

DI COSA PARLIAMO QUANDO PARLIAMO DI MODELLI DI BUSINESS

Una verifica empirica attraverso la Big Data Analytics



AGENDA

- ✓ **Premessa e finalità dell'analisi**
- ✓ **La metodologia e il perimetro d'indagine**
- ✓ **I dati e il pre-processing**
- ✓ **Gli strumenti d'analisi**
- ✓ **Principali risultati**
- ✓ **Quali sono le determinanti dei modelli di business?**
- ✓ **Gli effetti della crisi sulla redditività dei «cluster»**
- ✓ **Conclusioni**



Premessa e finalità dell'analisi

«*We think that setting a score to the business model is out of scope because the remit of supervision should be confined to the evaluation of compliance within the regulatory framework, rather than assessing and grading the viability of the business model and business strategies*». Questo affermava la **European Banking Federation** nel suo contributo al processo di consultazione relativo al documento di EBA sulle Linee Guida metodologiche del «Supervisory Review and Evaluation Process» (SREP).

La risposta della **European Banking Authority** non si è fatta attendere: nel Documento finale «GL on common procedures and methodologies for SREP», pubblicato il 19 dicembre 2014 (cfr EBA/GL/2014/13), si confermava che «*Based on the **assessment of the viability and sustainability of the business model, competent authorities should form an overall view ...accompanied by a score...***».

Perché le autorità di supervisione si sono spinte così in avanti nell'ambito dell'autonomia d'impresa, tanto da dover «dare un voto» ai modelli di business e alle strategie delle banche?



Premessa e finalità dell'analisi

Un lungo periodo caratterizzato da una frenetica rincorsa di elevati ritorni sul capitale, combinata a un eccessivo «risk appetite», anche alimentato - nel mercato statunitense - da una politica monetaria espansiva e da un approccio regolamentare accomodante, hanno determinato l'affermazione negli USA di modelli di business insostenibili. Hanno prodotto fallimenti e minato la stabilità finanziaria, innescando un rischio sistemico che ha contagiato l'economia reale statunitense ed europea, scatenando la «grande recessione». Solo nel 2014 - 2015 questo ciclo ha mostrato segni di inversione. Tutto questo ha determinato nel settore bancario 2 effetti principali: un profluvio regolamentare da un lato e la convinzione, da parte dell'autorità di supervisione europea, che la focalizzazione sul patrimonio e sul controllo prudenziale non possono bastare.

Non c'è patrimonio di vigilanza che tenga o adesione formale al framework regolamentare che preservi, quando il modello di business o la strategia sono insostenibili. L'attenzione ai «modelli di business» rappresenta quindi l'anello di congiunzione tra aspetti macroprudenziali della supervisione bancaria e la vigilanza ispettiva sui singoli intermediari.

Per questo motivo, l'attenzione delle autorità di supervisione e dell'industria bancaria in generale – dopo lustri di contributi scientifici, analisi gestionali e dispositivi normativi tutti concentrati sulla misurazione dei rischi e sui presidi patrimoniali a fronte degli stessi - è tornata ad interrogarsi sul governo del binomio rischio-rendimento, sulla vulnerabilità e sulla tenuta delle condotte di business in termini di generazione di reddito e di remunerazione dei fattori produttivi, in ottica forward-looking e su un orizzonte temporale medio.

In questa prospettiva, la presente **indagine empirica sui modelli di business** mira a investigare le diversità rintracciabili nel sistema bancario italiano nel periodo 2008-2014.



La metodologia e il perimetro d'indagine



La strategia aziendale non si adatta passivamente alla struttura del settore ma, ricercando vantaggi competitivi, incide sulla struttura stessa, in un contesto esterno che continuamente **muta ed evolve**

L'indagine è basata sull'analisi di indicatori di performance economica e finanziaria, valutati congiuntamente ad elementi afferenti la struttura proprietaria, l'ambiente esterno e lo scenario competitivo in cui le banche si trovano a operare, secondo un paradigma «struttura-condotta-performance», aggiornato per tenere conto delle possibili retroazioni delle performance stesse sulle condotte di business e quindi sulla struttura del mercato. Lo schema concettuale adottato è quindi solo in parte mutuato dal «Business Model Monitor» del Centre for European Policy Studies di Buxelles (*) che fornisce annualmente un'analisi sull'evoluzione delle «significant banks» europee, già sottoposte al «comprehensive assessment» della BCE. **Quello schema è arricchito per tener conto degli elementi distintivi dei mercati locali nei quali le banche italiane operano**, in considerazione delle marcate disparità territoriali riscontrabili nel nostro Paese in termini di concorrenza, reddito pro-capite e grado di rischiosità ai fini AML. Le banche sono quindi categorizzate in base alle diverse attività per qualificarne il modello di business (BM), ma anche in base ad elementi del mercato locale in cui operano; l'analisi verifica come il Business Model interagisca con due elementi: da un lato, la struttura proprietaria che ne condiziona gli obiettivi e, dall'altro, le performance economico-finanziarie nonché il profilo di rischio che ne discendono e che, a loro volta, impattano sulla condotta di business.

La presente indagine riguarda un campione che rappresenta circa l'80% del sistema bancario italiano (l'indisponibilità dei dati riguarda 15 BCC e altre banche minori); è basata prevalentemente su informazioni del DB ABI Bilanci FAST che fornisce un'apertura delle informazioni dei bilanci individuali in circa 5000 voci standardizzate, compilate dalle banche stesse, nei sette esercizi che coprono l'arco temporale 2008-2014.

(*) Cfr. R. Ayadi e W. P. De Groen «Banking Business Model Monitor 2014 – Europe» IOFSC, CEPS, 2015
Roma, 15/10/2015



I dati e il pre-processing

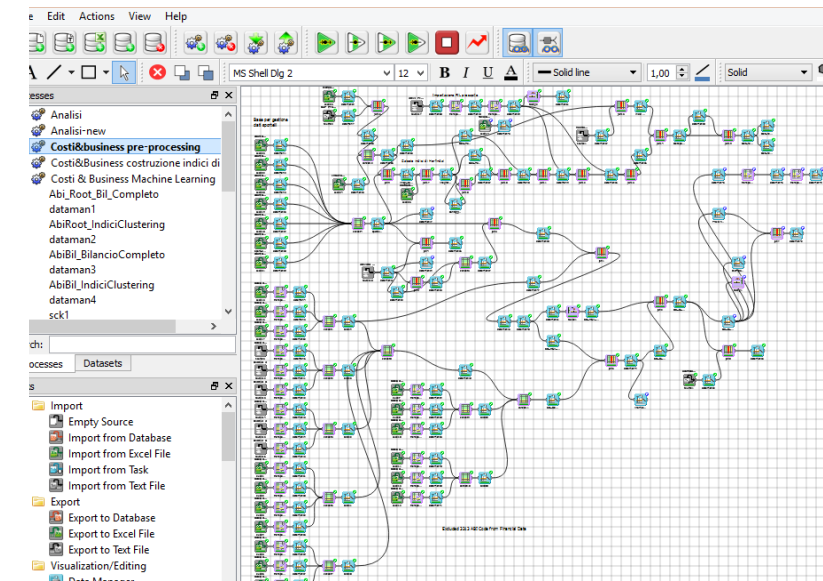
Per tenere conto del fenomeno delle fusioni e acquisizioni, occorse nel periodo (97 operazioni, escludendo quelle intervenute all'interno del mondo delle BCC), la base dati è stata aggregata in base a 2 criteri:

1) le BCC sono state cumulate in un'unica entità, nell'ipotesi che esse rispondano a una strategia comune, dettata dalla forma giuridica e da vincoli statutari; 2) le banche diverse dalle BCC - coinvolte in operazioni di fusioni e acquisizione - sono state «aggregate» come se tutte le operazioni di concentrazione del periodo fossero avvenuta nel 2008.

Il database utilizzato per la presente indagine - basato come già ricordato sui Bilanci FAST - prima dell'aggregazione per le fusioni e acquisizioni conteneva 4320 «record», relativi al pooling di banche/anni; successivamente all'aggregazione dei casi di fusione e acquisizione la base dati si è ridotta a 1379 osservazioni di banche/anni, per le quali sono stati calcolati circa 130 KPI di profittabilità e di struttura patrimoniale.

Oltre ai dati e agli indicatori di bilancio, il DB è stato «arricchito» con le seguenti informazioni relative **alla forma giuridica, alla governance e al «Business environment»**, segnatamente:

- una dummy che identifica le banche di natura cooperativa (BCC e popolari);
- una dummy che identifica le banche in amministrazione controllata;
- una dummy che discrimina tra banche quotate e non quotate;
- un dato relativo all'indice di Herfindal aggregato per ogni banca, ottenuto come media ponderata, pesata con il numero di sportelli a livello provinciale (fonte Banca d'Italia);
- un dato - aggregato per ogni banca - relativo alla media ponderata del tasso di variazione annuo del reddito pro-capite a livello regionale (fonte ISTAT), pesato con il numero di sportelli presenti in ciascuna regione (fonte Banca d'Italia), per cogliere la congiuntura dal lato della domanda;
- Un dato che riporta le «classi provinciali di rischio legate all'utilizzo eccessivo del contante» (fornito dal Comitato di Sicurezza Finanziaria), aggregato a livello banca attraverso la pesatura del numero di sportelli per provincia.



Gli strumenti d'analisi

In considerazione dell'ampiezza della base dati si è optato per l'utilizzo di un'applicazione di **big data analysis**.

Gli algoritmi di «**Logic learning machine**»(*) di questa applicazione, hanno permesso di estrarre informazioni utili all'interno di un database di grandi dimensioni e con informazioni eterogenee; in generale, le analisi di «big data» si applicano sia a dati destrutturati, sia a dati strutturati, come nel caso dei Bilanci FAST.

Questa tecnologia consente di catturare schemi, ricorrenze e correlazioni tra i dati; **fa emergere le relazioni funzionali dominanti tra le variabili di input e di output, restituendo «regole» intellegibili, funzionali ad elaborare modellizzazioni finalizzate ad interpretare la realtà o a prevederla.**

L'ambito di applicazione della *Big Data Analysis* – ancora poco diffusa nel settore bancario - è soprattutto quello del Risk Management per il credit scoring e per le analisi sociometriche sui rischi creditizi, finanziari e operativi o quello delle analisi comportamentali per il Marketing.

L'utilizzo di tali applicazioni per l'analisi dei dati di bilancio e segnaletici è piuttosto innovativo, ma è un filone fecondo in considerazione dell'imponente mole di dati - omogenei e confrontabili in serie storica - di cui il settore bancario dispone. Di questo filone può beneficiare soprattutto l'attività di pianificazione strategica e l'analisi della concorrenza.

La Big Data Analysis consente infatti di segmentare, clusterizzare e classificare gli intermediari in base ai diversi «pattern» d'attività, sulla base di «regole» ottenute a partire dai key performance indicators aziendali e dalle variabili di contesto, riferite al grado di competizione, alla rischiosità ambientale e all'andamento congiunturale delle aree di insediamento in cui le banche sono localizzate; ciò con una potenza e una flessibilità di elaborazione multivariata prima impensabile.

(*) M.L. Muselli, "Switching neural networks: A new connectionist model for classification" in WIRN/NAIS 2005, ser. Lecture Notes in Computer Science, B. Apolloni, M. Marinaro, G. Nicosia, and R. Tagliaferri, Eds. Berlin: Springer-Verlag, 2006, vol. 3931, pp. 23–30



I principali risultati

Passando all'analisi dei dati, la prima operazione è stata quella di utilizzare una tecnica standard di clustering (K mean, center based), utilizzando i ratios come variabili di profilazione. In tal modo si è cercato di pervenire a un numero desiderabile di raggruppamenti nei quali le banche fossero suddivise; gruppi sufficientemente popolati e tra loro discriminati in modo da rendere «riconoscibili», dal punto di vista gestionale, le differenze tra i gruppi; ciò massimizzando la «somiglianza» tra le banche di uno stesso gruppo (ovvero riducendo la distanza dal centroide (il vettore con la media dei punti che appartengono a uno stesso gruppo) e massimizzando le differenze rispetto agli altri gruppi (massimizzando le distanze dal centroide di cluster differenti).

La dispersione all'interno dei cluster decresce all'aumentare del numero dei cluster (cfr Tavola 1).

I centroidi di ciascun cluster identificano quindi i valori che caratterizzano maggiormente ciascun cluster (cfr. tavola 2); ciò aiuta a decodificare i vari modelli di business riconoscibili. La clusterizzazione a 8 raggruppamenti risulta essere quella più efficace in termini di rappresentatività dei cluster, mentre nel «Banking business Models Monitor» se ne ravvisavano 4, segnatamente: «wholesale», «investment», «diversified retail», «focused retail».

Tavola 1

Numero di cluster	Dispersione media ponderata, per il numero di elementi di ciascun cluster
4 cluster	0,66
5 cluster	0,57
6 cluster	0,53
7 cluster	0,50
8 cluster	0,45



Tavola 2

Alcuni centroidi dei raggruppamenti a 8 cluster

Cluster	Numero di banche/anni	Numero medio sportelli	N_Regioni Banca	Loans to customers (net)/T.A.	loan loss provisions/T. A.	Loans to banks/T.A.	Deposits (banks)/T.A.	Deposits (customers)/T.A.
0	475	92	3	0,71	0,04	0,11	0,09	0,54
1	84	57	4	0,18	0,01	0,56	0,18	0,52
2	95	251	6	0,63	0,04	0,16	0,44	0,21
3	112	761	15	0,53	0,04	0,18	0,15	0,48
4	268	123	3	0,73	0,04	0,09	0,11	0,49
5	130	82	3	0,48	0,03	0,23	0,26	0,47
6	111	28	3	0,34	0,02	0,18	0,12	0,52
7	104	17	4	0,60	0,09	0,19	0,44	0,12



I principali risultati

Dai valori delle medie, relative a un set di indicatori di bilancio si possono «etichettare» i cluster come segue:

CLUSTER 0 – **Modello Retail tradizionale**, con elevato grado d'intermediazione e **grado di rischio contante medio-alto**;

CLUSTER 1 – **Modello Wholesale** con articolazione pluriregionale e forte orientamento alla raccolta indiretta;

CLUSTER 2 - **Modello Banca d'investimento, con orientamento al private banking** e alla raccolta indiretta da clientela;

CLUSTER 3 – **Modello Banca Universale** con articolazione nazionale;

CLUSTER 4 – **Modello Retail tradizionale**, con elevato grado d'intermediazione e **rischio contante medio-basso** e utilizzo di reti terze;

CLUSTER 5 - **Modello Retail diversificato**, con elevato orientamento alla raccolta indiretta;

CLUSTER 6 – **Modello Banca d'Investimento, con orientamento al corporate finance** e al trading su derivati;

CLUSTER 7 – **Modello Retail tradizionale, caratterizzato da fragilità finanziaria** e dimensione marginale.

La clusterizzazione a 8 raggruppamenti risulta essere quella più efficace in termini di rappresentatività dei cluster.

Alcuni centroidi dei raggruppamenti a 8 cluster

Cluster	Derivatives (total fair value/T.A.		Market risk/T.A.	Weight of risk	Ind_Rischio Contante Banca		Risk-weighted asset/T.A.	Total interest income from domestic assets in non currency/T.I e	Income (trading - net)/T.Income	Income (commission s -net on advisory, custody,	Liabilities available for sale/T.A.
	ROA	Z_Score									
0	0,01	0,001	0,56	2,44	0,00	1,18	0,62	0,00	0,04	0,14	0,00
1	0,04	0,003	0,43	2,17	0,00	5,55	0,35	0,00	0,09	0,90	0,02
2	0,11	0,001	0,77	2,05	-0,01	1,01	0,49	0,02	0,02	0,14	0,05
3	0,02	0,001	0,43	2,06	-0,01	0,96	0,43	0,01	-0,04	-1,35	0,02
4	0,01	0,001	0,55	1,68	0,00	1,60	0,65	0,01	0,03	0,16	0,00
5	0,00	0,001	0,50	1,58	0,00	2,42	0,50	0,00	0,05	0,52	0,01
6	0,15	0,003	0,45	2,47	0,00	2,07	0,46	-0,01	0,17	0,40	0,05
7	0,04	0,002	0,47	1,79	-0,01	1,74	0,52	0,03	0,00	0,45	0,04

Lo z-score è un indice che cattura il rischio di fallimento, ovvero la distanza dal default; a valori alti dell'indicatore corrisponde una bassa probabilità di default della banca.



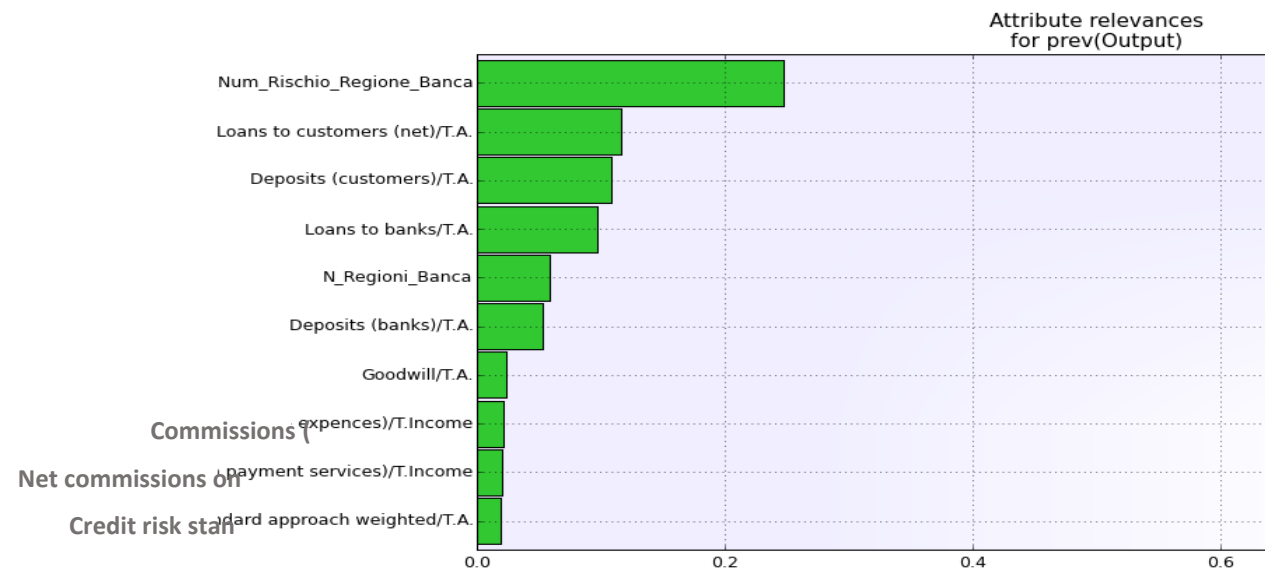
Quali sono le determinanti dei modelli di business?

Per ottenere maggiori informazioni sui cluster identificati, si è proceduto - tramite gli algoritmi di «Logic Learning Machine» - a prevedere come variabile di output l'indice del cluster, ponendo come variabili esplicative i medesimi ratios utilizzati per la clusterizzazione.

L'algoritmo individua 26 «regole» che riescono a prevedere correttamente il cluster d'appartenenza nell'83,12% (in 1229 casi su 1379).

Degli oltre 130 indicatori processati, i primi 10 in ordine di significatività, ai fini della previsione del cluster d'appartenenza, sono i seguenti: l'indicatore medio di rischio contante; il quoziente dei prestiti clientela su totale attivo; i depositi clientela su totale attivo; il numero di regioni in cui la banca è presente; l'avviamento sul totale attivo; le commissioni passive sul margine d'intermediazione; le commissioni su servizi di pagamento sul margine d'intermediazione; le attività di rischio di credito ponderate sul totale attivo.

Sono queste le prime variabili che contribuiscono maggiormente a discriminare tra i modelli di business presenti nel mercato delle banche italiane e che - a fini di previsione della classificazione in cluster - generano regole che classificano correttamente quasi l'85% dei casi.



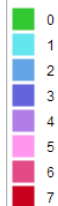
Quali sono le determinanti dei modelli di business?

E' interessante analizzare le regole per ciascun cluster.

Si scopre così che tra le variabili dalle quali dipende il modello di business figurano elementi di «struttura» quali: l'indice di Herfindal, l'indice di rischio per l'utilizzo del contante, la variazione del reddito pro-capite, il numero di acquisizioni, il numero di regioni in cui la banca è presente, ecc..

Ciò a dimostrazione che il paradigma S-C-P, seppure in versione aggiornata per tener conto della retroazione che le performance possono avere sulla struttura, ha ancora una sua validità empiricamente confermata.

Output Attribute:
prev(Output)



Rule #1:

Output value: 0
Covering: 90.526%
Error: 1.659%

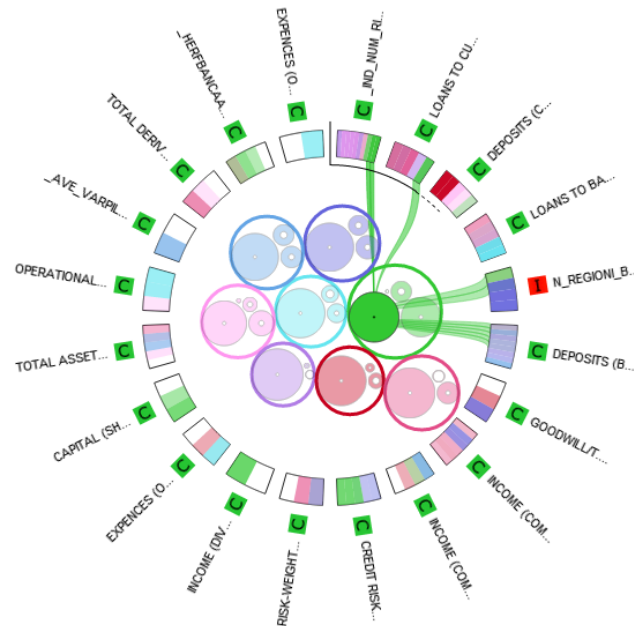
Conditions:

Ind_Num_Rischio_R...
> 2.105

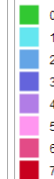
Deposits
(banks)/T.A. <= 0.345

Loans to customers
(net)/T.A. > 0.495

N_Regioni_Banca
<= 12



Output Attribute:
prev(Output)



Rule #14:

Output value: 4
Covering: 96.269%
Error: 4.680%

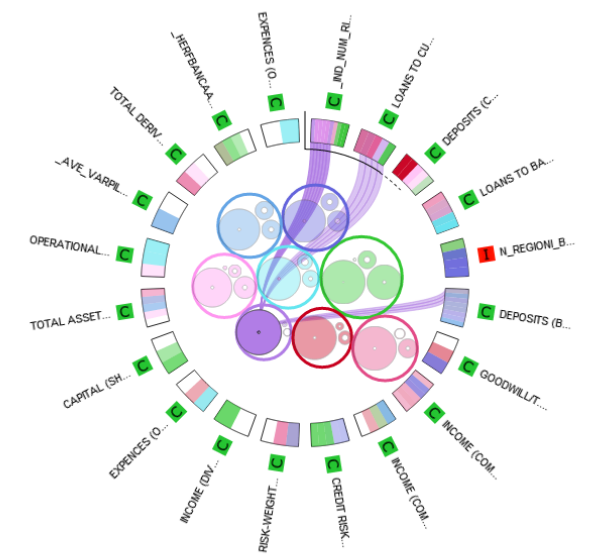
Conditions:

Ind_Num_Rischio_R...
<= 1.946

Count_Acquisizioni
<= 3

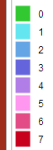
Deposits
(banks)/T.A. <= 0.297

Loans to customers
(net)/T.A. > 0.425



Quali sono le determinanti dei modelli di business?

Output Attribute:
prev(Output)

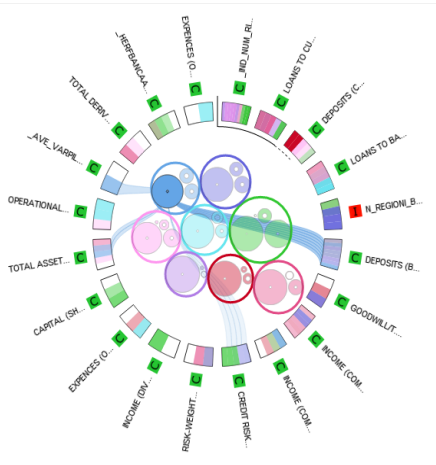


Rule #8:

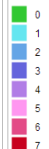
Output value: 2
Covering: 81.053%
Error: 4.984%

Conditions:

Ave_VarPIProcop06
≤ -1.080
Banca_Cooperativa
≤ 0
Cash/T.A. ≤ 0.015
Intangible
assets/T.A. ≤
0.021
37861664 < Total
asset by branch ≤
10960767.500



Output Attribute:
prev(Output)

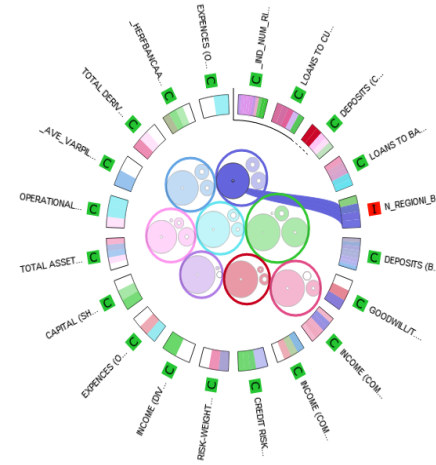


Rule #11:

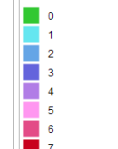
Output value: 3
Covering: 85.714%
Error: 4.972%

Conditions:

N_Regioni_Banca > 11



Output Attribute:
prev(Output)

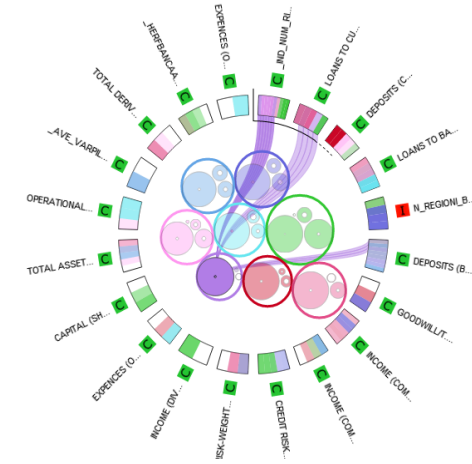


Rule #14:

Output value: 4
Covering: 96.269%
Error: 4.680%

Conditions:

Ind_Num_Rischio_R
≤ 1.946
Count_Acquisizioni
≤ 3
Deposits
(banks)/T.A. ≤
0.297
Loans to customers
(net)/T.A. > 0.425



Output Attribute:
prev(Output)

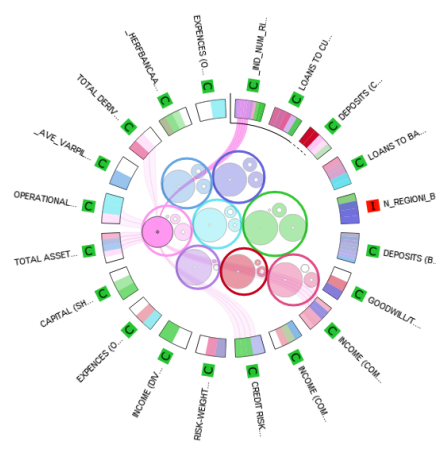


Rule #17:

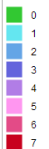
Output value: 5
Covering: 73.077%
Error: 4.964%

Conditions:

0.375 <
Ind_Num_Rischio_R
≤ 1.863
Total
derivatives/T.A. ≤
0.055
Banca_Amm_Contratti
≤ 0
Count_Acquisizioni
≥ 1
0.000 < Cash/T.A.



prev(Output)

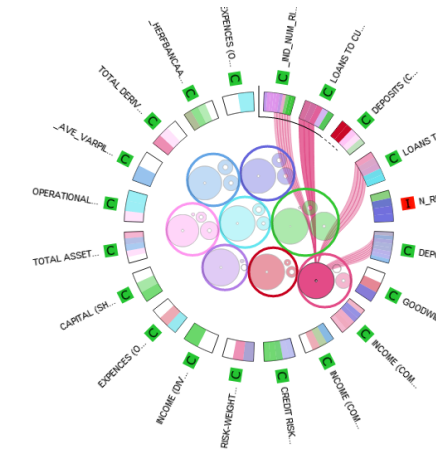


Rule #21:

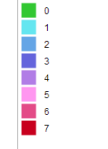
Output value: 6
Covering: 90.991%
Error: 4.968%

Conditions:

Ind_Num_Rischio_R
> 1.857
Loans to banks/T.A.
≤ 0.431
Deposits
(banks)/T.A. ≤
0.349
Loans to customers
(net)/T.A. ≤ 0.495



Output Attribute:
prev(Output)

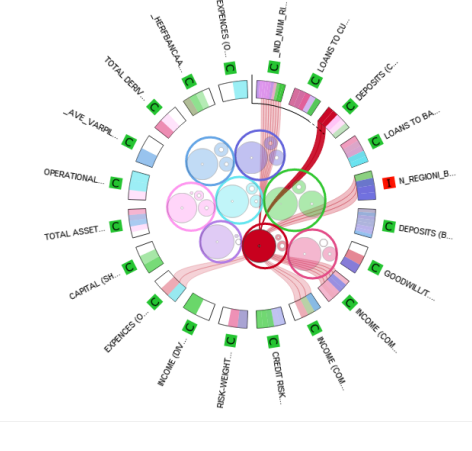


Rule #24:

Output value: 7
Covering: 90.385%
Error: 4.706%

Conditions:

Ind_Num_Rischio_R
≥ 1.065
Customer
intermediation ratio
≥ 0.469
Income
(commissions -
expenses)/T.Income
≤ -0.008
Expenses (operating
administrative)/T.Income



Quali sono le determinanti dei modelli di business?

A proposito di «struttura», ecco come si distribuiscono le banche cooperative tra i cluster*.

CLUSTER	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Modello Retail tradizionale, con elevato grado d'intermed.	23	23	22	20	21	20	19
Modello Wholesale	3	1		1	1	1	1
Modello Banca Universale	1	3	1	4	3	3	3
Modello Retail tradizionale, con elevato grado d'intermed.	17	17	16	18	16	16	15
Modello Retail diversificato	2	5	7	4	6	4	4
Modello Banca d'investimento - finanza d'impresa	5	2	3	3	3	3	2
Modello retail tradizionale, con fragilità finanziaria	1	1	1	2	1		
Totale complessivo	52	52	50	52	51	47	44

* le BCC sono aggregate e contano 1

Inoltre, delle 15 banche che lo scorso luglio risultavano in amministrazione controllata, 7 rientravano nel cluster retail con rischio contante medio alto, 7 nel cluster 3, una nel cluster 4.



Gli effetti della crisi sulla redditività dei Cluster

....si sono protratti a tutto il 2014; ha performato meglio il modello di «banca universale», il modello di banca d'investimento ha recuperato prima i livelli di redditività pre-crisi, mentre il modello retail ha risentito maggiormente delle rettifiche di valore su crediti.

Evoluzione del ROE rettificato dalla crisi del debito sovrano nell'eurozona in poi					
Cluster	2010	2011	2012	2013	2014
Cluster 0 - Retail AML Risk MH	21,0%	18,9%	7,2%	-9,1%	0,8%
Cluster 1 - Wholesale	15,8%	-1,5%	26,1%	-5,3%	-28,2%
Cluster 2 - Investment/private	5,1%	1,3%	-13,4%	-7,3%	5,2%
Cluster 3 - Universal	4,5%	7,2%	23,3%	9,7%	38,1%
Cluster 4 - Retail AML Risk ML	6,9%	6,5%	-2,7%	-16,6%	-16,9%
Cluster 5 - Retail diversified	2,9%	-3,1%	15,1%	2,5%	-7,4%
Cluster 6 - Investment/corporate	14,7%	7,9%	22,6%	24,9%	15,8%
Cluster 7 - Retail startup and fragile	18,0%	2,0%	7,3%	-82,1%	8,7%(*)

(*) Un valore outlier è stato omesso



Quanto al perseguimento di «stakeholder value», bisogna notare che la crisi ha inciso drasticamente ridimensionando gli accantonamenti degli utili a favore di finalità mutualistiche e di beneficenza in rapporto al capitale

Cluster	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Cluster 0 - Retail AML Risk MH	0,5%	0,2%	4,6%	0,8%	0,1%	0,2%	0,0%
Cluster 1 - Wholesale	0,0%	0,0%	0,4%	0,0%	4,9%	0,0%	0,0%
Cluster 2 - Investment/private	0,0%	24,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Cluster 3 - Universal	0,9%	0,7%	0,2%	0,0%	0,4%	0,3%	0,3%
Cluster 4 - Retail AML Risk ML	0,8%	0,4%	0,3%	8,6%	0,1%	0,2%	0,2%
Cluster 5 - Retail diversified	0,2%	0,0%	0,1%	4,0%	0,1%	0,0%	0,0%
Cluster 6 - Investment/corporate	0,4%	0,0%	0,0%	2,7%	0,0%	0,0%	215,8%
Cluster 7 - Retail startup and fragile	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,2%	0,0%	0,0%

(*) Il valore del cluster 6 riferito al 2014 contiene valori outlier non omessi



Conclusioni

Come era prevedibile - in relazione alla varietà del tessuto produttivo e ai diversi livelli di sviluppo territoriale - il sistema bancario italiano registra una maggiore diversificazione nei modelli di business, rispetto al panorama delle maggiori banche europee a rischio sistemico, investigate nel Banking Business Model Monitor 2014. Mentre il modello prevalente in Europa è quello delle Investment bank - in termini di creazione di shareholder value - in Italia, continua a prevalere - anche dal punto di vista della redditività e della sua sostenibilità nel tempo - il modello di Banca Universale. Il modello Retail è riconoscibile in almeno 4 varianti, ciascuna delle quali risente sia del forte grado di intermediazione sugli equilibri economici e di bilancio, sia della dimensione e della localizzazione della propria rete distributiva.

C'è da chiedersi se - superata la fase congiunturale più negativa - la diversità delle condotte di business in Italia continuerà a sopravvivere, a svilupparsi e a consolidarsi o ci sarà una progressiva conformazione ai modelli europei, anche per effetto del SSM e per l'operare dei Meccanismi europei di Vigilanza e di Risoluzione.

Infine, una riaffermazione degli obiettivi di tipo «stakeholder value» (finalità mutualistiche e di beneficenza) appare necessaria.

D'altro canto è parimenti importante che i cluster maggiormente orientati al modello d'intermediazione basato sul contatto diretto con i debitori (il *relationship lending*) e sul sostegno alle economie locali si rafforzino, perseguendo un grado di integrazione, possibilmente guidato dalle categorie istituzionali d'appartenenza, teso a migliorare l'accesso al mercato dei capitali, l'efficienza, il contenimento dei costi e la qualità della gestione dei rischi. Ciò è essenziale per quei cluster che maggiormente salvaguardano le relazioni di lungo periodo con la clientela locale di minore dimensione, nella quale le piccole e medie imprese nonché le aziende a conduzione familiare rivestono un peso rilevante. Si tratta dell'ossatura produttiva e occupazionale in Italia che non ha facilmente accesso a fonti di finanziamento alternative al credito bancario.

