

**ABI** Associazione  
Bancaria  
Italiana

## **CREDITO E FINANZA 2025**

---

I Mercati «private» per le imprese e l'attività delle banche

- Credito e Finanza 2025 – Prospetti non-equity

Il Sole  
**24 ORE**

## JP Morgan, 50 miliardi per il private credit

Con le banche sempre più vincolate dalle normative, nonostante la deregulation promessa da Trump, il credito arriverà sempre più da oggetti non bancari. O da fondi di emanazione bancaria ma non soggetti alle stesse regole. La pensa così JPMorgan Chase, che ieri ha annunciato di mettere da parte ulteriori 50 miliardi di dollari per dare una spinta al settore del private credit. Il private credit è credito erogato alle imprese da fondi d'investimento specializzati: dato che si tratta di un settore molto in crescita, negli ultimi anni anche molte banche tradizionali si sono lanciate nel private credit. Gruppi come JP Morgan, Citigroup e Wells Fargo stanno investendo cifre sempre maggiori in questo mercato. E i 50 miliardi ulteriori messi in campo ieri da JP Morgan sono solo l'ultima conferma. Moody's stima che il mercato del private credit possa raggiungere i 3mila miliardi di dollari nel 2028. JP Morgan dal 2021 ha già messo sul piatto 10 miliardi di dollari in questo mercato, per oltre 100 operazioni di finanziamento alternativo a favore delle imprese. E lavorando con vari partner co-finanziatori, alla fine ha mobilitato in totale 25 miliardi (10 suoi e 15 dei partner). Ora mette sul tavolo 50 miliardi.

## PRIVATE EQUITY TROPPO PICCOLI TOCCA A BANCHE E ASSICURAZIONI

Bertone: serve uno sforzo comune o perderemo il treno per gestire il risparmio nazionale. L'amministratore delegato del Fondo italiano di investimento: un anno record, oltre 4 miliardi di masse amministrate

di **CARLO CINELLI**

**P**arafrasando la famosa battuta di Henry Kissinger, mai così citata come in queste settimane: «Se voglio mettere in piedi una grande operazione finanziaria, che numero devo fare per chiamare l'Italia?». Colpisce e intriga, anche per gli sviluppi successivi, che una sollecitazione tutto sommato così diretta venga da un top manager nella sede del Fondo Italiano realtà strategicamente legata alla Cassa depositi e prestiti, il gigante pubblico che ha in portafoglio gran parte del capitalismo italiano in presa diretta con i decisori politici. A ben vedere però la provocazione di Davide Bertone, amministratore delegato del Fondo Italiano di Investimento, da maggio del 2022, prossimo dunque al giro di boa del primo mandato, non è così peregrina. Vuoi per il compito che l'investitore nato 15 anni fa su iniziativa del Mef è chiamato a sostenere a supporto del cosiddetto Fondo sovrano nazionale, fin qui oggetto di norme. Vuoi anche per la storia personale del manager che viene dal privato e per 20 anni è stato in Mediobanca con ruoli via via più impegnativi culminati nel 2019 nella nomina a co-head of mid-corporates and financial sponsor solutions, dopo aver per molti anni vissuto nella finanza del gruppo Fiat.

### **Pubblico e privato**

La vicinanza e l'attenzione al privato, ossia al mercato, è il filo rosso che Bertone rivendica per il lavoro di questi tre anni al Fondo Italiano, ma è anche il punto d'attacco di un ragionamento complessivo e di sistema che coglie diversi aspetti della cronaca corrente. Il Fondo Italiano di Investimento ha chiuso un 2024 record che Bertone spiega ricordando che dai 2,3 miliardi di masse gestite in tre anni sono stati raccolti più di due miliardi. «Raccolti sul mercato: avevamo me-

no di 40 investitori, oggi sono più di 90, abbiamo lanciato sei dei sette fondi previsti nel piano di fundraising. La raccolta è stata di successo anche perché nello stesso tempo abbiamo restituito agli investitori circa 900 milioni e le strategie di exit non sempre sono state facili. Il piano ha raggiunto gli obiettivi con sei mesi di anticipo». La terza edizione del fondo di fondi dedicato al private equity, con un target di raccolta a 600 milioni, «ha un'ottima risposta. Stiamo cercando di coinvolgere investitori molto liquidi come le casse previdenziali ad investire ancora di più nell'economia reale». Analogamente, spiega il manager, il fondo intende coinvolgere il risparmio più sofisticato in iniziative di investimento. Ma sul coinvolgimento del risparmio privato il discorso si allarga.

### **La trasformazione**

«Il private equity — osserva Bertone — sta vivendo un momento, peraltro felice, di enorme trasformazione, a livello mondiale. Era una cottage industry, così la chiamavano quando è nata, fatta di piccoli team per operazioni molto piccole e anche un po' esotiche. È diventata oggi l'industria attraverso la quale passa il 40% dell'M&A globale. È diventata un pezzo importante

dell'asset management. Oggi è coinvolta in una trasformazione epocale, negli Stati Uniti più accelerata che altrove: la chiave è creare one stop shop in grado di presentare più offerte e strategie d'investimento con un orizzonte internazionale e imporrà una trasformazione anche del prodotto. Il processo di consolidamento già lo vediamo nei comportamenti del mercato, ritorni più veloci, offerte per parte-

cipare a portafogli di investimento ad ampio spettro nel quale è possibile avere anche prodotti con finestre di liquidità anticipate».

È un cambio di paradigma, sottolinea Bertone, che dovremmo cogliere anche in Italia. «Abbiamo dinanzi una sfida importantissima che è quella di far crescere le dimensioni degli operatori. Il confronto con la Francia è illuminante: hanno un sistema finanziario per molti versi simile al nostro, ma sono stati in grado di costruire operatori da 30-50-150 miliardi di asset under management e con grande anticipo. Da noi per farne uno di taglia analoga bisogna sommare venti sgr. Ed è vero che siamo un paese di piccole e medie imprese, ma la sfida va raccolta perché tra cinque anni e forse meno le trasformazioni di cui dicevamo nell'industria del risparmio richiederanno piattaforme adeguate». Bisogna però volerlo, sostiene Bertone. «I francesi lo hanno fatto attraverso le scelte compiute dalle banche e, soprattutto, dai grandi gruppi assicurativi». Noi possiamo dare anche oggi, anche in ritardo, una risposta simile? «Io ne sono convinto. Per le dimensioni e non solo le nostre banche e le nostre assicurazioni sono grandi e di levatura europea. E senza considerare le competenze per fare questo mestiere. Se guarda con attenzione partner e managing director di grandi operatori internazionali vedrà che sono spesso manager italiani».

Se non facciamo questo sforzo comune, sostiene l'amministratore delegato del Fondo Italiano d'investimento, perderemo quel treno per sempre. Diventeremo un contribuente netto di risparmio per piattaforme internazionali. «Nulla di male, c'è il libero di mercato, ma il numero di telefono italiano deve esserci per le grandi operazioni. Possiamo farlo, le banche e le assicurazioni, i soggetti che

Pagina 19  
**DOPO BASILEA 4**  
**Cresce il direct  
lending, prestiti  
via dalle agenzie**

strutturano l'offerta di risparmio per ora non hanno ancora deciso che questa sia la partita delle partite. Ma è una scelta strategica, credo che dovremmo farla».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**600**

**In portafoglio**  
Le società  
partecipate  
da Fii, controllate da  
Cdp, 13 i fondi gestiti

**Senza grandi player  
diventeremo un  
contributore netto  
di risparmio  
per piattaforme  
internazionali**

**La raccolta è stata  
di successo e abbiamo  
restituito agli investitori  
circa 900 milioni**  
**Obiettivi di piano  
con 6 mesi di anticipo**