



СВОЙ В АЛЬФЕ

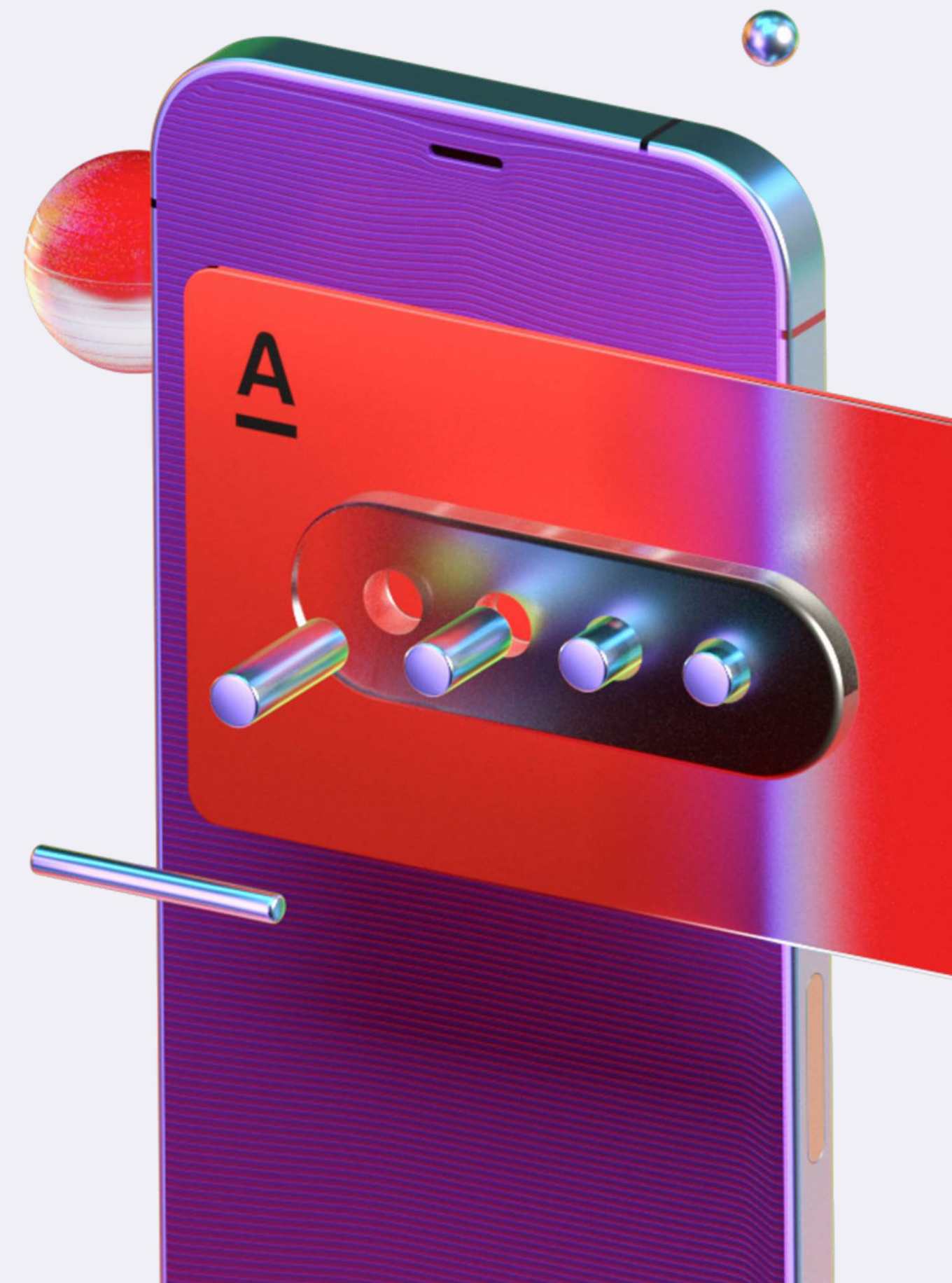


Как первый MLM-канал продаж банковских сервисов задал тренд на сетевой маркетинг в финтехе



Миссия проекта «Свой в Альфе» — создавать новую финансовую культуру

Мы рассказываем простым языком, как выгодно использовать банковские сервисы.



По результатам успешного пилота в 2023 году

Мы масштабировали проект «Свой в Альфе» — первый в мире канал продаж финансовых сервисов и услуг, построенный по стандартам многоуровневого сетевого маркетинга.

Ключевая задача проекта — привлечение клиентов массового сегмента из отдалённых регионов страны.



Проблемы клиентов и партнёров



1

Отсутствие знаний о выгодах и преимуществах банковских продуктов

«Не знал, что можно возвращать часть денег за ежедневные покупки»



2

Отсутствие долгосрочного финансового планирования

«Не делал накоплений, хочу быть уверенным в завтрашнем дне»



3

В небольших городах клиенты не знают, что банковские продукты можно получать через доставку

«Не знаю, как получить карту, если в моём городе нет отделения банка»



Решение

За первые 6 месяцев мы подтвердили гипотезы, которые строили до запуска пилота

1

Партнёры становятся для клиентов финансовыми консультантами

Обучают, как пользоваться банковскими продуктами: делятся выгодными предложениями, вовлекают в марафоны по накоплениям, приглашают на мероприятия по финансовой и банковской грамотности

2

Партнёры выстраивают долгосрочные отношения с клиентами

Свой в Альфе — топ-1 канал по среднему объёму транзакций клиента, доле клиентов, которые выбирают категоричный кэшбэк и подключают цифровой профиль. Показатель оттока клиентов в декабре 2023 — в 3 раза ниже, чем в других каналах

3

Свой в Альфе — один из основных драйверов роста банка в городах без отделений

В 400 городах с населением менее 500 000 человек, доля привлечения клиентов через партнёрский канал составляет 63%.

4

Небанковские сотрудники могут продавать банковские продукты

Результаты пилота за первые 6 месяцев — 15 500 активных партнёров и 65 000 новых клиентов.

Результаты

За 2024 год

1

Приводим в банк новых клиентов

С 1 июня 2023 года партнёры привлекли 1 млн новых клиентов с самым низким показателем оттока в сравнении с другими каналами.

2

Клиенты Свой в Альфе используют больше 2 сервисов и услуг банка

Например, 94 000 активно инвестируют, а 85 000 оформили детские карты.

3

Привлекаем в банк новые капиталы

Клиенты канала пополнили текущие, накопительные счета и вклады

4

Работаем в городах и сёлах, где ещё нет офисов Альфы

Более 300 000 человек из отдалённых мест страны присоединились к банку. В среднем, мы привлекаем около 30% клиентов из отдалённых населённых пунктов.

5

Развиваем направление финансовой грамотности

Ежемесячно проводим более 640 мероприятий для детей и их родителей, молодёжи и представителей старшего поколения.

6

Пробуем новое

Запустили пилот выдачи карт партнёрам и открыли первые 2 офиса совместно с партнёрами — Центры финансовой грамотности в Чебоксарах и Санкт-Петербурге.



«Развитие и масштабирование сетевого канала продаж «Свой в Альфе» — одно из стратегических направлений банка в 2025 году», — подчёркивает Иван Пятков, ex-директор Розничного бизнеса Альфа-Банка.

Планы 2025

по развитию проекта «Свой в Альфе»

1

Привлечь в банк 700 тыс НОВЫХ КЛИЕНТОВ

2

Растить качество клиентской базы

Каждый 5 партнёр предлагает 2 и более продуктов. В 4 квартале 2025 доля таких партнёров составит 18%

3

Стимулировать рост капиталов до

Как за счёт уже знакомых инструментов — текущие, накопительные, брокерские счета и вклады, так и за счёт Программы долгосрочных сбережений от Альфа НПФ.

4

Повысить долю комиссионного дохода за счёт продаж страховых продуктов и сервисов

5

Укрепить лидерскую позицию среди сетевых проектов других банков

Запуск масштабной коммуникационной поддержки через СМИ и инфлюенсеров.

НАС НАГРАЖДАЮТ

В 2024 году проект получил награду Старт года: за расширение сферы применения MLM-модели на MultiLevel Network 2024 — российском деловом форуме, посвящённом сетевому бизнесу

НАС КОПИРУЮТ

Новаторство и выдающиеся результаты не оставили равнодушными другие банки — в 4 квартале многоуровневый партнёрский проект запустил банк ВТБ через стороннюю платформу, а в начале 2025 года с полной копией проекта вышел Совкомбанк.

Интонационная идея стала драйвером роста нового рынка и значимых инвестиций со стороны крупных игроков.


О НАС ГОВОРЯТ

19 июня 2025 · Forbes Club · Практикум

Иван Пятков, Альфа-банк: «Свой в Альфе», или Как привлечь миллион клиентов

Андрей Семеркин
Автор

[Копировать ссылку](#)



Иван Пятков (Фото Ивана Куринного)


С помощью сетевого маркетинга Альфа-банк привлек больше 1 млн новых клиентов. О развитии проекту Forbes Club рассказывает заместитель председателя правления, директор розничного бизнеса Альфа-банка Иван Пятков.

[FORBES](#)

Главная · Альфа-Банк · 26 марта 2025

«Свой в Альфе»: как Альфа-Банк меняет правила игры на финансовом рынке

Даже в привычной банковской сфере можно находить новые, нестандартные пути для развития



[РБК](#)