

Топы рынка показали, как ИИ уже работает на их бизнес

С 11 по 14 июня прошла вторая смена ИИ-СОЧИКЕМП, посвященная практическому применению ИИ в страховании, недвижимости и финансовых сервисах. За четыре дня более 100 топ-менеджеров и собственников из 50+ компаний обменялись внедренными кейсами, цифрами и инсайтами.

Главным преимуществом встречи стал формат живого разговора. Вместо сухой теории спикеры разбирали уже работающие решения — с метриками экономии, роста маржинальности и конверсии. Сквозная мысль всех выступлений: окно возможностей открыто сейчас, и через 1–2 года рынок разделится на тех, кто внедрил ИИ, и тех, кто только догоняет тренд.

Что обсуждали

ИИ перестает быть инструментом и становится новым участником бизнеса: сеть ИИ-агентов уже берет на себя отдельные задачи, объединяется в процессы и меняет правила игры. Главный сдвиг — человек больше не исполнитель, а управляющий ИИ: задает стратегию и контролирует решения.

Компании, которые внедряют ИИ сегодня, уже получают кратный эффект — быстрее запускают продукты, режут издержки и масштабируются без роста штата. Главные вызовы впереди — как обеспечить безопасность ИИ, обучать сотрудников и выстроить новую модель работы, где человек управляет ИИ-агентами.

Успешные кейсы уже есть. И они были озвучены на ИИ-СОЧИКЕМП.

Андрей Креер (Polis Online) открыл дискуссию прогнозом: «Через год-полтора произойдет глобальное разделение: компании, которые уже внедрили ИИ, и те, кто только догоняют. Окно возможностей открыто именно сейчас, потому что дальше догонять будет тяжело».

Он подкрепил слова собственной практикой: конвейер ИИ-агентов для написания статей снизил стоимость одной публикации с 15 000 до 2 500 рублей, а BI-дашборд, который раньше требовал месяцев разработки, был собран за 24 часа силами одного сотрудника.

Валерий Язынин (ПСБ – генеральный партнер ИИ-СОЧИКЕМП-2026) возразил, что поспешность может обернуться проблемами. Его компания, по его словам, пока присматривается к ИИ и больше изучает теоретическую и практическую составляющую».

«Искусственный интеллект несёт технические, алгоритмические и регуляторные риски: галлюцинации, вырождение моделей, несовершенство законодательства. Нам нужен баланс между технологическими возможностями и управлением рисками», — заявил Язынин.

Он подчеркнул, что в ПСБ уже ввели обязательную ручную проверку для пограничных случаев и регулярный аудит моделей на предвзятость, чтобы не допустить дискриминационных решений.

Татьяна Файнблит (ГК «А101») добавила весомый аргумент в пользу осторожности — живой пример провала. Компания в авральном режиме запустила ИИ-модель для классификации замечаний дольщиков при приёмке квартир, но не учла сроков обучения, не подготовила данные на реальных обращениях и не обучила колл-центр. В итоге модель выдала искажённый массив данных, а реакция на обращения клиентов заметно задержалась.

«ИИ — не волшебная таблетка. Без подготовки данных и адаптации людей даже сильная модель дает сбой», — сделала вывод Файнблит, предупредив, что технологии требуют последовательной интеграции.

В 2026 году около трети российских компании готово обучать сотрудников работе с ИИ. Важность этого этапа подчеркнули сервис «Авито Недвижимость» и агентство недвижимости «Полезные люди», а компания АльфаСтрахование (генеральный партнер ИИ-СОЧИКЕМП-2026) напомнила, что ответственность принятых решений по-прежнему лежит не на искусственном интеллекте, а на человеке.

На своем выступлении Юлия Рыкунова (M2) подчеркнула еще одну кадровую проблему – выученную беспомощность. В будущем молодые специалисты перестанут самостоятельно делать первые простые шаги и накапливать мастерство. В результате через некоторое время может возникнуть дефицит кадров с глубокой экспертизой.

Владимир Якуба (бизнес-тренер №1 в России, звездный спикер) подтвердил вероятность дефицита кадров и замкнул дискуссию на человеческом факторе. В формате иммерсивной практики он разобрал с участниками встречи процессы найма, мотивации и хедхантинга, показав, что даже при самой продвинутой автоматизации решающими остаются живые коммуникации и эмпатия руководителя.

«Дожимы — это не навязывание, а выстроенный бизнес-процесс касаний, который продвигает клиента по воронке. ИИ может помочь, но решение всегда за человеком», — отметил Якуба.

Основные факты

- Когда: 11–14 июня 2026 г.
- Где: Сочи, Bridge Resort + Красная Поляна.
- Кто: 100+ собственников и C-level из 50+ компаний.
- Спикеры: более 12 практиков рынка.
- Формат: четырехдневный ИИ-КЕМП «всё включено» — конференция на open-air-сцене, ИИ-сессии, нетворкинг, выездная сессия в Красной Поляне и закрывающая вечеринка.

Спонсоры события

Генеральные спонсоры ИИ-СОЧИКЕМП 2026 – ПАО банк «ПСБ» и АльфаСтрахование. Информационный партнером стал подкаст «Люди без страха» Марии Дунаевой, в рамках которого записан спецвыпуск, посвященный самым ярким моментам мероприятия.

Википедия страхования, 02.07.2026 г.