

في حوار مطول مع مدير عام شركة شيكان للتأمين

الأستاذ / صلاح الدين موسى محمد : ما يميز شيكان هو روح المبادرة والابتكار وليس مزاعم

الاحتكار!

ضعف تحميل قيمة الأقساط المكتتبة بشكل عبء كبيرة ويقلل من جودة الخدمة التأمينية

ويضعف عائدات الاستثمار ..

التنافس الهزلي والمضاربة في أسعار التأمين أضرت بالممارسة التأمينية في السودان ..

ليس المهم هو حصة الشركة من السوق وإنما الأهم حجم الأقساط المكتتبة التي تحصلها ..

ومنحنى أعمال التأمين في تصاعد دائم بالنسبة للشركة وللسوق التأمين!

قرار اسناد تأمين ممتلكات الدولة لشيكان شكلياً عبئاً عليها بسبب تعثر السداد وتراكم

الديونيات .. ولدينا قناعة راسخة بالمنافسة الحرة وثقة في مقدراتنا الفنية والمالية

تجربة شيكان في تأمين أفراد القوات المسلحة تعتبر ناجحة وفريدة برغم استثناء خطر الحروب

في التجربة العالية

الأستاذ/ صلاح الدين موسى محمد سليمان سيرة مهنية ناصعة وحافلة بالمنجزات تخرج في جامعة الخرطوم كلية الاقتصاد 1981م وولج العمل الأكاديمي محاضراً في الاقتصاد ثم التحق مهنيًا بقطاع التأمين متدرجاً ومرتقياً إلى أن بلغ مرحلة تأسيس وإعادة تأسيس شركات في اليمن والخليج وماليزيا، ثم عاد إلى السودان مديراً وعضواً منتدباً لكبرى شركاته .. قدمنا إليه في مكتبه بعد صدور قرار تعيينه مديراً لشركة شيكان للتأمين في ثوبها الجديد .. وفي عام جديد لنجري معه هذا الحوار الذي لا يخلو من جرأة ونقد ومصارحة فإلى مضابطه !

1. كيف وجدتم شركة شيكان وسوق التأمين عموماً وماهي رؤيتكم لاستئناف مسيرة الاصلاح والتطوير؟

على نحو عام تفرض الأوضاع الراهنة عدد من التحديات على صناعة التأمين بالبلاد ليس اقلها انتشار جائحة كورونا وتحويراتها المتجددة فضلا عن تكاثر الأزمات التي تحبب بالبلاد وتأخذ بناصيتها الى مزيد من التعقيد وهذا يجعلنا نكثف الجهود وفق الموارد المتاحة للحفاظ على موقع الشركة الريادي في سوق التأمين والعمل على مسألة الانتشار الجغرافي وانتهاج سياسة تسويقية فعالة لتوسيع قاعدة المشتركين مع التركيز على الأعمال الصغيرة والمتوسطة واستقطاب الكادر الفني المؤهل وتعزيز ودعم التدريب وإعادة التدريب مع تفعيل التحصيل واعطاء الاستثمار أولوية قصوى لتعظيم عائد استثمارات حملة الوثائق وحملة الأسهم وتقوية المركز المالي للشركة وترسيخ التعاون بين شركات التأمين العاملة في السودان بما يخدم نمو وتطور سوق التأمين السوداني وتوطيد العلاقة مع شركات التأمين الاقليمية والعالمية والعمل على تعزيز العلاقة مع معيدي ووسطاء التأمين الاقليميين والعالميين لضمان مساندتهم وخدماتهم المستمرة .. هذا فضلا عن تحقيق أربع مسائل هي الالتزام بالضوابط الشرعية والقانونية ومعايير الضبط المؤسسي , وتعزيز المركز التنافسي للشركة والمحافظة على ريادتها لسوق التأمين السوداني , والعمل على استدامة التميز الاداري والمهني , والتحسين والتطوير المستمر لتحقيق الكفاءة والمقدرة المالية.

2. ثمة تهمة ملازمة لمسيرة شيكان التي ارتبطت بقضية بما يسمى احتكار تأمين ممتلكات الدولة ما قولكم؟

لدي اعتراض على وصف اسناد تأمين ممتلكات الدولة لشركة حكومية "شيكان" وأرى أن الوصف غير دقيق وفي استخدامه كثير من التعسف والجور وهو قرار متعلق بالدولة .. بدءاً علينا أن نعرّف الاحتكار , الاحتكار كما تعرفه الأدبيات الاقتصادية هو "الحالة التي يكون السوق فيها عبارة عن شركة واحدة فقط تؤمن منتوج أو خدمة لجميع المستهلكين" بمعنى آخر أن تسيطر الشركة على كامل السوق وتستطيع بالتالي أن تفرض الأسعار كيفما شاءت مما يجعلها تتحكم بالمنتوج ويسعره لتزيد من أرباحها .. بهذا المعنى المباشر الذي لا غموض فيه هل تعتبر عملية إسناد تأمين أعمال ممتلكات الدولة لشركة حكومية "شيكان" احتكاراً؟ ألا تشبه عملية الإسناد هذه ما تقوم به شركات التأمين الأخرى والتي تؤمن كافة ممتلكات وأعمال ملاكها؟ أليست هي ممارسة مطردة ومعمول بها؟ ليس هذا فحسب بل أن كثير من مؤسسات التمويل تشترط في إجراء معاملاتها بإسناد تأمين المعاملة في شركة تأمين بعينها! لكن قد يثور سؤال هل ينطبق ذلك على إسناد كل ممتلكات الدولة لشركة شيكان للتأمين؟ ثم هل وافق منطوق القرار واقع الممارسة؟

قد يختلف الناس حول إقرار حق أن تسند الدولة تأمينها لشركتها إذ أن حظ شركات القطاع الخاص في الدولة وممتلكاتها العامة يجب أن يكون متساوياً أو هكذا هو "العشم" وهذه نقطة قابلة للحوار سيما حين نستأنس بالتجربة العالمية لكن دوافع إصدار القرار في ذلك الزمان كانت ضرورية وليس هذا أوان سردها وتفصيلها بيد أنها وبكل تأكيد كانت متسقة وملحة ضمن سياقات الزمان والمكان والأحداث ونستطيع ان نقول ان الدوافع الرئيسية وراء قرار انشاء شيكان بسبب كثير من الممارسات الخاطئة من شركات التأمين وهذا واقع تاريخي عايشناه عن كثب .. وكان في أواخر عهد نميري في العام 1983م حيث أسست الهيئة العسكرية الاقتصادية التي صارت فيما بعد بالهيئة الاقتصادية الوطنية الى تدراك تأمين ممتلكاتها بتكوين شركتها وذلك بسبب الممارسات الخاطئة التي عرفها سوق التأمين في ذلك الزمان, وربما تأخرت شيكان في انطلاقتها برغم تأسيسها في العام 1983م بسبب محاربتها من شركات التأمين وهذا واقع عايشناه بأنفسنا وحقبة تاريخية لا يتطرق اليها الشك.. وإذا سلمنا بأن القرار الرئاسي منسوب إلى سياقه التاريخي يعد خاطئاً ومعيباً فهل هذا هو ذنب الشركة التي وقع على عاتقها العبء الأخلاقي والمسؤولية التاريخية أم هو خطأ الجهة المصدرة للقرار .. ثم أن أي مراقب منصف لسوق التأمين يدرك أن واقع الممارسة أتى على خلاف منطوق القرار الرئاسي وأن سبب استحواذ شركة شيكان للتأمين على نصيب كبير من الأقساط المكتتبه بسبب ابتكارها لمنتجات تأمينية واقتحامها لمجالات موسومة بالمخاطر العالية وليس بسبب احتكارها المزعوم يكفي أنها ادخلت تجربة التأمين الزراعي الذي ينظر إليه أهل الصناعة التأمينية كخطر ماحق وأدخلت تجربة التأمين الطبي التي انداحت على امتداد السودان وانعشت القطاع الطبي الخاص وخففت الضغط على المشافي والمراكز الصحية الحكومية فضلاً عن إدخال منتج تأمين التمويل الأصغر وتأمين حصيد الصادر اعمالاً للشمول المالي وبلغت قوة الشركة وسعتها التكافلية أنها غطت أخطار الحرب المستنثة بموجب وثائق التأمين في التجربة العالمية بالتأمين التكافلي للقوات المسلحة ولن نفصل كثيراً في الفائدة المباشرة التي قدمتها الشركة على مستوى دفع الاستحقاقات والتعويضات الكبرى على مستوى السداد الواجب منها والإكرامي وهو ما لا يقع على حصر..

3. يقال أن وضع الشركة تراجع بسبب فك قرار الاحتكار؟

أنا وبكل وضوح أرى أن حقبة اسناد تأمين ممتلكات الدولة لشركة الدولة بقرار رئاسي وليس احتكار التأمين كما يزعم البعض مثل عبئاً ثقيلاً على شركة شيكان بسبب أنها تتأخر وتتعثّر في سداد اقساطها المكتتبه ومع ان قيمة تأمين ممتلكاتها يجد حيزاً في موازاتها ولكنها مجرد ارقام تتراكم مديونياتها كل عام وهو ما اسهم في اعاقه مسار شيكان التأميني وبسبب ضعف التحصيل تأثر عائد الاستثمار بسبب شح الأموال وانعكس كذلك في الالتزام بموجهات الرقابة على التأمين وانعكس كذلك على تحفيز العاملين وتحسين أوضاعهم ..

والنتيجة ان الشركة كانت تدفع مطالبات لوثائق لم تتحصل اقساطها وتدفع رسوم الدمغة على اقساط غير محصلة وتدفع أقساط اعادة تأمين على اقساط غير محصلة ولكل هذه الاسباب ولغيرها فان تأمين ممتلكات الدولة كان عبئاً على شركة شيكان .. أما عن انعكاس فك ما سمي بالاحتكار وقد بينت تحفظي على الوصف مراراً حسب الحثيات أنفة الذكر فاني أؤكد على قناعتني بالمنافسة الحرة والشريفة أكرر بشرط ان تكون حرة وشريفة وهي تعود بالنفع العميم على المستهلك الذي يفتح الأفق أمامه بطائفة من الخيارات المتعددة والعروض المميزة .. ولأن السوق السوداني هو سوق ملتزم بموجهات وأحكام الشريعة الاسلامية فان المنافسة ليست في المنتجات وحسب وانما في جودة الخدمة .. بعكس الأسواق الأخرى التي تكون المنافسة فيها على النماذج المعتمدة من تأمين تجاري أو تعاوني .. ولهذا فان التنافس في السودان على مدار مستوى الخدمة في الاكتتاب والمطالبات , ومع ان الأسعار صارت جزءاً وسبباً في اشتعال المنافسة واضطرت بعض الشركات لبيع خدماتها بأسعار متدنية للغاية وبما يخالف أسس التسعير ومما يؤثر بالضرورة على دفع التعويضات اللازمة وغيرها من الالتزامات فتكون حينها المحصلة صفراً كبيراً .. هناك شكوى من عدم التزام شركات التأمين بدفع استحقاقات المشتركين وهذا يعود جزئياً إلى ما ذكرته من بيع الخدمة التأمينية بأقل من سعرها الحقيقي وبالتالي يصبح العجز عن الايفاء بالالتزامات نتيجة حتمية لهذا التزيف.. لهذا فان عرض الخدمة التأمينية بالسعر الحقيقي يوفر لشركة التأمين وضعاً مالياً يمكنها من دفع كافة الاستحقاقات. فالمطالبات هي الاختبار الحقيقي لشركة التأمين .. وهذه مناسبة ادعو فيها شركات التأمين أن تركز على تجويد الخدمة لا كسر سعر التأمين بسبب كسب زبون لن تستطيع ابقاؤه لأنها ستفشل في أول اختبار .. فتزيف الاسعار وكسر قيمة التأمين والمضاربة في الأسعار فيه ضرر على الشركة وعلى المشترك على سواء وحتماً سينعكس سلباً على الاقتصاد الوطني.

4. ما هي رؤيتكم لواقع المنافسة ومسار الشركة في غمرة اشتدادها ؟

وضع شركة شيكان في السوق أنها هي صاحبة القدر المعلى من حيث الأقساط المكتتبه ومن حيث الريادة الابتكارية وهي لم تزل تعنلي كافة مؤشرات الصعود أما الحديث عن ان حصتها السوقية تراجعت فهو لا يعكس الواقع بشكل دقيق والصواب في نظري ان شيكان فعلاً كانت تستحوذ على نسبة 50% و40% ولكن من حجم اقساط أقل بكثير من الوضع الراهن ولكن حين تنظر إلى واقع الارقام تجد أن شيكان في نمو مطرد وبوتيرة متصاعدة ليس ذلك فحسب بل ان سوق التأمين السوداني نفسه متصاعد بمؤشرات غير مسبوقه والسبب المباشر هو التضخم وكذلك بسبب بعض القرارات كزيادة قيمة الدية وما ترتب عليها من زيادة في تأمين السيارات وكذلك زيادة أسعار تأمين السيارات بسبب ارتفاع قيمة السيارات على المستوى الشامل والزيادة الكبيرة التي حدثت في أسعار الطرف الثالث مؤخراً وهي زيادة تضخمية وليست زيادة في عدد الوثائق والمشاركين .. وكما قلت في صدر الاجابة ان شيكان تمتاز بالريادة الابتكارية ومنها ما ادخلته الشركة من تغطيات تأمينية لم يعهدها السوق .. وهي لم تكف بالابتكار وانما قدمت المساعدة الفنية للشركات وشجعتها بالولوج الى عوالم وصفت بالاطار الماحقة ودربت عناصرها لتقسامها المخاطر والفوائض التأمينية.

هناك ميزة حقيقية يستطيع كل مراقب ان يبصرها من خلال متابعة مسيرة شركة شيكان وهي انها اي الشركة قدمت خدمة جلية للاقتصاد السوداني وانها ظلت تفكر في اجترار منتجاتها انطلاقاً من مسؤوليتها ودورها القومي وهذا الأمر واضح جدا في التأمين الزراعي والتأمين الطبي وبمقارنة بسيطة تجد ان الشركات الأخرى لم تملك ذات الجرأة الشيكانية فأثرت أن تلج إلى تأمين الزراعة المروية وهو أقل انواع التأمين الزراعي خطراً بخلاف شيكان التي كان يحركها بالأساس البعد القومي والاستراتيجي وتكفي الأموال التي دفعها شيكان في هذا الصدد .. والأمر يتصل كذلك بأعمال التكافل "البديل الشرعي للتأمين على الحياة" الذي صار من اختصاص الشركة الجديدة المنشأة، فان شيكان من شركات قليلة جداً في العالم كانت تؤمن على افراد القوات المسلحة في العمليات ومن المعروف ان أخطار الحرب مستثناة من كل وثائق التأمين بوصفها خطراً مؤكداً ما عدا تغطية التأمين البحري لضمان سير التجارة العالمية والملاحة البحرية .. فشيكان التي كانت تؤمن على القوات المسلحة انما فعلت ذلك انطلاقاً من دورها القومي وهو أمر أثار استغراب معيدي التأمين .

5. كيف تقيم مكانة شيكان في السوق التأميني؟

كما ذكرت سابقاً فإن مؤشرات نتائج الأعمال ظلت على الدوام في نمو مطرد وأن العام 2021م أنتت نتائجها كذلك إذ ظل منحنى أعمال التأمين في تصاعد دائم والسبب في ذلك يرجع لسببين هو الانتشار الجغرافي على امتداد السودان واتساع رقعة السوق الذي تغطيه الشركة والتنوع الهائل في المحفظة التأمينية وستواصل الشركة بذات الدفع لتغطي أكبر مساحة من الأخطار القابلة للتأمين وهي مساحات شاسعة تحتاج إلى جهد حثيث .

6. هل هنالك فكرة للتنسيق مع الشركات التأمينية لضبط المنافسة فيما بينها؟

التنسيق بين شركات التأمين قائم عن طريق اتحاد شركات التأمين لكن يفتقر للتطبيق دائماً، ومن ذلك أن الشركات تجلس لتنسق وتتفق على الحد من المنافسة الضارة واعلاء روح المهنية و اخلاقها ومدونتها السلوكية ولكنها سرعان ما تخرق ما اتفقت عليه وتغلب عاجل مصلحتها الأنية على مصلحتها الاستراتيجية وعلى وجود سوق تأمين معافى من التنافس الضار والاعاقة المتبادلة بدل الفوز المشترك .. فالتنسيق ظاهرياً موجود ولكن روحه بعيدة كل البعد .. وتراجع النتائج الفنية تحكمه عوامل كثيرة ومن ذلك ان المطالبات ليست محكومة بوتيرة معينة فقد تأتي على الشركة سنة تكون فيها المطالبات كثيرة من حيث ترددها او من حيث حجمها مما يؤثر على نتائجها وهنا تتضح قوة الشركة في ادارة مخاطرها والحصول على أفضل الشروط في اتفاقياتها مع معيدي التأمين.

7. هنالك عوامل أثرت على الاقتصاد بصورة عامة وعلى سوق التأمين بصفة خاصة ابتداءً بالحظر الاقتصادي فما أثره على الشركة؟، ثم التضخم وانهايار سعر الصرف؟، انتهاءً بجائحة كورونا

وخصوصاً على قطاع التأمين الطبي، فهل تأثرت الشركة في العام المالي؟

الحظر الاقتصادي كان حظراً جائراً ولأسباب سياسية بالأساس وقد أثر على البلاد كلها وشركات التأمين كانت متضررة على نحو خاص سيما فيما يلي تحويلات معيدي التأمين وخسرت بذلك كبرى شركات الإعادة العالمية مثل ميونخ ري وسويسري التي اشتهرت بتعاملها مع سوق التأمين السوداني برغم انه كان سوقاً مربحاً لها ولكنها اضطرت للانسحاب بسبب الحصار الاقتصادي الجائر لأن مستحقاتها لم تكن تصلها وهذه مناسبة نشيد بشركات الإعادة الاقليمية التي وقفت مع سوق التأمين السوداني التي ساعدتنا عبر فتح حسابات داخل البلد مما سهل على السوق السوداني التعامل معها ومع ان الشركات كانت تتخذ طرقاً خاصة في اعمال الإعادة لكن الحظر وصل حتى البنوك التي تتعامل مع السودان ومعاقبتها وقد غرمت بعض البنوك الأوروبية المرموقة مبالغ طائلة جراء تعاملها مع سوق التأمين السوداني فالعقوبات أثرت على المنظومة الاقتصادية كلها واثرت على كثير من القطاعات الحيوية وبالتالي على شركات التأمين التي تقوم بأعمال الحماية وهو عامل خفي لكنه مؤثر جداً ويحتاج أن يرصد .. أما بالنسبة للتضخم وانهايار سعر الصرف فقد أثر من جوانب مختلفة حيث أثر على موجودات الشركة وأضعف ملاءتها المالية وأثر كذلك على كلفة المطالبات فهذا التدهور أدى الى تضخم المطالبات وبالتالي اثر على مجمل النتائج الفنية للشركة وللسوق ومن ذلك أن كثير من المطالبات الصغيرة والجزئية ككسر الزجاج باتت تكلف الشركات مبالغ طائلة ناهيك عن المطالبات والخسائر الكبيرة .

8. ما هي مقدرة صناعة التأمين على مواكبة التغييرات الحديثة ما بعد كوفيد 19؟

بالنسبة لجائحة كورونا انا اعتبرها رب ضارة نافعة , فمع أن شركات التأمين كانت متخوفة جداً من أثر جائحة كورونا وكانت تظن ان العام 2020 سيكون (lost year) سنة مفقودة بيد أن النتائج اتت بخلاف المتوقع وهو تحقيق اسواق التأمين لنسب نمو لم تكن متوقعة أبداً والسبب في ذلك يرجع إلى اعتماد الرقمنة (Digitalization) وتقنية المعلومات, صحيح أن بعض القطاعات أصابتها خسائر بالغة واثرت بالتالي على التأمينات المتصلة بها كتأثر تأمين السفر بسبب ما أصاب قطاع السفر حيث اضطرت عدد من شركات الطيران من الغاء رحلاتها وتسريح العاملين ونحوه او منحهم اجازات بدون مرتب وكذلك من القطاعات التي أصابتها الجائحة في مقتل قطاع السياحة وكل ذلك أثر على شركات التأمين سيما فيما يتعلق بتغطية خسائر الأعمال (BUSINESS INTERRUPTION) في المصانع والمطاعم والمتاجر بسبب

الاجلاقات والمحاذير الصحية المفروضة وكل من كان لديهم تغطية خسائر الأعمال رفعوا قضايا على شركات التأمين إلا أن شركات التأمين كسبتها بسبب أن تغطية خسائر الأعمال ترتبط بوجود خطر مادي نتيجة لحريق أو عطب آلي لماكينة يترتب عليه توقف العمل والتسبب في خسائر مادية وهذا مختلف عما جرى وهو ان السبب المباشر في خسائر الأعمال بسبب سياسات الدول في الاغلاق والسياسات الاحترازية التي تجريها الدول لا تدخل في قائمة المخاطر المادية التي توجب على شركات التأمين ان تدفع مبالغ التعويض المقررة . ورغم ان شركات التأمين قد كسبت هذه القضايا إلا أن الجدل بشأنها لم يزل مستمراً .. فالتدابير الاحترازية لم توقف مسيرة التأمين وكما قلت فان تقنية المعلومات كان لها بالغ الأثر في ذلك فضلا عن العمل بنصف القوى العاملة وهو أمر اعتمده شيكان خلال فترة الجائحة.

9. هناك حديث كثيف عن دور التقنيات التأمينية وآليات التحول الرقمي في صياغة مستقبل صناعة التأمين - أين أنتم من ذلك؟

لا مرأ أن تقنية المعلومات صارت هي الأفق المستقبلي الذي يحرك الاقتصادات وكما ذكرنا فان تجربة كوفيد 19 اثبتت نجاعة الاعتماد على تقنية المعلومات وصار المؤمن له يقوم بأعمال تجديد الوثائق التأمين من منزله من خلال التواصل الفعال عبر الرقمنة التي صارت هي الأفق الراهن والمستقبلي لصناعة التأمين .. وفي السودان فان تقنية المعلومات تحتاج الى وجود بنية تحتية ملائمة ومنها توفر خدمة انترنت ممتازة بسرعة ممتازة .. لقد اثبتت الجائحة برغم أثارها المدمرة على صعيد الفقد والاصابة أن التقنية اسعفت الكثير سيما في الدول المتقدمة على مستوى التواصل والعيش والعمل ..

10. محاور التأمين تعتمد على الابتكار فهل هنالك تغطيات تجري دراستها في الوقت الحالي على مستوى المنتجات التأمينية؟

أي شركة تأمين لكي تحافظ على ميزتها التنافسية لا بد لها من الابتكار وهذا ما يميز شيكان : الابتكار وليس الاحتكار المزعوم فشيكان كمؤسسة وطنية كان الذي يحركها هو الشاغل الوطني في حماية الاقتصاد واسناده لهذا سعت الى استحداث وسائل لم يعدها السوق السوداني كما ذكرت آنفاً مثل التأمين الطبي الذي خفف الضغط على المشافي الحكومية وانعش قطاع المشافي والمستوصفات الخاصة وساعد في توطین العلاج بالداخل الى حد ما أما التأمين الزراعي فقد اسهم في التنمية الزراعية المشهودة فالتأمين ليس محض ضمانة للتمويل بأغراض الزراعة ولكن يقوم بأدوار استشارية ضخمة عبر مسح الأخطار وإدارة المخاطر فضلاً استعادة دورة الانتاج الزراعي .. ورغم ان الشركة لم تستحدث منتجات جديدة في الأونة الأخيرة الا أنها تسعى إلى استئناف مسيرة الابتكار التي امتازت بها اضافة الى اعادة انتاج بعض التغطيات في صورة جديدة وتقديمها في حزمة ومنتج متكامل وهو أمر تعكف عليه الشركة حالياً .. وسوق التأمين السوداني كسائر دول العالم الثالث لم يزل سوقاً بكرةً اذ لا تبلغ مساهماته في أفضل الأحوال 1% من الناتج المحلي الاجمالي بينما يصل في الدول المتقدمة احياناً الى 10% .. هناك من يرد المشكلة الى ضعف الوعي التأميني لكن باعتقادي ان المشكلة لا تكمن في الوعي التأميني لأن السودان عرف التأمين من خمسينيات القرن الماضي والناس يعرفون أهمية التأمين وأثره الايجابي في حياتهم وانما المشكلة الحقيقية في ضعف المستوى الاقتصادي وانتشار الفقر وتناقص الطبقة الوسطى وضعف مستويات التنمية والتمدين هذا الأمر يصح في حالة الأفراد وفي حالة المؤسسات وان كثير من الوحدات والمؤسسات تضع ميزانيات للتأمين لكنها لا تصرفها في وجوهه وانما توجهها حسب الحاجات الملحة التي تطراً مع أن التأمين أولوية لا يمكن تأجيلها وهذه الحقيقة لا يكتشفها المرء إلا بعد وقوع النازلة. وفي هذا الصدد نذكر بأن شركة شيكان دفعت مبالغ كبيرة جدا في المطالبات منها تعويض حريق محطة بري الحرارية البالغ قيمته 16 مليون دولار والسبب يرجع الى راحة القائمين على أمر الكهرباء حينها والذين استفادوا من أموال التعويض في بناء محطة أخرى مثلما ان شركة شيكان قامت بكافة الأعمال الفنية واسندت هذا الخطر الكبير الى شركات اعادة مقتدرة وكذلك المطالبات المتعلقة بقطاع الطيران وتم تعويضها وهي مبالغ كبيرة تتعلق بالتعويض على تلف الطائرات والوفيات التي حدثت والمسؤوليات التي تترتب ولولا مقدرات شيكان في ادارة هذه المخاطر الجمة لصاعت كل هذه المكتسبات.. وبالعودة لموضوع احجام الناس عن التأمين ليس بسبب الوعي كما

أوضحت وانما بسبب ضعف المقدرة المالية ومن ذلك أن بعض الناس يتهربون من التأمينات ذات الطابع الإلزامي بحكم القانون كتأمين الطرف الثالث والتأمينات المتعلقة بالتمويل والتي تعد إحدى شروط العملية التمويلية ..

هل تجد أسعار الطرف الثالث مناسبة؟

اعتقد انها معقولة وقد زادت أكثر من مرة وكان لها دور في النمو الذي حققته شركات التأمين مثلما أدى إلى زيادة التنافس الضار بين الشركات ..

11. حدثنا عن السياسة الاستثمارية وما هي نتائجها وأثارها؟.

الاستثمار هو الوجه الآخر للتأمين ولا يمكن للعملية التأمينية ان تستمر بمعزل عنه وبنظرة عامة ستجد أن أضخم الاستثمارات عالمياً هي استثمارات التأمين ومن ذلك أنها توظف أموالها في الاستثمار بشتى وجوهه العقاري والأوراق المالية وغيرها .. لكن في السودان شركات التأمين ملزمة في انشطتها الاستثمارية بموجهات جهاز الرقابة على التأمين (50% من الاستثمارات في العقار و40% في الأوراق المالية و10% في الأسهم .. هذا الأمر سيرجعنا إلى ما اثرناه بخصوص مديونيات القطاع الحكومي التي أثرت في الوضع العام للشركة وامتد تأثيرها في الاستثمار وكذبها في التفرد والابتكار فان شركة شيكان سبقت قانون الرقابة على اعمال التأمين للعام 2018م الداعي لإنشاء ادارة الاستثمار حيث قامت بالاستثمار بشتى وجوهه رغم العقبات التي اشترت اليها وفي الاطار الذي حددته الجهة الرقابية ... والاستثمار ليس مقصور نفعه على الشركة بل على مجمل الأوضاع في البلاد ومنها خلق فرص عمل وتقليل حجم البطالة الاسهام في الطفرة العمرانية المساعدة في جذب رؤوس الأموال والاسهام في الاقتصاد الكلي بوجه شامل .

ونؤكد على ان السياسة الاستثمارية هي واحدة من دوائر تركيزنا وفق الاطار الذي حددته الجهة الرقابية ونوجهها لما يعود بالنفع على حملة الوثائق وحملة الأسهم وتعظيم عوائدهما على السواء .. بالنسبة لحملة الوثائق بغرض تكوين ملاءة مالية ومن المعروف ان رأس المال في التأمين الاسلامي لا يغنم ولا يعزم وهو محض مطلب قانوني لانشاء الشركة .. وبسبب ضعف الملاءة المالية ذهبت كثير من التأمينات الى أسواق الاعادة كتأمينات الطاقة وغيرها وهو مضر من ناحية استنزاف العملات الاجنبية .. على العموم فان عدم تحصيل اقساط التأمين له تأثير بالغ في مجمل الأوضاع التأمينية واقعد كثير من الشركات من ان تبلغ آفاقها وتفي بالتزاماتها .

12. هل مؤشرات التسعير منافسة ام مضاربة وهل يتم ذلك دون دراسة جدوى لمجرد الحصول

على العميل؟

للأسف هذا هو الواقع بالضبط .. فسياسة التسعير قائمة على العرض والطلب بنحو عام بخلاف التأمينات الالزامية ذات الاسعار المحددة وحتى في هذه فهناك تنافس ضار.. وبشكل عام ليس هناك تعرفه محددة لأنواع التأمينات المعمول بها في سوق التأمين وعدم تأمين السيارات (طرف ثالث) وهي تخضع للتقديرات الفنية ومسح الأخطار وغيرها من الاعتبارات المهنية .. أما التسعير الممارس فيعتبر سلاح ذو حدين فكسره إلى حد أقل من المعقول من شأنه أن يدخل الشركة في محاص حقيقي يضرب فرضية استمرارها ويمكن لمطالبة واحدة ان تعصف بوجود الشركة التي تلاعبت بهذا الأمر ولدينا شواهد كثيرة في سوق التأمين السوداني لشركات تعثرت بسبب المطالبات ليس من تأمين بلا مطالبات (insurance is for claims) وهي كما اسلفت الاختبار الحقيقي لشركة التأمين .. ومن هنا أكرر الدعوة للابتعاد عن المنافسة الضارة بين الشركات ..

13. ما هو المسعى التي تستهدفه شيكان هل زيادة حجم الاقساط المكتتبه ام زيادة الفائض

التأميني أم ماذا؟

من البديهي ان تسعى اي شركة تأمين لزيادة حجم اكتتابها ولكنها لا تستطيع ان تحدد الفائض لأنه أمر خارج نطاق سيطرتها .. وبهذه المناسبة هناك فهم مغلوط للفائض .. الفائض هو احد اعمدة صناعة التأمين الاسلامي بالاضافة الى وجود هيئة رقابة شرعية وفصل الحسابات بين حملة الوثائق وحملة الأسهم والاستثمار الملتزم بالضوابط الشرعية .. سمي الفائض فائضاً لأن شركات التأمين الاسلامية تعتبر التأمين قائم على نية التبرع بأقساط التأمين بجزء أو بكل الأقساط لأن تحديد القسط سلفاً من الصعوبة بمكان وذلك

حسب حاجة الصندوق وما يفيض عن الحاجة يتم ارجاعه لحملة الوثائق عبر توزيع الفائض .. وقد لا يحدث فائض وقد يحدث عجز لأن الفائض تحدده عوامل عدة منها , التسعير ومنها حجم المطالبات أو كثرة ترددها ومرتبطة كذلك بالسياسة الاستثمارية فعائد الاستثمار يعتبر مكون رئيسي في الفائض .. وفي حالة العجز يتم أخذ قرض حسن من رأس المال يغطي به العجز وارجاعه بعد تحسن الأوضاع .. ومن خلال الممارسة لم نحتاج الى هذا الأمر أبداً . هناك معالجة أخرى وهو الرجوع الى حملة الوثائق لزيادة الاقساط وسد العجز وهي طبعا عملية غير ممكنة . ولهذا رجحت المعالجة الأولى اعني الاقتراض من رأس المال الذي هو أصلا ضعيف لكونه مجرد مطلب قانوني بحد معين ورغم ذلك غير ملتزم بها عند كثير من الشركات .. الفائض ايضا يمثل عاملا تسويقيا في المجتمعات المسلمة التي تحتضن بلادها نموج تقليدي وآخر تعاوني .. وفي اطار تطوير تجربة التأمين التعاوني يمكن احتجاز جزء من الفائض لزيادة الملاءة المالية للشركة وتجربتي في قطر والتي كتبتها في احدى الاوراق حققت نجاحا منقطع النظير . لدي ايضا تحفظ شخصي على ربط حافز العاملين بالفائض (توزيع نسبة 25% من الفائض حافز للعاملين) وهو في اعتقادي امر غير عادل .. واذا كانت هناك سنة لم تحقق اي فوائض فهذا يحرم العاملين من حقهم في التحفيز دون وجه حق .. والصواب في نظري هو ربط حافز العاملين بالمصروفات العمومية الادارية لأنهم قاموا بأدوارهم فاذا حدثت مطالبات كبيرة فليس هذا ذنبهم ليحرموا من التحفيز . ينبغي علينا ان لا نجعل تحقيق الفائض هدفا لذاته حتى لا نؤثر على المطالبات ولا على حقوق الموظفين وعلى اعادة التأمين والمصروفات العمومية والادارية .

14. هل المهم هامش الربح الفني أو قانون الإكتتاب، ام الربح الكلي أو فائض النشاط والذي يتضمن العائد الفني مضافا إليه عائد الاستثمار؟

كما اسلفت سابقا في التأمين الاسلامي نحن نتحدث عن فائض أو عجز العمليات الفنية فهذا ليس ربحاً أو خسارة فالربح يكون على رأس المال والمبالغ المستثمرة سواءً كانت لحملة الوثائق أو حملة الأسهم..

15. ما هي التحديات الماثلة أمامكم وما هي خططكم لتخفيف وطأتها أو إزالتها؟

كما اسلفت في صدر الحوار أن الظرف العام يلقي بظلاله على العملية التأمينية وهي تحديات أتينا على ذكرها لماما فيما سبق وقد سعينا الى معالجتها عن طريق الحوكمة وتكوين لجان في مجلس الإدارة : لجنة المراجعة والسياسات والاستثمار والموارد البشرية والمسؤولية المجتمعية وفعلنا دور مجلس الإدارة قبل موجبات القانون في 2018م وكذلك تم عانشاء وظيفة الالتزام المؤسسي كأول شركة تأمين في هذا الصدد . وهذا في اطار مسعانا لتطبيق أفضل الممارسات والاستفادة من تجارب الآخرين وتحقيق اعلى مستويات الرضى للمشاركين وكافة أصحاب العلاقة والايفاء بالالتزامات ودفع الاستحقاقات .. ليس هذا فحسب وانما مشاركتهم هذه التحديات والاستئناس بأرائهم ومقترحاتهم من أجل التطوير ..

16. ما هي رؤيتكم العامة المستقبلية لسوق التأمين؟

كما اسلفت فان سوق التأمين السوداني سوقاً بكاراً... لكن سوق التأمين يحتاج الى دعم من الدولة لتطوير الممارسة وبيئة التأمين عموما تحتاج إلى البنى التحتية اللازمة لتسهيل بعد ذلك المسائل الأخرى من اعلاء الروح المهنية والتدريب والتأهيل المعرفي والحد من الممارسات الخاطئة التي تعرضنا لجانب منها فيما سبق وهذا لا يتم الا بتغليب روح الشراكة والاسناد المتبادل .. شركات التأمين كذلك تحتاج الى دعم من الدولة ومن الجهات الرقابية كما فصلنا .. وهناك فرص كثيرة لم تغتنم بعد .