

Generatieve AI: waar liggen de kansen en wat zijn de risico's?

Door Bouko de Groot Fotografie Joep van Drunen



Hoe zal generatieve artificiële intelligentie, of GenAI, de operationele processen binnen wealth & asset management veranderen? En waar liggen de kansen voor beleggers? Een grote groep professionals kwam samen voor antwoorden op deze actuele vragen op het door Financial Investigator georganiseerde seminar voor family offices in – heel toepasselijk – de Turingzaal van het Amsterdam Science Park.

‘AI bestaat al veel langer dan de korte periode dat GenAI een hype is. Het voordeel van zo’n hype is de versnelling door de investeringsgolf, zoals we dat ook hebben gezien tijdens de dotcom-hype. Dat heeft ervoor gezorgd dat we nu mobiel internet hebben tegen een vast tarief. Hetzelfde gaat gebeuren met kunstmatige intelligentie.’ Met deze woorden opende dagvoorzitter Han Dieperink, CIO bij Auréus. Hij bracht meteen een bestaande, impactvolle en daarom voorbeeldige use case naar voren, die van Klarna. ‘Klarna heeft al vroeg AI – dus geen chatbot – ingezet op customer support. Die stap bespaarde direct al 700 fte’s. Bovendien zijn klanten tevredener met de bediening door een AI-assistent, dan met de bediening door een menselijke assistent, én duurt de gemiddelde hulp door AI twee minuten, tegenover elf minuten bij bediening door een mens. Dat ingezet in 23 markten, 24/7 uiteraard, en ook meteen in 35 talen, resulteerde in € 40 miljoen extra winst. Dit eenvoudige voorbeeld illustreert goed wat de impact van AI zal zijn.’

Echte impact vereist schaal en dat heeft GenAI. ‘Met mobiele telefoons duurde het 16 jaar totdat er 100 miljoen gebruikers waren. Met internet duurde dat 7 jaar. Facebook had 4,5 jaar nodig. En ChatGPT bereikte dat punt in slechts twee maanden,’ benadrukte Arnoud van Heuveln, Manager Business

Transformation bij EY. ‘Je ziet dus echt een verschuiving plaatsvinden en dat betekent waarschijnlijk dat er veel potentieel achter zit. GenAI creëert een ‘iPhone-moment’, waardoor verouderde bedrijfsmodellen achter zullen blijven.’ Dat betekent niet dat GenAI nu overal moet worden ingezet, want naast alle voordelen zijn er ook belangrijke risico’s: hallucinatie, bias, privacy, juridische en ethische kwesties, en de hoeveelheid al aanwezige knowhow. ‘Elk bedrijf moet daarom begrijpen welke GenAI use cases het meest aansluiten bij de algemene strategie en visie.’ Meer traditionele AI zoals machine learning zal in veel gevallen bijvoorbeeld beter uitpakken dan GenAI. ‘Maar kijk verder dan de AI alleen: wat is de impact op mijn proces, hoe gaan mijn mensen dit aanpakken? Het is goed om te experimenteren, maar kijk dus vooral ook naar waar AI in het hele plaatje past.’

GenAI takenpakket

‘ChatGPT zal niet al binnenkort aandelen voor u gaan uitkiezen,’ relativeerde David Wright, Co-Head of Quest, Quantitative Business Strategy bij Pictet Asset Management. Als onderdeel van het hele proces zijn er volgens hem wel genoeg andere mogelijkheden voor GenAI en machine learning binnen asset management, van fundamenteel tot kwantitatief. ‘Zo kan natural language processing, NLP, gebruikt worden voor het robuust, objectief en kwantitatief meten van de afstemming van bedrijfsproducten en -diensten op de SDGs. Met NLP kan bedrijfssentiment worden geïdentificeerd of kunnen verslagen worden samengevat, van een 200 pagina’s tellend jaarverslag naar een samenvatting van 2 pagina’s bijvoorbeeld. AI kan ook helpen om grote aantallen kenmerken te combineren om aandelenrendementen te schatten.’ Bij dat laatste is het wat hem betreft belangrijk dat de AI-tooling niet als een black box functioneert, maar dat het proces volledig transparant is. ‘Zorg er daarom voor dat men kan vertellen waar het rendement en de posities vandaan komen.’



DAGVOORZITTER

Han Dieperink

Han Dieperink is zelfstandig adviseur via zijn bedrijf HD Capital & Advisory. Hij is onder andere actief als CIO voor Auréus en voor BB Capital (private equity). Verder schrijft hij boeken en columns.

‘Elk bedrijf moet begrijpen welke GenAI use cases het meest aansluiten bij de algemene strategie en visie.’

>

‘Het risico is dat men veel te veel intelligentie toeschrijft aan GenAI.’

Vandaag de dag is asset & wealth management complexer en competitiever dan ooit. ‘De uitdagingen zijn overduidelijk. Het is de hoeveelheid data, de margedruk, de complexiteit van de markt, de vraag naar meer gepersonaliseerde oplossingen,’ somde Axel Maier, partner bij MDOTM Ltd., op. ‘Als je AI gebruikt, kan je betere resultaten behalen, of het nu gaat om de prestaties of de manier waarop je met je klanten omgaat. Zo vragen wealth management cliënten begrijpelijkerwijs om steeds meer gepersonaliseerde beleggingsoplossingen. Ze willen een portefeuille hebben die 100% bij het bedrijf past en 100% aansluit bij hun behoeften. AI kan helpen met het creëren van duizenden op maat gemaakte portefeuilles die tegelijkertijd operationeel zijn. En het kan vervolgens realtime de rapportage voor duizenden verschillende portefeuilles creëren. Of denk aan een bedrijf dat één kernstrategie heeft en daar twintig verschillende varianten van heeft. Vervolgens moet iemand twintig verschillende rapporten schrijven die geschikt zijn voor elk van die strategieën. GenAI, op de juiste manier gebruikt, doet dat automatisch. Kortom, AI kan een grote ondersteunende rol spelen binnen vermogensbeheer. Daardoor blijft er meer tijd over voor onszelf, voor de creatieve taken.’

Een andere en heel praktische taak voor GenAI benoemde Sophia Bantanidis, Analyst in het Future of Finance team van Citi. ‘Heel belangrijk voor family offices is dat de technologie ook gebruikt kan worden om uitschieters in contracten te vinden. Neem bijvoorbeeld het beleggen in onroerend goed en de contracten die bij vastgoedtransacties horen. GenAI wordt gebruikt om sterk afwijkende clausules in de contracten te identificeren. We verwachten dat de grootste impact van GenAI in de financiële dienstverlening op de korte tot middellange termijn zal liggen op de productiviteit.’ Met betrekking tot de impact op de werkgelegenheid legde ze uit dat innovatie historisch gezien niet altijd heeft geleid tot een vermindering van het personeelsbestand. Toen bijvoorbeeld in 1979 spreadsheets werden geïntroduceerd, dacht iedereen ook dat accountants overbodig zouden worden. ‘Dat is niet gebeurd. In plaats daarvan groeide het aantal mensen dat met cijfers en spreadsheets werkte.’

Making the money

GenAI biedt uiteraard veel meer dan een verbetering van de bottom line. Dat heeft NVIDIA wel laten zien. Waar liggen de kansen om ermee te verdienen in plaats van alleen maar te besparen? Die zijn volgens Karen Kharmandarian, Founding Partner en CIO van Thematics Asset Management, vooralsnog vooral te vinden in de uitbouw van de infrastructuur. ‘Dat is waar het geld nu naartoe stroomt. Daar zitten de investeringen.’ Chipontwerpers, cloudservice providers, halfgeleiders, en de voor het trainen van LLMs cruciale data managers. ‘Maar we zijn waarschijnlijk nog een jaar of twee verwijderd van het echt tastbaar worden van AI-toepassingen. Het potentieel is echter enorm. Daarom moeten we de toekomstige ontwikkelingen en de prestaties van bedrijven goed in de gaten houden, om de meest veelbelovende investeringsmogelijkheden te selecteren. Eén gebied waar al vooruitgang wordt geboekt, is de ontdekking en ontwikkeling van geneesmiddelen. Het kost gewoonlijk tien jaar en \$ 1 miljard voordat nieuwe moleculen beschikbaar kunnen worden als toekomstige efficiënte geneesmiddelen, met een succespercentage lager dan 10%. AI kan helpen bij het identificeren van de meest veelbelovende moleculen en zo dit percentage aanzienlijk verhogen en de tijd



en kosten aanzienlijk verlagen.’ Verder zal de AI-infrastructuur in de toekomst veel water en heel veel energie vragen. Ook daar ziet hij kansen.

‘Net als internet zal GenAI ook bedrijven tot ver buiten de technologiesector transformeren,’ voorspelde ook Fares Benouari, Senior Portfolio Manager Global & Swiss Equity bij UBP. Hij ziet volop kansen binnen het GenAI-ecosysteem, van hardware-infrastructuur tot software, in die volgorde, omdat AI-taalmodellen moeten worden getraind voordat er gebruiksscenario’s kunnen worden ontwikkeld waarmee inkomsten gegenereerd kunnen worden. ‘Maar wees je ervan bewust dat dit niet iets is dat in silo’s zal plaatsvinden. Er zullen grote spelers zijn die in deze waardeketen willen participeren.’ De hoeveelheid hardware groeit volgens hem dusdanig, dat grootverbruikers als Alphabet en Meta zelf de benodigde AI-chips ontwerpen, om zo de kosten terug te dringen en chiptekorten en afhankelijkheid van leveranciers te elimineren. Ze zouden die chips uiteindelijk aan hun klanten kunnen verkopen en zo directe concurrenten van hun huidige leveranciers kunnen worden. De rol van GenAI om de productiviteit van onze volwassen economieën te verhogen, mogen we van hem ook niet onderschatten, vooral op het gebied van R&D, dat een belangrijke motor is voor waardecreatie op lange termijn van individuele bedrijven, sectoren, en zelfs landen. Te veel regulering kan dan een rem zijn. Dat is volgens hem een van de redenen waarom Europa veel tech-startups heeft die buiten Europa op zoek gaan naar kapitaal voor de latere fase van hun ontwikkeling. Hoe dan ook, ‘GenAI zal, net als internet, vrijwel elke hoek van onze economie raken. Wat we tot nu toe hebben gezien, is slechts het topje van de ijsberg,’ aldus Benouari.

Hoeveel van die ijsberg is al bekend bij family offices? Marc Debois, CEO van FO-Next, volgt meer dan 500 family offices wereldwijd en hun 27.000 investeringen. Vorig jaar signaleerde hij dat bij hen 2.350 transacties, goed voor zo’n € 18 miljard euro, naar AI gaan. ‘Je ziet dat family offices doorgaans meer geïnteresseerd zijn in software.’ Het

‘We zijn nog een jaar of twee verwijderd van het echt tastbaar worden van AI-toepassingen.’

meeste geld gaat naar de AI-sector in de VS, hoewel ‘Europeanen de neiging hebben meer in Europa te investeren.’ Verder blijken family offices voor de lange termijn te gaan en vroeg en direct in te stappen. Volgens Debois hebben Europese family offices het voortouw genomen in AI-investeringen in de gezondheidszorg. Interessant is verder dat er door family offices veel wordt geïnvesteerd in technologie om AI mogelijk of efficiënter te maken. Daarbij is er dit jaar veel meer focus: 80% tot 85% van alle investeringen zijn in technologie en in gezondheidszorg. Het lijkt dat deze family offices nu veel meer relevante kennis hebben.

‘Het vermogen om een enorme hoeveelheid tekstuele informatie te analyseren, kan ook worden gebruikt in early warning-oplossingen, of voor een bepaalde portefeuille, asset class, markt of land,’ opperde ten slotte Prof. Svetlana Borovkova, Head of Quantitative Modelling bij Probability & Partners. ‘Ik denk dat dit een van de meest interessante toepassingen van generatieve AI is. Maar of het grote impact zal hebben op de financiële sector? GenAI zal alles slechts efficiënter maken. Taken die wijzelf ook kunnen doen, maar die AI sneller, beter en goedkoper zou moeten kunnen. Het zal daarom geen grote game changer zijn, maar het zal zeker risicoprofessionals en vermogens- en portefeuillebeheerders over de hele linie helpen.’

Wel vindt Borovkova een waarschuwing op zijn plaats: ‘Op een fundamenteel niveau is er het risico dat men veel te veel intelligentie toeschrijft aan GenAI, simpelweg omdat het systeem zo intelligent klinkt.’ Dan gaat men volgens haar vertrouwen op GenAI voor daadwerkelijke kennis en intelligentiecreatie, in plaats van alleen maar voor samenvatten. Daar loert het echte gevaar. ‘Want er zijn nu eenmaal belangrijke taken die intuïtie, creativiteit en daadwerkelijke kennis vergen.’ ■

IN HET KORT

GenAI zal vooral als productiviteitsverhogende tool succes hebben.

De GenAI markt zal ontwikkelen van hardware, naar software binnen de waardeketen, naar nieuwe software in alle industrieën.

Net als internet zal GenAI alle hoeken van de samenleving raken, maar sneller.

Een belangrijk risico is te gaan vertrouwen op GenAI als bron van kennis en intelligentie.