

## اخبار

در راستای تحقق اهداف دیپلماسی دانش‌بنیان صورت گرفت

## دیدار مدیرعامل منطقه آزاد انزلی با رئیس پارک علموفناوری دانشگاه تهران



به گزارش مدیریت روابطعمومی و امور بین‌الملل سازمان منطقه آزاد انزلی، در راستای تحقق اهداف دیپلماسی دانش‌بنیان کشور، مصطفی طاعتی مقدم رئیس هیئت‌مدیره و مدیرعامل سازمان با علی اسدی رئیس پارک علموفناوری دانشگاه تهران دیدار، و در خصوص سازوکارهای بهره‌برداری حداکثری از ظرفیت‌ها و توانمندی‌های دو مجموعه در مسیر تجاری‌سازی محصولات تولیدی شورمان جهت صادرات به بازارهای منطقه‌ای به تبادل نظر پرداختند. در این نشست که مهدی گلدوست عضو هیئت‌مدیره سازمان به همراه معاونین و مدیران پارک علموفناوری دانشگاه تهران حضور داشتند؛ حمایت از تولید محصولات دانش‌بنیان؛ تجاری‌سازی کالاها و ایده‌ها در قالب فرصت‌های همکاری در بستر اتحادیه اقتصادی اوراسیا؛ تأسیس تمام‌حزای اکوسیستم‌وزیست‌بوم‌فناوری در منطقه آزاد انزلی؛ جذب سرمایه‌گذاران خارجی برای طرح‌های دانش‌بنیان؛ تبدیل این منطقه به پایلوت اقتصاد دانش‌بنیان باتوجه‌به وجود نیروی انسانی باکیفیت، مؤسسات علمی - پژوهشی؛ و گسترش همکاری‌های منطقه‌ای باتوجه‌به مزیت قانونی مناطق آزاد و در اولویت بودن برنامه‌ها و طرح‌های فناوریانه و نوآورانه در نخستین منطقه آزاد شمال کشور از مهم‌ترین محورهای توافق شده برای همکاری دوجانبه میان طرفین محسوب می‌شود. از سویی دو طرف در زمینه همکاری جهت توسعه اقتصاد دیجیتال و جذب کسب‌وکارهای دانش‌بنیان، با رویکرد صادرات فناوری و خدمات فنی - مهندسی، به توافق رسیدند.

بنابراین گزارش در پایان مدیرعامل سازمان از چندین شرکت دانش‌بنیان مشغول به کار در پارک علموفناوری دانشگاه تهران دیدار کرده و ضمن دعوت از شرکت‌های مزبور جهت حضور و فعالیت در منطقه آزاد انزلی، مقرر شد پیگیری توافقات صورت‌گرفته در چارچوب تفاهم‌نامه موجود در دستور کار دو طرف گیرد.

## فروش ویژه محصولات بیمه نوین در جشنواره بهار ۱۴۰۴



شرکت بیمه نوین به منظور گسترش فرهنگ بیمه‌ای، محصولات بیمه‌ای خود را در خرداد ماه با شرایط و تخفیف ها و جوایز ویژه به فروش می‌رساند. شرکت بیمه نوین به منظور گسترش فرهنگ بیمه‌ای، محصولات بیمه‌ای خود را در خرداد ماه با شرایط و تخفیف‌ها و جوایز ویژه به فروش می‌رساند. به گزارش روابط عمومی بیمه نوین، این شرکت در جشنواره فروش ویژه خود تحت عنوان «بهاره»، بیمه‌های مسئولیت، آتش سوزی، حوادث انفرادی و مسافرتی خود از ۱۷ الی ۳۱ خرداد ماه با تخفیف‌ها و جوایز ویژه برای نمایندگان و بیمه‌گذاران ارائه می‌دهد.

محصولات بیمه‌ای ارائه شده در جشنواره «بهاره» بیمه نوین شامل؛ انواع بیمه‌های آتش سوزی، بیمه‌های مسئولیت مدنی کارفرما در قبال کارکنان ساختمانی، عمرانی خدماتی، مسئولیت مدنی مدیران مجموعه‌های ورزشی و مسئولیت مدنی هیات‌مدیره مجتمع‌های مسکونی یا اداری در قبال ساکنین، مراجعین و اشخاص ثالث و حوادث انفرادی و مسافرتی می‌شوند. گفتنی است، علاقه‌مندان برای کسب آگاهی بیشتر از شرایط تخفیفات هر محصول بیمه‌ای، می‌توانند به سامانه اینترنتی این شرکت به آدرس [www.novininsurance.com](http://www.novininsurance.com) مراجعه کرده و یا با شماره تماس ویژه بیمه نوین ۰۲۱۳۴۰۴۷ تماس حاصل نمایند.

بازار مسکن این روزها همزمان با ابهام در روند مذاکرات، وارد فاز جدیدی از رکود و بلاتکلیفی شده است. بررسی‌های میدانی نشان می‌دهد حجم معاملات بسیار کاهش یافته، به طوری که بسیاری از متقاضیان خرید و فروش در انتظار مشخص شدن نتایج مذاکرات، از ورود به بازار منصرف شده‌اند. در چنین شرایطی این پرسش پیش می‌آید که چشم‌انداز بازار مسکن در تابستان پیش رو چگونه خواهد بود؟

**جهش‌های قیمتی مسکن در دهه ۹۰ باعث رکود**

**شدید در بازار مسکن شد**

مجید گودرزی، کارشناس اقتصاد مسکن، در گفت‌وگو با تجارت‌نیوز درباره وضعیت بازار مسکن توضیح داد: «بازار مسکن در دهه ۹۰ با جهش‌های بسیار زیادی همراه بود که متأسفانه این جهش‌ها باعث رکود شدید در خرید و فروش این بازار شد. در نتیجه، بخش زیادی از سرمایه‌ها به سمت این حوزه کوچ و در بازار مسکن رسوب کرد.»

او افزود: «افرادی که در این بخش سرمایه‌گذاری کرده بودند، حتی پس از سال ۹۹ نیز نتوانستند بازدهی متناسب با نرخ تورم کسب کنند. متأسفانه هم بخش مصرفی و هم بخش تولید مسکن کشور با چالش‌های جدی مواجه شده است.»

**۴۰ درصد از سرمایه‌های کشور با ارزش افزوده صفر درصدی در بازار مسکن رسوب کرده است!**

گودرزی درباره ارزش افزوده سرمایه‌های وارداشده به حوزه مسکن گفت: «بخش بزرگی از سرمایه‌های کشور در این حوزه متمرکز شده، به‌طوری‌که تخمین زده می‌شود حدود ۴۰ درصد از سرمایه‌های کشور در بازار مسکن رسوب کرده و می‌توان گفت ارزش افزوده بسیاری از این سرمایه‌ها نزدیک به صفر است.»

این کارشناس بازار مسکن اضافه کرد: «در کنار این وضعیت، شاهد بودیم که سرمایه دلالان و عوم کسانی که در این بازار سرمایه‌گذاری کرده بودند، رشد زیادی کرد و کوشیدند با ترفندهای مختلف مانند ایجاد ترس‌های روانی، شوک‌های جدیدی وارد کنند و قیمت‌سازی مجددی در بازار داشته باشند که البته موفق به این کار نشدند.»

**قیمت‌های پیشنهادی در سایت‌های آگهی ملکی نباید مبنای قیمت رسمی قرار گیرند**

گودرزی درباره قیمت‌های ثبت‌شده در پلتفرم‌های آگهی ملکی توضیح داد: «متأسفانه در ماه‌های اخیر شاهد بودیم که قیمت‌های پیشنهادی ثبت‌شده در اپلیکیشن‌ها مبنای آمارهای رسمی قرار گرفته که این رویکرد از اساس غلط است.» این کارشناس اقتصاد مسکن اضافه کرد: «متأسفانه حتی اگر یک ریال هم به قیمت‌های فعلی افزوده شود، در طرف تقاضا اثر روانی منفی ایجاد می‌کند و باعث کاهش تقاضا می‌شود.»

**بازار مسکن به‌راحتی به وضعیت رونق گذشته بازنخواهد گشت**

گودرزی درباره بحران‌های بازار مسکن گفت: «یکی از بحران‌های جدیدی که در این بازار ظهور کرده، موضوع بازارهای موازی است. در حال حاضر بازارهایی مانند رمنارز، طلا و دلار جهش‌های زیادی پیدا کرده‌اند، در حالی که بازار مسکن در رکود کامل به سر می‌برد.» او اضافه کرد: «با توجه به ظهور بازارهای جدید مالی و شرایط فعلی، از جمله سرکوب شدید تقاضا و افزایش هزینه‌های ساخت، می‌توان گفت بازار مسکن ایران به‌راحتی به وضعیت رونق گذشته خود بازنخواهد گشت.»

**هزینه مسکن ۹۰ درصد از در آمد دهک‌های پایین را می‌بلعد!**

# بازار مسکن در گرداب بلاتکلیفی

بازار مسکن از ابتدای امسال به یکی از کم‌تحرك‌ترین دوره‌های خود رسیده است؛ حجم معاملات بسیار کاهش یافته و سرمایه‌گذاران و مصرف‌کنندگان در انتظار نتایج مذاکرات هستند. کارشناسان معتقدند بخش بزرگی از سرمایه‌ها قفل شده و فروشندگان در حال حاضر از فروش ملک خود منصرف شده‌اند. مجید گودرزی، کارشناس اقتصاد مسکن، در گفت‌وگو با تجارت‌نیوز توضیح داده، تقریباً تمام معاملات بازار مربوط به واحدهایی است که زیر قیمت بازار عرضه می‌شوند و این یعنی بازار کاملاً در فاز رکودی و بلاتکلیفی قرار گرفته است، او همچنین معتقد است مسکن ۹۰ درصد از درآمد خانوارهای دهک‌های پایین را می‌بلعد!



مدیریت شوند، می‌توان امیدوار بود که قیمت اجاره کاهش یابد.»

او افزود: «در واقع این اتفاق باید حتماً رخ دهد. به عنوان نمونه، اگر به شهرک‌های اقماری مانند پردی یا پردیس مراجعه کنید، به‌راحتی مشاهده خواهید کرد که تعداد بسیار زیادی از خانه‌ها خالی هستند. حتی در مناطق گران‌قیمت شهر نیز می‌توان تعداد قابل توجهی واحد مسکونی خالی یافت.»

**بیش از ۹۰ درصد درآمد دهک‌های پایین جامعه صرف هزینه‌های مسکن می‌شود**

این کارشناس اقتصاد مسکن در ادامه اضافه کرد: «با این کارشناس می‌توان گفت در مدیریت بازار اجاره برای افزایش رفاه عمومی با چالش جدی روبه‌رو هستیم. هنوز درصد افزایش سالانه قیمت اجاره مطابق قانون ساماندهی از سوی دولت اعلام نشده و بازار در بلاتکلیفی و سردرگمی به سر می‌برد.»

گودرزی اظهار کرد: «در عین حال، افزایش قیمت‌ها فشار حداکثری بر مردم وارد کرده است. به گونه‌ای هستیم که قیمت‌های مسکن می‌شود. این عدد برای تجارت دوجانبه و مرفه جامعه ممکن است به ۱۰ درصد برسد، اما برای دهک‌های پایین و فقیر جامعه تا بیش از ۹۰ درصد نیز افزایش پیدا می‌کند.»

او در پایان گفت: «این وضعیت بسیار دشوار است. متأسفانه دولت نیز به تکالیف قانونی خود در این زمینه عمل نکرده است. با این حال، امیدواریم کمیسیون اصل ۹۰، سازمان بازرسی کل کشور و مجلس نسبت به یادآوری و پیگیری این تکالیف در حوزه ساماندهی بازار اجاره اهتمام بیشتری داشته باشند.»

اظهار کرد: «اتنها معاملاتی که در حال حاضر صورت می‌گیرد، مربوط به واحدهایی است که زیر قیمت بازار عرضه می‌شوند.»

این کارشناس اقتصاد مسکن افزود: «بنابراین نمی‌توان برای این بازار مسکن انتظار تحرک خاصی داشت. از سوی دیگر، جذابیت بازارهای موازی اکنون به‌مراتب بیشتر از بازار مسکن شده و از همین رو این حوزه از منظر اقتصادی فاقد توجه است.»

**قیمت‌گذاری‌های خودسرانه در بازار اجاره ادامه دارد**

او درباره وضعیت اجاره‌ها توضیح داد: «در خصوص اجاره‌بها نیز متأسفانه شاهد اتفاقات ناخوشایندی هستیم. در نتیجه ترک فعل دولت، قیمت‌گذاری‌های خودسرانه همچنان ادامه دارد. قیمت‌گذاری‌های نادرست در این بازار رواج یافته و این مساله منجر به نارضایتی گسترده عموم شده است.»

گودرزی ادامه داد: «از سوی دیگر، شاهدیم که ازدواج و تشکیل خانواده‌های جدید بسیار سخت شده و به‌ندرت ازدواج جدیدی ثبت می‌شود. در این میان، مساله مهم دیگری نیز وجود دارد و آن موضوع اتباع غیرمجاز است که بخش قابل توجهی از واحدهای مسکونی ما را اشغال کرده بودند.» این کارشناس اقتصاد مسکن گفت: «اما در حال حاضر، با توجه به اینکه درآمد اتباع غیرمجاز به دلیل افت ارزش پول ملی کاهش یافته، ماندن آنها صرفه اقتصادی ندارد و بسیاری از آنان در حال خروج از کشور هستند.»

**تعداد بسیار زیادی خانه خالی در کشور وجود دارد**
گودرزی به چگونگی کاهش قیمت اجاره مسکن اشاره و ابراز امیدواری کرد: «تعداد بسیار زیادی خانه خالی در کشور وجود دارد. اگر این خانه‌ها به‌درستی

**فاصله هزینه ساخت و قیمت فروش مسکن آسیب جدی به بازار وارد کرده است**

این کارشناس بازار مسکن در ادامه تاکید کرد: «به نظر من، افرادی که در این بازار سرمایه‌گذاری کرده‌اند، باید از این بازار خارج شوند، زیرا بازدهی مسکن منفی است و از طرفی، نه نقدشوندگی و نه ارزندگی دارد.

همچنین، فاصله زیادی میان هزینه ساخت و قیمت فروش وجود دارد که این موضوع آسیب‌های جدی به بازار مسکن وارد کرده است.»

گودرزی گفت: «از سوی دیگر، دولت تلاش می‌کند جلوی انحراف و رسوب سرمایه به این بخش را بگیرد. همچنین تنبیهات مالیاتی نیز برای کسانی که در این حوزه تخلف می‌کنند و باعث آسیب دیدن اقتصاد کشور می‌شوند در نظر گرفته شده که باید اجرایی شود.»

**تقاضای مصرفی به سمت صفر حرکت کرده است**

گودرزی درباره وضعیت بازار در تابستان توضیح داد: «در مورد تابستان پیش رو، به نظر می‌رسد تقاضای مصرفی به سمت صفر حرکت کرده است. در واقع بسیاری از معاملاتی که امروز در بازار انجام می‌شود، نتیجه آرای صادره از محاکم قضایی است. به عبارت دیگر، معاملات واقعی تقریباً هیچ رونقی ندارد و بازار در رکود کامل به سر می‌برد.»

این کارشناس اقتصاد مسکن ادامه داد: «از طرفی، تقاضای سرمایه‌ای نیز کاهش چشمگیری پیدا کرده، زیرا سرمایه‌های سرمایه‌گذاران در این بازار برای چندین سال قفل شده و آنان ضرر کرده‌اند و حتی موفق نشده‌اند دارایی خود را نقد کنند.»

**نمی‌توان برای بازار مسکن انتظار تحرک خاصی داشت**
گودرزی درباره وضعیت معاملات در بازار مسکن

خودرو به بورس کالا باز گشت

## فروشنده بر دمی‌کند یا خریدار؟

فروشنده اشاره کرد؛ به‌نحوی که زمینه یک معامله دوسربردر برای هر دو طرف فراهم شود.

**عرضه خودرو در بورس کالا؛ جهش تولید، رشد سهام، حذف دلالتان**
آخرین باری که ایران‌خودرو محصولات پرتیراژ خود را در بورس کالا عرضه کرد، به بازه زمانی آبان تا اسفند ۱۴۰۱ بازمی‌گردد. در این دوره، عرضه خودرو در بورس کالا منجر به نتایج مثبتی برای شرکت ایران‌خودرو، سهامداران نهاد «خودرو» و همچنین مصرف‌کنندگان شد. گروه پژو در میان محصولات ایران‌خودرو بیشترین حجم عرضه را در بورس کالا در آن مقطع زمانی به خود اختصاص داد؛ مسئله‌ای که باعث شد تولید این گروه محصول از مرداماه ۱۴۰۱ تا پایان بهمن‌ماه همان سال، بیش از ۳۸ درصد افزایش یابد.

علاوه بر افزایش تولید، عرضه محصولات ایران‌خودرو در بورس کالا موجب افزایش نرخ فروش محصولات، به‌ویژه در گروه پژو نیز شد که به سودآوری شرکت کمک کرد. نرخ فروش محصولات ایران‌خودرو از مرداد ۱۴۰۱ تا پایان بهمن‌ماه، حدود ۱۸ درصد افزایش یافت؛ که این موضوع نکته‌ای مثبت برای مدیران شرکت محسوب می‌شود.

از آبان ۱۴۰۱، زمانی‌که محصولات پرتیراژ ایران‌خودرو وارد بورس کالا شدند، تا پایان اسفند، سهام این شرکت (نماد «خودرو») بیش از ۸۰ درصد بازدهی داشت. این رشد چشمگیر یک‌بار دیگر ثابت کرد که شرکت‌هایی که محصولات خود را موفقیت‌آمیز در بورس کالا عرضه می‌کنند، می‌توانند زمینه افزایش ارزش سهام خود را در بازار سرمایه نیز فراهم کنند. به‌عبارتی، بورس کالا به چراغ راهی برای تحلیل‌گران

ابیمه دی بر قله صنعت بیمه و پیشتاز در تحول دیجیتال

## با جهش فروش و کاهش خسارت به ثبت رسید

هدف و ایجاد تمایز رقابتی شرکت کمک شایانی کرده است. شرکت با تداوم این سیاست، به دنبال توسعه سهم خود در بازار بیمه سلامت و تقویت جایگاهش در حوزه بیمه‌های اجتماعی و درمانی است.

**توانگری مالی؛ پشتوانه‌ای برای اعتماد بلندمدت**

براساس ارزیابی بیمه مرکزی، بیمه دی موفق به کسب رتبه نخست در توانگری مالی و ارائه خدمات شده است. توانگری مالی، به عنوان شاخصی برای سنجش قابلیت شرکت‌های بیمه در انجام تعهداتشان، اهمیت بالایی در جذب مشتریان و حفظ اعتماد سرمایه‌گذاران دارد. بیمه دی با تقویت ذخایر مالی، تنوع‌بخشی به منابع درآمدی و بهره‌گیری از سیاست‌های مالی دقیق، موفق شده است پشتوانه‌ای مستحکم برای آینده خود فراهم کند. در همین راستا، ارتقای سطح توانگری مالی یکی از سه هدف کلان شرکت در سال ۱۴۰۴ معرفی شده است؛ اهدافی که در کنار تحول دیجیتال و افزایش نرخ بازده سرمایه‌گذاری، مسیر آینده شرکت را ترسیم می‌کنند.

**تحول دیجیتال؛ از تبلیغات تا طراحی آینده صنعت**

بیمه دی از جمله شرکت‌هایی است که مفهوم تحول دیجیتال را فراتر از یک شعار یا ابزار تبلیغاتی به کار گرفته و به هسته‌ای کلیدی در مدل کسب‌وکار خود تبدیل کرده است. معرفی و توسعه اپلیکیشن «دیدار»، رانندازی شعبه دیجیتال، سامانه‌های فروش آنلاین و سیستم‌های بدون نیاز به مراجعه حضوری، تنها بخشی از اقدامات این شرکت در مسیر هوشمندسازی است.

تجربه بیمه دی در این زمینه، امروز به الگویی برای تدوین فاز دوم نقشه تحول دیجیتال صنعت بیمه کشور تبدیل شده است. این شرکت با قرار گرفتن در خط

## بازاروسرمایه

## خبر

## تجارت در مسیر کریدور شمال – جنوب زیر چتر بیمه قرار می گیرد



در گامی مهم برای توسعه روابط تجاری و حمل و نقل بین ایران و روسیه، شرکت بیمه البرز به عنوان راهبر کنسرسیوم صنعت بیمه ایران و شرکت بیمه اذرب روسیه تفاهم نامه همکاری بیمه ای امضا کردند. این توافق راهبردی با هدف پوشش ریسک حمل و نقل کالا و تسهیل مبادلات اقتصادی فعالان تجاری بین تهران و مسکو به امضا رسیده است که نویدبخش رونق قابل توجهی در تجارت منطقه ای خواهد بود. به گزارش روابط عمومی و امور بین الملل بیمه البرز، نشست امضای این تفاهم نامه در مرکز علمی صنعتی سفارت جمهوری اسلامی ایران در مسکو و با حضور پرویز خوشکلام خسروشاهی، رئیس کل بیمه مرکزی ایران و مدیران ارشد دو شرکت بیمه برگزار شد. موسی رضایی، مدیرعامل بیمه البرز به عنوان راهبر کنسرسیوم بیمه ای از ایران در این جلسه تاکید کرد: با اجرایی شدن این قرارداد، مبادلات کالاها در حوزه حمل و نقل ریلی و جاده ای زیر چتر بیمه قرار می گیرد و باعث بهبود و تسهيلات تجارت و رونق اقتصادی و تقویت مبادلات مالی و تجاری بین ایران و روسیه و البته کشورهای ذی نفع کریدور شمال – جنوب خواهد شد. مدیر اجرایی شرکت بیمه اذرب روسیه نیز در این نشست ابراز امیدواری کرد که این تفاهم نامه به بهبود روابط اقتصادی و مالی میان تهران و مسکو کمک کند و حجم تجارت دو کشور را به طور قابل توجهی افزایش دهد. این اقدام گامی مهم در راستای امنیت و توسعه تجارت منطقه ای است که نقش کلیدی در تقویت همکاری های اقتصادیبین المللی ایران دارد.

این گزارش می افزاید: کریدور شمال-جنوب ایران، که کشورهای روسیه،قزاقستان، ترکمنستان، هند و کشورهای حوزه خلیج فارس را به هم متصل می کند،یکی از مهم ترین مسیرهای ترانزیتی منطقه ای به شمار می رود. حجم قابل توجهی از تجارت بین ایران و روسیه سالانه از طریق این کریدور انجام می شود و این همکاری بیمه ای جدید می تواند ریسک های حمل و نقل را به طور چشمگیری کاهش دهد. سفیر ایران نیز طی نشستی در محل سفارت کشورمان در روسیه با رییس کل بیمه مرکزی، مدیرعامل بیمه البرز و برخی مدیران ارشد صنعت بیمه های حمایت کامل از اهداف بیمه مرکزی، بر اهمیت نقش صنعت بیمه در توسعه مناسبات اقتصادی ایران و روسیه تاکید کرد و افزود: «کریدور شمال-جنوب یکی از بزرگ ترین فرصت های راهبردی برای افزایش تجارت دوجانبه و چندجانبه است و سفارت ایران از هرگونه اقدام در این مسیرحمایت خواهد کرد.» پرویز خوشکلام خسروشاهی، رئیس کل بیمه مرکزی هم با اشاره به سابقه صنعت بیمه های گسترده علیه صنعت بیمه ایران، اظهار داشت: «با بازنگری در سیاست ها و توسعه تعاملات با کشورهایی مانند روسیه، چین، هند و همسایگان منطقه، می توان همزمان ظرفیت های بازار و فنن را برای صنعت بیمه فعال و نقش مؤثرتری در رشد تجارت خارجی ایران ایفا کرد.»

تفاهم نامه بیمه ای میان شرکت بیمه البرز به عنوان راهبر کنسرسیوم صنعت بیمه ایران و شرکت بیمه اذرب روسیه، فراتر از یک همکاری دوجانبه است ونقطه عطفی در تقویت زیرساخت های تجاری و ترانزیتی ایران در منطقه محسوب می شود. این توافق با هدف ایجاد پوشش بیمه ای جامع برای حمل و نقل کالا بین ۲ کشور و در مسیر کریدور شمال-جنوب، زمینه را برای تحولی عمیق در امنیت و پایداری مبادلات اقتصادی ایران با روسیه و دیگر کشورهای هم مسیر فراهم خواهد ساخت. با اجرایی شدن این تفاهم نامه، تمامی کالاهای ترانزیتی از مبادا روسیه به ایران و سایر کشورهای واقع در مسیر این کریدور، تحت پوشش کامل بیمه ای قرار می گیرند. این اقدام در عمل باعث کاهش ریسک های حمل و نقل و تجاری، افزایش ضریب اطمینان سرمایه گذاران و فعالان اقتصادی و تسریع روند ترانزیت کالا خواهد شد. همچنین، کاهش هزینه های مبادله و تسهیل فرآیندهای لجستیکی از دیگر نتایج مستقیم این توافق خواهد بود. افزون بر اینکه حضور شرکت بیمه اذرب به عنوان یکی از شرکت های فعال در صنعت بیمه روسیه نشان دهنده آغاز مرحله ای جدید در تعاملات بین المللی صنعت بیمه ایران است که می تواندبه جذب ظرفیت های فنی و مالی خارجی منجر شود. این توافقنامه همچنین نمادی از هم افزایی دیپلماسی اقتصادی و صنعت بیمه کشور است. دیپلماسی ای که با اتکا به ابزارهایی چون پوشش بیمه ای و کاهش ریسک،بستریم مطمئن برای توسعه تجارت خارجی فراهم می کند.



مقدم فناوری، نه‌تنها به بهبود تجربه مشتری کمک کرده، بلکه فرآیندهای درونی را نیز به شکل قابل توجهی بهینه کرده است. تعامل هوشمند با مشتری، تحلیل داده‌محور ریسک، شفاف‌سازی فرایندها و ارائه خدمات شخصی‌سازی‌شده، تنها بخشی از نتایج این تحول ساختاری است.

**آینده‌ای روشن با اتکا بر سه محور کلیدی**

عملکرد بیمه دی در سال جاری، نشان‌دهنده تعهد این شرکت به برنامه‌های بلندمدت و نگاه راهبردی به صنعت بیمه است. سه محور کلیدی ارتقای توانگری مالی، تحول دیجیتال و افزایش بازده سرمایه‌گذاری، نقشه‌راهی برای توسعه پایدار و سودآور بیمه دی در سال ۱۴۰۴ ترسیم کرده‌اند. این شرکت با بهره‌گیری از ترکیبی از مدیریت مالی هوشمندانه، پشتیبانی از تولید ملی و نوآوری در ارائه خدمات بیمه‌ای، در مسیر پیشتازی خود گام برمی‌دارد؛ مسیری که در صورت تداوم، نه‌تنها جایگاه بیمه دی را در بازار داخلی تثبیت می‌کند، بلکه زمینه‌ساز حضور مؤثرتر در بازارهای بین‌المللی نیز خواهد شد.