

I CONSULENTI DEVONO TEMERE L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE GENERATIVA?

Ci vorrà sempre un consulente umano nel seguire un cliente che ha necessità di essere guidato nel campo delle decisioni di risparmio o di investimento e in quale grado il consulente può essere sostituito da un robot-advisor? Cercherò qui di dimostrare che il ruolo dei cosiddetti robot-advisor è, e sarà sempre, “ancillare”, e cioè di appoggio e di un appoggio molto limitato non per una loro insufficienza ma per quella della mente umana, più precisamente della mente umana del cliente. Questo avverrà anche con i nuovi programmi generativi, che pur sembrano essere molto più vicini al funzionamento della mente degli umani. Ho parlato dei fraintendimenti nelle lezioni pregresse e delle paure infondate. Qui voglio ricordare altri due fraintendimenti molto rilevanti in chiave di applicazioni, e cioè quelli relativi alla coscienza, alla verità/creatività e alla precisione:

Coscienza - Il problema della coscienza umana è complesso e qui accennerò soltanto alla tendenza a criticare i nuovi programmi generativi perché operano in modi ciechi, ripetitivi, privi di consapevolezza, quasi fossero dei pappagalli. A mio avviso questa opinione è fuorviante per due motivi.

In primo luogo non sempre gli uomini usano la coscienza: molto spesso operano in modo automatico e attivano la coscienza solo quando le consuete routine si rivelano per qualche motivo problematiche. Questo comporta un forte risparmio di risorse cognitive e si traduce in un migliore adattamento all'ambiente. Quindi se l'intelligenza artificiale avesse anche lei coscienza del suo funzionamento questo sarebbe un inutile spreco.

In secondo luogo i programmi generativi sono degli strumenti al servizio dell'uomo e non occorre che abbiano coscienza delle loro operazioni, basta che la abbiano i loro utilizzatori, e solo quando è strettamente necessario. Molte volte ho ripreso da Carlo Umiltà l'esempio delle partite di tennis dove la coscienza delle proprie azioni e strategie di gioco emerge solo nei momenti di difficoltà (cfr. Legrenzi, 2024). Proprio in questi giorni, seguendo le partite dell'Australian Open e i commenti dei cronisti, ho sentito dire ben quattro volte che Sinner aveva perso gli automatismi. Il commentatore voleva dire che Sinner non giocava più in modo automatico, con le strategie impostate e decise sotto il livello di coscienza, ma che era stato costretto a scegliere la strategia rendendosi consapevole della decisione da prendere. E questo lo aveva messo in difficoltà.

Questa “richiesta di coscienza” deriva anch'essa dall'antropomorfizzazione e, di conseguenza, dal non accettare che i robot e i programmi generativi che li animano agiscano come semplici protesi dei muscoli e di alcune capacità della mente umana.

Dal punto di vista che qui interessa a noi i programmi generativi e, più in generale, gli strumenti informatici sono e saranno sempre al servizio di un consulente umano perché solo lui può ispirare fiducia. Sappiamo bene quanta fiducia sia necessaria per condurre il cliente sulla retta via dato che le scelte razionali in questo campo, molto più che in altri, sono controintuitive nel senso che rassicurano e tranquillizzano il proprietario dei risparmi ma sono letali per questi ultimi.

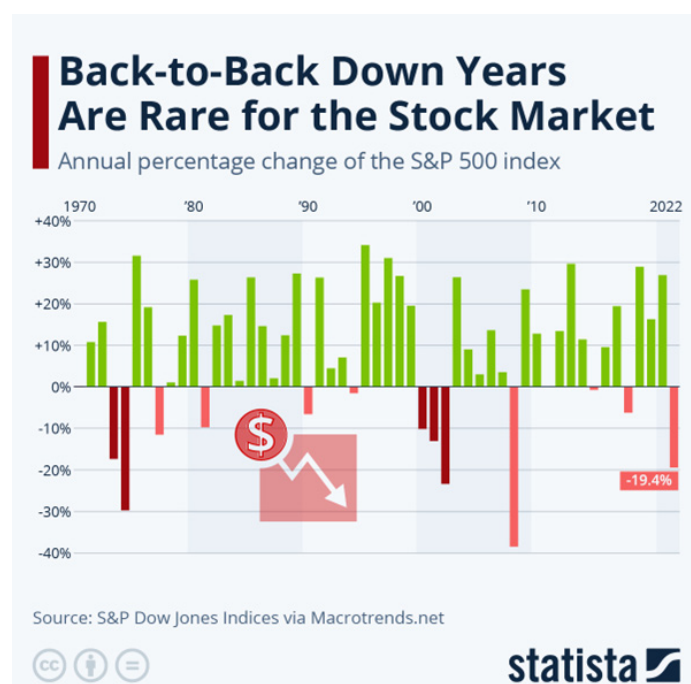


Prof. Paolo Legrenzi
Professore emerito di psicologia cognitiva presso l'Università Ca' Foscari di Venezia

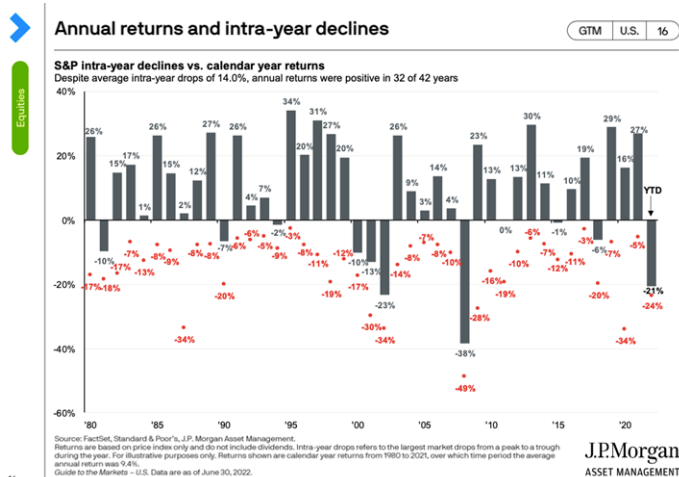
Verità e creatività - Roberto Casati ha proposto un piccolo esperimento mentale (Sole24Ore, 9-1-24, p.15). Si tratta di immaginare che un programma generativo, in seguito alla richiesta di creare una nuova canzone di Elvis Presley, risponda con una serie di suoni sconclusionati. A questo punto non sappiamo se il programma si è sbagliato o se, invece, è stato molto creativo al punto da sfornare qualcosa che non sembra Elvis Presley. Morale: non sappiamo decidere quali norme di “creatività” applicare ai nuovi programmi generativi. Io mi domando: è importante avere tali norme? Avendo inventato, durante un breve periodo della mia lunga vita, nuovi prodotti o servizi per le aziende, ho l'impressione che l'unico criterio valido consista nel fatto che l'uso di questi nuovi programmi generativi si riveli euristico. E sono convinto che lo sarà nel senso che saremo aiutati nell'inventare qualcosa che funzioni e che sarà apprezzato dalle persone che in molti campi se ne serviranno (sta già avvenendo). Anche nel caso delle invenzioni umane non è chiaro quale sia il criterio se non l'adattamento di successo al mercato riuscendo ad ampliarne l'offerta e, quindi, la potenziale domanda. Potremmo considerare l'uso dei programmi nel campo della consulenza e della comunicazione come una estensione dei tradizionali “focus group”. Uno strumento però ben più potente perché basato sulla consultazione di tutte le nozioni del senso comune e di tutte le opinioni depositate nell'immenso e vivo deposito continuamente nutrito da internet. E, per tornare ai nostri obiettivi, questo è proprio il “senso comune” depositato negli immensi magazzini di internet che ogni consulente si trova di fronte quando ha a che fare con i suoi clienti e che deve continuamente affrontare e correggere nel suo lavoro.

Precisione – Massimo Gerardo Carrese ne “Il grande libro della fantasia” suppone che i programmi generativi come Bard o ChatGPT si sbagliano nel rispondere al quesito: “Cinque magliette impiegano cinque ore ad asciugarsi al sole. In quanto tempo si asciugano trenta magliette?” (cfr. Legrenzi, 2024). Un programma come Bard, di primo acchito, risponde “trenta ore”. Una risposta sbagliata? Basta riformulare il problema specificando che le magliette vengono messe ad asciugare tutte insieme. In questo caso Bard non sbaglia rivelando che contiene due ipotesi: asciugatura in sequenza e asciugatura in parallelo. Ecco riaffiorare un tema caro agli psicologi gestaltisti del secolo scorso: le immagini e le descrizioni ambigue. Kurt Koffka chiedeva: “Quante sono in tutto due anatre che nuotano davanti a due anatre, due che nuotano in mezzo e due dietro?”. Sei, se sono tre coppie, ma solo quattro, se nuotano in fila indiana (e Bard vi fa anche il disegno). I sistemi generativi non sono focalizzati pur di risparmiare risorse cognitive, ma liberi da tale vincolo. Talvolta, se usati indiscriminatamente, possono sembrare delle “segretarie indiscrete”, ma è colpa dell'insopprimibile istinto umano di raccontarsi agli altri, salvifico quando potevamo comunicare poco a pochi membri di un clan (cfr. Loewenstein, 2024).

La precisione è molto importante nel nostro ambito dove, per esempio, mi è capitata recentemente la seguente osservazione. A fine 2023 l'indice Dax 40 tedesco ha aggiornato il massimo storico superando i 16.800 punti. Al contrario il Ftse Mib di Piazza Affari, malgrado l'ottima prestazione del Ftse Mib nel 2023 che lo ha portato a superare la barriera dei 30mila punti, è ancora molto lontano dal record del 2000. E' proprio questa distanza che rende oggi sospetti gli italiani verso le azioni, dato che tradizionalmente i loro investimenti si sono concentrati su casa nostra. Ma la precisione ci dice che le cose non stanno così: il Ftse Mib, a differenza del Dax, non è un indice “total return” e non tiene quindi conto delle cedole che in Italia sono generose. Se ne tenessimo conto, l'indice italiano sarebbe oltre 70mila punti, massimo di tutti i tempi. Un'altra differenza cruciale è quella tra il Dow Jones e lo S&P 500: il primo è un indice equi-pesato e ogni azione porta lo stesso contributo al calcolo della variazione del paniere. Lo S&P 500, invece, è pesato diversamente in base alla capitalizzazione delle rispettive società. E' più trasparente perché così mostra l'importanza delle aziende dell'AI (le sette regine) rispetto al resto delle altre aziende.



La regressione verso la media: nel caso di 10 annate negative nel corso di mezzo secolo abbiamo solo tre casi in cui l'annata è stata preceduta da una successiva annata negativa. Come se il mercato avesse memoria e si auto-correggesse dopo l'anno negativo (il che ovviamente non è, come nel caso dei numeri ritardatari al lotto).



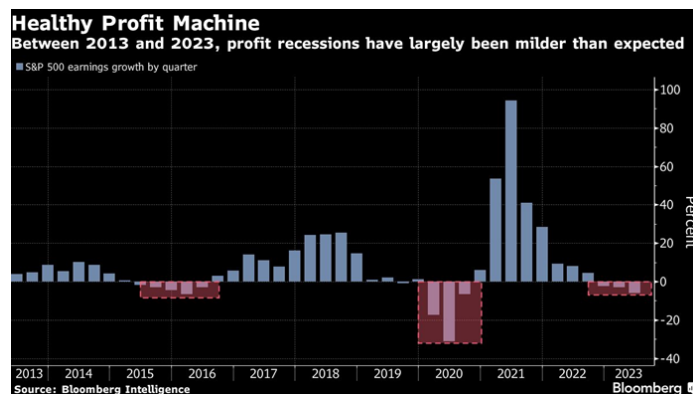
Ecco un esempio di un effetto che non avremmo potuto calcolare, se non forse con estrema difficoltà, in assenza di computer. La figura mostra che le cadute temporanee all'interno di un anno solare, in media il 14,3%, non impediscono di avere, grazie allo S&P 500, 32 anni positivi nell'arco temporale di 43 anni, dal 1980 al 2023. Questo dato mostra che la regressione verso la media agisce all'interno del singolo anno. Inoltre la figura dato è interessante se esaminata alla luce della percezione di rischio. Quest'ultima è influenzata soprattutto dalla caduta temporanea e non dall'andamento di intervalli più lunghi dove agisce la regressione verso la media. Di qui la consuetudine di chiamare "risk-on" la scelta di investire sui mercati azionari e "risk-off" quando le persone preferiscono alleggerire le posizioni.

In conclusione, la mia impressione che i programmi generativi siano qui per restare, anche se sono agli inizi e in futuro si evolveranno in più direzioni. Per ragioni di spazio ho preferito elencare degli spunti, non argomentare delle tesi, per mostrare la vastità e la profondità delle questioni che si chiariranno via via che acquisteremo familiarità con i prodotti e servizi e che li studieremo a fondo.

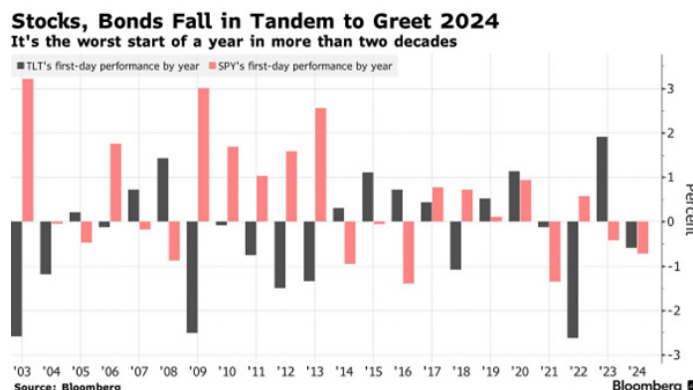
I nuovi programmi generativi probabilmente muteranno i nostri parametri e metri di paragone. Tre secoli fa, quando il filosofo Leibniz (1646-1716) pensava alle vette dell'intelligenza e della razionalità si ispirava al gioco degli scacchi, al calcolo, e al ragionamento logico. Oggi, in questi campi, non solo le macchine battono gli umani ma ci vogliono macchine per imparare a far meglio di altre macchine. E così i sistemi logico-formali non costituiscono più, agli occhi dei più, la quintessenza della superiorità umana sul resto del mondo. Con i programmi generativi ci stiamo avvicinando a intaccare quello che un tempo molti consideravano il nostro ultimo privilegio, una frontiera irraggiungibile.

Però, malgrado tutto ciò, non dimentichiamo mai che la fonte di queste nuove forme generative di intelligenza artificiale è internet, e cioè tutto quanto vi hanno depositato gli umani, esperti e inesperti. E i consulenti finanziari sono gli unici consulenti che affrontano clienti i quali, a loro volta, hanno spesso idee molto errate su quello che sarebbe il bene dei loro risparmi. Ragion per cui prima bisogna guidarli a dis-imparare, e questo lo può fare solo un consulente correggendo le loro opinioni, emozioni e preferenze ingenue. Poi, una volta fatta tabula rasa, bisogna spiegar loro come è fatto un portafoglio ben fatto alla luce delle loro esigenze, anche queste per lo più ignorate o mal comprese.

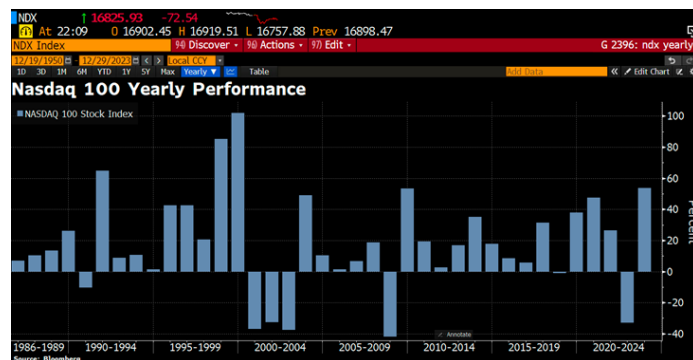
Nulla di tutto ciò potrà mai fare una qualsiasi forma di intelligenza artificiale generativa. Perché per smontare e rimontare credenze ed emozioni ci vuole una sorta di angelo custode in cui il cliente ha fiducia, e, almeno per un futuro molto lungo, sarà assai difficile avere fiducia delle macchine.



Ecco una cosa che anche i clienti informati non sanno, anzi sanno meno proprio perché si tengono bene informati. I media di ogni tipo tendono a essere pessimisti e a indurre al timore di guai. E questo lo fanno per attirare l'attenzione. Fatto sta che alla fine le "terribili recessioni" non si verificano e i cali negli ultimi vent'anni sono stati inferiori al previsto, soprattutto nell'ultimo biennio. Fonte: Bloomberg modificata.



Ecco un esempio di quello di cui ho parlato molte volte: l'affidabilità dei tempi lunghi. Anche se si considera una sequenza lunga, come gli ultimi venti anni, ma si considera un periodo breve, ad esempio l'inizio dell'anno, questo intervallo breve non è affatto predittivo di quello che avverrà nell'anno. Eppure i media ne danno notizia perché sono costretti a valorizzare e enfatizzare le notizie di breve periodo pur di alimentare il flusso continuo che tiene agganciato l'uditorio e lo conserva "fedele" e sempre interessato. Fonte: Bloomberg modificato.



Per agevolare l'esercizio volto a provare che i tempi brevi non sono predittivi di nulla - come i sondaggi fatti di frequente con un margine di errore del 2% dove le persone ascoltano attente i commenti su variazioni inferiori a tale margine e persino all'1% - si può provare a confrontare le prestazioni del Nasdaq su periodi annuali con la figura precedente. Fonte: Bloomberg modificata.

BIBLIOGRAFIA

- Finn, E. (2024). Envisioning artificial intelligence. *Science*, 383 (6679), 156.
<https://www.science.org/doi/10.1126/science.adm9749>
- Legrenzi, P. (2024, in corso di stampa). L'intelligenza del futuro: naturale o artificiale? Mondadori.
- Loewenstein, G. (2024). "Forget I Said That": The Evolutionary Drive to Disclose May Lead to Oversharing. *Psychological Science News*, January 5.
<https://www.psychologicalscience.org/news/2024-january-disclosure-oversharing.html>
- Pratt, V. (1987). *Thinking Machines*. Oxford. Trad. It. (1990). *Macchine pensanti*, il Mulino.
- Sartori, G., & Orrù, G. (2024). I Large Language Models e la psicologia cognitiva, *Giornale Italiano di psicologia*, questo numero.

Prof. Paolo Legrenzi

Laboratorio di Economia Sperimentale
Paolo Legrenzi (Venezia, 1942) è professore emerito di psicologia cognitiva presso l'Università Ca' Foscari di Venezia, dove coordina il Laboratorio di Economia Sperimentale nato dalla partnership con GAM.
È membro dell'Innovation Board della Fondazione Università Ca' Foscari.

Per maggiori informazioni visitate il sito [GAM.com](https://www.gam.com)



Importanti avvertenze legali:

I dati esposti in questo documento hanno unicamente scopo informativo e non costituiscono una consulenza in materia di investimenti. Le opinioni e valutazioni contenute in questo documento possono cambiare e riflettono il punto di vista di GAM nell'attuale situazione congiunturale. Non si assume alcuna responsabilità in quanto all'esattezza e alla completezza dei dati. La performance passata non è un indicatore dell'andamento attuale o futuro.