

# Factors Affecting on the Marketing of Insurance Services in Sudan (A field study on a sample of insurance companies operating in Sudan)

Dr. Osama Hussein Mohammed Yousif<sup>1</sup> and Dr. Ibrahim Mohammed Ibrahim Barama<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Assistant Professor - Economics - El Daein University

Abusamya81@hotmail.com

<sup>2</sup>Assistant Professor - Business Administration - University of the Faculty of Administrative Sciences

Ibrahimbarama@gmail.com

**Abstract:** The objective of the research is to work on the development of methods of marketing insurance services in Sudan and spread awareness of insurance culture in Sudan as well as to identify the reality of insurance services in Sudan. There is a statistically significant relationship between the cost of the insurance service and its marketing and there is a statistically significant relationship between the risk of the insurance service and its marketing. Follow the research descriptive approach to the presentation of data and historical approach to the presentation of previous studies and statistical analytical approach to data analysis and hypothesis tests. The success of the insurance service depends on the volume of spending on the promotional operations of the service Customer awareness of risk management has to do with the marketing of insurance services. The need to pay attention to the insurance companies to disseminate marketing information through the use of different means of internal communication and modern in order to communicate sufficient accurate information about the services Current and new that the company intends to promote.

**Keywords:** Cost of Insurance service, Risks of Insurance service, and Sudanese Insurance Companies.

## العوامل المؤثرة على تسويق الخدمات التأمينية في السودان

Factors Affecting on the Marketing of Insurance Services in Sudan

(دراسة ميدانية على عينة من شركات التأمين العاملة بالسودان)

د. أسامة حسين محمد يوسف كبر

Dr. Osama Hussein Mohammed Yousif

أستاذ مساعد - الاقتصاد المساعد . جامعة الضعين

[Abusamya81@hotmail.com](mailto:Abusamya81@hotmail.com)

د . إبراهيم محمد إبراهيم برمہ

Dr. Ibrahim Mohammed Ibrahim Barama

أستاذ مساعد - إدارة الأعمال - جامعة كلية العلوم الإدارية

[Ibrahimbarama@gmail.com](mailto:Ibrahimbarama@gmail.com)

## المستخلص

هدف البحث إلى العمل على تنمية وتطوير أساليب تسويق الخدمات التأمينية في السودان ونشر الوعي الثقافي التأمينية في السودان كذلك التعرف على واقع الخدمات التأمينية في السودان. تكمن مشكلة البحث في السؤال الرئيسي التالي: ما هي العوامل المؤثرة على تسويق الخدمات التأمينية في السودان افترضت الفرضيات التالية: توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين تكلفة الخدمة التأمينية وتسويقها وتوجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين مخاطر الخدمة التأمينية وتسويقها. اتبع البحث المنهج الوصفي لعرض البيانات والمنهج التاريخي لعرض الدراسات السابقة والمنهج التحليلي الإحصائي لتحليل البيانات واختبارات الفرضيات ومن أهم النتائج: تكلفة الخدمة التأمينية لها تأثير على تسويق الخدمة التأمينية في السودان.

يتوقف نجاح خدمة التأمين على حجم الإنفاق على العمليات الترويجية للخدمة ووعي العملاء بإدارة المخاطر له علاقة بتسويق خدمات التأمين كذلك يختلف تسويق الخدمة التأمينية باختلاف حجم المخاطر ومن أهم التوصيات: ضرورة استخدام التقنية في تسويق الخدمة التأمينية مما يساعد بصورة إيجابية في تسويق الخدمة التأمينية بضرورة تطبيق التقنية الحديثة إلى أقصى الحدود والعمل على إدخال خدمات ومنتجات حديثة و ضرورة اهتمام شركات التأمين بنشر المعلومات التسويقية من خلال استخدام وسائل الاتصال الداخلي المختلفة والحديثة وذلك لإيصال المعلومات الكافية الدقيقة عن الخدمات الحالية والجديدة التي تنوي الشركة الترويج لها.

**الكلمات المفتاحية:** تكلفة الخدمة التأمينية، مخاطر الخدمة التأمينية، وشركات التأمين السودانية.

## أولاً: الإطار المنهجي للدراسة

### المقدمة:

إن العامل البشري يلعب دور حيوي في مجال الإنتاج، فالإنسان بمواهبه ومهاراته، وعن طريق أعمال ذهنه واستخدام قدراته، يرتفع إلى أعلى درجات الإبداع في تسخير وسائل عمل على تحسين كفاءتها بالاكشافات العلمية والابتكارات الفنية والإنجازات التكنولوجية.

كل ذلك يتيح مجالات واسعة من أجل تمكين البشرية من تحقيق مزيد من تكوين مزيد من الثروة في العالم الذي نعيش فيه، وواجب المجتمع إن يحافظ على هذه الثروة، أي يحافظ على رأس المال أينما كان، فهلاك رأس المال خسارة قومية تتمثل في توقف العمل والإنتاج، وترجع أسبابه أما إلى الاستهلاك الطبيعي نتيجة لاستخدام أو إلى التعرض للحوادث المفاجئة، وإذا لم يكن في الإمكان منع الهلاك لرأس المال فلا أقل من العمل على التخفيف من الآثار الاقتصادية المترتبة على فقدانه. نشأة التأمين في السودان مع وجود المستعمر البريطاني في السودان وتاريخ بداية الخدمة لم يكن معروف بتاريخ محدد ولم تقوم الخدمة بشركة تأمين، بل كانت توجد توكيلات تابعة لبيوتات تجارية تمارس أعمالها التجارية (1).

### مشكلة البحث:

تكم مشكلة البحث في السؤال الرئيسي التالي: ما هي العوامل المؤثرة على تسويق الخدمات التأمينية في السودان؟ تتفرع عنه الأسئلة التالية:

1. ما هي واقع تسويق الخدمات التأمينية في السودان؟
2. هل تكلفة الخدمة التأمينية تؤثر على تسويقها؟
3. ما أثر مخاطر الخدمة التأمينية على تسويقها؟

### أهمية البحث:

تكم أهمية البحث في إبراز الأساليب والأدوات والإجراءات العلمية التي يمكن الاعتماد عليها في تسويق الخدمات التأمينية كذلك تغير المؤسسات التأمينية في تحسين وتطوير خدماتها. أيضاً تساعد المستفيدين من الخدمات التأمينية بعض المعلومات والمفاهيم الغائبة عنهم.

### أهداف البحث:

العمل على تنمية وتطوير أساليب تسويق الخدمات التأمينية في السودان.

1. نشر الوعي الثقافة التأمينية في السودان.
2. التعرف على واقع الخدمات التأمينية في السودان.
3. الإسهام العلمي وذلك بالتعريف بمجال التأمين وخدماته

### فروض البحث:

يسعى الباحثان الى إختبار الفرضيات التالية:

1. توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين تكلفة الخدمة التأمينية وتسويقها.
2. توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين مخاطر الخدمة التأمينية وتسويقها.

#### منهجية البحث:

اتبع البحث المنهج الوصفي لعرض البيانات والمنهج التاريخي لعرض الدراسات السابقة والمنهج التحليلي الإحصائي لتحليل البيانات واختبارات الفرضيات.

#### مصادر جمع البيانات:

1. مصادر أولية: تم استخدام أداة الاستبانة كأداة رئيسة لجمع البيانات الأولية.
2. مصادر ثانوية: وتتمثل الكتب والمراجع والدوريات العلمية والمجلات العلمية والمؤتمرات العلمية والندوات العلمية ومواقع الإنترنت.

#### حدود البحث:

1. الحدود المكانية: شركات التأمين التعاونية، شركة شيكان للتأمين، والشركة الإسلامية للتأمين.
2. الحدود الزمانية: وتتمثل في العام 2018م.

#### ثانياً: الإطار النظري للدراسة

#### 1/ نشأة وتطور التأمين:

نشأت خدمة التأمين في السودان مع وجود المستعمر البريطاني في السودان وتاريخ بداية الخدمة لم يكن معروف بتاريخ محدد ولم تقدم الخدمة شركات تأمين بل كانت توجد توكيلات تابعة لبيوتات تجارية تمارس أعمالها بالسودان في ذلك الوقت مثل توكيلات وجولاتي، وتوكيلات هانكلي، وتوكيلات عثمان صالح وكذلك توكيلات أبو العلا وغيرهم. وكانت التوكيلات تقدم خدمة التأمين كتوكيلات لشركات مقراتها خارج البلاد. واخذ عدد التوكيلات يتزايد بصورة مطردة الى أن بلغت سبعين توكيلاً أغلبها توكيلات لشركات بريطانية المنشأ ومن أمثلة الشركات التي كانت لها توكيلات في السودان شركات التأمين البحري البريطانية المحدودة The British Marine Insurance Company Ltd وهي شركة بريطانية تم الترخيص لها بالعمل في السودان عام 1961م. وكانت تباشر أعمال التأمين البحري والجوي والنقل البري والحوادث المختلفة والتأمين الشخصي وتأمين الحريق والسرقة<sup>(1)</sup>.

أما شركة التأمينات العامة National Insurance Corporation تم الترخيص لها بالعمل في السودان عام 1961م واستمرت تباشر أعمال التأمين في السودان حتى عام 1964م عبر وكيلها شركة التوكيلات والمعاملات المحدودة وكانت تقدم خدمة التأمين البحري والحريق والنقل الداخلي. شركة اليانس للتأمين Company Alliance Insurance Corporation وهي شركة إنجليزية تم الترخيص لها بالعمل في السودان عام 1961م وكانت تقدم خدمة التأمين عبر وكيلها شركة البحر الأحمر وتصدر وثائق تأمين الحريق والسرقة والسيارات والتأمين البحري والحوادث المتنوعة وتأمينات الحياة وكانت طلبات التأمين على الحياة تحول إلى المركز الرئيسي لإصدار الوثائق. وكذلك شركة التأمينات المصرية تم الترخيص لها بالعمل في السودان عام 1961م وكانت تقدم خدمة التأمين عبر وكيلها عبد الرحيم حمزة وكانت تصدر تأمين الحياة وتكوين الأموال. وهناك شركة النصر للتأمين التي كانت تباشر أعمال تأمينات الحياة عبر وكيلها في السودان شركة أبو العلا التجارية وتم إيقافها عن العمل عام 1965م. ثم شركة الادخار المصرية وتم الترخيص لها بالعمل في السودان عام 1961م وكانت تقدم خدمات التأمين بواسطة وكيلها في السودان عبد الله وإخوانه ثم انتقل التوكيل الى أبو العلا وقد تم دمج الشركة مع شركة مصر للتأمين عام 1965م. وكانت تقدم خدمات تأمين البضائع والنقدية والأوراق المالية المنقولة بحراً وبراً وجواً داخل السودان وخارجه وتقدم خدمة تأمين السيارات وخيانة الأمانة والسرقة وتأمينات الحياة وتكوين الأموال والحريق. كما أن شركة التأمين العربية المحدودة فرع السودان حيث يوجد مركزها الرئيسي في لبنان "بيروت" مارست أعمال التأمين في السودان عبر وكيلها الشركة الهندية الجديدة للتأمين The new Indian Insurance Company وكان

وكيلها شركة الخطوط الجوية السودانية وهي شركة هندية تم الترخيص لها عام 1961م. وكانت تبشر أعمال تأمين الحريق وتأمينات الحياة والحوادث والسيارات والنقل البحري والنقل الجوي وتكوين الأعمال. هنالك أيضا شركة اليونيون Lunen Ansuranse Company وهي شركة فرنسية تقدم خدمة تأمينات الحياة وكانت معظم العمالة بهذه الوكالات عمالة أجنبية مما أدى إلى الحد من وجود عمالة وطنية مؤهلة فنيا وإداريا في مجال التأمين وانعكس ذلك سلبا على الاقتصاد الوطني<sup>(2)</sup>.

## 2/ تطور التشريعات الخاصة بالتأمين في السودان:

درجت دول العالم جميعها على تنظيم صناعة التأمين بالقوانين واللوائح التشريعات وذلك نظرا لأهمية التأمين للأفراد والمجتمع وكذلك أثرة على الاقتصاد. اختلفت القوانين المتعلقة بالتأمين بعضها لا يفرض رقابة صارمة ويكتفي بتنظيم المسائل العامة بينما هنالك قوانين أخرى تشرع لكل كبيرة وصغيرة في علاقة المؤمن بالمؤمن لهم بالدولة. عرف التأمين بصورته الحديثة في السودان مع دخول المستعمر البريطاني وكان التأمين قاصرا على التأمين البحري للصادرات من المحاصيل والواردات. بمرور الوقت توسع التأمين ليغطي بقية المخاطر وكانت خدمة التأمين تقدم بواسطة توكيلات لشركات التأمين الأجنبية التي كانت تمارس التأمين كجزء من النشاط التجاري العام للبيوتات التجارية خاصة تجارة الصادرات والواردات. على الرغم من أن عدد التوكيلات الأجنبية زاد عن السبعين توكيلا فإن الدولة لم تشرع في إصدار قوانين لتنظيم عمل التأمين إلا في العام 1955م حين كونت لجنة لتضع الأسس التي يصدر وفقا لها قانون للرقابة على أعمال التأمين. درست اللجنة المعنية قوانين الرقابة على أعمال التأمين في بعض الدول مثل الهند. كما اطلعت على مقترحات ممثلي الشركات البريطانية وممثلي اللويدز (LLOYDS) وفي عام 1958م كتبت مسودة قانون الرقابة على المؤمنين بناء على مقترحات اللجنة وقدمت إلى لجنة وزارية قامت بدراستها وإجراء بعض التعديلات ليصدر قانون الرقابة على المؤمنين في 15 ديسمبر 1960م واسند القانون الإشراف على نشاط التأمين من مهام وزارة المالية. حيث جاء القانون في أربعين مادة مجمعة في ستة فصول. الفصل الأول خاص بالتعريفات والفصل الثاني عالج المسائل الإدارية مثل تعيين مراقب التأمين والمجلس الاستشاري. أما الفصل الثالث حدد قيود الترخيص لمزاولة عمل التأمين. كما حدد الفصل الرابع شروط سريان رخصة المؤمن والأحوال التي تلغى فيها رخصة المؤمن. أم الفصل الخامس خاص بجماعات مكنتي التأمين. وأخيرا تعرض الفصل السادس للمسائل العامة مثل ترخيص وكلاء الشركات والعقوبات الظروف التي صدر فيها قانون الرقابة والأشرف على التأمين في 15 ديسمبر 1960 بتأثير الشركات الأجنبية لأنها كانت تسيطر على سوق التأمين في السودان بل كانت الشركات الأجنبية تؤثر على مسيرة النشاط الاقتصادي بشكل عام في البلاد. كان ذلك واضحا في المقترحات التي قدمت ومشاركة ممثلي الشركات الأجنبية في اللجنة التي وضعت مسودة القانون. عليه فإن هذه الظروف جعلت قانون الرقابة على المؤمنين يأتي قانونا (متساهلا) لا يمكن الدولة تمكينا حقيقيا من الرقابة الدقيقة على أعمال التأمين.

جاءت في المذكرة التفسيرية التي رفعت لإجازة القانون الأهداف التالية لإصدار قانون للرقابة على المؤمنين في السودان: حماية الجمهور المؤمن لهم من الشركات الوهمية أو الشركات الضعيفة التي لا تستطيع منح الضمان الكافي، خدمة الاقتصاد بتوظيف أموال التأمين في التنمية، تشجيع قيام سوق تأمين وطني قوى. من الملاحظ أن قانون الرقابة على أعمال التأمين للعام 1960م لا يساعد على تحقيق كل هذه الأهداف التي من أجلها أجاز القانون، وان الهدف الوحيد الذي وضع له المشروع من الشروط والضوابط ما يمكن تحقيقه إلى حد كبير هو الحماية من الشركات الوهمية، لان من متطلبات تسجيل الشركة والترخيص لها بمزاولة العمل تجعل من الشركات الضعيفة التي ليس في مقدورها منح الحماية التامة.

كما أن القانون لا يعطى مراقب التأمين الحق في فحص ترتيبات إعادة التأمين الخاصة بالمؤمن. القانون لا يضع شروطا لمؤهلات موظفي المؤمن بل يكتفي بطلب قائمة تضم أسماء الموظفين المسؤولين عن تسيير العمل. كما إن توظيف أموال التأمين في المشاركة في التنمية الاقتصادية من الأهداف الهامة التي ترمى إليها قوانين الرقابة على المؤمنين خاصة في دول العالم الثالث لكن قانون الرقابة على المؤمنين للعام 1960م لم يشرع تشريعا صريحا لهذا الهدف وتحديث المذكرة عن قيام سوق تأمين وطني في الوقت الذي سمح فيه القانون بترخيص الشركات الأجنبية التي كانت تسيطر على السوق ولم يمنح أي تمييز للشركات الوطنية في مقابل الشركات الأجنبية. مجمل القول أن قانون الرقابة على

المؤمنين لسنة 1960م اكتفى بحماية المؤمن لهم بطريقة غير مباشرة عن طريق تنظيم بعض جوانب عمل المؤمن ولم يتدخل في العلاقة التعاقدية بين المؤمن والمؤمن لهم. جاء القانون مرناً وذلك خوفاً من خروج الشركات الأجنبية وحدث فراغ تأميني بالبلاد في وقت ليس فيه وجود لشركات تأمين وطنية. كما تمثلت أوجه القصور في قانون الرقابة على أعمال التأمين للعام 1960م كانت واضحة بعد التجربة العملية. حيث عملت السلطات على إدخال تعديلات على القانون لسد الثغرات التي اتضحت جلياً بعد التطبيق. لذلك عدل القانون سنة 1964م ليلزم شركات التأمين بالاحتفاظ باحتياطي عام في صناديق يحدد الوزير (وزير المالية) أوجهه. ثم عدل القانون مرة أخرى عام 1970م لتحقيق الهدف الرامي إلى حماية المؤمنين السودانيين من المنافسة الأجنبية وبموجب التعديل أوقفت الشركات الأجنبية عن العمل بالسودان. وفي عام 1980م اجري تعديل آخر على القانون لزيادة رأس مال الشركات إلى مائتين وخمسين ألف جنيه.

التشريعات الخاصة بالرقابة على أعمال التأمين هي التي تنظم عمل صناعة التأمين في السودان. إلا أن النشاط التأميني قد تأثر بتشريعات ولوائح غير قانون الرقابة على المؤمنين مثل المنشورات الوزارية الخاصة بتأمين الممتلكات القومية وتأمين الواردات محلياً وألزمت تلك المنشورات الجميع ما عدا قطاعات معينة بشراء التغطية التأمينية من الشركات الوطنية تأكيداً على ما يوفره التأمين من حماية للثروات القومية وأدوات الإنتاج. أما القوانين التي أخذت التأمين أمراً واجباً فهي قانون الحركة الذي يطالب صاحب السيارة بتقديم ضمان لحماية أرواح وممتلكات الغير قبل أن تسمح السلطات بترخيص السيارة للاستعمال. كما وضح قانون الحركة أن انساب الضمان هو وثيقة التأمين. أما القانون الثاني هو قانون التعويض عن إصابات العمل لسنة 1980م الذي تشير فيه المادة 29 التي تكلف أصحاب العمل بالتأمين (تقرأ مع قانون التأمينات الاجتماعية لسنة 1974م) يجوز للوزير بموجب أمر ينشر في الجريدة الرسمية إن يكلف أي صاحب عمل أو أي طائفة من أصحاب العمل أن يؤمنوا على أنفسهم لدى مؤمنين على الوجه الذي يوافق عليه وزيراً لمالية والاقتصاد الوطني وذلك بالنسبة إلى مسؤوليتهم بموجب هذا القانون إزاء العمال الذين يلحقونهم بخدمتهم. هذه المادة تؤكد في مجملها أدراك المشرع لأهمية التأمين والحماية التي يوفرها للعنصر البشري وما ينعكس من ذلك في زيادة الإنتاج وازدهار الاقتصاد. على الرغم من مطالبة الوحدات الحكومية بالتأمين فإن التشريعات المعنية لم توضح الكيفية التي تأخذ بها تلك الوحدات التغطية التأمينية التي تحتاج إليها. لذلك عوامل شراء الغطاء التأميني معاملة شراء أي سلعة أخرى فظل يطرح في مناقصات عامة وقد منحت المناقصات الفرصة في الفترة ما قبل سنة 1970م للشركات الأجنبية لتؤمن على ممتلكات ومشتريات الدولة عن طريق وكلاء الشركات الأجنبية في السودان. الأمر الذي لم يكن له ما يبرره في ظل وجود شركات تأمين وطنية قادرة على منح المتخطيات لممتلكات وواردات. ويرجع السبب إلى عدم منح الشركات الوطنية أي ميزة عن الشركات الأجنبية.

### 3/ قوانين التأمينات الاجتماعية في السودان

هنالك عدد من القوانين العمالية سبقت قانون التأمينات الاجتماعية تحكم العلاقة بين الخدميين والمستخدمين في شأن فوائد ما بعد الخدمة. إلا أن تشريع في هذا الصدد يرجع إلى بداية الحكم الثنائي في العام 1889م ويمكن أجمالاً تلك التشريعات فيما يلي:

قانون معاشات الحكومة لسنة 1904م: صدر هذا القانون لحماية العسكريين البريطانيين والمصريين وغيرهم من الذين اشتركوا في الحملة البريطانية المصرية على السودان وشمل كذلك موظفي الحكومة من غير البريطانيين، قانون معاشات الحكومة لسنة 1929م: صدر هذا القانون ليحل محل القانون السابق تدريجياً أي دون إلغاءه ودون تأثير على تقسيم الفئات التي يشملها، وجوز للموظفين الخاضعين للقانون السابق التحول لقانون 1929م بعد كتابة تعهد بذلك، قانون مال التأمين الحكومي لسنة 1930م: يغطي هذا القانون فئة العمال المهرة وبعض الموظفين وهذا القانون يختلف عما سبق حيث يوفر للخاضعين له مكافئة عند نهاية الخدمة تدفع مرة واحدة ونسبة الاشتراك تتراوح بين 4 أو 5% من العامل و 5% من الحكومة وقانون تعويضات العمالة لسنة 1947م هو أول قانون يقدم نوعاً من التأمين للعاملين في القطاع الخاص إلى جانب العاملين في القطاع العام. يتضمن هذا القانون تعويضاً من دفعة واحدة عند الإصابة التي أدت إلى عجز جزئي كان أم كلي أو الذي يؤدي إلى الوفاة وتمويل هذا القانون على صاحب العمل ويتحملة وحدة وقانون المقدمين والأشخاص المستخدمين لسنة 1948م وتعديلاته: هذا القانون إلى جانب أنه يعالج مكافئة نهاية الخدمة في حالات الفصل والاستقالة والتقاعد إلا أنه يمتد ليحكم شروط خدمة العاملين لتغطية حالات الإجازات

العادية والمرضية وغير ذلك بشروط الخدمة. أما تمويل هذا القانون فيقع على صاحب العمل فقط، وقد صدرت عدة تعديلات على هذا القانون عام 1969م.

#### 4/ علاقة القوانين الأخرى بالتأمين

إن عمل التأمين هو من الأعمال التي تتأثر بالقوانين حيث أن وثائق التأمين بأنواعها المختلفة هي عقود تحتوي شروط وأحكام في مجملها تعتمد على قوانين التأمين والقوانين الأخرى بالبلاد حيث أنها تتعلق بحقوق أشخاص طبيعيين واعتباريين. من القوانين التي تشمل أعمال التأمين: القانون الجنائي، قانون الضرائب والدمغة، قانون الإجراءات المدنية للعام 1984م، قانون الأمن الصناعي للعام 1980م، قانون العلاقات الصناعية للعام 1980م. قانون حركة المرور للعام 1983م، قانون المرور لسنة 2009م، قوانين بنك السودان، قانون الإجراءات المالية والمحاسبية للعام 1977م، قانون الأشرف والرقابة على أعمال التأمين، قانون الشركات للعام 1925م، قانون التأمينات الاجتماعية للعام 1974م.

#### 5/ تقسيم التأمين في السودان

تم تقسيم التأمين في السودان حسب ما ورد في قانون الرقابة على التأمين لسنة 2001م إلى تأمين تكافلي وتأمين الممتلكات. ويشمل أنواع التأمين التكافلي التي تتعلق بالحياة البشرية والأخطار التي تتعرض لها أو تطرأ عليها كالوفاة والشيخوخة والعجز. من أمثله التكافل الجماعي والتأمين الاجتماعي والتأمين الصحي. أما تأمين الممتلكات وهو التأمين على الأشياء المادية سواء كانت هذه الأشياء ثابتة أو منقولة أو متداولة مثل البضائع والسلع والمباني والمخازن والعربات والسفن والطائرات والنقدية والحيوانات<sup>(3)</sup>.

يمكن تقسيم التأمين على الممتلكات إلى التأمين ضد الحريق والسرقة وتسرب مياه الأمطار وتساقط الأجسام الطائرة (كالشهب والنيازك) والتأمين على السيارات ويقصد به تأمين المركبات والآليات المرخص لها بالسير على الطرقات العامة وكذلك التأمين ضد الحوادث المتنوعة والتأمين الهندسي والتأمين الزراعي والتأمين على المسؤولية المدنية تجاه الغير. هذا القسم من التأمين يغطي المؤمن له عن مسؤوليته تجاه الغير في الحوادث التي تتجم عنها أضرار جسيمة أو أذى أو ضرر مادي للممتلكات.

أمثلة تأمين المسؤولية المدنية تجاه الغير (الطرف الثالث) أو العربات إجباري ويدخل في الحياة العملية ضمن تأمين السيارات وكذلك التأمين ضد أخطار النقل ويعرف على أنه تأمين الأشياء ضد الفقد والتلف أثناء نقلها بالبحر أو البر أو الجو وكذلك تأمين أجسام السفن ويقصد به تأمين السفن والآلات والمعدات الموجودة عليها. ويشمل تأمين حفارات البترول البحرية والمنصات البحرية كما يشمل المسؤوليات المترتبة على امتلاكها أو تشغيلها. والتأمين الجوي وتأمين أجسام الطائرات ويقصد به تأمين الطائرات والآلات والمعدات الموجودة عليها كما يشمل المسؤوليات المترتبة على امتلاكها أو تشغيلها، وتأمين مسؤولية إدارة المطارات ويقصد به تأمين المسؤولية الناتجة عن امتلاك أو تشغيل المطارات. هنالك تأمين النقدية المرحلة ويقصد به التأمين الذي يغطي الأوراق النقدية والمالية وما في حكمها في أثناء نقلها من مقر المؤمن له إلى الجهات المحددة بالوثيقة، من الواقع العملي لشركات التأمين يقسم تأمين النقود إلى تأمين النقود المرحلة وتأمين النقود بالخرينة كما يدخل تأمين النقود بنوعية ضمن تأمين الحوادث المتنوعة وهناك التأمين الهندسي ويقصد به تأمين عقود الإنشاء والتركيب وإعطاء الماكينات وانفجار الغلايات وكسر الأجهزة الإلكترونية وأخطاء التركيب. كما يشمل الروافع والمساعد وما يترتب على ذلك من أضرار بالممتلكات المجاورة وكذلك المسؤولية تجاه الغير.

#### 6/ احتياطي الأخطار السارية في شركات التأمين السودانية:

عند انتهاء السنة المالية بشركة التأمين لا بد من وجود عقود تأمين لم تنتهي مدتها بعد (ما تزال سارية) ولم تتحقق الأخطار الخاصة بها أي لم تقع الأخطار التي تغطيها هذه العقود. لذلك لا بد من أن تحتفظ شركة التأمين بمال احتياطي لمواجهة التعويضات ويسمى هذا المال باحتياطي الأخطار السارية لأنه يرتبط بالأخطار التي لم تحقق بعد والتي تغطيها تبعا لذلك الوثائق السارية المفعول في نهاية السنة المالية التي يخصص لها هذا المال في الميزانية العمومية الخاصة بها.

من الوجهة العملية يكون للوثائق السارية المفعول مجتمعة أموال احتياطية لمواجهة طلبات الدفع التي يحتمل أن تقدم لشركة التأمين في العام التالي وقد يرحل هذا الاحتياطي للعام الذي يليه. هكذا تبعا لاحتمال وقوع الأخطار والتي تغطيها هذه الوثائق ويسمى هذا النوع من الاحتياطي في حالة التأمين على الحياة بالاحتياطي الحسابي إذ أنه يقابل أخطار تتزايد احتمالات وقوعها كلما مر على وثائقها عام إضافي. لذلك تكون شركة التأمين في حاجة إلى حساب الاحتياطي الذي يجب الاحتفاظ به لكل وثيقة كلما زاد عمر صاحبها عاما. وتتزايد تبعا لذلك الاحتياطيات التي يحتفظ بها من عام إلى آخر مقابل الوثائق السارية المفعول والتي تتزايد أعمار أصحابها تبعا لذلك. هنالك أنواع من التأمين على الحياة يلزم فيها دفع مبلغ التأمين مثل التأمين مدى الحياة او المختلط بينما بالنسبة لأنواع أخرى قد يدفع مبلغ التأمين وقد لا يدفع مثل عقود التأمين المؤقت والوفقية البحتة ودفعات الحياة بالنسبة لبعض السنوات.

### 7/ الاحتياطي الحسابي:

يمثل التزامات الشركة قبل حملة وثائق التأمين على الحياة ذات الطابع الادخاري بما تقدمه إلى شركة التأمين خلال السنوات الأولى من الفائض يزيد على تكاليف التغطية التأمينية بقصد ادخار الفائض في شكل مدخرات تتضمنها أرقام الاحتياطي بقصد الحساب. وقد أوجبت المادة 45 من قانون عام 1992م للإشراف والرقابة على أعمال التأمين بإنشاء صندوق التكافل يوضع فيه الاحتياطي الحسابي الذي يقرره الاكتواري وتوافق عليه الهيئة ولا يستخدم مال الصندوق إلا في أغراض عمليات التكافل.

رأسمال الشركة المدفوع الذي لا يقل عن خمسين مليون جنيه من المال المصرح به وهو مائة مليون جنيه يكمل خلال عامين من إنشاء الشركة. وهو يمثل الضمان الأساسي لما قد تواجهه الشركة من مطالبات خلال المراحل الأولى في حياة الشركة.

### 8/ سوق إعادة التأمين في السودان

سوق إعادة التأمين لعرض خدمة الإعادة وطلبها من قبل شركات التأمين المباشر لذلك لسوق إعادة التأمين المفاهيم الخاصة به وكذلك يتكون من شركات التأمين المباشر والوسطاء ويعمل سوق الإعادة على المساهمة في القرارات الاقتصادية من خلال عملة

**مفهوم سوق إعادة التأمين:** يتكون سوق إعادة التأمين شأنه شأن الأسواق الأخرى من بائعين يعرضون فيه خدماتهم (الطاقة الاستيعابية) مقابل قسط إعادة التأمين، ومشتريين يحتاجون إلى تلك الطاقة الاستيعابية التي تمثل لهم رأس مال إضافي. تعمل سوق إعادة التأمين على توفير إعادة التأمين لشركات التأمين المباشر والعملاء، ولسوق إعادة التأمين متطلبات عمل أساسية. ويمكن تلخيصها في منح الحرية للمؤمن المباشر بتحويل مبالغ الأقساط والمطالبات دون قيد وكذلك من حق شركة التأمين المباشر فتح حساباته بالبنوك العالمية وبأي عملة تختار وكذلك بالبنوك المحلية في دولة المنشأ. وتمنح شركة التأمين المباشر حق الحصول على عائد الأموال (فائدة) التي يضعها في حسابه سواء بالداخل أو الخارج<sup>(4)</sup>.

### 9/ مساهمة إعادة التأمين في الخسائر القومية

إن مشاركة الهيئات العالمية في الخسائر الناتجة عن الأخطار التي تواجهها المشروعات والمنشآت القومية تمكن البلاد النامية من الحصول على حصيلة من النقد الأجنبي في أشد الحاجة إليها. إن المحاصيل الرئيسية من المواد الخام في البلاد النامية يعتمد عليها أساسا في تنفيذ مشروعات التنمية في تلك البلاد. عليه فإن تصديرها إلى الخارج يتيح للدولة النامية الحصول على العملة الأجنبية التي تكون في حاجة ماسة إليها خلال مراحل التنمية. والتأمين على المحاصيل الرئيسية هو حماية وضممان للدولة النامية أن تتوفر لها كميات النقد الأجنبي حتى في حالة تعرض المحصول أو جزء كبير منه للهلاك قبل تصديره، فإن إعادة التأمين تعيد إلى الدولة النامية قيمة المحصول بالعملات الأجنبية كما لو كان التصدير قد تم فعلا.

وتبين أهمية إعادة التأمين بأثرها في تأكيد استقرار الميزانية النقدية للدولة فإن الدول النامية تقوم في كل سنة بإعداد ميزانية خاصة للنقد الأجنبي الذي تحصل عليه خلال السنة. حيث تقوم في نفس الوقت بتوجيه هذا النقد الأجنبي نحو أبواب تحددها سلفا حسب أهميتها العاجلة ومدى الحاجة إليها، فتخصص حصصها من النقد الأجنبي لكل من المواد الغذائية والتموينية والمواد الخام والسلع الإنتاجية والسلع الوسيطة وبصفة خاصة الآلات والمعدات الضرورية لحركة التصنيع.

## 10/ نشأة وتطور سوق التأمين السوداني

السوق في اللغة يعنى المكان المعين الذي يتقابل فيه البائعين والمشتريين (الطلب، العرض) للتبادل وقد نشأت الأسواق في الحضارات القديمة حيث كانت تقام في القرى والمدن وكان لها أوقات محددة أسبوعية غالبا ويتم تبادل السلع والمنتجات الخام والمصنوعات اليدوية (5). أحيانا يحتاج الأمر إلى وسطاء وكذلك يقصد بالسوق عمليات التداول التي يقوم بها البائعون والمشترون والوسطاء بغض النظر عن المكان لنفس السلعة أو السلع والخدمات أو الخدمات كسوق التأمين وإعادة التأمين المحلية والعالمية. ويقصد ببائعي خدمة التأمين كافة المؤسسات التي تقوم على تقديم خدمة التأمين بغض النظر عن شكل المؤسسة القانوني أو أسلوب أدائها. كلمة سوق تشمل كل ما سبق رغم من أن المقصود منها يتوقف على الغرض من البحث.

## 11/ الهيئة العامة للإشراف والرقابة على أعمال التأمين

بدأ نشاط الرقابة على أعمال التأمين سنة 1960م بعد صدور قانون الرقابة على المؤمنین لسنة 1960م. وأنشأ مكتب مراقب التأمين بوزارة المالية لتنفيذ القانون وكان مكتب مراقب التأمين إدارة صغيرة بوكالة الاقتصاد سابقا. وفي العام 1992م صدر قانون الأشراف والرقابة على أعمال التأمين لسنة 1992م بموجب المادة 4(أ) منه تم إنشاء الهيئة العامة للإشراف والرقابة على أعمال التأمين. تتبع الهيئة العامة للإشراف والرقابة على أعمال التأمين لوزير المالية والاقتصاد الوطني، أما بالنسبة للمتابعة المالية للهيئة فتتبع لوزير الدولة للمؤسسات والهيئات والشركات العامة وذلك اعتبارا من 1997م. حيث ظلت الهيئة حتى عام 1996م تعتمد على وزارة المالية والاقتصاد في تسيير مهامها. ومنذ العام 1997م أصبحت الهيئة ذات تمويل ذاتي لكافة أوجه نشاطها على أن تورد لوزارة المالية الاتحادية فائض إيراداتها.

### (أ) أغراض واختصاصات الهيئة العامة للإشراف والرقابة على أعمال التأمين

بموجب قانون الإشراف والرقابة على أعمال التأمين لسنة 1992م حددت أغراض الهيئة في الآتي:

الإشراف والرقابة على جميع أعمال التأمين وإعادة التأمين وتنظيمها، إسداء المشورة للوزير في كل الأمور المتعلقة بالتأمين وشركات التأمين، إسداء المشورة للوزير في وضع السياسات العامة المتعلقة بتنفيذ أحكام قانون الرقابة على التأمين. كما تتمثل اختصاصات الهيئة في الآتي: التوصية حول تحديد عدد شركات التأمين وشركات إعادة التأمين، الإشراف والرقابة على شركات التأمين وشركات إعادة التأمين، تعيين عمليات التأمين المباشر، التوصية بالإلزام أي شخص أو فئة من الناس بتأمين ممتلكاتهم أو مصالحهم إذا كانت هناك حاجة اقتصادية تدعو لذلك.

(ب) الهيكل الإداري للهيئة العامة للإشراف والرقابة على أعمال التأمين للهيئة العامة للإشراف والرقابة على أعمال التأمين هيكل للمستويات الإدارية يتكون من ثلاث مستويات إدارية وهي:

- مجلس إدارة الهيئة: ويتكون من رئيس وتسع أعضاء

- الهيئة العليا للرقابة الشرعية: والتي تم تكوينها بموجب القرار الوزاري لوزير المالية رقم 219 لسنة 1992م وتمثل السلطة العليا في الجوانب الشرعية لنشاط التأمين في السودان وتتكون من رئيس وثلاث أعضاء

- العلاقات الخارجية: حيث تمثل الهيئة الدولة في عدد من المؤسسات والمنظمات والاتحادات الدولية من أهمها:

مدير عام الهيئة يمثل حكومة السودان في الجمعية العمومية للمؤسسة الأفريقية لإعادة التأمين والتي ساهم فيها السودان بخمسين سهما وان السودان عضو مجلس منابو بهذه المؤسسة ويساهم السودان في رأسمال شركة إعادة التأمين لمنطقة الكوميسا ومدير عام الهيئة عضو بمجلس إدارة الشركة، وكذلك نائب مدير عام الهيئة عضو مجلس إدارة منابو بالشركة كما تشارك الهيئة ممثلة للسودان كعضو بالمنظمة الأفريقية للتأمين (اتحاد التأمين الأفريقي) و تشارك الهيئة كعضو بإتحاد هيئات الرقابة على التأمين الأفريقية وأخيراً تشارك الهيئة في لجنة هيئات الرقابة على التأمين بالاتحاد العام العربي للتأمين.



**(ج) أهم إنجازات الهيئة العامة للإشراف والرقابة على أعمال التأمين**

منذ تأسيس الهيئة في العام 1992م استطاعت أن تحقق عددا من الانجازات في مجال الأشراف والرقابة. تم ضبط عمل سوق التأمين وضبط عمل وكلاء شركات التأمين. تم إخضاع خبراء الكشف وتقدير الخسائر للترخيص ومتابعة أدائهم. في مجال التأصيل تم وضع الموجهات العامة لأداء شركات التأمين للتحويل من العمل بنظام التأمين التجاري للعمل بنظام التأمين التعاوني الإسلامي كما تمت إزالة كل المخالفات الشرعية. كما شرعت في أعداد قانون التأمين ، وفي مجال التدريب أقامت الهيئة عدد من الدورات التدريبية لرفع كفاءة العاملين في سوق التأمين. كما بعثت منسوبي التأمين للتدريب بالخارج لتبادل الخبرات..

**12/ اتحاد شركات التأمين وإعادة التأمين السودانية**

تم تأسيس اتحاد شركات التأمين وإعادة التأمين السودانية في العام 1976م ويضم في عضويته جميع شركات التأمين وإعادة التأمين السودانية (6).

أهم أهداف اتحاد شركات التأمين وإعادة التأمين السودانية، العمل على تنمية وتطوير صناعة التأمين في السودان (وذلك بنشر الوعي التأميني في البلاد ، وزيادة حصيلة إجمالي أقساط التأمين) ، العمل على إرساء الأسس الفنية السليمة التي يتم على ضوئها تنظيم وتطوير سوق التأمين السوداني والعمل على مخاطبة السلطات والجهات الرسمية فيما يختص بالعمل التأميني كمرفق اقتصادي هام كذلك رفع المستوى العلمي والفني في سوق التأمين عن طريق تبادل الخبرات والمعلومات وإقامة الدورات والندوات التأمينية وكل ما يتعلق بالنشاط التأميني من اختصاصات وإصدار النشرات والمطبوعات الدورية وغيرها وتمثيل الأعضاء في المشاورات والمباحثات والمراسلات مع السلطات المختصة والسعي لحماية مصالح الأعضاء في إطار المصلحة العامة وخلق صلات مع اتحادات التأمين في العالم بغرض تبادل الخبرات والمنفعة لما فيه مصلحة الأعضاء والعمل على تشجيع تبادل الأعمال بين الأعضاء وأسواق التأمين العربية والأفريقية والدولية بما يخدم المصالح الاقتصادية المشتركة. كما يضم سوق التأمين السوداني الاتحادي العالمي لشركات التكافل والتأمين الإسلامي. ويضم في عضويته كل شركات التأمين العاملة وفقا لنظام التأمين التعاوني الإسلامي في كل الدول بالعالم وقد اختيرت الخرطوم لتكون المقر الدائم لهذا الاتحاد.

**13/ توصيف شركات التأمين المباشر وإعادة التأمين العاملة في السودان**

يتكون سوق التأمين السوداني من ثلاثة عشر شركة تأمين مباشر وشركة واحدة لإعادة التأمين وهي شركة إعادة التأمين الوطنية (سودان) تأسست عام 1973م ، وشركة إعادة التأمين لمنطقة الكوميسا (نافذة الإعادة التكافلية) مقرها بالخرطوم. أما شركات التأمين المباشر فهي: (7) شركة التأمينات العامة ، تأسست عام 1961م وشركة النيل الأزرق للتأمين المحدودة ، تأسست عام 1965م، الشركة السودانية للتأمين وإعادة التأمين المحدودة ، تأسست عام 1967م، شركة التأمينات المتحدة (سودان) المحدودة ، تأسست عام 1968م، شركة التأمين الإسلامية المحدودة ، تأسست عام 1979م، شركة النيلين للتأمين ، تأسست عام 1981م، شركة الشرق الأوسط للتأمين (س) المحدودة ، تأسست عام 1981م، شركة جوبا للتأمين المحدودة ، تأسست عام 1981م، شركة شيكان للتأمين وإعادة التأمين ، تأسست عام 1983م، شركة البركة للتأمين (س) المحدودة، تأسست عام 1985م ، الشركة التعاونية للتأمين ، تأسست عام 1989م، شركة سافنا للتأمين المحدودة ، تأسست عام 1989م وشركة السلامة للتأمين المحدودة ، تأسست عام 1992م.

**14/ الوكالة الوطنية لتأمين الصادر السوداني**

تأسست الوكالة بقانون خاص في أغسطس من العام 2005م كشخصية اعتبارية برأس مال اسمي (60) مليون جنيه سوداني المدفوع (55.5) مليون جنيه، بغرض تشجيع الصادرات السودانية عدا البترول والذهب الخام ، عن طريق تأمين وإعادة تأمين حصيلة الصادرات وتقديم التمويل. بالإضافة إلى القيام بالأنشطة الترويجية والدراسات التسويقية لمنتجات وخدمات الصادر لتعزيز القدرة التنافسية للصادرات بالأسواق الخارجية. تقدم الوكالة خدمات التقطية التأمينية من خلال إصدار خمس أنواع من وثائق التأمين تلبى حاجة المصدرين والوثائق هي:

وثيقة تأمين حصيلة الصادرات (شامل)، وثيقة تأمين حصيلة الصادرات (محددة)، وثيقة تأمين حصيلة الصادرات ضد مخاطر مصرف المستورد، وثيقة تأمين الصادرات غير المنظورة (الخدمات والمقاولات)، وثيقة تأمين تمويل المصارف لمستوردي المنتجات السودانية. كما تقدم الوكالة خدمات التمويل للصادرات السودانية حيث تقدم التمويل بشقبة القصير والمتوسط الأجل وذلك من اجل زيادة القدرة التنافسية للصادرات وسط الشرائح المستهدفة والترويج للصادرات السودانية بالخارج. ويعتبر الترويج من الأنشطة التي تطلع بها الوكالة وتهدف من خلالها لتوسيع دائرة المستوردين في الأسواق الخارجية التقليدية وفتح أسواق جديدة والاضطلاع بأبحاث السوق وتأمين حصيلة الصادرات هو نشاط تأميني يهتم بتوفير التغطية التأمينية لمستحقات المصدرين في مواجهة المستوردين بالأسواق الخارجية في حالة فشلهم في سداد ما عليهم من التزامات نتيجة تعرضهم لمخاطر تجارية او غير تجارية (8).

بالإضافة إلى تقليل الخسائر الناجمة عن عدم الوفاء بالسداد عبر استعادة المصدر من المطالبة التي تدفعها الوكالة. كما يمنح تأمين ائتمان الصادرات الثقة للمصدرين لدخول أسواق جديدة وان يبيعوا باطمئنان أكثر تحت تسهيلات الائتمان ومن ثم منافسة الموردين بفعالية اكبر. ويتيح التأمين الفرصة للمصدرين لإدارة حساباتهم المدينة بصورة أفضل وذلك عبر التقيد بسقوف وشروط ائتمان المشتريين المعتمدة من قبل الوكالة. عليه يمكن القول أن تأمين حصيلة الصادرات له مزايا تتمثل في الآتي:

الوقاية المسبقة من مخاطر عدم الدفع. زيادة القدرة على المنافسة بمنح المستوردين تسهيلات في السداد وشروط دفع ميسرة كالتحصيلات المستندية دون الإصرار على خطابات اعتماد معززة. الحصول على تمويل من المصارف بشروط دفع ميسرة.

الحصول على تعويض بنسبة 90% في حالة عدم وصول الحصيلة. تعتبر وثائق التأمين التي تصدرها الوكالة لتغطية حصيلة صادر آجلة منفذة من موارد المصدرين الذاتية أساسا لمنح التمويل المصرفي بغرض الصادر حسب المنشور رقم 2010/1 الصادر من بنك السودان المركزي.

انضمت الوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات إلى عضوية اتحاد شركات التأمين وإعادة التأمين السودانية في العام 2010م. حيث تشارك في جميع أنشطته واجتماعاته. كما انضمت الوكالة إلى اتحاد أمان في العام 2010م وشاركت في فعاليات الاتحاد في تركيا عام 2011م كما شاركت في العام 2012م بماليزيا. وانضمت الوكالة إلى عضوية نادي براغ في العام 2009م. وللوكالة علاقات عمل مع كل من المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات وهي معيد التأمين الرئيس للوكالة وتقدم لها الدعم الفني وتوفر للوكالة فرص للتدريب. أيضا للوكالة علاقة مع ماتريد الماليزية وتربطها بها اتفاقية تختص بتبادل الخبرات والمعلومات والدراسات وكذلك الفرص التدريبية وتقوم وكالة ماتريد بالترويج للمنتجات السودانية متمثلة في الصمغ العربي ومنتجات الثروة الحيوانية وسط دول جنوب وشرق آسيا (9).

### 15/ نشاط التأمين في سوق الخرطوم للأوراق المالية

بلغ متوسط عدد الشركات المدرجة خلال الفترة (2005-2012) بحد أعلى مقداره 9 شركة وذلك في عام 2005م وحد أدنى مقداره 8 شركة في بقية الأعوام. يدل اختبار الالتواء على البيانات سلسلة بيانات عدد الشركات المدرجة لا تخضع للتوزيع الطبيعي (التواء موجب) حيث بلغت قيمة معامل الالتواء (2.26) وبلغ متوسط عدد الشركات التي تم فيها التداول 5 شركة بحد أعلى مقداره 5 شركة في عام 2011م وحد أدنى مقداره شركتان في عام 2006م. يدل اختبار الالتواء على أن بيانات سلسلة الشركات التي تم فيها التداول خلال فترة الدراسة لا تخضع للتوزيع الطبيعي (التواء موجب) حيث بلغت قيمة معامل الالتواء (2.51) كما بلغ متوسط عدد الأسهم المتداولة خلال الفترة (1238856) سهم بحد أعلى مقداره (8039661) سهم في عام 2007م وحد أدنى مقداره (179700) سهم في عام 2006م ، ويدل اختبار الالتواء على أن بيانات سلسلة عدد الأسهم المتداولة لا تخضع للتوزيع الطبيعي (التواء موجب) حيث بلغت قيمة معامل الالتواء (2.15) و بلغ متوسط نسبة الأسهم المتداولة الى إجمالي الأسهم خلال الفترة (1.44)% بحد أعلى مقداره (1.31)% وكان ذلك في عام 2008م، ويدل اختبار الالتواء على أن بيانات سلسلة نسبة الأسهم المتداولة إلى إجمالي الأسهم لا تخضع للتوزيع الطبيعي (التواء موجب) حيث بلغت قيمة معامل الالتواء (2.19) وبلغ متوسط حجم التداول خلال الفترة (448.000) سهم بحد أعلى مقداره (139.382.50) سهم وكان ذلك في عام 2009م وحد أدنى مقداره

(5.300.60) سهم وكان ذلك في عام 2005م، ويدل اختبار الائتواء على أن بيانات سلسلة حجم التداول لا تخضع للتوزيع الطبيعي (التواء موجب) حيث بلغت قيمة معامل الائتواء (2.26)، بلغ متوسط نسبة حجم التداول إلى إجمالي التداول خلال الفترة (0.21)% بحد أعلى مقداره (1.38)% وكان ذلك في العام 2011م وحد أدنى مقداره (0.01)% وكان ذلك في العام 2009م. ويدل اختبار الائتواء على أن بيانات سلسلة نسبة حجم التداول إلى إجمالي التداول لا تخضع للتوزيع الطبيعي (التواء موجب) حيث بلغت قيمة معامل الائتواء (2.21) بلغ متوسط عدد العقود المنفذة خلال الفترة (11.5) عقد بحد أعلى مقداره (22) عقد وكان ذلك في عام 2005م وحد أدنى مقداره (2) عقد وكان ذلك عام 2008م ، ويدل اختبار الائتواء على أن بيانات سلسلة عدد العقود المنفذة لا تخضع للتوزيع الطبيعي (التواء موجب) حيث بلغت قيمة معامل الائتواء (0.179)، بلغ متوسط نسبة العقود إلى إجمالي العقود المنفذة خلال الفترة (0.16)% بحد أعلى مقداره (0.3)% وكان ذلك في عام 2005م وحد أدنى مقداره (0.02)% وكان ذلك في العام 2008م، ويدل اختبار الائتواء على أن بيانات سلسلة نسبة العقود المنفذة إلى إجمالي العقود تخضع للتوزيع الطبيعي حيث بلغت قيمة معامل الائتواء (0.03)، بلغ متوسط رأس المال السوقي خلال الفترة (57795171) جنيه بحد أعلى مقداره (151.975.600.05) جنيه وكان ذلك في عام 2011م وحد أدنى مقداره (6.959.877) جنيه وكان ذلك في العام 2005م ، ويدل اختبار الائتواء على أن بيانات سلسلة رأس المال السوقي لا تخضع للتوزيع الطبيعي (التواء موجب) حيث بلغت قيمة معامل الائتواء (0.74)، بلغ متوسط نسبة رأس المال السوقي إلى إجمالي رأس المال خلال الفترة (1.08)% بحد أعلى مقداره (2.14)% وكان ذلك في عام 2011م وحد أدنى مقداره (0.13)% وكان ذلك في عام 2006م ، ويدل اختبار الائتواء على أن بيانات سلسلة نسبة رأس المال السوقي إلى إجمالي رأس المال لا تخضع للتوزيع الطبيعي (التواء سالب) حيث بلغت قيمة الائتواء (0.566)، بلغ متوسط معدل دوران السهم خلال الفترة (2.566) مرة بحد أعلى مقداره (8.38) مرة وكان ذلك في عام 2011م وحد أدنى مقداره (0.01) مرة وكان ذلك في العام 2005م ، ويدل اختبار الائتواء على أن بيانات سلسلة معدل دوران السهم لا تخضع للتوزيع الطبيعي (التواء موجب) حيث بلغت قيمة معامل الائتواء (1.31).

### 16/ استثمارات أموال التأمين في السودان

تواجه شركات التأمين مشكلة الوفاء بالالتزامات المختلفة قبل حملة وثائق التأمين والمستفيدين منها عند وقوع الأخطار المؤمن عليها وهم المحافظة على رأس المال المستثمر محافظة حقيقية الذي يهدده التضخم لأن هذا يؤثر بطبيعته على العائد من رأس المال الذي يؤدي لتخفيض الأقساط. بالتالي الخدمة التأمينية المقدمة من الشركة لهذه الخصوصية وضعت بعض الشروط للاستثمار في أموال التأمين.

ومن أهم شروط الاستثمار في شركات التأمين البعد عن سياسة المقامرة والمخاطرة فالربح يزداد مع المخاطرة، اختيار الاستثمارات التي تتناسب محفظة الشركة من حيث توزيع التزاماتها بالنسبة لاستحقاق آجالها، الضمان بنوعيه الاسمي والحقيقي. مثال ذلك إذا قمنا باستثمار مليون جنيه كوديعة في احد البنوك بمعدل فائدة قدرها 12% سنويا. بعد مرور خمسة سنوات على إيداع المبلغ إذا أردنا استرداده من البنك. بهذا نكون قد حققنا الضمان الأسمى الذي يتمثل في استرداد نفس الوحدات النقدية بعد انتهاء عملية الاستثمار. هذا يعني أن القوة الشرائية للنقود بقيت ثابتة على كما هي عليه. لكن إذا افترضنا إن معدل الارتفاع في الأسعار كان 9% كل ستة شهور فإن الرقم القياسي للأسعار يصل إلى 237% في نهاية الخمس سنوات ويصل الرقم القياسي لقيمة النقود إلى 42%. أي أن رأس المال المستثمر يكون قد فقد 58% من قيمته الحقيقية للمليون جنيه التي أودعناها تكون قد تحولت إلى 420 ألف جنيه ويكون في هذه الحالة حققنا ربع استثمار شكلي قدرة 12%. بينما الحقيقة لم نحقق شيئا بل فقدنا جزءا من رأس المال. الربح المعقول والمستقر وتقاس هذه الربحية بقسمة ما تحققه الشركة من أرباح على رأس مالها وضرب الناتج في المائة، السيولة أي سهولة تحويل الأصول المستثمرة لأموال سائلة وقت الطلب والمرونة في التحويل من أصل إلى أصل. فزيادة السيولة عن الحد اللازم يؤدي إلى تعطيل أموال كان يمكن استثمارها وتحقيق عائد منها. كما أن تقدير حجم السيولة بأقل من المطلوب لمواجهة الالتزامات قد يعرض المستثمر لما لأزمة في السيولة والمحافظة على القيمة العينية للأموال المستثمرة بحيث لا تتأثر قوته الشرائية بتحويلها إلى أموال سائلة.

تعمل شركات التأمين على تحديد المال الاحتياطي الذي يجب أن تحتفظ به لمواجهة التزاماتها الجارية دون أن يؤدي ذلك إلى تجميد غير مثمر لما تحتفظ به من أموال احتياطية. فالسنة المالية لشركات التأمين السودانية تبدأ من يناير وتنتهي في ديسمبر ولكن شركات التأمين تصدر وثائق تأمين على مدار السنة المالية الخاصة بها ويكون لديها وثائق تحتاج لمعالجات خاصة. هذا الأمر يوجب الاحتفاظ بمال احتياطي لمواجهة ما يترتب على هذه المعالجات من التزامات مالية وتتمثل الاحتياطيات في؛ احتياطي التعويضات تحت التسوية والتعويضات تحت التسديد ، الاحتياطي الحسابي ، رأس مال الشركة المدفوع الذي يمثل الضمان الأساسي لما تواجهه الشركة من مطالبات خلال المراحل الأولى في حياة الشركة. والجدير بالذكر أن لوائح الإشراف والرقابة على التأمين تتيح لشركات التأمين الاستثمار في قنوات بعينها وبنسب محددة كالتالي:

ما لا يزيد عن 55% في الأراضي والعقارات، ما لا يزيد عن 10% في الأسهم ، ما لا يقل عن 10% في الشهادات والأوراق المالية ، ما تبقى 25% في ودائع البنوك (حسابات المضاربة) الجملة 100%.

شهدت استثمارات قطاع التأمين في الأراضي والعقارات نسب نمو موجبة خلال فترة الدراسة عدا الأعوام 1998م شهد معدلات نمو سالبة بلغت (-74.12%) والعام 2000م سجل نسبة نمو سالبة (-87.01%) والعام 2001م سجل نسبة (-39.41%) والعام 2005م سجل نسبة (-) 27.76% وفي العام 2009م والعام 2010م تشير النسبة السالبة أي تراجع حجم الأموال الموجهة للاستثمار في القطاع العقاري وذلك وفقا لتوقعات نمو عائدات الاستثمار في قنوات الاستثمار الأخرى(10).

### ثالثاً: إجراءات الدراسة الميدانية

**1/ مجتمع وعينة الدراسة:** يتكون مجتمع الدراسة من العاملين في شركات التأمين، إما عينة البحث فقد تم اختيار بعض العاملين في شركات التأمين التعاوني والتأمين الإسلامي وشيكان للتأمين باستخدام أسلوب العينة العشوائية البسيطة.

### 2/ أسلوب جمع البيانات:

**أداة الدراسة:** بعد الإطلاع على أدبيات البحث والدراسات السابقة، قام الباحثان بتصميم استبيان يتناسب مع موضوع الدراسة وأهدافها، وذلك لجمع البيانات من أفراد العينة، وقد تم مراعاة أن يكون الاستبيان شاملاً لقياس العوامل المؤثرة على تسويق الخدمات التأمينية في السودان، مع تغطية الجوانب الأخرى للموضوع، والمتعلقة بالعاملين، وعلى هذا الأساس، تم تصميم الاستبيان مكون من قسمين:

**القسم الأول:** وهي البيانات الديموغرافية (الشخصية) لأفراد عينة الدراسة، وقد تضمن هذا القسم (5) أسئلة، شملت العمر، المؤهل العلمي، التخصص، الوظيفة، سنوات الخبرة.

**القسم الثاني:** وهي تحتوي على الأسئلة المتعلقة بفرضيات البحث، وقد تضمن هذا القسم (10) عبارة موزعة على ثلاثة فرضيات للقياس من خماسية ليكرت التي تتدرج من (أوافق بشدة، أوافق، محايد، لا أوافق، لا أوافق بشدة)، وحسب تسلسل خماسية ليكرت فإن أوافق بشدة تعني (5)، أوافق تعني (4)، محايد تعني (3)، ولا أوافق تعني (2)، لا أوافق بشدة تعني (1) حيث تمثل أوافق و أوافق بشدة الجانب الإيجابي بينما لا أوافق ولا أوافق بشدة تمثل الجانب السلبي، في حين محايد تعني تردد الإجابة بمعنى عدم التأكد وبهذا يتم استبعادها في الحكم ويوضح الجدول أدناه توزيع الأوزان على مستويات الموافقة .

**جدول (1) الوزن والوسط المرجح لمقياس البحث**

الخيار	لا أوافق بشدة	لا أوافق	محايد	أوافق	أوافق بشدة
الوزن	1	2	3	4	5
المتوسط المرجح	1 - 1.79	1.8 - 2.59	2.6 - 3.39	3.4 - 4.19	4.2 - 5

المصدر: أعداد الباحثان من بيانات الاستبيان، 2018م .

### جدول (2) توزيع عبارات الاستبانة

الرقم	الفرضيات	عدد العبارات
1	هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين تكلفة الخدمة التأمينية وتسويقها.	5
2	هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين المخاطر وتسويق الخدمة التأمينية.	5
<b>المجموع</b>		<b>10</b>

المصدر: أعداد الباحثان من بيانات الاستبيان، 2018م .

اختبار صدق الإستبيان: قبل الصياغة النهائية للإستبيان ونشره، قام الباحثان بإجراء اختبار صدق الإستبيان، للتأكد من صياغة الأسئلة بأسلوب واضح، بعيدا عن كل التباس أو غموض، والتعرف على مدى شمولية الإستبيان، وسلامة تصميمه. وقد تم عرضه على عدد من الأساتذة المتخصصون في الاقتصاد والعلوم الإدارية، وقد قام هؤلاء المحكمون بمراجعة الإستبيان، وإبداء ملاحظاتهم وتوصياتهم، التي أخذها الباحثان بعين الاعتبار عند إعداد الإستبيان في شكله النهائي.

اختبار ثبات الإستبيان: لغرض اختبار الاتساق الداخلي لمتغيرات البحث، ولإستبيان بشكل عام، أستخدم الباحثان معامل ألفا كرومباخ (Alpha Cranach)، الذي تتراوح قيمته نظريا بين الصفر (0) والواحد (1)، وكلما أقترب من الواحد دل على وجود ثبات عال، يطمئن على صدق أداة الدراسة، طبقا لقاعدة " كل اختبار ثابت صادق" و تعتبر القيمة المقبولة إحصائيا لمعامل الفا كورنباخ (60%) وقد تم إجراء اختبار المصادقية على إجابات المستجيبين وجاءت نتائج الاختبار كما هو موضح أدناه :

#### جدول (3) اختبار الثبات

الرقم	الفرضيات	معامل الثبات
1	هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين تكلفة الخدمة التأمينية وتسويقها.	0.82
2	هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين المخاطر وتسويق الخدمة التأمينية.	0.91
<b>معامل الثبات الكلي</b>		<b>0.86</b>

المصدر: أعداد الباحثان من بيانات الاستبيان، 2018م .

نلاحظ من الجدول أعلاه إن نتائج اختبار الثبات لفرضيات البحث أكبر من 60% وتعني هذه القيم توافر درجة عالية من الثبات الداخلي لجميع المحاور حيث بلغت قيمة ألف كورنباخ لعبارة الفرضية الأولى (82%) وعبارات الفرضية الثانية (91%)، وبلغت قيمة الثبات الكلي للفرضيات (86%) إذن نفسر إن مستوى الثبات مرتفع لجميع الفرضيات و إن المقاييس التي اعتمد عليها الباحثان لقياس الفرضيات تتمتع بالثبات الداخلي لعباراتها مما يمكن الباحثان من الاعتماد على هذه الإجابات في تحقيق أهداف البحث .

#### تحليل البيانات واختبار الفرضيات

التوزيع التكراري والنسب المئوية للمعلومات الشخصية:

#### جدول (4) العمر

العمر	التكرار	النسبة
اقل من 30 سنة	2	10%
30 - 40 سنة	8	40%
40 - 50 سنة	7	35%
50 سنة فأكثر	3	15%
<b>المجموع</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

المصدر: أعداد الباحثان من بيانات الاستبيان، 2018م .

نلاحظ من الجدول رقم (4) أعلاه إن معظم أفراد عينة البحث أعمارهم في الفئة (30 – 40) سنة وذلك بنسبة 40% ، و 10% أعمارهم في الفئة (اقل من 30) سنة ، و35% في الفئة (40 – 50) سنة و15% أعمارهم في الفئة (50 سنة فأكثر).

جدول (5) المؤهل العلمي

النسبة	التكرار	المؤهل العلمي
-	-	ثانوي
70%	14	جامعي
30%	6	فوق الجامعي
100%	20	المجموع

المصدر: أعداد الباحثان من بيانات الاستبيان، 2018م .

نلاحظ من الجدول رقم (5) أعلاه إن معظم أفراد عينة البحث مؤهلهم العلمي جامعي وذلك بنسبة 70%، و30% مؤهلهم فوق الجامعي.

جدول (6) التخصص

النسبة	التكرار	التخصص
25%	5	محاسبة
20%	4	إدارة
25%	5	اقتصاد
15%	3	علوم مصرفية
15%	3	أخرى
100%	20	المجموع

المصدر: أعداد الباحثان من بيانات الاستبيان، 2018م .

نلاحظ من الجدول رقم (6) أعلاه إن 25% من أفراد عينة البحث تخصصهم محاسبة، و 20% إدارة، و25% تخصصهم اقتصاد و15% تخصصهم علوم مصرفية و15% تخصصات أخرى .

جدول (7) سنوات الخبرة

النسبة	التكرار	سنوات الخبرة
20%	4	اقل من 5 سنة
30%	6	5 – 10 سنة
30%	6	10 – 15 سنة
20%	4	15 سنة فأكثر
100%	20	المجموع

المصدر: أعداد الباحثان من بيانات الاستبيان، 2018م .

نلاحظ من الجدول رقم (7) أعلاه إن معظم أفراد عينة البحث سنوات خبرتهم بين (5-10) سنة وذلك بنسبة 30% ، و 30% خبرتهم ما بين (10 – 15) سنة ، و20% خبرتهم (اقل من 5) سنة و20% خبرتهم (15 سنة فأكثر) .

جدول (8) الوظيفة

النسبة	التكرار	الوظيفة
25%	5	محاسب
10%	2	مراجع
25%	5	اداري
40%	8	اخرى
100%	20	المجموع

المصدر: أعداد الباحثان من بيانات الاستبيان، 2018م .

نلاحظ من الجدول رقم (8) أعلاه إن معظم أفراد عينة البحث يعملون في وظائف أخرى غير المذكورة وذلك بنسبة 40% ، و25% من أفراد العينة يعملون في وظيفة محاسب، و 25% إداري ، و10% مراجع و40% تخصصات أخرى .

التوزيع التكراري والنسب المئوية للفرضيات:

الفرضية الأولى: هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين تكلفة الخدمة التأمينية وتسويقها

جدول (9) تكلفة الخدمة التأمينية لها تأثير على تسويق الخدمة التأمينية

النسبة	التكرار	درجة الموافقة
40%	8	أوافق بشدة
45%	9	أوافق
15%	3	محايد
100%	20	المجموع

المصدر: أعداد الباحثان من بيانات الاستبيان، 2018م .

يوضح الجدول (9) إن معظم أفراد عينة البحث يوافقون بشدة على إن تكلفة الخدمة التأمينية لها تأثير على تسويق الخدمة التأمينية وذلك بنسبة (85%)، و(15%) لم يعطوا إجابات محددة.

جدول (10) تكلفة تقديم وعرض خدمة التأمينات ترتبط بحجم الطلب على الخدمة التأمينية

النسبة	التكرار	درجة الموافقة
20%	4	أوافق بشدة
40%	8	أوافق
15%	3	محايد
15%	3	لا أوافق
10%	2	لا أوافق بشدة
100%	20	المجموع

المصدر: أعداد الباحثان من بيانات الاستبيان، 2018م .

يوضح الجدول (10) إن معظم أفراد عينة البحث يوافقون بشدة على إن تكلفة تقديم وعرض خدمة التأمين ترتبط بحجم الطلب على الخدمة التأمينية وذلك بنسبة (60%)، و (25%) لا يوافقون على ذلك، و(15%) لم يعطوا إجابات محددة .

#### جدول (11) تسعير خدمة التأمين يتوقف على الظروف والعوامل الاقتصادية

النسبة	التكرار	درجة الموافقة
30%	6	أوافق بشدة
25%	5	أوافق
25%	5	محايد
20%	4	لا أوافق
100%	20	المجموع

المصدر: أعداد الباحثان من بيانات الاستبيان، 2018م.

يوضح الجدول (11) إن معظم أفراد عينة البحث يوافقون بشدة على إن تسعير خدمة التأمين يتوقف على الظروف والعوامل الاقتصادية وذلك بنسبة (55%)، و (20%) لا يوافقون على ذلك، و(25%) لم يعطوا إجابات محددة.

#### جدول (12) يتوقف نجاح بيع خدمة التأمين على حجم الإنفاق على العمليات الترويجية للخدمة

النسبة	التكرار	درجة الموافقة
40%	8	أوافق بشدة
30%	6	أوافق
20%	4	محايد
10%	2	لا أوافق
100%	20	المجموع

المصدر: إعداد الباحثان من بيانات الاستبيان، 2018م.

يوضح الجدول (12) إن معظم أفراد عينة البحث يوافقون بشدة على إن نجاح بيع خدمة التأمين على حجم الإنفاق يتوقف على العمليات الترويجية للخدمة وذلك بنسبة (70%)، و (10%) لا يوافقون على ذلك، و(20%) لم يعطوا إجابات محددة

#### جدول (13) دائما تكون تكاليف الدعاية والترويج للخدمات التأمينية عالية

النسبة	التكرار	درجة الموافقة
35%	7	أوافق بشدة
35%	7	أوافق
20%	4	محايد
10%	2	لا أوافق
100%	20	المجموع

المصدر: أعداد الباحثان من بيانات الاستبيان، 2018م .

يوضح الجدول (13) إن معظم أفراد عينة البحث يوافقون بشدة على إن تكاليف الدعاية و الترويج للخدمات التأمينية دائما تكون عالية وذلك بنسبة (70%) ، و (10%) لا يوافقون على ذلك ، و(20%) لم يعطوا إجابات محددة .



## جدول (14) الإحصاءات الوصفية لعبارات الفرضية الأولى

النتيجة	الأهمية النسبية	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	العبارات
أوافق بشدة	93%	0.66	4.66	تكلفة الخدمة التأمينية لها تأثير على تسويق الخدمة التأمينية.
محايد	57%	1.20	2.88	ترتبط تكلفة تقديم وعرض خدمة التأمين بحجم الطلب على الخدمة التأمينية.
محايد	65%	1.08	3.25	تسعير خدمة التأمين يتوقف على الظروف والعوامل الاقتصادية.
أوافق	84%	0.77	4.18	يتوقف نجاح بيع خدمة التأمين على حجم الإنفاق على العمليات الترويجية للخدمة.
أوافق	84%	0.77	4.18	دائماً تكون تكاليف الدعاية والترويج للخدمات التأمينية عالية.
أوافق	76%	0.87	3.80	المؤشر العام للفرضية

المصدر: أعداد الباحثان من بيانات الاستبيان، 2018م .

يتضح من الجدول (14) إن متوسط جميع العبارات (3.80)، وأهمية نسبية بلغت 76% وهذا يدل على أن أفراد العينة يوافقون على جميع العبارات التي تقيس العلاقة بين تكلفة الخدمة التأمينية وتسويقها ، بانحراف معياري (0.87) ، مما يشير إلى تجانس إجابات المستطلعين تجاه هذه العبارات .

الفرضية الثانية: هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين المخاطر وتسويق الخدمة التأمينية

## جدول (15) يوجد ارتباط بين نسبة المخاطر وتسويق الخدمات التأمينية

النسبة	التكرار	درجة الموافقة
25%	5	أوافق بشدة
35%	7	أوافق
20%	4	محايد
10%	2	لا أوافق
10%	2	لا أوافق بشدة
100%	20	المجموع

المصدر: أعداد الباحثان من بيانات الاستبيان، 2018م .

يوضح الجدول (15) إن معظم أفراد عينة البحث يوافقون بشدة على إن هنالك ارتباط بين نسبة المخاطر وتسويق الخدمات التأمينية وذلك بنسبة (60%)، و (20%) لا يوافقون على ذلك ، و(20%) لم يعطوا إجابات محددة .

## جدول (16) العمليات التأمينية ذات المخاطر الأقل لا تحتاج إلى تسويق للخدمة التأمينية

النسبة	التكرار	درجة الموافقة
30%	6	أوافق بشدة
30%	6	أوافق
10%	2	محايد
20%	4	لا أوافق

%10	2	لا أوافق بشدة
%100	20	المجموع

المصدر: أعداد الباحثان من بيانات الاستبيان، 2018م .

يوضح الجدول (16) إن معظم أفراد عينة البحث يوافقون بشدة على إن العمليات التأمينية ذات المخاطر الأقل لا تحتاج إلى تسويق للخدمة التأمينية وذلك بنسبة (60%)، و (30%) لا يوافقون على ذلك، و(10%) لم يعطوا إجابات محددة .

#### جدول (17) يختلف تسويق الخدمة التأمينية باختلاف حجم المخاطر

النسبة	التكرار	درجة الموافقة
%50	10	أوافق بشدة
%35	7	أوافق
%15	3	محايد
%100	20	المجموع

المصدر: أعداد الباحثان من بيانات الاستبيان، 2018م .

يوضح الجدول (17) إن معظم أفراد عينة البحث يوافقون بشدة على إن تسويق الخدمة التأمينية يختلف باختلاف حجم المخاطر وذلك بنسبة (85%)، و(15%) لم يعطوا إجابات محددة .

#### جدول (18) لا يختلف تسويق الخدمة التأمينية باختلاف حجم المخاطر

النسبة	التكرار	درجة الموافقة
%15	3	أوافق
%15	3	محايد
%40	8	لا أوافق
%30	6	لا أوافق بشدة
%100	20	المجموع

المصدر: أعداد الباحثان من بيانات الاستبيان، 2018م .

يوضح الجدول (18) إن معظم أفراد عينة البحث لا يوافقون على إن تسويق الخدمة التأمينية لا يختلف باختلاف حجم المخاطر وذلك بنسبة (80%)، و (15%) يوافقون على ذلك، و(15%) لم يعطوا إجابات محددة.

#### جدول (19) وعي العملاء بإدارة المخاطر له علاقة بتسويق خدمات التأمين

النسبة	التكرار	درجة الموافقة
%35	7	أوافق بشدة
%40	8	أوافق
%15	3	محايد
%10	2	لا أوافق
%100	20	المجموع

المصدر: أعداد الباحثان من بيانات الاستبيان، 2018م .

يوضح الجدول (19) إن معظم أفراد عينة البحث يوافقون بشدة على إن الوعي العملاء بإدارة المخاطر له علاقة بتسويق خدمات التأمين وذلك بنسبة (75%) و (10%) يوافقون على ذلك، و(15%) لم يعطوا إجابات محددة .

#### جدول (20) الإحصاءات الوصفية لعبارات الفرضية الثانية

العبارة	الوسيط الحسابي	الانحراف المعياري	الأهمية النسبية	النتيجة
يوجد ارتباط بين نسبة المخاطر وتسويق الخدمات التأمينية.	3.50	0.66	70%	أوافق
العمليات التأمينية ذات المخاطر الأقل لا تحتاج إلى تسويق للخدمة التأمينية.	3.41	0.91	68%	أوافق
يختلف تسويق الخدمة التأمينية باختلاف حجم المخاطر.	4.82	0.48	95%	أوافق بشدة
لا يختلف تسويق الخدمة التأمينية باختلاف حجم المخاطر.	1.82	1.16	36%	لا أوافق
الوعي العملاء بإدارة المخاطر له علاقة بتسويق خدمات التأمين.	4.70	0.53	94%	أوافق بشدة
المؤشر العام للفرضية	3.84	0.70	85%	أوافق بشدة

المصدر: أعداد الباحثان من بيانات الاستبيان، 2018م .

يتضح من الجدول (20) إن متوسط جميع العبارات (3.84)، وأهمية نسبية بلغت 85% وهذا يدل على أن أفراد العينة يوافقون بشدة على جميع العبارات التي تقيس العلاقة هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين المخاطر و تسويق الخدمة التأمينية، بانحراف معياري (0.70) ، مما يشير إلى تجانس إجابات المستطلعين تجاه هذه العبارات .

اختبار الفرضيات:

#### جدول (21) اختبار مربع كأي لعبارات الفرضية الأولى

العبارة	القيمة المحسوبة	درجة الحرية	القيمة الاحتمالية	النتيجة
تكلفة الخدمة التأمينية لها تأثير على تسويق الخدمة التأمينية.	17.2	4	0.00	دالة
ترتبط تكلفة تقديم وعرض خدمة التأمين بحجم الطلب على الخدمة التأمينية.	12.5	4	0.02	دالة
تسعير خدمة التأمين يتوقف على الظروف والعوامل الاقتصادية.	27.3	4	0.03	دالة
يتوقف نجاح بيع خدمة التأمين على حجم الإنفاق على العمليات الترويجية للخدمة.	30.8	4	0.00	دالة
دائماً تكون تكاليف الدعاية والترويج للخدمات التأمينية عالية.	21.6	4	0.00	دالة
المؤشر العام للفرضية	28.2	4	0.02	دالة

المصدر: أعداد الباحثان من بيانات الاستبيان، 2018م .

نلاحظ من الجدول (21) أن:

1. القيمة الاحتمالية للعبارة الأولى (0.00) وهي اقل من (0.05) بالتالي تصبح العبارة (تكلفة الخدمة التأمينية لها تأثير على تسويق الخدمة التأمينية) صحيحة ومقبولة.
2. القيمة الاحتمالية للعبارة الثانية (0.02) وهي اقل من (0.05) بالتالي تصبح العبارة (ترتبط تكلفة تقديم وعرض خدمة التأمين بحجم الطلب على الخدمة التأمينية) صحيحة ومقبولة.
3. القيمة الاحتمالية للعبارة الثالثة (0.03) وهي اقل من (0.05) بالتالي تصبح العبارة (تسعير خدمة التأمين يتوقف على الظروف والعوامل الاقتصادية) صحيحة ومقبولة.

4- القيمة الاحتمالية للعبارة الرابعة (0.00) وهي اقل من (0.05) بالتالي تصبح العبارة (يتوقف نجاح بيع خدمة التأمين على حجم الإنفاق على العمليات الترويجية للخدمة) **صحيحة ومقبولة**.

5- القيمة الاحتمالية للعبارة الخامسة (0.00) وهي اقل من (0.05) بالتالي تصبح العبارة (دائماً تكون تكاليف الدعاية والترويج للخدمات التأمينية عالية) **صحيحة ومقبولة**.

يشير اختبار (مربع كأي) لعبارات الفرضية الأولى إلي صحتها وإثبات وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين تكلفة الخدمة التأمينية وتسويقها وذلك من خلال القيمة المحسوبة (28.2) ومقارنتها بالجدولية وكذلك القيمة الاحتمالية للاختبار (0.02) تؤكد ذلك .

**جدول (22) اختبار مربع كأي لعبارات الفرضية الثانية**

العبارة	القيمة المحسوبة	درجة الحرية	القيمة الاحتمالية	النتيجة
يوجد ارتباط بين نسبة المخاطر وتسويق الخدمات التأمينية.	30.1	4	0.30	دالة
العمليات التأمينية ذات المخاطر الأقل لا تحتاج إلى تسويق للخدمة التأمينية.	14.7	4	0.03	دالة
يختلف تسويق الخدمة التأمينية باختلاف حجم المخاطر.	24.5	4	0.00	دالة
لا يختلف تسويق الخدمة التأمينية باختلاف حجم المخاطر.	23.6	4	790.	ليست دالة
الوعي العملاء بإدارة المخاطر له علاقة بتسويق خدمات التأمين.	19.2	4	0.00	دالة
المؤشر العام للفرضية	21.6	4	0.03	دالة

**المصدر: أعداد الباحثان من بيانات الاستبيان، 2018م .**

نلاحظ من الجدول (22) إن:

1- القيمة الاحتمالية للعبارة الأولى (0.03) وهي اقل من (0.05) بالتالي تصبح العبارة (يوجد ارتباط بين نسبة المخاطر وتسويق الخدمات التأمينية) **صحيحة ومقبولة**.

2- القيمة الاحتمالية للعبارة الثانية (0.03) وهي اقل من (0.05) بالتالي تصبح العبارة (العمليات التأمينية ذات المخاطر الأقل لا تحتاج إلى تسويق للخدمة التأمينية) **صحيحة ومقبولة**.

3- القيمة الاحتمالية للعبارة الثالثة (0.00) وهي اقل من (0.05) بالتالي تصبح العبارة (يختلف تسويق الخدمة التأمينية باختلاف حجم المخاطر) **مرفوضة**.

4- القيمة الاحتمالية للعبارة الرابعة (0.29) وهي أكبر من (0.05) بالتالي تصبح العبارة (لا يختلف تسويق الخدمة التأمينية باختلاف حجم المخاطر) **صحيحة ومقبولة**.

5- القيمة الاحتمالية للعبارة الخامسة (0.00) وهي اقل من (0.05) بالتالي تصبح العبارة (وعي العملاء بإدارة المخاطر له علاقة بتسويق خدمات التأمين) **صحيحة ومقبولة**.

# يشير اختبار (مربع كأي) لعبارات الفرضية الثانية الي صحتها وإثبات وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين المخاطر وتسويق الخدمة التأمينية وذلك من خلال القيمة المحسوبة (21.6) ومقارنتها بالجدولية وكذلك القيمة الاحتمالية للاختبار (30.0) تؤكد ذلك.

**رابعاً: النتائج والتوصيات**

**النتائج:**

- 1/ تكلفة الخدمة التأمينية لها تأثير على تسويق الخدمة التأمينية في السودان .
- 2/ يتوقف نجاح خدمة التأمين على حجم الإنفاق على العمليات الترويجية للخدمة.

3/ دائماً تكون تكاليف الدعاية والترويج للخدمات التأمينية عالية.

4/ وعي العملاء بإدارة المخاطر له علاقة بتسويق خدمات التأمين.

5/ يختلف تسويق الخدمة التأمينية باختلاف حجم المخاطر.

#### التوصيات:

1/ ضرورة استخدام التقنية في تسويق الخدمة التأمينية مما يساعد بصورة إيجابية في تسويق الخدمة التأمينية.

2/ بضرورة تطبيق التقنية الحديثة إلى أقصى الحدود والعمل على إدخال خدمات ومنتجات حديثة .

3/ العمل على توعية العملاء والاهتمام برفع كفاءة مستوى العاملين بالشركة من خلال تكثيف التدريب.

4/ وضع الخطط والاستراتيجيات بالصورة العلمية، والتي تراعي الوضع الراهن والمتوقع لسوق التأمين.

5/ ضرورة اهتمام شركات التأمين بنشر المعلومات التسويقية من خلال استخدام وسائل الاتصال الداخلي. المختلفة والحديثة وذلك لإيصال المعلومات الكافية الدقيقة عن الخدمات الحالية والجديدة التي تتوي الشركة الترويج لها.

#### قائمة المصادر والمراجع:

1. ممد جودة ناصر ، إدارة أعمال التأمين بين النظرية والتطبيق ، دار مجدلاوى للطباعة والنشر ، عمان الطبعة الأولى 1998، ص23.
2. وزارة المالية والاقتصاد الوطني ، سمنار التأمين ، تطوير نظم التأمين 1987م
3. محمد الحاج عبد الله موسى ، مبادئ التأمين وتجربة السودان ، دار جامعة أفريقيا للطباعة والنشر ، 2000م ، ص ص13-22.
4. احمد شكري الحكيم ، التأمين وإعادة التأمين في اقتصاديات الدول النامية ، الطبعة الثانية ، مكتبة الانجلو المصرية، 2005م، ص64.
5. طه حسين يوسف ، ملامح أسواق الأوراق المالية ،حاتم احمد البديوي للطباعة ، الخرطوم 2014م، ص6.
6. اتحاد شركات التأمين وإعادة التأمين السودانية ، التقرير السنوي للعام 2008م، ص26.
7. هيئة الرقابة على التأمين ، التقرير السنوي للعام 2013م
8. الوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات ، التقرير السنوي للعام 2012، ص8-23.
9. احمد مجذوب احمد على ، الاقتصاد السوداني، الناشر هيئة الأعمال الفكرية، 2013م
10. حسين الرضي عبيد، التأمين وأثره على الاقتصاد السوداني، رسالة ماجستير في الاقتصاد ، جامعة الإمام المهدي 2012م، ص81.