

AI volgens Amara:

HYPE OF HOOP?

Wie erbij was, herinnert het zich nog scherp: de beursgang van World Online op 17 maart 2000. De Dam stond vol camera's. Nina Brink straalde. De koers schoot omhoog en het aandeel werd miljarden waard. Maar nog geen twee weken later barstte de internetbubbel, niet alleen bij World Online, maar in de hele dotcomsector. Het internet leek een hype die te veel had beloofd.

Maar we weten nu: het internet was geen hype, maar een revolutie. Alleen niet op de tijdslijn die men toen voorzag. De impact werd niet overschat, de snelheid wel. Precies dat werd al in de jaren zeventig treffend verwoord door Roy Amara, toekomstonderzoeker en oprichter van het Institute for the Future in Californië: "We tend to overestimate the effect of a technology in the short run, and underestimate it in the long run."

Dat patroon zagen we bij internet, mobiele telefonie, cloud en zonne-energie: euforie, teleurstelling, en dan een stille maar blijvende transformatie. Vandaag zitten we opnieuw in zo'n golf. AI bestaat al jaren, maar werd plots een hype met de doorbraak van ChatGPT. AI lijkt sindsdien dé sleutel tot alles: lagere kosten, betere adviezen, hogere winstgevendheid. Maar ook nu geldt; we verwachten té snel resultaten. AI verandert veel, maar niet alles vandaag of morgen. Specifieke AI-modellen moeten voor verzekeringen gebouwd, getraind en gevalideerd worden. Met data die ABC is: accuraat, beschikbaar en consistent. Met processen die aangepast zijn. Met adviseurs en klanten die begrijpen wat er gebeurt. En met vertrouwen dat langzaam wordt opgebouwd, zoals altijd bij structurele innovatie. En dat alles vraagt om een heldere visie en krachtig leiderschap.

Voor adviseurs is dit het moment om realistisch te blijven. Niet blind vooruit, niet blijven stilstaan. Denk aan de dotcomtijd: de stille bouwers met visie (Amazon, Salesforce, Google) werden de echte winnaars. Dat geldt ook voor AI. Het gaat niet om de eerste chatbot, maar om technologie die het vak versterkt. Met uitlegbare modellen, goede datakwaliteit en toepassingen die je helpen bij zorgplicht, klantbinding en risico-inzicht.

Wat hoop je dan als adviseur? Niet dat je werk verdwijnt. Maar dat het wordt zoals het bedoeld is: minder administratie, geen compliancevrees. AI neemt het repetitieve werk over. Jij krijgt lucht. Om te denken, te adviseren en het verschil te maken in het leven van mensen. Jij blijft het gezicht van vertrouwen. Als er brand is – letterlijk of figuurlijk – bellen ze jou. Of als ze een droom willen realiseren, zoals een huis kopen.

'We tend to overestimate the effect of a technology in the short run, and underestimate it in the long run'

Rustig afwachten dan maar? Dat is helaas géén optie. AI ontwikkelt zich namelijk exponentieel. Rekenaars weten wat dit betekent. Een iPhone 15 voert in één seconde meer bewerkingen uit dan NASA's hele ruimteprogramma in 1969 kon, en past in tegenstelling tot de Apollo-raket gewoon in je broekzak. En dit is slechts het begin. Volgens OpenAI, Nvidia en McKinsey verdubbelt de rekenkracht voor AI-modellen zich elke zes tot tien maanden. Nieuwe neuromorfe AI-chips, die lijken op onze hersenen, zijn in aantocht en beloven nog meer.

Kortom: elke maand die je wacht, vergroot de afstand tot wie vandaag al bouwt. Begin daarom met je data. Niet morgen, maar vandaag. Geen perfectie, maar progressie. Alleen wie zijn klantgegevens, polisdata en risicoprofielen op orde heeft, kan straks werkelijk meebewegen met wat



Jack Vos
oprichter Onesurance.ai

