت حصيلتي الذهنية عن التسويق قبل حصولي على شهادات الدراسات العليا في إدارة التسويق تنحصر في أن التسويق يعني أسلوب بيع السلعة، ولكني وجدته أشمل من ذلك بكثير فقد عرفه بروفسير فليب كوتلر " بأنه عملية إدارية إجتماعية يحصل بموجبها الأفراد والمجموعات على ما يحتاجونه ويتم تحقيق ذلك من خلال إنتاج وتبادل المنتجات ذات القيمه مع الآخرين.

التسويق مجموعه من العمليات والأنشطة التي تعمل على إكتشاف رغبات العملاء وإشباع رغباتهم وتحقيق الربحية للمؤسسه خلال فتره زمنية مناسبة، ويبدأ التسويق من داخل المؤسسة حيث أن نظرة العاملين باعتبارهم عملاء داخل المؤسسه حيث أن التسويق الداخلي أحد أنجح الأساليب الفعالة لتحقيق التميز في تقديم الخدمة وذلك بزيادة رضا العاملين وتفهمهم وقبولهم لسياسة الادارة التي من جانبها تقدم لهم التحفيز والتدريب الذي يؤدي إلى بناء روح الفريق وتعزيز روح المبادرة،وبالتالي الإهتمام المتعاظم بالزبون وذلك بتقديم النصح والمشورة لإختيار التغطية التأمينية المناسبة وكذلك الرد على أسئلتهم واستفساراتهم عبر مركز خدمة العملاء، بجانب التعاطف مع العميل في حالة المطالبات أو التعويض. أيضاً تقوم الشركة بمد جسور التواصل مع عملاء مجموعة البركة في السودان ورجالات المال والأعمال ونجوم المجتمع.

وتعتبر شركة البركة للتأمين ذات مزايا تنافسية مرتفعة تستند إلى تميز الخدمة التي تقدمها، السمعة الطيبة والعلامة التجارية، العلاقات الوطيدة بالعملاء، وتتطلب هذه المزايا توافر مهارات وقدرات عالية المستوى مثل تأهيل العاملين بحضور الدورات والسمنارات والكورسات داخلياً وخارجياً، والشيئ بالشيئ يذكر فقد حققت الشركة في 2017م نسبة 11.7 % كأعلى نسبة للفائض التأميني في قطاع التأمين السوداني منذ أسلمته وقد وجد هذا السبق إشادة من المراقبين والخبراء والمشتغلين بالتأمين ووصفوا هذه النتيجة بالتأكيد على المهنية والإحترافية.

كما أن أنشطة المسئوليه الاجتماعية تعتبر من الجوانب التي لايمكن إغفالها إذ تقوم شركة البركة للتأمين ببعض الأنشطة وفاءاً للجمهور والعملاء كفعل أخلاقي وإلتزام أدبي يبرهن إنتماء الشركة للجمهور ويؤكد على قيم التكافل والتعاضد التي يعبر عنها التأمين التكافلي،ومن ذلك منحها فرص التدريب الجامعي وتبنيها لأنشطة طلاب التأمين بالجامعات وتنظيم الرحلات العلمية بالشركة، بجانب دور الشركة في توعية المواطنين بنشر الوعي التأميني عبر بث حلقات إذاعية وتلفازية ولقاءات جماهيرية في الأسواق وأماكن التجمعات وقد تميزت بعقد مهرجان التأمين الجماهيري السنوي بالساحة الخضراء دعما لمشروعات نشر الوعي التأميني.

قاليري

جداريات .. من ذاكرة الثورة السودانية 2019

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 الكاملين
15	فرع عطبـرة
16	فرع سنجة
17	فرع سوق أم درمـان
18	فرع السوق الشعبي أم درمان
19	فرع القضارف

مكاتب الفحص الآلي

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

المكاتب الفرعية

1	بنك الخرطوم
2	مكتب كوستي
3	مكتب بورتسودن
4	مكتب الحصاحيصا
5	مكتب الفاشـــــر
6	مكتب نيـالا
7	مكتب سوق ليبيا
8	مكتب الدمازين
9	مكتب المقـرن
10	مكتب دال
11	مكتب دنقلا
12	مكتب العمارات
13	مكتب البرقيق
14	مكتب حلفا
15	مكتب شندى
16	مكتب الجنينه
17	مكتب زالنجى
18	مكتب الضعين
19	مكتب توكيلات صمام
20	مكتب الترعة
21	مكتب كافوري

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

تجبر الكسر..

2770

www. albaraka-ins.com

البركة للتأمين