

## I consulenti visti da Deepseek

[fondiesicav.it/i-consulenti-visti-da-deepseek/](https://fondiesicav.it/i-consulenti-visti-da-deepseek/)

11 luglio 2025



Abbiamo chiesto a Deepseek di parlarci dei consulenti Italiani.

Mette in rilievo soprattutto le difficoltà normative nelle quali i professionisti italiani sono costretti a operare, la loro competenza tecnica e la formazione specializzata. «L'Italia ha un quadro normativo rigoroso (ad esempio, Ocf, Mifid II) che richiede ai consulenti finanziari certificazioni specifiche (Esma, **Efpa**, etc.), che garantiscono una base tecnica solida. L'obbligo di aggiornamento professionale (Cpd – Continuing professional development) assicura che i consulenti rimangano al passo con le evoluzioni di mercato, fiscalità e prodotti».

Deepseek mette in rilievo la grande capacità di comunicazione con gli investitori grazie a un approccio personalizzato e relazionale.

«Un punto di forza è la cultura della fiducia. In un Paese con un’alta propensione al risparmio, ma diffidenza verso i mercati (storica sfiducia nelle banche post-crisi 2008), i consulenti italiani eccellono nel costruire relazioni di lungo periodo, spesso su base familiare o territoriale. La capacità di interpretare esigenze complesse, come pianificazione successoria e Pmi, è un tratto distintivo, grazie alla consuetudine con la frammentazione del patrimonio italiano (piccoli risparmiatori vs. Hnwi)».

## «Sanno navigare»

---

Un elemento sul quale insiste Deepseek è la difficoltà per i consulenti finanziari di operare in un contesto normativo e fiscale molto complesso. «Sanno navigare in un sistema fiscale intricato (ad esempio, la tassazione delle rendite e le plusvalenze) e tradurlo in soluzioni pratiche per gli investitori. Hanno dimostrato resilienza anche nel guidare i clienti attraverso le turbolenze (pandemia, inflazione), ribadendo il valore della consulenza attiva rispetto ai robo-advisor». Un’altra caratteristica individuata è il focus su sicurezza e diversificazione, sulla base delle richieste della loro clientela. «La propensione al rischio medio-bassa degli italiani spinge i consulenti a privilegiare prodotti a capitale protetto, obbligazioni e fondi bilanciati, con attenzione alla liquidità. Negli ultimi anni, hanno sviluppato competenze nell’offerta di soluzioni internazionali (fondi Ucits, Etf tematici) per mitigare i rischi del mercato domestico. Vanno anche oltre il prodotto finanziario: spesso affiancano al portafoglio servizi legati a previdenza complementare, assicurazioni (per esempio Ltc) e fiscalità, diventando figure ibride (consulente + family banker). Inoltre in un’economia dominata dalle piccole imprese, molti consulenti specializzati offrono servizi su misura per gli imprenditori (pensioni aziendali, liquidità aziendale) e lavorano in rete con commercialisti, notai e avvocati per soluzioni trasversali, sfruttando il tipico approccio “a villaggio” del risparmio italiano».

Non manca, ovviamente, anche qualche critica e viene messa in risalto la necessità di cambiare alcuni elementi.

**L’Ai afferma: «Sebbene questi punti di forza siano rilevanti, emergono anche sfide come la digitalizzazione limitata e la dipendenza dalle banche. Tuttavia, la capacità di coniugare competenza e “human touch” rimane un vantaggio competitivo unico nel panorama europeo».**

---

Ma alcune criticità potrebbero trasformarsi in vantaggi come nel caso della «collaborazione con fintech (strumenti di educazione finanziaria gamificata) e la specializzazione in nicchie (Esg, expat, eredità). Per quanto riguarda i servizi full digital, rimane un gap da colmare. La sfida è culturale oltre che tecnologica».

Viene affrontato anche il problema della preparazione tecnico scientifica dei professionisti, che, secondo Deepseek, è molto variabile a seconda delle singole persone che operano in questo campo. «Il livello di preparazione tecnico-scientifica dei consulenti finanziari italiani è disomogeneo, con differenze significative tra chi opera in contesti regolamentati e chi invece lavora in realtà più informali».

## Buona formazione di base

---

«Occorre aumentare le certificazioni avanzate (Cfa, Cfp, o corsi su temi specifici, quali crypto e private banking), migliorare la formazione pratica con simulazioni di mercato e case study su crisi storiche e fare crescere la collaborazione con le università: alcune realtà offrono master in wealth management».

[continua a leggere](#)

---



[Redazione](#)

La redazione di Fondi & Sicav è un team di esperti e appassionati di finanza, specializzati nell'analisi e nell'approfondimento di fondi comuni, SICAV e strumenti di investimento. Con un approccio chiaro e aggiornato, forniscono contenuti di qualità per guidare i lettori nelle scelte finanziarie più consapevoli.