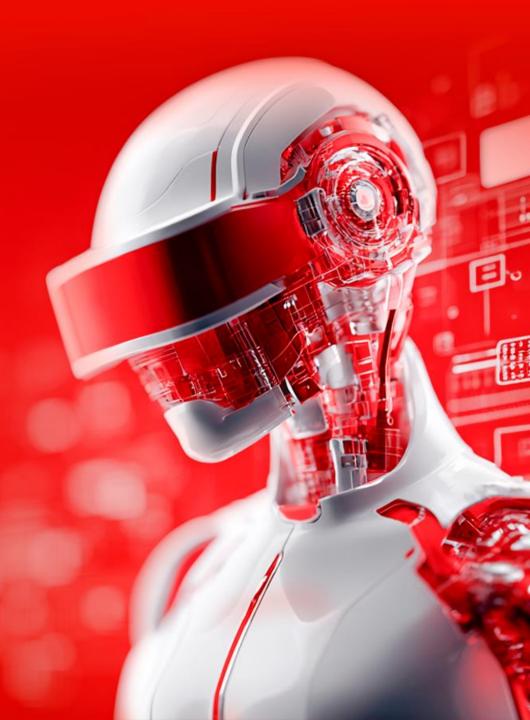


АІ-ассистенты 360°

Практический опыт создания связанной Al-экосистемы в «Альфа-Капитал»



Руководитель блока «Цифровой бизнес» УК «Альфа-Капитал»



Наш AI-путь: от экспериментов к экосистеме

2024-й: запускали пилоты. 2025-й: строим систему. 2026-й: готовимся к эре агентов.

2024 2025 2026+ Запускали Строим Эра пилоты экосистему агентов Инфраструктура Внедрение в реальную Мультиагентные системы работу Al-first-культура Команда и компетенции Экономический эффект Гиперперсонализация Пилоты Популяризация

Как мы выбирали приоритеты

Мы сфокусировались на трех направлениях с разным типом эффекта

АІ в клиентском сервисе



Быстрое и понятное решение, четкие метрики успеха

- удовлетворенность клиентов +19% (с 4,5 до 4,78)
- ф стопроцентный контроль качества звонков

АІ в инвестиционном консультировании



Самый массовый процесс

- # 85 тыс. Al-саммари по клиентам
- снижение нагрузки на поддержку продаж на 20%

АІ для всех сотрудников



Максимальный охват, решает более 50% кейсов без дополнительной автоматизации

- 67% сотрудников не менее одного раза в месяц используют AI
- >12 AI-проектов реализовано в рамках AI Challenge



Эволюция по направлениям: 2024 → 2025

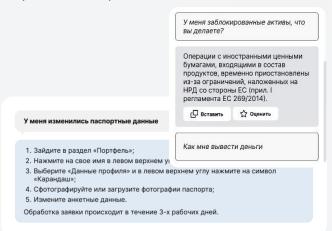
Направление 1. Клиентский сервис (2024)

В 2024 году мы запустили 3 MVP, которые решили тактические задачи и создали для нас бесценный массив данных о коммуникациях с клиентами

АІ-суфлер для контакт-центра



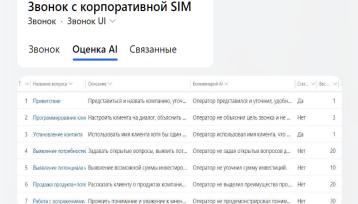
- Задача: ускорить ответы операторов
- **Решение:** мгновенные подсказки на базе RAG
- **Результат:** обработка за 20 сек. (72% → 89%)



Al-контроль качества



- Задача: оценивать 100% коммуникаций, а не случайные 5%
- Решение: автоматическая оценка звонков по чек-листу
- **Результат:** оценка консультации 4,5 → 4,78 (+19%)



Al-анализ комментариев NPS



- Задача: автоматизировать ручной анализ тысяч комментариев
- **Решение:** автокатегоризация обратной связи
- Результат: 100% комментариев анализируются автоматически, ресурсы направлены на улучшения

Категории комментариев NPS

Доходность (Позитив)
Продукты (Позитив)
Рекомендации/предложения
(Нейтрально)
Блокировка средств (Негатив

| Foat | Name | Name

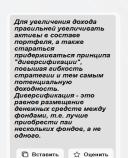
Эволюция клиентского сервиса (2025): новые ценности из старых данных

В 2025 году мы переиспользуем накопленные данные и технологии, чтобы перейти от помощи и контроля к автоматизации и стратегическим инсайтам

Технология, созданная для помощи сотруднику, становится полноценным клиентским сервисом

Было (2024) Al-суфлер помогает оператору КЦ

Здравствуйте. Как тут заработать много-много денег?



Стало (2025)

Al-оператор самостоятельно отвечает клиенту

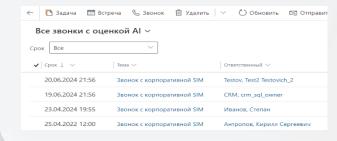
Выплаты купонного дохода по продуктам с облигациями происходят не позднее 30 рабочих дней, начиная с 5-го рабочего дня, следующего за окончанием календарного квартала. Если у Вас в портфеле ПИФ Облигации с выплатой



Мы превратили инструмент контроля в источник стратегических инсайтов для улучшения продуктов и процессов

Было (2024)

Оцениваем работу оператора



Стало (2025)

СВОПИИ ОЕВАШЕНИЙ

Находим системные боли клиентов

Год						
Квартал						
Месяц				Апрель		
Ж атегория	Кол-во обращений					
□ Обращения по процессам	2097	75,79%	147	0,07		
Риск-профилирование	51	1,84%	1	0,02		
Покупка/продажа бумаг	291	10,52%	17	0,06		
Операции ПИФ	823	29,74%	59	0,07		
Другие	12	0,43%	2	0,17		
Вывод средств	1469	53,09%	98	0,07		
Ввод средств	219	7.91%	18	0,08		

Направление 2. Инвестконсультирование (2024)



Проблема:

Консультант перегружен рутинными задачами, которые можно оптимизировать



Решение:

Быстрые MVP в Telegram и автоматическая обработка звонков



<1_{мин.} 30%

> **85** THIC.

Время ответа

Уменьшение с 15–30 мин.

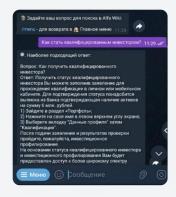
Экономия ресурсов

Отдела поддержки продаж

Саммари

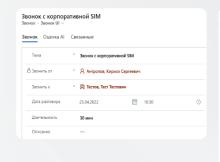
Доступны в CRM

Al-ассистент в Telegram отвечает на вопрос





Автоматическая оценка и саммари звонка



В Оценка качества разговора от AI (%)	85	
В Оценка качества разговора от руководителя (%)	90	
∆ Summary	Выходы. 1. Ословняя цель звотика - предоставить кименту информацию о предложениях компании, которые были равчее отправлены в WhatsApp. 2. Клемент не устеп отвивающиться с предложениями и просит перезвонить в понедельник, так как сейчас он очень. 3. Клемент подокительно относится к консультанту и компании, готов предоряжать струдичнество. 3. Клемент подокительно относится к консультанту и компании, готов предоряжать струдичнество, информацию от предоставить из предоставить из и предоставить из иму подрожение компании. 4. Рекомендуют связаться с клементом в померальник, как он и проси, и предоставить из уготорыщения информацию предоставить и предоставить из уготоры информацию предоставить и предоставиться и предоставниями, которые ему отправили в WhistApp. Просит сакваться с ими в гонеральник.	
Запись разговора	Ů 0.00 • ■ ■	

Эволюция инвестконсультирования: от чат-бота к АІ второму пилоту

Создаем комплексный инструмент, решающий ключевые задачи консультанта прямо в его рабочем пространстве



От еще одного дашборда переходим к инструменту оперативного отслеживания результатов команды

Было (2024)

Дашборд с аналитикой продаж для руководителей

Месяц	Январь 2024		Февраль 2024		Mapt 2024		
Категория	Количество	96	Количество	96	Количество	%	
Консультация по портфелю клиента	3083	41,87%	2703	40,22%	3116	41,519	
Обращение не в УК	1136	15,43%	1252	18,63%	1219	16,249	
Ненормативная лексика	74	1,01%	70	1,04%	72	0,969	
Вопросы по продуктам компании	1098	14,91%	1043	15,52%	1289	17,179	
Индивидуальный инвестиционный счет (ИИС)	1288	17,49%	940	13,99%	983	13,099	
ИПИФСИ	29	0,39%	21	0,31%	52	0,699	
ПИФ	1903	25,85%	1855	27,60%	2388	31,819	
ДУ	1556	21,13%	1520	22,62%	1578	21,029	
Вывод средств	2646	35,94%	2321	34,54%	2514	33,499	
Внесение средств	1172	15,92%	1181	17,57%	1090	14,529	
Консультация нового клиента Всего	449 7363	6.10%	532 6720	7.92%	412 7507	5.499	

Стало (2025)

Проактивный поиск конкретных инсайтов и зон улучшения

Сводка по целевым коммуникациям

Управление	Звонки	Целевые звонки	Доля целевых звонков	ЧП, 14 дней	Притоки, 14 дней
□ Лобань Никита Константинович	5037	2966	59%	564 763 054	1 326 712 614
□ Галай Евгения Валерьевна	1561	1059	68%	63 371 494	178 498 881
⊞ Ижевск (Меньшиков Вадим Владимиро	186	142	76%	5 000 000	5 000 000
Казань (Янайт Резеда Сагитовна)	246	169	69%	-27 482 145	28 000 000
Самара (Неретин Роман Сергеевич)	718	489	68%	111 114 126	121 080 344
⊞ Уфа (Гайсин Алишер Гайратович)	350	220	63%	-25 260 487	24 418 537
□ Иолобичес /Пизимбоили Палил Головио	G1	70	C/0/		

Направление 3. АІ для всех сотрудников (2024)

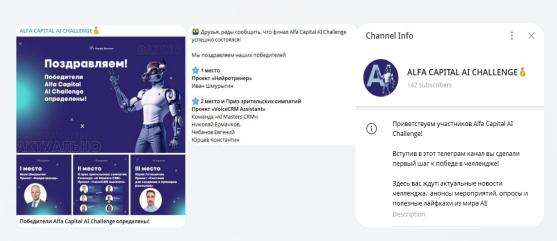
Проблематика:

- Задача: сделать AI доступным для каждого и стимулировать поиск идей снизу
- **Решение:** дали удобный доступ к GenAl (Alfa-Chat) и запустили геймификацию (Al Challenge)

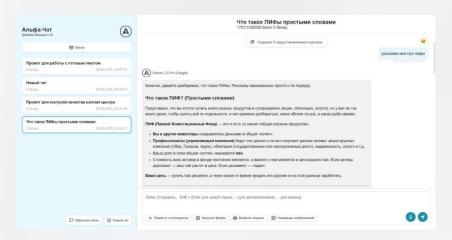
Полученные результаты:

- 67% сотрудников не менее одного раза в месяц используют AI.
- 12+ Al-проектов реализовано в рамках Al Challenge.
- Экономия рабочего времени сотрудников.

Проведение Al Challenge в Telegram-канале



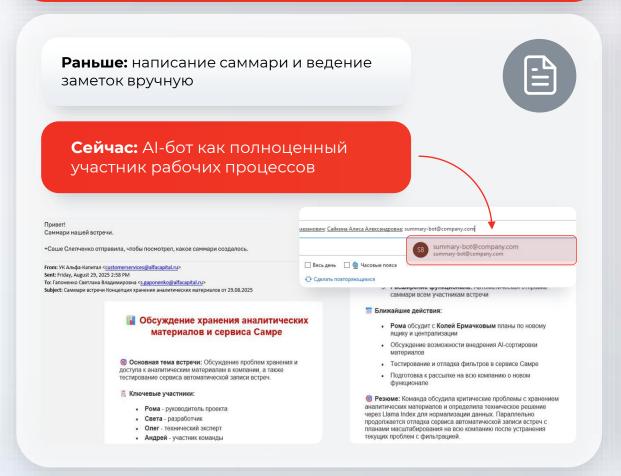
«Альфа Чат» дает ответ на запрос сотрудника

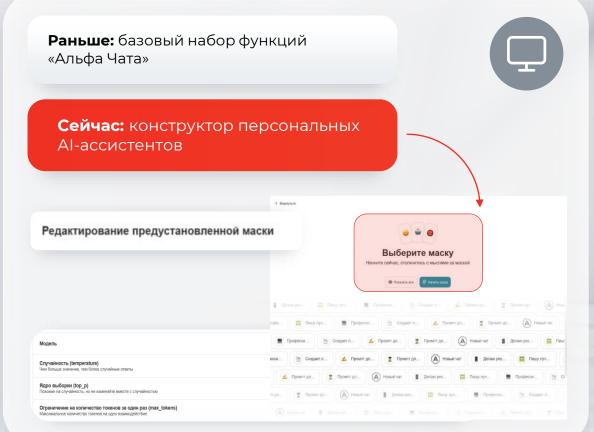


Эволюция от пользователя к создателю

От ручных задач → к AI-агентам в команде

От чата с LLM → к созданию своих ассистентов







Взгляд в будущее

Экосистема AI-ассистентов 360°



ЭТО НЕ ПРОСТО НАБОР ПРОЕКТОВ, А ЕДИНЫЙ ОРГАНИЗМ, РАБОТАЮЩИЙ НА ДАННЫХ

Эра AI-агентов: взгляд в будущее



Мультиагентные системы

Несколько AI-ассистентов работают совместно, распределяя роли и дополняя друг друга

① Позволяет справляться с комплексными задачами, решать которые одному ассистенту не под силу



GenAI + ML

ML-модели находят оптимальный продукт или решение (Next Best Offer) GenAl переводит результат в понятный клиенту язык и объясняет ценность

🕦 Комбинация точности аналитики и силы коммуникации



Гибридные сценарии

Al-ассистент берет на себя рутину и аналитику Живой консультант фокусируется на доверии и эмпатии

🛈 Вместе они создают сервис нового уровня: быстрее, точнее, человечнее

6 ключевых уроков нашего AI-марафона

Уроки старта (2024)



Вовлекайте через практику, не через приказы

Технология — это инструмент, главный вызов — изменение привычек людей



Начинайте с клиентского сервиса

Это зона «быстрых побед» с самыми понятными метриками (время ответа, CSAT, NPS)



Собирайте «сырые» данные с первого дня

Даже если вы пока не знаете, как их использовать, начинайте собирать и хранить всё: транскрипции звонков, логи чатов, тексты обращений

6 ключевых уроков нашего AI-марафона

Уроки масштабирования и будущего (2025–2026)



Проектируйте экосистему, а не набор пилотов

С самого начала думайте о переиспользовании



Разделите Discovery и Delivery

Команда Discovery ищет прорывные гипотезы и тестирует новое. Команда Delivery отвечает за внедрение проверенных решений в промышленные системы



Настоящий ROI — смешанный и отложенный

Прямой эффект (экономия ФОТ) виден сразу, но часто он меньше косвенного: poct NPS (+19%), повышение качества управления, poct компетенций команды.



Спасибо за внимание!

Давайте общаться и делиться опытом

AI — это марафон, а не спринт. Но важно превратить его из отдельных забегов в эстафету



Антон Граборов

Руководитель блока «Цифровой бизнес»