

پیمان؛ به روایت داده‌ها

۱۴
۰۳

گزارش سالانه پیمان
ارائه‌کننده راهکار پرداخت مستقیم

پیمان؛ واژه‌ای که ما را تعریف می‌کند

پیش از آن‌که پیمان یک برند باشد، واژه‌ای است ریشه‌دار در دل زبان فارسی. واژه‌ای از جنس قول، از جنس اطمینان. ما هر سال گزارش خود را با همین واژه آغاز می‌کنیم؛ چون «پیمان» برای ما فقط یک نام نیست، بلکه بُعدی از نگاه ما به اعتماد، همکاری و ماندگاری است.

پیمان [پ / تا] (peymān)

از پهلوی پَتْمَان و اوستایی پَتی‌مان به معنی پیوستن و اندازه گرفتن (حاشیه برهان قاطع ج معین).

عهد (منت‌های‌الارب)، قرارداد و معاهده و عهد (فرهنگ نظام)، قسم (دهار)، میثاق (لغت ابوالفضل بیهقی)، شرط (مجمع‌اللغة)، بیعة، خِفارة، صَفرة (منت‌های‌الارب).

عهدی که در دعوتی از قول و قرار گویند. سوگند، ذمه (دستور اللغة)، عقد، وفا، وفاداری، بستن بر امری، در اصل قرار کردن و عهد بستن است بر موضوعی بین دو طرف برای یاد داشتن و وفاداری.

از آغاز تا کنون	۵
آن سوی تراکنش‌ها	۸
همراه با کاربران	۱۴
به وقت صعود	۲۳
از بانک تا پرداخت	۲۶
همراه با کسب‌وکارها	۳۱
تحقق یک رویای جمعی	۳۶
دیروز، امروز، فردا	۴۲





سالی که پیمان سپری کرد، سال تثبیت هویت، توسعه زیرساخت و اثبات یک ایده تازه در اکوسیستم پرداخت ایران بود؛ سالی که نام «پیمان» از دل تجربه‌ای موفق در پرداخت‌های بانکی برآمد و به‌عنوان نخستین و بزرگ‌ترین ارائه‌دهنده راهکار پرداخت مستقیم در کشور، مسیر تازه‌ای را که آغاز کرده بود هموارتر ساخت.

ما در پیمان، با تکیه بر دانشی که در بطن اکوسیستم بانکی کشور شکل گرفته و با پشتوانه فنی و نهادی حاصل از سال‌ها فعالیت در شرکت فراپوم، ایستاده‌ایم تا تعریف تازه‌ای از پرداخت آنلاین را در ایران ارائه کنیم. پرداختی بی‌دغدغه، امن، شفاف و قابل‌اعتماد؛ تجربه‌ای که هم برای کاربران نهایی ساده است، هم برای کسب‌وکارها پایدار و کارآمد.

در سال ۱۴۰۳ با استقبال کاربران، همراهی بانک‌ها و اعتماد شرکای تجاری، توانستیم دایرکت دبیت را نه فقط به‌عنوان یک راهکار، بلکه به‌عنوان مدلی تازه در پرداخت‌های آنلاین و اقتصاد دیجیتال کشور معرفی کنیم.

این مسیر، البته بی‌چالش نبود. از تعامل مداوم با رگولاتور و نهادهای بالادستی تا فرهنگ‌سازی در بازار و پاسخ به نیازهای ذی‌نفعان، همه و همه نیازمند تلاش، همدلی و پشتکار بود؛ اما آموختیم، ایستادیم و ادامه دادیم.

ما باور داریم در جهانی که جریان‌های مالی هر روز شخصی‌تر و هوشمندتر می‌شوند، زیرساخت پرداخت مستقیم می‌تواند برای همه بازیگران، از کاربران نهایی گرفته تا بانک‌ها و کسب‌وکارهای بزرگ ارزش‌آفرین باشد. آمار و اطلاعاتی که در گزارش عملکرد ۱۴۰۳ با عنوان «**پیمان؛ به روایت داده‌ها**» پیش‌روی شماست، گواه راهی است که پیموده‌ایم.

در سال جدید، آماده‌ایم تا گام‌های بلندتری برداریم؛ توسعه سرویس‌ها، تعامل گسترده‌تر با بانک‌ها و پاسخ مؤثرتر به نیازهای بازار. آینده را روشن می‌بینیم، چرا که می‌دانیم یک راهکار درست، حتی اگر متفاوت باشد، انتخاب خواهد شد.

«مهدی معرفتی»، مدیرعامل پیمان





پیمان؛
از آغاز تا کنون

داستان یک پیمان

پرداخت، همیشه صرفاً راهی برای انتقال پول نبوده؛ گاهی فراموش می‌شود، گاهی پیچیده و اغلب با چالش همراه است. ما در پیمان، با یک هدف ساده اما بلندپروازانه شروع کردیم: حذف اصطکاک از پرداخت‌های تکرارشونده و تبدیل یک کار ملال‌آور به تجربه‌ای لذت‌بخش.

امروز «پرداخت مستقیم» دیگر فقط یک سرویس بانکی نیست؛ زیرساختی است که میلیون‌ها تراکنش آنلاین را ساده‌تر، امن‌تر و هوشمندانه‌تر می‌کند. از کرایه تاکسی اینترنتی گرفته تا اقساط وام و اشتراک پلتفرم‌ها و حتی سرمایه‌گذاری دیجیتال، پیمان به دنبال آن است که هر جا پرداختی تکرار می‌شود، اقدام مستقیم از سوی کاربر به حداقل برسد و فرایندها تا جای ممکن خودکار و بدون دردسر انجام شوند.

در سالی که گذشت، پیمان نه تنها از نظر تعداد کاربران، تراکنش‌ها و مشارکت کسب‌وکارها رشد کم‌سابقه‌ای را تجربه کرد، بلکه گام‌هایی جدی برای ساخت آینده‌ای برداشت که در آن، پرداخت دیگر دغدغه نیست؛ بلکه فرایندی لذت‌بخش، همیشگی و جزئی از جریان زندگی است.

گزارش پیش‌روی شما با عنوان «**پیمان؛ به روایت داده‌ها**»، نمایی‌ست از آنچه به‌دست آمده و آنچه در راه است؛ گزارشی شفاف از بازار پرداخت مستقیم و عملکرد پیمان در سال ۱۴۰۳ که امیدواریم مورد توجه قرار بگیرد.

راهی که پیموده‌ایم

۱۳۹۸

- راه‌اندازی محصول پیمان در فراپوم
- پیاده‌سازی سرویس در سایت nspay.ir

۱۳۹۹

- توسعه بازار و عملیاتی‌شدن محصول
- پیاده‌سازی پیمان در آسان پرداخت، دیجی‌پی و کافه‌بازار

۱۴۰۰

- افزایش بانک‌های طرف قرارداد
- استقبال کسب‌وکارهای فین‌تک از راهکار پیمان و رشد چشمگیر تراکنش‌ها
- عبور از گردش مالی ۵۰ میلیارد تومان

۱۴۰۱

- توسعه بازار در حوزه‌های سرمایه‌گذاری، بیمه، کسب‌وکارهای حق اشتراکی و تجارت الکترونیک
- عبور از گردش مالی ۳۲۰ میلیارد تومان

۱۴۰۲

- تأسیس شرکت مستقل «پیمان بکتای ماندگار» با سرمایه‌گذاری مشترک گروه مالی آگاه و فراپوم
- عبور از رکورد ۱,۰۰۰,۰۰۰ پیمان فعال
- پیاده‌سازی راهکار پرداخت مستقیم پیمان در اسنپ
- عبور از گردش مالی ۹۰۰ میلیارد تومان

۱۴۰۳

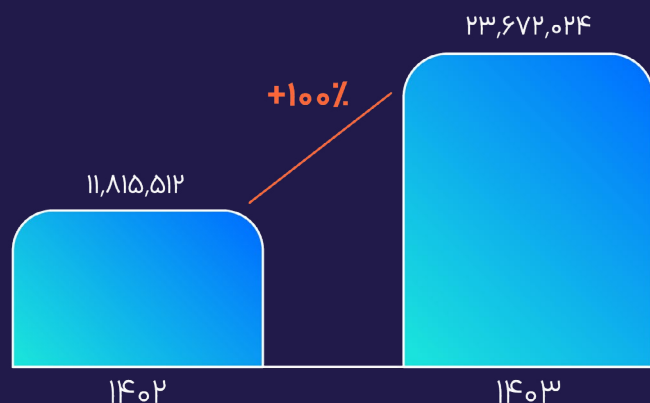
- عبور از رکورد ۱,۴۰۰,۰۰۰ پیمان فعال
- عقد قرارداد با بانک‌های رفاه کارگران، سپه، بلوبانک و پارسیان
- پیاده‌سازی راهکار پرداخت مستقیم در صرافی‌های رمزارز و بازار سرمایه
- پیاده‌سازی دایرکت دبیت در ۲ اپراتور اصلی تلفن همراه کشور (همراه اول و ایرانسل)
- عبور از گردش مالی ۶/۵ هزار میلیارد تومان



پیمان؛
آن سوی تراکش ها

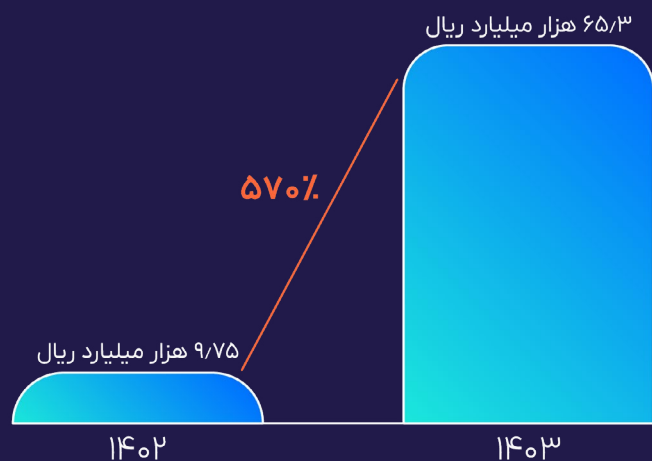


تعداد تراکنش‌های موفق



در سال ۱۴۰۳، «پیمان» با تداوم مسیر رشد و تمرکز بر بهبود تجربه کاربران، عملکردی درخشان از خود به جای گذاشت. مجموع تراکنش‌های موفق ثبت‌شده در این سال به ۲۳,۶۷۲,۰۲۴ رسید که نسبت به سال ۱۴۰۲، بیش از ۱۰۰ درصد رشد داشته است.

مبلغ تراکنش‌های موفق



مجموع مبلغ تراکنش‌های موفق پیمان در ۱۴۰۳، با حدود ۵۷۰ درصد رشد نسبت به سال ۱۴۰۲، به رقم ۶۵,۳۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال معادل ۶/۵ همت رسید.

پراکندگی تراکنش‌ها

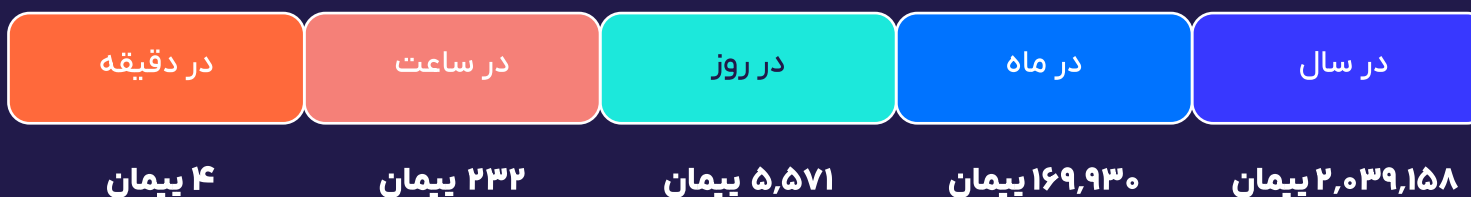
در سال ۱۴۰۳، ۸۷/۱ درصد از تراکنش‌های پرداخت مستقیم، با موفقیت توسط پیمان پردازش شده است.

از طرفی ۱۲/۹ درصد به دلایل گوناگون از جمله مسدودی حساب بانکی، اختلال بانک، اختلال سرویس پیمان و... به سرانجام نرسیده است. کاهش نرخ این دسته از تراکنش‌ها نسبت به سال گذشته که ۱۳/۴ درصد بوده است، نشان‌دهنده پیشرفت در ارتقای پایداری و کیفیت زیرساخت‌های فنی پیمان است.



هر ۱۵ ثانیه؛ یک پیمان جدید

در سال ۱۴۰۳، کاربران پرداخت مستقیم با کسب‌وکارها ۲,۰۳۹,۱۵۸ پیمان جدید بسته‌اند. یعنی به‌طور متوسط هر ماه ۱۶۹,۹۳۰، هر روز ۵,۵۷۱، هر ساعت ۲۳۲ و هر دقیقه ۴ پیمان؛ به این ترتیب، هر ۱۵ ثانیه، یک پیمان جدید توسط کاربران ثبت شده است. تعداد پیمان‌های جدید در سال ۱۴۰۳ نسبت به سال گذشته (با ۹۲۵,۱۳۵ پیمان)، رشدی بیش از ۱۲۰ درصد را پشت سر گذاشته که نشان‌دهنده استقبال و اعتماد بیشتر کاربران به دایرکت دیت است.



سهم پیمان از تراکنش‌های آنلاین کشور

بر اساس گزارش‌های شاپرک در سال ۱۴۰۳، مجموع تراکنش‌های درگاه پرداخت اینترنتی (IPG) کشور به بیش از ۳,۳۷۰,۰۰۰,۰۰۰ تراکنش با مبلغی بالاتر از ۳۹,۰۰۰ هزار میلیارد ریال رسیده است.

پیمان در همین سال، با ثبت ۲۳,۶۷۲,۰۲۴ تراکنش موفق پرداخت مستقیم با مجموع مبلغ ۶۵,۳۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال، توانست سهمی ۰/۷ درصدی از تعداد و ۰/۱۷ درصدی از مبلغ کل تراکنش‌های آنلاین کشور را از آن خود کند. این عدد در دی ماه ۱۴۰۳ به سهم چشمگیر یک درصد از تعداد و ۰/۸۶ درصد از مبلغ تراکنش‌های آنلاین هم رسیده است.

با این حال، همچنان مقایسه با استانداردهای جهانی حکایت از فرصت‌های بکر و ظرفیت عظیم این راهکار برای توسعه بیشتر در بازار ایران دارد.



پیمان؛
همراه با کاربران



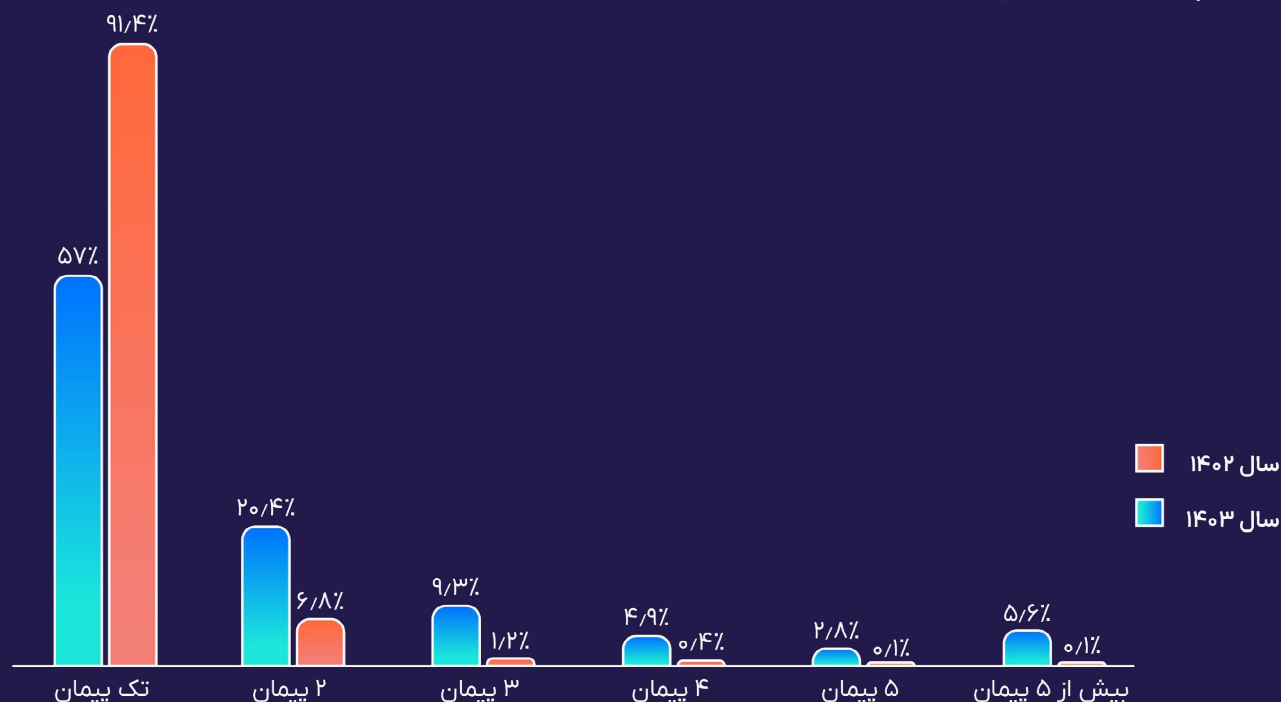
کاربران پیمان در یک نگاه

به هر قرارداد پرداخت مستقیم که توسط کاربران با کسب‌وکارها بسته شده است، یک «پیمان» گفته می‌شود. مجموع تعداد پیمان‌های فعال کاربران در سال ۱۴۰۳، با عبور از عدد ۱,۴۰۰,۰۰۰، رشدی **۴۰ درصدی** را در مقایسه با سال پیش از آن نشان می‌دهد. همچنین، جامعه کاربران فعال نیز در سال ۱۴۰۳، به ۱,۲۲۴,۰۰۰ نفر کاربر یکتا رسیده است. چیزی حدود ۱/۴ درصد از جمعیت کشور عزیزمان، ایران.

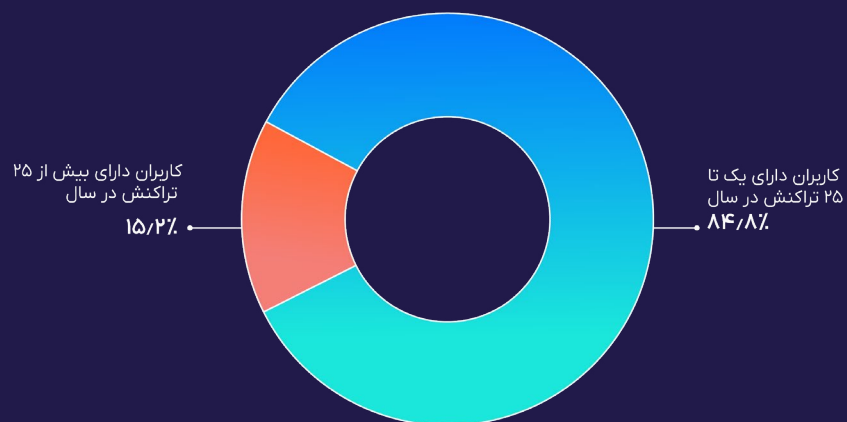


دسته‌بندی کاربران بر اساس تعداد پیمان‌ها

در گزارش عملکرد ۱۴۰۲ پیمان، بیش از ۹۰ درصد کاربران تنها یک پیمان فعال داشتند. اما در سال ۱۴۰۳، الگوی کاربران چندپیمانی شکل معنادارتری به خود گرفته است. در حالی‌که ۵۷ درصد از کاربران، همچنان تنها یک پیمان فعال دارند، ۲۰/۴ درصد از آن‌ها دارای ۲ پیمان، ۹/۳ درصد ۳ پیمان، ۴/۹ درصد ۴ پیمان و ۲/۸ درصد، ۵ پیمانی هستند که در کسب‌وکارهای متنوعی آن را فعال کرده‌اند. همچنین، ۵/۶ درصد از کاربران بیش از ۵ پیمان فعال دارند؛ این گروه از افراد، معمولاً فعال‌ترین و علاقه‌مندترین کاربران پرداخت مستقیم محسوب می‌شوند.



دسته‌بندی کاربران براساس تعداد تراکنش‌ها



رفتار کاربران در استفاده از پرداخت مستقیم در کسب‌وکارهای مختلف با یکدیگر تفاوت دارد. برخی از آن‌ها تعداد تراکنش‌های بیشتری دارند و پرمصرف‌ترند و برخی دیگر ممکن است الگوی مصرفی متفاوتی را از خود نشان دهند. در سال ۱۴۰۳، ۸۴/۸ درصد از کاربران بین ۱ تا ۲۵ تراکنش پرداخت مستقیم انجام داده‌اند و از سوی دیگر ۱۵/۲ درصد از کاربران، بیش از ۲۵ تراکنش داشته‌اند.

الگوی تراکنش‌ها در طول هفته

سال ۱۴۰۳، توزیع تراکنش‌های پرداخت مستقیم پیمان در روزهای هفته، الگوی مشخصی داشته است؛ شنبه‌ها پرتراکنش‌ترین و جمعه‌ها کم‌تراکنش‌ترین روزهای هفته بودند. این آمار به‌طور کلی با رفتار مالی جامعه نیز هم‌خوانی دارد؛ چراکه روز جمعه، آخر هفته و معمولاً زمانی برای استراحت افراد است و در مقابل، بیش‌ترین تراکنش‌ها در روز شنبه انجام شده که معمولاً با شروع هفته کاری و پرداخت هزینه‌ها همراه است.



الگوی تراکشن‌ها در طول روز

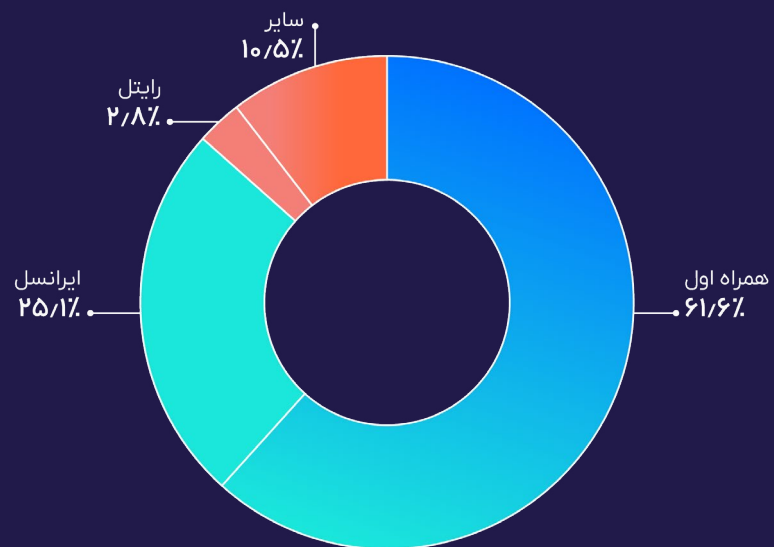
همانند سال گذشته، ساعت ۹ صبح شلوغ‌ترین و ساعت ۴ بامداد خلوت‌ترین زمان برای ثبت تراکشن‌ها در طول روز بوده است.



میانگین تعداد تراکشن در ساعت



تفکیک کاربران بر اساس اپراتور

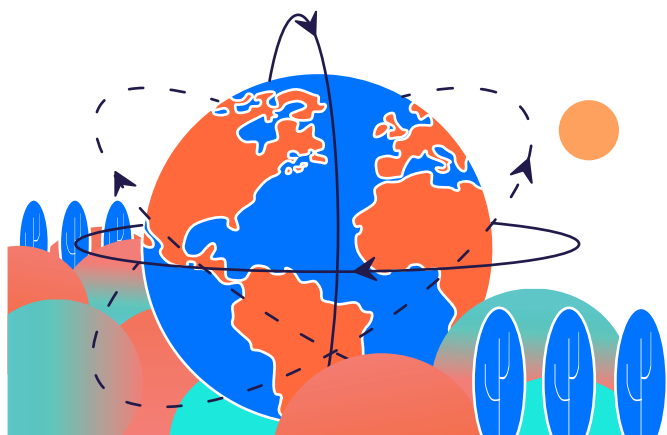


در میان کاربران ثبت‌نام‌شده در پیمان، مشترکین همراه اول با سهم ۶۱/۶ درصدی، بیش‌ترین حضور را دارند. کاربران ایرانسل با ۲۵/۱ درصد در رتبه دوم قرار می‌گیرند و مشتریان رایتل و سایر اپراتورها مجموعاً ۱۳/۳ درصد از کاربران را تشکیل می‌دهند.

نرخ تبدیل پیمان به تراکنش

طبق داده‌های ثبت‌شده، نرخ تبدیل پیمان به تراکنش در سال ۱۴۰۳ برابر با ۷۶/۲ درصد بوده است؛ به بیان دیگر، ۷۶/۲ درصد از کاربران دارای پیمان فعال، حداقل یک تراکنش موفق در یکی از کسب‌وکارهای طرف قرارداد ثبت کرده‌اند. این عدد، نشان‌دهنده آن است که بخش عمده کاربران پیمان، مسیر پرداخت را تا پایان ادامه داده و تجربه کاربری آنها موفق بوده است.





۱۵ بار پیاده دور کره زمین

در سال ۱۴۰۳، مجموعاً ۲۳,۶۷۲,۰۲۴ تراکنش موفق از طریق پیمان انجام شده است. اگر زمان پردازش هر تراکنش آنلاین در صفحه پرداخت اینترنتی (IPG) را ۶۰ ثانیه و در روش دایرکت دبیت ۳ ثانیه در نظر بگیریم، در هر تراکنش ۵۷ ثانیه صرفه‌جویی می‌شود. با ضرب این عدد در مجموع تراکنش‌های موفق پیمان، به صرفه‌جویی ۱,۳۴۹,۳۰۵,۳۶۸ ثانیه‌ای در زمان کاربران می‌رسیم؛ زمانی که معادل ۲۲,۴۸۸,۴۲۳ دقیقه، ۳۷۴,۸۰۷ ساعت، ۱۵,۶۱۷ روز، ۲,۲۳۱ هفته، ۵۲۱ ماه و ۱۷۴ فصل است؛ چیزی نزدیک به ۴۳ سال! اگر با سرعتی متوسط راه بروید، در طول ۴۳ سال (با در نظر گرفتن پیاده‌روی‌های روزمره، نه مداوم) می‌توانید در حدود ۱۵ بار دور کره زمین را طی کنید!

پیمان؛ به وقت صعود





پرتراکنش‌ترین روز

۳۰ دی

۱۶۳,۰۰۰ تراکنش موفق

ریال ۳,۵۸۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰

کم‌تراکنش‌ترین روز

۱۳ فروردین

روزی که کاربران با طبیعت بودند، نه اپلیکیشن‌ها



پر تراکنش ترین ماه

دی

۲,۹۴۸,۰۰۰ تراکنش موفق

۳۵,۴۳۵,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال

کم تراکنش ترین ماه

فروردین

گردوغبار تعطیلات بر روی تراکنش‌ها



پیمان؛
از بانک تا پرداخت

میزان پوشش کارت‌های بانکی توسط پیمان

در حال حاضر، مشتریان ۱۳ بانک کشور امکان بهره‌مندی از خدمات پرداخت مستقیم پیمان را روی حساب‌های بانکی خود دارند. یکی از شاخص‌های مهم برای ارزیابی سهم بانک‌ها در نظام پرداخت الکترونیک کشور، تعداد کارت‌های بانکی تراکنش‌دار آن‌هاست؛ آماري که به‌صورت ماهانه در گزارش اقتصادی شاپرک منتشر می‌شود. بر اساس آخرین نسخه این گزارش در اردیبهشت ۱۴۰۴، ۱۳ بانک طرف قرارداد با پیمان، در مجموع **۷۰ درصد** از کارت‌های نقدی تراکنش‌دار کشور را پوشش می‌دهند. به بیان دیگر، بیش از دو سوم از مشتریان فعال بانکی در ایران، امکان استفاده از پرداخت مستقیم پیمان را دارند.

با این حساب، پیمان همچنان گسترده‌ترین پوشش بانکی را در میان ارائه‌دهندگان سرویس پرداخت مستقیم در کشور داراست.

در سال ۱۴۰۴، توسعه دامنه همکاری با بانک‌های جدید و افزایش تعداد کاربران از اهداف راهبردی پیمان خواهد بود. بانک‌های طرف قرارداد پیمان در تصویر زیر قابل مشاهده است.



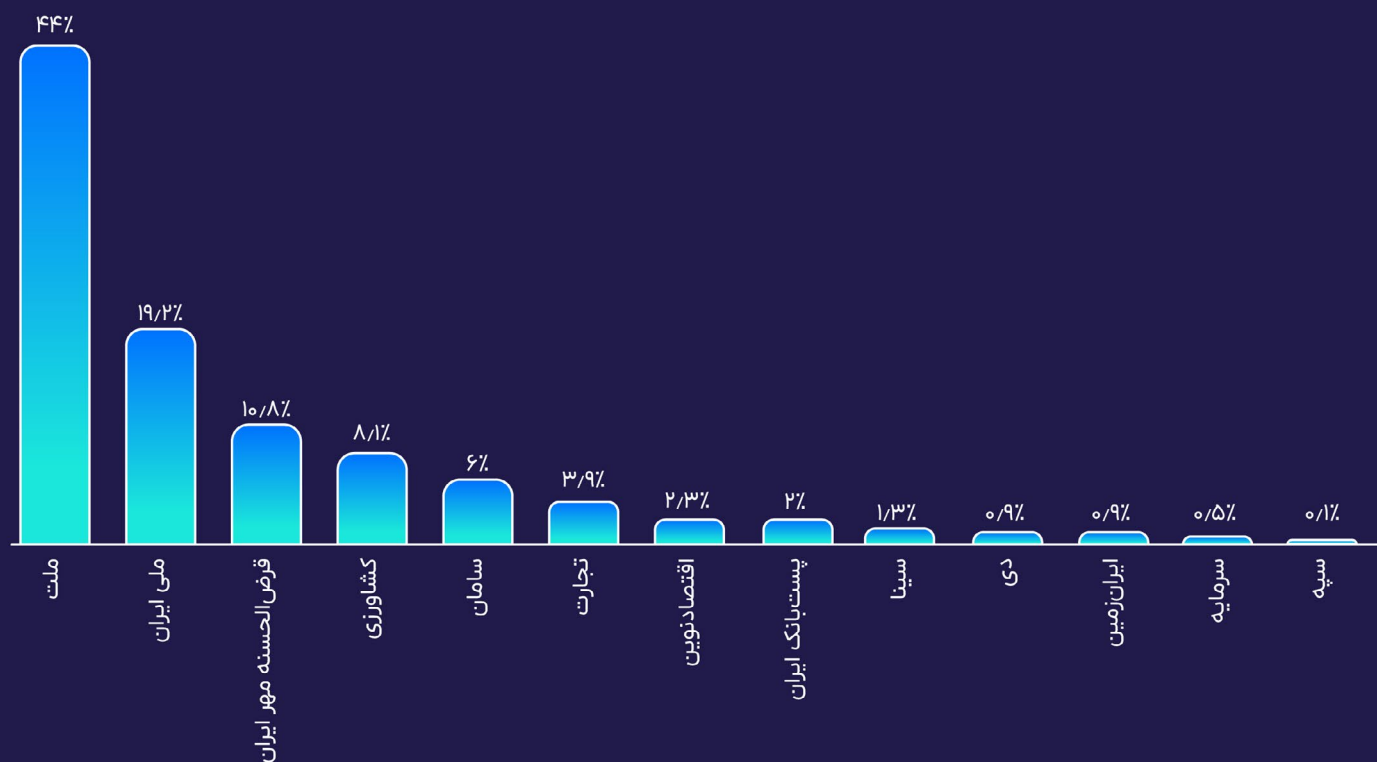
۷۰٪

پوشش کارت‌های بانکی تراکنش‌دار



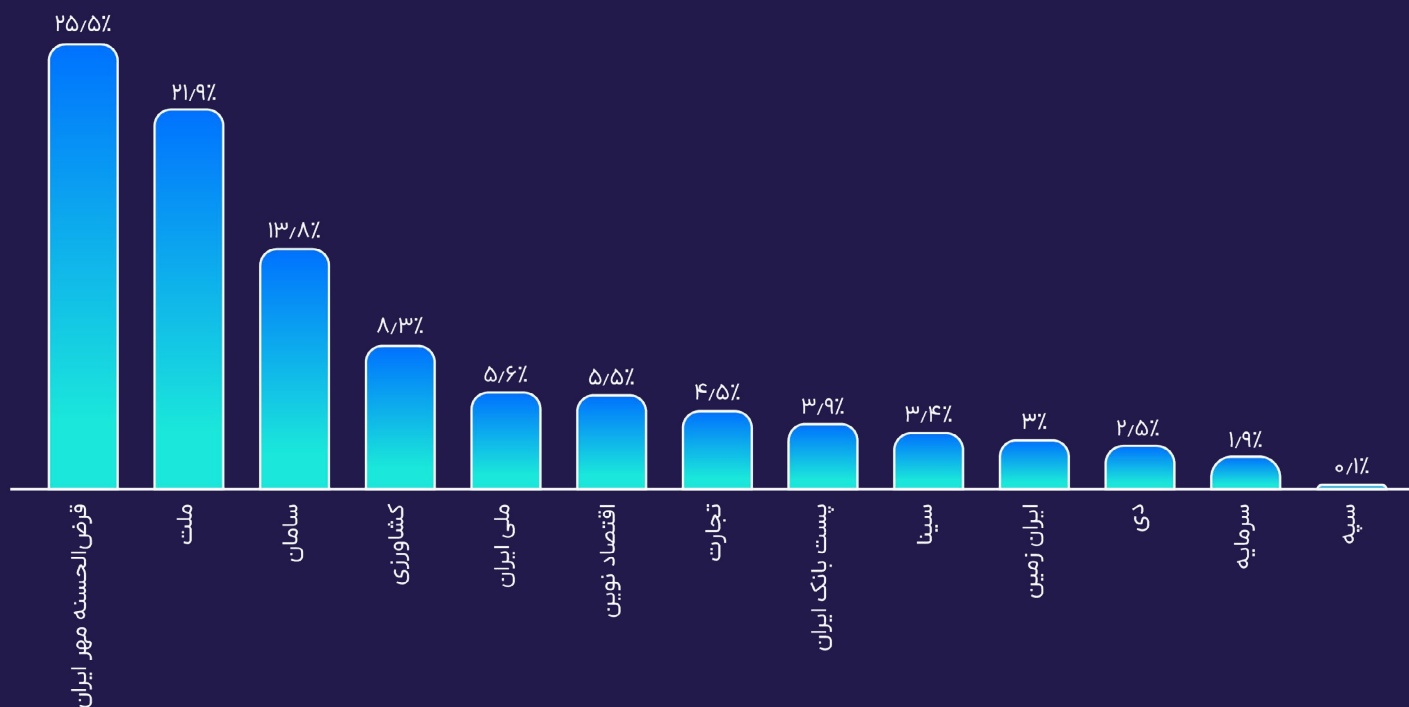
سهم بانک‌ها از پیمان‌های فعال

رفتار کاربران نهایی در استفاده از پرداخت مستقیم پیمان، با توجه به بانکی که در آن حساب دارند، متفاوت است. برای مثال در شاخص پیمان‌های فعال به تفکیک بانک، مشتریان بانک ملت با ۶۱۳,۵۰۹ پیمان و سهم ۴۴ درصدی پیشتازند. بانک ملی ایران با ۲۶۷,۳۳۶ پیمان (۱۹/۲ درصد) و بانک قرض‌الحسنه مهر ایران با ۱۵۱,۳۷۲ پیمان (۱۰/۸ درصد) در رتبه‌های بعدی قرار دارند. نمودار زیر سهم هر بانک از نظر تعداد پیمان‌های فعال کاربران را نشان می‌دهد.



سهم بانک‌ها از مبلغ تراکنش‌ها

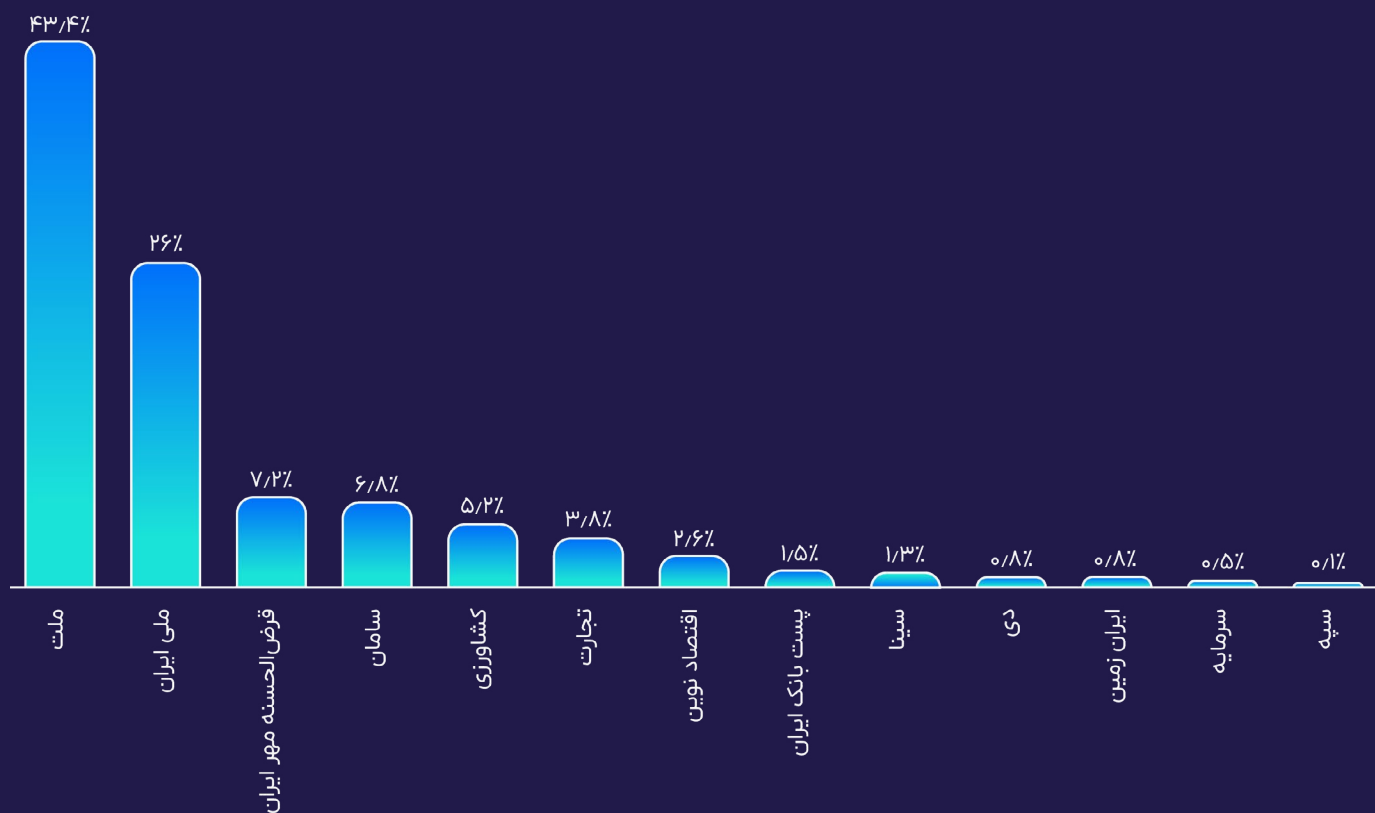
در سال ۱۴۰۳، سهم بانک‌ها از نظر مجموع مبلغ تراکنش‌های موفق پرداخت مستقیم جالب‌توجه است. بانک قرض‌الحسنه مهر ایران با ثبت سهم ۲۵/۵ درصدی جایگاه نخست را از آن خود کرده است. بانک ملت با ۲۱/۹ درصد و بانک سامان با ۱۳/۸ درصد به ترتیب در رتبه‌های بعدی قرار دارند. جزئیات مربوط به سهم هر بانک از مجموع مبلغ تراکنش‌های موفق را می‌توانید در نمودار زیر ببینید.



سهم بانک‌ها از تعداد تراکنش‌ها

سهم بانک‌ها از نظر تعداد تراکنش‌های موفق پرداخت مستقیم، بازتابی از رفتار کاربران آن‌ها در استفاده از این راهکار است.

مشتریان بانک ملت با ثبت سهم ۴۳/۴ درصدی، بیشترین استفاده از پرداخت مستقیم را داشته‌اند. پس از آن، کاربران بانک ملی ایران با ۲۶ درصد و بانک قرض‌الحسنه مهر ایران با ۷/۲ درصد در جایگاه‌های بعدی قرار دارند. جزئیات توزیع تعداد تراکنش‌ها میان بانک‌های طرف قرارداد در نمودار زیر ارائه شده است.





پیمان؛
همراه با کسب و کارها

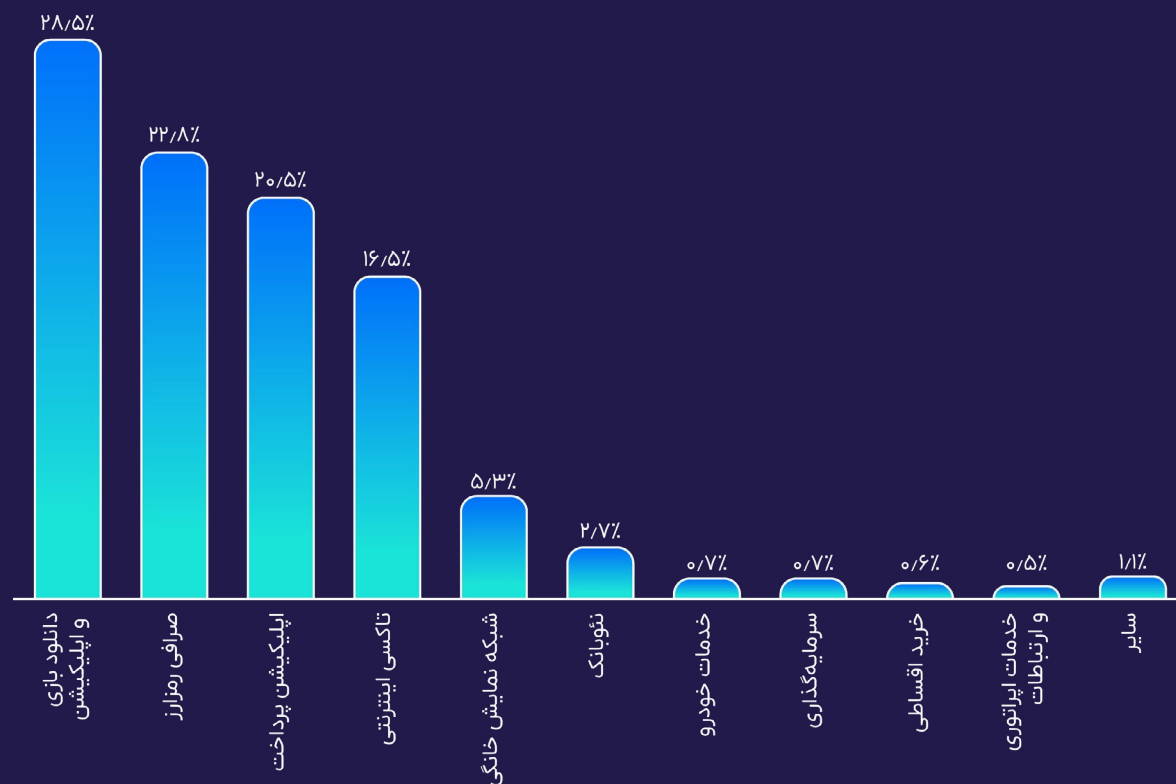
شبکه پذیرندگان پیمان

«پیمان» به‌عنوان نخستین و بزرگ‌ترین ارائه‌کننده راهکار پرداخت مستقیم (Direct Debit) در ایران، تاکنون این سرویس را به‌طور بی‌واسطه در اختیار بیش از ۱۴۰ کسب‌وکار آنلاین قرار داده است. با این حال، ابعاد واقعی استفاده از زیرساخت فنی پیمان فراتر از این عدد است. همکاران تجاری پیمان شامل آپ، بازاری و وندار، این راهکار را با واسطه به پذیرندگان خود ارائه می‌کنند؛ در نتیجه، راهکار پرداخت مستقیم پیمان، امروز در بیش از ۱۰۰۰ کسب‌وکار آنلاین فعال است؛ دستاوردی که جایگاه «پیمان» را به‌عنوان رهبر بازار دایرکت دیت در کشور بیش از پیش تثبیت می‌کند. همکاران تجاری و کسب‌وکارهای معتبر طرف قرارداد پیمان در تصویر زیر قابل مشاهده است.



سهم کسب و کارها از پیمان‌های فعال

کسب و کارهای هم‌پیمان، همواره نقش مهمی در جذب کاربران به استفاده از دایرکت دیت ایفا می‌کنند. در سال ۱۴۰۳، فروشگاه‌های دانلود بازی و اپلیکیشن با ۲۸/۵ درصد، صرافی‌های رمزارز با ۲۲/۸ درصد و اپلیکیشن‌های پرداخت با ۲۰/۵ درصد بیش‌ترین تعداد پیمان‌های فعال کاربران را از آن خود کرده‌اند. نمودار زیر، توزیع سهم کسب و کارهای مختلف در تعداد پیمان‌های فعال را نمایش می‌دهد.

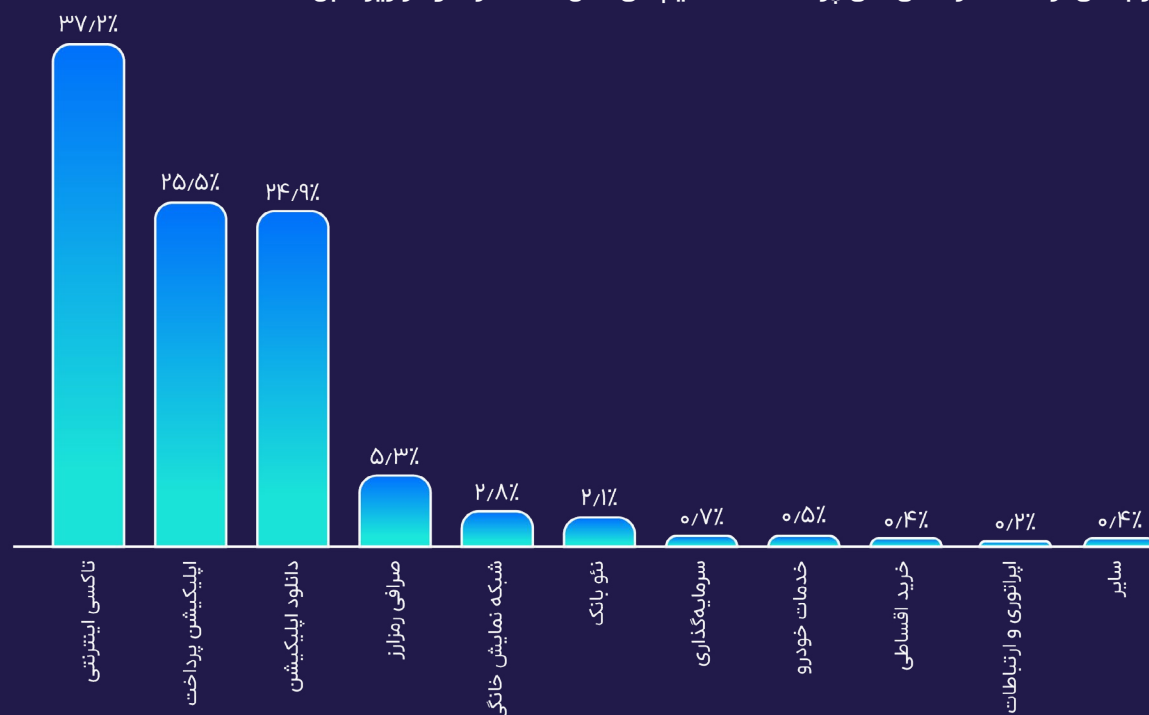


سهم کسب و کارها از تعداد تراکنش‌ها

توزیع تعداد تراکنش‌های پرداخت مستقیم در میان بخش‌های مختلف بازار، یکتواخت نیست؛ این موضوع بیانگر الگوهای متنوع مصرف کاربران است.

تاکسی‌های اینترنتی با ۳۷/۲ درصد، اپلیکیشن‌های پرداخت با ۲۵/۵ درصد و فروشگاه‌های دانلود بازی و اپلیکیشن با ۲۴/۹ درصد، ۳ بخش پیشرو در ثبت بالاترین تعداد تراکنش‌های دایرکت دبیت هستند و در مجموع بیش از ۸۷ درصد مجموع تعدادی تراکنش‌ها را به خود اختصاص داده‌اند؛ این تمرکز، نشان‌دهنده استقبال کاربران از دایرکت دبیت به‌ویژه در بخش حمل‌ونقل و پرداخت است.

سهم هر بخش از تعداد تراکنش‌های پرداخت مستقیم طی سال ۱۴۰۳ در نمودار زیر قابل مشاهده است.



کسب و کارهای جدید هم پیمان

در سال ۱۴۰۳، جمعی از سازمان‌ها، شرکت‌ها و استارت‌آپ‌های پیشرو به شبکه پذیرندگان ما پیوستند و با امضای قراردادهای همکاری، گام‌های موثری در مسیر گسترش خدمات پرداخت مستقیم برداشتند. این روند رو به رشد، بازتابی از اعتماد متقابل و حرکت جمعی به سوی راهکار پرداختی ساده‌تر، سریع‌تر و هوشمندتر در اکوسیستم تجارت الکترونیک کشور است. در ادامه، می‌توانید سیر زمانی امضای قرارداد با این کسب و کارها را مشاهده کنید.





پیمان؛
تحقق یک رویای جمعی

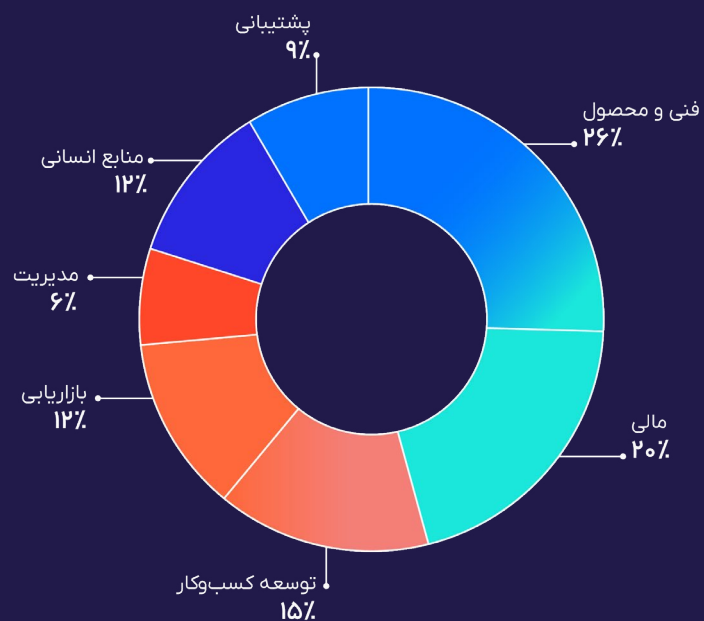


داستان آدم‌ها در پیمان

در پیمان، باور داریم که موفقیت در تکنولوژی، پیش از آن‌که وابسته به ابزار باشد، به افراد وابسته است.

ما در پیمان، تصمیم گرفتیم تیمی متمایز داشته باشیم که هر عضو آن، نقشی کلیدی در معماری راهکار دایرکت دبیت داشته باشد. الگوی ما، سازمان‌هایی است که سال‌هاست ثابت کرده‌اند بهره‌وری، از بزرگی یا تعداد اعضا نمی‌آید؛ از درستی انتخاب می‌آید. ما هم در پیمان، بر همین باور ایستاده‌ایم.

هر گامی که پیمان برمی‌دارد، حاصل تمرکز، تعهد و توانمندی دقیق اعضای همین تیم است.



پراکندگی شغلی سرمایه‌های انسانی

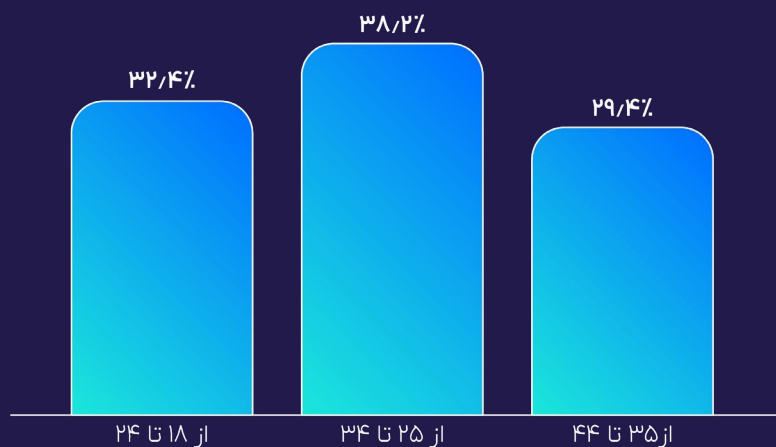
در سال ۱۴۰۳، تعداد اعضای تیم پیمان به حداکثر ۳۴ نفر رسیده است. ما تلاش کرده‌ایم با الگوبرداری از شرکت‌های نوآورانه و چابک در سطح بین‌المللی، به جای تمرکز بر تعداد اعضای تیم، همواره بالاترین کیفیت را ارائه کنیم. علاوه بر این، عمیقاً باور داریم تناسب حضور سرمایه‌های انسانی در واحدهای مختلف کاری، تیمی یکپارچه به وجود می‌آورد که با تقسیم وظایف به شکل حرفه‌ای، به سوی هدف حرکت خواهد کرد. نمودار روبه‌رو پراکندگی اعضای تیم پیمان را به تفکیک نقش سازمانی نشان می‌دهد.

ترکیب جنسیتی سرمایه‌های انسانی

ترکیب جنسیتی پیمان با ۴۱/۲ درصد همکار خانم و ۵۸/۸ درصد همکار آقا، از تعادل نسبی و حضور مؤثر زنان در نقش‌های کلیدی برخوردار است.

 ۴۱/۲%

 ۵۸/۸%

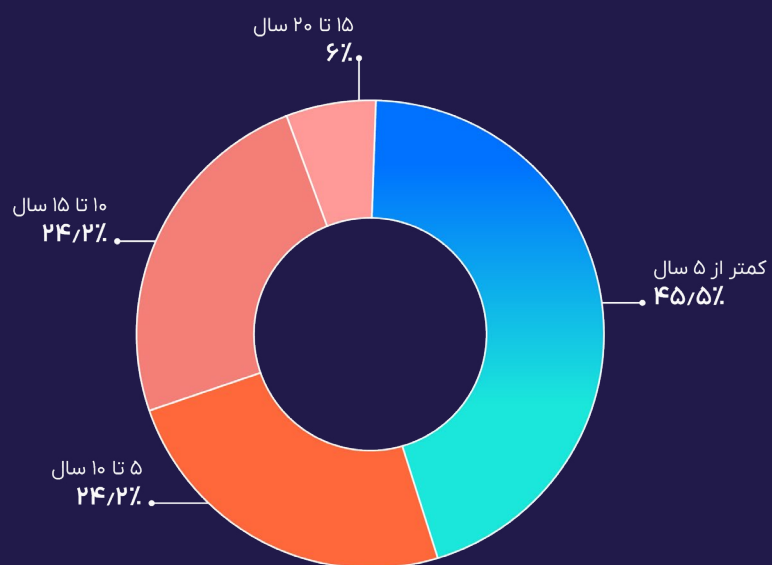


پراکندگی سنی سرمایه‌های انسانی

میانگین سنی اعضای تیم پیمان حدود ۳۰ سال است؛ سنی متعادل که بین تازگی نگاه نسل جدید و تجربه عملی توازن ایجاد کرده است. بازه سنی اعضای تیم بین ۲۱ تا ۴۳ سال است؛ ترکیبی که به تنوع دیدگاه‌ها، انتقال مؤثر دانش و پویایی سازمانی کمک می‌کند.

سابقه کاری سرمایه‌های انسانی

متوسط سابقه کاری اعضا در پیمان ۷ سال است. عددی که نشان می‌دهد همکاران ما در پیمان، در عین جوانی و انگیزه، از تجربه کافی برای پیشبرد بهتر کارها برخوردارند.





۸



پیمان؛
دیروز، امروز، فردا



گام بعدی، تجربه‌ای عمیق‌تر از پرداخت

در پیمان، همیشه به فراتر از «پرداخت» نگاه کرده‌ایم. آنچه ما می‌سازیم، فقط یک راهکار مالی نیست، بلکه تجربه‌ای است بدون چالش، دقیق و مطابق با نیاز واقعی کاربران. سال ۱۴۰۳ دوره رشد و تثبیت عملکرد پیمان بود و در ۱۴۰۴، این مسیر با ورود جدی به افق‌های تازه ادامه پیدا خواهد کرد.

یکی از گام‌های کلیدی ما در سال جدید، ورود به بازار خرده‌فروشی (Retail) است؛ بازاری متنوع، گسترده و پرچالش که در آن، پرداخت مستقیم می‌تواند نقش متفاوت‌تری از همیشه ایفا کند. در این مسیر، ساخت راهکارهای ساده‌سازی‌شده برای فروشگاه‌های آنلاین از اولویت‌های ما خواهد بود.

همزمان، در سال جاری، پیمان با هدف ارتقای تجربه کاربری، سرویس بازگشت وجه (ریفاند) را به شکل کامل و ساختاریافته توسعه خواهد داد. این قابلیت، به‌ویژه برای پذیرندگان پرتراکنش و کسب‌وکارهای اشتراکی، نقش مهمی در اعتمادسازی و رضایت کاربران ایفا خواهد کرد.

ورود به پلتفرم‌های خرید و فروش طلا، گامی دیگر در توسعه پرداخت‌ها و تطبیق با نیازهای مالی متنوع کاربران است. ما باور داریم پرداخت در حوزه دارایی‌های حقیقی، نیازمند راهکارهایی با امنیت و انعطاف‌پذیری بیشتر است و پیمان آماده است تا این مسیر را با دقت و مسئولیت آغاز کند.

در سال ۱۴۰۴ همچنین تلاش خواهیم کرد تا جایگاه پیمان در میان اپراتورهای تلفن همراه تثبیت شود؛ با عمق‌بخشی به همکاری با همراه اول و ایرانسل و اضافه‌شدن اپراتورهای جدید به شبکه خدمات پیمان، دسترسی کاربران گسترده‌تر و تجربه پرداخت یکپارچه‌تری رقم خواهد خورد.

و در نهایت، ارتباط مستقیم با کاربر نهایی، بخشی از آینده پیمان است که هم‌اکنون در مرحله طراحی و امکان‌سنجی قرار دارد. ما می‌خواهیم کاربران، تجربه بهینه‌تری از خدمات پرداخت مستقیم پیمان را داشته باشند.

ما چشم‌اندازمان را ساده تعریف می‌کنیم:

هرجا پرداختی تکرار می‌شود، پیمان باید آن‌جا باشد.

سپاس و تقدیم

در مسیری که پیمان طی کرده، هیچ‌چیز تنها با فناوری یا عدد ممکن نشده؛ آنچه راه را هموار کرده، تلاش دسته‌جمعی دغدغه‌مندانیست که در زیست‌بوم مالی ایران، مانده‌اند تا بسازند، نه آن‌که فقط نظاره‌گر باشند. از همه بازیگران صنعت فین‌تک، فعالان زیست‌بوم پرداخت، نهادهای تنظیم‌گر، فعالین شبکه بانکی، توسعه‌دهندگان فنی، تیم‌های پشتیبانی و پذیرندگانی که با ما همکاری می‌کنند، صمیمانه سپاس‌گزاریم. هر گامی که پیمان در این سال برداشت، حاصل مشارکت و هم‌افزایی شما بود.

و این گزارش را

با تمام فروتنی، به ایران و ایرانیان تقدیم می‌کنیم؛

به آن‌ها که ماندند، ساختند و هنوز با انگیزه‌ای روشن،

به آینده بهتر این سرزمین می‌اندیشند.

سخن پایانی

هر گزارشی، روایتی از مسیر است. از لحظه‌هایی که ساده نبودند، از تصمیم‌هایی که باید در زمان درست گرفته می‌شدند و از تلاش‌هایی که شاید دیده نشدند اما زیربنای رشد پدیدارند. گزارش پیش‌رو، صرفاً مجموعه‌ای از عدد و نمودار نیست؛ داستان پیمانی است که ما هر روز با خود، کاربران‌مان و کسب‌وکارها می‌بندیم؛ پیمانی برای ساخت تجربه‌ای بهتر، ساده‌تر و سریع‌تر از پرداخت.

در پیمان، ما به رشد آرام، پیوسته و پایدار باور داریم. مسیر آینده، هنوز پر از چالش‌ها و فرصت‌هاست؛ اما آنچه از سر گذراندیم، ما را به آنچه پیش رو داریم امیدوارتر می‌کند.

چرا که هنوز، ماجرا ادامه دارد...

