

NIEUW IN VVP IN 2024: VVP LEGT EEN VRAAG VOOR AAN CHATGPT EN LAAT VERVOLGENS EEN DESKUNDIGE VAN VLEES EN BLOED OP HET ANTWOORD REAGEREN. IN DEZE AFLEVERING IS DE PROMPT: WAAROM IS ROBO-ADVIES BETER DAN ADVIES VAN EEN FINANCIËEL ADVISEUR? ENNO WIERTSEMA, DIRECTEUR ADFIZ, DIENT CHATGPT VAN REPLIEK.

ChatGPT versus Enno Wiertsema

TEKST CHATGPT EN ENNO WIERTSEMA

ROBO-ADVIES ONPARTIJDIG EN CONSISTENT

ChatGPT: “Een van de meest voor de hand liggende voordelen van robo-advies is dat het over het algemeen veel goedkoper is dan advies van een menselijke adviseur. Traditionele adviseurs brengen vaak hoge kosten in rekening, meestal in de vorm van advieskosten of commissies op financiële producten. Robo-adviesplatforms hebben daarentegen lagere overheadkosten en kunnen daarom hun diensten aanbieden tegen een fractie van de kosten.

Robo-adviesplatforms zijn altijd beschikbaar, wat betekent dat klanten op elk moment van de dag toegang hebben tot financieel advies.

Menselijke adviseurs kunnen bevooroordeeld zijn of beïnvloed worden door externe factoren zoals provisies van financiële producten. Robo-advies daarentegen wordt aangedreven door algoritmen en wiskundige modellen die zijn ontworpen om objectief en consistent te zijn bij het nemen van beslissingen. Hierdoor kunnen klanten vertrouwen op meer onpartijdige en consistente aanbevelingen, wat resulteert in een mogelijk beter financieel resultaat op de lange termijn.

EMOTIES

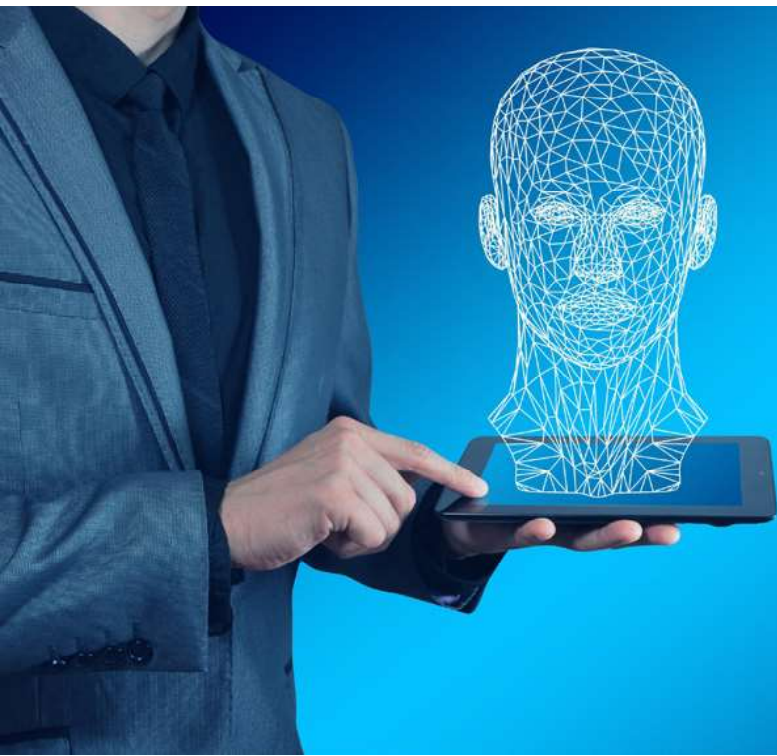
Menselijke beleggers kunnen vaak worden beïnvloed door emoties zoals angst, hebzucht of overmoed, wat

kan leiden tot irrationele beslissingen. Robo-adviesplatforms daarentegen maken beslissingen op basis van vooraf ingestelde regels en criteria, zonder beïnvloed te worden door emoties. Dit kan leiden tot meer gedisciplineerde en weloverwogen investeringsbeslissingen.

Robo-adviesplatforms zijn over het algemeen gebruiksvriendelijk en vereisen geen uitgebreide financiële kennis om te gebruiken. Klanten kunnen eenvoudigweg hun financiële doelen, risicotolerantie en andere voorkeuren invoeren, waarna het platform automatisch een passende strategie kan aanbevelen. Dit maakt het proces van financiële planning en investeren toegankelijker voor een breder publiek.

Robo-adviesplatforms kunnen de portefeuille van een klant voortdurend bewaken en aanpassen aan veranderende marktomstandigheden. Dit kan resulteren in een meer dynamisch beheer dat zich aanpast aan nieuwe kansen en risico's, zonder dat daar voortdurend menselijke tussenkomst voor nodig is.

Veel robo-adviesplatforms bieden educatieve bronnen en tools om klanten te helpen hun financiële kennis te vergroten en beter geïnformeerde beslissingen te nemen. Deze educatieve component kan variëren van blogposts en artikelen over financiële planning tot interactieve tools voor het begrijpen van



'Zou u boarden in een vliegtuig dat uitsluitend door AI-technologie wordt bestuurd?'

beleggingsprincipes. Door toegang te bieden tot deze bronnen, kunnen robo-adviesplatforms klanten helpen hun financiële gezondheid te verbeteren op een manier die traditionele financiële adviseurs misschien niet bieden.”

DE VRAAG ACHTER DE VRAAG

Enno Wiertsema: “Laat ik beginnen met een weder-vraag. Iets wat een AI-tool als ChatGPT niet doet, maar meestal wel erg verhelderend werkt om het motief en de vraag achter de vraag te achterhalen: wat verwacht je van advies, of anders gezegd, wanneer is het advies goed voor jou? Want misschien gaat het je helemaal niet om goedkoop, altijd beschikbaar en objectief, maar wil je juist persoonlijk, inlevend en creatief. Dat maakt nogal een verschil namelijk.

Natuurlijk zie ik de enorme mogelijkheden van AI, maar ik heb de nodige bedenkingen bij voorspellingen waarin de mens volledig vervangen wordt. Wil de consument dat überhaupt wel altijd? Want zou u boarden in een vliegtuig dat *uitsluitend* door AI-technologie wordt bestuurd als dat 20 procent goedkoper is?

Nu al zijn er pilotentaken die door geavanceerde automatische pilootsystemen worden uitgevoerd omdat ze dat simpelweg beter kunnen. Je hoeft geen Einstein te zijn om te bedenken dat het - waarschijnlijk zelfs sneller dan we denken - theoretisch mogelijk wordt om volledig autonoom te vliegen. En dezelfde argumenten die ChatGPT opvoert ten faveure van robo-advies gelden - zonder uitzondering - ook voor de robopiloot: goedkoper, altijd beschikbaar, objectief en consistent bij het nemen van beslissingen, rationeel, het vermogen om snel te reageren op veranderende omstandigheden etcetera.

ECHTE PILOOT

En toch is het meer dan waarschijnlijk dat het merendeel van de mensen kiest voor de vlucht met ook een echte piloot aan boord. Ik snap dat wel. Want AI-toepassingen zijn niets meer en niets minder dan een algoritme. Een wiskundig model dat op basis van ervaringen uit het verleden, patronen, een enorme hoeveelheid data, kansberekeningen en ga zo maar door, een richting of uitkomst genereert. En dat wil niet per se zeggen dat ze het bij het juiste eind hebben. Want ik weet bijvoorbeeld niet in hoeverre een door een AI-tool gegenereerde tekst of afbeelding wordt beïnvloed door de overtuigingen, motieven en (culturele) achtergrond van de moderators die ervoor zorgen dat de chatbot geen geweldadige, seksistische of racistische opmerkingen maakt? En hoe zit het met de kwaliteit van de data waar AI uit put? Want *garbage in = garbage out*, ook bij AI.

Wat ik wel weet is dat het web vol staat met voorbeelden van AI-tools die de mist in zijn gegaan. Of waaruit blijkt dat ze biased zijn. Zo heeft Google eerder dit jaar besloten om Gemini te pauzeren omdat de tool volledig in de fout ging bij het genereren van historische afbeeldingen. Het laat zien dat Gemini niet in staat is een vraagstuk intrinsiek te snappen.

Dus: autonoom vliegen zonder een menselijke piloot? En robo-advies' zonder een menselijke adviseur? Ik zie het niet gebeuren. En we moeten het ook niet willen. Als klanten hulp nodig hebben, kunnen ze aankloppen bij een financieel adviseur van vlees en bloed. Niet voor het rekenwerk, want dat kan prima worden uitbesteed aan AI-tools, maar wel voor advies over complexe financiële situaties, het stellen van de juiste (weder)vragen, het vermogen om zich te kunnen inleven, het achterhalen van de vraag achter de vraag en om de klant een spiegel voor te houden.” ■