

## L'Intelligenza Artificiale accelera i rendimenti nel Private Equity, mentre l'M&A diventa il principale generatore di valore per le società del settore

**Washington, D.C 8 giugno 2026** — FTI Consulting, Inc. (NYSE: FCN) ha rilasciato il suo **Private Equity Value Creation Index 2026**, uno studio globale condotto intervistando 555 leader senior del settore del private equity in 14 Paesi, nel periodo compreso tra il 19 gennaio e il 17 febbraio 2026.

Dall'analisi emerge che l'intelligenza artificiale ("AI") sta accelerando la velocità di creazione del valore, mentre le fusioni e acquisizioni ("M&A") sono passate in primo piano come principale motore di valore per il settore, nonostante richiedano più tempo per produrre risultati.

Nel complesso, le società di private equity stanno ottenendo risultati più rapidamente: il **63%** degli intervistati ha riscontrato un impatto misurabile entro 12 mesi, rispetto al 41% dello scorso anno. Questo cambiamento è riconducibile alla necessità di generare valore più velocemente, il che porta a un'esecuzione anticipata già in fase di diligence e a un maggiore utilizzo di playbook standardizzati e soluzioni tecnologiche.

Gli intervistati hanno valutato nove leve di creazione del valore commerciale e operativo e due fattori abilitanti (tra cui l'intelligenza artificiale) analizzandone diverse dimensioni, quali la frequenza d'uso, l'implementazione, il time-to-value, la performance rispetto al business case e le priorità per il 2026.

Lo studio ha rilevato un incremento significativo nella velocità dei risultati guidati dall'AI: il **66%** degli intervistati ha registrato benefici legati all'AI entro 12 mesi, rispetto al 34% dello scorso anno. Questo miglioramento riflette un cambio di rotta verso l'applicazione dell'AI a un insieme più mirato di casi d'uso consolidati, legati alle leve fondamentali di creazione del valore.

Nonostante la maggiore rapidità dei risultati, l'implementazione rimane disomogenea. Solo il **31%** delle società definisce l'implementazione dell'AI come efficiente o prevalentemente efficiente, mentre la maggioranza descrive i risultati come altalenanti o complessi.

L'M&A ha registrato il cambiamento più notevole nello studio di quest'anno, passando dall'essere la leva con il punteggio più basso nel 2025 alla massima priorità per le società di private equity nel 2026. Con una crescita organica sempre più difficile da conseguire, le acquisizioni strategiche sono diventate il motore primario di sviluppo.

- Il **51%** degli intervistati dichiara di aver superato i target del proprio business case di M&A, posizionandola come una delle leve con le migliori performance in assoluto.
- La percentuale di rispondenti che ha indicato l'M&A come il principale generatore di valore è salita dal **7% al 24%** su base annua.

Tuttavia, l'M&A si conferma la leva di creazione del valore più lenta: solo il **25%** delle società raggiunge risultati concreti entro 12 mesi. Anche l'esecuzione rimane un vincolo, con appena il **35%** delle aziende che descrive l'implementazione dell'M&A come efficiente o molto efficiente (il dato più basso tra tutte le leve analizzate).

Quest'anno il report ha identificato un segmento di aziende ad alte prestazioni ("high performer") che rappresenta circa il **40%** del campione. Queste società si distinguono per aver superato i rendimenti attesi negli ultimi 12 mesi. Sia nell'ambito dell'AI che in quello dell'M&A, i high performer registrano risultati nettamente superiori rispetto ai loro concorrenti.

«I leader del private equity non possono più affidarsi a un'unica leva per la creazione di valore. I dati mostrano che l'IA sta producendo risultati più rapidamente, ma è più efficace quando viene integrata nelle iniziative operative e commerciali di base», ha dichiarato Emanuele Grasso, Head of Italy Corporate Finance di FTI Consulting. «Allo stesso tempo,

l'M&A è riemerso come principale driver di valore, premiando le imprese che trattano l'integrazione e l'esecuzione come una competenza fondamentale.»

**I principali dati emersi evidenziano che:**

- Il **46%** dei high performer valuta l'implementazione dell'M&A come lineare e priva di intoppi (*smooth*), rispetto al 29% delle altre società, riflettendo una migliore capacità di esecuzione che va dalla tesi di investimento fino all'integrazione.
- Questo vantaggio operativo si traduce in migliori risultati finali per le operazioni di M&A, sottolineando che la performance è guidata dall'efficacia della gestione post-closing piuttosto che dal puro volume delle transazioni.
- Sul fronte dell'AI, i high performer non presentano tassi di adozione materialmente più elevati, ma si dimostrano più efficaci nel generare risultati: il **19%** di essi dichiara di aver superato il business case legato all'AI, contro appena il 5% delle altre aziende.
- I dati suggeriscono che i high performer applicano l'AI in modo più deliberato e strategico, integrandola all'interno delle leve core di creazione del valore anziché gestirla come un'iniziativa isolata.

Gabriele Lucentini  
Senior Strategic Advisor  
+39 335 6960900