زند ایرانیان

۱۴۰۵

راهکارهای سازمانی خرید طلای اقساطی برای کارکنان

زند ایرانیان



چرا زند ایرانیان می‌تواند شریک خوبی برای سازمان‌های بزرگ باشد؟

ترکیب مقیاس کاربری، تجربه عملیاتی، شبکه همکاری و محصول دارایی‌محور

+ ۱۰ میلیون
کاربر ثبت‌نام‌شده

+۲ میلیون
سرمایه‌گذار فعال ماهانه

+ ۳۰۰۰ کیلوگرم
طلای مبادله شده در پلتفرم

 # ۱
فروشنده فلزات گران‌بهای گرمی

تجربه‌ها و توانمندی‌های کلیدی

فروش گرمی طلا، نقره و سایر فلزات گران‌بها در مقیاس بالا و کاملاً شفاف؛ تجربه نگهداری دارایی، تسویه، گزارش‌گیری، برداشت فیزیکی و کارت هدیه؛ و قابلیت تبدیل مزایای نقدی سازمان به دارایی قابل مشاهده و ماندگار برای کارکنان .

همکاری با بازیگران بزرگ اکوسیستم

زند ایرانیان به‌عنوان شریک استراتژیک کنار بازیگران بزرگ اکوسیستم نوآوری ایران قرار گرفته است؛ از جمله اسنپ، بله، ازکی، آپ و سایر پلتفرم‌های ارائه خدمات دیجیتال . این تجربه ظرفیت‌های همکاری و ادغام با زیرساخت‌های فنی و عملیاتی سایر سازمان‌ها و شرکتی را به بلوغ کامل رسانده است.

مزیت‌های عملیاتی زند ایرانیان در همکاری سازمانی



1. مشوق‌های دارایی‌محور

هدیه، پاداش و پس‌انداز به دارایی ارزشمندی تبدیل می‌شود؛ یعنی مزیت سازمانی، ماهیتی دارایی‌محور پیدا می‌کند .

2. قابل اجرا در مقیاس بزرگ

شارژ گروهی، فعال‌سازی کارکنان، گزارش‌دهی مدیریتی و اجرای کمپین برای چند هزار تا چند ده هزار نفر .

3. قابل اتصال به زیرساخت رفاهیات سازمان

سازگار با حقوق و دستمزد، باشگاه کارکنان، صندوق رفاه، تعاونی، صندوق بازنشستگی و جبران خدمات .

4. قابل کنترل حقوقی و مالی

قواعد شفاف مالکیت، قفل دارایی، آزادسازی، صدور فاکتور، گزارش‌های حسابداری، تسویه و برداشت فیزیکی .

زند ایرانیان

پیشنهادهای همکاری

مدل‌های پیشنهادی با ارزش‌ها و اهداف متفاوت



کمیسیون ترجیحی کارکنان برای سرمایه‌گذاری در طلا

دسترسی ارزانتر به خدمات خرید و فروش طلا



توضیح سرویس / ایده

کارکنان معرفی شده از سمت سازمان می‌توانند با کارمزد/کمیسیون ترجیحی از زند ایرانیان استفاده کنند؛ از این طریق میتوانند از فرصت‌های سرمایه‌گذاری بازدهی بالاتری دریافت کنند .

ارزش برای سازمان

دسترس‌پذیر کردن خدمات سرمایه‌گذاری در حوزه طلا با هزینه کمتر که برای کارمندان سازمان می‌تواند مزیت سودآوری بیشتر را داشته باشد .

ارزش برای کارمند

افزایش بازدهی از سرمایه‌گذاری و تشویق به سرمایه‌گذاری در مقایسه با خرید / فروش طلا با اکانت غیرسازمانی

مدل همکاری

تعریف لیست کارمندان و اعلام خفیف کارمزد برای کد ملی‌های معرفی شده، کمپین فعال‌سازی اشتراک زند ایرانیان برای کارکنان سازمان

فرآیند همکاری

تهیه لیست کارکنان سازمان ← اعلام به زند ایرانیان← تعریف کمیسیون ترجیحی ← پیاده‌سازی کمپین معرفی زند ایرانیان به کارکنان ← گزارش فعالیت کارکنان

پیش‌نیازها از طرف سازمان

دسترسی به لیست کارمندان معرفی شده سازمان به همراه اطلاعات هویتی

کارت طلا برای هدایا، مناسبت‌ها و خانواده کارکنان

پوشش نوروز، روز کارگر، ازدواج، فرزندآوری، تولد، بازنشستگی و جوایز عملکردی



توضیح سرویس / ایده

سازمان به‌جای کارت هدیه نقدی یا بن مصرفی، کارت/اعتبار زند ایرانیان می‌دهد تا حس ارزشمندی بیشتری برای کارکنان سازمان ایجاد کند .

ارزش برای سازمان

هدیه‌ای ماندگارتر و متفاوت‌تر؛ قابلیت شخصی‌سازی با برند سازمان؛ اجرای سریع برای مناسبت‌ها، پاداش‌ها و رویدادهای خانوادگی کارکنان .

ارزش برای کارمند

دریافت هدیه‌ای که ارزش دارایی دارد؛ قابل نگهداری برای آینده، مناسب خانواده و معنادارتر از بن‌های مصرفی کوتاه‌عمر .

مدل همکاری

خرید عمده کارت/اعتبار، ارسال دیجیتال یا فیزیکی، پیام اختصاصی مدیرعامل، گزارش فعال‌سازی و طراحی بسته‌های ازدواج/فرزند/بازنشستگی .

فرآیند همکاری

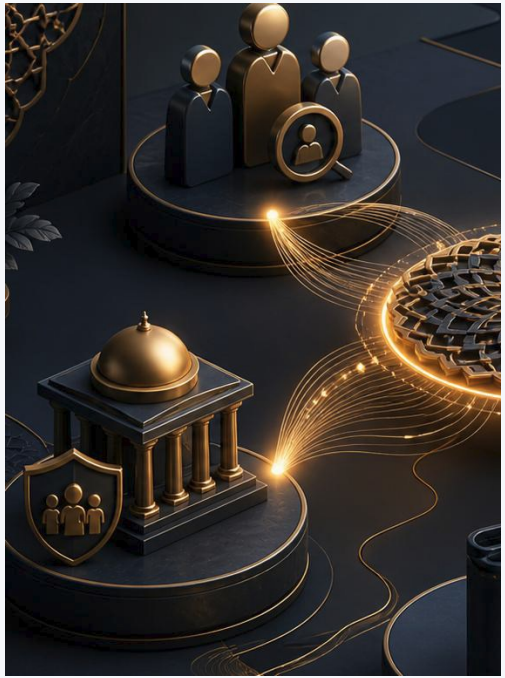
تقویم مناسبت ← تعیین بودجه ← لیست دریافت‌کنندگان ← صدور کارت/اعتبار ← ارسال و فعال‌سازی ← گزارش مصرف

پیش‌نیازها از طرف سازمان

لیست پرسنل/ذی‌نفعان، بودجه هر مناسبت، پیام و برندینگ، سیاست مالیاتی هدیه، روش ارسال، تاییدیه مالی و زمان‌بندی کمپین .

وام سازمانی و اعتبار خرید مبتنی بر طلا

توثیق طلا یا اعتبار خرید طلا با بازپرداخت کنترل شده



توضیح سرویس / ایده

کارمند می‌تواند با وثیقه‌گذاری طلای خود اعتبار/وام بگیرد یا از مسیر سازمانی برای خرید طلا اعتبار دریافت کند.

ارزش برای سازمان

کاهش فشار وام‌های رفاهی مستقیم؛ کنترل ریسک با وثیقه؛ امکان حمایت هدفمند از کارکنان بدون درگیر شدن کامل سازمان با عملیات اعتباردهی .

ارزش برای کارمند

دسترسی سریع‌تر به نقدینگی یا اعتبار خرید برای کارمندان بدون فروش دارایی؛ امکان سرمایه‌گذاری بلندمدت در طلا یا مدیریت نیازهای کوتاه‌مدت مالی با وثیقه‌گذاری طلا.

مدل همکاری

۱-وام خرید کالا با وثیقه طلا: معرفی سرویس به کارکنان برای پشتوانه کردن طلا و دریافت وام خرید کالا

۲- وام خرید طلا: سازمان در نقش معرف کارمند یا تامین‌کننده مالی برای خرید طلا (وام کارمندی) فرآیند دریافت وام خرید طلا را آغاز می‌کند (برای وام کارمندی وثیقه‌گیری طلا یا کسر از حقوق قابل استفاده است)

فرآیند همکاری

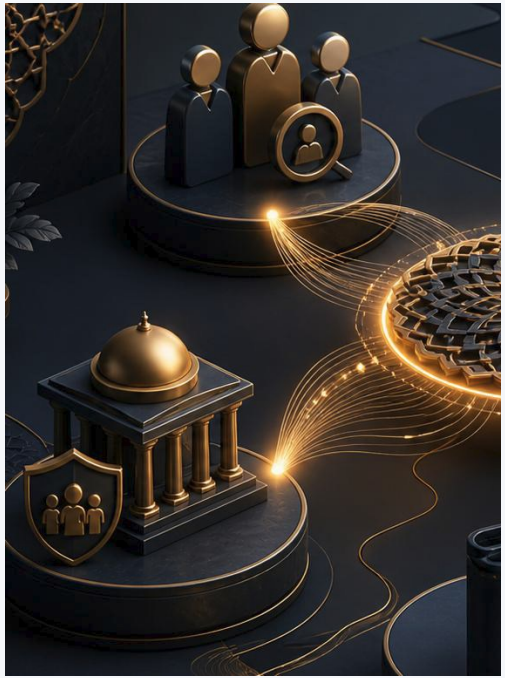
انتخاب نوع همکاری ← اعلام لیست کارمندان دریافت‌کننده وام سازمانی ← توثیق طلا یا کسر از حقوق ← تخصیص اعتبار یا خرید طلا ← بازپرداخت ← گزارش‌های دوره‌ای

پیش‌نیازها از طرف سازمان

سقف تسهیلات، نسبت وثیقه، روش بازپرداخت، اجازه کسر از حقوق، سیاست نکول، قرارداد حقوقی و فرآیند پشتیبانی.

حساب / صندوق طلای اختصاصی سازمان

ابزار مکمل برای صندوق بازنشستگی، صندوق رفاه و باشگاه کارکنان



توضیح سرویس / ایده

برای سازمان یک حساب یا طرح اختصاصی تعریف می‌شود بخشی از منابع صندوق تامین آتیه /بازنشستگی کارکنان به این حساب واریز شود تا هم از بازدهی بلند مدت طلا بهره ببرند و هم سود سالانه طلایی مشخصی از طلای انباشت شده دریافت کنند .

ارزش برای سازمان

ساخت یک لایه دارایی‌محور برای مزایای بلندمدت؛ امکان استفاده توسط صندوق بازنشستگی/رفاه؛ افزایش جذابیت مزایا برای شاغلان و بازنشستگان .

ارزش برای کارمند

کاهش ریسک ناتوانی صندوق در ایجاد بازدهی در بلند مدت، افزایش حس مثبت نسبت به آینده مزایای حضور بلند مدت در شرکت، رصد دائمی و شفاف ارزش سهم هر کارمند از دارایی‌های صندوق .

مدل همکاری

طراحی طرح اختصاصی با نام سازمان با دسترسی سازمانی برای خرید / فروش یا استفاده از طرح‌های سرمایه‌گذاری

فرآیند همکاری

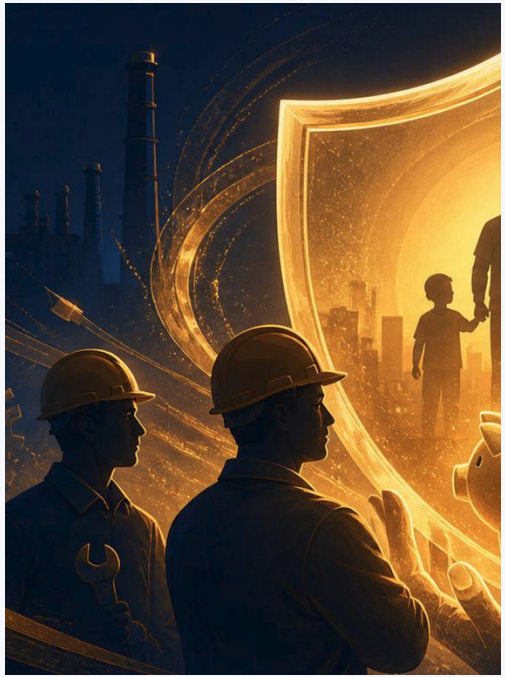
تعریف اهداف صندوق ← طراحی قواعد صندوق برای ورود / خروج و سرمایه‌گذاری ← ایجاد حساب سازمانی ← شارژ دوره‌ای صندوق ← گزارش صندوق ← دریافت سود و رصد بازدهی

پیش‌نیازها از طرف سازمان

ایجاد دسترسی ذینفعان سازمان، تعریف اهداف و جریان مالی صندوق (بودجه دوره‌ای)، قواعد برداشت و سرمایه‌گذاری

پاداش وفاداری و نگهداشت کارکنان کلیدی

طلای مشروط و قفل‌شده برای نگهداشت نیروهای سخت‌جایگزین



توضیح سرویس / ایده

سازمان برای گروه‌های کلیدی، اعتبار طلا اختصاص می‌دهد اما آزادسازی آن به ماندگاری ۳۶/۲۴/۱۲ ماهه یا تحقق KPI عملکردی/ایمنی/پروژه‌ای وابسته می‌شود .

ارزش برای سازمان

کاهش ریسک خروج نیروهای کلیدی؛ تبدیل هزینه پاداش به ابزار retention؛ ایجاد مزیت جبران خدمات متفاوت برای مدیران، متخصصان و تکنسین‌های باتجربه .

ارزش برای کارمند

مشاهده دارایی در حال رشد، انگیزه ماندگاری، احساس شراکت بلندمدت با سازمان و دریافت پاداشی که از جنس دارایی است نه مصرف روزمره .

مدل همکاری

تعریف جامعه هدف و vesting؛ شارژ ماهانه/فصلی؛ قفل دارایی تا زمان آزادسازی؛ گزارش وضعیت به HRو اطلاع‌رسانی شفاف به کارمند .

فرآیند همکاری

انتخاب گروه هدف ← تعریف KPI/vesting ← شارژ دوره‌ای ← قفل دارایی ← ارزیابی شرط ← آزادسازی/تسویه

پیش‌نیازها از طرف سازمان

گروه‌های کلیدی، نرخ خروج، بودجه retention، قواعد قطع همکاری، سناریوی خروج/اخراج، قرارداد کار/مزایا و تایید حقوقی/مالیاتی .

کاهش هزینه‌های مالیات حقوق مدیران

استفاده از راهکار بیمه عمر مبتنی بر طلا برای حقوق مدیران



توضیح سرویس / ایده

با توجه به هزینه‌های مالیاتی مربوط به مدیران سازمان که حقوقی بالاتری نسبت به سایر کارکنان دریافت می‌کنند، با تبدیل بخشی از حقوق مدیران به بیمه عمر مبتنی بر طلا، بخشی از هزینه‌های مالیاتی مترتب از حقوق بالای مدیران را می‌تواند کاهش دهد .

ارزش برای سازمان

کاهش هزینه‌های جاری مربوط به مالیات حقوق یا افزایش امکان پرداخت نقدی به مدیران

ارزش برای کارمند

کاهش کسورات حقوق و افزایش درآمد بدون تغییر میزان حقوق دریافتی

مدل همکاری

تعریف مدیران سازمان و صدور بیمه‌نامه عمر مبتنی بر طلا برای این افراد، پرداخت بخشی از حقوق در قالب بیمه عمر برای هر مدیر و دریافت امکان برداشت بخشی از بیمه‌نامه در هر ماه برای مدیران

فرآیند همکاری

تعریف مدیران سازمان ← صدور بیمه‌نامه عمر ← شارژ بیمه عمر به صورت ماهانه ← برداشت از حساب بخشی از بیمه عمر ← گزارش مالی

پیش‌نیازها از طرف سازمان

معرفی مدیران سازمان و میزان ورودی و خروجی بیمه‌نامه عمر هر کارمند برای مدیریت جریان پرداختی به مدیران

از ایده تا اجرا، با زند ایرانیان مزایای سازمانی بسازید

بیایید مدل مناسب سازمان شما را طراحی و اجرا کنیم

زند ایرانیان

زند ایرانیان

info@zandiranian.com

zandiranian.com