

«داده» و «نیروی متخصص» ماده اولیه
کسب و کارهای ولت‌تکی است

راه باز، جاده دراز بنزین نداریم

در پی‌تک، وجود قوانین و مقررات متعدد، سرعت حرکت
کسب و کارها را کند کرده است، اما در ولت‌تک، نبود قوانین
مشخص و دقیق، باعث شده تا دسترسی به اطلاعات کاری
دشوار بشود

نوید نیک‌نژادی

روزنامه نگار

navidniknejadi@gmail.com

ولت‌تک معرف نسل جدیدی از شرکت‌های فناوری مالی است که در
تلاش برای کشف راه‌حل‌های دیجیتال محور و نوآورانه برای تحول صنعت
سرمایه‌گذاری و مدیریت دارایی هستند. در حوزه بازار سرمایه، فناوری
اطلاعات در سه قسمت عمده کاربرد دارد؛ یکی در همان هسته و ارکان
بورس، یکی خدمات و تسهیلاتی که به سرمایه‌گذاران می‌دهد و دیگری
خدماتی که به شرکت‌های سرمایه‌پذیر ارائه می‌شود. عمده فعالیت‌هایی را
که در ایران در حوزه ولت‌تک انجام می‌شود، می‌توان در دو دسته جای داد؛
اقدامات ارکان بورس و البته فعالیت‌های استارت‌آپ‌های ولت‌تکی.

دانستن، هنر نیست!

با حرکت مدیریت ثروت در دوره‌های مختلف خود، گزاره ارزش آن هم تغییر
کرده است. در ابتدا، خبر داشتن از قیمت سهام یا اخبار، به خودی خود
ارزشمند بود. سپس، ارزش از به دست آوردن سریع‌تر اطلاعات حاصل شد.
زمانی که داده (مانند قیمت سهام) بیشتر به یک کالا تبدیل شد، ارزش با
بررسی داده یا آمیختن آن با دیگر اطلاعات مانند اخبار یا درآمدها و سریع
عمل کردن بر اساس تحلیل صورت گرفته ایجاد می‌شد.
اکنون در حال ورود به دوره‌ای جدید هستیم، این دوره بر پایه پیشرفت‌های
فناوری مثل محاسبات شناختی استوار است. این فناوری‌ها، به جای اینکه
صرفاً روش‌های پیشین مدیریت ثروت را تکرار کنند، فرصتی برای تقویت
این روش‌ها با رویکردهای جدید ارائه می‌دهند.
فناوری‌های پیشرفته و فناوری‌های در حال ظهور مانند بلاکچین، رباتیک
و هوش مصنوعی، تجربه کاربری و کیفیت خدمات را متحول می‌کنند و

همزمان هزینه‌های عملیاتی را به شدت کاهش می‌دهند.

ولت‌تک، راه‌حلی برای بازار سرمایه

زنجیره ارزش مدیریت ثروت به شرح زیر است:

- فعالیت‌های ورود به بازار؛
- همراه کردن مشتری؛
- مشاوره و توزیع سرمایه‌گذاری؛
- مدیریت سرمایه‌گذاری؛
- مدیریت حساب؛
- مدیریت ارتباط مستمر.

در حال حاضر شاید عمده فعالیت ولت‌تک‌ها در بخش مشاوره و توزیع
سرمایه‌گذاری باشد، اما فین‌تک‌ها احتمالاً به زودی می‌توانند به‌طور کامل
بر زنجیره ارزش مدیریت ثروت مسلط شوند و البته با توجه به هر کدام از
بخش‌های این زنجیره ارزش، می‌توان بازاری بکر برای ورود و ارائه خدمات
به سرمایه‌گذاران کشف کرد.

در ایالات متحده آمریکا، پیش‌بینی می‌شود که تا سال ۲۰۲۰ شمار مشاوران
بورس کاهش خواهد یافت. در نتیجه، شرکت‌های مدیریت ثروت باید برای
بقا در بازار، از فناوری استفاده کنند. اکوسیستم بازار سرمایه ایران هم از این
قاعده مستثنی نیست.

ولت‌تک فقط مشاور رباتیک نیست

اگرچه مشاوران رباتیک شناخته‌شده‌ترین محصولات ولت‌تک هستند، اما



کار مزد پایین، یک تهدید است

کار مزد پایین مشاوران رباتیک برای مشتری جذاب به نظر می‌رسد، اما یک شرکت (به‌طور مثال Betterment) برای اینکه بتواند با گرفتن ۲۵ درصد کار مزد (شامل مالیات) سودآور باشد، باید پایگاه دارایی بسیار زیادی داشته باشد تا بتواند به سودرسانی برسد. این مساله یکی از چالش‌های بزرگ آینده ما در ولت‌تک هم هست.

ولت‌تک و درآمد در عصر خدمات رایگان

اگر استارت‌آپ‌های فین‌تک و ولت‌تک می‌خواهند باقی بمانند، باید یک استراتژی که فراتر از «خدمات رایگان دیجیتال» است را طراحی کنند. ویژگی‌هایی مانند تحقیق و توسعه، نوآوری و نرم‌افزار بهبود یافته از جمله موارد جذب‌کننده مشتریان هستند. شایان ذکر است خطر عدم سودآوری، برای بسیاری از شرکت‌های فین‌تک واقعی است.

صندوق‌های بازنشتی رباتیک یکی دیگر از دسته‌های استارت‌آپ‌های ولت‌تک است. این صندوق‌ها در واقع نسخه دیگری از مشاوران رباتیک هستند که در ایالات متحده محبوب شده‌اند. شرکت‌های این دسته‌بندی در زمینه مدیریت پس‌اندازهای بازنشتی فعالیت می‌کنند. فیکس، ربوست ولت و یونایتد اینکام از جمله این استارت‌آپ‌ها هستند.

ولت‌تک‌های سرمایه‌گذاری خرد، به دنبال ساده‌تر و کم‌هزینه‌تر کردن سرمایه‌گذاری‌های خرد هستند. ایده پشت پلتفرم‌های سرمایه‌گذاری خرد امکان ساخت سرمایه‌گذاری‌های کوچک بدون هیچ هزینه‌ای را دارند. مزیت این شرکت‌ها، به‌ویژه آنهایی که نسل هزاره را هدف قرار می‌دهند، این است که سرمایه‌گذاری را به یک فرایند ساده، راحت و قابل دسترسی تبدیل می‌کنند. برای مثال استش یکی از پلتفرم‌های سرمایه‌گذاری خرد است که به کاربران تنها با پنج دلار اجازه سرمایه‌گذاری می‌دهد.

کارگزاران دیجیتال پلتفرم‌ها و نرم‌افزارهای آنلاین هستند که اطلاعات بازار سهام و امکان سرمایه‌گذاری را در اختیار اشخاص قرار می‌دهند. ای‌تورو یکی از مثال‌های شاخص این دسته است که در کشورهای متعددی، خدمات ارائه می‌کند.

ابزارهای سرمایه‌گذاری، شامل انواع مختلفی از استارت‌آپ‌هاست که اطلاعات اضافی را در اختیار سرمایه‌گذاران قرار می‌دهد. به‌عنوان مثال، استارت‌آپ نردوال به کاربران امکان دسترسی به شبکه‌ای از سرمایه‌گذاران را ارائه می‌کند، کارگزاران دیجیتال بازار را با یکدیگر مقایسه می‌کند و وضعیت کاربران را برای بازنشتی تحلیل می‌کند.

کنشو هم در همین دسته قرار گرفته است. کنشو یک سیستم مبتنی

ایده‌ها و تکنولوژی‌های جدیدتری نیز در این حوزه وجود دارد.

سی‌بی‌اینسایت با شناسایی ده‌ها استارت‌آپ فعال در این حوزه در سال ۲۰۱۶ تعریف این چینی از حوزه ولت‌تک ارائه کرد: «تمام شرکت‌هایی که جایگزین شرکت‌های سرمایه‌گذاری سنتی هستند و به توسعه ابزارهای تکنولوژیکی برای پشتیبانی از سرمایه‌گذاران و مشاوران می‌پردازند.»

سی‌بی‌اینسایت در ادامه این استارت‌آپ‌ها را به شش دسته تقسیم می‌کند؛ مشاوران رباتیک (Robo-advisors)، صندوق‌های بازنشتی رباتیک (Robo-retirement)، سرمایه‌گذاری خرد (Micro-investment)، کارگزاران دیجیتال (Digital brokers)، ابزارهای سرمایه‌گذاری (Investment tools)، مدیریت پرتفوی (Portfolio management) و نرم‌افزارهای خدمات مالی (Financial Services Software).

بر اساس گزارش‌های بی‌آی اینتلیجنس تا آوریل ۲۰۱۷ بیش از ۲۰۰ شرکت مشاوره‌ای رباتیکی در ایالات متحده ثبت شده است. ولت‌فرانت و بترمنت دو مورد از شرکت‌های بیشتر شناخته‌شده در دسته مشاوران رباتیک هستند. همچنین اگر چه در حال حاضر تعداد این شرکت‌ها در چین پایین است، اما بی‌آی اینتلیجنس پیش‌بینی کرده که بازار مشاوران رباتیک آسیا سرعت رشد بسیار بالایی داشته باشد و تا سال ۲۰۲۲ تعداد مشاوران رباتیک در آسیا با بازار ایالات متحده برابر شود.

تحقیقات وب‌سایت استاتیستا هم سرعت رشد بالا در آسیا را تایید می‌کند. آنها گزارش کرده‌اند که تعداد سرمایه‌گذاران چینی که از خدمات مشاوره‌های خودکار استفاده می‌کنند تا سال ۲۰۲۱ از دو میلیون به ۷۹.۴ میلیون افزایش خواهد یافت.



الگوریتم‌ها تحت هر شرایطی خوب نیستند

انتقادهایی نسبت به معاملات الگوریتمی وجود دارد. برای مثال، برخی از کارشناسان، دلیل قطعی‌های مکرر اخیر هسته معاملاتی بورس را، ورود بدون قاعده الگوریتم‌ها به بازار سرمایه می‌دانند.

بر یادگیری ماشینی بوده و به سرمایه‌گذاران اجازه می‌دهد تا به تجزیه و تحلیل‌های مالی بپردازند. این استارت‌آپ توسط فور چون به عنوان یکی از بهترین شرکت‌های فناوری سال ۲۰۱۶ انتخاب شد. دسته مدیریت پر تنوعی شامل ابزارهایی است که به سرمایه‌گذاران و مشاوران مالی کمک می‌کند تا در یک پلتفرم واحد به مدیریت پر تنوعی خود بپردازند. این استارت‌آپ‌ها در زمینه پیش‌بینی و بهینه‌سازی تخصیص منابع به پرتفویهای مختلف فعالیت می‌کنند. گریسی در کشور فرانسه، یک نمونه از استارت‌آپ‌های این حوزه است که مشاوره‌های شخصی‌سازی شده ارائه می‌دهد و بر سلامت مالی سرمایه‌گذاری نظارت دارد.

استارت‌آپ‌ها، رمز بقای بازار سرمایه هستند

ورود افراد حقیقی به بازار بورس و سرمایه، بدون داشتن دانش تخصصی، نتیجه‌ای جز ضرر آنها و خروج‌شان از بازار سرمایه ندارد. از طرفی بازار سرمایه بدون سرمایه‌های افراد حقیقی، رشد نخواهد کرد. بنابراین بازار سرمایه به ابزارهایی برای ساده‌سازی، تحلیل یا مشاوره نیاز دارد تا از دور خارج نشود. استارت‌آپ‌های ولت‌تک دقیقاً برای پاسخ به همین مساله و نیاز کاربران به وجود آمده‌اند. وظیفه ولت‌تک در قبال سرمایه‌گذاران خرد این است که لقمه آماده را به دهان آنها بگذارد. ما به سرمایه‌گذار نیاز داریم و در قبالتش باید سود او را تضمین کنیم.

استارت‌آپ‌های ولت‌تکی ایران هم در همین راستا رشد کرده‌اند. آنها صرفاً سایت اطلاع‌رسانی اخبار و اطلاعیه‌های بورسی نیستند، بلکه به پلتفرمی برای ارائه مشاوره و افزایش سود سرمایه‌گذار تبدیل شده‌اند. البته در این راه، معاملات الگوریتمی، یکی از راه‌حل‌های رایج‌تر و البته در دسترس‌تری است که استارت‌آپ‌ها به مخاطبان خود ارائه می‌دهند. اما با گذشت زمان و رشد و سودآوری استارت‌آپ‌ها، می‌توان امیدوار بود که آنها به دنبال ارائه خدماتی بروند که نیاز به بودجه‌های هنگفت در تحقیق و توسعه دارند.

حال استارت‌آپ‌ها خوب است، اما با حمایت بهتر می‌شود

به سراغ تعدادی از استارت‌آپ‌های ولت‌تکی رفتیم و از گرداننده‌هایشان درباره مشکلات پیش روی ولت‌تکی‌ها و آینده‌ای که برایشان در ایران پیش‌بینی می‌کنند، پرسیدیم. با وجود تمام مشکلات، آینده بازار سرمایه در نگاه این فعالان جوان، روشن است.

سهام‌یاب یکی از ولت‌تک‌های شناخته‌شده ایران است. سهام‌یاب شبکه هوشمند سرمایه‌گذاری و اطلاع‌رسانی بورس ایران است که در کنار اطلاع‌رسانی آخرین وضعیت بازار بورس، آخرین معاملات شرکت‌ها، اخبار و اطلاعیه‌های آنها و غیره محیطی یکپارچه برای به‌اشتراک‌گذاری ایده‌ها و نظرات کاربران را فراهم می‌کند.

هم‌اکنون سهام‌یاب به گفته مدیرعاملش، در حال گسترش فعالیت‌ها، برای فراهم کردن بسترهای متنوع سرمایه‌گذاری برای کاربران خود است.

فاطمه جعفری، مدیرعامل سهام‌یاب درباره آینده ولت‌تک در ایران می‌گوید: «قطعا همپای پیشرفت این حوزه از خدمات مالی در دنیا، شاهد پیشرفت‌های بسیاری نیز در ایران خواهیم بود. خدمات ولت‌تک بسیار متنوع و جذاب هستند و باعث پیشبرد مالی فردی و کلان جامعه می‌شوند. شاید اغراق نباشد اگر بگوییم همه شاخه‌های فین‌تک، ولت‌تک و رگ‌تک اولویت نیازمندی‌های مالی کشور ما هستند.»

او معتقد است که در ایران امکان ورود به بازار در تمام حوزه‌های ولت‌تک وجود دارد، اما ورود به هر حوزه به دلیل بکر بودن سختی‌های فراوانی دارد. او می‌گوید: «عمده دلایل مشکلات در ولت‌تک، بکر بودن آن است که از رویکردی، فرصت است و از رویکرد دیگر مشکل. حوزه بکر مانند زمین شخم‌نخورده است که تنها با کار زیاد، هموار و آماده کاشت و برداشت می‌شود.»

او تشریح می‌کند: «به عنوان مثال، صندوق‌های سرمایه‌گذاری با رویکردهای خاص منظوره و گروهی، برای من جذابیت زیادی دارد که ورود به آن را در وضعیت کنونی ناممکن می‌بینم.»

رویکرد سلبی و نه ایجابی رگولاتور

فاطمه جعفری می‌گوید: «از تغییر رویکرد کاربران و فرهنگ‌سازی، تا عدم وجود یا عدم شفافیت قوانین و نظارت‌های بالادستی، همگی از جمله دغدغه‌های ما هستند.»

او در ادامه با بیان مشکلات پیش روی ولت‌تک می‌افزاید: «رگولاتوری ما همگام با نوآوری‌ها حرکت نمی‌کند. ذهنیت قانون‌گذار عمدتاً بازدارندگی است تا توسعه. زحمت دست‌اندرکاران زیاد است، اما گاهی ناهمسو که دستورالعمل را ناممکن می‌کند. نیروی انسانی کارآمد به دلیل موج مهاجرت‌ها، نادر شده است. ذهنیت کارآفرین‌ها و سرمایه‌گذاران ما متناسب با کلیت ذهن اقتصادی جامعه، زودبازدهی است تا برهم‌زندگی و نوآوری‌های دست بالا.»

جعفری، برنامه میان‌مدت سهام‌یاب را تبدیل شدن به اولین شبکه هوشمند سرمایه‌گذاری در ایران عنوان می‌کند و از ایجاد امکان معاملات آنلاین سهام از طریق سامانه معاملات سهام‌یاب و راه‌اندازی سامانه افتتاح حساب و صدور و ابطال صندوق‌های سرمایه‌گذاری در آینده‌ای نزدیک خبر می‌دهد. ارائه اپلیکیشن سهام‌یاب با قابلیت معاملات آنلاین سهام یکی دیگر از برنامه‌های کوتاه‌مدت سهام‌یاب است.

به گفته جعفری، سهام‌یاب قصد گسترش ابزارهایش و ارائه سرویس‌های پیشنهاد سرمایه‌گذاری هوشمند به مشتریان را در آینده بلندمدت دارد.

کاهش کارمزد و رشد ولت‌تک

مدیریت سرمایه استلار یکی دیگر از استارت‌آپ‌های ولت‌تکی است. شرکت سرمایه‌گستر هرمس با برند تجاری مدیریت سرمایه استلار، از سال ۱۳۹۵ فعالیت خود را در زمینه معاملات ماشینی در بازار بدهی و سهام آغاز کرده است. محمدرضا جعفرزاده، مدیرعامل شرکت سرمایه‌گستر هرمس در توصیف وضعیت فعلی این استارت‌آپ می‌گوید: «در حال حاضر یک شرکت دانش‌بنیان نوپا و نوع یک هستیم که در مرحله راند دوم جذب سرمایه با یک مجموعه بسیار بزرگ قرار داریم و محصولات خود را در سه حوزه تحلیل و پیش‌بینی، سبدهای گردانی و بازارگردانی الگوریتمی در بازارهای مالی ارائه می‌کنیم.»

ربات‌های اجرای سفارشات، یکی از خدمات مهم این شرکت هستند. جعفرزاده در توضیح این ربات‌ها می‌گوید: «[رأه این خدمات به شرکت‌های کارگزاری، صندوق‌های درآمد ثابت و پیمانکاران موجب شده که این شرکت به عنوان هاب معاملات اوراق بدهی، به‌به‌روزترین نرخ‌های تامین مالی در بازار بورس و خارج از بورس دسترسی داشته باشد و بتواند پیشنهادهای خوبی را به طرفین تامین مالی ارائه بدهد.»

جعفرزاده درباره آینده ولت‌تک در ایران و شرایط لازم برای رشدش می‌گوید: «رشد این بخش به توسعه و تعمیق بازار سرمایه وابسته است و اگر سیاست‌گذار اقداماتی مثل کاهش کارمزد و رفع موانع بوروکراتیک مدیریت دارایی (سبدهای گردانی و صندوق‌ها) را ادامه دهد، زمینه رشد این بخش فراهم خواهد شد.»

او «بوروکراسی در حوزه مدیریت سرمایه و سختی اخذ مجوزها» و «کمبود نیروی متخصص در حوزه برنامه‌نویسی» را دو مشکل اصلی پیش روی فعالان استارت‌آپی ولت‌تک ایران می‌داند.

جعفرزاده ورود به برخی از قسمت‌های بازار ولت‌تک را در شرایط فعلی دشوارتر می‌داند و می‌گوید: «حوزه‌های معاملات پرسامد تنها زمانی توجیه اقتصادی پیدا می‌کنند که کارمزد معاملات کمتر و نقدشوندگی بازار بهبود یابد. به علاوه برخی از حوزه‌های کپی‌برداری‌شده از کشورهای خارجی مثل مدیریت غیرفعال دارایی، ارزیابی ریسک و غیره به دلیل عدم توسعه‌یافتگی بازار ایران فعلاً بازاری ندارد، اما احتمالاً در آینده وضعیت بهتری خواهند داشت.»

نبود سرمایه و رشد کند

آسان‌بورس یکی دیگر از استارت‌آپ‌های ولت‌تکی است. آسان‌بورس به سرمایه‌گذاران، ابزاری ارائه می‌دهد تا با آن معاملات الگوریتمی خود را

هفت بار شکست در ولت‌تک

حامد حدادی، در مصاحبه‌ای در شماره هجدهم عصر تراکنش، گفت که قبل از راه‌اندازی کوانت‌کن به همراه امیرعلی محمدزاده در سال ۱۳۹۵، هفت بار در راه‌اندازی استارت‌آپ‌های مختلف حوزه بازار سرمایه ناموفق بوده و البته از همین تجربیات در راه‌اندازی کوانت‌کن استفاده کرده است.



بلاکچین و سرمایه گذاری
بلاکچین، محرک فناوری برای واسطه‌دایی از خدمات مالی است و هر چه کاربران و شرکت‌کننده‌های بیشتری از شبکه‌های بلاکچین استفاده کنند، ارزش آن بیشتر می‌شود. برای مثال، در صنعت مدیریت دارایی، راه‌حل‌های بلاکچین ارزش افزوده شامل موارد زیادی از جمله بهره‌وری و صرفه‌جویی در هزینه عملیات پس از تبادل (تسویه حساب و تطبیق اوراق بهادار) و دیجیتالی کردن فرایند وام‌دهی اوراق بهادار به شکل توکن‌های قابل باز خرید برای مدیریت ریسک جانی می‌شود.

سندباکس توسعه دهندگان
سندباکس یک محیط آزمایشی برای توسعه نرم‌افزار است. بر نامه‌نویسان می‌توانند نسخه‌های اولیه کدهای خود را با استفاده از داده‌های در اختیار گذاشته شده در محیط سندباکس، آزمایش و ایرادات آن را شناسایی و رفع کنند.

کراودفاندینگ چیست؟
کراودفاندینگ از دولت گرفته به معنای «انبوه مردم» و فاندینگ به معنای «تامین سرمایه» تشکیل شده است. کراودفاندینگ را می‌توان به صورت «تامین سرمایه از طریق گروهی از افراد» یا «تامین سرمایه مردمی» ترجمه کرد.

سجام و یکپارچگی اطلاعات فعالان بورس
سامانه جامع ثبت اطلاعات مشتریان (سجام)، مسئولیت خود کار فرایند جمع‌آوری و مدیریت اطلاعات مشتریان بازار سرمایه را بر عهده خواهد داشت. فعالان در این سامانه با تنها یک بار وارد کردن اطلاعات، می‌توانند از مزایای مختلف سایر ارکان و شرکت‌ها استفاده کنند. این بدان معناست که دیگر نیازی به وارد کردن اطلاعات در دیگر نهادهای بورسی وجود ندارد.

شبانکاره معتقد است ولت‌تک‌ها باید به آن توجه داشته باشند. به اعتقاد شبانکاره، ثبت قوانین یکی از شرایط لازم برای رشد و توسعه ولت‌تک‌هاست. او بازار آتی سکه را مثال می‌زند و می‌گوید: «ما برنامه‌های خوبی برای ورود به این بازار داشتیم، اما نوسانات شدید در بازار سکه کشور، موجب بسته شدن بازار آتی سکه شد.»

او به گارد بسته و مقاومت ارگان‌های بزرگ قدیمی در برابر ولت‌تک‌های جوان و کوچک اشاره و پیش‌بینی می‌کند که در سال‌های آینده شاهد تعارض میان استارت‌آپ‌های ولت‌تکی و شرکت‌های دولتی بزرگ باشیم. او به تخصصی بودن دانش حضور در بازار سرمایه اشاره می‌کند و می‌گوید: «عده زیادی بدون دانش به بازار سرمایه وارد می‌شوند و با مشاوره‌های غیر کارشناسی که از اطرافیان دریافت می‌کنند، دچار ضرر می‌شوند. همین افراد بعداً در تبلیغ دهان‌بده‌ها، به دیگران در باره عواقب ورود به بورس اخطار می‌دهند.»

او می‌افزاید: «اینجاست که ولت‌تک‌ها و مشاوره‌های آنلاین، با جذب سرمایه‌گذارها به واسطه مشاوره‌های سودآور، به کمک بازار سرمایه می‌آیند.»

شبانکاره در پایان به مسیر طولانی پیش روی استارت‌آپ‌های ولت‌تکی اشاره می‌کند و حضور در این حوزه را یک فعالیت سودآور در کوتاه‌مدت نمی‌داند. او توصیه می‌کند که استارت‌آپ‌های نوپا، با تجربه استارت‌آپ‌های قدیمی‌تر استفاده و نقاط بکر ولت‌تک را شناسایی کنند.

ارکان بورس هم جانمانده‌اند

ارکان بازار سرمایه، نقشی مهم در موفقیت یا عدم موفقیت ولت‌تک در ایران دارند. «داده» ماده اولیه استارت‌آپ‌هاست و بخش اعظمی از این داده، باید توسط ارکان بورس در اختیار آنها قرار داده شود. نگاه ویژه‌ای که سازمان بورس و شرکت‌های زیر مجموعه‌اش از جمله فرابورس به مسأله فناوری اطلاعات دارند، می‌تواند برای کسب و کارهای نوپای ولت‌تکی، امیدوارکننده باشد. فرابورس در زمینه کراودفاندینگ، دستورالعمل صادر می‌کند و سازمان بورس، مسابقه معاملات الگوریتمی برگزار می‌کند. سامانه سجام (سامانه جامع اطلاعات مشتریان) هم از ابتدای امسال راه‌اندازی شده تا به مرور، اطلاعات تمام فعالان بازار سرمایه در آن ثبت و یکپارچه شود. اینها همه نشانه‌های خوبی از توجه بالاسری‌ها به اهمیت فناوری اطلاعات است. از طرفی، یک کار گروه تخصصی در دولت برای تنظیم قوانین و مقررات استفاده از فناوری بلاکچین شکل گرفته و این کار گروه، سازمان بورس را مکلف کرده تا در صورت تایید شورای فقهی، زیرساخت‌های لازم برای انجام معاملات رمزارزها را فراهم کند. اینها همه خبرهای خوبی هستند، اما شاید مفیدترین اتفاق، سندباکس فرابورس باشد. فرابورس به تازگی اعلام کرده که برای توسعه ابزارهای جدید، امکان استفاده استارت‌آپ‌های فین‌تکی از داده‌های فرابورس در یک محیط آزمایشی فراهم شده است.

بدون داشتن دانش کدنویسی، طراحی کنند. آسان بورس هنوز ثبت شرکت نشده و به دنبال جذب سرمایه به همین منظور است. رضا فکوری، بنیان‌گذار آسان بورس، یکی از مشکلات اصلی آسان بورس را همین بحث سرمایه می‌داند و می‌گوید که نبود سرمایه، روند پیشرفت آنان را کند کرده است.

جدول ۱: نگاهی کوتاه به برخی از استارت‌آپ‌های ولت‌تک ایران

نام استارت‌آپ	سال تاسیس	تعداد نیروی انسانی	حوزه فعالیت فعلی
سهام‌یاب	۱۳۹۱	۱۲	شبکه اطلاع‌رسانی و مشاوره بورس
صدتحلیل	۱۳۹۵	۵	معرفی بهترین تحلیلگران بورس به سرمایه‌گذاران با توجه به نتایج تحلیل‌های پیشین آنها
کوانت‌کن	۱۳۹۵	۱۴	ابزاری برای طراحی و انجام معاملات الگوریتمی ارائه می‌دهد
مدیریت سرمایه استلار	۱۳۹۵	۱۲	تحلیل و پیش‌بینی، سبذگردانی و بازارگردانی الگوریتمی
آسان بورس	۱۳۹۷	۶	ابزاری برای طراحی و انجام معاملات الگوریتمی ارائه می‌دهد

نبرد جدیدها و قدیمی‌ها

صدتحلیل استارت‌آپ دیگری است که در ولت‌تک ایران فعالیت می‌کند. صدتحلیل در واقع یک واسطه میان تحلیلگران و سرمایه‌گذاران است. در صدتحلیل؛ تحلیلگران، پیش‌بینی‌هایشان را درباره سهم‌های مختلف ثبت می‌کنند و با توجه به نتایج به‌دست آمده، تحلیلگران امتیازبندی و رتبه‌بندی می‌شوند. سایر کاربران صدتحلیل می‌توانند با مراجعه به این تحلیلگران، از خدمات مشاوره‌ای آنها به‌صورت آنلاین بهره‌مند شوند. بنیان‌گذار صدتحلیل، فرشاد شبانکاره، نوپا بودن بازار سرمایه و ولت‌تک در ایران را مسبب مشکلات عمده ولت‌تکی‌ها می‌داند و در ادامه «دستیابی به داده‌ها» را به‌عنوان یکی از مشکلات بزرگ مثال می‌زند. تطبیق و بومی‌سازی ولت‌تک با بازار داخلی سرمایه یکی از نکاتی است که

