Иван ВЛАСЕНКО,
директор по развитию инвестиционных продуктов, Альфа-Банк

Олег СУСЛИН,
руководитель по развитию сервиса и продаж в Дирекции брокерского обслуживания, «Альфа-Инвестиции»

ИИ на рынках капитала: где заканчивается эксперимент и начинается ответственность?

Искусственный интеллект (ИИ) на финансовом рынке уже вышел за пределы экспериментов: банки, брокеры и управляющие компании активно используют его в клиентском сервисе, аналитике, обработке больших данных и подготовке инвестиционных решений. Но чем самостоятельнее становятся алгоритмы, тем острее вопросы: не приведут ли похожие модели к унификации стратегий, смогут ли локально обученные системы одинаково оценивать риск и где должна проходить граница человеческого контроля? Участники круглого стола Cbonds Review рассказали о практических результатах внедрения ИИ и обсудили, насколько далеко рынок готов пойти в плане доверия алгоритмам в работе с инвестициями и кто должен нести ответственность за принятые решения.

Поделитесь вашей практикой использования ИИ. Где и как применяете? Каких результатов ожидали, а каких по факту удалось достичь?

Андрей Панарин:

— Внедрение ИИ в CIB Совкомбанка является не просто престижным атрибутом цифровой эпохи, а реальным инструментом с четкой бизнес-логикой. Иначе говоря, ИИ в нашем понимании — это способ влияния на ключевые метрики: ускорение подготовки решений, снижение доли ошибок, повышение качества прогнозов и в конечном счете повышение удовлетворенности клиентов.

В этом разрезе бизнес-эффект от внедрения ИИ измеряется цифрами: финансовыми показателями, временным и человеческим ресурсами. Еще один индикатор эффекта — освобождение команды

Круглый стол участников рынка управления активами

Дмитрий ЛЕСНОВ,
заместитель генерального директора по брокерскому бизнесу, ФГ «Финам»

Андрей ПАНАРИН,
руководитель — управляющий директор Департамента развития корпоративно-инвестиционного бизнеса, ПАО «Совкомбанк»

Андрей РУСЕЦКИЙ,
директор по инвестициям, УК «Первая»

от рутины: если раньше специалисты вручную сводили таблицы и собирали данные, то теперь они фокусируются на стратегии и работе с клиентами.

Наши ИИ-инициативы можно разделить на несколько основных групп, каждая из которых направлена на достижение своей цели:

1. ИИ-помощники продающих подразделений.

Всевозможные чат-боты и ИИ-агенты позволяют клиентским менеджерам получить доступ к экспертным знаниям по продуктам в режиме реального времени в один клик. К примеру, можно получить мгновенный доступ к информации о клиентском предложении или об актуальных госпрограммах. Количество запросов в такие чат-боты доходит до нескольких тысяч в месяц.

2. Работа с большими данными для выявления клиентских потребностей.

Следующая группа ИИ-агентов нацелена на ускорение процессов работы с большими данными. Ярким примером является пилотная модель BDML для брокерского обслуживания, внедрение которой позволило в разы увеличить скорость обработки данных, а также сэкономить несколько сотен человеко-часов в месяц. Здесь же хочется упомянуть и проекты, нацеленные не на реактивную, а на проактивную оптимизацию, например «Светофор с ИИ», специализирующийся на поиске уникальных закономерностей при выявлении риск-фактора в процессе мониторинга СМИ.

3. Развитие внутренних компетенций.

Когда мы говорим о развитии бизнес-систем, важно отметить, что ключевой ресурс нашего банка — люди. ИИ-проект «Скоринг компетенций сотрудников» призван не только оценить текущий уровень зрелости сотрудника, но и построить прозрачный план развития с учетом матрицы компетенций, целей команды и миссии банка. Матрица компетенций напрямую влияет на рост производительности труда, позволяет управлять компетенциями, что в свою очередь пропорционально влияет на эффективность реализуемых инициатив. Нам важно, чтобы ИИ был инструментом не только оптимизации рутины, но и прорыва, поиска новых инсайтов и новых путей развития.

Наша логика проста: ИИ — это ускоритель достижения цели, успех которого оценивается в конкретных изменениях — в процессах, решениях, клиентской лояльности. Эффект от внедрения искусственного интеллекта в CIB Совкомбанка измеряется сотнями миллионов рублей.

Иван Власенко:

— За последние один-два года мы внедрили ряд ИИ-решений в аналитике и клиентском контуре.

Ключевые направления:

- анализ рыночного сентимента: разработали собственный индикатор («Альфа Индекс»), который агрегирует новостной фон, поведение инвесторов и рыночные данные;
- в настоящий момент на финальном этапе разработки у нас есть продукт ИИ-аналитики по инструментам: используем ИИ для оценки инфофона и настроений розничных инвесторов по отдельным акциям;

Бизнес-эффект от внедрения ИИ измеряется цифрами: финансовыми показателями, временным и человеческим ресурсами

• поддержка инвестиционных решений: развиваем продукт, который на базе ИИ-алгоритмов объединяет фундаментальную оценку, рыночный контекст и инфофон в единое решение для клиента;

• контент и аналитика: ИИ помогает ускорять подготовку инвестиционно-аналитических материалов и идей;

• инвестиционный ИИ-агент: автоматизация клиентского сервиса по ответам на обращения по простым тематикам, связанным с обучением инвестициям и онбордингом. Для клиента станет доступен новый паттерн взаимодействия с клиентским сервисом, при использовании которого в первую очередь отвечает ИИ-агент, который сможет передать решение вопроса как обычному чат-боту, так и далее — оператору;

• умный поиск по инструментам: клиент может задать произвольный запрос а-ля «самые доходные дивидендные акции», и ИИ-модель выдаст релевантный ответ.

Решения применяются как в пользовательских интерфейсах, так и во внутренних процессах операционной работы команд.

Мы оцениваем эффективность ИИ по двум основным блокам:

1. Пользовательские метрики:

• вовлеченность в аналитику (просмотры и охваты);

• использование продуктов (частота открытия, доля пользователей, регулярно потребляющих продукты на базе ИИ, дочитываемость, retention);

• влияние на инвестиционную активность (уровень конверсии в целевое действие).

2. Операционные метрики:

• скорость подготовки информационно-аналитических материалов;

• количество контента/идей на одного аналитика;

• время реакции на рыночные события.

Для отделения эффекта ИИ от рыночного роста мы используем A/B-тестирование — сравнение поведения пользователей с доступом и без доступа к ИИ-инструментам.

Основной эффект — это не прямое сокращение затрат, а рост производительности команды.

ИИ позволяет ускорять подготовку аналитических материалов, масштабировать выпуск контента без пропорционального роста команды, быстрее реагировать на рыночные события.

В отдельных процессах (подготовке аналитики, генерации идей, обработке информации) мы видим кратное ускорение, что снижает удельные затраты на единицу контента.

Например, от внедрения ИИ-ассистента мы ожидаем увеличения доли автоматизации в обслуживании чат-канала на 10%, что приведет к экономии порядка 20–30 млн рублей на FTE операторов, работающих на линии по данным тематикам.

Мы осознанно не используем ИИ в зонах, где требуется высокая степень ответственности и персональной экспертизы, — инвестиционных рекомендациях. ИИ помогает анализировать и структурировать информацию, но финальная позиция всегда формируется экспертом. Мы принципиально не делегируем ИИ ответственность за публичные инвестиционные выводы.

Андрей Русецкий:

— Первые шаги по внедрению инструментов с искусственным интеллектом УК «Первая» сделала в клиентском сервисе. Уже сейчас сотрудников поддерживают ИИ-агенты в части обработки и классификации входящих обращений клиентов и подготовки ответов на них. Мы видим, что это способствует повышению скорости ответа клиенту (до 15 минут).

Вторая часть истории — это искусственный интеллект в управлении портфелями. Наш основной проект в этой области — создание фонда, управляемого ИИ. Пока он в процессе реализации. Что касается ожиданий, мы внимательно изучаем международный опыт, и он показывает, что на сегодняшний день наиболее целесообразно рассматривать ИИ в первую очередь как копилота, помощника в управлении.

Для разработки архитектуры ИИ-фонда мы проанализировали действия наших управляющих, разбили их на отдельные направления работы, за каждое из которых будет отвечать свой ИИ-агент. Таким образом, мы говорим о мультиагентной ИИ-платформе. Мы предполагаем, что постепенно будем давать агентам больше свободы, вплоть до исполнения торговых поручений.

В целом мы идем по пути агентизации ИТ и операционных процессов всех бизнес-подразделений. Мы системно взяли курс на создание «автономной УК». Общемировая практика показала, что агентизация процессов снижает компаниям до 10% операционных расходов, в первую очередь за счет сокращения ручного труда и времени на проведение аналитики. Создание полностью автономного фонда рассматриваем скорее как эксперимент, который необходим всем, кто хочет идти в ногу со временем.

Дмитрий Леснов:

— Мы используем ИИ в двух направлениях — это оптимизация внутренних бизнес-процессов и клиентский сервис. Оптимизацию внутренних бизнес-процессов мы начали достаточно давно и активно внедряем элементы искусственного интеллекта. В первую очередь мы начинали с ИИ чат-ботов. Сейчас на долю ответов искусственного интеллекта в чате нашего мобильного приложения приходится порядка 70% ответов. При этом средняя оценка таких ответов клиентами составляет выше 4.5 балла из 5. То есть мы видим, что клиенты достаточно качественно оценивают работу наших ИИ-помощников, при этом многие из них даже не осознают, что общаются не с человеком, а с машиной, назовем это так.

Плюс сейчас активно внедряем так называемые ИИ-аватары, то есть это, по сути, помощник сотрудника, который знает обо всех процессах в компании, знает о тех компетенциях, экспертизе, которые свойственны конкретному сотруднику. Также существует так называемый Data Lake, к которому обращается аватар, и сотрудник может с разрешенным ему уровнем доступа получить всю необходимую информацию для его повседневной работы, анализа клиентской активности и т. д. Естественно, всё это в рамках ролей и того функционала, который входит в непосредственные обязанности данного сотрудника.

Что касается клиентской части, то тут за последние несколько лет тоже достаточно много интересных продуктов появилось. AI-скринер, который в режиме реального времени анализирует огромные массивы данных, фундаментальные показатели, показатель технического анализа, различные сентименты, которые формируются вокруг тех или иных активов, различные аномалии, которые происходят на рынке, — повышенные рост/падения, объемы, нехарактерные для этого инструмента. В общем все такого рода аномалии тоже анализируются и в простой, понятной форме, в виде определенной шкалы от единицы до 100 формируются различные таблицы, которые доступны клиентам. И на основе этих

данных инвестор может самостоятельно принимать решение об инвестировании, то есть этот AI-скринер доступен всем клиентам, он открыт, расположен на сайте Финам.ру — и каждый желающий может воспользоваться, причем не только клиенты нашей компании, но и клиенты других брокерских компаний могут проанализировать свои сделки при помощи сервиса подключения API и, собственно говоря, проанализировать состав, структуру портфеля, выявить сильные и слабые стороны в своей стратегии торговли. Поэтому этот инструмент достаточно активно пользуется спросом среди не только наших клиентов, но и клиентов других брокеров.

Есть еще сервис FinamX. По сути это модель искусственного интеллекта для инвесторов. Она заточена под запросы конкретных инвесторов, потому что эта модель обучена как раз с точки зрения поведения инвесторов и знает о конкретном клиенте, его стиле торговли, какие у него риск-профиль, риск-параметры. То есть эта модель, когда клиент подключает свой счет к FinamX, анализирует все его сделки, риск-профиль, параметры различные и, соответственно, помогает в будущем отвечать на вопросы исходя из профиля данного клиента, его стиля торговли. Такой персональный инвестиционный помощник, с которым можно обсудить не только конкретно свой портфель, но и в целом всё, что происходит в мире инвестиций, в России, в мире и т. д.

И третье, совсем свежее направление, — это MCP-серверы. В нашем торговом приложении FinamTrade есть возможность подключить через MCP-сервер различные самые популярные LLM-модели, такие как Anthropic, ChatGPT, и другие распространенные ИИ-модели, для того чтобы уже в привычном интерфейсе LLM-модели общаться и анализировать свой портфель в «Финаме», смотреть свои сделки и анализировать списки избранных. То есть, по сути, клиент через окно взаимодействия с LLM-моделью в том же самом «Антропике» может коммуницировать и задавать различные вопросы, которые имеют отношение к его портфелю. И через MCP-сервер эта LLM-модель подключается к FinamTrade и видит всю необходимую информацию, для того чтобы ответить на запрос клиента. То есть клиент, не покидая привычный интерфейс своей LLM-модели, получает всю необходимую информацию о своем счете, о тех возможностях, которые могут быть интересны для инвестора. Это такая надстройка, позволяющая использовать современные LLM-модели, для того чтобы вести свою инвестиционную деятельность и анализировать свой портфель.

ИИ целесообразно рассматривать как инструмент, усиливающий аналитика и портфельного управляющего, а не как универсальный источник одинаковых решений

Исследования фиксируют тревожный тренд: инвестиционные портфели на базе ИИ тяготеют к идентичности, поскольку обучаются, по большому счету, на схожих моделях. Нет ли рисков, что конкуренция в таких условиях станет умозрительной?

Олег Суслин:

— Риск сближения стратегий действительно существует, особенно если участники рынка опираются на одни и те же общедоступные данные, схожие факторные модели и типовые методы оптимизации. Однако это не отменяет конкуренции: устойчивое преимущество формируется не самой моделью, а качеством данных, инвестиционной гипотезой, системой ограничений, скоростью проверки сигналов и дисциплиной управления рисками. Именно поэтому ИИ целесообразно рассматривать как инструмент, усиливающий аналитика и портфельного управляющего, а не как универсальный источник одинаковых решений.

Андрей Русецкий:

— Пока мы не видим проблемы в том, что ИИ-агенты будут обучаться на схожих данных. В конце концов, в основе очень многих так называемых ИИ-фондов лежит не что иное, как старые добрые квантовые стратегии. Мы идем в ином направлении и больше пытаемся повторить действия управляющего с акцентом на фундаментальный анализ. Мы не ожидаем, что появление сверхумных ИИ-агентов уберет рыночную неэффективность, а с ней и волатильность. Если с рынков исчезнет волатильность (риск), то не будет и доходности. Скорее появится больше игроков. Если сейчас мы говорим о сотне управляющих

в России, то с ИИ-агентами их станет кратно больше.

Дмитрий Леснов:

— Что касается идентичности, то это неизбежно. Конечно же, большинство моделей учатся на больших данных, но тем не менее выводы примерно одинаковые, какую бы модель вы ни взяли, так как база для их обучения одна и та же практически, то и выводы у разных моделей будут, конечно, идентичны. И здесь ничего поделать нельзя. Таковы законы этого продукта.

Поэтому обучить хорошую модель и сделать ее своей на базе своего процесса обучения достаточно сложно. Можно, конечно, сделать локальную модель, которая будет анализировать исключительно конкретного клиента, стиль торговли, риск-профиль. Конечно же, такие модели могут существовать, но они будут в этом случае ограничены в общих знаниях, то есть будут прекрасно разбираться в специфике конкретного клиента, но при этом, если задавать общие вопросы инвестиционного характера, они могут не отвечать даже на какие-то самые простые, элементарные запросы.

Андрей Панарин:

— Риск есть, и он не в самих моделях, а в подходе. Если все берут типовые решения и тренируют их на одних и тех же публичных датасетах, портфели действительно начинают выглядеть как копии друг друга. Настоящая конкуренция сегодня — не в том, у кого «умнее» ИИ, а в том, насколько качественно выстроена связка: уникальные данные + прозрачные процессы + экспертиза человека, курирующего внедрение ИИ. Важно отметить, что мы не замещаем человека ИИ — конечные решения остаются за экспертами.

У банка существуют собственные клиентские траектории, поведенческие паттерны, отраслевая специфика — вот на этом и строится дифференциация. ИИ помогает масштабировать эту экспертизу, а не заменяет ее.

Модели могут различаться, но критерии оценки их надежности и качества управления рисками должны быть общими и понятными

Если каждый начнет «воспитывать» свою модель ИИ на локальных данных и под локальные правила, не приведет ли это к потере сравнимости рисков?

Андрей Русецкий:

— Если исходить из предположения о кратном росте автономных игроков в виде ИИ-агентов, то на первом этапе волатильность может возрасти. Когда разработкой ИИ-агентов занимаются профессионально, то первым делом ограничивают права агентов и занимаются контролем рисков. Если ИИ начнут использовать индивидуальные инвесторы, то скорее всего они будут склонны игнорировать данный шаг и станут подключать ИИ-агентов к брокерским счетам без какого-либо риск-менеджмента. Это прямой путь к росту волатильности, поскольку большинство агентов торгуют 24/7 и простота их создания снижает ограничения для входа на рынок множества индивидуальных инвесторов. Каких-либо рисков дополнительных не появится, если только конкурирующие ИИ-агенты не попытаются начать общаться между собой — здесь последствия могут быть внезапными.

Андрей Панарин:

— Сравнимость рисков не исчезает, она просто смещается на уровень методологии. Да, модели будут разными, но стандарты оценки, стресс-тесты и метрики должны быть едиными — и это как раз зона ответственности риск-менеджмента под чутким присмотром регулятора. Мы внутри банка не пытаемся сделать «свой собственный риск» — мы встраиваем локальную специфику в общую систему метрик. Так мы сохраняем и уникальность подхода, и сопоставимость результатов.

Олег Суслин:

— Локальная настройка моделей необходима: она позволяет учитывать специфику рынков, клиентских мандатов, внутренних лимитов и нормативных требований. При этом сопоставимость рисков не должна зависеть от идентичности моделей. Ее обеспечивают единый язык риск-метрических показателей, прозрачные допущения, регулярное стресс-тестирование и независимая проверка результатов. Модели могут различаться, но критерии оценки их надежности и качества управления рисками должны быть общими и понятными.

Регуляторы во многих странах настаивают на человеческом контроле работы ИИ-агентов, в том числе и в финансовой сфере. Не теряется ли в этом случае весь смысл привлечения нейросетей? Кроме того, а насколько вообще реалистичен человеческий контроль там, где ИИ работает в разы быстрее?

Дмитрий Леснов:

— Что касается человеческого контроля в финансовой сфере, то, конечно же, на текущем этапе развития ИИ — это, наверное, неизбежный тренд. И мы знаем, что и Центральный банк Российской Федерации тоже внимательно следит за тем, как развивается искусственный интеллект в плане финансового рынка. И, безусловно, такое понятие, как human in the loop, то есть когда модель искусственного интеллекта анализирует информацию и предлагает какие-то действия, человек должен самостоятельно проанализировать это предложение и принять решение, следовать ли информации, которую предоставила ему LLM-модель. В финансовой сфере это, конечно же, касается денег, что очень важно. Можно предположить, что наверняка появится какая-то градация, когда для небольших сумм, возможно, этот человеческий анализ и не потребуется. То есть, когда при, условно говоря, незначительных суммах ИИ может самостоятельно — как агент — выступать и осуществлять какие-то торговые операции, а вот при более значительных суммах там, возможно, будет элемент human in the loop, когда конечное решение все-таки будет принимать человек, проанализировав самостоятельно ту информацию, которую предоставляет ему модель ИИ, и только после этого будет проводиться какая-то торговая деятельность.

Поэтому сейчас эта отрасль достаточно активно развивается, и Банк России также уделяет большое внимание этому вопросу, и мы, конечно же, будем содействовать в создании тех правил, которые будут, скажем так, защищать инвестора, но при этом не убивать саму идею, технологию.

Андрей Панарин:

— Смысл не теряется — он меняется. ИИ берет на себя скорость и объем: сбор данных, первичный анализ, поиск аномалий, черновики решений. Человек отвечает за контекст, стратегию и финальное решение. Контроль не значит «проверять каждое действие вручную» — это значит выстроить прозрачные процессы: объяснимость выводов, автоматические проверки, уровни эскалации. Например, модель может мгновенно выдать сотню сигналов, но система сама отфильтрует их по приоритетам и покажет человеку только критические кейсы. Так мы используем преимущество скорости ИИ, сохраняя при этом ответственность и управляемость, — именно это и требуют регуляторы.

Главная ошибка — считать ИИ «черным ящиком», который сам всё посчитает и не ошибется. Мы строим архитектуру ИИ-агентов таким образом, чтобы логика модели была прозрачной и воспроизводимой: если ты не можешь объяснить, как модель пришла к своему выводу, ты не можешь ею управлять. В CIB Совкомбанка агенты изначально проектируются так, чтобы они транслировали нам не только результат, но и логику принятия решений: какие факторы повлияли, какие пороги были близки, какие сценарии ухудшают прогноз. Прозрачность и контролируемость являются ключевыми для нас факторами развития ИИ в банке.

Олег Суслин:

— Человеческий контроль не обесценивает ИИ, напротив, он задает границы его безопасного применения. В высокоскоростных процессах контроль не означает ручное подтверждение каждой операции: задача человека — заранее определить правила, лимиты, сценарии эскалации и условия автоматической остановки, а затем контролировать работу системы на уровне исключений и ключевых решений. Такой подход позволяет сохранить преимущества скорости и масштабирования, не перекладывая на машину ответственность за цели, допустимый риск и последствия принимаемых решений.

Человеческий контроль не обесценивает ИИ, напротив, он задает границы его безопасного применения

Андрей Русецкий:

— На текущем этапе развития ИИ мы видим его в роли копилота, помощника или инструмента с определенной долей автономности. Полностью автономный ИИ — скорее область экспериментов. Пока ограничения ИИ слишком очевидны, чтобы можно было говорить о том, что ИИ может быть предоставлен самому себе.

ИИ хорошо зарекомендовал себя в анализе новостей, отчетности и аналитике, он показывает высокую скорость реакции на событийные триггеры. У ИИ нет проблем с дисциплиной. Поэтому в целом ИИ — это уже полезная «машина распознавания паттернов» в сфере инвестиций. Тем не менее ИИ не хватает того, что мы называем интуицией управляющего, а на самом деле — кристаллизации многолетнего опыта в поведении. Модели всё еще галлюцинируют, и им не хватает опыта обучения в реальном времени, поскольку использование модели и ее обучение — разные вещи. В целом мы всё еще не полагаемся на ИИ в тех случаях, когда требуется высокая степень человеческой эмпатии. Наконец, проблема границы ответственности ИИ и управляющего — тонкий юридический вопрос. Мы находимся в активном диалоге с регулятором по этому вопросу, но очевидно, что ответственность — на том, кто запустил и обучил модель.