**Алексей ГОРШКОВ**
генеральный директор, АВИ Кэпитал

# AI-агенты на службе у инвесторов. Кейс «АВИ Кэпитал»

Представляем вам интервью с Алексеем Горшковым, генеральным директором инвестиционной компании «АВИ Кэпитал». Материал посвящен тому, как молодая компания, появившаяся на рынке чуть более года назад, выстраивает свою инфраструктуру вокруг современных технологий и делает ставку на искусственный интеллект. В ходе беседы мы обсудили историю формирования команды, ключевые вызовы и решения при внедрении ИИ, а также то, каким образом AI-агенты помогают инвесторам получать персонализированную аналитику, ускоряют внутренние процессы и повышают уровень безопасности.

**— Расскажите немного про компанию «АВИ Кэпитал», пожалуйста. Ведь вы недавно на рынке?**

— «АВИ Кэпитал» — вновь созданная компания, получившая лицензии профучастника на осуществление брокерской, дилерской и депозитарной деятельности летом 2024 г., т. е. немногим более одного года назад. Компания представлена командой, перешедшей из «ИВА Партнерс». Напомню, что прежнее название «ИВА Партнерс» — «УНИВЕР Капитал». Весной 2022 г. «УНИВЕР Капитал» оказалась в состоянии маржин-колла на Московской Бирже и была близка к банкротству, но уже к июлю того же года благодаря новому акционеру восстановила свою платежеспособность, была переименована в «ИВА Партнерс», а осенью 2022 г. ей был возвращен доступ на Московскую Биржу (думаю, что это уникальный случай). Т. е. костяк текущей команды «АВИ Кэпитал» — это люди, которые в 2022 г. остались в компании, поверив в план нового акционера, люди, благодаря которым компания вернула доверие регулятора, клиентов, участников рынка. Команда, окончательно сформировавшаяся в тяжелый для компании период, продемонстрировала способность справляться с возникающими трудностями, новыми вызовами, которых за последние три года было немало. Конечно, за последнее время в команде появились новые, молодые сотрудники, их доля сейчас составляет более 35 %.

Обсуждая в команде, а впоследствии с акционером создание с нуля инфраструктуры «АВИ», сошлись, что в ее основе должны лежать самые современные технологии.

Выбор существующих коробочных решений, зарекомендовавших себя среди участников рынка, позволяет получить конкурентное преимущество в части снижения издержек и сосредоточить свои силы на действительно прорывных направлениях, каковым является внедрение искусственного интеллекта.

Это значит, что в текущих условиях молодые компании, выходящие на рынок, получают преимущество за счет более гибкой инфраструктуры и имеют возможность изначально строить процессы на основе ИИ, распространение которого происходит с огромной скоростью. Причем от экспериментов с ИИ компании перешли к его непосредственному внедрению, о чем свидетельствует взрывной рост рынка API — расходы компаний на LLM API выросли вдвое за шесть месяцев текущего года!

Обсуждая в команде, а впоследствии с акционером создание с нуля инфраструктуры «АВИ», сошлись, что в ее основе должны лежать самые современные технологии

Мы увидели, что благодаря накопленному командой багажу знаний, компетенций, глубокому пониманию клиентов, процессов, рынка в целом также способны интегрировать ИИ в нашу работу, повышая качество сервиса и уровень клиентского взаимодействия.

**— С чем столкнулись, начав внедрение ИИ?**

— После первых экспериментов с ИИ осенью прошлого года на фоне стремительно появляющихся новых версий LLM встал вопрос о корпоративной среде, в которой можно было бы безопасно интегрировать различные LLM с текущими бизнес-процессами, корпоративными системами и т. п. Да, для отдельных задач мы используем общеизвестные большие языковые модели (LLM). Но как только мы говорим про персональные или другие данные, то на первом месте для нас стоит безопасность.

Ответом стало появление платформы, разработанной нашим партнером. Данная платформа предназначена для автоматизации бизнес-процессов с использованием ИИ и управления корпоративными знаниями с учетом высоких требований к безопасности и конфиденциальности данных. Она поддерживает работу как с облачными, так и с локально развернутыми моделями, что обеспечивает гибкость в выборе поставщика и полный контроль над данными. Это не просто требования времени, это обязательство перед каждым инвестором.

Платформа обеспечивает работу с ИИ-агентами, которые могут представлять из себя чат-боты, генераторы текста или workflow-процессы. Каждый агент опирается на базы знаний и настраиваемые сценарии, что позволяет создавать решения, строго привязанные к корпоративным данным и бизнес-логике.

Стоит отметить, что преимуществом платформы является ее мультиагентность, т. е. система распределенных ролей, где агенты не просто выполняют отдельные задачи, а действуют как согласованная экосистема, снижающая риски ошибок и повышающая достоверность итоговых решений. Тут появляется новый уровень автономности и качества: вся цепочка внутренних проверок и взаимодействий снижает влияние человеческого фактора и минимизирует ошибки. Важная роль в этом случае у агента-супервайзера: он координирует работу всех участников, распределяет задачи и следит за результатом — это главный оркестратор в цифровом симфоническом оркестре нашей платформы.

Таким образом, наша работа с ИИ идет в двух направлениях: с одной стороны, совместно с нашим партнером мы развиваем функционал платформы, подключаем к ней новые инструменты, плагины, API, витрины корпоративных систем; с другой стороны, внутри платформы самостоятельно создаем AI-агентов, оркестрируем их в многошаговые процессы, которые позволяют автоматизировать сложные сценарии и получать воспроизводимый результат высокого качества.

Кстати, если вернуться к вопросу безопасности, искусственный интеллект не только служит интересам инвестора, но и укрепляет устойчивость самой компании. Современные агенты позволяют прогнозировать системные сбои и киберугрозы, основываясь на реальной истории работы платформы. Сейчас мы внедряем агента по нивелированию киберугроз, чтобы обеспечить бесперебойную работу компании и надежность для всех наших клиентов.

**— В каком ключе вы интегрируете искусственный интеллект в бизнес-процессы «АВИ Кэпитал»? Чем принципиально отличается ваш подход от классических моделей автоматизации?**

— В последние годы термин «искусственный интеллект» стал почти синонимом технологического прогресса в финансах. Его внедрение принято связывать с автоматизацией, снижением операционных затрат и оптимизацией работы компаний. Но когда я говорю об ИИ в контексте «АВИ Кэпитал», имею в виду гораздо больше, чем чат-боты или голосовые роботы: это инструмент, созданный не для того, чтобы нам, профессионалам, стало проще. Наш подход принципиально другой. Для «АВИ Кэпитал» ИИ не просто элемент оптимизации. Мы создаем инструменты, которые помогают нашим клиентам. Наши решения нацелены на индивидуальную оценку потребностей каждого инвестора, своевременное предложение информации и поддержку принятия решений на уровне лучших мировых практик.

Постепенно у нас накапливаются компетенции в сфере ИИ. И если изначально это были разрозненные эксперименты, то сейчас мы уже составили план и занимаемся непосредственно внедрением на практике. Опять же на первых шагах с энтузиазмом брались практически за любую идею, а теперь тщательно анализируем и оцениваем: стоит ли овчинка выделки? Меняется и понимание об ИИ у клиентов — если раньше все ожидали увидеть обязательный чат-бот

В последние годы термин «искусственный интеллект» стал почти синонимом технологического прогресса в финансах

или другую привычную форму диалогового окна, что говорило о применении ИИ, то теперь агенты часто зашиты внутри процессов, а клиент видит уже итоговый результат в виде письма, например, которое приходит ему на электронную почту.

**— Давайте подробнее поговорим о практике. Расскажите о конкретных примерах применения ИИ вашей компанией.**

— Стартовая точка любой работы — понимание клиента. Наш агент по составлению портрета инвестора анализирует данные по портфелю и его изменениям, историю поведения на рынке и даже психологические аспекты действий на бирже, чтобы максимально точно определить интересы и предпочтения конкретной персоны. Такой высокий уровень понимания позволяет строить индивидуальные коммуникации, а не просто рассылать информацию «для всех».

Так, для наших инвесторов в дополнение к стандартизированным отчетам мы разработали ежедневную рассылку индивидуальных аналитических материалов и новостей, релевантных их портфелю и целям. Этот инструмент создан, чтобы помочь принимать максимально осознанные и своевременные решения.

Конечно, качество персонализации данных будет расти со временем, в течение которого клиент будет осуществлять активность по своему счету, т. е. чем дольше он будет оставаться нашим клиентом, тем более качественную информацию будет получать. Кроме того, в систему встроен механизм обратной связи: клиент может подтверждать или корректировать предлагаемые сценарии, что дополнительно ускоряет адаптацию агента и повышает точность его рекомендаций.

Сегодня эта услуга запущена в тестовом режиме, но уже в ближайшее время будет реализована для всех инвесторов «АВИ Кэпитал». Наша цель — стать источником информации, к которому наши клиенты будут обращаться одним из первых каждое утро.

Есть и узкоспециализированные агенты-аналитики, например, по анализу эмитентов. Этот агент анализирует информацию о компании, историю выпуска облигаций, финансовые результаты за предыдущие периоды и готовит прогноз инвестиционного потенциала нового выпуска. На основании этой информации принимаются решения, когда мы идем в первичные размещения, а также готовится кастомизированная аналитика для клиентов. Это значительно ускоряет процесс принятия решений, совершенствует внутреннюю аналитику и позволяет давать полную оперативную информацию для клиента по интересующим эмитентам.

К этой же группе можно отнести агента, который на основании данных портала Cbonds с использованием соответствующего API готовит еженедельные обзоры наиболее ликвидных ценных бумаг и их инвестиционного потенциала на основе разработанных алгоритмов. Эта аналитика также предоставляется нашим клиентам, чтобы обеспечить их максимальным количеством информации, способной повлиять на правильность действий на рынке.

Но не аналитикой единой живы. Что объединяет всех наших клиентов, так это высокая ценность времени — запросы на операции должны быть проверены и проведены максимально четко и оперативно. Поэтому мы разработали ИИ-агента, который помогает автоматизировать этот процесс — он разбирает ордеры по задачам и ускоряет обработку поручений. Это гарантирует быстрое исполнение запроса при сохранении качества.

Если говорить о наших планах применения ИИ более глобально, в ближайшем будущем ежедневные рутинные процедуры, составляющие так называемый операционный день, будут реализованы в виде workflow-процессов, внутри которых ИИ-агенты будут выполнять сверки, контролировать данные и помогать пользователям выявлять ошибки.

**— И в связи с таким бурным развитием данного направления как никогда становится сегодня актуальным вопрос, который косвенно связан с ИИ, — кадры. Расскажите о пути «АВИ Кэпитал» в этом направлении.**

— Конечно, у нас есть отдел по внедрению ИИ, наш двигатель в инновациях, который обладает необходимой экспертизой и опытом как в технической части, так и в части инструментов инвестиционной компании.

Но, кроме этого, мы считаем, что понимание искусственного интеллекта хотя бы на базовом уровне стало критически важным не только для IT-специалистов, но и для всех сотрудников компании.

Первые, кто присоединился к нашим ИИ-разработкам, — это аналитики, и именно их профессионализм позволил быстро и корректно запустить как отдельных агентов, так и сложные мультиагентные системы.

Сегодня к проекту по ИИ активно подключаются специалисты по маркетингу: именно они анализируют рынок, изучают смежные сегменты и запросы аудитории, чтобы создавать лучшие сервисы и продукты, идеально подходящие нашим клиентам. Для маркетинга ИИ не просто технология, а возможность понимать психологию клиента и прогнозировать потребности.

То, что мы привлекаем сотрудников разных департаментов, отражается и на том, как мы работаем с ИИ. Специалисты разработали определенные правила, по которым мы создаем агентов: важно, чтобы процесс был четким и понятным, чтобы даже непрофильные сотрудники понимали, как всё работает под капотом. Ты смотришь на workflow и уже начинаешь думать, как ты можешь разложить на этапы и передать ИИ какую-то задачу из своей сферы, например.

Мы считаем, что навыки работы с ИИ — обязательный пункт при подборе новых сотрудников, независимо от их специализации. Понимание, как искусственный интеллект может улучшить процессы в любом департаменте, стать помощником в решении профессиональных задач, — это конкурентное преимущество для самого сотрудника и для компании в целом. В новых условиях эти компетенции перестают быть редкостью, а становятся обязательным набором профессионала.

Мы вкладываемся не только в развитие системы, но и в образование наших специалистов. Организуем внутренние воркшопы, привлекаем внешних экспертов, делимся опытом — и всё с очень конкретной целью: каждый сотрудник независимо от должности должен максимально эффективно использовать ИИ для того, чтобы предложить лучшее решение и сервис нашим клиентам.

Мы в «АВИ Кэпитал» строим бизнес, где технологии не заменяют человека, а усиливают его профессионализм и помогают принимать лучшие решения. Лично я, участвуя в развитии ИИ в компании, чувствую сопричастность с мировыми трендами, вижу, как мы становимся частью этого глобального и удивительного процесса.