

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI TORINO



FACOLTÀ DI ECONOMIA

CORSO DI LAUREA MAGISTRALE IN FINANZA AZIENDALE

E MERCATI FINANZIARI

CORSO DI LAUREA IN

ETICA E SISTEMA FINANZIARIO

LA MICROFINANZA ISLAMICA

Relatore: Chiar.mo Prof. Sergio BORTOLANI

Correlatore interno: Chiar.mo Prof. Paolo Pietro BIANCONE

Tesi di Laurea di
Eleonora CHIOLI
Matricola n. 331460

ANNO ACCADEMICO 2012/2013

Ringraziamenti

Desidero innanzitutto ringraziare il Prof. Sergio Bortolani, Relatore, ed il Prof. Paolo Pietro Biancone, Correlatore, per i loro preziosi insegnamenti e per il sostegno fornitomi durante la stesura del mio lavoro.

Esprimo la mia riconoscenza alla Biblioteca della Facoltà di Economia, per avermi aiutato nel periodo di ricerca, all'Università per avermi permesso di vivere, attraverso il progetto Erasmus, una delle esperienze più importanti e formative di tutta la mia vita, alla Sig.ra Dora Bonatesta che mi ha assistito con pazienza e simpatia in questa circostanza, a tutto il personale dell'“Opera” che mi ha accompagnato in questi anni di carriera universitaria.

Rivolgendomi ai miei amici, ringrazio tutti coloro che mi sono stati vicini: Francesca, Susi, Robi, il Daino, Gianni e Pavel, per avere condiviso con me le loro giornate, ed Eleonora, Chiara e Lorenzo, per esserci da sempre. Ringrazio tutti per i sorrisi che mi hanno regalato, per la forza che mi hanno trasmesso e per avermi donato tanto. Ringrazio Saad per il suo aiuto in questo lavoro ed Alessandro, che mi è sempre stato accanto.

Un grazie speciale va alla mia famiglia, che è sempre stata presente, fisicamente, con il cuore ed in qualsiasi altro modo possibile, ed in particolare ai miei genitori, che mi hanno permesso di arrivare fin qui. Grazie per il vostro affetto e per l'appoggio che mi avete sempre assicurato.

INDICE

<i>Ringraziamenti</i>	2
Introduzione	5
1. L'essenza della microfinanza e le sue origini	7
1.1. Le origini della microfinanza	8
1.2. Muhammad Yunus e la fondazione della Grameen Bank.....	8
1.3. I prodotti della microfinanza	9
1.4. Il tasso di interesse nella microfinanza	13
1.5. I recenti <i>trend</i> di sviluppo della microfinanza	15
1.6. La sfida del mondo islamico	16
2. La religione islamica	17
2.1. La struttura della legge islamica	17
2.2. La legge islamica o <i>šarī'a</i>	19
3. La nascita e lo sviluppo della finanza islamica	30
3.1. La nascita del sistema finanziario islamico. La Banca di Mit Ghamr e la Banca Islamica di Sviluppo.....	31
3.2. La prima banca islamica privata: la Banca Islamica di Dubai	32
3.3. La primavera araba.....	35
3.4. I motivi dell'esclusione finanziaria	36
3.5. Gli attuali modelli di regolamentazione	37
4. Le banche islamiche. Modelli e contratti	39
4.1. I modelli di banca islamica	39
4.2. I contratti islamici	39
4.3. I Prodotti finanziari non bancari	53
5. Un ritratto della finanza islamica nella nostra società	60
5.1. L'offerta di prodotti <i>šarī'a-compliant</i>	61
5.2. I <i>trend</i> di sviluppo dei maggiori prodotti finanziari islamici	62
5.3. L'integrazione tra i principi della finanza islamica ed il mondo occidentale	73
5.4. L'attuale rapporto tra la finanza islamica e la società italiana	74
5.5. Gli ostacoli allo sviluppo della finanza islamica in Italia	76

5.6. Le ragioni per sviluppare la microfinanza islamica nel nostro paese	84
5.7. La diffusione della finanza islamica come risposta alla crisi finanziaria.....	85
5.8. Alternative di sviluppo di un ipotetico sistema <i>šarī`a-compliant</i> in Italia	86
5.9. Come superare l'incompatibilità normativa e culturale: il caso inglese	89
5.10. Il progetto PRIN 2012	91
6. La microfinanza islamica	93
6.1. La nascita della microfinanza islamica	93
6.2. La <i>zakāt</i> , la <i>šadaqa</i> e lo <i>waqf</i>	94
6.3. Lo sviluppo della microfinanza islamica	95
6.4. <i>Islamic Microfinance Challenge 2010: Innovating Sustainable, Scalable, and Market-Driven Models</i>	102
6.5. I punti critici della microfinanza islamica.....	106
6.6. Il <i>trend</i> ed i nuovi prodotti della microfinanza islamica negli ultimi anni...	108
6.7. La Terza Conferenza sulla Microfinanza Islamica Globale.....	117
6.8. <i>Islamic Microfinance Challenge 2013: Beyond Murābaḥa</i>	119
6.9. Il controllo di compatibilità con la <i>šarī`a</i>	120
7. Un viaggio all'interno di alcune singole realtà	122
7.1. <i>Islamic MicroFinance Network (IMFN)</i>	123
7.2. Yemen	124
7.3. Indonesia	133
7.4. Sudan.....	140
7.5. Siria	144
7.6. Bangladesh.....	146
7.7. Libano	152
7.8. Pakistan	154
7.9. Afghanistan	158
7.10. Malesia.....	159
Conclusione.....	163
Bibliografia e sitografia	165
Indice delle figure e delle tabelle.....	169

Introduzione

Vivere in un mondo in cui vi sono oggi più di sette miliardi di persone e sapere che tra queste l'1% ha nelle proprie mani quasi la metà della ricchezza globale è disarmante. Lo è soprattutto quando si constata che parallelamente tre miliardi vivono sotto la soglia di povertà. Di fronte ad una simile realtà, da tempo si sta lottando per ottenere un maggiore equilibrio, andando incontro alle popolazioni povere per ridonare loro speranza e dignità.

Da queste constatazioni è nato il mio interesse verso la microfinanza islamica, l'unico sistema che finora davvero si sia rivolto alle fasce di miseria più estrema, che prima non erano mai state incluse da nessun modello di sviluppo economico.

Essa sorge come un'interessante confluenza tra la microfinanza convenzionale e la finanza islamica che permette di sfruttare al meglio, in rapporto al tessuto sociale, le caratteristiche di ambedue i fenomeni.

Nel primo capitolo si tratterà quindi della nascita e dello sviluppo della microfinanza convenzionale, la cui grande innovazione riguardò la decisione di concedere prestiti a coloro che la finanza tradizionale aveva sempre ritenuto non bancabili, in quanto non in possesso di garanzie sufficienti per accedere ai servizi finanziari. L'intensa diffusione di questo fenomeno ha però trovato un ostacolo nei paesi islamici, la cui tradizione religiosa vieta il tasso di interesse, uno degli elementi su cui si basa la microfinanza convenzionale.

A questo proposito, nel secondo capitolo si enunceranno i principi basilari della *šarī'a*, in modo da render chiaro come questi condizionino l'apparato economico-finanziario del mondo islamico.

Il concetto di finanza islamica verrà poi approfondito nei successivi tre capitoli attraverso una panoramica delle sue principali caratteristiche, dei suoi *trend* di

crescita e di alcuni tra i più importanti strumenti finanziari da essa utilizzati. Verrà anche analizzato lo stato del suo sviluppo in Italia e i maggiori ostacoli che lo rendono così difficoltoso nonostante i benefici che potrebbe apportare.

Dopo aver così esaminato le due realtà che ne stanno alla base, nel sesto capitolo ci si potrà infine focalizzare sulla microfinanza islamica. Partendo dalla sua nascita, ne verranno illustrati i ritmi di crescita, i principali prodotti, i punti critici e le potenzialità. Per comprendere poi quale livello di integrazione abbia finora raggiunto, nel settimo capitolo ci si concentrerà sull'influenza da essa esercitata all'interno di alcuni specifici paesi.

Ciò che ispira maggior fiducia riguardo alle sue prospettive è la natura del modello che ne sta alla base: costruito su fattori etici e religiosi, promuove l'uguaglianza e l'equità a vantaggio della società nel suo complesso, configurandosi, allo stesso tempo, come un energico promotore dell'imprenditorialità e della condivisione del rischio. Inoltre, considerando che attualmente, su tre miliardi di persone povere, circa il 44% vive in paesi musulmani, le potenzialità di questo nuovo fenomeno appaiono enormi. Ed è proprio l'analisi di tali potenzialità l'oggetto del presente studio.

1. L'essenza della microfinanza e le sue origini

«Ci vuole grande coraggio per vedere il mondo in tutto il suo splendore contaminato, e continuare ad amarlo».

(Oscar Wilde, *An Ideal Husband*, 1895)

Vi sono realtà immutabili nel tempo, pensieri che ancora oggi possono ispirarci, in questa nostra epoca e nella sua sfida morale contro il paradosso della povertà.

La popolazione globale è composta da più di sette miliardi di persone che dispongono insieme di una ricchezza pari a circa 223.000 miliardi di dollari; sette miliardi di cui quasi tre vivono in condizioni di povertà, senza la possibilità di pagare l'educazione dei figli o di curare la propria salute con le medicine più essenziali. Tre miliardi di persone posseggono insieme la stessa ricchezza delle trecento più ricche della Terra. Trecento contro tre miliardi. Il lusso e la miseria. Nelle epoche passate le cose sono state molto più equilibrate: fino a cento anni fa le nazioni più ricche erano solo tre volte più ricche di quelle più povere. Alla fine del colonialismo, negli anni '60, lo erano 35 volte di più; attualmente lo sono circa 80 volte¹.

Oggi disponiamo delle metodologie e dei prodotti necessari per combattere la povertà, la fame e le necessità di quei paesi che avrebbero maggior bisogno di servizi finanziari che risultano invece spesso ancora poco sviluppati o addirittura assenti. Tali strumenti costituiscono ciò che viene definito "microfinanza", una realtà che mira a colmare questa enorme lacuna tra ricchi e poveri, dando accesso ai servizi finanziari a persone che altrimenti ne rimarrebbero escluse.

¹ Cfr. sul sito <http://www.therules.org/en>, il video *Global Wealth Inequality - What you never knew you never knew*, realizzato da /THE RULES: movimento globale volto alla restituzione del potere al popolo e al cambiamento di quelle regole che creano disuguaglianza e povertà nel mondo.

1.1. Le origini della microfinanza

Ai nostri giorni, quando si parla di microfinanza, nella maggior parte dei casi la nostra mente tende a collegarsi alla concezione moderna del fenomeno ed alla fondazione della Grameen Bank come suo momento iniziale. Tuttavia, il *genus* di questa pratica risale a tempi molto più antichi, ed *in primis* a diverse tipologie di finanza informale², sviluppatasi all'interno delle varie comunità-villaggio, fin dai tempi medievali. Tra queste troviamo i *local moneylender*, i monti di pegno, le corporazioni di mercanti e le associazioni mutualistiche di risparmio e credito.

Con il tempo la microfinanza cominciò a farsi strada nel settore semiformale e, accanto ai crediti di piccolo importo che le banche tradizionali cominciarono ad erogare con finalità di investimento specifiche (es. crediti all'agricoltura), si diffusero pian piano le banche di credito cooperativo, le Banche Popolari e le Casse di Risparmio.

1.2. Muhammad Yunus e la fondazione della Grameen Bank

«Ho cominciato ad occuparmi della povertà non come politico o ricercatore. L'ho fatto perché ero circondato dalla povertà e non potevo ignorarla»³.

Nel 1976, Muhammad Yunus, economista e banchiere bengalese, di fronte ad un paese incatenato alla miseria, decise di prodigarsi in una lotta contro la po-

² «Il concetto di finanza informale mette l'accento sull'assenza di forme: concerne infatti pratiche di risparmio e di credito che non sono tenute a rispettare uno schema fisso. Le relazioni tra il debitore ed il creditore si basano sulla fiducia, esistendo il più delle volte tra loro un rapporto di tipo personale. Le diverse operazioni finanziarie, sovente basate su principi di solidarietà e reciprocità, non sono infatti solo legate alla loro attività economica ma si inseriscono all'interno dei loro rapporti sociali» (trad. da MICHEL LELART, *De la finance informelle à la microfinance*, Agence Universitaire de la Francophonie, 1990, pp. 5,17). La finanza informale raggruppa quindi le transazioni finanziarie non regolamentate da un'autorità monetaria centrale o da un mercato finanziario centrale, che rappresentano invece quelle della finanza formale.

³ Intervento di MUHAMMAD YUNUS alla Conferenza "Microcredito e business sociale per la riduzione della povertà" della Fondazione Cariplo, Milano, 2 Marzo 2009, riprodotto su <http://www.fondazione-cariplo.it/>.

vertà che lo vide fondare la Grameen Bank: la prima banca di microcredito moderno.

Quest'ultimo è definito, come «un piccolo credito che dato ad un cliente da una banca o da un'altra istituzione, può essere offerto, spesso senza garanzie, ad un singolo individuo o configurarsi come un prestito di gruppo»⁴. Esso permette l'accesso ai servizi finanziari a persone in condizioni di povertà ed emarginazione, che generalmente sono sempre rimaste escluse dal settore finanziario formale, in quanto:

- repute non solvibili (*unbanked*);
- dovrebbero sostenere costi eccessivi che rendono loro l'operazione non economicamente conveniente.

Il progetto di Yunus, facilitando le modalità di rimborso del credito ed incoraggiando l'emancipazione femminile, rivoluzionò i principi sui quali si erano sempre fondate le banche. Per questo suo impegno «nel creare sviluppo sociale ed economico partendo dal basso»⁵ nel 2006 venne insignito del Nobel per la pace.

Con il tempo la Banca Mondiale cominciò ad avviare progetti simili a quello della Grameen, trasformando il microcredito in uno degli strumenti finanziari maggiormente utilizzati per promuovere lo sviluppo economico e sociale in più di 100 paesi del mondo. Ancora oggi questa realtà continua a servire un sempre maggior numero di persone salvandone l'esistenza.

1.3. I prodotti della microfinanza

I servizi offerti dalla Grameen e dalle banche che ad essa si sono ispirate, non riguardano solo il servizio basilare di concessione del credito, ma si snodano

⁴ AA.VV., *Microfinance: Text and Cases*, Marco Elia, Torino, 2006, p. 5.

⁵ MARCO MASCIAGA, *Nobel per la pace a Muhammad Yunus*, "Il Sole 24 Ore", 14 ottobre 2006.

in ulteriori strumenti di microfinanza, quali servizi di risparmio, canalizzazione delle rimesse, micro-assicurazioni, crediti socio-assistenziali, *microleasing*, *housing microfinance* ed altri prodotti *ad hoc*.

Con il tempo si sta cercando di creare un'offerta più corposa aggiungendo servizi finanziari che rispondano alle sempre più variegata esigenze dei clienti⁶. Questo arricchimento è sostenuto dalle innovazioni tecnologiche che, attraverso la riduzione dei costi degli strumenti finanziari, consentono il loro utilizzo ad una cerchia di clienti sempre più ampia, facilitando e rendendo più economici anche i trasferimenti di denaro tra diversi continenti.

Oggi le istituzioni di microfinanza (IMF nel prosieguo) si configurano come istituti finanziari *non profit*, come istituti finanziari regolamentati o come banche commerciali. Con il tempo si è assistito ad una progressiva finanziarizzazione della microfinanza, che oggi va monitorata e sorvegliata proprio per garantire che essa rimanga uno strumento sociale a servizio dello sviluppo delle popolazioni più povere.

1.3.1. Le fonti di finanziamento

Per esercitare la propria attività, le istituzioni finanziarie hanno bisogno di raccogliere i fondi necessari⁷. Questo può essere effettuato in diversi modi:

- emissione di azioni (*equity*);
- finanziamento attraverso forme di debito (obbligazioni o altre forme di prestito);
- raccolta del risparmio;
- donazioni, sovvenzioni, finanziamenti agevolati.

La natura di un'istituzione finanziaria può condizionare le sue possibili fonti di finanziamento. Le ONG, ad esempio, si basano in genere sulle sovvenzioni dei donatori e non sono autorizzate a raccogliere risparmio, mentre le banche commerciali si fondano sulle proprie fonti di finanziamento, sui depositi dei clienti e sul capitale netto.

⁶ Cfr. AA.VV., *Microfinance: Text and Cases*, cit., cap. IV, e il sito *Microfinanza Italia*: <http://www.microfinanza-italia.org/>.

⁷ *Ibid.* cap. I.

Globalmente, la raccolta fondi delle IMF si basa non tanto sugli investimenti privati, quanto sui fondi pubblici. Questo fa sì che anche nei periodi di crisi, pur non rimanendo immuni al *credit crunch*, queste riescano a registrare tassi di crescita positivi.

1.3.2. Le modalità di prestito

I clienti della microfinanza sono i cosiddetti “poveri economicamente attivi” o le persone a basso reddito che non hanno accesso alle istituzioni finanziarie formali. Vi è però un vincolo nella canalizzazione del denaro ricevuto, che non deve essere destinato al consumo ma va utilizzato per scopi produttivi, con il fine di sfruttare opportunità economiche e capacità imprenditoriali. Questo è il motivo per il quale vi è una fascia di povertà estrema che rimane comunque esclusa da questo fenomeno ⁸.

Sono attualmente due gli schemi di prestito utilizzati: il prestito individuale ed il prestito di gruppo ⁹.

A) Il prestito individuale

Il prestito individuale si serve dei metodi bancari convenzionali, che vengono ridimensionati in modo da includere le persone a basso reddito che costituiscono il *target* della microfinanza. La particolarità risiede spesso nella natura alternativa del collaterale, che può identificarsi per esempio in un bene, come un macchinario, o in un qualsiasi oggetto domestico.

⁸ *Ibidem*.

⁹ Le metodologie del prestito individuale e del prestito di gruppo verranno analizzate con riferimento ai seguenti testi:

- ANTONIO ANDREONI e VITTORIO PELLIGRA, *Microfinanza. Dare credito alle relazioni*, Il Mulino, Bologna, 2009, cap. IV;
- LEONARDO BECCHETTI, *Il Microcredito. Una nuova frontiera per l'economia*, Il Mulino, Bologna, 2008, cap. IV;
- AA.VV., *Microfinance: Text and Cases*, cit., cap. III.

La corresponsione del denaro viene effettuata a seguito di un'attenta valutazione del cliente, sulla base di informazioni economiche raccolte ed analizzate da un ufficiale di prestito.

Le caratteristiche di ogni prestito vengono in genere modellate sulle esigenze del candidato, dopo una visita della sua abitazione e del posto di lavoro da parte dell'ufficiale di prestito che risulta essere il responsabile del monitoraggio dell'operazione. È così chiamato alla redazione di *report* aggiornati, anche quotidianamente, in modo da rendere accessibili informazioni sempre nuove e riuscire ad anticipare eventuali problemi ed eventi che potrebbero mettere a rischio il rimborso del credito.

Il cliente che mantiene un comportamento rigoroso verrà premiato con la possibilità di accesso ad una maggior gamma di prodotti, tra cui prestiti di più elevata entità, a condizioni migliori e con tassi di interesse inferiori.

B) Il prestito di gruppo: *Peer Selection, Peer Monitoring, Peer Pressure*

Il prestito di gruppo è un meccanismo per il quale il credito non viene concesso ad una singola persona, bensì ad un gruppo di individui che si autoselezionano (*Peer Selection*).

L'incentivo al rimborso è costituito dalla pressione dei pari (*Peer Pressure*), in quanto, se qualcuno fallisce, i restanti membri del gruppo dovranno compensare l'importo di quel pagamento. Questa responsabilità solidale opera come garanzia e costituisce senz'altro un incentivo alla restituzione, in quanto un soggetto moroso rischia l'esclusione da parte della comunità.

Vi è quindi una sorta di meccanismo di controllo (*Peer Monitoring*) all'interno di ogni gruppo.

Si possono configurare diverse tecniche di prestito di gruppo che però mantengono alcune caratteristiche comuni:

- inizialmente i membri del gruppo (3-10 persone) ottengono piccoli prestiti a breve termine (durata tra un mese ed un anno);

- si può accedere a prestiti via via più consistenti una volta rimborsati quelli precedenti: questo costituisce quindi un importante incentivo al rimborso;
- il gruppo è la garanzia di ogni individuo;
- le rate sono generalmente settimanali o mensili ed il rimborso è garantito collettivamente;
- sono previste riunioni regolari e programmi di formazione dei membri del gruppo;
- i membri del gruppo sono obbligati a forme di risparmio.

Il punto di forza di molte IMF può essere individuato nella loro abilità ad incanalare il successo del settore informale in strutture formali pur garantendo livelli di flessibilità, apertura all'innovazione, chiarezza e rapidità di adattamento al mutare delle condizioni economiche ben superiori rispetto a quelle della finanza istituzionale.

1.4. Il tasso di interesse nella microfinanza

Fin dalle origini della microfinanza, il suo carattere più discusso è stato proprio il livello del tasso di interesse applicato dalle IMF, rispetto a quello praticato dalle istituzioni di finanza convenzionale¹⁰. L'elemento che sta alla base di questo fenomeno è la differenza tra il costo che gli enti devono sopportare per dare e raccogliere una certa quantità di denaro attraverso alcuni grandi prestiti o tramite migliaia di prestiti più piccoli. Questi ultimi comportano infatti maggiori costi amministrativi che vanno bilanciati con tassi di interesse più elevati. A causa del loro scarso potere contrattuale, i mutuatari sono spesso stati sfruttati e sottoposti a tassi di interesse eccessivi, sebbene inferiori di quelli applicati dalla realtà usuraia. Vi è poi la questione del rischio di insolvenza, che potrebbe giustificare un tasso

¹⁰ Cfr.: AA.VV., *Microfinance: Text and Cases*, cit., cap. V; RICHARD ROSENBERG, SCOTT GAUL, WILLIAM FORD, OLGA TOMILOVA, *Microcredit Interest Rates and Their Determinants 2004-2011*, Access to Finance FORUM; CGAP, KFW, MIX; N° 7, giugno 2013 sul sito: <http://www.cgap.org/>.

simile di fronte ad individui non solvibili, ma si è in realtà registrato come poco più dell'1% dei clienti alla fine non rimborsi i prestiti ottenuti, quando il tasso di insolvenza medio nel sistema convenzionale è del 4-5%.

Sono principalmente due i metodi attraverso i quali può essere determinato il tasso d'interesse da applicare nel microcredito: l'*annual percentage rate* (APR) e l'*interest yield*.

- L'APR¹¹, calcolato sul portafoglio, o più specificatamente, sul singolo prodotto del cliente, è il tasso che permetterà all'istituzione finanziaria di coprire tutti i costi e renderà quindi l'operazione economicamente sostenibile.

- L'*interest yield* ingloba tutte le entrate derivanti dal prestito (interessi, tasse ecc.) come percentuale sul valore medio del portafoglio annuo lordo del mutuatario (*gross loan portfolio*). Negli ultimi anni si è mediamente registrato un declino dello *interest yield*. Il crollo maggiore si è registrato in Africa, dove, in 7 anni, si è scesi dal 39% al 25%¹². Questo si è verificato anche come conseguenza dell'introduzione, in molti paesi africani, di massimali sui tassi di interesse, al fine di proteggere i consumatori. Una certa attenzione va infatti prestata in quanto tetti massimi troppo bassi possono creare difficoltà alle istituzioni fornitrici di servizi per quanto riguarda il recupero dei costi. Come conseguenza, questo potrebbe portare ad un rallentamento del loro sviluppo e ad una successiva diminuzione della concessione di crediti, soprattutto in quei mercati per loro più costosi, come le aree rurali, più difficilmente raggiungibili. O altrimenti le stesse istituzioni potrebbero essere portate a diminuire la trasparenza sui costi totali del prestito, soprattutto nelle aree con minore alfabetizzazione finanziaria¹³.

¹¹ L'APR – in italiano: "indicatore sintetico di costo" (ISC) o "tasso annuo effettivo globale" (TAEG) – individua il tasso di interesse di un'operazione finanziaria. Introdotto dalla direttiva europea 90/88/CEE, rappresenta il costo effettivo dell'operazione, racchiudendo allo stesso tempo sia il TAN (tasso annuo nominale), cioè la percentuale di interesse che grava sul prestito, sia le spese di emissione della pratica e della documentazione.

¹² ROSENBERG, GAUL, FORD, TOMILOVA, *Microcredit Interest Rates and Their Determinants 2004–2011*, cit., p. 7.

¹³ DJIBRIL MAGUETTE MBENGUE, *The Worrying Trend of Interest Rate Caps in Africa*, CGAP, 11 novembre 2013, all'indirizzo <http://www.cgap.org/>.

1.5. I recenti *trend* di sviluppo della microfinanza

Analizzando il *Microfinance Market Outlook 2014*¹⁴ possiamo verificare come il 2013 sia stato un anno in cui l'economia mondiale ha risentito di un forte clima di tensione che ha portato ad un rallentamento degli afflussi di capitali privati nei mercati emergenti. Nonostante ciò il settore della microfinanza è rimasto generalmente immune da questo clima di incertezza, registrando volumi di crescita di quasi il 20%. Se la continua recessione nella zona euro ha pesato infatti in parte sull'attività in Europa orientale, parallelamente una forte crescita economica si è verificata nell'Africa sub-sahariana e nell'area asiatica.

La crescita nel 2014 pare non essere più minacciata dalle potenziali turbolenze della zona euro o dalla paralisi politica degli Stati Uniti. Il Fondo Monetario Internazionale prevede infatti un ritorno alla crescita della zona euro ed una crescita sempre maggiore nelle regioni dell'Europa dell'Est e dell'area del MENA (*Middle East and North Africa*). Le piccole economie in via di sviluppo, in cui la microfinanza svolge un ruolo importante, sembrano risentire meno delle ricadute negative rispetto alle economie più avanzate, grazie alla loro minore correlazione con i grandi mercati mondiali. Per queste è previsto infatti un tasso di crescita del PIL mediamente del 5% più alto rispetto a quello dell'anno precedente, con l'Africa sub-sahariana e l'Asia in testa. Rispetto a tali economie, i BRICS (Brasile, Russia, India, Cina e Sud Africa), che hanno capitanato la crescita per anni, si gioveranno invece di uno sviluppo più modesto.

Le previsioni di crescita per il 2014 rimangono stabili attorno ad una media del 15-20%.

¹⁴ *Microfinance Market Outlook 2014 – No “sudden stop”: demand for microfinance soars* pubblicato a fine 2013 da responsAbility su <http://www.responsability.com/>.

1.6. La sfida del mondo islamico

Come dichiarato da Allison Ehrich Bernstein, *Executive Communications Specialist* di ACCION¹⁵,

«dei 2,7 miliardi di persone che vivono in povertà nel mondo, si stima che 650 milioni siano musulmani che vivono con meno di 2 dollari al giorno»¹⁶.

Il mondo islamico è assai vasto. Con oltre 1,6 miliardi di persone, si estende dal Senegal alle Filippine, comprendendo sei regioni principali: Nord Africa, Sub-Sahara, Medio Oriente, Asia centrale, Asia del Sud e Sud-Est asiatico.

Fatta eccezione per pochi paesi del Sud-Est asiatico e del Medio Oriente, si registrano livelli di povertà crescenti nelle zone urbane e rurali di gran parte dei paesi musulmani. In questi paesi la lotta alla povertà risulta ancora più ostica in quanto le istituzioni di microfinanza devono modellarsi in base alla dottrina islamica della *šarī'a*¹⁷.

Così ha avuto origine il settore della “microfinanza islamica”, che vanta oggi una stima di 1,3 milioni di clienti, quadruplicatisi negli ultimi cinque anni.

¹⁵ ACCION è un'organizzazione *non profit* che supporta le istituzioni di microfinanza nella loro offerta di servizi finanziari a clienti a basso reddito (<http://www.accion.org>).

¹⁶ Cit. da *Sharia and Savings: Islamic Microfinance*, 26 aprile 2013, sul blog <http://cfi-blog.org/>.

¹⁷ Per questo come per tutti i successivi termini arabi si è adottata una trascrizione che corrisponde a quella utilizzata da HANS WEHR, *A Dictionary of Modern Written Arabic*, Librairie du Liban, Beirut, 1980, con qualche semplificazione.

2. La religione islamica

«L'Islām non è solo una religione. È una concezione globale ed integrata della storia, della cultura, dell'etica e del diritto»¹⁸.

2.1. La struttura della legge islamica

Secondo la teoria islamica medievale del diritto, la struttura della legge islamica¹⁹ sorge su quattro fondamenti:

- il Corano;
- la Sunna del profeta;
- il Consenso (*ijmā'*);
- il Ragionamento analogico o Analogia (*qiyās*).

2.1.1. Il Corano

Il Corano (in arabo *al-Qur'ān*, letteralmente “la lettura” o “la recitazione”) rappresenta per i musulmani la Parola di Dio (*Kalām Allāh*), in quanto costituisce la raccolta delle rivelazioni che il profeta Maometto²⁰ dichiarò aver ricevuto da Dio, tramite l'arcangelo Gabriele, in un periodo che va dal 610 al 632.

¹⁸ ALESSANDRO BAUSANI, *L'Islam*, Garzanti, Milano, 1991, quarta di copertina.

¹⁹ La struttura della legge islamica verrà analizzata facendo riferimento ai seguenti testi:
- FAZLUR RAHMAN, *La religione del Corano*, Il Saggiatore, Milano, 1968, cap. IV;
- MICHELANGELO GUIDI, *Storia della religione dell'Islam*, in: Pietro Tacchi Venturi, *Storia delle religioni*, vol. II, Unione Tipografico-Editrice Torinese, Torino, 1944, pp. 368-373;
- ALESSANDRO BAUSANI, *L'Islam*, cit., cap. II.

²⁰ Maometto (in arabo *Muḥammad*, il nostro “Maometto” derivando da una variante turca), figlio di 'Abd Allāh, nacque alla Mecca nel 570, da una famiglia di origini modeste della tribù dei Qura-yṣiti. La sua particolare disposizione religiosa lo portò a ritirarsi in contemplazione, periodicamen-

La legge morale è immutabile, è il comandamento di Dio rivolto ad ogni uomo, è un qualcosa a cui egli deve semplicemente sottomettersi. Questa sottomissione alla legge morale è ciò che viene chiamato *islām*, il metterla in atto durante la propria vita è *ʿibāda* o “servizio reso a Dio”.

Il Corano è suddiviso in 114 capitoli, dette “sure”²¹, a loro volta divise in versetti²². Le sure sono divise in “meccane” e “medinesi”, a seconda del periodo di rivelazione. Le prime sono state rivelate prima dell’emigrazione (*ègira*²³) di Maometto a Medina, le seconde successivamente.

2.1.2. La *Sunna*

Se per i musulmani il Corano è rivelazione esplicita, la *Sunna* è rivelazione implicita o non espressa.

La *Sunna* (letteralmente “consuetudine”, “abitudine”, “tradizione”) può derivare dai detti del Profeta, dai suoi atti o dal suo tacito assenso. Egli è infatti l’esempio da seguire, incarnando quei valori a cui ogni fedele deve aspirare.

Il mezzo tramite il quale i seguaci di Maometto sono venuti a conoscenza di tali aspetti è la tradizione orale, mantenuta viva dalle persone a lui vicine ed in seguito codificata in grandi raccolte.

La *Sunna* completa la norma del Corano e la interpretanei casi dubbi.

2.1.3. Il consenso (*ijmāʿ*)

L’*ijmāʿ*, il “consenso”, è considerato la terza fonte del diritto islamico ed è ciò che garantisce l’autenticità ed il valore delle prime due, il Corano e la *Sunna*. Il consenso è quello della *Umma* islamica, quindi in primo luogo quello dei Com-

te, nella grotta di Hīrāʾ, vicino alla Mecca, finché, nella cosiddetta “Notte del Destino”, ricevette la rivelazione del Corano, su cui si basa l’*islām*. Morì nel 632.

²¹ In arabo *sūra*, pl. *suwar*.

²² Ar. *āya*, pl. *āyyāt*.

²³ L’*ègira* (*hijra*) per antonomasia è quella che in cui Maometto fuggì dalla Mecca verso la città-oasi di Yathrib, che venne poi ribattezzata Medina. Nel suo trasferimento venne seguito da un gruppo di fedeli che egli denominò *muhājirūn* (“i migranti”).

pagni del Profeta e dei primi seguaci, e in secondo luogo quello dei giuristi che fondarono le diverse scuole di diritto e dei dotti che ne tramandano le norme.

2.1.4. Il ragionamento analogico (*qiyās*)

Il Corano, la *Sunna* ed il Consenso sono in grado diverso manifestazioni della volontà di Dio. Nelle trattazioni teoriche compare però una quarta fonte, la cui coordinazione alle prime tre è dovuta unicamente alle controversie a cui ha dato luogo la sua applicazione e che per reazione le hanno conferito un posto di parità con le altre. Questa fonte non consiste che nell'applicazione dell'analogia, *qiyās*, per la quale dalle norme già assodate se ne deducono altre. Non si tratta quindi di un nuovo mezzo di rivelazione divina, bensì di un metodo di constatare che una norma già contiene in sé dei casi non esplicitamente menzionati ²⁴.

2.1.5. Lo *`urf*

Accanto alle quattro fonti classiche dell'*islām* non mancano istituti d'origine consuetudinaria. La consuetudine (in arabo *`urf*), ha rappresentato la via tramite la quale molti elementi preislamici o stranieri sono stati assorbiti dalla religione islamica. Teoricamente una consuetudine per essere accettata non dovrebbe rivularsi in contrapposizione con la *šarī`a*, ciò nonostante è capitato che siano state accettate dalla giurisprudenza forense islamica anche disposizioni contrarie.

2.2. La legge islamica o *šarī`a*

La *šarī`a* è il codice morale e la legge religiosa dell'*islām*. Il termine significa in origine “sentiero o strada che porta all'acqua” rappresentando quindi la via da seguire per giungere alla fonte della vita ²⁵. Raccoglie infatti le norme che Dio avrebbe stabilito per la condotta esterna dell'uomo in ogni sua manifestazione, nei rapporti con Dio, con il prossimo e con se stesso.

²⁴ MICHELANGELO GUIDI, *Storia della religione dell'Islam*, cit., p. 372.

²⁵ FAZLUR RAHMAN, *La religione del Corano*, cit., p. 137.

Il fatto di identificare Dio come legislatore fa sì che il rispetto della legge divina non costituisca esclusivamente un dovere civile, ma anche un obbligo religioso.

«Diritto e religione, legge e morale sono i due aspetti di quella stessa volontà per cui è stata fondata e si regge la comunità musulmana; ogni questione di diritto è anche un caso di coscienza, e la giurisprudenza poggia in ultima analisi sulla teologia»²⁶.

Le fonti della *šarīʿa* sono infatti le medesime di quelle della teologia islamica, benché la *šarīʿa* si basi soprattutto sulle due fondamentali, il Corano e la *Sunna*. La *šarīʿa* abbraccia tutte le vie della vita, facendo riferimento ad ogni genere di condotta, da quella spirituale, a quella mentale e fisica²⁷. Essa riguarda infatti sia gli atti dell'uomo compiuti per adorare Dio, i cosiddetti "diritti di Dio" (*ibādāt*), che gli altri aspetti della vita dell'individuo, le relative questioni economiche, politiche e sociali (*muʿāmalāt*).

2.2.1. I Cinque pilastri dell'*islām*

La religione islamica poggia le sue basi su cinque pilastri²⁸ (in arabo *arkān*):

- professione di fede;
- preghiera rituale;
- elemosina legale;
- digiuno del *ramadān*;
- pellegrinaggio.

²⁶ LAURA VECCIA VAGLIERI, *Islām*, Pironti, Napoli, 1946, p.113.

²⁷ FAZLUR RAHMAN, *La religione del Corano*, cit., pp.137-138.

²⁸ Per l'analisi dei cinque pilastri dell'*islām* verranno presi a riferimento i seguenti testi:

- MICHELANGELO GUIDI, *Storia della religione dell'Islam*, cit., pp. 374-375;

- ALESSANDRO BAUSANI, *L'Islam*, cit., cap. II;

- TOUFIC FAHD, *Islam e sette islamiche*, in HENRI-CHARLES PUECH, *Storia dell'Islamismo*, Oscar Mondadori, Cles (TN), marzo 1993, pp. 166-190.

2.2.1.1. La professione di fede

«Attesto che non vi ha Dio se non Iddio e attesto che Maometto è l'Inviato di Dio»²⁹.

Questa è la testimonianza che il fedele deve effettuare per poter diventare musulmano. Va espressa con retta intenzione (*nīya*) ed in modo intelligibile di fronte a due testimoni musulmani maschi. Inoltre, nel corso delle preghiere islamiche (*ṣalāt*) viene recitata la *šahāda*.

2.2.1.2. Preghiera rituale

La preghiera rituale (*ṣalāt*) va innanzitutto distinta da quella spontanea (*du‘ā*). Quest'ultima, di carattere variabile, viene pronunciata dal fedele quando l'animo e le circostanze lo predispongono a rivolgersi a Dio. La preghiera rituale, elemento essenziale del culto musulmano, è invece costituita da formule precise, da pronunciare con un ordine determinato e ad orari prefissati associandole a movimenti del corpo rigidamente stabiliti.

La preghiera, a cui ci si deve dedicare rispettando il requisito della purezza del suolo, del corpo e dell'abito³⁰, va svolta rivolgendosi verso la Mecca, in particolare verso la *Ka'ba*, ovvero verso il *miḥrāb*, che ne indica la direzione.

2.2.1.3. L'elemosina legale

L'elemosina legale, *zakāt*, va innanzitutto distinta dalla *ṣadaqa*, ovvero l'elemosina volontaria. Il termine *zakāt*, infatti, facendo riferimento al significato etimologico, sta ad indicare una forma di purificazione che il fedele deve effettuare pagando una quota della propria ricchezza, sotto forma di imposta religiosa, su

²⁹ LAURA VECCIA VAGLIERI, *Islām*, cit., p.59.

³⁰ La descrizione forse più completa in italiano dei criteri di purezza si può trovare in: ḤALĪL IBN I-ŠHĀQ, *Il "Muḥtaṣar" o Sommario del Diritto Malechita*, a cura di IGNAZIO GUIDI e DAVID SANTILLANA, Hoepli, Milano, 1919, vol. I, Libro I, pp. 5-44.

categorie di beni (come bestiame, granaglie, metalli preziosi, ecc.) e a favore di destinatari (in genere poveri o bisognosi) entrambi specificamente prestabiliti³¹. L'aliquota è comunque in genere del 2,5%.

2.2.1.4. Il digiuno del *ramaḍān*

Il *ramaḍān*, nono mese in base al calendario musulmano³², è il mese più sacro per i musulmani, in quanto in esso si ebbe la rivelazione del Corano a Maometto (*sūra* 2, 181).

«Il digiuno consiste nel non mangiare, non bere e non avere rapporti sessuali durante le ore diurne per tutto quel mese, a partire dal momento del mattino in cui si può distinguere un filo bianco da uno nero o appare una linea luminosa all'orizzonte. Col tramonto del sole queste proibizioni cessano»³³.

Tutti gli adulti sono tenuti a rispettare il mese di *ramaḍān*, fatta eccezione per i malati, i vecchi, le donne incinte o allattanti ed i viaggiatori.

2.2.1.5. Il pellegrinaggio

Ogni musulmano è tenuto ad effettuare lo *ḥajj*, ovvero a recarsi alla Mecca, qualora ne abbia i mezzi, almeno una volta nella vita. Durante il viaggio il fedele si purifica chiedendo perdono per i suoi peccati. La meta del pellegrinaggio è la grande moschea della Mecca. Nel suo cortile si trova la *Ka'ba*, con incastonata al suo interno la Pietra Nera venerata dai musulmani. Questo è l'esatto luogo verso cui si dirigono i fedeli durante la preghiera.

³¹ *Ibid.* pp. 157-198.

³² Il calendario musulmano si articola in base alle fasi lunari. È composto di 12 mesi da 29 o 30 giorni ciascuno ed ha come suo momento iniziale il 16 luglio 622, data dell'ègira di Maometto e dei suoi seguaci dalla Mecca a Medina.

³³ LAURA VECCIA VAGLIERI, *Islām*, cit., p. 141.

2.2.2. La vita sociale e la Parola di Dio

L'*islām* è religione, vita sociale, politica ed economica. E c'è sempre un filo che corre alla base di tutti questi aspetti, legandoli stretti fra loro fino a farli compenetrare: la parola di Dio. È per questo motivo che i musulmani, basandosi sulla *šarī'a* e sui suoi principi religiosi, delineano il modo di comportarsi da assumere nei confronti del mondo intero o semplicemente verso se stessi; è su di essi che modellano i principi di un sistema politico o i caratteri delle operazioni economiche, rendendole, proprio per questo motivo, spesso così differenti rispetto a quelle che noi siamo abituati a vedere nel mondo occidentale. Questa è la ragione per la quale risulta essere così importante delineare questi principi, proprio per comprendere come questi influenzano l'apparato economico-finanziario del mondo islamico.

2.2.2.1 La *ribā*

«La parola "*ribā*" significa eccedenza, sopravanzo; ogni vantaggio di quantità, di qualità, o di termine che uno dei contraenti ottenga sull'altro nei contratti commutativi che hanno ad oggetto sia i metalli preziosi, sia certe derrate alimentari ("*ta'ām*"), costituisce un lucro illecito, una usura ("*ribā*") [...] perché turba la uguaglianza perfetta tra le due parti, che il legislatore islamico vuole ottenere in quei contratti»³⁴.

Il Corano vieta il prestito di denaro ad interesse, indipendentemente da quale sia l'entità di quest'ultimo. Che sia esorbitante, onestissimo od irrisorio, esso viene comunque identificato come "usura"³⁵.

³⁴ ḤALĪL IBN IŠĤĀQ, *Il "Muḥtaṣar" o Sommario del Diritto Malechita*, cit., vol. II, Libro IX, p. 186, nota 127.

³⁵ Per la trattazione sull'usura che segue verrà preso in riferimento il testo: ISABELLA MARTUCCI, *Usura: moltiplicatore del circuito criminale*, tratto da "Economia, Società e Istituzioni", rivista quadrimestrale, anno 12°, n° 2, maggio-agosto 2000.

Similmente ci si comportava in Occidente durante l'epoca medievale: l'usura veniva vista come decisamente difforme dai principi della morale cristiana. A questo proposito erano diffuse storie, i cosiddetti *exempla*, al fine di infondere paura nei fedeli e spingerli a rifiutare l'usura:

«Un usuraio morì e dispose di portare con sé una buona parte delle sue ricchezze. Così fu sepolto con un sacchetto di monete al collo; gli eredi, volendo recuperare tutto quel danaro, dissotterrarono la bara, la aprirono e videro con orrore che le monete erano state cambiate in carboni ardenti, che i diavoli facevano ingoiare al morto»³⁶.

L'usura era sentita come attività innaturale, immorale, in quanto incrementatrice delle disuguaglianze sociali. Il denaro era considerato un bene sterile, non destinato a produrre altro denaro, ma solo ad essere utilizzato e speso negli scambi³⁷. Altrimenti avrebbe finito per perdere la sua natura di “mezzo” per diventare “fine”.

Con il rifiorire dell'economia, però, le esigenze del commercio condussero opportunisticamente ad una messa in discussione dell'illiceità dell'interesse sul prestito. Nel XIII secolo, questo venne legalizzato per i crediti commerciali ed al consumo, creando, per la prima volta, uno scostamento dell'autorità civile rispetto al pensiero ecclesiastico. Il bisogno di trasferire fondi e di ottenere finanziamenti diede origine ad un mercato del credito, principalmente gestito da ebrei, nel quale chi lucrava concedendo fondi ad interesse non veniva più considerato usuraio. Questo ad una condizione: che il tasso applicato non eccedesse i limiti “di mercato”, oltre i quali continuava ad esser considerato usuraio.

³⁶ ALBERTO CIPRIANI ed ELENA VANNUCCHI, *I politicamente scorretti del medioevo. Vagabondi, prostitute, imbroglioni, sodomiti, usurai ed altri irregolari della Toscana*, Universale Società e Storia, EDUP, Roma, 2005, Cap. I, p. 8.

³⁷ Cfr. ALBERTO CIPRIANI ed ELENA VANNUCCHI, cit., p. 7.

La Chiesa, d'altra parte, continuò a ritenere illecito il prestito ad interesse fino al 1821, quando, sotto il pontefice Pio VII, la Congregazione del Sant'Uffizio lo dichiarò lecito purché contenuto entro certi limiti³⁸.

Anche la legislazione italiana era nettamente influenzata dal pensiero ecclesiastico, tanto che solo con il Codice Zanardelli del 1890 venne abolita la norma che puniva penalmente l'usura. Nel 1996 la legge 108 fissò il limite oltre il quale i tassi di interesse vanno considerati usurari, ovvero il tasso medio globale su base annua rilevato trimestralmente dal Ministero del Tesoro, dalla Banca d'Italia e dall'Ufficio Cambi, e applicato dalle banche e dalle società finanziarie che esercitano l'attività di credito³⁹.

Si può quindi notare come il divieto del tasso d'interesse sia in origine comune a molte civiltà e culture, tra cui anche quella cristiana e quella islamica. Le varie realtà hanno però avuto un destino differente, in quanto se nel mondo occidentale di fatto cessò ben presto la prevalenza della religione sull'economia e sul diritto, il contrario accadde nel mondo islamico, dove economia e diritto sono tuttora regolate dai precetti religiosi.

« Ciò che concedete in usura, affinché aumenti a detrimento dei beni altrui, non li aumenta affatto presso Allāh. Quello che invece date in elemosina bramando il volto di Allāh, ecco quel che raddoppierà ».

(Corano, Sura XXX "I Romani", 39, trad. di Hamza Roberto Piccardo)

La morale islamica, per i principi che ne stanno alla base, si trova quindi a doversi scontrare nel mondo moderno contro diversi ostacoli, ed anche per questo può risultare interessante studiare le diverse reazioni delle comunità musulmane di fronte alla *ribā*.

³⁸ Cfr. ROSARIO SPINA, *L'usura*, Cedam, 2008, p. 22.

³⁹ Cfr. ISABELLA MARTUCCI, *cit.*, p. 201-202.

Si possono innanzitutto identificare due interpretazioni su ciò che significa *ribā*:

- una visione modernista, secondo cui i tassi di interesse ragionevoli sono consentiti;
- una visione conservatrice, in cui si afferma che ogni tipo di interesse fisso è sbagliato.

In generale la visione più flessibile contraddistingue i paesi più modernizzati, come l'Egitto; mentre la linea più conservatrice caratterizza quelli più fondamentalisti, come l'Arabia Saudita, lo Yemen e l'Afghanistan. In tutti i paesi musulmani, ad ogni modo, sono molte le persone che preferiscono tenere il proprio denaro in banca per sicurezza e comodità, senza però riscuoterne mai gli interessi. L'ammontare degli interessi non riscossi dà la misura esatta dell'ortodossia di un paese musulmano ⁴⁰.

«O voi che credete, temete Allāh e rinunciate ai profitti dell'usura se siete credenti».

(Corano, Sura II "La Giovenca", 278, trad. di Hamza Roberto Piccardo)

È ammesso, invece, che il denaro sia utilizzato per acquistare attività tangibili e intangibili che possono generare un profitto.

L'*islām* riconosce infatti la produttività potenziale del capitale finanziario ed accetta la remunerazione per un fattore capitale prestato che abbia assunto una funzione produttiva e creato un utile per l'impresa. In base a questo schema quindi il risparmiatore non rimane estraneo all'impresa bancaria ma ne diviene socio. Ciò significa che il mutuatario non dovrà corrispondere alcun tipo di remunerazione fissa all'istituto bancario, bensì esclusivamente nella circostanza in cui il suo investimento abbia determinato il sorgere di un utile. Allo stesso modo il mutuante

⁴⁰ Cfr. VIRGINIA VACCA, *L'India Musulmana*, Istituto per gli Studi di Politica Internazionale, Milano, 1941, cap. IX.

dovrà partecipare ad un'eventuale perdita del mutuatario. Questo è il meccanismo che sta alla base del cosiddetto “sistema di condivisione dei profitti e delle perdite” (*profit and loss sharing* - PLS), uno dei principi cardine del sistema bancario della finanza islamica.

2.2.2.2. Il *gharar*

Il Corano vieta l'assunzione di rischio e quindi la possibilità di intraprendere operazioni che implicino un grado d'incertezza (*gharar*).

L'incertezza si può manifestare per diverse ragioni:

- informazione incompleta (riguardo al prezzo, all'oggetto di vendita, ecc.);
- incertezza intrinseca (basata sull'eventuale verificarsi di eventi aleatori).

È ad esempio vietata la vendita di beni che il venditore è incapace di consegnare, di cui la descrizione sia imprecisa o falsa, di cui il prezzo non sia evidenziato; e così anche la stipulazione di un contratto sulla base di una scadenza imprecisata. In *gharar* può quindi anche rientrare il concetto di frode.

«*Gharar* è la vendita di beni non ancora esistenti o le cui caratteristiche sono incerte; la loro natura rischiosa rende la transazione simile al gioco d'azzardo»⁴¹.

In questi casi, infatti, ci si trova davanti a contratti di tipo aleatorio. Pensare, per esempio, di proseguire una transazione basandosi sulle decisioni di un terzo o pensare di poter effettuare pagamenti per un lasso di tempo di cui non si conosce la durata, collocano lo scambio su un piano di incertezza. I contratti, se stipulati, vanno quindi rescissi.

⁴¹ MUSTAFA AL-ZARQUA MAHMOUD citato da AHMET AKGÜNDÜZ in *Studies in Islamic Economics (Islamic Banking and Development)*, IUR Press, Rotterdam, 2009, p. 61: «*Gharar* is the sale of probable items whose existence or characteristics are not certain, due to the risky nature which makes the trade similar to gambling».

2.2.2.3. Il *maysīr*

L'incertezza intrinseca del *gharar* può essere assimilata al gioco d'azzardo (*maysīr*)⁴². Per questo motivo quest'ultimo viene vietato dai principi islamici.

«Ti chiedono del vino e del gioco d'azzardo. Di': "In entrambi c'è un grande peccato e qualche vantaggio per gli uomini, ma in entrambi il peccato è maggiore del beneficio". E ti chiedono: "Cosa dobbiamo dare in elemosina?". Di': "Il sovrappiù". Così Allāh vi espone i Suoi segni, affinché meditate su questa vita e sull'altra».

(*Corano*, sura II "La Giovenca", 219, trad. di Hamza Roberto Piccardo)

Il termine *maysīr*, che trae origine da un antico gioco d'azzardo arabo, deriva etimologicamente da *yusr*, che significa "facile". Nel gioco d'azzardo, infatti, è come se i giocatori volessero prendersi a vicenda i soldi con facilità, senza alcuna fatica, senza lavorare né produrre nulla di utile⁴³.

Genericamente il *maysīr* corrisponde ad una scommessa sul risultato futuro di un evento, stando quindi alla base molti strumenti finanziari convenzionali, quali l'assicurazione convenzionale, i derivati, e la speculazione.

Se però il divieto di *ribā* è assoluto, il *maysīr* è proibito solo se rilevante.

2.2.3. La legittimità degli investimenti islamici

Gli investimenti di capitale sono legittimati dalla religione islamica, quando effettuati in prodotti considerati etici, ovvero *šarī'a-compliant*⁴⁴. È vietato quindi investire in imprese che operano in una moltitudine di settori, quali le bevande alcoliche, la pornografia, il gioco d'azzardo, la produzione, la macellazione e la distribuzione di carne di maiale, la produzione e la trasformazione di tabacco, i servizi finanziari convenzionali (banche, assicurazioni ecc.), la difesa militare, le ar-

⁴² Cfr. ALESSIA FORTI, *La finanza islamica: caratteristiche e prospettive*, "Equilibri. A New Perspective of Global Affairs", 24 novembre 2010.

⁴³ Commento alla sura 219 su <http://www.al-islam.org/it/>.

⁴⁴ Cfr. ALESSIA FORTI, *La finanza islamica: caratteristiche e prospettive*, cit.

mi e tutte quelle aziende che hanno sopravvenienze attive da interessi bancari superiori al 5% delle entrate a meno che non siano destinate a scopi sociali.

Inoltre, va effettuata una seconda scrematura. Tra le imprese considerate rispettose dei principi islamici vanno infatti ancora eliminate quelle in cui:

- il rapporto “debito totale/patrimonio totale” sia maggiore o uguale al 33%. Lo scopo finale è quello di porre un freno all’indebitamento;
- il rapporto “somma di cassa e di titoli che danno diritto ad una parte di utile in forma di dividendo/patrimonio totale” sia maggiore o uguale al 33%. Si vuole quindi incoraggiare una struttura del patrimonio maggiormente composta da beni tangibili, più che da partecipazioni intangibili, in modo da privilegiare l’economia reale a scapito di quella virtuale;
- il rapporto “crediti verso i clienti/totale attivo” sia maggiore o uguale al 45%. Si vuole fare in modo che l’azienda in questione, prima di domandare prestiti o essere finanziata da qualche altro ente, pretenda il pagamento dei crediti dagli enti dovuti, fino al raggiungimento della suddetta percentuale.

3. La nascita e lo sviluppo della finanza islamica

Fin dalle origini la finanza islamica è stata caratterizzata da un profondo processo di ibridazione tra il mondo occidentale e quello islamico⁴⁵. Verso la fine dell'Ottocento le potenze coloniali occidentali cominciarono ad aprire filiali nei vari paesi colonizzati, ma queste rimasero per lungo tempo parte di una realtà sentita distante ed estranea dalle popolazioni locali. Le cause furono diverse. Innanzitutto di tipo geografico, in quanto le banche occidentali si insediavano perlopiù nei principali centri commerciali rendendo complesso per gli abitanti delle zone rurali riuscire a raggiungerle. Inoltre era come se le filiali straniere incarnassero la potenza dei colonizzatori e per questo tendenzialmente erano sentite ostili e viste con sospetto. Si aggiungono infine motivazioni di tipo religioso, in quanto le attività svolte dalle banche straniere spesso incorrevano in operazioni bancarie non rispettose dei principi dell'*islām* e venivano quindi accuratamente evitate.

Per porre rimedio a questi problemi vennero costituite banche locali che operavano, sostanzialmente, con gli stessi criteri gestionali delle banche occidentali, ma che si adattavano meglio ai bisogni economici ed ai principi morali del mondo islamico. Questo destò l'interesse degli intellettuali musulmani che cominciarono a riflettere sull'ipotetica creazione di un vero e proprio sistema finanziario islamico basato sui principi del Corano.

I primi tentativi furono portati avanti in India dai Fratelli Musulmani, negli anni Trenta. Dopo il loro fallimento furono teorizzati ulteriori modelli, in particolare attorno agli anni Cinquanta, quando molti paesi a maggioranza musulmana raggiunsero l'indipendenza politica dalle potenze coloniali occidentali. Fino agli anni '70 il sistema economico islamico continuò ad essere principalmente fondato

⁴⁵ Per l'inquadramento storico prenderemo a riferimento i seguenti testi:

- RONY HAMAUI e MARCO MAURI, *La banca islamica: prospettive di crescita e questioni aperte*, Contributi Bancaria n° 6/2008;
- AA.VV., *Questioni di Economia e Finanza*, Banca d'Italia Eurosystema, n° 73, ottobre 2010, reperibile su: <http://www.bancaditalia.it/>.

su strumenti tradizionali come lo *hawala*⁴⁶, ma in seguito nacque e si sviluppò una nuova realtà, con la nascita di vere e proprie banche islamiche nei paesi della Lega araba⁴⁷.

3.1. La nascita del sistema finanziario islamico. La Banca di Mit Ghamr e la Banca Islamica di Sviluppo

Il sistema finanziario islamico inteso nella sua accezione più moderna nasce nel 1963 quando, nel villaggio di Mit Ghamr sul delta del Nilo, il dottor Ahmad al-Najjar realizza il primo tentativo di creazione di un istituto finanziario islamico. Mit Ghamr era una zona rurale, e le credenze religiose dei suoi abitanti li portavano a non affidare i propri risparmi alle banche. In queste circostanze, il compito di Ahmad al-Najjar fu sì quello di garantire che la banca rispettasse i principi islamici, ma anche quello di educare la popolazione riguardo ai possibili servizi bancari. La Mit Ghamr Saving Bank fu quindi la prima banca a non prevedere il pagamento di un tasso di interesse ma a basarsi, come previsto dalla finanza islamica, sul principio del *profit-loss sharing*.

La domanda di prodotti *šarī'a-compliant*, ovvero rispettosi dei precetti islamici, iniziò pian piano a crescere, soprattutto nei paesi del Nord Africa. Dopo

⁴⁶ Lo *hawala* è un sistema informale di trasferimento di denaro. Questo sistema si diffuse per facilitare le attività commerciali nelle zone caratterizzate da un'offerta povera, o carente. Il sistema *hawala* consta sostanzialmente di quattro figure: l'ordinante, che vuole trasferire i fondi; il beneficiario, che per ultimo li riceverà; e i due operatori (gli *hawaladar*), che prendono una commissione per ogni transazione portata a termine. Per motivi di sicurezza il destinatario riceve un simbolo, un oggetto, o acquisisce una parola d'ordine, che dovrà riferire o consegnare all'altro *hawaladar* per incassare il denaro. I due banchieri clandestini compenseranno poi il loro debito-credito, o con operazioni inverse o con dazioni di denaro. Questo meccanismo, benché possa sembrare meno costoso e più semplice, si basa esclusivamente sulla fiducia degli intermediari coinvolti. La totale assenza di contratti, documenti di identificazione, o altre formalità, rende molto alto il rischio che l'operazione di trasferimento non si svolga come pattuito. Per la sua natura lo *hawala* facilita l'evasione fiscale e si presta facilmente ad essere utilizzato per compiere operazioni di riciclaggio di denaro sporco (cfr. la pubblicazione della Camera di Commercio di Firenze *Impresa: legalità e sicurezza*, 2011, pp. 12-14, all'indirizzo <http://www.immigrazione.regione.toscana.it/>). Lo *hawala* è diffuso in parecchi paesi africani e asiatici; d'altro canto è stato reso illegale in molti stati degli USA a seguito degli attentati del 2001.

⁴⁷ La Lega araba è costituita dai seguenti 22 paesi: Algeria, Arabia Saudita, Bahrain, Comore, Egitto, Emirati Arabi Uniti, Gibuti, Giordania, Iraq, Kuwait, Libano, Libia, Mauritania, Marocco, Oman, Palestina, Qatar, Siria, Somalia, Sudan, Tunisia, Yemen.

decenni di dominazioni straniere, le popolazioni avevano smarrito la propria identità e videro, nella finanza islamica, un'occasione per ritrovare se stessi.

Così negli anni '70 si cominciò a riflettere su un progetto di sviluppo economico e sociale che sintetizzasse l'economia di mercato ed i valori islamici. Ciò accadde parallelamente alla crisi petrolifera ed all'impennata del prezzo del greggio conseguenti alla "guerra del Kippur"⁴⁸ combattuta nell'ottobre del 1973. Il conseguente abbondante afflusso di liquidità nei paesi del Consiglio di cooperazione del Golfo Persico⁴⁹ sostenne le iniziative di costituzione di istituzioni finanziarie islamiche, che si moltiplicarono soprattutto nei paesi del Medio Oriente e del Golfo Persico.

3.2. La prima banca islamica privata: la Banca Islamica di Dubai

«La gente diceva che era un'idea assurda, come aprire una distilleria islamica di whisky».

(Hussein Hamid Hassan)

La prima banca islamica privata⁵⁰ è stata fondata a Dubai nel 1975, dallo sceicco Hussein Hamid Hassan⁵¹. Quelle sopra riportate sono le parole attraverso

⁴⁸ Guerra arabo-israeliana combattuta dal 6 al 24 ottobre 1973 tra Israele e la coalizione composta da Egitto e Siria. Dopo una prima avanzata di quest'ultima, il conflitto volse in favore di Israele.

⁴⁹ «Il Consiglio di cooperazione degli Stati arabi del Golfo ("Gulf Cooperation Council"- GCC) è un'organizzazione internazionale con sede a Riyad, istituita nel maggio 1981 tra 6 Stati arabi che si affacciano sul Golfo Persico (Arabia Saudita, Bahrein, Emirati Arabi Uniti, Kuwait, Omān, Qatar), allo scopo di promuovere una più intensa cooperazione e integrazione regionale in materia economica, sociale e culturale, e con l'obiettivo di realizzare un mercato e un'unità monetaria comuni. Dal 1983 sono stati aboliti i dazi doganali per il commercio tra gli Stati membri e dal 1986 è stata avviata la progressiva unificazione delle tariffe esterne» (<http://www.treccani.it>).

⁵⁰ Il profilo dell'*Islamic Development Bank* si basa su informazioni reperite dal documento *Islamic Development Bank Group in Brief*, pubblicato a maggio 2013 all'indirizzo <http://www.isdb.org/>.

⁵¹ Hussein Hamid Hassan è considerato il padre della finanza islamica. A seguito del dottorato di ricerca presso la facoltà di *Šarī'a* all'Università di al-Azhar al Cairo, conseguì due lauree in giurisprudenza presso l'Istituto Internazionale di Diritto Comparato dell'Università di New York. Tra altre cariche, fu a capo del Comitato di Sorveglianza della *Šarī'a* di molte banche islamiche del Medio Oriente. Secondo il suo pensiero, il finanziamento islamico è attualmente la forma più equa di finanziamento in quanto consente di creare ricchezza senza alimentare l'inflazione (cfr.

le quali egli denunciò al *Financial Times* lo scetticismo occidentale riguardo alla creazione di una banca basata sui dettami del Corano, scetticismo che si rivelò infondato di fronte alla massiccia espansione che ebbe luogo proprio in quel periodo. Il 20 ottobre dello stesso anno nacque ufficialmente la Banca Islamica dello Sviluppo (*Islamic Development Bank - IdB*). Questa banca, con sede a Gedda, in Arabia Saudita, si occupa del trasferimento dei petrodollari verso i paesi musulmani e rappresenta la “banca mondiale del mondo musulmano”. Il suo scopo è di promuovere lo sviluppo economico ed il progresso sociale dei suoi paesi membri e delle comunità musulmane in paesi terzi, in conformità con i principi della legge islamica. Per raggiungere quest’obiettivo, si serve di diverse modalità di finanziamento, fornisce assistenza tecnica per lo sviluppo di nuove capacità ed offre borse di studio per lo sviluppo delle risorse umane. Il capitale della Banca è cresciuto passando dai tre miliardi di dollari del 1975 agli attuali 47 miliardi, e la solidità dell’organizzazione è dimostrata dalla valutazione dalle maggiori agenzie di *rating*, come Standard & Poor’s o Moody’s, che le assegnano il punteggio massimo di AAA.

Per quanto riguarda l’Africa ed il Medio Oriente, i governi di alcuni paesi, come la Giordania, il Sudan e la Tunisia, favorirono la nascita di banche islamiche, considerandola una buona occasione per attrarre liquidità ed allo stesso tempo frenare la diffusione di modelli di sviluppo occidentali. Parallelamente, in altri paesi, come l’Algeria, l’Egitto, l’Iraq, la Libia e la Siria, il processo di islamizzazione del sistema bancario era visto con sospetto, come una realtà estremista che avrebbe potuto opporsi al potere costituito.

Nel 1977 venne istituita a Gedda l’International Association of Islamic Banks (IAIB), organo consultivo con il compito di fornire assistenza tecnica e teorica alle nascenti banche commerciali islamiche nei diversi paesi membri dell’OIC (*Organization of the Islamic Cooperation*), che include attualmente cinquantasette paesi.

l’articolo *Dr Hussein Hamid Hassan: All Arabs will prefer Islamic banking*, “Islamic Finance Resource”, 3 dicembre 2007, all’indirizzo: <http://ifresource.com/>).

Da allora iniziò un forte processo di islamizzazione giuridica ed economica che vide lo svilupparsi di numerosi istituti bancari islamici.

Questi possono essere distinti in due categorie: banche commerciali e banche di sviluppo. Le prime offrono, secondo metodi islamici, i medesimi servizi offerti tradizionalmente delle banche occidentali; le seconde operano a livello per lo più locale, cercando di promuovere lo sviluppo economico attraverso sistemi islamici di credito e di finanziamento.

Negli anni novanta l'interesse per la finanza islamica coinvolse anche le istituzioni ed i mercati dei paesi occidentali, dove alcune banche convenzionali inaugurarono sportelli islamici all'interno delle proprie sussidiarie operanti nell'area o costituirono delle filiali interamente *šarī'a-compliant*.

Nel 1995 vennero lanciati i primi due indici di borsa relativi a strumenti finanziari *šarī'a-compliant* (il Dow Jones Islamic Index e il Financial Times Islamic Index). L'università di Harvard (USA) costituì l'Islamic Finance Forum dedicato allo studio e alla riflessione sulla finanza islamica, iniziativa che venne portata avanti anche in Europa dalla London School of Economics.

A fine anni '90 le banche *šarī'a-compliant* hanno visto decrescere il proprio ritmo di sviluppo. Le cause si possono individuare nella crisi del commercio mondiale, nella riduzione degli introiti petroliferi e nel crollo delle borse asiatiche. Al contrario, gli attentati dell'11 settembre 2001 hanno ridato centralità alle banche islamiche. Il timore diffuso di fronte alle misure restrittive adottate dai paesi occidentali portò infatti molti risparmiatori mediorientali a far rientrare i propri risparmi destinandoli a banche ed istituzioni finanziarie islamiche. Parallelamente la città di New York perse importanza come *hub* finanziario islamico a vantaggio della piazza finanziaria londinese.

3.3. La primavera araba

È in Tunisia che tutto ebbe inizio, a Sidi Bouzid, il 17 dicembre 2010. Un gesto disperato nella cornice di un Nord Africa pietrificato nel tempo da dittature violente ed oligarchie privilegiate. Attorno a ciò, una massa di giovani poveri.

«Era circa mezzogiorno quando Mohamed Bouazizi arrivò davanti al palazzo del governatore spingendo il carrettino con cui portava le verdure al mercato. [...] I poliziotti lo braccavano Mohamed, l'ambulante abusivo, neanche fosse un capo gang, Una, due, tre volte lo avevano multato. Fino a quel 17 dicembre, quando una pattuglia, quattro uomini e due donne [...] gli requisirono la merce.

Quando arrivava per vendere i suoi ortaggi aveva sempre quell'attitudine timida e ruvida che danno la miseria e l'isolamento. Non lo dimenticheranno più quel mezzogiorno, i fortunati che eran lì. [...]

Che non disse nemmeno una parola, e sembrava senza un pensiero e senza un sospetto al mondo, prima di gettarsi addosso il contenuto di un recipiente pieno di benzina che aveva comprato al chiosco, all'angolo della piazza, [...] Poi Mohamed accese un cerino e si diede fuoco. Così, semplicemente»⁵².

Un malcontento già troppe volte serpeggiato per restare silenzioso in una fase di tale declino economico. Il fuoco di Mohamed non poté infatti che incendiare il mondo arabo, sfociando in un'ondata rivoluzionaria di manifestazioni e proteste, che a partire dalla Tunisia, dall'Egitto, dall'Algeria e dalla Libia, divampò fino al Bahrain, alla Siria e allo Yemen.

Questo quadro condusse alla nascita di molte sfide ed opportunità per la microfinanza e per un suo programma di inclusione nella regione araba. Fondamentale divenne l'impegno sociale, la fidelizzazione dei clienti e la loro protezione attraverso una buona rete di relazioni e comunicazione.

⁵² Cfr. DOMENICO QUIRICO, *Primavera Araba. Le rivoluzioni dall'altra parte del mare*, Bollati Boringhieri, Torino, 2011, pp. 14-17.

Questo sfociò in qualcosa di ancora più grande quando per esempio l'istituto bancario Enda in Tunisia, oltre a preoccuparsi di servire i propri clienti, si impegnò a sostenere i rifugiati della vicina Libia⁵³.

Nell'era della globalizzazione le banche e gli istituti finanziari non possono permettersi di dover sostenere il costo dell'esclusione. Quelle nicchie di popolazione che ancora non sono toccate dal servizio microfinanziario devono essere viste come terreni di sviluppo, come opportunità da sfruttare per conquistare la fiducia di nuovi clienti e godere delle conseguenti esternalità positive.

I costi dell'esclusione finanziaria⁵⁴ sono infatti troppo elevati. Avere un sistema finanziario che serve solo il 20% della popolazione è testimonianza di un'ingiustizia che non può che generare instabilità politica. Alla base di questi disordini vi sono la disoccupazione, l'alto livello di inflazione, il potere di un governo autoritario e la mancanza di opportunità economiche per la maggior parte della popolazione, in particolare per i micro ed i piccoli imprenditori, per le popolazioni rurali e per i giovani.

3.4. I motivi dell'esclusione finanziaria

L'esclusione finanziaria può verificarsi per i motivi più eterogenei:

- difficoltà di accesso ai servizi finanziari, dal punto di vista geografico o culturale (barriere linguistiche);
- prodotti inappropriati o non su misura;
- costo eccessivo di alcuni prodotti (es. assicurazione sulla casa);
- scarsa conoscenza dei prodotti finanziari a causa della mancata commercializzazione in alcune zone considerate meno remunerative;

⁵³ Cfr. RANYA ABDEL-BAKI e MOHAMMED KHALED, *Microfinance and the Arab Spring*, 3 ottobre 2011, su <http://www.cgap.org/blog/microfinance-and-arab-spring>.

⁵⁴ Cfr. BARBARA GÄHWILER, *Exclusion Costs: Financial Inclusion in the Arab World*, 6 giugno 2012 su <http://www.cgap.org/>.

- difficoltà di comprensione dei prodotti finanziari a causa dei bassi livelli di alfabetizzazione finanziaria;
- barriere psicologiche (ad es. la percezione negativa delle istituzioni finanziarie o esperienze negative precedenti).

Per questi motivi, al fine di ottenere una maggiore inclusione finanziaria, i punti sui quali si farà maggiormente attenzione saranno:

- l'adattamento dei prodotti finanziari ai bisogni e alle credenze religiose;
- la diversificazione dei servizi finanziari offerti;
- l'attenzione agli esiti sociali dell'attività finanziaria sia nei paesi sviluppati che in quelli in via di sviluppo (ad es. molti clienti si sono rivelati attenti ed impegnati nel rispetto dei diritti umani e dell'ambiente)⁵⁵.

3.5. Gli attuali modelli di regolamentazione

«Gli ordinamenti giuridici musulmani contemporanei sono il frutto di un processo di codificazione che si è svolto a partire dalla metà del secolo XIX e sono caratterizzati da diversi gradi di integrazione tra le forme giuridiche islamiche (*sharī`ah*) e il diritto di produzione statale (*qānūn*), in prevalenza ispirato a modelli europei. Ciò ha ovviamente delle conseguenze rilevanti dal punto di vista dell'applicabilità delle norme della *sharī`ah*. Nei paesi in cui convivono banche islamiche e banche tradizionali è possibile distinguere tre modelli di regolamentazione: i) paesi dove esistono due diversi regimi legali (conventional banking law e Islamic banking law), ad es. in Giordania, UAE, Yemen; ii) paesi in cui le banche islamiche vengono regolamentate con istituti speciali ad esse dedicate, nell'ambito di un'unica legge bancaria, ad es. in Indonesia, Kuwait, Malaysia, Qatar, Turchia; iii) paesi che applicano alle banche islamiche le stesse norme delle banche convenzionali, ad es. Arabia Saudita, Egitto e, in Occidente, il Regno Unito. Esistono, infine, paesi –

⁵⁵ Cfr. AA.VV, *Microfinance: Text and Cases*, cit., pp. 203-204.

l'Iran e il Sudan, limitatamente alle aree settentrionali, – i cui sistemi finanziari sono interamente governati dalla *sharī'ah*»⁵⁶.

Un “sogno teologico” divenuto realtà. Una realtà fino a pochi decenni fa considerata “embrionale”, la cui diffusione era limitata ai paesi a prevalenza demografica islamica, che oggi risiede in ben 75 paesi in tutto il mondo. Un giro d'affari di oltre 1.000 miliardi di dollari americani che procede con tassi di crescita annui del 15-20%⁵⁷.

⁵⁶ AA.VV., *Questioni di Economia e Finanza*, cit., p.7.

⁵⁷ Cfr. l'Osservatorio sulla Finanza Islamica, su <http://www.m2a.unito.it/>.

4. Le banche islamiche. Modelli e contratti

4.1. I modelli di banca islamica

I modelli attraverso i quali una banca islamica si può sviluppare sono tre ⁵⁸:

- banca islamica pura: la banca è fondata interamente sui principi islamici ed esclude di conseguenza ogni operazione che non sia in linea con essi. Questo modello richiede elevate competenze tecniche e giuridiche e risulta essere ancora poco diffuso;
- *Islamic Windows*: all'interno di banche tradizionali possono essere aperti sportelli dedicati ai prodotti islamici;
- agenzia/filiale di una banca tradizionale: una banca tradizionale crea un'agenzia od una succursale di se stessa da destinare all'offerta e al commercio di prodotti islamici.

4.2. I contratti islamici

Una delle più grandi difficoltà che i contratti finanziari islamici devono affrontare è la mancanza di una standardizzazione di base. In realtà questo elemento può essere considerato comune trattandosi di un settore relativamente giovane. Vi sono meccanismi internazionali che stanno lavorando per raggiungere una maggiore coesione ed uniformità in diverse aree della finanza islamica.

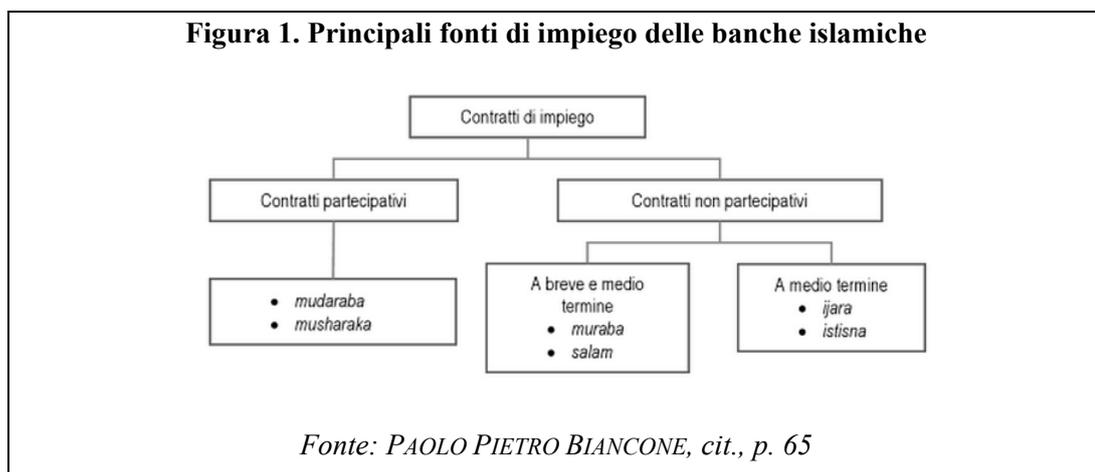
Innanzitutto si rivela importante individuare un gruppo di contratti base ⁵⁹ dalla combinazione dei quali sono col tempo sorte tipologie di strumenti più com-

⁵⁸ Cfr. PAOLO PIETRO BIANCONE, *Il bilancio della banca islamica e la rappresentazione dei principali contratti finanziari*, Franco Angeli, Milano, 2012, pp. 29-30.

plexi. Le banche infatti, basandosi su ogni sfumatura dei bisogni dei clienti, modellano appositi strumenti *ad hoc*.

A questo proposito, importa anzitutto considerare che i contratti islamici si suddividono in due macrocategorie: quelli di impiego e quelli di raccolta, ambedue le categorie suddivise in due tipologie: contratti partecipativi (basati sul modello PLS ⁶⁰) e contratti non partecipativi, rispetto ai quali, mentre nei partecipativi non è prevista, salvo eccezioni, la richiesta di alcuna garanzia da parte della banca, nei non partecipativi tale richiesta è costantemente ammessa.

4.2.1. I contratti di impiego



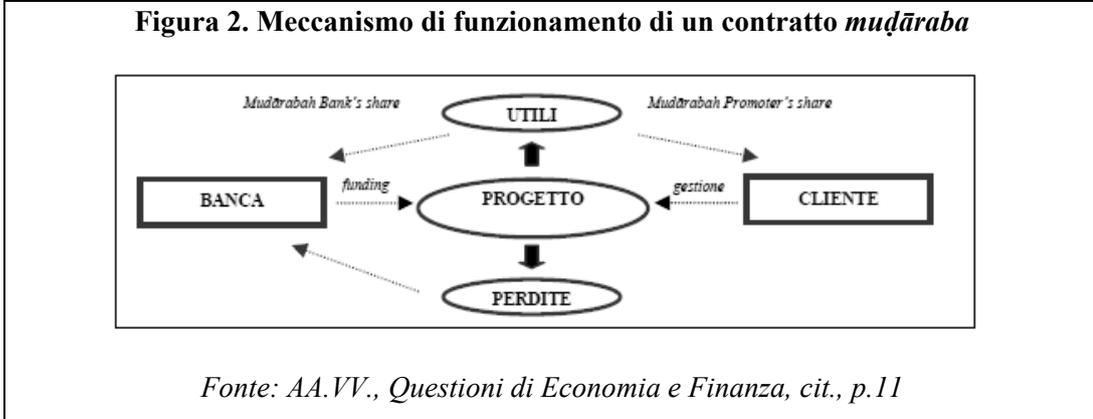
Iniziamo con l'analizzare i due contratti di impiego costruiti sul principio della compartecipazione al rischio dell'investimento: il *muḍāraba* ed il *mušāraka*. Ciò che li distingue l'uno dall'altro è la diversa gestione degli investimenti e la differente modalità di partecipazione ai risultati conseguiti.

⁵⁹ *Ibid.* cap. 6.

⁶⁰ Come già enunciato nel cap. II a proposito della *ribā*, il modello PLS prevede che l'eventuale remunerazione per le forme di impiego e di raccolta sia collegata alla redditività di un'attività reale sottostante il negozio giuridico in questione e conseguentemente, all'assunzione di un rischio.

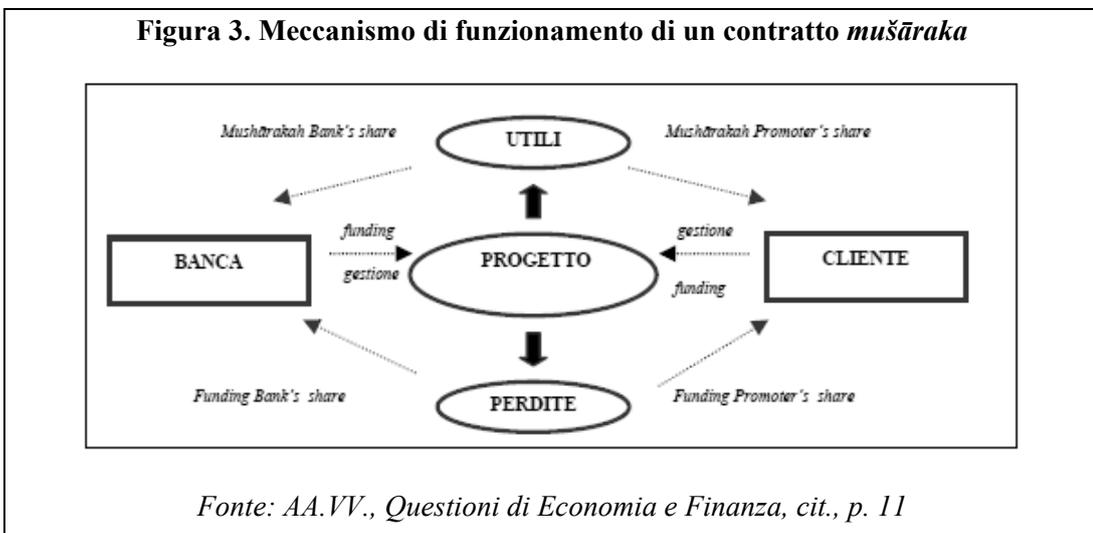
4.2.1.1. I contratti di tipo partecipativo: il *muḍāraba* ed il *mušāraka*

1) Il *muḍāraba*



Il contratto *muḍāraba* si delinea come una società in accomandita. Il finanziatore (*rabb al-māl*) conferisce il capitale mentre l'imprenditore (*muḍārib*) offre il suo lavoro e le proprie abilità di gestione. L'apporto di capitale non comporta diritti sulla conduzione dell'impresa, che rimane esclusivamente in mano all'imprenditore. La quota di partecipazione agli utili va definita in fase contrattuale, come valore percentuale e non come somma fissa. I profitti possono essere distribuiti solo a scadenza, salvo acconti. In caso di perdita è la banca a farsene carico interamente.

2) Il *mušāraka*



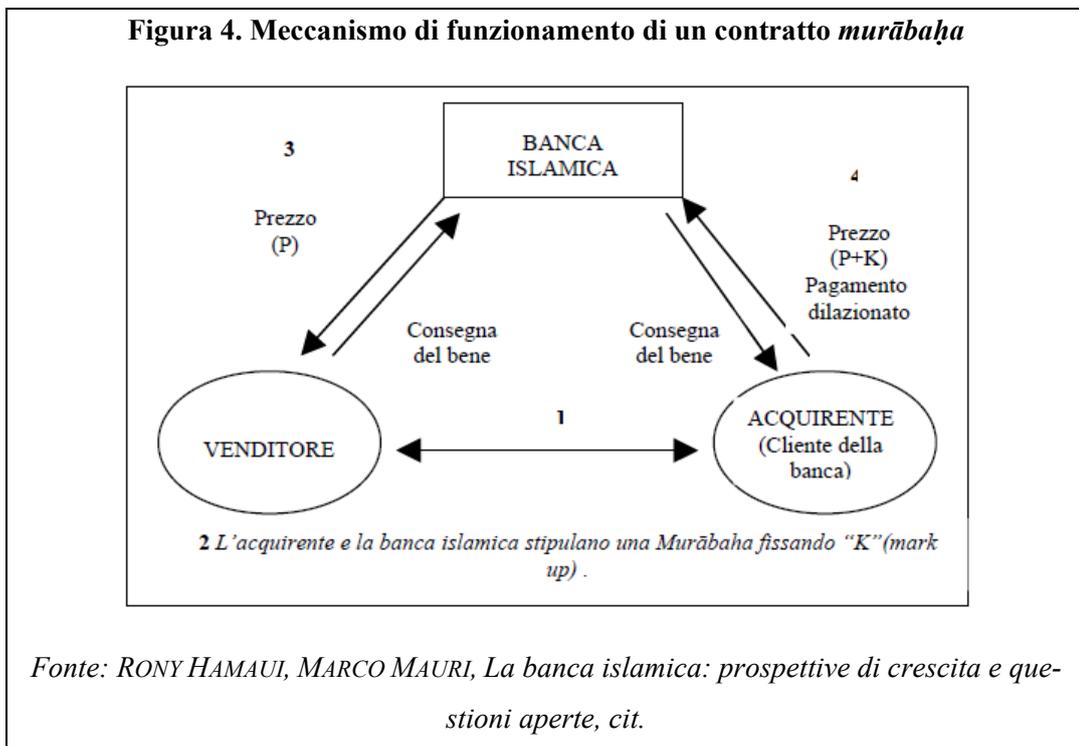
Il contratto *mušāraka* prevede che due o più soci condividano il proprio capitale e si impegnino nella gestione della società. A differenza di ciò che avviene nel *mudāraba*, in base a questo schema (simile a quello di una tradizionale *joint-venture*), il finanziatore acquisisce una parte del capitale d'impresa, diventando comproprietario ed ottenendo quindi il diritto di intervenire nella gestione dell'impresa, o almeno, di controllarla. I profitti vengono ripartiti secondo le percentuali definite in fase contrattuale, mentre le perdite si attribuiscono proporzionalmente al capitale conferito dalle parti. I profitti, in questo caso, possono essere distribuiti anche a scadenze fisse.

4.2.1.2. I contratti di tipo non partecipativo

Questi contratti, detti anche “indirettamente partecipativi” o *trade based*, prevedono un rendimento predeterminato dell'investimento.

A) Per il *finanziamento del capitale circolante* vanno analizzati due strumenti finanziari: il *murābaḥa* ed il *salam*.

1) Il *murābaḥa*

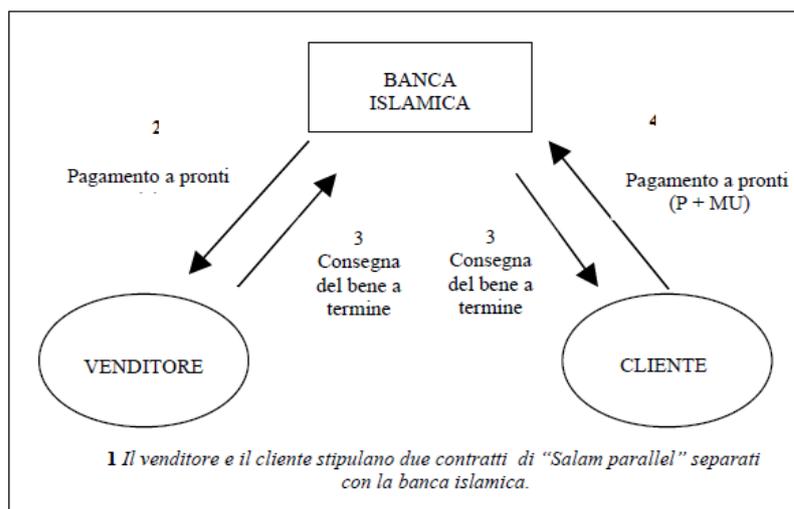


Nel *murābaḥa* la banca acquista il bene per conto del cliente e lo rivende allo stesso ad un prezzo maggiorato concordato alla stipula del contratto e pagabile a termine. Il prezzo concordato equivale al costo sostenuto per l'acquisto dei beni che sono oggetto dell'accordo, comprensivo delle spese di gestione maggiorate di un *mark-up*.

Per evitare il rischio della banca che il cliente rifiuti di accettare il bene acquistato adducendo la presenza di difformità che lo rendano inadatto, si è stabilito che debba essere il cliente stesso ad assumersi la responsabilità della negoziazione con il fornitore del bene.

2) Il *salam*

Figura 5. Meccanismo di funzionamento di un contratto di *salam*



Fonte: RONY HAMAUI, MARCO MAURI, *La banca islamica: prospettive di crescita e questioni aperte*, cit.

Il *salam* si compone di un acquisto/vendita immediata di beni/servizi con regolamento/consegna differita. Rappresenta quindi un'eccezione ai principi della *ṣarī'a* in quanto si basa su un bene non ancora esistente al momento della stipula, il cui prezzo è però interamente saldato contestualmente a quest'ultima. È lo strumento islamico che sostituisce i *future* ed i *forward* del mercato tradizionale. La banca non potrà procedere alla vendita del bene sul mercato fino a quando non

ne entrerà in possesso. È quindi sottoposta al rischio di ribasso del prezzo, soprattutto in quei mercati dove risulta più complessa la formulazione di previsioni sull'andamento di quest'ultimo. Per porre rimedio a questa circostanza ci si può servire, ad esempio nel mercato delle materie prime (*commodity market*), di un contratto separato con il quale si abilita il cliente a vendere (a termine) il bene in qualità di agente della banca stessa a fronte di una commissione.

Vi sono però una serie di rigidi vincoli da rispettare:

«È condizione della validità del “salam” che il capitale sia rimesso subito per intero a colui che si obbliga a consegnare le cose o derrate che sono oggetto del “salam”; si può però differire questa consegna di tre giorni, ancorché ciò sia pattuito nel contratto. È controverso se l'eccedere quel termine, purché non troppo, vizierebbe il contratto».

«Seconda condizione di validità è che il capitale e la controprestazione promessa dal debitore, non siano due derrate alimentari, né due quantità di numerario ⁶¹, né una cosa che si debba restituire in quantità maggiore, o di migliore qualità o viceversa. Si eccettua il caso in cui le cose della stessa specie differiscano per l'uso cui sono destinate ⁶²».

«Terza condizione di validità del contratto di “salam” è che il termine della consegna sia precisato, ed ecceda il mezzo mese dal giorno in cui il capitale vien messo al debitore».

«La quarta condizione di validità è che l'oggetto dovuto dal debitore sia determinato, secondo l'uso del luogo per quel genere di cose, a misura, o peso, o numero [...]».

«Oltre alla quantità, si richiede per la validità del contratto una quinta condizione, cioè che sia determinata la qualità delle cose che il debitore deve dare se la differenza di qualità sia tale da produrre una differenza nel valore della cosa [...]».

⁶¹ Oro per argento, argento per oro, oro per oro, argento per argento.

⁶² Nel caso in cui una cosa venisse data a qualcun altro a condizione che egli ne restituirà una simile per quantità e qualità, non si rientrerebbe più nelle casistiche del *salam*, ma si dovrebbe parlare di mutuo.

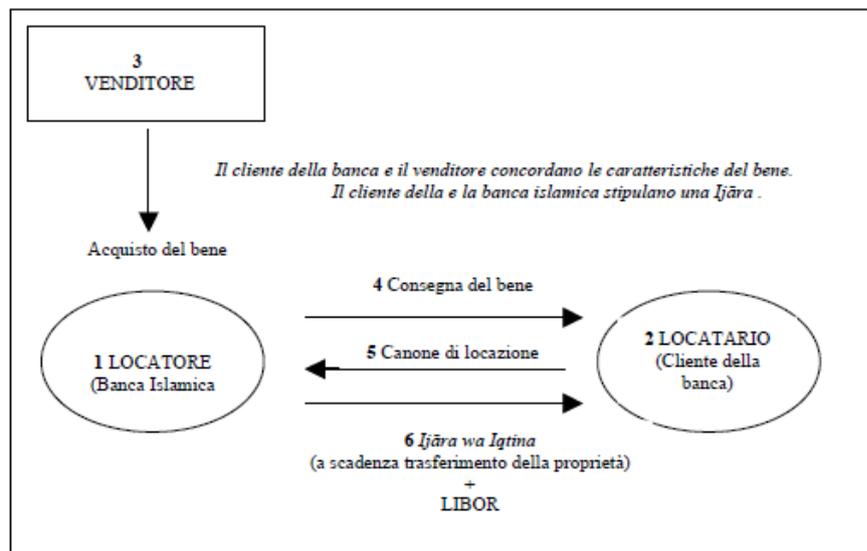
«Sesto requisito per la validità del contratto, è che il “salam” costituisca un debito (“dayn”) – cioè un’obbligazione personale – di colui che deve consegnare l’oggetto del “salam”⁶³».

«Settimo requisito è che l’oggetto del contratto si trovi esistente alla scadenza⁶⁴ – cioè possa trovarsi in quel momento – anche se prima di quel tempo non fosse reperibile»⁶⁵.

B) Per il *finanziamento del capitale fisso* vanno invece presentati lo *ijāra* e lo *istiṣnā`*.

1) Lo *ijāra*

Figura 6. Meccanismo di funzionamento di un contratto *ijāra*



Fonte: RONY HAMAUI, MARCO MAURI, La banca islamica: prospettive di crescita e questioni aperte, cit.

⁶³ Il *salam* deve conferire un’azione di credito contro il debitore e non un’azione per la consegna di un corpo determinato; in questo caso l’operazione diverrebbe una vendita di un corpo determinato in cui il prezzo è pagabile in contanti, e la cosa consegnabile a termine, operazione vietata in quanto considerata usuraia ed aleatoria. Non si può infatti esser certi che l’oggetto del contratto esista ancora alla scadenza.

⁶⁴ Si deve poter esser certi della sussistenza dell’oggetto a scadenza, altrimenti si incorre in un contratto di tipo aleatorio, ovvero basato su forme di *gharar* vietate dalla religione islamica.

⁶⁵ Cfr. ḤALĪL IBN ISḤĀQ, *Il “Muḥtaṣar” o Sommario del Diritto Malechita*, cit., vol. II, Libro XI, pp. 267-276.

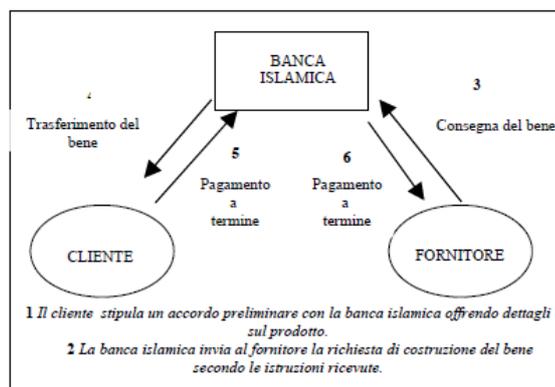
Lo *ijāra* è il prodotto islamico che maggiormente ricorda il *leasing* finanziario. Può riguardare beni mobili o immobili e può configurarsi come semplice locazione o prevedere l'opzione d'acquisto per l'utilizzatore. La banca islamica acquista il bene dal venditore e lo affitta al cliente per un periodo di tempo determinato. Il locatario (*mustājir*) paga un canone che copre il prezzo del bene e garantisce un'ulteriore remunerazione alla banca. I rischi connessi alla proprietà rimangono imputabili alla banca, la quale può al massimo ricorrere a coperture assicurative per sollevarsi da determinate responsabilità e spostarle sul cliente, pur sempre conservando una partecipazione al rischio.

Se in genere il prezzo di vendita va versato subito, il prezzo di locazione è di regola pagabile durante il godimento ed a mano a mano che questo vien prestato, perché ad ogni frazione del godimento corrisponde una frazione del prezzo.

Vi sono alcuni casi in cui, al contrario, questo deve essere anticipato, ovvero “quando il prezzo consista in un corpo determinato”, “quando così sia stabilito dal contratto o dalla consuetudine” o “quando il locatore d'opera si sia obbligato a prestare il servizio o il godimento, che è oggetto del contratto, in qualunque evento”⁶⁶.

2) Lo *istiṣnā'*

Figura 7. Meccanismo di funzionamento di un contratto di *istiṣnā'*



Fonte: RONY HAMAUI, MARCO MAURI, *La banca islamica: prospettive di crescita e questioni aperte*, cit..

⁶⁶ Cfr. ḤALĪL IBN IṢHĀQ, *Il “Muḥtaṣar” o Sommario del Diritto Malechita*, cit., vol. II, Libro XXIX, p. 504.

Nuovamente trasgredendo a ciò che imporrebbero i principi islamici, il contratto di *istiṣnā`* si riferisce alla transazione di un bene non ancora esistente. Dalla maggioranza dei giuristi musulmani viene semplicemente considerato come una tipologia particolare di *salam* ma c'è chi persiste nel vederlo come contratto a sé stante in quanto dotato di esclusive specificità:

- il contratto ha come oggetto un bene in costruzione la cui data di consegna non è necessariamente prefissata;
- il contratto può essere annullato unilateralmente prima dell'inizio dei lavori;
- il prezzo può non essere regolato immediatamente;
- l'acquisto riguarda prodotti destinati a subire trasformazioni (molto diffuso nel finanziamento di infrastrutture ed impianti produttivi).

Il cliente richiede al venditore di costruire un bene specificandone gli elementi caratteristici. Quando il venditore è rappresentato da un ente creditizio, l'accordo è associato ad un negozio parallelo identico avente il medesimo sottostante nel quale la banca si rivolge a terzi per soddisfare le specifiche richieste della controparte. L'istituto bancario lucra sulla differenza tra la posizione corta assunta nel contratto con il cliente ed il prezzo della posizione lunga assunta nei confronti del fornitore.

4.2.1.3. Ulteriori strumenti finanziari islamici

Vi è poi una moltitudine di altri negozi giuridici⁶⁷ utilizzati dalla tradizione islamica, tra cui in particolare i seguenti.

- *Tawarruq*: contratto utilizzato nei finanziamenti personali in cui il cliente acquista un bene dall'istituzione finanziaria con pagamento differito e lo rivende ad una terza parte con pagamento immediato. In questo modo, il cliente riesce ad

⁶⁷ Per la descrizione dei negozi giuridici prenderemo a riferimento i seguenti testi:

- *Finanza islamica. Niente interessi ma grande interesse*, sul sito <http://www.deloitte.com>;
 - ḤALĪL IBN IṢHĀQ, *Il "Muḥtaṣar" o Sommario del Diritto Malechita*, cit.

entrare in possesso di contanti senza dover ricorrere ad un prestito basato su un tasso d'interesse.

- *Wakāla*: contratto di agenzia nel quale un soggetto (*wakīl*) agisce per conto (e/o nel nome) di un altro soggetto (*muwakkil*) a fronte del pagamento di una commissione.

Il mandato può essere generale o riguardante esclusivamente un affare determinato.

«Si può validamente dar mandato per tutti gli atti che possono farsi per mezzo d'altri. [...] Può dar mandato il libero, pubere e sano di mente che ha la libera amministrazione dei suoi beni»⁶⁸.

- *Rahn*: il termine sta ad indicare sia il contratto di pegno che la cosa che ne è oggetto. Il pegno islamico ha una duplice funzione: è prova dell'esistenza del credito e serve ad assicurarne il pagamento.

«Il pegno è l'atto con cui una persona che ha la capacità di alienare a titolo oneroso, rimette ad un altro come sicurtà di un credito, una cosa che si può vendere, e che può anche essere aleatoria, ancorché questa sia pattuita espressamente nel contratto»⁶⁹.

Fatta eccezione per il caso appena citato, normalmente i beni posti come *collateral* sono beni tangibili, denaro contante, azioni e quote partecipative in attività reali e debiti pregressi del finanziatore verso il finanziato.

- *Qarḍ* (o *qarḍ al-ḥasan*: “prestito benevolo”): il termine deriva da *qaraḍa* ovvero “tagliare, resecare”. Il mutuo è infatti considerato:

⁶⁸ Cfr. ḤALİL IBN IŞHĀQ, *Il “Muḥtaṣar” o Sommario del Diritto Malechita*, cit., vol. II, Libro XX, p. 381.

⁶⁹ *Ibid.*, vol. II, Libro XIII, pp. 285-286.

«parte del patrimonio del mutuante, che questi ne separa per trasferirla nel patrimonio del mutuatario»

ovvero

«la consegna, a titolo di beneficenza⁷⁰, di cose aventi valore patrimoniale, da restituirsi in cose dello stesso genere, non subito, e che costituisce un'obbligazione personale del debitore»⁷¹.

È illecito il mutuo che produce un vantaggio per il mutuante. Questo può derivare:

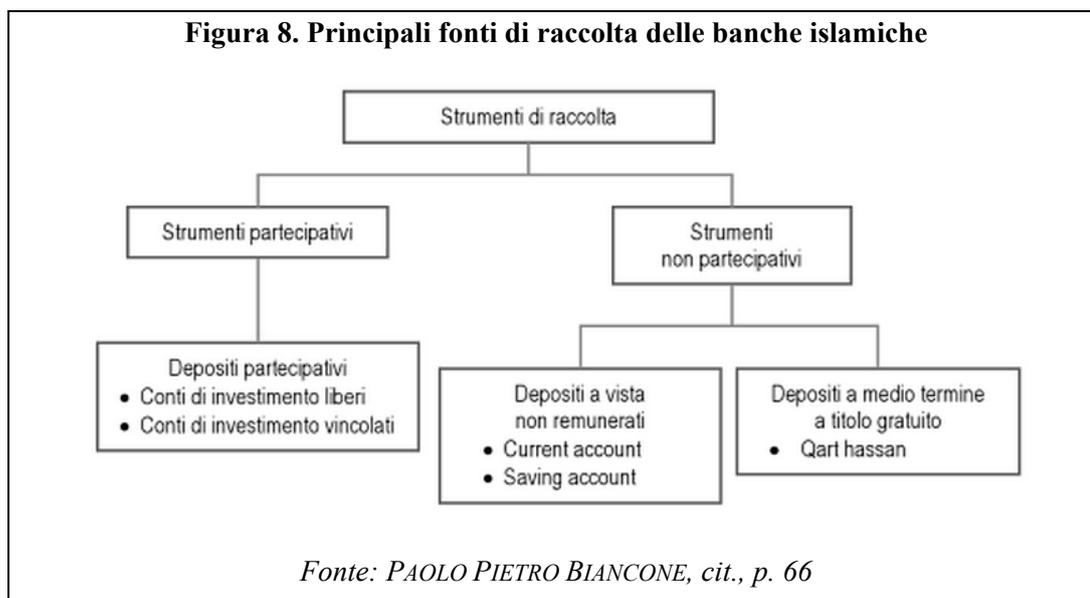
- dalla qualità, nel caso in cui quella della cosa ricevuta sia maggiore di quella della cosa data;
- dalla quantità, nel caso in cui si riceva più di quel che si ha dato;
- dal luogo, nel caso in cui si riceva in un luogo più comodo rispetto a quello in cui si ha dato;
- dal tempo, nel caso in cui il mutuante riceva prima del termine stabilito.

Il mutuatario non è tenuto a consegnare la cosa dovuta al mutuante prima del termine stabilito, ma ne ha comunque la facoltà.

⁷⁰ Essendo la *ribā* vietata per la religione islamica, l'unico tipo di prestito accettato è quello che non prevede alcun tipo di remunerazione.

⁷¹ *Ibid.*, vol. II, Libro XII, pp. 281-283.

4.2.2. I contratti di raccolta



Gli strumenti di raccolta utilizzati dalle banche islamiche sono fondamentalmente due ⁷²:

- depositi non remunerati (*non profit accounts*);
- depositi partecipativi (*profit-sharing accounts*).

4.2.2.1. I depositi non remunerati

I primi sono depositi a vista le cui funzioni sono la semplice custodia di denaro e l'ausilio nella gestione dei pagamenti. Sono generalmente di entità limitata e prevedono la possibilità di prelievo senz'obbligo di preavviso. Non richiedono il pagamento di spese da parte dei depositanti, ma allo stesso tempo non corrispondono loro alcuna remunerazione. Basandosi sul modello inglese, che costituisce il nostro punto di riferimento occidentale, si intuisce come il deposito delle somme da parte del cliente determini il trasferimento della disponibilità di denaro alla banca. Quest'ultima, in compenso, dovrà garantire il rimborso delle somme versa-

⁷² Per la descrizione degli strumenti di raccolta si farà essenzialmente riferimento ai seguenti testi:

- AA.VV., *Questioni di Economia e Finanza*, cit.;
 - RONY HAMAUI e MARCO MAURI, *La banca islamica: prospettive di crescita e questioni aperte*, cit.

te. Le parti possono configurare il rapporto come conto corrente (*wadī'a*) o come deposito a risparmio con libretto nominativo .

A fine anno, è a discrezione della banca decidere se ricompensare i clienti con doni in natura, piccole donazioni (*hiba*, letteralmente “dono di Dio”) o condizioni privilegiate nell’accesso al credito.

«La donazione (*hibah*) è l’appropriazione (*tamlīk*) di una cosa a qualcuno, senza corrispettivo. [...] È valida la donazione di qualunque cosa, purché sia proprietà del donante e trasmissibile ad altri, e purché il donante abbia la capacità di alienare la cosa a titolo gratuito»⁷³.

4.2.2.2. I depositi partecipativi

I depositi partecipativi (o di investimento) sono invece forme di deposito a termine in cui il depositante non possiede alcuna forma di garanzia sul valore iniziale del deposito, in quanto la sua remunerazione non è fissa ma si configura come una partecipazione agli utili ed alle perdite della banca.

La banca dovrà restituire alla scadenza la parte di deposito non intaccata da perdite. È in questo caso prevista una soglia minima di ingresso ed i prelievi possono essere realizzati solo periodicamente e con un adeguato preavviso. La proprietà dei fondi versati viene trasferita alla banca, che attraverso la tecnica del *muḍāraba* li investe per conto del cliente.

Va effettuata la distinzione tra conti di investimento non vincolati e conti di investimento vincolati.

Nel primo caso, oltre al requisito indispensabile della coerenza con i principi islamici, non vi sono ulteriori vincoli riguardo alla destinazione da assegnare al capitale depositato. La banca ha quindi la libertà di investirlo come meglio crede. Nel secondo caso, invece, il denaro è vincolato al finanziamento di una determinata operazione.

⁷³ ḤALĪL IBN IṢHĀQ, *Il “Muḥṭaṣar” o Sommario del Diritto Malechita*, cit., pp. 567-568.

Per quanto riguarda i depositi, sono in realtà solo quelli partecipativi a poter essere intaccati da perdite, nel caso in cui i capitali e le riserve della banca non siano sufficienti a coprirle. Per quanto riguarda queste ultime, la liquidità ed in generale la legislazione a cui le banche islamiche devono attenersi, va fatto riferimento alla stessa applicata alle banche convenzionali della stessa sede. All'interno dei depositi partecipativi, a contrario di quanto avviene nei fondi comuni di investimento, non è richiesta la separazione delle risorse conferite dai depositanti da quelle della banca. Questi assumono una posizione simile a quella dei soci di capitale, benché rimangano privi di poteri gestori sulla società finanziata e sulla banca.

A questo proposito compaiono però problemi di *corporate governance* e rischi d'azzardo morale in quanto risulta complesso per il depositante avere sotto controllo l'operato della banca. È quindi fondamentale che quest'ultima sia portata ad agire correttamente cercando di mantenere alta la sua reputazione. A questo scopo è usanza possedere una riserva, usata come equalizzatore, in cui accantonare una parte degli utili in modo da poterli utilizzare se e quando la remunerazione dei depositi non dovesse risultare competitiva. In questo modo si permette di limitare la volatilità della remunerazione dei conti di investimento, rendendola simile a quella delle banche convenzionali e garantendosi la fedeltà del cliente. Possono esistere anche conti misti, di risparmio e di investimento.

Ciò che differenzia i conti islamici dai conti convenzionali non è tanto la struttura, quanto la ragione per la quale viene effettuato il deposito bancario. Se infatti i primi si occupano principalmente della custodia dei risparmi e quindi della garanzia della loro conservazione, i secondi costituiscono uno strumento di investimento e di risparmio a breve termine. A contraddistinguere quindi il conto corrente islamico è l'assenza di una remunerazione fondata sul calcolo degli interessi. Per questo motivo i depositanti possono prelevare ed emettere assegni esclusivamente fino ai limiti della copertura del conto o del fido pattuito. I conti correnti possono essere abbinati a carte di debito ma non a carte di credito, che non sono compatibili con la legge islamica. Per i prelievi ci si può recare direttamente allo sportello, o servirsi di assegni e bonifici bancari.

Il mercato interbancario convenzionale, basato sulla struttura dei tassi d'interesse, non è accessibile alle banche islamiche. Tuttavia sarebbe molto importante per i mercati monetari islamici essere integrati all'interno dei mercati monetari convenzionali. La diffusione di un mercato interbancario *šarī'a-compliant* potrebbe far crescere il settore finanziario islamico e garantirne una maggiore stabilità. Attualmente il principale freno al suo sviluppo è costituito dall'insufficienza di prodotti *šarī'a-compliant* e dalla scarsità di banche islamiche caratterizzante alcune giurisdizioni.

Nonostante si registri un continuo aumento della richiesta di prodotti conformi alla *šarī'a*, non pare questo si sia tradotto in un parallelo e concreto aumento dell'offerta o ad una sua effettiva diversificazione.

4.3. I Prodotti finanziari non bancari

4.3.1. Mercati azionari ed indici di borsa

L'investimento in azioni ordinarie è consentito dalla legislazione islamica⁷⁴. Una precisazione va però effettuata sulla differenza tra una *partnership* di tipo islamico (*mušāraka*) ed una moderna *partnership* di stampo occidentale. Se la prima infatti si basa su una partecipazione concreta dei soci all'iniziativa economica, la seconda non ne prevede alcun coinvolgimento.

Ciò che invece è sempre stato messo in discussione, al punto di essere, infine, generalmente vietato, è l'ammissibilità delle azioni privilegiate e di qualsiasi altro strumento che preveda una limitazione della partecipazione alle perdite o garantisca rendimenti certi⁷⁵.

Il diritto di *šuf'ah* (*preemptive right*) si configura come il diritto di preferenza o di prelazione dei soci rispettivamente in caso di aumento di capitale o di recessione di un socio. Questo istituto, introdotto a tutela del legame tra i soci di una

⁷⁴ AA.VV., *Questioni di Economia e Finanza*, cit., p. 14

⁷⁵ Vi sono tuttavia paesi, come il Bahrain, la Malesia ed il Pakistan, dove questi sono accettati.

partnership islamica, potrebbe però creare ostacoli al funzionamento dei mercati di borsa e alla libertà di negoziazione dei titoli azionari.

Ulteriori restrizioni riguardano gli emittenti dei titoli azionari. Questi non devono essere rappresentati da società che:

- svolgano attività proibite dalla legge coranica, come il commercio di prodotti alcolici, carne di maiale, industria pornografica o servizi finanziari e assicurativi tradizionali;
- ricorrano al debito pagando un tasso di interesse;
- concedano credito richiedendo un tasso di interesse.

Nonostante questi principi di base, nel concreto la consapevolezza che ai giorni nostri tutte le imprese fanno ricorso, anche se in misura minima, al debito, ha fatto sì che si decidesse di introdurre delle *financial ratio* che distinguano le situazioni ammissibili da quelle vietate. Le principali *ratio* proposte dalla giurisprudenza islamica si basano sui rapporti tra debito e totale del passivo e tra *asset* che generano interessi e il totale dell'attivo.

Nella circostanza in cui attività vietate (*ḥarām*) siano inscindibilmente connesse ad attività lecite (*ḥalāl*), la sentenza dei giuristi islamici terrà conto di quale attività (lecita o vietata) sia maggioritaria. Ciò che deriva dalle attività *ḥarām* deve, tuttavia, essere sottoposto ad un'attività di "purificazione", ad esempio attraverso la devoluzione in beneficenza degli introiti delle suddette attività.

Come indicatori di sintesi dell'andamento degli strumenti azionari *šarī'a-compliant*, sono stati ideati alcuni indici specializzati in prodotti finanziari islamici. La valutazione di quali titoli vadano fatti rientrare sotto i vari indici, viene effettuata da uno *Šarī'a Board* attraverso uno screening settoriale e finanziario. I principali indici islamici di borsa sono il Dow Jones Islamic Market Index (DJI-MI) ed il Financial Times and London Stock Exchange (FTSE) Global Islamic Index.

Entrambi introdotti nel 1999, il primo si compone di 70 indici, tra cui dieci incentrati sull'Europa e sull'area euro. I criteri di *screening* adottati dal DJIMI,

sono divenuti uno *standard* per l'industria finanziaria islamica. Espressi facendo riferimento alla capitalizzazione media degli ultimi 12 mesi, riguardano:

- il debito dell'impresa;
- le attività che generano interessi (comprese le disponibilità liquide);
- i crediti verso clienti.

Le tre *ratio* devono essere inferiori al 33% affinché l'azione possa essere inserita nell'indice.

Il FTSE include invece 5 sottoindici, tra cui uno riguardante l'Europa.

Esistono poi indici focalizzati su singoli mercati o su singole categorie di prodotti, come, per esempio, l'indice obbligazionario Dow Jones Citigroup Sukuk Index, riguardante *sukūk* emessi in dollari da imprese private.

4.3.2. Le obbligazioni *šarī'a-compliant* (*sukūk*).

Il modello *sukūk*⁷⁶ è sorto come rimedio all'impossibilità di introdurre nei paesi islamici semplici obbligazioni, in quanto basate sul pagamento di un interesse determinato o determinabile, non autorizzato dal divieto di *ribā*. I *sukūk* sono invece concessi in quanto basati sul principio della compartecipazione al rischio operativo dell'operazione.

Le tipologie di *sukūk* esistenti possono essere raggruppate in due grandi categorie:

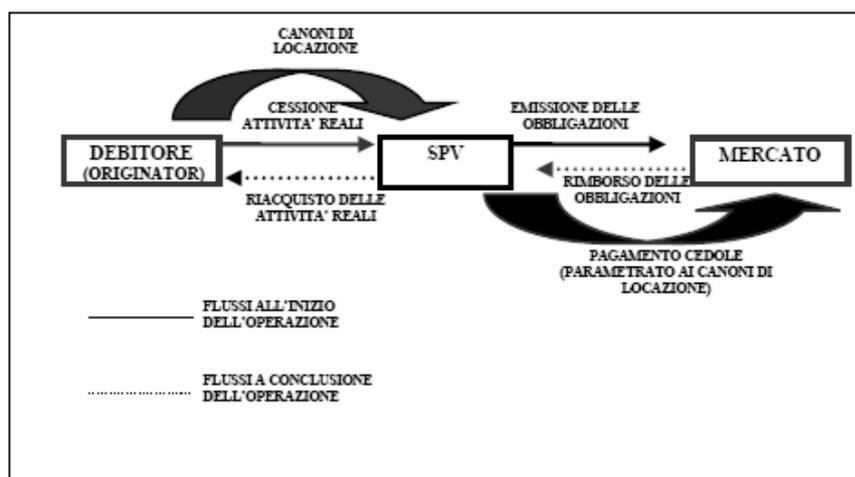
- *asset-backed sukūk*: hanno come asset sottostanti delle attività reali che generano un rendimento predeterminato (es. *ījāra sukūk*). Sono molto simili alle obbligazioni tradizionali;
- *equity-based sukūk*, per i quali il rendimento dell'attività sottostante non è predeterminato, ma è basato su una logica di *profit and loss sharing* (*mušāraka* o *muḍāraba sukūk*). Ciò li rende più simili a strumenti di capitale.

⁷⁶ AA.VV., *Questioni di Economia e Finanza*, cit., p. 15.

La forma più classica è l'*ijāra sukūk* che prevede, da parte dell'*originator*, la vendita di parte dei propri beni (immobili, beni strumentali) ad uno *special purpose vehicle* (SPV), il quale si occuperà di riaffittare il bene all'*originator* a fronte di un canone di locazione. Lo SPV colloca sul mercato delle obbligazioni negoziabili, con le quali raccoglie i fondi necessari per pagare i beni all'*originator*, attraverso i cui canoni di locazione vengono retribuiti gli obbligazionisti. Alla scadenza l'*originator* riacquista il bene venduto e l'SPV, con gli introiti della vendita, rimborsa gli obbligazionisti.

Attraverso questa procedura ipotetiche cedole obbligazionarie vengono trasformate in canoni d'affitto, accettati dalla legge islamica.

Figura 9. Struttura di un'operazione di *ijāra sukūk*



Fonte: AA.VV., *Questioni di Economia e Finanza*, cit., p. 15

4.3.3. I fondi comuni di investimento

I fondi comuni di investimento islamici si occupano della gestione e dell'investimento dei fondi raccolti presso la clientela⁷⁷. Essi sono per lo più di tipo azionario in quanto un investitore islamico non può detenere in portafoglio titoli di società che utilizzino un tasso d'interesse, aziende con profilo speculativo,

⁷⁷ Cfr.: AA.VV., *Questioni di Economia e Finanza*, cit., p. 16; e l'articolo *Fondi, ETF, ETC islamici*, pubblicato su <http://www.soldionline.it/>, 13 febbraio 2009.

con un alto livello di indebitamento o che lavorino in settori contrari ai precetti islamici. A questo proposito valgono gli stessi vincoli già esposti per il mercato azionario⁷⁸.

Per quanto riguarda la gestione dei fondi, si possono adottare molteplici forme organizzative, tra cui le principali sono il *muḍāraba* ed il *wakāla*.

Il primo si configura come un accordo tra due parti in cui gli investitori mettono il capitale e gli altri apportano il *management* e la gestione d'impresa. Il gestore agisce in questo caso in qualità di *muḍārib* e viene remunerato in base agli utili conseguiti dal fondo. Nel secondo caso invece, il gestore agisce come *wakīl*, ovvero come agente per conto dei sottoscrittori, ricevendo una remunerazione stabilita in anticipo, di solito in percentuale del valore del fondo.

Colui che apporta capitale all'interno del fondo ottiene un certificato che gli dà diritto a ricevere parte dei profitti derivanti dalla gestione del fondo stesso. In caso di perdita risponde solo chi apporta il capitale, in caso di utile entrambe le parti guadagnano in base a quote prestabilite.

A differenza che nei conti partecipativi, qui sono previste regole di separazione che valgano a garantire l'isolamento delle risorse conferite dai depositanti rispetto a quelle della banca.

Accanto ai fondi comuni d'investimento islamici troviamo gli *ETF islamici*, ovvero titoli rappresentativi di portafogli che replicano particolari indici parziali di Borsa, in modo da poter analizzare i rendimenti delle principali aziende *šarī'a-compliant*.

4.3.4. I fondi a scopo di solidarietà (*takāful*)

Il termine *takāful* deriva dalla parola araba *kafāla* che significa “garanzia congiunta”. Sta quindi ad indicare un patto intercorrente tra i membri di un gruppo che li garantisce contro i danni e le perdite che essi potrebbero subire. Questo sistema di assicurazione⁷⁹ è considerato compatibile con la *šarī'a* in quanto basato

⁷⁸ Vedi sopra il § 4.3.1.

⁷⁹ Cfr.: AA.VV., *Questioni di Economia e Finanza*, cit., p. 16; e il documento relativo al seminario Ania (Associazione nazionale fra le imprese assicuratrici): *L'assicurazione Takāful*, tenuto da AUGUSTO FREDDI, il 28 gennaio 2011 e disponibile su: <http://129.35.116.157/documenti/>.

sulla mutua cooperazione ed assistenza. La struttura è molto simile a quella delle mutue assicurazioni convenzionali: periodicamente i partecipanti versano una somma di denaro (*tabarru`*) al fondo comune, che prende provvedimenti nel caso in cui si verifichi l'evento da indennizzare.

La differenza è che in un'assicurazione convenzionale, di norma, l'assicurato paga un premio fisso per un beneficio indeterminato che potrà alla fine risultare nullo o di gran lunga superiore al premio pagato. In questo caso si parla quindi di *gharar*. Inoltre, l'assicuratore opera augurandosi che l'ammontare degli eventi rimborsati durante un esercizio commerciale sia inferiore ai premi incassati, configurandosi quindi come speculatore. Nei fondi assicurativi islamici un meccanismo simile non può sussistere, essendo gli assicurati anche assicuratori.

La *takāful company* nella sua forma più basilica è costituita da:

- un fondo, appartenente ai partecipanti, costituito dalle somme da loro versate (fondo *takāful*). Da questo essi attingeranno in caso di necessità per il pagamento degli indennizzi;
- una società a responsabilità limitata con capitale azionario (operatore assicurativo).

I rischi rimangono a carico dei partecipanti, mentre l'operatore assicurativo cerca i partecipanti, raccoglie le somme versate, investe e gestisce il fondo. È a suo capo la responsabilità di fornire i capitali necessari per affrontare eventuali deficit.

La *takāful company* non possiede quindi i fondi versati, che gestisce in base ad un contratto di agenzia, e viene remunerata attraverso una partecipazione all'eventuale *surplus*. Quest'ultimo è dato dalla differenza tra il fondo *takāful* ed i rimborsi effettuati. Nel caso di deficit (rimborsi > donazioni) e in assenza di sufficienti riserve (costituite attraverso *surplus* degli anni precedenti) possono verificarsi due situazioni:

- i sottoscrittori possono essere chiamati a contribuire alla sua copertura;
- la *takāful company* anticipa le somme necessarie per coprire il deficit, rivalendosi sui contributi futuri.

I fondi raccolti vengono in genere investiti sulla base di contratti *šarī`a-compliant*, in particolare *muḍāraba*, *wakāla* o loro combinazioni.

4.3.5. I contratti derivati

Così come i contratti assicurativi convenzionali, i prodotti derivati⁸⁰ (*swap*, *forward*, *future*, opzioni ecc.) non sono accettati dalla dottrina islamica in quanto inclusivi di elementi di eccessiva incertezza (*gharar*) e di speculazione (*maysīr*).

Alcuni economisti islamici, tuttavia, stanno compiendo uno sforzo per strutturare prodotti derivati compatibili con la *šarī`a*, utilizzando alcuni contratti islamici, come il *salam* o l'*istiṣnā`* di cui si è già trattato in precedenza.

⁸⁰ AA.VV., *Questioni di Economia e Finanza*, cit., p. 16.

5. Un ritratto della finanza islamica nella nostra società

«Sappiatelo, sovrani e vassalli, eminenze e mendicanti,
nessuno avrà diritto al superfluo,
finché uno solo mancherà del necessario».

(Salvador Diaz Mirón ⁸¹)

Sebbene la finanza islamica rappresenti tuttora solo circa l'1% dell'industria finanziaria globale, la crescita dei prodotti *šarī'a-compliant* ci permette di comprendere quale potrebbe essere il potenziale di lungo periodo di questo settore ⁸². Se infatti la finanza convenzionale non riesce a raggiungere le fasce di maggiore povertà della popolazione, la finanza islamica ha dimostrato di essere lo strumento di sostegno sociale più efficace, offrendo allo stesso tempo un buon tasso di rendimento.

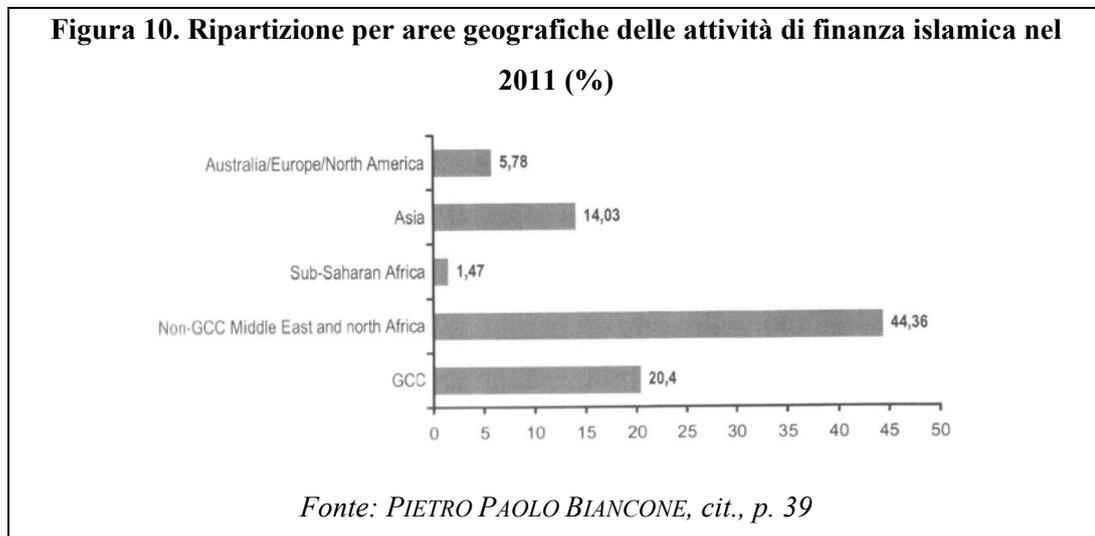
Essa si è principalmente sviluppata nei paesi arabi del Golfo, ma anche in paesi non arabi con una forte presenza di popolazione musulmana, come l'Iran e la Turchia. Al contrario esistono zone con comunità musulmane numerosissime, dove però questo fenomeno è praticamente inesistente (es. India). Aree di forte sviluppo negli ultimi anni, e per le quali si hanno alte aspettative, sono il Medio Oriente, il Nord Africa ed il Sud Est asiatico. Se i paesi del GCC un tempo costi-

⁸¹ Poeta messicano (Veracruz, 1853 –1928) .

⁸² Per la successiva analisi sull'offerta dei contratti *šarī'a-compliant* verranno in gran parte presi a riferimento i seguenti testi:

- PAOLO PIETRO BIANCONE, *Il bilancio della banca islamica e la rappresentazione dei principali contratti finanziari*, cit., cap. IV e VI;
- il rapporto dell'UKIFS: *UK, the leading western centre for Islamic Finance*, pubblicato ad ottobre 2013 su: <http://www.londonstockexchange.com/> e basato sugli ultimi dati rilevati da *The Banker* nel 2013. Il Segretariato sulla Finanza Islamica del Regno Unito (*UK Islamic Financial Secretariat* - UKIFS) riunisce governo ed industria ed opera per fare del Regno Unito il più grande centro di sviluppo di finanza islamica nei paesi occidentali.

tuivano la maggior area di diffusione dei servizi islamici, nel 2011 sono stati superati da alcuni paesi dell'area del MENA, così come ci mostra la figura seguente.



5.1. L'offerta di prodotti *šarī'a-compliant*

Misurare con precisione la diffusione di questo fenomeno è spesso risultato complesso, in quanto le informazioni di cui disponiamo molte volte appaiono frammentarie. Il Fondo Monetario e le banche centrali di molti paesi tendono comunque ad affidarsi ai dati rilevati dalle indagini che la rivista *The Banker* pubblica ogni anno riguardo alle 500 più importanti istituzioni di finanza islamica al mondo. Su questa base si è osservato come il numero di istituzioni finanziarie impegnate ad offrire prodotti islamici sia cresciuto da 525 a 625 dal 2007 al 2011. Tra queste, quelle islamiche “pure” sono passate da 362 a 470⁸³. Questo numero oggi sembra essersi ulteriormente alzato: il numero totale di istituti registrati a livello mondiale come *šarī'a-compliant* sembrano essere più di 700. Tra questi, circa 500 offrono esclusivamente prodotti islamici; i rimanenti dispongono di pro-

⁸³ PAOLO PIETRO BIANCONE, cit., p. 40.

dotti *šarī`a-compliant*, pur facendo parte di un'istituzione convenzionale ⁸⁴. La finanza islamica negli ultimi anni ha presentato tassi di crescita annui tra il 15 e il 20%. Le attività bancarie nel 2011 hanno raggiunto uno sviluppo del 21,4%, delineando un netto distacco dal 6,4% delle banche convenzionali che, nell'anno precedente, erano anzi state caratterizzate da un declino dell'1% ⁸⁵.

Figura 11. Lo sviluppo del settore finanziario islamico in termini di attività (valori espressi in milioni di dollari americani ed in variazioni percentuali)

	2006	2008	2010	2011	Variazione 2011/2010 %	Variazione media annua 2011/2006 %
GCC	127.826	262.665	372.484	434.893	16,7	22,6
Non-GCC MENA	136.157	248.264	337.949	416.382	23,2	20,5
Africa sub sahariana	3.039	6.662	10.765	13.711	27,3	28,5
Asia	98.709	86.360	130.904	166.652	22,3	9,1
Australia/Europa/ Nord America	20.300	35.105	42.779	53.939	26,1	17,7
Totali	386.033	639.076	984.882	1.086.462	21,4	18,8

Legenda:
GCC (*Gulf Cooperation Council*): Emirati Arabi Uniti, Bahrain, Arabia Saudita, Oman, Qatar.
Non GCC MENA (MENA: Middle East and North Africa comprende, oltre ai paesi del golfo (GCC): Algeria, Egitto, Iran, Iraq, Israele, Giordania, Kuwait, Libano, Libia, Marocco, Palestina, Siria, Tunisia, Yemen.
Africa sub sahariana: Mali, Ciad, Mauritania, Nigeria, Sudan.

Fonte: PAOLO PIETRO BIANCONE, cit., p.40

5.2. I trend di sviluppo dei maggiori prodotti finanziari islamici

Equilibrio, stabilità ed uguaglianza sono i principi sui quali si sviluppa la finanza islamica; l'incertezza del confine tra *interest based* e *trade based*, è ciò che fa sì che i suoi giuristi abbiano sempre optato per forme di finanziamento di natura partecipativa. Ciò nonostante, ad essersi sviluppate maggiormente sono sempre state le tecniche non PLS.

⁸⁴ Cfr. il rapporto dell'UKIFS: *UK, the leading western centre for Islamic Finance*, cit.

⁸⁵ Cfr. l'Osservatorio sulla finanza islamica su <http://www.m2a.unito.it>.

Questo è infatti ciò che appare dall'analisi dei bilanci di alcune banche islamiche nel 2007, svolta da Sudin Haron e Nursofiza Wan Azmi nel 2009 ⁸⁶.

Figura 12. Percentuali di utilizzo dei diversi strumenti di finanziamento in differenti banche islamiche

Contratti/Banche	Malesia, Bank Islam Malaysia	Bahrain, Shamil Bank of Bahrain	Bangladesh, Islami Bank Bangladesh	Indonesia, Bank Muamalat Indonesia
<i>Musharaka</i>	-	8,8	0,1	43,2
<i>Mudaraba</i>	0,09	9,7	*	56,8
<i>Muraba</i>	17,7	75,0	50,9	-
<i>Bai bithamal ajiil**</i>	52,8	-	-	-
<i>Ijara</i>	2,6	4,9	-	-
<i>Qard hassan</i>	-	-	1,3	-
<i>Istisna</i>	4,9	-	-	-
Altri contratti	21,9	1,6	47,7	-
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Contratti/Banche	Kuwait, Kuwait Finance House	Turchia, Albaraka Turk	EAU, Dubai Islamic Bank	Giordania, Islamic International Arab Bank
<i>Musharaka</i>	-	-	7,8	0,1
<i>Mudaraba</i>	-	-	11,3	3,8
<i>Muraba</i>	91,0	-	45,1	68,1
<i>Bai bithamal ajiil**</i>	-	-	-	-
<i>Ijara</i>	-	-	18,5	19,3
<i>Qard hassan</i>	-	-	-	0,2
<i>Istisna</i>	8,9	-	13,5	-
Altri contratti	-	-	3,8	8,5
Totale	100,0	-	100,0	100,0

* meno dello 0,05%

** tipologia di vendita a pagamento differito, simile al *muraba*

Fonte: PAOLO PIETRO BIANCONE, cit. pp. 73-74

Da questa traspare come vi siano banche che ancora continuano a privilegiare tecniche con rendimenti predeterminati, non utilizzando affatto forme PLS come il *mušāraka* o il *muḍāraba*. Al contrario, la banca indonesiana Muamalat ap-

⁸⁶ I dati sono stati tratti da: SUDIN HARON e NURSOFIZA WAN AZMI, *Islamic Finance and Banking System-Philosophies, Principles & Practices*, Mc Graw-Hill, Singapore, 3 Luglio 2009.

pare essersi totalmente conformata alle preferenze dei giuristi islamici, servendosi esclusivamente di questi due strumenti.

La precedente analisi è stata confermata da alcuni studi dell'AAOIFI⁸⁷ condotti nel 2010, dai quali si sono ricavate le seguenti percentuali di utilizzo dei prodotti islamici:

- 45-93% per il *murābaḥa*;
- 14% per il *mušāraka*;
- 1-20% per il *muḍāraba*;
- incidenza pressoché nulla del *salam*.

Vi sono principalmente tre ragioni che giustificano lo scarso utilizzo delle procedure PLS⁸⁸:

- la struttura di determinate operazioni di finanziamento fa sì che appaia complesso applicare loro il principio della compartecipazione ai profitti e alle perdite;
- il rischio di asimmetrie informative può scoraggiare l'uso di tecniche basate su forme di *partnership*;
- il timore della concorrenza può spingere le banche islamiche ad allineare la propria offerta al modello delle banche *interest based*.

Diverso è comunque ciò che accade nelle forme di impiego o in quelle di raccolta di capitale. Se infatti le forme di PLS rappresentano una percentuale tra il 20 ed il 30% dell'attivo bancario, dal lato del passivo i depositi di investimento costituiscono la principale forma di raccolta del capitale.

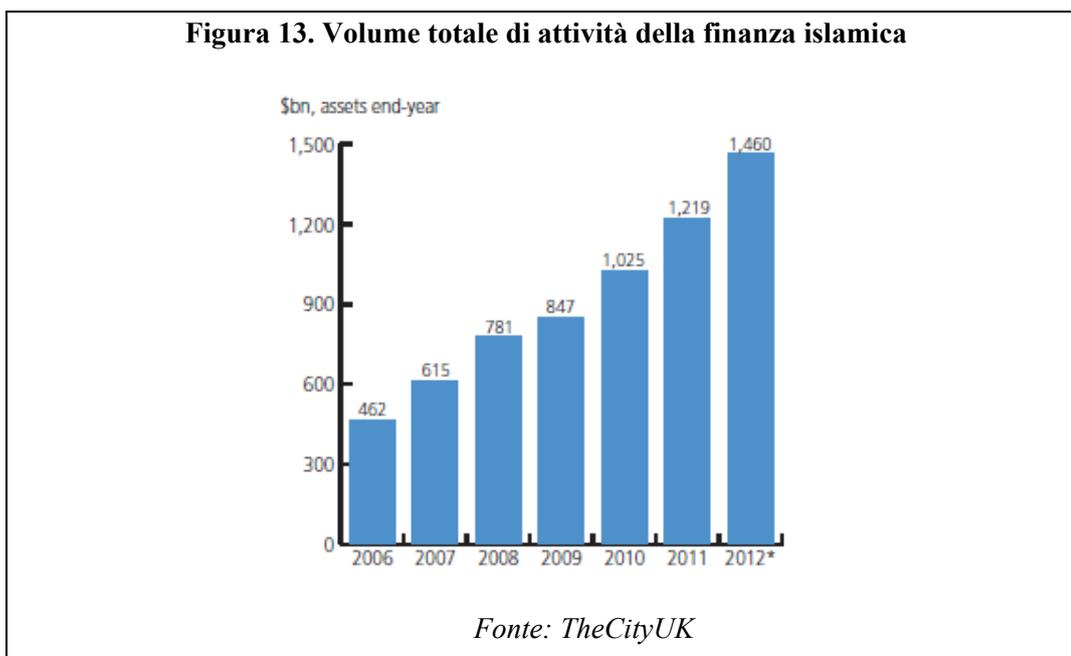
⁸⁷ L'AAOIFI (*Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institution*), fondata nel 1990 in Bahrain, si occupa di risolvere le problematiche legate alla contabilità, alla revisione e all'etica delle istituzioni finanziarie islamiche.

⁸⁸ AA.VV., *Questioni di Economia e Finanza*, cit., p. 13.

Tuttavia anche questi ultimi differiscono dal modello teorico per almeno due ragioni:

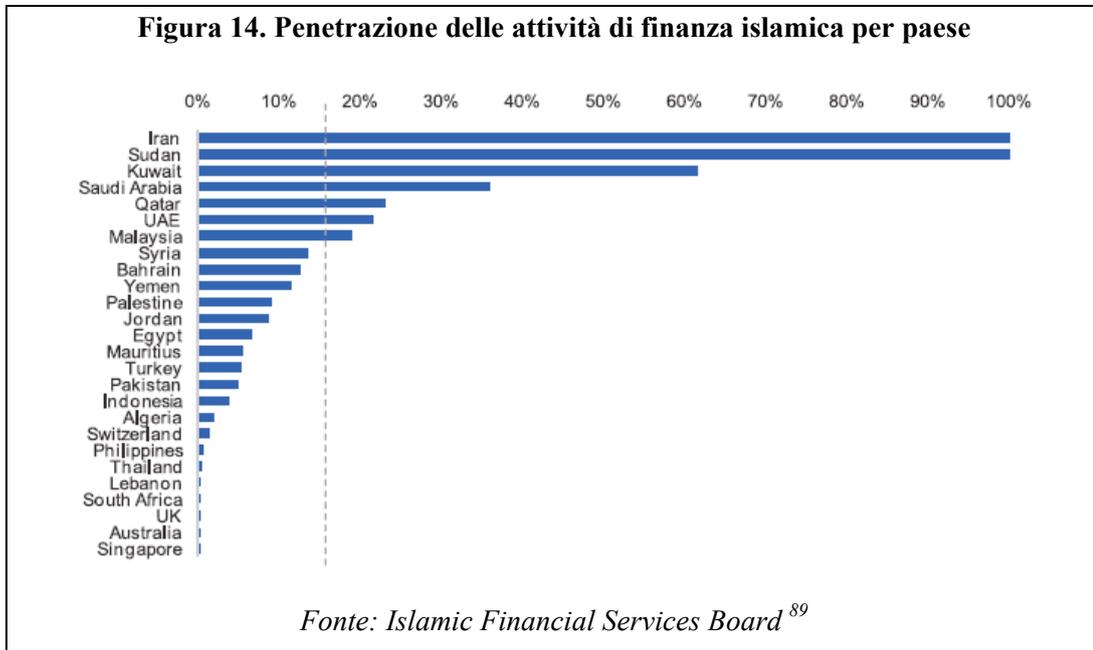
- l'usuale presenza, esplicita o implicita, di una garanzia a favore del depositante;
- un rendimento spesso non strettamente correlato al risultato della banca.

Studiando il rapporto dell'UKIFS di ottobre 2013, si può osservare come il mercato globale dei servizi finanziari islamici sia cresciuto nel 2012 fino a toccare un valore di 1.460 miliardi di dollari. All'attuale tasso di crescita, che si aggira attorno al 20%, questo potrebbe toccare i 2.000 miliardi dollari di attività entro la fine del 2014.

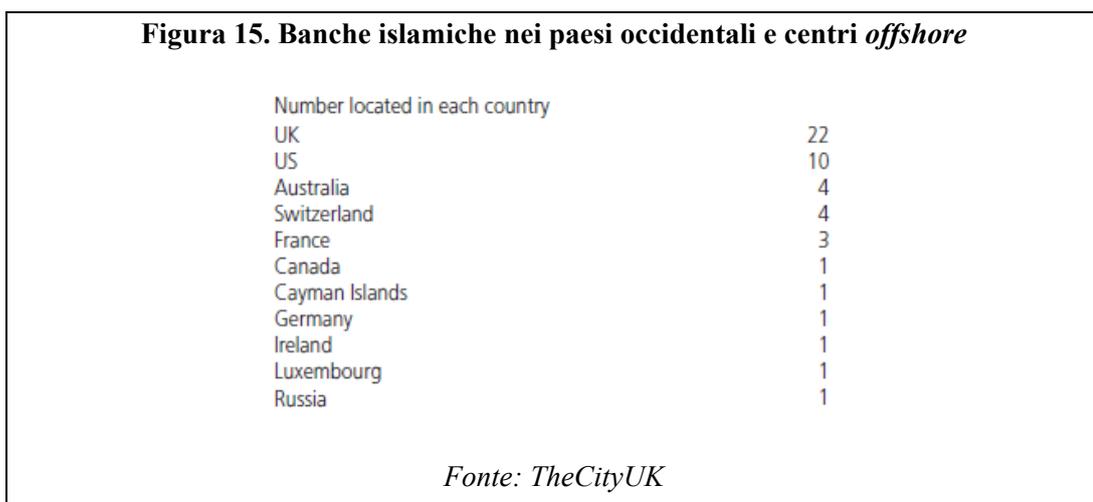


Il notevole potenziale di sviluppo della finanza islamica deriva anche dalla sempre maggior estensione della popolazione musulmana nel mondo. Oggi si stima che questa abbia superato gli 1,6 miliardi, rappresentando più del 23% della popolazione mondiale. In totale però solo il 12% sembra servirsi dei prodotti di finanza islamica. Indonesia, India, Pakistan e Bangladesh hanno insieme il 43% della popolazione musulmana mondiale. I maggiori centri di sviluppo restano la

Malesia ed il Medio Oriente, più precisamente l'Iran, il Sudan, il Kuwait, l'Arabia Saudita, il Qatar e gli Emirati Arabi Uniti.



Per quanto riguarda i paesi occidentali la più elevata presenza di banche islamiche si è registrata nel Regno Unito e negli Stati Uniti, così come si può vedere nella seguente tabella.



⁸⁹ Cfr. il documento *Stability Report 2013* dell'Islamic Financial Services Board, maggio 2013, reperibile su <http://www.ifsb.org/>.

Il Regno Unito, con attività di 19 miliardi di dollari, si posiziona al nono posto della classifica mondiale per la gestione della finanza islamica e al primo in quella europea.

Figura 16. I primi 10 paesi per dimensione delle attività finanziarie islamiche e incidenze della popolazione musulmana (2011)

Classifica del 2011	Paese	% di musulmani sul totale della popolazione	Attività finanziarie islamiche (miliardi di \$ USA)
1	Iran	99,6	388
2	Arabia Saudita	97,1	151
3	Malesia	61,4	133
4	Emirati Arabi Uniti	76,0	94
5	Kuwait	86,4	89
6	Bahrain	81,2	58
7	Qatar	77,5	52
8	Turchia	98,6	28
9	Regno Unito	4,6	19
10	Sudan	71,4	12

Fonte: PAOLO PIETRO BIANCONE, *cit.*, p. 42

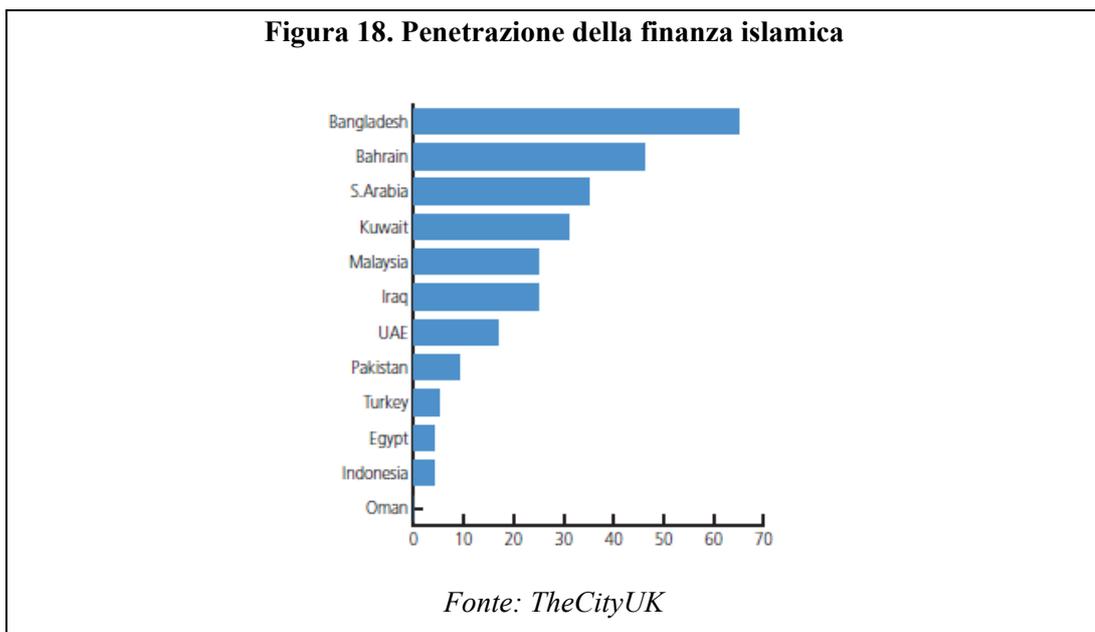
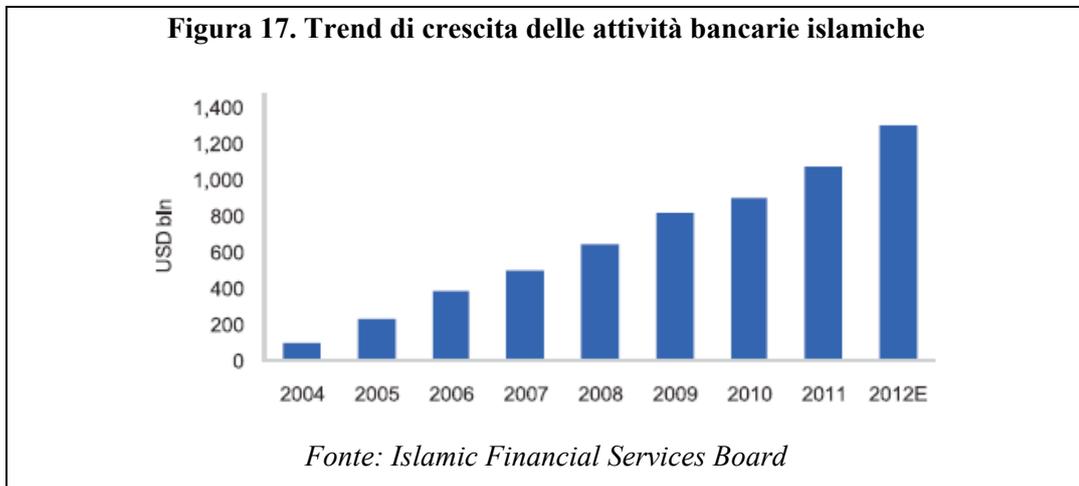
Elemento cruciale dello sviluppo del paese è stato il supporto delle politiche di governo. Queste hanno permesso l'eliminazione della doppia imposizione, l'estensione delle agevolazioni fiscali ai mutui islamici e la riforma del regime di emissione del debito.

Fra i prodotti islamici, i più consolidati appaiono essere quelli bancari ed i *sukūk*, seguiti dai fondi islamici e dalle assicurazioni *takāful*.

5.2.1. Attività bancarie

Le attività delle istituzioni *šarī'a-compliant* nel 2011 sono aumentate del 21%, passando da 960 miliardi di dollari a 1.166 miliardi di dollari, e del 20% nel 2012, raggiungendo i 1.300 miliardi di dollari. Tra queste, la maggioranza è costituita da attività di banche commerciali, seguite da quelle delle banche di investimento.

La penetrazione del settore è tuttavia notevolmente variegata. In Bangladesh, per esempio, le attività *šarī'a-compliant* costituiscono il 65% del totale, mentre sono soltanto il 4-5 % in Turchia, Egitto e Indonesia.



Le banche islamiche, o anche semplicemente le *islamic windows*, stanno cercando di migliorare la propria posizione offrendo prodotti competitivi che possano attrarre un numero di clienti sempre maggiore.

5.2.2. *Sukūk*

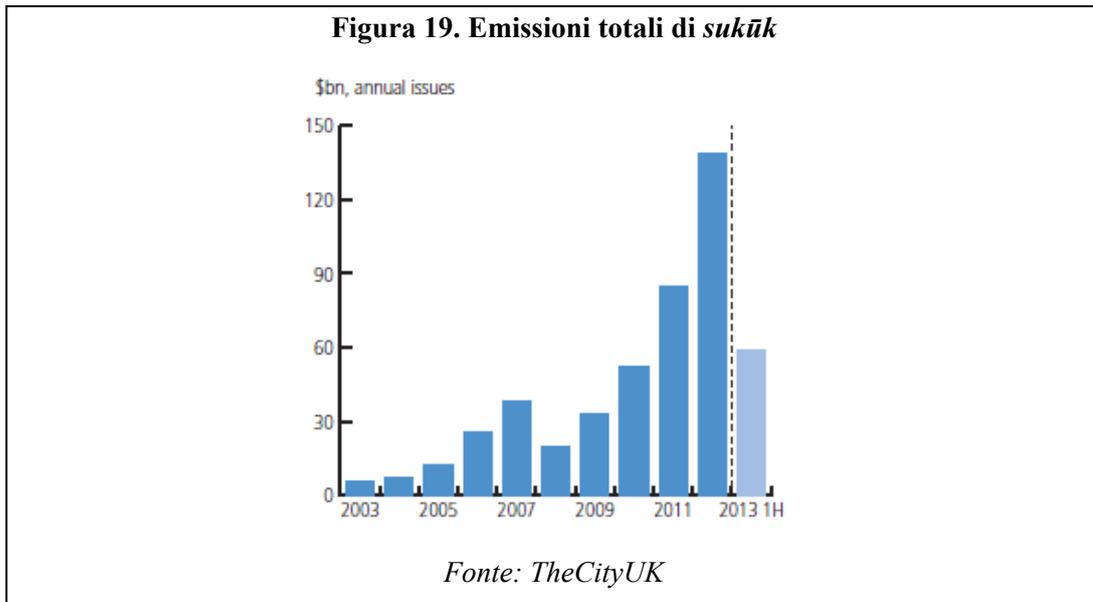
I *sukūk* sono le alternative islamiche alle obbligazioni convenzionali. Rappresentano un segmento di mercato che negli ultimi anni ha registrato elevatissimi tassi di crescita. Questo interesse così sviluppato per le emissioni *sukūk* è giustificato dall'alta qualità degli emittenti che ha continuato ad attrarre investitori islamici e no. Le emissioni sovrane, riconducibili prevalentemente ai paesi del GCC, nonostante costituiscano una percentuale limitata del totale, hanno sempre rappresentato un valore di *benchmarking* per le emissioni del settore privato e, in generale, per lo sviluppo dei mercati finanziari di prodotti *šarī`a-compliant*.

Il successo raggiunto dai *sukūk* è dovuto a diverse circostanze:

- è stato sostenuto dall'abbondanza di liquidità presente nell'area del Golfo in seguito al *boom* petrolifero degli scorsi anni;
- il mercato appare sempre più bisognoso di strumenti di finanziamento a medio e lungo termine e di finanziamenti infrastrutturali, il cui sviluppo è stato facilitato da regolamentazioni locali favorevoli allo sviluppo della finanza islamica;
- specialmente in paesi con sistemi finanziari convenzionali, l'emissione di titoli islamici è stata promossa per facilitare la diversificazione dei mercati dei capitali domestici e attrarre investitori islamici.

Le emissioni, il cui valore rasentava il miliardo attorno al 2001, sono cresciute a quasi 39 miliardi nel 2007; tra il 2011 ed il 2012 si è poi registrata una notevole crescita che ha portato il valore dei *sukūk* a toccare i 138 miliardi di dollari.

La Malesia è sicuramente il mercato in cui questo segmento si sviluppa con maggior forza. Nel 2012 ha fatto registrare un'emissione di 80 miliardi di dollari, raggiungendo quasi i due terzi di quelle globali. Altri mercati consistenti sono quello saudita e quelli di Emirati Arabi Uniti, Qatar e Indonesia. A seguire troviamo Bahrain, Pakistan, Brunei, Yemen, Turchia e Singapore.



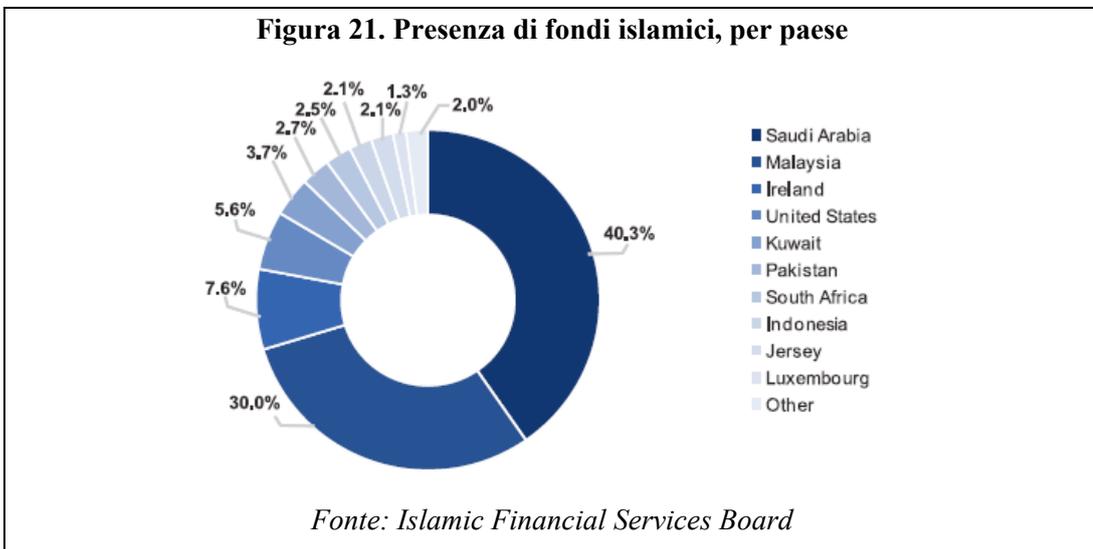
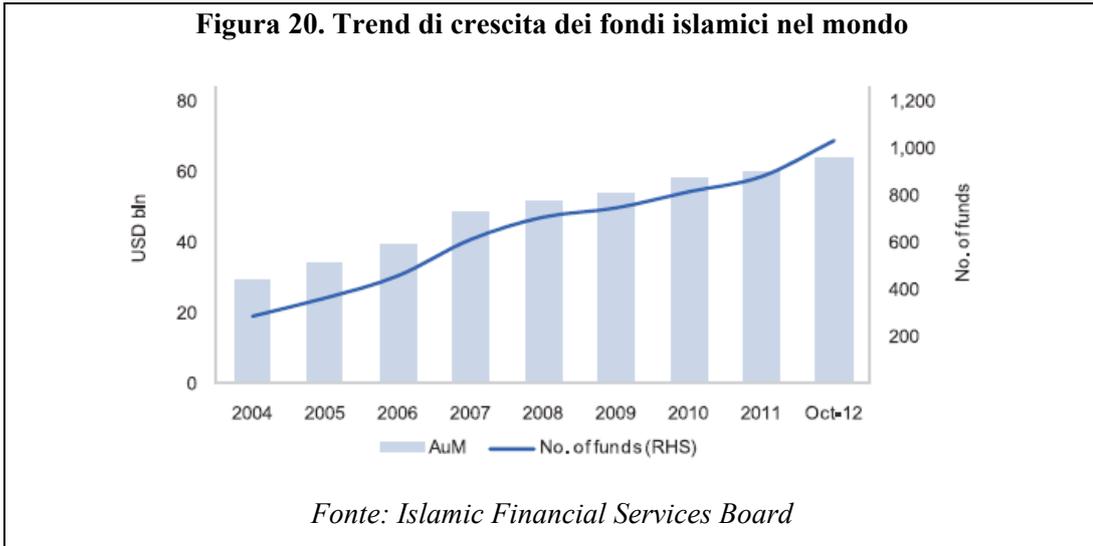
In Europa, dopo la prima apparizione dei *sukūk* nel 2004 in Germania, questi vennero emessi anche in USA ed in Gran Bretagna. Da luglio 2006 sono quotati nella borsa di Londra (*London Stock Exchange*), che rappresenta il grande centro di emissione e negoziazione delle obbligazioni islamiche.

Il Tesoro inglese in ultimo cominciò a valutare la possibilità di lanciare l'emissione di *sukūk* in sterline, finché il 29 ottobre 2013 la cosa venne ufficializzata, facendo della Gran Bretagna il primo paese non musulmano ad offrire *sukūk*⁹⁰.

5.2.3. Fondi Islamici

Il mercato dei fondi islamici si stima essere passato da una consistenza di 29 miliardi di dollari nel 2004 a 64 miliardi di dollari a fine 2012. Questo sviluppo si è mostrato in linea con lo spirito di ripresa economica globale, che ha fatto sì che, nello stesso arco di tempo, i fondi passassero da 285 a 1.029.

⁹⁰ NICOL DEGLI INNOCENTI, *La City? Mecca della finanza*, su <http://www.ilsole24ore.com/>, 30 ottobre 2013.



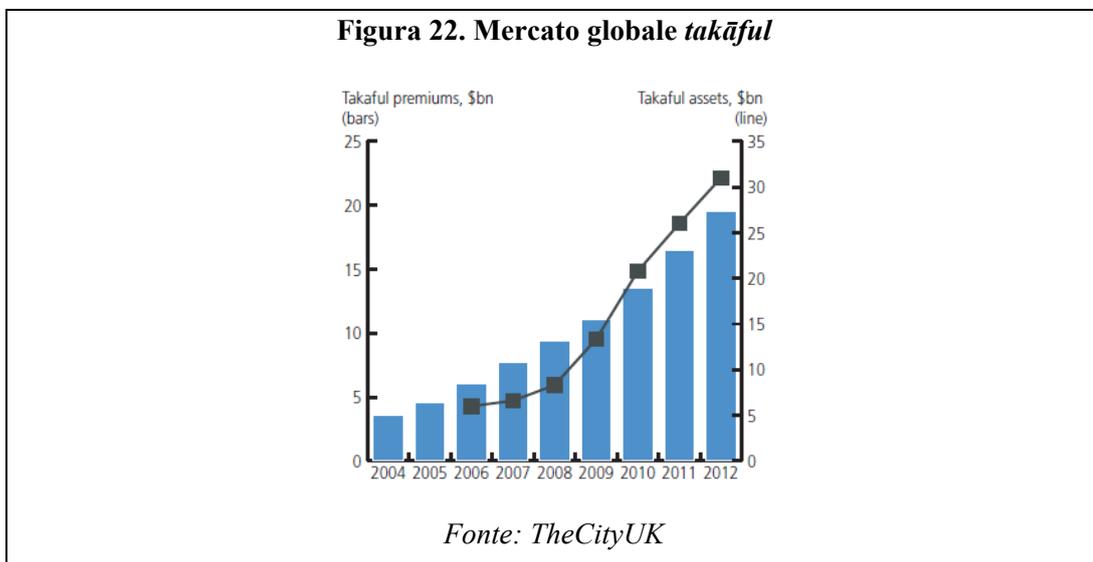
I principali centri di gestione sono Arabia Saudita e Malesia. Per quanto riguarda l'Europa, importanti *hub* di fondi islamici sono l'Irlanda ed il Lussemburgo. Eureka hedge⁹¹ stima che il rendimento medio dei fondi azionari islamici, che costituiscono il 40% dei fondi islamici totali, sia aumentato dal 3,5% del 2011 al 7,3% del 2012.

⁹¹ Eureka hedge è uno tra i più importanti centri di ricerca sui fondi di investimento alternativi di tutto il mondo. *L'Eureka hedge Global Islamic Fund Database* si riferisce al principale fondo di ricerca sui prodotti islamici e fornisce l'accesso a quasi il 90% dei fondi *shari'a-compliant* (<http://www.eureka hedge.com/>).

5.2.4. Takāful

Per quanto riguarda il mercato delle assicurazioni *šarī`a-compliant* (*takāful*), si registra uno sviluppo ancora moderato ed incentrato principalmente sul segmento danni; le assicurazioni sulla vita sono ancora poco sviluppate, fatta eccezione per la Malesia. Negli ultimi anni le assicurazioni islamiche si sono espanse acquisendo quote di mercato anche nei paesi del GCC e in Iran. Così Iran e Malesia sono diventati nel 2010 i due mercati più ampi con patrimoni, rispettivamente, di 4,2 e 9,9 miliardi di dollari, controllando, insieme all'Arabia Saudita e agli Emirati Arabi Uniti, il 90% del mercato *takāful*⁹².

Secondo il rapporto *Insights Takāful 2013: Finding growth markets*, realizzato da Ernst & Young⁹³, l'industria assicurativa *takāful* ha raggiunto nel 2012 una crescita del 16%, risultato positivo sebbene non paragonabile al 22% registrato tra il 2007 ed il 2011⁹⁴. Dei 30 miliardi di dollari di attività generati nel 2012, circa un quarto sono stati generati in Iran, dove il *takāful* è la forma obbligatoria di assicurazione. Per quanto riguarda l'Europa una società di *takāful* è operativa in Gran Bretagna.



⁹² Report dell'UKIFS: *Islamic Finance*, marzo 2012, p. 8, su <http://www.londonstockexchange.com/>.

⁹³ Ernst & Young (EY) è leader mondiale nei servizi professionali di revisione e organizzazione contabile, assistenza fiscale e legale, transaction e consulenza.

⁹⁴ ASEFI BROKERS, *Il mercato takāful conferma le sue enormi potenzialità: +16% nel 2012*, 23 ottobre 2013, su <http://www.asefibrokers.com/>.

5.3. L'integrazione tra i principi della finanza islamica ed il mondo occidentale

La definizione del sistema di vigilanza rappresenta uno degli aspetti più complessi dell'integrazione tra il mondo islamico e quello occidentale. L'elevato livello di rischio associato alle operazioni di finanza islamica richiede infatti la definizione di una precisa regolamentazione prudenziale, aspetto che si è rivelato spesso di difficile attuazione in quanto molte volte i principi contabili internazionali sembrano non riuscire a cogliere le specificità operative del modello islamico. Inoltre, esistendo diverse scuole di pensiero, le regole emanate dai diversi *Šarī'a Supervisory Board* non sono sempre omogenee tra loro, ragione per cui spesso i prodotti islamici non posseggono una grande standardizzazione.

È così stata costituita una serie di autorità e organismi sovranazionali con l'incarico di delineare e divulgare principi rigidi ed uniformi su aspetti legali, contabili e fiscali. Questo è stato promosso con la finalità di creare un sistema stabile e trasparente ⁹⁵.

Le istituzioni di maggior rilievo sono le seguenti:

- AAOIFI (*Accounting & Auditing Organization for Islamic Institutions*): fondata nel 1990 in Bahrain, si occupa della creazione e del monitoraggio di *standard* contabili e di *governance* compatibili con le istituzioni finanziarie islamiche. Costituisce così un *benchmark* di riferimento per gli *Šarī'a Supervisory Board*.
- IFSB (*Islamic Financial Services Board*): fondato nel 2002 in Malesia, emana *standard* e principi guida rispettosi dei principi islamici, in ambito bancario, assicurativo e riguardo al mercato dei capitali. Mette così in collegamento le autorità finanziarie dei vari paesi caratterizzati da un sistema bancario islamico, assicurandone una certa stabilità ed armonizzazione. L'IFSB rappresenta il corrispettivo islamico dello IASB (International Accounting Standards Board) che

⁹⁵ Per la descrizione dei seguenti organismi sono stati presi a riferimento i seguenti testi: PAOLO PIETRO BIANCONE, *Il bilancio della banca islamica e la rappresentazione dei principali contratti finanziari*, cit., pp. 53-58; e MARIELLA TRUCCHI, *L'Islam e la finanza islamica*, pubblicazione n° 2, marzo-aprile 2010, su <http://www.mondobancario.it/>.

emana i principi contabili internazionali IAS/IFRS sui quali si basano le banche italiane.

- LMC (*Liquidity Management Centre*): istituito in Bahrain, sostiene le istituzioni finanziarie islamiche nella gestione della liquidità *in surplus*, creando un mercato interbancario per promuovere investimenti a breve e medio termine.
- IIFM (*International Islamic Financial Markets*): fondato nel 2001, ha come scopo la promozione a livello internazionale di un attivo mercato monetario di prodotti e strumenti finanziari *šarī`a-compliant* e di un relativo mercato secondario.
- IRTI (*Islamic Research and Training Institute*): crea un ambiente favorevole allo sviluppo di un mercato secondario.
- IIRA (*International Islamic Rating Agency*): istituito nel 2005, è l'unico organismo ad occuparsi del *rating* degli strumenti finanziari islamici.
- GCIBFI (*General Council for Islamic Banks and Financial Institutions*): fondato nel 2001 in Bahrain, rappresenta un organismo *non profit* che opera al fine di diffondere l'immagine e la comprensione del fenomeno della finanza islamica.

5.4. L'attuale rapporto tra la finanza islamica e la società italiana

Dopo aver parlato della nascita e della diffusione del fenomeno della finanza islamica, cerchiamo ora di comprendere quale sia attualmente il rapporto tra questa realtà ed il nostro paese. Nel mondo vivono oggi oltre 1,6 miliardi di musulmani, di cui più di 1,2 milioni risiedono in Italia. Nonostante si tratti di una presenza in continua crescita da anni, non si registrano ancora in Italia né banche islamiche, né filiali o sportelli bancari islamici (*islamic windows*).

Eppure un'eventuale integrazione tra il nostro sistema bancario ed il modello di finanza conforme alla *šarī`a* potrebbe, per molteplici ragioni, costituire un'enorme occasione per l'economia del nostro paese.

5.4.1. ASSAIF e la politica dell'inclusione

Nel 2006 è stata istituita ASSAIF (Associazione per lo Sviluppo di Strumenti Alternativi e di Innovazione Finanziaria)⁹⁶ che aveva proprio lo scopo di promuovere questi progetti di finanza alternativa, facendo sì che questi soddisfacessero le esigenze della comunità musulmana e, allo stesso modo, fossero compatibili con il sistema legale e fiscale italiano.

Le attività di ASSAIF volevano così contribuire a rafforzare il ruolo strategico del Mediterraneo, punto di incontro tra *islām* e cristianità, facilitando le relazioni economico-finanziarie tra Italia e mondo arabo e creando un modello basato sul rispetto delle diverse specificità culturali.

Parallelamente furono condotti diverse ricerche e convegni e, sempre nel 2006, si concluse la prima transazione *murābaḥa* italiana applicata a un'operazione immobiliare. Ciò nonostante, la questione della finanza islamica, non venne affrontata in maniera radicale nemmeno in quell'occasione. Nel 2007 venne siglato un *memorandum* d'intenti tra l'Associazione Bancaria Italiana (ABI) e l'Unione delle Banche Arabe con la finalità di creare una piattaforma per la collaborazione tra i sistemi bancari delle due sponde del Mediterraneo.

5.4.2. La ricerca del Monte dei Paschi di Siena

Nel 2009 il Monte dei Paschi di Siena ha condotto uno studio⁹⁷ per analizzare quali potranno essere nel prossimo futuro i *trend* di sviluppo della presenza musulmana in Italia. Questo progetto partì con il prendere a riferimento la clientela dell'Islamic Bank of Britain, l'unica banca a livello europeo specializzata nel *retail*. I risultati di questa ricerca avrebbero dato un'idea di quali avrebbero potuto essere, nel 2010, nel 2015 e nel 2050, i valori relativi alla crescita potenziale dei clienti islamici, alla raccolta ed ai ricavi complessivi.

⁹⁶ Cfr. *Finanza Islamica: opportunità per uno sviluppo inclusivo*, pubblicato da Islamic Relief Italia, il 19 marzo 2012, Milano; e <http://www.assaif.org/index.php/ita>.

⁹⁷ ALESSIO NAPOLEONI, *La finanza islamica in Italia: opportunità e limiti*, 19 dicembre 2011, su <http://borsaipnos.blogspot.it/> (dati tratti da: CLAUDIO PORZIO, *Banca e finanza islamica*, Bancaria Editrice, 2009).

I *trend* demografici mostravano flussi migratori in continua crescita che facevano prevedere uno sviluppo della comunità musulmana. Questa si prevedeva avrebbe raggiunto 1.300.000 musulmani nel 2015, per più che raddoppiare nel 2050. Per il 2050 si prevedevano anche ricavi potenziali di 950 milioni di euro ed un valore di raccolta complessiva di 26 miliardi di euro.

5.5. Gli ostacoli allo sviluppo della finanza islamica in Italia

5.5.1. La mentalità chiusa della nostra società

Il più grande ostacolo allo sviluppo della finanza islamica nel nostro paese non è in realtà rappresentato dai problemi di compatibilità legislativa, ma dalla chiusura della società nei confronti della cultura islamica. Quando oggi si parla di *islām*, ciò a cui la maggior parte di noi istintivamente lo collega, è una serie di precetti fondamentalisti che sicuramente non possono che “far paura” alla nostra società. Sono la ristrettezza della nostra mentalità ed i nostri pregiudizi religiosi e culturali a portarci a guardare negativamente un qualcosa che, il più delle volte, nemmeno abbiamo cercato di comprendere.

5.5.2. La natura della comunità musulmana italiana

Di fronte a questi *trend* di sviluppo, uno studio più approfondito sulle caratteristiche della comunità musulmana presente nel nostro paese appare necessario per comprendere se questa sia davvero così forte dal punto di vista economico da rendere conveniente lo sviluppo nel nostro paese di un eventuale sistema bancario parallelo basato sull’offerta *šarī`a-compliant*. Inoltre, dopo aver delineato le potenzialità di questo mercato, si dovrà indagare su quali prodotti e servizi si dovrebbe concentrare l’offerta nei prossimi anni per andare incontro, il più possibile, alle sue esigenze.

Uno dei primi elementi su cui bisogna porre la nostra attenzione è il progressivo radicamento in Italia delle popolazioni migranti. Fino a poco tempo fa infatti le comunità musulmane regolarmente stabilite in Italia appartenevano anco-

ra quasi esclusivamente alla prima generazione di migranti. Conseguentemente la loro domanda di servizi finanziari si limitava quasi esclusivamente ai servizi di *money transfer* (destinati alle rimesse e ai servizi di pagamento), esercitati prevalentemente attraverso servizi postali o grazie ad operatori specializzati.

Con il passare del tempo, però, all'interno della comunità musulmana si sta cominciando a formare la cosiddetta “seconda generazione”. Sempre più musulmani hanno cominciato a voler intraprendere attività imprenditoriali per l'implementazione delle quali hanno cominciato a richiedere servizi sempre più sofisticati⁹⁸.

Un altro elemento fondamentale da considerare riguarda la differenza culturale registrata tra la comunità musulmana italiana e quelle presenti in altri paesi, come l'Inghilterra e la Germania. Vi è infatti tra di esse un *gap* notevole per quanto concerne il livello di ricchezza e di istruzione. Il livello economico e culturale della comunità musulmana in Italia è più basso e questo fa sì che una buona parte dei musulmani non abbia nemmeno una totale consapevolezza di quali siano i principi della propria religione, e quindi tanto meno di ciò a cui porterebbe l'introduzione di un sistema di finanza islamica. Partendo da questi presupposti non è certo semplice ipotizzare di fondare un nuovo modello finanziario senza avere del personale altamente professionale e specializzato. La formazione e l'addestramento del *management* costituirebbero per il nostro paese una grande forza da cui partire, ma il loro livello di sviluppo pare ancora ad uno stato profondamente embrionale. Si dovrebbe perciò collaborare con altre banche islamiche internazionali per reperire personale capace e competente, che sia in grado di implementare un modello così nuovo e complesso.

5.5.3. La mancanza di un modello islamico completo da imitare

Il tutto è reso più difficile dal fatto che normalmente, per diffondere in un paese un nuovo sistema finanziario, si tende a partire da un modello ideale che si possa imitare. Nel caso del sistema islamico, però, non esiste concretamente un

⁹⁸ RENATO GIALLOMBARDO, *Cenni sulla finanza Islamica*, su <http://www.gop.it/>.

vero e proprio modello di finanza islamica completo al quale ispirarsi. In ogni paese infatti, questo risulta essersi sviluppato in maniera differente.

Sorgono infatti problematiche legate alla scarsa standardizzazione dei prodotti, all'assenza di un'armonizzazione contabile e di precisi criteri di adeguatezza patrimoniale. Per di più permane una certa opacità riguardo alle possibili metodologie di gestione dei rischi.

5.5.4. I problemi di coordinamento con il sistema finanziario italiano

Sono due i testi sui quali si basa il sistema bancario e finanziario italiano:

- il Testo Unico Bancario, adottato con il Decreto Legislativo n. 385 del 1 Settembre 1993;
- il Testo Unico sull'Intermediazione Finanziaria, adottato con il Decreto Legislativo n. 58 del 24 febbraio 1998.

I maggiori problemi di compatibilità tra il nostro ordinamento e la finanza islamica si riscontrano facendo riferimento al Testo Unico Bancario (T.U.B.).

5.5.4.1. La garanzia sul risparmio

«Ai fini del presente decreto legislativo è raccolta del risparmio l'acquisizione di fondi con obbligo di rimborso, sia sotto forma di depositi sia sotto altra forma» (Art. 11, Testo Unico Bancario).

L'art. 11 del Testo Unico Bancario sulla "Raccolta del risparmio" chiarisce come l'istituto di credito debba fornire una garanzia sulle somme depositate dal cliente. Quest'ultimo deve infatti poter avere la certezza di vedersi restituire il capitale depositato presso la banca, senza rischiare di ricevere una somma inferiore. Questo va chiaramente in conflitto con il principio di compartecipazione agli utili

ed alle perdite del sistema finanziario islamico, il quale, basandosi sulla fiducia, non prevede quindi alcun tipo di garanzia sulla restituzione del capitale nominale.

La soluzione più semplice potrebbe essere quella già adottata dall'Inghilterra: come vedremo in seguito, formalmente la banca offre protezione ai clienti attraverso garanzie sui depositi, ma questi possono decidere di rifiutarle in nome dei principi coranici. Un simile sistema permetterebbe di evitare di riformare l'intero sistema normativo e allo stesso tempo consentirebbe a chi vuole accedere ai servizi bancari, di farlo nel rispetto delle proprie credenze religiose.

5.5.4.2. La gestione dei rischi

A contraddistinguere il sistema islamico vi sono il divieto di usufruire delle convenzionali tecniche di copertura finanziaria (per es. i derivati), mentre l'uso del *collateral* è ammesso in situazioni molto limitate. Questo porta ad un aumento del *risk management* che invece tende ad essere coperto nei sistemi convenzionali.

Inoltre il sistema italiano prevede che le banche partecipino al Fondo Interbancario di tutela dei depositi⁹⁹ e questo non può che configurarsi contrario al principio di compartecipazione su cui si basa il sistema islamico.

Per quanto riguarda la vigilanza prudenziale, considerato il livello di rischio delle operazioni di finanza islamica, non si può ipotizzare l'applicazione di *standard* prudenziali inferiori a quelli richiesti dal nostro ordinamento.

⁹⁹ Il Fondo Interbancario di Tutela dei Depositi (FITD) è un consorzio istituito nel 1987 al quale devono aderire tutte le banche italiane, escluse quelle di credito cooperativo, e tutte le banche extracomunitarie che hanno filiali in Italia, a meno che queste già non partecipino ad un altro sistema di garanzia nel proprio Paese di origine.

5.5.4.3. L'associazione in partecipazione

Entrambi gli articoli del Codice Civile italiano sull' "Associazione in partecipazione" appaiono compatibili con il principio del PLS su cui si delinea il sistema islamico:

«Con il contratto di associazione in partecipazione l'associante attribuisce all'associato una partecipazione agli utili della sua impresa o di uno o più affari verso il corrispettivo di un determinato apporto» (Art. 2549, comma 1, Codice Civile italiano).

«Salvo patto contrario, l'associato partecipa alle perdite nella stessa misura in cui partecipa agli utili, ma le perdite che colpiscono l'associato non possono superare il valore del suo apporto» (Art. 2553, Codice Civile italiano).

Si potrebbe però presentare un problema di ingerenza nella gestione della banca da parte di soggetti non autorizzati o bancari.

La Banca d'Italia non attribuisce infatti agli associati alcun potere di gestione in quanto ritiene che l'associazione in partecipazione non debba comportare una gestione in comune dell'attività, ma semplicemente la suddivisione degli utili e delle perdite in cambio di un apporto valutabile economicamente (eccetto la previsione di clausole contrattuali che condizionino le scelte gestionali della banca)¹⁰⁰. Questo può risultare in conflitto con i principi della finanza islamica: il *mušāraka*, per esempio, prevede che il finanziatore acquisisca una parte del capitale d'impresa, diventandone comproprietario ed ottenendo quindi il diritto di intervenire nella gestione dell'impresa, o almeno di controllarla.

Inoltre, onde evitare il sorgere di conflitti di interesse, gli accordi di associazione in partecipazione dovrebbero comunque essere sottoposti preventivamente al controllo della Banca d'Italia.

¹⁰⁰ Cfr. MARIELLA TRUCCHI, *L'Islam e la finanza islamica*, cit.

5.5.4.4. L'autonomia contrattuale

L'art. 1322 del Codice Civile dichiara che:

«Le parti possono liberamente determinare il contenuto del contratto nei limiti imposti dalla legge (e dalle norme corporative).

Le parti possono anche concludere contratti che non appartengono ai tipi aventi una disciplina particolare, purché siano diretti a realizzare interessi meritevoli di tutela secondo l'ordinamento giuridico».

Dall'articolo si ricava come sia possibile concludere contratti *šarī'a-compliant*, a patto che questi rispettino i requisiti di liceità e meritevolezza. Si è valutata la possibilità di inserire una nuova clausola che metta in relazione la validità dei contratti alla loro conformità alla legge islamica, ma questo richiederebbe la modifica di altri ordinamenti e comporterebbe il nascere di grandi questioni di ammissibilità.

5.5.4.5. L'autorizzazione all'attività bancaria

L'art. 14 del T.U.B. sull' "Autorizzazione all'attività bancaria" si riferisce a quest'ultima da un punto di vista convenzionale, quello di una banca incentrata sulla duplice funzione di raccolta di depositi ed erogazione del credito. In questo caso la ragione sociale di un'istituzione finanziaria che si occupa di finanza islamica potrebbe non essere considerata accettabile.

La realtà ci mostra però come nel nostro paese capiti che intermediari vengano autorizzati allo svolgimento di attività bancarie benché non svolgano entrambe le funzioni suddette. Può capitare che questi siano unicamente specializzati nella prestazione di servizi d'investimento, attività che solitamente la banca affianca alla classica attività bancaria. Da ciò si dedurrebbe quindi che le caratteristiche operative delle banche islamiche potrebbero in realtà essere considerate compatibili con il sistema finanziario italiano ¹⁰¹.

¹⁰¹ *Ibidem*.

5.5.5. La legislazione delle banche islamiche

Le banche islamiche devono operare seguendo una duplice tipologia di valori, quelli basati sulla religione e quelli legati al profitto. Per questo devono attenersi allo stesso tempo a:

- la normativa islamica (*šarī`a*), che regola la vita dei musulmani in ogni sua sfaccettatura;
- la normativa dei vari paesi (*positive law*), costituita dalle cosiddette “leggi fatte dall’uomo”.

Non si può dire che esista una *positive law* uniforme per le banche islamiche, in quanto, se alcuni paesi hanno introdotto specifiche leggi finanziarie islamiche per le proprie banche *šarī`a-compliant*, altri hanno emanato normative dirette genericamente a tutte le banche.

Le istituzioni islamiche devono quindi conformarsi a queste leggi bancarie e contemporaneamente, alle leggi relative alle attività economico-finanziarie dei paesi in cui operano.

Infine, le banche islamiche dovranno sottostare al controllo monetario e politico dei paesi in cui sono installate e che, in genere, è in mano alle rispettive Banche Centrali.

5.5.5.1. L’importanza della presenza di uno *Šarī`a Supervisory Board*

La complessità di questa situazione deriva dalla duplicità della normativa da seguire. Se infatti generalmente banche convenzionali e banche islamiche sono sottoposte alla stessa regolamentazione per ciò che attiene al monitoraggio ed alla supervisione, vi sono molti casi che non possono essere accettati dalla *šarī`a*, come quello di strumenti finanziari che si basino sulla corresponsione di tassi di interesse.

Appare così fondamentale che all'interno di ogni istituzione vi sia uno *Šarī'a Supervisory Board* che controlli che, in nessun caso, i principi islamici vengano violati.

Nelle differenti istituzioni, questi organismi possono presentare particolarità differenti, legate alla propria composizione, alle specifiche responsabilità o ai metodi di valutazione adottati. I membri sono esperti di diritto islamico che tramite i loro giudizi possono impedire l'implementazione di nuovi prodotti o servizi. Insieme all'Assemblea degli azionisti e agli amministratori, si occupano della *corporate governance* dell'istituto bancario.

5.5.5.2. I problemi di coordinamento con la Banca d'Italia

Questo quadro generale ci permette di comprendere quali problemi di coordinamento potrebbero sorgere nel caso si volessero istituire banche islamiche all'interno del nostro paese. Il ruolo di *governance* dello *Šarī'a Supervisory Board* andrebbe a scontrarsi con quello della Banca d'Italia, che, in base a quanto stabilito dall'art. 53 del Testo Unico Bancario, possiede i poteri di vigilanza e deve fare attenzione alla “sana e prudente gestione dei soggetti vigilati, alla stabilità complessiva, all'efficienza e alla competitività del sistema finanziario nonché all'osservanza delle disposizioni in materia creditizia”¹⁰².

Per adattare il sistema islamico al nostro ordinamento andrebbero quindi ristretti i classici compiti dello *Šarī'a Supervisory Board* e la sua estromissione dal potere esecutivo gli impedirebbe di intromettersi nella gestione della banca. Lo *Šarī'a Supervisory Board* non potrebbe quindi far altro che supervisionare le decisioni della Banca Centrale, emettendo pareri (*fatāwā*¹⁰³) che si esprimano sulla loro conformità. In questo modo lo *Šarī'a Supervisory Board* risulterebbe fondamentale per proteggersi dal rischio legale, il cosiddetto *šarī'a-compliance risk*¹⁰⁴. Dal punto di vista competitivo, va attentamente valutato il caso in cui diversi

¹⁰² Art. 5 del T.U.B.

¹⁰³ Plurale di *fatwā*.

¹⁰⁴ Il *šarī'a-compliance risk* riguarda la possibilità che vengano utilizzati prodotti o servizi non conformi alla religione islamica.

board emettano diverse *fatāwā* sullo stesso elemento. Questo potrebbe far sì che determinati prodotti o servizi finanziari venissero accettati in alcune banche e non in altre ¹⁰⁵.

L'esatta definizione dei ruoli e delle competenze che lo *Šarī'a Supervisory Board* dovrebbe possedere permetterebbe di evitare i problemi di compatibilità che una *governance* non trasparente rischierebbe di generare.

5.6. Le ragioni per sviluppare la microfinanza islamica nel nostro paese

Grazie alla sua posizione geografica ed alla flessibilità del suo sistema produttivo, l'Italia si è sempre configurata come interlocutore privilegiato dei paesi arabi e questo ci porta a riflettere sul ruolo strategico che il nostro paese potrebbe assumere nel caso in cui riuscisse ad incontrare tempestivamente la domanda della popolazione musulmana residente nel nostro paese. La riuscita di questa operazione permetterebbe infatti all'Italia di:

- allinearsi al *trend* europeo;
- raccogliere liquidità della comunità musulmana;
- attrarre capitali dai Paesi del Golfo;
- affermare la propria competitività nell'area nordafricana e mediorientale;
- facilitare l'internazionalizzazione delle attività italiane.

Lo sviluppo della finanza islamica consentirebbe al nostro paese di allinearsi con diversi altri paesi europei in cui il fenomeno da anni ha già catturato l'attenzione delle autorità regolamentari, in particolar modo in Inghilterra, che rappresenta oggi il vero unico *hub* finanziario islamico europeo, ma anche in Germania, Svizzera, Francia, Belgio e Lussemburgo.

¹⁰⁵ AA.VV., *Rivista Trimestrale di Diritto dell'Economia*, Roma, n° 4, 2011, pp. 351-352.

Considerando poi che da anni l'Italia si configura come uno dei principali *partner* commerciali di diversi paesi del Golfo Persico e della sponda meridionale del Mar Mediterraneo, si può immaginare come la gestione di questi prodotti consentirebbe al nostro paese di migliorare ulteriormente la propria competitività, creare nuovi *business* ed attrarre nuovi capitali stranieri, sfruttando il *surplus* di liquidità dei paesi musulmani. Di conseguenza diverrebbe più semplice investire nei paesi arabi e, rafforzando le *partnership* già esistenti, crearne di nuove ed internazionalizzare le nostre attività.

Gli investimenti arabi potrebbero essere incentivati attraverso la concessione di agevolazioni fiscali e questo, unito alla posizione geografica strategica, consentirebbe di stabilire una relazione forte, sia dal punto di vista commerciale che da quello imprenditoriale. Contemporaneamente questo sistema potrebbe divenire una buona via di scambio di interessi dal punto di vista culturale, aspetto fondamentale per affrontare uno dei problemi maggiori ancora presenti nel nostro paese: l'integrazione sociale. Un sistema finanziario in grado di offrire prodotti e servizi *šarī'a-compliant* permetterebbe alla comunità musulmana presente in Italia di non dover più rivolgersi ai sistemi bancari di altri stati europei per vedere soddisfatte le proprie esigenze, sentendosi così più parte della realtà a cui appartiene.

5.7. La diffusione della finanza islamica come risposta alla crisi finanziaria

Un elemento che non può essere trascurato è il diverso impatto causato dalla crisi finanziaria sulle istituzioni di finanza islamica e su quelle di finanza convenzionale. Se infatti, da un lato, abbiamo la finanza convenzionale della maggioranza dei paesi europei colpita dalla crisi dell'economia reale e da una sempre crescente emarginazione delle fasce più deboli che aveva reso possibile il loro accesso al credito, dall'altro si hanno le istituzioni già impegnate nella gestione di servizi *šarī'a-compliant*, che nonostante la crisi continuarono ad avere un buon livello di crescita, anzi a volte superiore rispetto a quello degli anni precedenti. È proprio questo l'esempio lasciatoci in particolar modo dall'Inghilterra e dalla Germa-

nia, che in pieno periodo di dissesto globale, sono riuscite a trarre benefici dal sistema finanziario islamico, in esse già sviluppato.

Anche per questo motivo la finanza islamica andrebbe vista come occasione di sviluppo di soluzioni complementari che potrebbero portare ad un rafforzamento del sistema finanziario e del tessuto sociale italiano.

5.8. Alternative di sviluppo di un ipotetico sistema *šarī'a-compliant* in Italia

Considerando i *trend* futuri e la necessità del nostro paese di rimanere competitivo, si dovrebbe iniziare a pensare concretamente allo sviluppo di un vero e proprio sistema bancario che, accanto a quelli convenzionali, consenta di offrire prodotti e servizi islamici.

La nascita della prima banca islamica italiana era già stata prevista per il 2008 tra ABI (Associazione Bancaria Italiana) e UBA (Unione Banche Arabe), ma il progetto venne arrestato dalla crisi finanziaria.

Vi sono diverse modalità attraverso le quali un sistema bancario islamico potrebbe istituirsi nel nostro territorio:

- inserimento di *islamic window* all'interno di banche di finanza convenzionale;
- fondazione di filiali di banche islamiche extraeuropee;
- filiazione di banche islamiche di altro Stato europeo o extraeuropeo;
- creazione di una banca islamica italiana;
- creazione di fondi comuni di investimento islamici.

In un primo momento risulterebbe probabilmente più semplice mettersi in contatto con banche islamiche già esistenti stipulando accordi in base ai quali queste accettino di insediare proprie filiali in Italia. Alternativamente, una via da con-

siderare sarebbe l'apertura di semplici *islamic window* destinate all'offerta di prodotti e servizi *šarī'a-compliant*. Entrambi i percorsi risulterebbero logicamente meno complessi del creare dal nulla una banca islamica italiana.

Un'altra ipotesi da vagliare è quella di utilizzare modelli d'intermediazione non bancari, tra i quali, per esempio, i fondi comuni di investimento. A capo della gestione del fondo la Banca d'Italia prevede vada posta una società di gestione del risparmio (SGR), la cui costituzione sia subordinata al rispetto di determinati vincoli:

- la forma di società per azioni (S.p.A.);
- capitale non inferiore ad un milione di euro;
- requisiti di onorabilità per i sottoscrittori;
- requisiti di onorabilità e professionalità per i componenti degli organi sociali.

Come di consueto, i sottoscrittori guadagneranno in base alle *performance* del fondo. Diversamente, sarà in genere stabilito essere necessario un periodo di preavviso per poter ritirare i propri fondi e sarà imposto che l'investimento dei fondi depositati avvenga in attività *šarī'a-compliant*.

Un'altra ipotesi è la “filiazione di banca estera”, ovvero il modello in base al quale una banca di diritto italiano risulta controllata, anche indirettamente, da una banca estera ovvero da soggetti, persone fisiche o giuridiche, che controllano la banca estera. La Direttiva 2006/48/CE prescrive una consultazione preventiva delle autorità di vigilanza competenti dello Stato in cui ha sede la banca controllante. Si possono presentare due casi:

- la filiazione avviene attraverso l'apertura di una succursale di una banca islamica di un Paese extracomunitario;

- la filiazione si verifica attraverso l'apertura di una succursale di una banca islamica già costituita in un paese comunitario ¹⁰⁶.

Il primo caso si rivela simile a quello della costituzione di una nuova banca, sia dal punto di vista procedurale che riguardo ai requisiti da soddisfare. La differenza è che in questo caso l'autorizzazione è rilasciata dalla Banca d'Italia, sentito il Ministero degli Affari Esteri. Le decisioni di quest'ultimo saranno basate sulla valutazione di alcuni elementi quali:

- l'esistenza di adeguate regole di vigilanza nel Paese di origine della banca;
- l'assenza di ostacoli per lo scambio di informazioni con le Autorità di vigilanza del paese di origine;
- il consenso preventivo di tale Autorità di vigilanza all'apertura della filiale in Italia;
- l'attestazione, sempre da parte di questa autorità, sulla solidità patrimoniale, sull'adeguatezza delle strutture organizzative, amministrative e contabili della banca d'origine e dell'eventuale gruppo di appartenenza della stessa;
- il sussistere di condizioni di reciprocità.

Nel secondo caso si procede tramite “la notificazione da parte dell'autorità di vigilanza del paese di origine, in ossequio al principio del passaporto unico e del riconoscimento della vigilanza sulla casa-madre, sui quali poggia il mercato unico europeo dei servizi bancari ” ¹⁰⁷.

Se l'autorità di vigilanza di un paese musulmano ritiene sconveniente, per il “principio di sana e prudente gestione”, permettere l'insediamento di una determinata banca islamica in un paese dell'Unione Europea, può opporvisi dall'inizio, senza dover attendere il parere dell'autorità del paese di destinazione.

¹⁰⁶ AA.VV., *Questioni di Economia e Finanza*, cit., p. 45.

¹⁰⁷ *Ibidem*.

Al contrario, nel caso in cui la banca islamica già posseda una filiale in un paese europeo, essa risulta libera di espandersi in altri, senza che le autorità di vigilanza abbiano motivo di opporsi. Questo sta alla base del principio del “passaporto unico”.

Spesso però succede che, nel caso una banca sia stata appena costituita, debba aspettare per un certo periodo prima di espandersi, finché non possieda una situazione patrimoniale ed un assetto organizzativo e di controllo interno sviluppati. In caso contrario le autorità di vigilanza potranno non consentire l’espansione.

5.9. Come superare l’incompatibilità normativa e culturale: il caso inglese

La mentalità più aperta della società inglese consentì di non fermarsi di fronte ai preconcetti e di considerare la finanza islamica semplicemente come una potenziale innovazione finanziaria, al pari di tante altre. A differenza che in altri stati, come la Malesia, non è stata introdotta una seconda licenza bancaria legata ai principi islamici, ma si è preferito mantenere quella esistente, semplicemente modificandola in modo di rendere possibile la gestione di prodotti e servizi islamici.

Tra i vari problemi affrontati, i principali riguardavano la neutralità fiscale dei prodotti *šarī‘a-compliant* ed il principio di tutela dei depositi. Nel 2003 il *Finance Act* introdusse l’abolizione della doppia imposta di registro nelle transazioni immobiliari che altrimenti avrebbe colpito il *murābaḥa* e lo *ijāra*. Nel 2005 una nuova legge finanziaria del governo introdusse la nozione di *alternative finance return* e di *profit share return*, attribuendo così loro la stessa deducibilità degli interessi passivi. In questo caso rientrava per esempio il caso del canone dello *ijāra* immobiliare o di un *mušāraka* decrescente, che trattato come l’interesse passivo di un mutuo, poteva quindi essere dedotto.

Per quanto riguarda la tutela dei depositi, anche la normativa inglese prevedeva che questa fosse garantita al cliente. Questo si mostrava però in contrasto con il concetto di “conto d’investimento” promosso dalla finanza islamica. Questa incongruenza è stata superata con l’inserimento di specifiche clausole nel contratto di deposito della Islamic Bank of Britain (IBB).

Queste prevedono che il titolare di un deposito in un conto di investimento sia esposto al rischio di vedere intaccato il proprio capitale. Tuttavia, nel caso questo avvenga, la banca può decidere di moderare la perdita astenendosi dal richiedere la corresponsione delle commissioni e attingendo da un fondo creato per la stabilizzazione degli utili. Gli azionisti hanno diritto alla distribuzione degli utili a patto che prima siano stati rispettati i diritti di tutti i depositanti. La banca è infatti tenuta ad offrire al depositante una somma per la perdita subita. Sarà a discrezione di quest’ultimo accettare l’offerta, o rifiutarla, in nome dei principi islamici che prevedono la compartecipazione agli utili ed alle perdite ¹⁰⁸.

Con il tempo, attraverso queste ed altre modifiche legislative, il governo inglese è riuscito a creare un sistema solido che continua ad attrarre capitali islamici, facendo del Regno Unito un grande *hub* finanziario.

Recentemente il Tesoro inglese cominciò a valutare la possibilità di lanciare l’emissione di *sukūk* in sterline, finché il 29 ottobre 2013 la cosa venne ufficializzata, facendo della Gran Bretagna il primo paese non musulmano ad offrire *sukūk* ¹⁰⁹.

«La finanza islamica cresce a un ritmo superiore del 50% al settore bancario tradizionale e gli investimenti a livello globale cresceranno a 1.300 miliardi di sterline entro il 2014, e per questo vogliamo assicurarci che una grossa percentuale di questi nuovi investimenti siano qui in Gran Bretagna» ¹¹⁰.

¹⁰⁸ Cfr. RONY HAMAUI e MARCO MAURI, cit., pp. 31-32.

¹⁰⁹ Cfr. NICOL DEGLI INNOCENTI, *La City? Mecca della finanza*, su <http://www.ilsole24ore.com/>, 30 ottobre 2013.

¹¹⁰ *Ibidem*.

Con queste parole il *premier* David Cameron giustifica la decisione del Governo Britannico il cui desiderio è di fare del paese un centro globale di finanza islamica. Il primo *bond* da 200 milioni di sterline sarà lanciato sul mercato nel 2014 dotando la Borsa di Londra di un nuovo indice di società in regola con le norme della *šarī`a*, l'*Islamic Market Index*. L'emissione del nuovo *bond* servirà a promuovere gli investimenti stranieri nelle infrastrutture britanniche, così come è successo a Londra con lo *Shard of Glass*, consorzio di quattro banche costruito grazie al sostegno finanziario del Qatar.

L'Inghilterra è quindi riuscita a dimostrare che quei problemi di compatibilità bancaria che sembrano costituire un potente freno allo sviluppo della finanza islamica nel nostro paese possono essere superati. Il percorso da essa intrapreso è stato poi imitato da altri paesi e costituisce ancora oggi il modello a cui l'Italia stessa dovrebbe ispirarsi.

5.10. Il progetto PRIN 2012

La sensibilizzazione della società rappresenta uno dei punti chiave al momento della nascita di un fenomeno. Se la popolazione non se ne sente coinvolta, sarà infatti molto più complesso raggiungere buoni *trend* di sviluppo. Nel nostro caso, risulta quindi fondamentale far comprendere alla nostra società quale sia la vera essenza della finanza islamica, quali siano i suoi principi e quali le sue caratteristiche basilari. A tal fine parliamo di un progetto portato avanti dall'Università di Torino, in collaborazione con l'Università di Bari: il progetto PRIN 2012¹¹¹. Questo sarà diretto da un'unità centrale che, con il sostegno di un'unità di ricerca locale, coordinerà e gestirà differenti sotto-gruppi di ricerca dotati di diverse competenze. Questa struttura permetterà uno studio del fenomeno a 360°.

PRIN 2012 sta coinvolgendo ricercatori e docenti provenienti da diverse parti del mondo, che stanno effettuando ricerche sulla comunità musulmana di To-

¹¹¹ Cfr. l'Osservatorio sulla Finanza Islamica, su <http://www.m2a.unito.it/>.

rino in modo da mettere in luce le sue caratteristiche ed il suo reale grado di conoscenza della finanza islamica. Lo studio si propone di far riflettere sulla differenza tra i presupposti di questo fenomeno e quelli su cui si basa il sistema occidentale. L'analisi si muoverà con l'individuazione dei fondamenti culturali della *šarī`a*, in modo da render chiari quali presupposti debbano stare alla base della determinazione delle regole contabili e della disciplina bancaria islamica. Verrà poi fornita una panoramica sul funzionamento della banca islamica e sulla sua *governance*. Lo scopo è far comprendere come questo modello, al di là dagli orientamenti religiosi e culturali, potrebbe rivoluzionare l'economia del nostro paese, soprattutto nel contesto di crisi attuale.

A tal scopo si stanno muovendo diverse iniziative, come l'organizzazione di incontri con gli *imām* di diverse moschee di Torino per promuovere iniziative finalizzate alla sensibilizzazione e convegni sulla finanza islamica rivolti a studenti musulmani ed italiani. La finalità è di far conoscere loro questa realtà e allo stesso tempo comprendere quale sia già il loro grado di conoscenza su di essa.

Proprio l'anno scorso, all'interno dell'Università di Torino, è stato condotto uno studio sul livello di conoscenza degli studenti riguardo al fenomeno della finanza islamica. Un questionario distribuito a più di 650 studenti ha portato a risultati nettamente negativi ¹¹².

In linea con il progetto PRIN 2012, è nato il portale *web* denominato "Osservatorio sulla Finanza Islamica". Il responsabile del progetto è Paolo Pietro Biancone, docente dell'Università di Torino. Il portale permetterà a chiunque lo desideri di accedere ad informazioni ed aggiornamenti sull'argomento. L'obiettivo è di farne un centro di divulgazione a livello nazionale ed internazionale che possa sconfiggere quei pregiudizi religiosi e culturali che ostacolano l'integrazione tra il nostro sistema bancario e quello islamico.

¹¹² Lo studio è stato effettuato da Saad Elhegazy, durante la stesura della sua tesi di laurea sullo sviluppo della finanza islamica in Italia.

6. La microfinanza islamica

La microfinanza islamica rappresenta la confluenza tra le due realtà descritte nei capitoli precedenti: la microfinanza convenzionale e la finanza islamica. Il potenziale di quest'unione è enorme: si mostra infatti come congiungere l'intento di assistere i più poveri all'osservanza dei principi islamici stia permettendo al fenomeno di diffondersi anche in quei paesi dove, fino a poco tempo fa, milioni di musulmani rifiutavano l'accesso ai servizi finanziari convenzionali in quanto non conformi alla *šarī'a*. Nonostante queste enormi prospettive ed un sistema bancario islamico ormai diffuso in tutto il mondo, per molto tempo la microfinanza islamica è rimasta in una fase di sviluppo embrionale, in attesa della promozione di nuovi modelli di *business*.

6.1. La nascita della microfinanza islamica

I prodotti della microfinanza convenzionale hanno avuto un grande successo nei paesi a maggioranza musulmana. Su una stima di circa 3 miliardi di persone che nel mondo vivono sotto la soglia di povertà, circa il 44% tra questi vive in paesi musulmani. Tuttavia questi prodotti non rispettano i principi religiosi di molti credenti, che quindi preferiscono rinunciare al loro utilizzo. Inoltre la microfinanza convenzionale, benché si rivolga ai poveri, lascia comunque fuori la fascia di povertà più estrema, che si dimostra non in grado di sostenere i tassi di interesse da essa applicati.

È stato quindi importante fare in modo che si sviluppasse un sistema di accesso al credito più umano, senza interessi, che potesse offrire assistenza a coloro che fino a quel momento, per motivi religiosi o economici, ne erano stati esclusi. Questo venne realizzato integrando la microfinanza convenzionale e gli istituti i-

slamici della *zakāt*, della *ṣadaqa* e dello *waqf*. Fu così che nacque la microfinanza islamica.

6.2. La *zakāt*, la *ṣadaqa* e lo *waqf*

La *zakāt* (elemosina legale) e la *ṣadaqa* (elemosina volontaria) sono, come osservato in precedenza, i principali strumenti di carità del sistema islamico. Se esse ne costituiscono un importante supporto, soprattutto durante la fase iniziale, a lungo termine si dovrebbe però poter contare su un sistema che garantisca l'autosufficienza. Queste non corrispondono infatti un ammontare di fondi stabile, rendendo pertanto complesso eseguire un'adeguata pianificazione. Una pesante dipendenza dalla carità non è infatti il miglior modo per garantire lo sviluppo di un modello forte, sostenibile ed affidabile.

I fondi *zakāt*, una volta raccolti, vanno ridistribuiti agli indigenti. La *zakāt* può essere quindi utilizzata come strumento di redistribuzione del reddito, per creare fondi di garanzia, fondi di finanziamento rotativi o per pagare i premi delle polizze di *takāful*.

Secondo quanto affermato dal principe Raja Dr Nazrin Shah di Perak, in Malesia ¹¹³, uno strumento che potrebbe costituire una fonte di finanziamento stabile ed allo stesso tempo un meccanismo di distribuzione della ricchezza è lo *waqf*.

Lo *waqf*, o *ḥubus*, è la concessione del godimento di una cosa, per la durata della cosa stessa. Le future rendite generatesi apparterranno all'usufruttuario, benché la proprietà del bene rimanga al concedente ¹¹⁴.

¹¹³ Cfr. *Waqf as a source of wealth distribution*, 11 novembre 2013, pubblicato sul sito di Business Times: <http://www.btimes.com.my/>.

¹¹⁴ Cfr. ḤALĪL IBN IṢḤĀQ, *Il "Muḥtaṣar" o Sommario del Diritto Malechita*, cit., vol. II, Libro XXXII, pp. 553-564.

«È efficace (*ṣaḥīḥ*) la costituzione in “*waqf*” di ogni cosa di cui si abbia la proprietà o il godimento, anche a titolo di locazione»¹¹⁵.

Questo strumento, garantendo alla comunità beni fisici permanenti e generatori di reddito, sarà in grado di fornire una maggiore stabilità e sostenibilità degli investimenti in attività produttive. Ciò che lo distingue dalle fondazioni di beneficenza occidentali è proprio il principio di perpetuità incorporato nella sua struttura, che fa sì che si venga a creare un rapporto più continuativo tra il settore della finanza islamica e i suoi obblighi socio-economici.

Allo stesso tempo una leggera rigidità del sistema è causata dalle restrizioni sulla destinazione dei beni in *waqf* che tendono ad essere utilizzati per lo sviluppo di determinate competenze. Ciò è giustificato in quanto, senza lo sviluppo di precise capacità imprenditoriali, la microfinanza non può portare alla creazione di ricchezza.

La microfinanza islamica, così come il sistema bancario islamico, enfatizza i fattori etici, sociali, religiosi e lotta per promuovere l'uguaglianza e l'equità a vantaggio della società nel suo complesso. Sostiene quindi l'imprenditorialità, la condivisione dei rischi e ritiene che ai poveri debba essere fornita l'occasione di partecipare a tali attività erogando loro prestiti senza richiedere garanzie.

6.3. Lo sviluppo della microfinanza islamica

L'International Finance Corporation (IFC), in seguito a diverse ricerche di mercato effettuate negli ultimi anni¹¹⁶, evidenziò i seguenti risultati:

¹¹⁵ *Ibid.* p. 553. Vi sono eccezioni nella formulazione dello *waqf*, che prevedono la donazione della proprietà, anziché l'usufrutto.

¹¹⁶ Per la seguente trattazione sullo sviluppo della microfinanza islamica verrà preso a riferimento il testo: NIMRAH KARIM, MICHAEL TARAZI, XAVIER REILLE, *Islamic Microfinance: an emerging market niche*, agosto 2008, pubblicato su <http://www.cgap.org/>.

- in diversi studi condotti in Giordania, Algeria e Siria gli intervistati avevano identificato nei motivi religiosi il principale motivo del loro rifiuto verso i prestiti della microfinanza convenzionale (USAID, FINCA, Frankfurt School of Finance and Management);
- più del 60% degli intervistati in Cisgiordania e nella striscia di Gaza avevano dichiarato la loro preferenza dei prodotti islamici rispetto a quelli convenzionali. Tra loro, una metà li avrebbe preferiti anche nel caso in cui avessero dovuto avere un prezzo maggiore (PlaNet Finance 2007);
- in Yemen circa il 40% di coloro che vivevano al di sotto della soglia di povertà dichiararono che si sarebbero serviti di prodotti finanziari islamici indipendentemente dal prezzo.

Si cominciò così ad analizzare attentamente natura ed entità della domanda, in modo da riuscire a soddisfarla nel modo più produttivo. Un ruolo fondamentale nella promozione della microfinanza islamica fu quello assunto dai governi dei vari paesi.

In Indonesia, nel 2002, il governo lanciò il *Blueprint of Islamic Banking Development in Indonesia*, un piano di nove anni con cui si voleva promuovere lo sviluppo della finanza islamica, tra le cui finalità vi era il supporto alle 105 banche rurali islamiche presenti nel paese. La Banca Centrale indonesiana supportò da subito la creazione di capacità, anche attraverso la costituzione di un centro nella città di Medan volto alla formazione e alla certificazione delle operazioni finanziarie *šarī`a-compliant*.

Nel 2007, in Pakistan, si sviluppò un progetto in base al quale la microfinanza islamica avrebbe potuto essere promossa da quattro diverse tipologie di istituzioni:

- banche di microfinanza islamica;
- banche islamiche;
- banche convenzionali;
- banche di microfinanza convenzionale.

Le principali linee guida riguardavano poi il controllo di conformità alla *šarī'a* dei vari prodotti e la segregazione dei fondi islamici in quelle istituzioni che offrivano sia prodotti convenzionali che *šarī'a-compliant*.

Con il tempo le banche commerciali islamiche cominciarono ad offrire servizi di microfinanza islamica. Nello Yemen, per esempio, nel 2006 la Tadhamon Islamic Bank, aprì una divisione rivolta alle micro e piccole imprese. Il 20 gennaio 2008, la Noor Islamic Bank e l'Emirates Post Holding Group annunciarono l'intenzione di costituire una società che avrebbe offerto servizi bancari *šarī'a-compliant* alla popolazione a basso reddito degli Emirati Arabi Uniti.

Lo stesso è stato previsto dall'Allianz Life in Indonesia, che in seguito ad un progetto pilota di 18 mesi, promosse il primo prodotto di microassicurazione *šarī'a-compliant*, il *Family Umbrella*. Una delle principali caratteristiche di questo prodotto è la possibilità di coassicurare il coniuge. La famiglia risulta quindi assicurata non soltanto in caso di morte dei beneficiari (nel 90% rappresentati da donne che proprio grazie al sostegno della microfinanza portano avanti le loro piccole attività imprenditoriali), ma anche in caso di decesso del coniuge, che rappresenta in genere la principale fonte di reddito della famiglia.

Il gruppo sembra inoltre intenzionato ad estendere i propri prodotti microassicurativi all'ambito sanitario, educativo ed alla protezione contro eventuali calamità naturali. Allianz offre i propri prodotti anche in altri paesi, come l'India e l'Egitto ¹¹⁷.

6.3.1. L'*outreach* della microfinanza islamica

Nel 2008 la CGAP ha condotto un sondaggio, raccogliendo informazioni su 126 IMF islamiche ¹¹⁸ e contattando esperti provenienti da 19 paesi musulmani. I risultati hanno rilevato un *outreach* di soli 380.000 clienti ¹¹⁹.

¹¹⁷ Cfr. PT Asuransi Allianz Life Indonesia, *The first Islamic microinsurance products*, 31 gennaio 2008, su <https://www.allianz.com/>.

¹¹⁸ Tra le IMF islamiche è preso in considerazione qualsiasi tipo di istituto finanziario che offra anche servizi *šarī'a-compliant* e non solo gli istituti puramente islamici.

Figura 23. Outreach della microfinanza islamica, per paese

Region	# of Included Institutions	% Female (Avg.)	Total # of Clients	Total Outstanding Loan Portfolio (US\$)	Avg. Loan Balance (US\$)
Afghanistan	4	22	53,011	10,347,29	162
Bahrain	1	n/a	323	96,565	299
Bangladesh	2	90	111,837	34,490,490	280
Indonesia*	105	60	74,698	122,480,000	1,640
Jordan	1	80	1,481	1,619,909	1,094
Lebanon	1	50	26,000	22,500,000	865
Mali	1	12	2,812	273,298	97
Pakistan	1	40	6,069	746,904	123
West Bank and Gaza**	1	100	132	145,485	1,102
Saudi Arabia	1	86	7,000	586,667	84
Somalia	1	n/a	50	35,200	704
Sudan	3	65	9,561	1,891,819	171
Syria	1	45	2,298	1,838,047	800
Yemen	3	58	7,031	840,240	146
TOTAL	126	59	302,303	197,891,882	541

Fonte: CGAP, 2007

Inizialmente l'offerta di prodotti di microfinanza islamica era concentrata in pochi paesi, tra cui i primi tre (Indonesia, Bangladesh e Afghanistan) contavano per l'80% della totalità. Tra questi il Bangladesh, con due istituzioni attive, ne contava più di 100.000. Esso costituiva anche lo stato con la maggior diffusione di prodotti di microfinanza convenzionale.

In tutti i paesi musulmani la microfinanza islamica possiede un *outreach* ancora minimo rispetto a quello della microfinanza convenzionale, quando invece l'importo medio dei prestiti è più o meno equivalente.

In questo caso, rispetto all'ammontare medio del prestito, corrispondente a 541 dollari, l'Indonesia, la Giordania, Gaza e la Cisgiordania presentano valori medi di gran lunga superiori. La percentuale di partecipazione femminile nella microfinanza islamica mediamente corrisponde al 59%.

¹¹⁹ Nella tabella mancano i dati relativi alle cooperative indonesiane ed ai loro relativi 80.000 clienti.

6.3.2. Le istituzioni fornitrici dei servizi di microfinanza islamica

Tra le varie tipologie di istituzioni che offrono prodotti di microfinanza islamica, quelle che raggiungono il maggior numero di clienti sono le organizzazioni non governative (ONG). Ciò è dovuto al loro maggior grado di conoscenza e familiarità con la clientela dei paesi meno sviluppati. Le ONG, seppur con sole 14 istituzioni, riescono infatti a raggiungere il 42% della clientela.

Figura 24. Outreach della microfinanza islamica, per tipologia di istituzione

Institution Type	# of Institutions	Total # of Clients		Total Outstanding Loan Portfolio (Islamic)		Avg. Loan Size (Islamic)
		#	% of Total	US\$	% of Total	US\$
Cooperative	1	6,671	2	926,251	<1	132
Village Bank (Syria)	1	2,298	1	1,838,047	<1	800
NGO	14	125,793	42	41,421,580	21	303
Rural Bank (Indonesia)	105	74,698	25	122,475,158	62	1,640
NBFI	3	4,293	1	1,893,207	<1	595
Commercial Bank	2	87,569	29	29,030,997	15	305
TOTAL	126	305,237	100	198,090,268	100	629

Fonte: CGAP, 2007

A seguire troviamo le banche commerciali, con 87.000 clienti e solo due istituzioni (Tadhamon Islamic Bank dello Yemen e Islami Bank Bangladesh Limited del Bangladesh). La maggior parte delle banche commerciali infatti inizialmente preferì rimanere lontana dalla microfinanza islamica, temendo che coinvolgersi in questo fenomeno non avrebbe portato ad una reale redditività. Inoltre i rischi sembravano essere molti, considerando anche il livello di competenza non elevato che la maggior parte delle istituzioni si aspettava dalle fasce più povere della popolazione.

Infine consideriamo come le 105 casse rurali indonesiane costituiscano il 62% del portafoglio crediti in essere. Nonostante servano solo il 25% dei clienti totali, dimostrano di possedere infatti una dimensione media dei prestiti molto elevata.

6.3.3. L'efficienza operativa e la gestione del rischio

Così si è sviluppata una realtà che potrebbe garantire la salvezza di molte persone, ma che ha ancora bisogno di studi e ricerche di mercato per sfruttare tutte le sue potenzialità e costruire modelli di *business* sostenibili. Sono fondamentalmente due i campi su cui è stata posta l'attenzione:

- Efficienza operativa: ovvero riuscire ad innovarsi continuamente per servire il maggior numero di clienti possibile contenendo al massimo i costi che questo comporterà. Tipico della microfinanza islamica, come già visto per quella convenzionale, è infatti operare tramite piccole e numerose transazioni che risultano essere molto più costose dei grandi e più consistenti prestiti effettuati dalla finanza tradizionale. Benché le IMF islamiche spesso riescano a beneficiare di prezzi più bassi sul mercato all'ingrosso, i costi collegati alla compravendita del bene che poi verrà rivenduto o dato in *leasing* al cliente povero, sono comunque decisamente elevati.

- Gestione del rischio: è proprio il rischio ad essere una delle ragioni fondamentali che rendono difficoltosa la concessione di credito alle popolazioni povere da parte delle banche islamiche. La paura è quella di non riuscire a gestirlo, soprattutto di fronte all'assenza di garanzie richieste dalla microfinanza. Tuttavia, vi sono alcuni fattori, che pur non potendo essere considerati come garanzie reali, in qualche modo fanno pensare che i clienti saranno motivati a rispettare gli impegni presi. È soprattutto infatti all'interno delle piccole comunità che la reputazione gioca il ruolo più importante. Un modo per ridurre il rischio è proprio quello di utilizzare i prestiti di gruppo ¹²⁰, metodologia che ha già dimostrato la sua efficacia nella microfinanza convenzionale. Si instaura quindi una forma di garanzia solidale che, sulla scia di un senso del dovere religioso, porta allo svilupparsi di meccanismi di pressione sui pari. Tutti questi elementi, insieme alla rigorosa disciplina su cui si basa la raccolta, fanno sì che, nonostante l'assenza di garanzie reali, si possa considerare di avere spesso portafogli di eccellente qualità.

¹²⁰ Per quanto riguarda la costituzione e la disciplina dei gruppi di prestito le regole sono le stesse enunciate nel terzo capitolo per la microfinanza convenzionale.

Per diminuire ancora il rischio si tende a ridurre al minimo la concessione di credito ad uso personale, fornendo credito direttamente sotto forma di merci, macchinari ed attrezzature, piuttosto che sotto forma di denaro contante. Le operazioni vanno direttamente o indirettamente connesse ad un'attività economica tangibile e non ad attività fondate sulla speculazione finanziaria o su un'eccessiva incertezza. Il prodotto acquistato o venduto deve essere definito chiaramente da entrambe le parti e possono essere finanziate esclusivamente le attività socialmente produttive, non fondate sullo sfruttamento o dannose dal punto di vista morale. Inoltre, è impossibile vendere ciò che non è posseduto e, per quanto riguarda il rischio finanziario, questo è associato unicamente ai finanziatori di capitale.

6.3.4. Verso la diversificazione

La via più diretta che le IMF dovrebbero intraprendere per migliorare il proprio *outreach* è sicuramente rappresentata da un'opera di diversificazione. Nonostante questa consapevolezza per lungo tempo l'unico strumento *šarī'a-compliant* ad essere utilizzato dalla microfinanza islamica è stato il *murābaḥa*¹²¹. Nel sondaggio della CGAP appare come nel 2007 l'offerta fosse ancora concentrata su di esso per il 70%.

Come già è stato visto nel settimo capitolo, il *murābaḥa* prevede che il finanziatore debba innanzitutto procurarsi la merce da rivendere; questa deve essere tangibile e l'acquirente deve conoscere ed accettare il prezzo di rivendita (prezzo pagato dal finanziatore + spese di gestione maggiorate di un *mark-up*). In genere questo verrà rimborsato al finanziatore a rate o a *forfait* in una data futura. I beni devono esistere al momento della vendita, non possono essere utilizzati per finalità contrarie alla legge islamica e la loro consegna deve essere certa, ovvero non subordinata ad altri eventi. La proprietà del bene resterà a capo della banca fino al completamento del rimborso delle rate.

Il *murābaḥa* può esporre la banca a rischi di credito, che tuttavia possono essere mitigati attraverso diversi metodi:

¹²¹ ABDUL RAHIM ABDUL RAHMAN, *Islamic Microfinance: A Missing Component in Islamic Banking*, *Kyoto Bulletin of Islamic Area Studies* 1-2, 2007, pp. 48-49.

- la richiesta di uno *`arbūn*, ovvero di una somma versata da terzi, a titolo di garanzia finanziaria. Nel caso in cui l'acquirente concluda l'operazione d'acquisto, dovrà versare solo più la differenza tra il prezzo del bene e lo *`arbūn*. Al contrario, nel caso la vendita non venga conclusa, quest'ultimo rimarrà nelle mani dell'istituzione finanziaria;
- la costituzione di pegno;
- la banca può inoltre aprire direttamente addebiti sul conto dell'imprenditore, creando parallelamente un sistema di *blacklisting*, ovvero di liste nere in cui vengono raccolti i nomi degli imprenditori inadempienti. Grazie a questo monitoraggio continuo si disincentiveranno le negligenze e gli imprenditori con una buona reputazione di rimborso potranno ottenere prestiti sempre più consistenti;
- per essere sicura che la consegna dei beni sia stata effettuata nelle modalità e nei tempi stabiliti, la banca può richiedere al venditore una garanzia che dimostri che questa sia avvenuta correttamente;
- i mutuatari devono formare un gruppo di 5 microimprenditori dove tutti i membri agiranno da garanti dei compagni in caso di inadempimento.

6.4. Islamic Microfinance Challenge 2010: Innovating Sustainable, Scalable, and Market-Driven Models

Il 16 marzo 2010 la CGAP, la Deutsche Bank, la Grameen-Jameel¹²² e l'Islamic Development Bank (IDB), organizzarono l'evento *Islamic Microfinance Challenge 2010: Innovating Sustainable, Scalable, and Market-Driven Models*. In

¹²² La Grameen-Jameel Microfinance Limited rappresenta il primo *business* sociale sorto in Medio Oriente e Nord Africa. Fondata nel 2003, si costituì nel 2007 come *joint venture* tra la Grameen Foundation e l'Abdul Latif Jameel Community Initiatives, una controllata di Abdul Latif Jameel Group. L'azienda si occupa di alleviare la povertà nel mondo arabo attraverso *partnership* strategiche con istituzioni di microfinanza, fornendo un sostegno finanziario ed assistenza tecnica ai paesi del Medio Oriente, del Nord Africa e della regione turca. Modellato sul concetto di *business* sociale, sostenuto dal professor Muhammad Yunus, l'azienda reinveste gli utili nei *business* dell'azienda, piuttosto che distribuire dividendi. Grameen-Jameel sostiene le istituzioni di microfinanza in tutte le fasi del loro sviluppo, fornendo prestiti, soprattutto in fase iniziale, ed offrendo loro garanzie. A partire dal marzo 2012, la Grameen-Jameel ha raggiunto, attraverso i suoi partner, 1.671.216 nuovi clienti (cfr <http://grameen-jameel.com/>).

tale occasione si evidenziò come la microfinanza islamica avesse guadagnato una certa importanza nel corso degli ultimi anni e avesse visto un rapido aumento del numero di istituti che ne offrivano i prodotti. La loro competizione si doveva dimostrare occasione di sviluppo di prodotti innovativi e di nuove idee di *business* che avrebbero condotto ad una diversificazione dei prodotti *šarī'a-compliant*. Era infatti impensabile pensare di poter soddisfare una varietà di esigenze così estesa attraverso un unico strumento finanziario. A tale scopo si fissava un premio per la migliore proposta di sviluppo.

Il vincitore sarebbe stato premiato con 100.000 dollari che avrebbe potuto utilizzare per sovvenzionare il programma pilota per diffondere il proprio prodotto. Servivano estro e flessibilità, come quelle che dimostrò la Al-Amal Bank dello Yemen, che si aggiudicò il premio.

Il suo impegno nello sviluppo dei prodotti (servizi di microfinanza islamica, servizi di risparmio, assicurazioni, ecc.) ed il suo continuo tentativo di migliorare la propria competitività sul mercato, le permisero, associati al modello *non profit*, di divenire un modello unico nel settore della microfinanza ¹²³.

Il progetto che le consentì di vincere la sfida fu il suo *leasing* islamico, lo *i-jāra* ¹²⁴. Esso, come visto in precedenza, prevede che la banca finanzi progetti economici attraverso un modello di *leasing* in base al quale questa acquista macchinari, strumenti, ecc. e li affitta a clienti con un contratto di locazione predeterminato e pagamenti periodici (in genere mensili). La legge islamica prevede che la proprietà ed il monitoraggio del bene rimangano a capo della banca, che invece scarica le proprie responsabilità sulla manutenzione del bene.

Per quanto riguarda il rischio, la banca islamica può richiedere un '*arbūn* all'imprenditore, che verrà considerato come un anticipo del contratto di affitto. In alternativa, in quanto proprietaria del bene, la banca dovrebbe avere il diritto di rientrare in possesso del bene dato in *leasing*.

¹²³ AMMAR AL-WAEEL, *Al Amal, Winner of the Islamic Microfinance Challenge 2010*, 5 giugno 2011, su <http://www.cgap.org/blog/al-amal-winner-islamic-microfinance-challenge-2010>.

¹²⁴ ABDUL RAHIM ABDUL RAHMAN, cit., pp. 49-50.

Lo *ijāra muntahiya bi al-tamlīk* è una forma particolare di *ijāra*, in base al quale al termine del contratto si verifica il trasferimento di proprietà dalla banca islamica al locatario. Il bene sarà trasferito a titolo di dono, ad un prezzo simbolico, predeterminato all'inizio del contratto o attraverso un graduale trasferimento di proprietà. Questo strumento si rivela adatto soprattutto per il finanziamento di microimprenditori che necessitano di beni o attrezzature. Per il resto il suo funzionamento rispecchia quello dello *ijāra* tradizionale.

La Al-Amal Bank non è l'unica banca a fornire questo servizio nello Yemen. Tuttavia, l'offerta rimane molto limitata a causa dei rischi che potrebbero derivare dall'assenza di quadri giuridici adeguati e dalla mancanza di personale qualificato che sappia gestire correttamente questo prodotto.

La banca finanziò il suo progetto attraverso la creazione, al suo interno, di un fondo di investimento islamico. Questo nuovo prodotto le permise così di promuovere i propri servizi, senza doversi più basare sulla carità di imprese e aziende esterne.

Essa promosse inoltre un nuovo modello di *business* per la microfinanza islamica, basato sui seguenti punti:

- segmentazione del mercato dal primo giorno: il mercato va segmentato in sotto-settori e vanno ideati prodotti e strumenti diversi per ognuno di essi;
- l'istituzione finanziaria dovrebbe pensare come un investitore e non solo come un creditore: nel *mušāraka* e nel *muḍāraba* si viene a creare una *partnership*, in base alla quale la banca non si può limitare a prestare il denaro, recuperarlo e realizzare un profitto. Essa risulta infatti direttamente coinvolta nel monitoraggio del progetto e nella fornitura di eventuali servizi di consulenza;
- servizi di microassicurazione (*takāful*): assicurare il patrimonio dell'impresa contro il furto e, eventualmente, per il caso di morte (per es. se il patrimonio dell'impresa include animali), sia per quanto riguarda i beni propri che quelli in *leasing*;
- risparmio: lo sviluppo di forme di risparmio dovrebbe essere un elemento fondamentale in un modello di *business* islamico, ma dal momento in cui la maggior

parte dei conti di risparmio musulmani portano a forme di guadagno sotto forma di interessi, c'è un disincentivo per i musulmani a detenere conti bancari. Avere dei conti di risparmio *šarī'a-compliant* sarebbe importante per mobilitare i depositi, instaurare una politica del risparmio e contribuire allo sviluppo economico.

Secondo Al-Amal Bank altre importanti attività sulle quali il sistema bancario dovrebbe focalizzarsi sono:

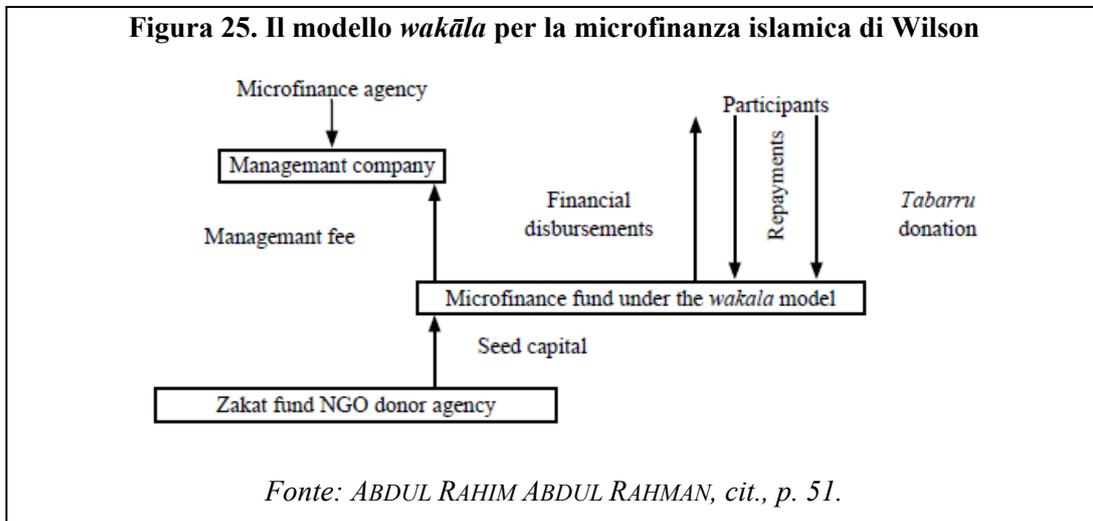
- una più profonda ricerca di mercato: per riuscire a comprendere meglio la domanda ed il comportamento dei clienti, soprattutto in un modello come quello islamico che non prevede alcuna forma di garanzia;
- la creazione di competenze e l'educazione dei *manager* e del personale: a questo fine vengono organizzati corsi di formazione e viene istruito un gruppo di consulenti affinché questi offrano sostegno alle istituzioni finanziarie;
- il finanziamento di progetti pilota da parte di agenzie di donazione internazionali: in modo da poter testare e diffondere nuovi modelli di *business*;
- lo sviluppo di nuovi principi contabili: la Islamic Development Bank ed altri istituti come l'IFSB o l'AAOIFI dovrebbero prendere in considerazione lo sviluppo di nuovi principi contabili globali adattati alla microfinanza islamica, nuove metodologie di *pricing* e servizi di *rating*;
- *benchmarking*: sarebbe importante che il MIX (*Microfinance Information Exchange Market*)¹²⁵ cominciasse a monitorare i prodotti *šarī'a-compliant* e la loro diffusione in modo da riuscire nel tempo ad inquadrare con maggior precisione il loro andamento e riuscire a confrontarli con i prodotti convenzionali.

¹²⁵ Costituito nel 2002, il MIX è un'organizzazione *non profit* con sede a Washington. Operante attraverso diverse piattaforme, promuove la trasparenza e ci fornisce informazioni oggettive e qualificate sulle prestazioni di circa 2000 istituzioni di microfinanza (IMF), e sulle reti di finanziatori e fornitori ad esse circostanti. Possiede inoltre uffici regionali in Azerbaijan, India, Senegal e Perù (<http://www.mixmarket.org/>).

6.5. I punti critici della microfinanza islamica

6.5.1. Il rischio ed il modello *wakāla* di Wilson

Il Prof. Rodney Wilson, membro del Centro per l'Economia e la Finanza Islamica dell'Università di Durham, in Inghilterra, propose di adattare il modello *wakāla* alla microfinanza islamica. Questo sarebbe stato utile nel caso in cui le banche avessero continuato a ritenere troppo rischioso concedere finanziamenti ai poveri, nonostante le varie tecniche diffuse per la copertura di quest'ultimo.



Secondo questo modello, il fondo di microfinanza verrà finanziato dal fondo *zakāt* o da agenzie di donazione non governative. Il modello *wakāla* garantisce gli interessi dei partecipanti di fronte alla formazione di un potenziale conflitto di interesse. Questo risiede nelle perdite a cui i partecipanti possono andare incontro a causa di un'eventuale remunerazione del *management* eccessiva o non trasparente. L'istituzione di microfinanza viene infatti retribuita per il suo lavoro di amministrazione, attraverso commissioni di gestione fisse. Essa non parteciperà quindi ai risultati del fondo, i cui unici beneficiari saranno i microimprenditori. In quanto partecipanti del fondo essi otterranno finanziamenti che ripagheranno attraverso donazioni, da far rientrare nel modello del *tabarru*, fondato sulla solidarietà. I partecipanti hanno il diritto di ritirare somme dal fondo, di ammontare anche superiore ai loro contributi, in qualsiasi momento essi lo desiderino. Ragionevol-

mente non tutti lo potranno fare nello stesso momento, altrimenti il fondo rischierebbe di non essere più in grado di soddisfare la domanda.

6.5.2. L'autenticità e la trasparenza

È come se ci fossero diverse porte verso lo sviluppo di questo fenomeno, ma non ancora tutte fossero state aperte. Per potenziarlo al massimo si dovrà continuare a promuovere una sempre maggiore diversificazione, sviluppare il modello della condivisione degli utili e delle perdite o altre combinazioni che possano uscire dagli schemi precostituiti e soddisfare un numero sempre maggiore di esigenze. La chiave di questa sfida risiede proprio nella comprensione dei clienti. Bisogna riuscire a leggere dentro di loro e comprendere ciò che ha più valore e ciò che considerano autentico.

Molte volte i critici hanno fatto notare come i prezzi di alcuni prodotti *šarī'a-compliant* siano equivalenti, o addirittura superiori, quelli dei prodotti convenzionali. Questo viene mascherato camuffando i tassi di interesse come *markup* di costo o commissioni di amministrazione, astuzia però non sufficiente per farli accettare dai fedeli, che si accorgono della loro non genuinità¹²⁶. È come se ci si trovasse di fronte ad un semplice *rebranding* della microfinanza convenzionale.

È quindi importante che la popolazione sia convinta dell'autenticità dei prodotti finanziari islamici, in modo da permettere alla microfinanza islamica di raggiungere a pieno il suo potenziale. Sono tre gli elementi su cui si dovrebbe porre la nostra attenzione:

- aumentare la collaborazione tra esperti finanziari e specialisti che si occupino di verificare l'autenticità dei prodotti *šarī'a-compliant*;
- incoraggiare lo scambio di esperienze tra i vari *leader* religiosi circa la verifica di conformità dei prodotti di microfinanza islamica;
- educare le popolazioni a basso reddito mettendole a contatto con i *leader* religiosi.

¹²⁶ Cfr. MOHAMMED KHALED, *Why has islamic microfinance not reached scale yet?*, 9 marzo 2011, su <http://www.cgap.org/>.

Fondamentali sono anche la costanza nella creazione di capacità ed il continuo impegno volto all'addestramento di dirigenza e personale, attraverso lo sviluppo di nuovi strumenti operativi (es. modelli di *reporting*), i cui sistemi garantiscano sempre alti livelli di trasparenza.

6.5.3. Ragioni economiche e nuovi indicatori finanziari

Accanto al discorso della fede religiosa vi è anche un problema economico, in quanto il più delle volte, semplicemente, le persone non si possono permettere i prodotti offerti. Tra le cause principali dell'elevatezza dei costi amministrativi, vi sono la difficoltà di consegna e le analisi di conformità dei prodotti.

Dovrebbero inoltre essere introdotti nuovi indicatori finanziari che riescano a rappresentare con precisione la natura dei vari prodotti. Gli indicatori utilizzati dalla microfinanza convenzionale non consentono infatti di tener conto di molte loro specificità, provocando analisi che possono quindi rivelarsi errate o quanto meno fuorvianti.

6.6. Il *trend* ed i nuovi prodotti della microfinanza islamica negli ultimi anni

Le istituzioni di microfinanza islamica con il tempo cominciarono a servirsi di molteplici strumenti del sistema bancario islamico, ma la sperimentazione dei prodotti PLS rimase molto limitata¹²⁷. Questo accadde in quanto si riteneva che questi sistemi avrebbero richiesto un impeccabile servizio di vigilanza ed un elevato livello di trasparenza, indispensabili per poter garantire una giusta distribuzione degli utili e delle perdite. Avrebbero quindi portato ad una moltiplicazione dei costi di gestione, in particolar modo nelle piccole imprese, non abituate a tenere una vera contabilità formale. Inoltre essi avrebbero richiesto un maggior coin-

¹²⁷ Cfr. il rapporto del Global Microcredit Summit 2011 di MOHAMMED KHALED, *Building a Successful Business Model for Islamic Microfinance*, Valladolid (Spagna), 14-17 novembre 2011, p. 9.

volgimento delle IFM che avrebbero dovuto condurre studi di fattibilità dei vari progetti e promuovere la commercializzazione dei prodotti.

Nel caso di imprenditori in bisogno di capitale circolante, questo cominciò ad essere loro fornito attraverso prestiti senza tasso di interesse (*qarḍ al-ḥasan*), in modo che, nonostante la loro scarsa esperienza, riuscissero a mandare avanti la propria attività. Si tratta di prestiti gratuiti a tempo determinato concessi a persone bisognose. La banca islamica si assume quindi il rischio di credito. Un costo potrà essere addebitato al cliente, ma solo come copertura dei costi di amministrazione dell'operazione. Qualsiasi ulteriore spesa, soprattutto se commisurata alla durata ed alla dimensione del prestito, verrà considerata come interesse e quindi vietata, in quanto contraria alla *šarī'a*. A scadenza, il destinatario del prestito dovrà infatti rimborsare esclusivamente il capitale. Si dovrà fare attenzione nel caso in cui sul contratto non venga anticipatamente indicato il periodo di rimborso. In questo caso infatti il prestatore di fondi dovrà impegnarsi a restituire la somma ottenuta dal finanziatore in qualsiasi momento questo glielo richieda. Nel caso in cui non riuscisse ad ottemperare al suo dovere potrà essere sottoposto ad una sanzione.

Le istituzioni islamiche hanno il compito di incoraggiare le attività di *qarḍ al-ḥasan*, aprendo speciali conti o promuovendo campagne di raccolta fondi che verranno indirizzati a favore dei più bisognosi.

Osservando la tabella seguente è possibile comprendere come il fenomeno della microfinanza islamica con il tempo si sia cominciato a diffondere più velocemente. Tuttavia, vediamo come nel 2010 il suo sviluppo fosse ancora minimo, rapportato a quello della microfinanza convenzionale.

Figura 26. Outreach nel mondo arabo delle IMF convenzionali rispetto a quello delle IMF islamiche

Table 1¹²: Outreach of Conventional Vs Islamic MFIs in the Arab World

		Year Established	# of Active borrowers	Amount of Portfolio in \$	Average Loan Balance	Year of Data
Conventional						
Morocco	Alamana	1997	339,408	292,738,781	862	2010
	Fondep	1996	132,419	80,763,280	610	2010
	Popular Bank	2000	146,566	154,048,265	1051	2010
Egypt	Lead	2003	194,392	27,769,830	143	2010
	ABA				275	2010
	DBACD	1998			245	2010
Tunis	Enda	1995	156,854	56,227,039	358	2010
Jordan	MFW	1999	62,408	20,184,855	323	2010
Islamic						
Syria	Jabal Alhus		3,328	1,143,547	344	2010
Sudan	PASED	2001	3,947	883,639	224	2010
Yemen	Azal		3,462	699,268	202	2010
	Al-Amal Bank		14,730	2,610,799	177	2010

Fonte: MOHAMMED KHALED, *Global Microcredit Summit 2011*, p. 10

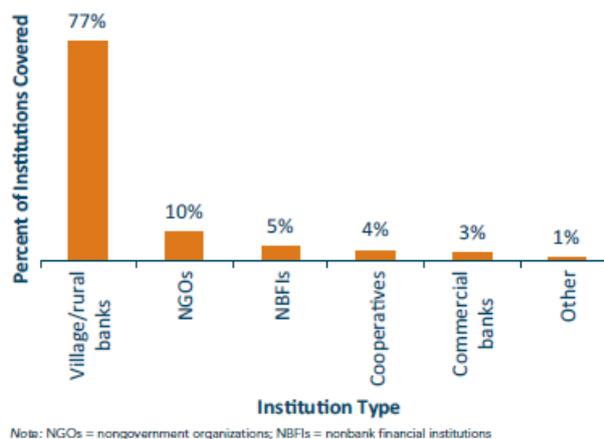
Vediamo come nel mondo arabo, alcune IMF convenzionali avessero raggiunto più di 100.000 mutuatari attivi e alcune, come la qui rappresentata Alamana, più di 300.000. Al contrario, le IMF fornitrici di prodotti islamici, sebbene avessero la stessa età istituzionale, fatta eccezione per la Al-Amal Bank, non avevano ancora raggiunto i 10.000 mutuatari attivi.

Volendo studiare i cambiamenti della microfinanza islamica negli ultimi anni, analizziamo ora un nuovo sondaggio condotto dalla CGAP nel 2011¹²⁸.

Le istituzioni che oggi offrono prodotti di microfinanza islamica sono circa 300, sparse in 32 paesi di tutto il mondo. Si è osservato come ve ne siano diverse tipologie, il cui ordine di importanza varia se li si classifica dal punto di vista della presenza sul territorio o in base ai clienti serviti.

¹²⁸ Troviamo i risultati del sondaggio, su cui si costruiscono anche i grafici successivi, nell'articolo di MAYADA EL-ZOGHBI e MICHAEL TARAZI, *Trends in Sharia – Compliant Financial Inclusion*, CGAP Focus Note, n° 84, marzo 2013.

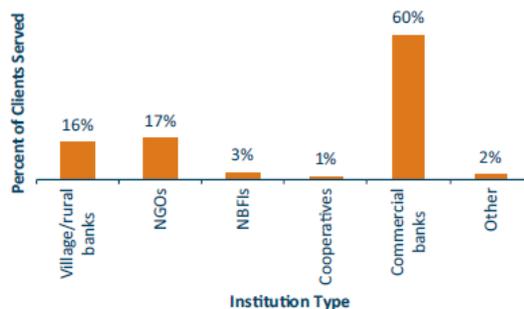
Figura 27. Istituzioni che offrono prodotti di microfinanza islamica



Fonte: CGAP 2011

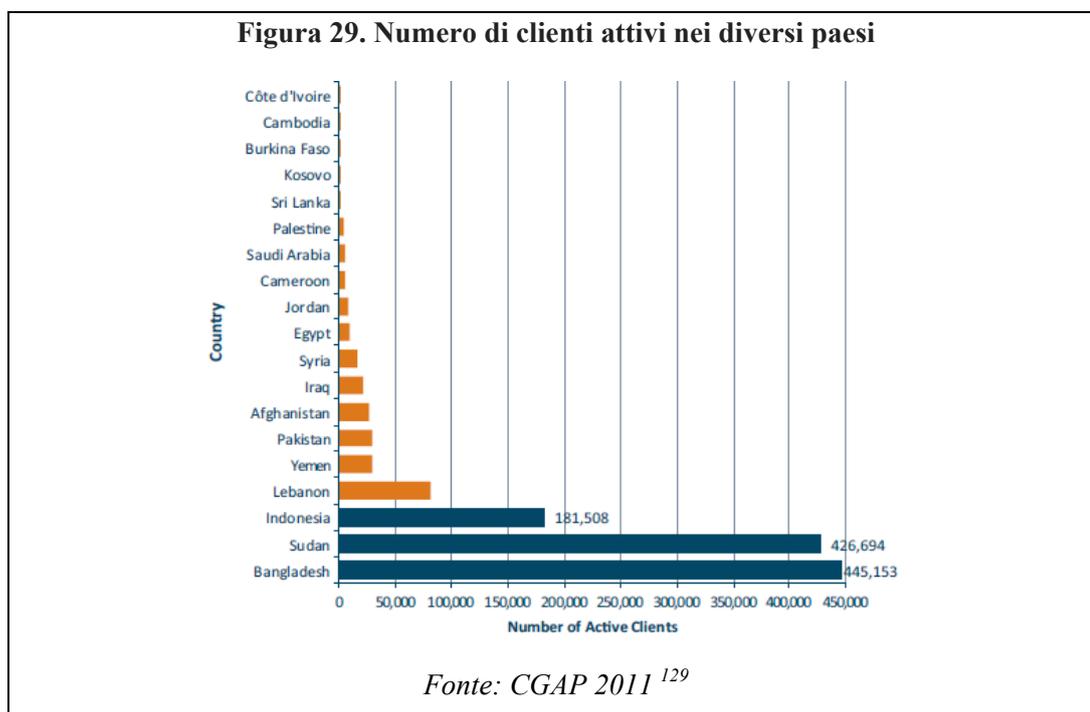
- Le banche rurali nel 2007 costituivano circa l'83% delle istituzioni presenti a livello mondiale e servivano il 25% dei clienti; nel 2011 sono scese al 77% ed il loro raggio di clienti è diminuito al 16%.
- La presenza delle ONG è rimasta, percentualmente, più o meno la stessa (10-11%). Però, se nel 2007 servivano il 42% dei clienti, nel 2011 si rivolgevano al solo 17%.
- Le banche commerciali, che nel 2007 costituivano l'1,6% delle istituzioni totali, servivano il 29% dei clienti. Nel 2011, pur non rappresentando più del 3% delle strutture globali, sembrano aver più che raddoppiato la loro clientela.

Figura 28. Clienti serviti, in base al tipo di istituzione



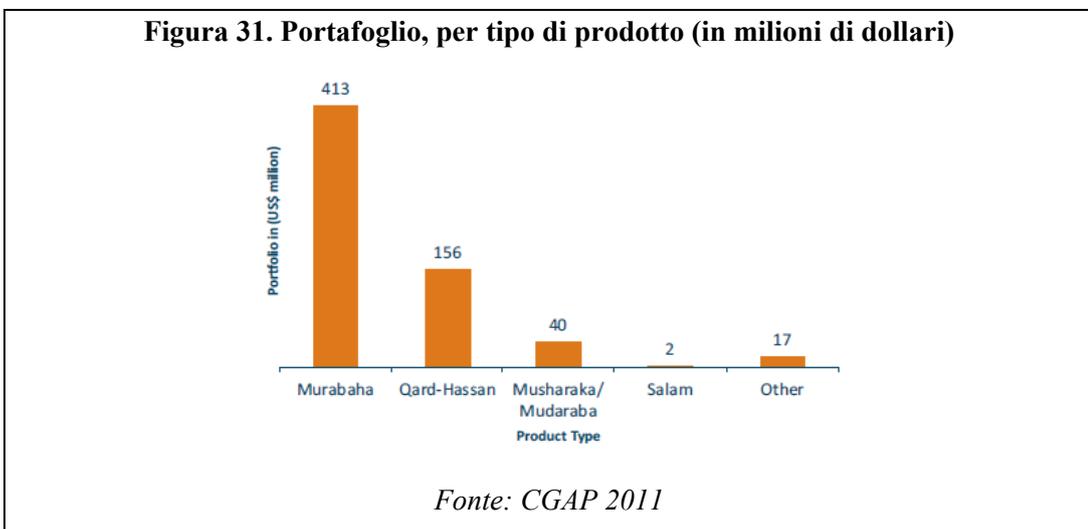
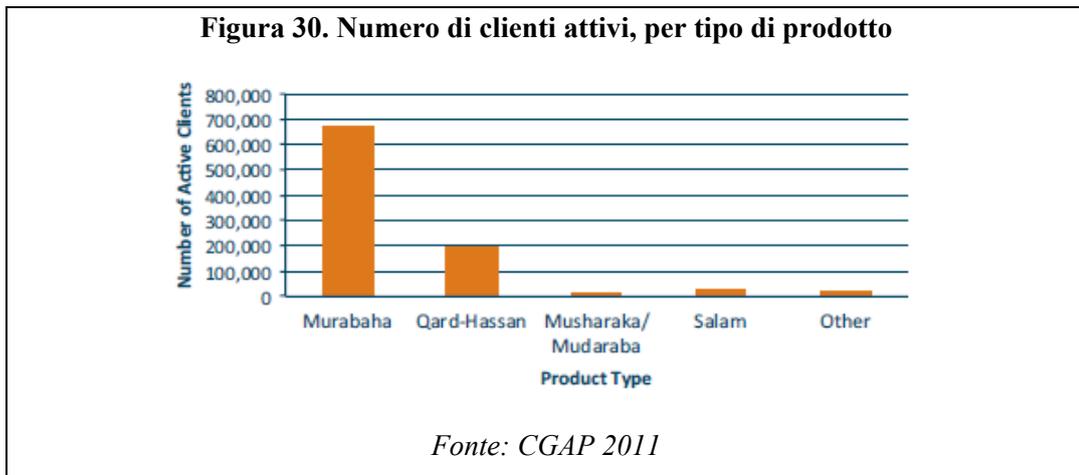
Fonte: CGAP 2011

La maggior parte dei clienti, stimati attualmente in 1,28 milioni, si concentrano essenzialmente in tre paesi: Bangladesh, Sudan ed Indonesia. Rispetto al 2007, quindi, il Bangladesh è rimasto al primo posto, con un numero di clienti quadruplicatosi in quattro anni. L'Indonesia ha più che raddoppiato i propri ed è passata dal secondo al terzo posto, mentre l'Afghanistan è sceso dal terzo al settimo posto. Al secondo posto è subentrato il Sudan che nel 2007 era quinto, con nemmeno 10.000 clienti. Ora ne conta quasi di 427.000.



Tuttavia, in termini di portafoglio, l'Indonesia sarebbe prima, con 347 milioni di dollari, il Libano secondo con 132 milioni di dollari e il Bangladesh terzo con 92 milioni di dollari. Per finire, possiamo verificare come il *murābaḥa* continui ad essere il prodotto maggiormente offerto con un numero di clienti attivi pari a 672.000 ed un portafoglio di circa 413 milioni di dollari. A seguito troviamo il *qard al-ḥasan*, con 191.000 clienti attivi (tra cui 80.000 in Libano e 56.000 in Bangladesh), ed un portafoglio di 156 milioni di dollari.

¹²⁹ Per quanto riguarda l'Indonesia il grafico non prende in considerazione i clienti relativi alle cooperative, in quanto non disponibili al momento del sondaggio.



Negli ultimi anni la microfinanza islamica è passata dal rappresentare una nicchia di mercato al configurarsi come un settore in ampia crescita¹³⁰. Principalmente preoccupata di lottare contro la povertà delle popolazioni rurali nei paesi musulmani, permette di diversificare le proprie strategie di accesso al finanziamento in tutto il mondo.

L'IFAD¹³¹ per esempio, ha lanciato iniziative di pilotaggio per l'adattamento di sempre più prodotti agli schemi della microfinanza islamica¹³².

¹³⁰ Cfr. IFAD/NABIL MAHAINI, *Islamic microfinance: Unlocking new potential to fight rural poverty*, dicembre 2012, reperibile su <http://www.ifad.org/>.

¹³¹ L'IFAD (*International Fund for Agricultural Development*) è un'agenzia specializzata delle Nazioni Unite che fu istituita nel 1977 dopo la Conferenza mondiale sull'alimentazione del 1974. Questa venne organizzata in seguito ai problemi di denutrizione che avevano coinvolto varie re-

Oltre al *murābaḥa*, al *qard al-ḥasan* e allo *ijāra*, si cominciò a fare in modo di adattare altri prodotti come il *muḍāraba*, il *mušāraka* ed il *salam*.

6.6.1. Il *muḍāraba*, il *re-muḍāraba* ed il *muzāra`a*

Il *muḍāraba* ha il potenziale per essere adattato agli schemi della microfinanza islamica. Si crea una sorta di *partnership* tra il fornitore di capitale ed il piccolo imprenditore. I profitti del progetto sono suddivisi tra le due figure in base alle percentuali predefinite in fase contrattuale; in caso di perdita, al contrario, se le spese sono state sostenute nel normale processo di gestione e non a causa di negligenza o cattiva condotta da parte dell'imprenditore, questa risulta interamente a carico dell'istituzione finanziaria fornitrice di capitale.

Il *muḍāraba*, oltre alla classica struttura bilaterale tra banca islamica e microimprenditore, può assumere una forma più complessa, quella del *re-muḍāraba*. Quest'ultima è costituita da tre attori: il finanziatore (fondi governativi, *zakāt*, *waqf* ecc.), il *muḍārib* intermedio (la banca islamica) ed il *muḍārib* finale (microimprenditore).

La corresponsione degli utili può essere richiesta solo nel caso in cui l'operazione di *muḍāraba* abbia originato un profitto. In caso di perdite, queste dovranno essere compensate dai profitti delle operazioni future. In seguito alla completa liquidazione l'imprenditore otterrà il pieno controllo del *business* senza interferenze da parte della banca islamica, che manterrà, tuttavia, un ruolo di monitoraggio. Trattandosi di un'operazione PLS, la banca non dovrebbe in questo caso richiedere alcuna forma di garanzia; la sua attività di vigilanza rappresenta quindi l'unico metodo per proteggersi dal rischio di credito.

gioni africane attorno agli anni '70. Così venne creato l'IFAD con lo scopo di finanziare i progetti per lo sviluppo agricolo lanciati nei paesi in via di sviluppo (<http://www.ifad.org/governance/index.htm>).

¹³² Per la descrizione dei prossimi strumenti *šarī'a-compliant* verranno presi a riferimento i seguenti testi:

- ABDUL RAHIM ABDUL RAHMAN, cit., pp. 46-50;
- MOHAMMED KHALED, *Building a Successful Business Model for Islamic Microfinance*, cit., pp. 23-25;
- MAYADA EL-ZOGHBI e MICHAEL TARAZI, cit., p. 4.

Il *muzāra`a* è una tipologia di *muḍāraba* agricolo, in base alla quale la banca islamica fornisce terreni o capitale monetario per l'acquisto del prodotto agricolo in cambio di una quota del raccolto. La quota è determinata sempre in base al rapporto di partecipazione agli utili concordato.

6.6.2. Il *mušāraka*

Anche questo schema sembra prestarsi ad essere utilizzato come strumento di microfinanza islamica. Si configura come un finanziamento per il quale si verrà a costituire una *partnership* tra la banca islamica ed i microimprenditori. La banca non è in questo caso sempre l'unico fornitore di fondi: vi possono infatti essere due o più partner a contribuire al capitale. Il finanziatore acquisisce una parte del capitale d'impresa diventandone comproprietario. I diritti di ciascun investitore si commisurano alla rispettiva quota di capitale netto nell'impresa.

La banca ottiene così il diritto di intervenire nella gestione dell'impresa. I profitti vengono ripartiti secondo le percentuali definite in fase contrattuale, mentre le perdite si attribuiscono proporzionalmente al capitale conferito dalle parti. Questo tipo di operazione è stato tradizionalmente usato per finanziare investimenti a medio e lungo termine.

Si possono identificare due tipi di *mušāraka*: il *mušāraka mutanāqiṣa* ed il *mušāraka musāqāh*.

A) Il *mušāraka mutanāqiṣa*

In questo caso la distribuzione del capitale non è permanente: ad ogni rimborso di capitale da parte dell'imprenditore diminuirà la *total capital ratio* del fornitore di capitale (in questo caso la banca) e aumenterà quella dell'imprenditore, fino a quando quest'ultimo non diventerà l'unico proprietario del *business*. Il periodo di rimborso deve essere preconcordato. Questo schema è più adatto per un *business* già esistente che necessita di nuovo capitale per espandersi.

B) Il *mušāraka musāqāh*

Questo strumento si sviluppa come *profit & loss sharing* e rappresenta un contratto rivolto alla gestione dei frutteti. Il raccolto viene suddiviso tra tutti i soci di capitale, in base alla loro rispettiva quota. I meccanismi che ne stanno alla base sono quelli del *mušāraka* tradizionale. Anche in questo caso si tratta di un'operazione PLS che non dovrebbe ammettere l'utilizzo di garanzie. Tuttavia, in casi eccezionali, il rischio derivante dal *business* può essere coperto attraverso le classiche tecniche adottate dalle banche islamiche. Questa garanzia riguarda la perdita di capitale di alcuni o di tutti i *partner* e può essere messa in moto dalla *Credit Guarantee Corporation (CGC)*, come avviene in Malesia per il finanziamento delle PMI.

6.6.3. Il *salam*

Il *salam* è il terzo prodotto più diffuso per numero di clienti, mentre la sua influenza non appare rilevante in termini di portafoglio. Si configura come un anticipo concesso a fronte di una consegna futura, costituendo così un'eccezione ai principi islamici che richiedono l'esistenza del bene al momento della stipula. Per questa sua proprietà è spesso utilizzato in contesti rurali, dove permette agli agricoltori di finanziarsi a fronte di una consegna del raccolto futura. Affinché l'operazione venga ritenuta regolare la quantità, la qualità e la data in cui deve avvenire la consegna del raccolto vanno stabilite chiaramente in precedenza.

Questi tentativi di pilotaggio diedero risultati promettenti, rinforzando la domanda di prodotti di microfinanza islamica in tutto il mondo. Quest'ultima cominciò a diffondersi non solo all'interno del mondo musulmano, ma anche in molte altre regioni, dove la sua natura ne rendeva appetibili i prodotti per le popolazioni più povere e vulnerabili.

Tra i caratteri che la contraddistinguono maggiormente vi sono ¹³³:

¹³³ Cfr. IFAD/NABIL MAHAINI, cit., p. 4.

- il *risk-sharing*: la condivisione dei potenziali rischi tra investitori e clienti rende questo modello più attraente di molti altri prodotti convenzionali, in base ai quali i mutuatari sarebbero stati i soli a sopportare i rischi;
- il *profit-sharing*: l'istituto di credito smette di essere solo un finanziatore e diviene comproprietario del *business* intrapreso dal cliente. Nel caso in cui questo generi dei profitti questi verranno infatti suddivisi tra il cliente e l'istituto stesso;
- il tasso fisso di rimborso: i prodotti della microfinanza islamica hanno un tasso di rimborso fisso; non risulta quindi possibile lucrare attraverso tassi di interesse;
- la trasparenza: i contratti di microfinanza islamica prevedono un debito per il cliente di cui egli è a conoscenza fin dall'inizio;
- l'assistenza sociale e la giustizia: la religione islamica aspira ad una società egualitaria. Vuole quindi eliminare gli squilibri di ricchezza e garantire lo sviluppo di un sistema basato sul benessere e sulla giustizia sociale. Coerentemente a tutto ciò, si prevede che in caso di *default* la sanzione non possa superare l'1% della rata in sospeso.

In Sudan, tra il 2012 ed il 2013, la ABSUMI (*Agricultural Bank of Sudan Microfinance Initiative*) ha istituito sei nuove unità con l'obiettivo di raggiungere 150.000 famiglie in cinque anni e mobilitare 10 milioni di dollari di risparmi.

In Azerbaigian, il Progetto di Sviluppo Rurale Integrato, cofinanziato dall'IFAD e dalla Banca islamica di sviluppo (ISDB), si è occupato di introdurre strumenti conformi alla *šarī'a* in varie regioni del paese. L'ISDB ha fornito 65 milioni di dollari attraverso lo strumento dell'*istiṣnā'* da impiegare nel regime di irrigazione e 2 milioni di dollari tramite il *qard al-ḥasan* come supporto alle risorse dell'IFAD impiegate nel microcredito.

6.7. La Terza Conferenza sulla Microfinanza Islamica Globale

A Dubai, dal 6 all'8 ottobre 2013, si è tenuta la terza Conferenza sulla Microfinanza Islamica Globale, organizzata dal *AlHuda Centre of Islamic Banking*

*and Economics*¹³⁴, in associazione con *Akhuwat*¹³⁵. L'obiettivo dell'evento è quello di identificare nuovi *standard* e politiche strategiche per garantire uno sviluppo sostenibile del settore e lottare per una società basata sui principi di equità e uguaglianza.

Tra la moltitudine di obiettivi identificati vi sono¹³⁶:

- promuovere la consapevolezza della microfinanza islamica tra le masse, i governi, i settori non governativi e le agenzie di donatori multilaterali;
- creare un ambiente più favorevole alla microfinanza islamica sia a livello nazionale che internazionale;
- identificare la microfinanza islamica come un fenomeno sociale, anziché come un modello *business-oriented*;
- fornire conoscenze innovative su vari aspetti della microfinanza islamica, servendosi delle conoscenze di studiosi ed esperti nazionali ed internazionali;
- garantire una continua crescita degli istituti di microfinanza islamica.

Muhammad Zubair Mughal (CEO dell'AlHuda CIBE), in occasione di questo evento¹³⁷, dopo aver sottolineato l'andamento crescente della povertà nei paesi musulmani, ha riconosciuto nella microfinanza islamica l'unica soluzione per frenare questo declino. In caso contrario la povertà continuerà ad aumentare a ritmi preoccupanti. Una delle proposte è stata quella riguardante la creazione di una piattaforma che includa tutte le istituzioni di microfinanza islamica, in modo da

¹³⁴ Il CIBE (Centro di Finanza ed Economia Islamica AlHuda) ha sede in Pakistan ed ha la missione di sviluppare il sistema bancario islamico attraverso l'istruzione, la formazione e la sensibilizzazione. Le attività di formazione sono tenute da studiosi della *šarī'a*, da professionisti della finanza e da accademici. Accanto a queste il CIBE fornisce consulenza e programmi di sensibilizzazione sulle opportunità offerte dal settore (cfr. <http://www.microfinancegateway.org/>).

¹³⁵ Fondata nel 2001, ha sede a Lahore, in Pakistan.

¹³⁶ Cfr. *3rd Global Islamic Microfinance Forum*, Post-event Workshop, 6 ottobre 2013, su <http://www.alhudacibe.com/imfc2013/>.

¹³⁷ Cfr. l'articolo *Islamic Microfinance Should be Introduced Internationally. Main Speaker at 3rd Global Islamic Microfinance Forum Says*, pubblicato il 9 ottobre 2013 su <http://www.tripolipost.com/>.

ottimizzare le politiche di riduzione della povertà, promuovere la ricerca e l'istruzione nel settore della microfinanza islamica e migliorare la sua visibilità a livello globale.

6.8. Islamic Microfinance Challenge 2013: Beyond Murābaḥa

Il 25 novembre 2013, a Washington, la CGAP, l'Islamic Development Bank, l'Al Baraka Banking Group ed il Triple Jump, hanno annunciato la "Sfida della microfinanza islamica 2013: Oltre il Murābaḥa". La sfida è supportata dal ministero tedesco della Cooperazione e dello Sviluppo Internazionale, attraverso la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH.

La sfida, sovvenzionata per 100.000 dollari, mira ad un'innovazione che permetta di abbandonare una struttura che, nonostante il processo di diversificazione caratterizzante gli ultimi anni, rimane comunque sempre concentrato sul *murābaḥa*. Si continua così con la stessa linea lanciata dalle iniziative di pilotaggio dell'IFAD, nella speranza di promuovere una diffusione più concreta dei prodotti alternativi.

La "Sfida della microfinanza islamica 2013" è rivolta alle istituzioni, provenienti da ogni parte del mondo, che offrono prodotti *ṣarī`a-compliant* che non si limitino al *murābaḥa*. Queste dovranno dimostrare di possedere modelli innovativi, che tengano conto di costi e rischi associati ai vari prodotti e abbiano, allo stesso tempo, il potenziale per diffondersi in modo sostenibile e su larga scala.

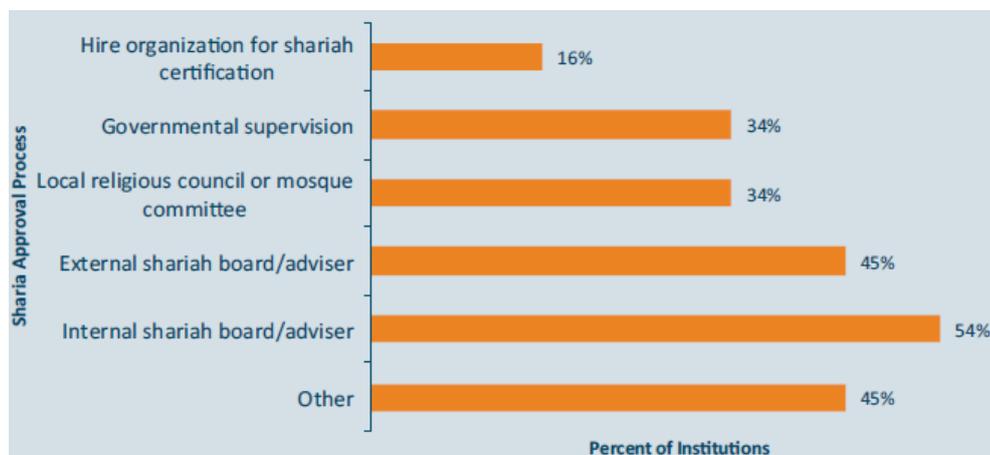
I candidati saranno preselezionati da un gruppo di giudici rappresentanti gli *sponsor* della sfida e da altri esperti di microfinanza. Il responso verrà annunciato il 15 maggio 2014.

6.9. Il controllo di compatibilità con la *šarī'a*

Vi sono svariati metodi attraverso i quali le varie istituzioni possono controllare e certificare che le operazioni finanziarie intraprese siano compatibili con la religione islamica.

Se questa flessibilità nella certificazione può da un lato facilitare la disponibilità di prodotti su misura per i clienti a basso reddito, dall'altro, la mancanza di standardizzazione può tradursi in un aumento dei costi, in quanto questi non potranno esser replicati senza necessitare di nuovi controlli di conformità. Inoltre servono ulteriori ricerche per comprendere se un dato prodotto o servizio venga percepito come "autentico" dalla clientela. Ciò a cui si aspira è una semplificazione delle procedure che consenta un abbattimento dei costi procedurali.

Figura 32. Metodi utilizzati per il controllo di conformità alla *šarī'a*



Fonte: CGAP 2011

Possiamo quindi notare come il 54% delle istituzioni si serva di un consigliere o di un organismo interno per i controlli di conformità. All'interno delle banche islamiche è lo *Šarī'a Supervisory Board* ad essere responsabile delle procedure di *corporate governance*. Esso rappresenta un organo indipendente e possiede principalmente quattro compiti:

- assicurare che i prodotti/servizi erogati siano conformi alla *šarī`a*, proponendone, dove necessario, specifiche modifiche;
- garantire che la banca non investa in attività vietate dalla religione islamica;
- assicurare una gestione della banca in linea con i principi morali islamici;
- seguire procedure di “*audit* di conformità” al fine di certificare l’idoneità degli strumenti finanziari e delle procedure.

Parallelamente, il 45% delle istituzioni si serve di un consigliere o di un organismo esterno, il 34% della supervisione governativa e di strutture religiose locali, il 16% assume organizzazioni che si occupino della certificazione ed il 45% ancora di altre soluzioni.

7. Un viaggio all'interno di alcune singole realtà

«La rappresentazione della disuguaglianza può aiutare ad eliminare la povertà creando consapevolezza sociale».

(Mohammad Rakibul Hassan, 2013)

Figura 33. "Rainy Afternoon" di Truong Minh Dien



Fonte: The World Bank

Il *Photo Contest*¹³⁸ organizzato annualmente dalla CGAP si occupa di premiare i fotografi che con maggior intensità siano riusciti a catturare un'immagine

¹³⁸ Cfr. l'articolo *Vietnamese Photographer Wins 2013 CGAP Photo Contest*, 18 novembre 2013, su <http://www.worldbank.org/>.

della vita delle famiglie povere, di come queste riescano a gestire la propria vita economica e di come l'inclusione finanziaria potrebbe rendere migliore la loro esistenza.

Nel 2013 questo fu vinto da Truong Minh Dien, con *Rainy Afternoon*. La foto ritrae una donna vietnamita che trasporta patate ad un mercato locale durante un acquazzone. La donna, i cui guadagni aiuteranno a nutrire il marito e i due figli, rappresenta la resistenza e la forza degli imprenditori a basso reddito.

La sensibilizzazione, che questa avvenga tramite immagini, testi, campagne o conferenze, rappresenta uno tra gli elementi più importanti per lo sviluppo di un fenomeno come la microfinanza islamica, un nuovo modello finanziario spesso ancora sconosciuto ai musulmani stessi. È quindi importante dare visibilità, far conoscere, far vivere il più possibile alle persone i meccanismi che ne stanno alla base.

7.1. Islamic MicroFinance Network (IMFN)

A questo proposito nel 2009 venne istituito l'IMFN, organizzazione *non profit* volta ad assemblare le migliori organizzazioni internazionali di microfinanza islamica in un'unica piattaforma. La rete ha sede a Lahore, in Pakistan, e mira alla trasparenza, alla valorizzazione ed alla sensibilizzazione sul fenomeno della microfinanza islamica. Essa si configura come una via di comunicazione tra entità che, unendosi e condividendo i loro migliori risultati, possono raggiungere più velocemente risultati innovativi. Per questo motivo Farida Toor Tariq, direttore del *network*, ha identificato questa rete come un importante sostegno alla lotta contro la povertà.

Per entrare più in profondità in questa realtà verrà presentato il profilo di alcuni paesi, presi come esempio nello studio dell'impatto avuto dal fenomeno in diverse parti del mondo.

7.2. Yemen

Quella che oggi noi tutti conosciamo come Repubblica dello Yemen, fino al 1990 era suddivisa in Yemen del Nord e Yemen del Sud ¹³⁹. Il paese visse un intenso periodo di ostilità che sembrò aver fine con la riunificazione dei due paesi.

Tuttavia, se inizialmente la popolazione accolse questa notizia con grande gioia, poco tempo dopo le tensioni cominciarono a risorgere ¹⁴⁰. Nel 2007 il crescente malcontento portò alla nascita del movimento secessionista, detto *al-Hirāk*, ed il 21 febbraio 2012, Abd Rabuh Mansur Hadi, uno dei suoi *leader*, nonché ex vice-Presidente, venne eletto Presidente della Repubblica.

Lo Yemen ha attualmente una popolazione ¹⁴¹ di 25,3 milioni di persone e, con un tasso di disoccupazione del 35% e circa il 45,2% della popolazione che vive sotto la soglia di povertà, si configura come uno dei paesi più poveri del mondo arabo. Dal punto di vista economico il paese è profondamente dipendente dalle proprie risorse petrolifere. Il petrolio rappresenta infatti circa il 25% del PIL ed il 70% delle entrate del governo. Visti i valori in calo registrati negli ultimi anni, lo Yemen ha cercato di diversificare la propria economia attraverso un programma avviato nel 2006 volto a sostenere i settori non petroliferi dell'economia e gli investimenti esteri. Nel 2010 è stata creata la piattaforma "Amici dello Yemen" ¹⁴², composta da circa 30 Stati e da varie organizzazioni che sostengono la riforma economica ed il processo di transizione politica dello Yemen.

Le agitazioni dei primi mesi del 2011 hanno costituito un forte freno allo sviluppo del paese, causando un crollo del PIL di oltre il 15% nel 2011, e di circa il 2% nel 2012 .

La disponibilità dei servizi di base è migliorata ma il raggiungimento di una vera e propria stabilità economica sta avvenendo in maniera lenta ed irregolare.

¹³⁹ Cfr. *The World Factbook*, 28 gennaio 2013, su <https://www.cia.gov/>.

¹⁴⁰ Cfr. ADAM BARON, *Il Sud dello Yemen risorgerà*, 8 marzo 2013, su <http://www.vice.com>.

¹⁴¹ *The World Factbook*, cit.

¹⁴² Cfr. *La Svizzera entra nel gruppo "Amici dello Yemen"*, pubblicato dal Dipartimento Federale degli Affari Esteri, 7 marzo 2013, su <http://www.admin.ch/>.

7.2.1. L'Al-Hudaidah Microfinance Programme

Nel 1997 l'UNDP ed il Fondo Sociale per lo sviluppo (SFD) dello Yemen lanciarono il programma di microfinanziamento *Al-Hudaidah* (HMFP)¹⁴³. Fu il primo nel paese e si proponeva di soddisfare le esigenze della popolazione locale, andando incontro alle sue necessità economiche e alle sue credenze religiose. Il programma prevedeva quindi un modello di microfinanziamento basato sui principi bancari islamici.

A giugno 2000 lo HMFP contava 1770 clienti attivi, dei quali il 23% erano donne, 350.000 dollari di prestiti in essere ed una dimensione media di erogazione del credito di 240 dollari. Nel 2006 i mutuatari attivi erano divenuti 3.551 (85% donne) ed erano stati erogati più di 22.710 prestiti. Secondo la relazione annuale del SFD, il HMFP aveva nel 2006 un rischio di portafoglio dello 0,024%, molto più basso rispetto a molti altri progetti di microfinanza del SFD, i cui tassi spaziavano tra il 2 ed il 4%. Il programma ha avuto un ruolo molto importante nell'emancipazione delle donne, riuscendo ad aumentare il loro reddito ed il loro benessere generale.

Nel 2006 il progetto è stato rifinanziato dal SFD con una somma di 41,5 milioni di dollari.

7.2.2. La microfinanza come occasione di ripresa economica e la nascita della Al-Amal Bank

Uno degli elementi più importanti per risollevarsi dalla situazione di dissesto economico diffusasi nel paese fu sempre rappresentato dal credito offerto dalle istituzioni di microfinanza a sostegno delle famiglie rurali più povere. Tuttavia, nel 2011, i servizi della microfinanza raggiungevano solo il 3% del mercato stimato, lasciando più di 2 milioni di potenziali clienti non serviti.

¹⁴³ Cfr. UNDP (*United Nations Development Programme*) - *Poverty Reduction: scaling up local innovations for transformational change*, novembre 2012, su <http://www.undp.org/>.

Lo Yemen si fonda attualmente su un modello di regolamentazione basato su due diversi regimi legali (*conventional banking law* ed *Islamic banking law*). Nel 2002 il Governo dello Yemen emanò la Legge n° 23 che consentiva l'istituzione di banche specializzate nel microfinanziamento. Così, nel 2009, venne istituita la Al-Amal Microfinance Bank (AMB), la prima ad offrire esclusivamente prodotti e servizi *šarī'a-compliant*. L'obiettivo era quello di sensibilizzare il più possibile il mondo arabo, ampliando la gamma di servizi finanziari islamici offerti nel paese, fino a raggiungere la fascia di popolazione più povera dello Yemen¹⁴⁴.

La banca sorse dalla collaborazione tra il Fondo Sociale per lo Sviluppo (SFD) del Governo Yemenita (45%), AGFUND¹⁴⁵ (35%) e l'azionariato del settore privato di Yemen ed Arabia Saudita (20%).

7.2.3. I successi della Al-Amal Bank

- Fin dal suo primo anno di attività, il 2009, la Al-Amal Bank venne riconosciuta come la più grande banca di microfinanza del mondo arabo e ricevette il *Silver Certificate for Transparency* dal MIX;
- Nel 2010, come già visto nel capitolo precedente, vinse l'*Islamic Microfinance Challenge* 2010, grazie all'ideazione del modello di *leasing* islamico *ijāra*; conquistò un ulteriore *Silver Certificate for Transparency* e venne selezionata per ricevere i *Grammen-Jameel Awards* che la identificarono come il miglior istituto di microfinanza del mondo arabo in materia di innovazione e creatività. In aggiunta, durante la quarta conferenza internazionale per il finanziamento della gioventù,

¹⁴⁴ Le informazioni che seguono sulla Al-Amal Bank, salvo diversa indicazione, hanno tutte come fonte di riferimento principale il sito ufficiale della banca stessa: www.alamalbank.com.

¹⁴⁵ «La AGFUND (Programma per lo Sviluppo del Golfo Arabo) è un'organizzazione regionale con sede a Riyadh, in Arabia Saudita. Fu fondata nel 1980 su iniziativa del Principe Talal Bin Abdul Aziz Al Saud, con il supporto dei leader dei Paesi del Consiglio di Cooperazione del Golfo, ovvero Emirati Arabi Uniti, Bahrain, Arabia Saudita, Qatar, Oman e Kuwait. L'organizzazione lavora in prevalenza nel campo dello sviluppo e della crescita a livello internazionale, sostenuta da un partenariato con l'Organizzazione delle Nazioni Unite, con organizzazioni regionali e nazionali di sviluppo, con istituzioni pubbliche, settore privato e organizzazioni della società civile» (<http://www.agfund.org/>).

tenutasi a Washington, è stata scelta come seconda istituzione di microfinanza al mondo per il sostegno degli imprenditori giovani;

- Nel 2011 ottenne, sempre dal MIX, il premio *Social Performance Reporting 2011* e venne incoronata, a Ginevra, con il premio globale *Most Innovative Micro-finance Product*. Ciò che le diede il merito di questa vittoria furono i prodotti innovativi sul risparmio, sul credito *leasing* e sull'assicurazione islamica. Inoltre, durante l'*Innovation & Investment Conference*, organizzata a Nairobi dalla *Hanson Wade*¹⁴⁶, vinse l'*Award Successful Product Innovation*. Sempre nel 2011, venne nominata "Migliore Istituzione di Microfinanza dello Yemen" ed inserita fra le cinque istituzioni con maggior successo del mondo dal *New Economy Magazine*;

- Nel 2012, la Al-Amal è stata riconosciuta come vincitrice del *Grameen-Jameel Award for Sustainable Growth* grazie appunto al suo ritmo di crescita.

Tutto ciò è stato raggiunto nonostante i grandi danni portati dagli sconvolgimenti politici e dalle violenze che devastarono il paese in seguito all'inizio della primavera araba. Il numero di clienti attivi nelle IMF scese del 20-30%: alcuni semplicemente morirono o videro morire chi stava loro accanto; altri, a causa delle proteste e dei saccheggi, furono sfollati o costretti ad abbandonare la propria attività¹⁴⁷.

¹⁴⁶ La Hanson Wade, ente promotore della conferenza, è un'organizzazione internazionale con sede a Londra, i cui eventi si tengono perlopiù nelle grandi città di Nord America, Asia, Europa, Africa, Medio Oriente e Sud America, in riferimento ai più importanti temi di investimento e di microfinanza (cfr. <http://hansonwade.com/>).

¹⁴⁷ MOHAMED SALEH AL-LAI, *The Microfinance Sector in Yemen*, 3 Novembre 2011, su <http://www.cgap.org/>.

Tabella 1. Clienti attivi della Al-Amal Bank nel 2011

	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto
Pianificati	15.699	16.767	17.848	18.913	20.081	21.238	22.853	24.021
Riscontrati	15.712	16.293	16.070	15.373	15.056	14.843	14.812	14.639
% di implementazione	100%	97%	90%	81%	75%	70%	65%	61%

Fonte: CGAP, cit., novembre 2011

I risparmi accumulati dovettero essere utilizzati per i servizi di base, il cui prezzo era decisamente lievitato. L'aumento del costo del trasporto rese più complesso per il personale delle banche raggiungere i clienti. Inoltre, frequenti interruzioni di energia elettrica provocavano continuamente danni alle reti informatiche, costringendo le banche a cercare alternative, spesso più costose, per riuscire a mandare avanti le attività. Di conseguenza, molte IMF smisero di concedere prestiti a causa del rischio e dei costi operativi più elevati. L'instabilità politica in Yemen ha influenzato in modo significativo il settore delle imprese e ha portato ad alti tassi di disoccupazione.

Fin dalla sua nascita, l'AMB si è sviluppata per fornire una gamma sempre più ampia di servizi sostenibili in modo da migliorare le condizioni economiche e sociali delle famiglie a basso reddito in Yemen, ed in particolare dei micro e piccoli imprenditori. La banca ha sviluppato un attento piano di emergenza per affrontare le questioni politiche in corso in Yemen stabilizzando il proprio portafoglio ed accontentandosi di un progetto d'espansione graduale.

Altri ostacoli che questa politica prudentiale dovette affrontare furono:

- la realtà demografica carente di infrastrutture;
- la carenza di servizi finanziari formali;
- il diffuso analfabetismo;
- il disaccordo fra i diversi giuristi islamici sull'esatto concetto di *šarī'a-compliant*.

In generale questo è ciò che accadde nell'arco di pochi mesi nel settore bancario del paese:

Tabella 2. Principali cambiamenti dovuti al periodo di dissesto

	Febbraio 2011	Giugno 2011
N° di mutuatari	69.596	50.916
N° di risparmiatori	52.369	43.367
Rischio di portafoglio	1,4%	5,9%
Autosufficienza operativa	119%	92%

Fonte: CGAP, cit., novembre 2011

Nonostante le varie difficoltà, l'AMB è sempre riuscita a mantenere la sua posizione nel settore della microfinanza islamica grazie al pensiero innovativo e alla capacità di rimodellarsi al fine di raggiungere gli obiettivi prefissati. I principali criteri adottati furono ¹⁴⁸:

- sviluppare una squadra di *manager senior* volta al controllo dei vari rami dell'istituzione;
- aumentare l'efficienza aprendo esclusivamente i rami con più di un dipendente;
- innalzare il morale del personale della banca e organizzare incontri con i clienti;
- creare più file di *backup* dei *database* e delle altre fonti di dati;
- sottolineare l'indipendenza della Banca da qualsiasi conflitto;
- mostrare flessibilità nel modificare le politiche di credito, sospendendone alcune e promuovendone altre;
- proseguire con la raccolta su base giornaliera e consentire ai responsabili di filiale di concedere il posticipo di alcuni rimborsi dopo aver valutato la situazione personale dei clienti;
- posticipare l'erogazione dei fondi che non soddisfacevano determinati criteri;

¹⁴⁸ MOHAMED SALEH AL-LAI, cit.

- prevedere modifiche alla procedura di gestione dei risparmi;
- regolare le uscite e le entrate in determinati rami bancari in modo limitare le spese.

La banca si adoperò inoltre per modernizzarsi a livello tecnologico in modo da ottimizzare la qualità dei suoi servizi. Venne introdotto il *mobile banking*, servizio che permetteva di effettuare determinate operazioni finanziarie tramite apparecchi elettronici collegati alla rete (es. telefoni portatili). Questo risultò fondamentale per la copertura delle aree rurali, in quanto permetteva l'attuazione di molte transazioni senza bisogno di impiegare tempo e denaro per raggiungere i diversi villaggi.

L'AMB ha oggi 20 filiali in tutto il mondo, circa 120.000 clienti e 250 agenti. Si concentra molto sui giovani e *sull'empowerment* delle donne, che costituiscono il 61% dei mutuatari della banca. Accanto ai servizi di credito, a queste ultime vengono offerti corsi di formazione ed opportunità di lavoro, in modo da far recuperare loro quella dignità che spesso capitava venisse loro strappata.

7.2.4. Lo sviluppo della microfinanza islamica nel paese

L' *AlHuda Centre of Islamic Banking and Finance* e lo *Yemen Microfinance Network* organizzarono, per il 16 e 17 settembre 2012, nella capitale Şan'ā, due giorni di *workshop* internazionale sul corretto utilizzo della finanza islamica, al fine di sensibilizzare sull'argomento.

A metà maggio 2013 è stata aperta la “Fondazione Al-Amal per la formazione e l'imprenditorialità”, che mira a fornire servizi a tutti gli yemeniti, ma soprattutto ai medi e piccoli imprenditori. Questa fondazione, la più grande della regione MENA, contribuirà ad integrare servizi finanziari e no, e a sviluppare nuovi prodotti microfinanziari.

In questa occasione Muhammed Zubair Mughal, amministratore delegato del CIBE, ha sottolineato come la quota di microfinanza islamica nel settore della

microfinanza dello Yemen sia di circa il 90% e di come anche il restante 10% stia convertendo il proprio portafoglio ¹⁴⁹.

Ad agosto 2013 il Gruppo della Banca Mondiale (GBM) ¹⁵⁰, ha annunciato una nuova iniziativa denominata “Progetto di Sviluppo dell’infrastruttura finanziaria” ¹⁵¹. volta ad accrescere la trasparenza e l’efficienza del sistema finanziario yemenita, così come l’inclusione finanziaria delle fasce a basso reddito. Questo consentirà allo Yemen di aderire agli *standard* internazionali per la prevenzione della corruzione e del riciclaggio di denaro, fondamentale per lo sviluppo sostenibile del paese.

Il progetto sarà finanziato con una sovvenzione di 20 milioni di dollari proveniente dall’ International Development Association (IDA) ¹⁵².

«Questo è un successo per la comunità globale. Siamo profondamente riconoscenti degli sforzi straordinari compiuti dai paesi, molti dei quali stanno affrontando le proprie sfide economiche, che verranno allungate pur di aiutare i più poveri. Siamo impegnati per far sì che ogni singolo dollaro venga utilizzato al massimo in modo da creare nuove opportunità e portare un cambiamento nella vita della povera gente» ¹⁵³.

Con queste parole, il 17 dicembre 2013, il presidente della Banca Mondiale Jim Yong Kim, si è espresso in seguito all’annuncio di un finanziamento di 52 miliardi di dollari che nutrirà i fondi dell’IDA per i prossimi tre anni. È infatti incre-

¹⁴⁹ *Islamic Microfinance Research Study initiated in Yemen-Existing demand and future trends of Islamic Microfinance will be determined: Zubair Mughal*, pubblicato da AlHuda CIBE, 8 maggio 2013, su <http://www.alhudacibe.com/imhd/news8.php>.

¹⁵⁰ Il Gruppo della Banca Mondiale è stato istituito nel 2007 a Washington.

¹⁵¹ MICHAEL AVERELL, *World Bank Group (WBG) Announces “Financial Infrastructure Development Project” in Yemen; International Development Association (IDA) Provides Grant of \$20m*, 4 agosto 2013, su <http://www.microcapital.org/>.

¹⁵² L’Associazione Internazionale di Sviluppo (IDA), creata nel 1960, costituisce una delle cinque istituzioni facente parte al GBM. Concede finanziamenti senza interesse e a lungo termine ai Paesi a basso reddito pro-capite (<\$1.175 per l’anno fiscale 2012) (<http://www.esteri.it>).

¹⁵³ *World Bank’s Fight against Extreme Poverty Gets Record Support*, 17 dicembre 2013, Mosca, su <http://www.worldbank.org/>.

dibile come, nonostante i tempi di crisi economica, vi sia oggi una coalizione globale di paesi così impegnata ad accelerare la lotta per porre fine alla povertà estrema.

Infine, dopo la vittoria dell'edizione precedente, va rilevata la candidatura yemenita all'*Islamic Microfinance Challenge 2013*¹⁵⁴.

7.2.5. Il sostegno allo Yemen del Fondo Saudita per lo Sviluppo

Il Fondo Saudita per lo Sviluppo sembra aver deciso di sostenere lo sviluppo delle comunità rurali yemenite¹⁵⁵. Il governo yemenita aveva infatti chiesto al Fondo assistenza urgente per coprire una serie di progetti urgenti, in particolare quelli legati alla lotta contro la povertà e la disoccupazione, e lo sviluppo delle comunità locali.

A gennaio 2014, il Fondo ha stanziato 100 milioni di dollari per il nuovo progetto del Fondo Sociale per lo Sviluppo dello Yemen; 10 milioni di dollari per sostenere la costruzione di un sistema di servizi igienico-sanitari nella provincia yemenita di al-Hudaidah e 4,2 milioni dollari per sostenere le attività di Al-Amal Bank.

Il Fondo Sociale per lo Sviluppo si servirà del finanziamento ottenuto per l'implementazione di un programma di sviluppo rurale e per la promozione di progetti ad alta intensità di lavoro. I principali si occuperanno della pavimentazione delle strade cittadine, della riqualificazione e della tutela di quelle rurali, della costruzione di serbatoi per la raccolta dell'acqua piovana e di piccole dighe per proteggere valli ed altipiani dall'erosione del suolo. Queste nuove opportunità di impiego consentiranno di migliorare le condizioni di vita delle comunità povere, soddisfacendone i bisogni fondamentali e facilitandone l'accesso ai servizi sociali di base, quali l'istruzione e la sanità.

¹⁵⁴ NISHA KOUL, *MICROCAPITAL BRIEF: Applications Open for \$100k "Islamic Microfinance Challenge 2013: Beyond Murabaha"*, 2 dicembre 2013, su <http://www.microcapital.org/>.

¹⁵⁵ FAISAL DAREM, *Saudi fund helps Yemen to develop its rural communities*, 21 gennaio 2014, su <http://al-shorfa.com/>.

Il progetto di depurazione nella provincia di al-Hudaidah risulta essere molto urgente a causa delle condizioni disastrose caratterizzanti il sistema di servizi igienico-sanitari della zona.

La Al-Amal Bank utilizzerà i fondi per aprire nuove filiali nelle zone rurali e per stabilire piccoli progetti produttivi, creare posti di lavoro per i residenti locali e fornire assistenza alle imprese già esistenti.

7.3. Indonesia

«Anche la persona più povera della strada deve avere la possibilità di entrare in una banca, chiedere un servizio e vederlo svolto».

(Muhammad Yunus, 2012)

L'Indonesia, con una popolazione di 251 milioni di persone¹⁵⁶, è il quarto paese più popoloso al mondo, nonché quello con il più alto numero di musulmani. Questi rappresentano l'88% della popolazione, seguiti da gruppi minori di protestanti, cattolici, indu e buddhisti.

A partire dal 2004, il paese visse un periodo di notevole sviluppo sotto il governo del presidente Susilo Bambang Yudhoyono, promotore di grandi riforme finanziarie riguardanti il settore doganale, il mercato dei buoni del Tesoro, il mercato dei capitali ed il sistema di vigilanza. In seguito alla crisi finanziaria scoppia-

¹⁵⁶ La seguente trattazione sull'Indonesia si baserà sulle seguenti fonti:

- SAEBANI HARDJONO, *Islamic Microfinance to Micro Entrepreneurs*, 2010, su <http://www.academia.edu/>;
- DIAN MASYITA e HABIB AHMED, *Why is Growth of Islamic Microfinance Lower than its Conventional Counterparts in Indonesia?*, "Islamic Economic Studies", vol. 21, n.1, giugno 2013;
- DJAUHARI SITORUS, *Smart Policy: Why Islamic Banks matters in Indonesia*, 1 luglio 2013, su <http://www.cgap.org/>;
- UNDP (*United Nations Development Programme*) - *Poverty Reduction: scaling up local innovations for transformational change*, cit.
- *The World Factbook*, su <https://www.cia.gov/>.

ta nel 2007, l'Indonesia, l'India e la Cina furono i soli membri del G20 ¹⁵⁷ a registrare uno sviluppo nel 2009.

Il governo di Yudhoyono, dal punto di vista fiscale, è sempre stato di stampo conservatore, e questo consentì di mantenere un rapporto debito pubblico/PIL inferiore al 25%, un deficit di bilancio inferiore al 3% e tassi di inflazione generalmente bassi. Tuttavia il paese oggi lotta ancora contro la povertà e la disoccupazione, con un 11,4% della popolazione che vive sotto la soglia della povertà ed un 40% che si avvicina a quel livello ¹⁵⁸. Il governo sta cercando di dotare il paese di migliori infrastrutture, che gli permettano di rimuovere i principali ostacoli alla crescita economica e consentano una redistribuzione più equa della ricchezza.

Il 99% dell'economia totale è dominata dalle micro, piccole e medie imprese (MPMI), tra cui le prime coinvolgono il 90,98% della forza lavoro totale. Queste possiedono un ruolo fondamentale nell'economia del paese, contribuendo a più della metà del PIL totale ¹⁵⁹. Tuttavia, per lo sviluppo delle proprie attività, necessitano di fondi, sempre più difficili da ottenere da parte delle banche convenzionali. Le MPMI hanno così cominciato a rivolgersi alle banche *šarī`a-compliant*, che sembrano avvicinarsi maggiormente alle loro esigenze. Nel 2012, ad esempio, più della metà dei finanziamenti totali islamici è stato destinato alle MPMI, che sono così diventate i principali clienti della finanza islamica.

7.3.1. La natura della microfinanza in Indonesia

Se la microfinanza convenzionale è consolidata ormai da tempo, la microfinanza islamica si è sviluppata nel paese non prima del 1990. Nel 1998 la Banca di Indonesia, banca centrale indonesiana dal 1945, ha ufficialmente riconosciuto per

¹⁵⁷ Il G20 è un Forum dei Ministri delle Finanze e dei Governatori delle Banche Centrali, che comprende 19 tra i paesi più industrializzati e l'Unione Europea. Venne creato nel 1999 in risposta alla crisi finanziaria asiatica. Il primo *summit* si tenne nel 2008, occasione in cui il gruppo giocò nella lotta contro la crisi finanziaria globale un ruolo fondamentale, che permise di intraprendere i primi passi verso la ripresa economica. Da allora è sempre stato sostenitore della crescita globale e della promozione del libero commercio (cfr. <https://www.g20.org/>).

¹⁵⁸ Cfr. l'articolo *INDONESIA: La riduzione della povertà in Indonesia è allo stallo*, pubblicato l'8 novembre 2013, su "Le terre sottovento" nel sito <http://terresottovento.altervista.org/>.

¹⁵⁹ Cfr. *The World Factbook*, su <https://www.cia.gov/>.

il paese un sistema bancario doppio, ovvero basato sia su modelli di finanza convenzionale che su modelli di finanza islamica.

L'Indonesia è caratterizzata da un'enorme varietà di infrastrutture di microfinanza: le unità registrate formali sono circa 6.000 e quelle semi-formali 48.000. La maggioranza di esse si trova in zone rurali o periferiche, contrariamente a quanto accade in molti altri paesi, in cui queste compaiono per lo più nelle aree urbane.

Tra le diverse tipologie di istituti fornitori di prodotti e servizi di microfinanza islamica vi sono:

- banche commerciali islamiche a pieno titolo (ICB);
- unità bancarie islamiche di banche commerciali convenzionali (ISBU);
- banche rurali islamiche, conosciute come conosciute come *Bank Perkreditan Rakyat Syariah* (BPRS);
- cooperative finanziarie islamiche, ovvero le *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT).

Nel 1990 sorse la prima cooperativa islamica e nel 1991 le prime BPRS, due anni dopo rispetto alle casse rurali tradizionali (BPR).

Nonostante la popolazione indonesiana abbia sempre dichiarato una preferenza per i prodotti *šarī'a-compliant*, le banche rurali islamiche registrano da tempo un tasso di crescita decisamente inferiore rispetto alle banche rurali tradizionali.

Se infatti al momento della loro istituzione le BPRS parvero intraprendere un buon percorso di sviluppo, a partire dal 1996 questo *trend* rallentò fino a quasi arrestarsi. Nel 1996 queste erano 71 e sette anni dopo, nel 2003, non più di 84, rispetto alle 2.134 BPR tradizionali.

Le cooperative finanziarie islamiche si giovarono invece di un grande sviluppo dal 1996 al 1999. In seguito però, anche in questo caso, la situazione entrò in una fase di stagnazione che le portò, da 3.000 che erano, a scendere a meno di 2.900 nel 2003, a fronte di 40.000 cooperative di microfinanza convenzionale.

Le BMT offrivano tre tipologie di servizi ai poveri :

- microfinanziamenti;
- fondi di previdenza sociale (*zakāt*);
- corsi di formazione all'imprenditorialità.

Nel 1992 venne istituita la prima banca commerciale islamica, la Muamalat Bank. Iniziò così un periodo di sviluppo che vide sorgere due banche islamiche ed otto unità bancarie islamiche. Nonostante questo la loro quota di mercato, passando dallo 0,74% del 2003 al 2,19% del 2005, rimase comunque molto bassa.

Nel 2002 la banca centrale indonesiana pubblicò un piano di sviluppo dell'*Islamic banking* che prevedeva lo sviluppo del settore della microfinanza islamica ed il sostegno allo sviluppo delle BPRS e delle BMT .

7.3.2. Le performance delle BPRS indonesiane

Le BPRS sono oggi controllate dalla Banca di Indonesia ed utilizzano il *muḍāraba* come maggiore strumento di raccolta. Dal lato dell'attivo, queste investono attraverso diverse metodologie di vendita, *leasing* e locazione.

Gli strumenti finanziari offerti dovrebbero rispettare una serie di condizioni, che in realtà vengono spesso tralasciate, facendo sì che le diverse BPRS offrano prodotti fra loro differenti, a volte anche molto simili a quelli offerti dalla microfinanza convenzionale. Accade infatti spesso che le IMF islamiche finanzino operazioni con attività sottostanti e richiedano garanzie reali per i crediti concessi. Tutto ciò avviene con lo scopo di limitare i rischi ma si pone lontano dalla vera essenza della finanza islamica.

Per quanto riguarda i costi, l'efficienza operativa media delle BPRS islamiche è del 20%, mentre quella delle banche rurali convenzionali è solo del 15%. Se infatti, da un lato, i costi relativi alla transazione di alcuni prodotti *šarī'a-compliant* sono più elevati rispetto a quelli dei prodotti convenzionali, dall'altro, questo svantaggio viene recuperato dal risparmio ottenuto dalle BPRS nel mercato all'ingrosso e da quello legato al tempo che normalmente sarebbe stato speso nel-

la selezione dei fornitori e nella definizione delle condizioni contrattuali. Paragonando però i risultati delle IMF indonesiane con quelli delle IMF asiatiche, si nota come essi siano decisamente a favore di queste ultime, sia in termini di efficienza operativa, che di rischio del portafoglio, che di tasso di rendimento. A spiegare tali valori vi è in gran parte la finalità sociale delle BPRS, che fa sì che esse mirino al miglioramento delle condizioni di vita delle persone povere, prestando meno attenzione ai rischi ed all'effettivo rendimento.

Figura 34. Performance finanziarie delle IMF indonesiane rispetto a quelle asiatiche

Institution Type	Number of Institutions	Average Total Assets (US\$)	Average Outstanding Loan Portfolio (US\$)	PAR > 30 days	Operational Efficiency Ratio	ROA
Sharia Rural Banks (BPRSs)	105	1,538,571	1,166,476	8.67%	20%	1.41%
Conventional Rural Banks (BPRs)	1,880	1,225,797	n/a	9.73%	16%	2.21%
Small Asian MFIs	30	1,244,593	886,728	1.90%	9.60%	3.40%

Fonte: CGAP 2007

7.3.3. I recenti *trend* di sviluppo delle attività di microfinanza islamica

Nonostante il periodo di dissesto economico globale, in base ai dati rilevati dalla Banca di Indonesia, tra il 2008 ed il 2012 le attività finanziarie islamiche appaiono cresciute mediamente del 31,5% all'anno. Al contrario, non si può dire si sia registrato un paragonabile sviluppo della microfinanza islamica all'interno del paese, sebbene nel 2007 le BPRS abbiano conosciuto una forte crescita: i crediti *murābaḥa* aumentarono del 26%, i finanziamenti *mušāraka* del 27% ed i *muḍāra-ba* di quasi il 50%.

In base al sondaggio effettuato dalla CGAP nel 2011, tra il 2007 ed il 2011 il numero di clienti della microfinanza islamica in Indonesia appare più che raddoppiato e, considerando il valore di portafoglio, il paese si trova al primo posto della classifica mondiale con 347 milioni di dollari.

7.3.4. Le ragioni del diverso ritmo di sviluppo tra microfinanza convenzionale e microfinanza islamica in Indonesia

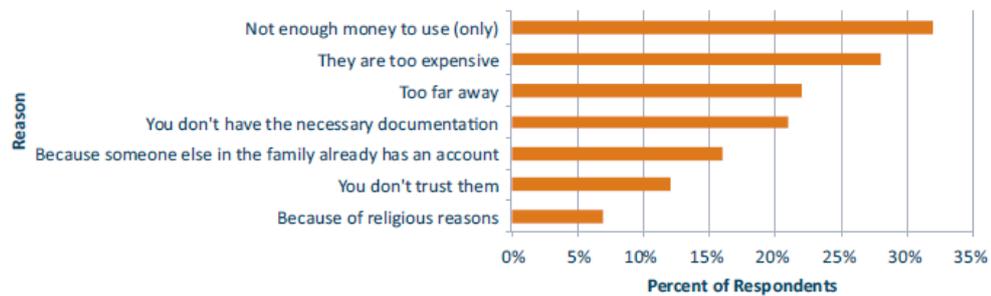
Sono stati condotti diversi studi per comprendere i motivi che stanno alla base del differente ritmo di sviluppo tra la microfinanza convenzionale e quella islamica nel paese indonesiano. Si pensava che comprendere meglio le percezioni e le preferenze delle clientela, avrebbe magari dato un punto di partenza per capire su quali fattori veramente lavorare per aumentare la richiesta dei prodotti e servizi di microfinanza islamica. In base ad uno studio commissionato nel 2005 dalla Banca di Indonesia a Seibel¹⁶⁰, i consumatori tendono a fare scelte basandosi maggiormente sulla comodità e sulla convenienza dei servizi, piuttosto che su motivazioni religiose.

Questi risultati furono confermati da un sondaggio condotto nel 2010 a Bandung, sulla base di 117 istituzioni di microfinanza indonesiane. Nonostante teoricamente la maggioranza dei musulmani continuassero a sostenere di preferire i prodotti islamici, concretamente poi le loro scelte si rivelavano contraddittorie, in quanto si mostravano guidate da fattori di altra natura. Tra questi ultimi vi erano sia motivazioni economiche, legate al tasso di interesse, alle garanzie o alla dimensione dei prestiti, che cause di altro genere, come la qualità, la comodità e la maggior semplicità di comprensione dei servizi offerti.

Un altro sondaggio, effettuato dalla Findex nel 2011, portò alle stesse conclusioni. Esso mostrò come nel processo di decisione di non possedere un conto corrente convenzionale, l'elemento religioso sia in realtà il meno influente. Basandosi sulle risposte di musulmani adulti provenienti da 148 paesi, si ottennero infatti i seguenti risultati:

¹⁶⁰ MAYADA EL-ZOGHBI e MICHAEL TARAZI, *Trends in Sharia-Compliant Financial Inclusion*, cit.

Figura 35. Ragioni per non possedere un conto corrente convenzionale (% musulmani)



Fonte: CGAP 2011

La maggior parte delle motivazioni appare essere di tipo economico: più del 30% sosteneva di non avere fondi sufficienti per aprire un conto corrente; più del 20% pensava che questi fossero troppo onerosi, troppo lontani o di non avere la documentazione sufficiente per accedervi. Si trova poi chi rispose di non voler aprire un conto corrente convenzionale in quanto già un altro membro della famiglia ne era in possesso o chi non credeva in questo tipo di servizio. Infine, solo circa il 7% degli intervistati dichiarò di farlo per motivi religiosi.

Conseguentemente comprendiamo che, al fine di attirare nuovi clienti, le IMF islamiche dovrebbero impegnarsi a fornire prodotti e servizi dello stesso livello di quelli delle IMF convenzionali, in modo da far sì che, a parità di qualità, i clienti musulmani si spostino verso i prodotti *šarī'a-compliant*.

7.3.5. *International Microfinance Conference 2012*

Nel 2012, a Yogyakarta, si è tenuta l'*International Microfinance Conference*¹⁶¹. All'evento hanno partecipato i maggiori esperti di microfinanza, tra cui Muhammad Yunus e Muhammad Zubair Mughal, CEO dell'AlHuda CIBE e tanti altri. Il presidente indonesiano Yudhoyono ha aperto la conferenza celebrando i risultati ottenuti dal programma di microfinanza KUR¹⁶², lanciato nel 2007 per il

¹⁶¹ SIMON VAN WOERDEN, *Islamic microfinance options for Indonesia*, 19 novembre 2012, pubblicato su <http://www.microdinero.com/>.

¹⁶² Per eventuali approfondimenti consultare il programma del progetto all'indirizzo web <http://setkab.go.id/lombaesai/files/data-statistik/penelitian-usaid-impact-kur.pdf>.

sostegno delle piccole imprese. In quest'occasione ha affermato come sostenere l'accesso ai servizi finanziari delle persone a basso reddito avrebbe contribuito a rendere il mondo più prospero ed equo.

Sulla stessa linea, Zubair Mughal espose come la microfinanza islamica avrebbe potuto costituire la soluzione per la povertà del paese. Ciò che egli prevedeva era un sistema in base al quale *zakāt* e *ṣadaqa* sarebbero state destinate ai più poveri; *muḍāraba*, *mušāraka* e *murābaḥa* sarebbero stati utilizzati con coloro che si trovavano ad un livello medio di povertà; e strumenti come il *salam* e l'*istiṣnā'* con chi si trovava sulla soglia di povertà. Infine, l'assicurazione islamica *takāful* avrebbe potuto costituire una sicurezza per coloro che dalla povertà pian piano stavano uscendo.

Il presidente indonesiano incontrò poi il primo ministro britannico David Cameron, che in linea con quanto previsto dalla *Post-2015 Development Agenda*¹⁶³, sosteneva come ci fosse realmente un'opportunità di metter fine alla povertà estrema nel mondo nei decenni successivi.

7.4. Sudan

Il Sudan è oggi un paese estremamente povero la cui economia, a partire dal 1999, è sempre stata basata sul settore petrolifero. In seguito a diverse guerre civili, il referendum del 2011 sancì la secessione del Sud del paese, che da sempre era responsabile di circa i tre quarti della produzione totale di petrolio del paese. Dopo un decennio di *boom* economico e di grandi afflussi di investimenti esteri, con la secessione il paese ha dovuto lottare per mantenere la stabilità economica. Gli introiti derivanti dal settore petrolifero sono infatti ora molto bassi e questo ha reso necessario ricercare nuove fonti di entrata. La sterlina sudanese è stata svalutata nel giugno 2012, quando vennero intraprese misure di austerità che prevedevano, tra le altre cose, l'abrogazione dei sussidi per il carburante. A novembre 2012 l'inflazione ha raggiunto il 47% su base annua. I conflitti nel Kordofan meridiona-

¹⁶³ Vedi cap. IV.

le, nel Darfur e negli stati del Nilo Blu, la mancanza di infrastrutture di base e la persistente dedizione della popolazione ad un'agricoltura di sussistenza, rendono difficile prospettare un'uscita dalla povertà della popolazione sudanese nei prossimi anni.

7.4.1. Lo sviluppo della microfinanza islamica

Ciò che caratterizza la storia del Sudan ¹⁶⁴ è la velocità con la quale la microfinanza islamica è riuscita a diffondersi all'interno del paese. Se nel 2006 il paese possedeva solo poche istituzioni che offrivano servizi di microfinanza islamica ed un numero di clienti che non superava i 9.500, nel 2011 questi avevano superato i 400.000, facendo del Sudan il secondo paese, dopo il Bangladesh, in termini di *outreach*.

Le ragioni che stanno alla base di un così rapido sviluppo sono principalmente due:

- la Banca Centrale diede da subito priorità allo sviluppo di questo fenomeno, creando, al suo interno, un'unità apposita che se ne occupasse;
- il settore bancario aveva come priorità la concessione di prestiti alle micro, piccole e medie imprese.

Il sistema finanziario è, per legge, interamente governato dalla *šarī'a*. Il governo ha sempre spinto sullo sviluppo del settore della microfinanza in modo che questa potesse offrire prodotti e servizi anche a coloro che, fino a quel momento, non erano stati inclusi nel sistema finanziario.

7.4.2. La fondazione della ABSUMI

Nel 2010, all'interno dell'Agricultural Bank of Sudan (ABS), venne creata la Agricultural Bank of Sudan Microfinance Initiative (ABSUMI).

¹⁶⁴ MAYADA EL-ZOGHBI e MICHAEL TARAZI, *Trends in Sharia-Compliant Financial Inclusion*, cit.

Questa operava offrendo servizi di credito, risparmio e microassicurazione *šarī'a-compliant*, in particolar modo alle donne, al fine di aumentare la loro inclusione nei programmi di microcredito.

Il progetto partì con una fase pilota in due località del Nord e del Sud Kordofan, e venne sostenuto da tre entità:

- l'IFAD, che finanziò il Sudan occidentale;
- l'ABS;
- l'unità di microfinanza della Banca Centrale del Sudan.

L'ABSUMI iniziò la sua attività fornendo prestiti medi molto inferiori rispetto alla media. Si rivolgeva infatti alla fascia più debole della popolazione con prestiti di circa 130 dollari, quando generalmente questi si aggiravano intorno ai 650 dollari. Questo sistema si dimostrò di gran successo, registrando un tasso di insolvenza pari allo 0%. A maggio 2012, l'istituzione aveva raggiunto i 36.000 membri, servendo 350 gruppi formati da donne appartenenti a 6.000 famiglie diverse. I risparmi mobilitati dalla ABSUMI, a fine 2012, si aggiravano intorno ai 72.000 dollari, mentre il valore del portafoglio crediti toccava i 700.000 dollari.

Gli strumenti finanziari sui quali l'ABSUMI basa la propria attività sono il *mušāraka* ed il *murābaḥa*, attraverso i quali sostiene piccole attività agricole, di allevamento e di piccolo commercio.

7.4.3. Il progetto “Maringa & Jatropha”

Per promuovere l'inclusione finanziaria dei piccoli agricoltori, la Banca di Khartoum ha dichiarato debbano essere ideati prodotti sulla base delle loro precise esigenze.

Si sono così sviluppate iniziative volte alla creazione di capacità, al finanziamento di gruppo e cooperativo, alla produzione di garanzie e piccoli sistemi assicurativi rivolti ai piccoli imprenditori.

Questo scopo sta alla base del progetto *Farmers2Markets* del 2012, denominato “Maringa & Jatropha”¹⁶⁵ e basato sui seguenti elementi:

- La comprensione del variegato mercato della microfinanza: molte volte può accadere che gli agricoltori posseggano la terra, ma non abbiano i finanziamenti necessari per sfruttarla al meglio e poter offrire i propri prodotti sul mercato. Una soluzione a questo problema permetterebbe a molte più famiglie di uscire dal ciclo della povertà. In compenso, i contadini poveri che vivono nelle città, non hanno accesso alla terra o questa si mostra eccessivamente onerosa per le loro possibilità. La Banca di Khartoum ha così diffuso il *micro-leasing* (tramite lo *ijāra*) e l'utilizzo del *muzāra`a*.

- Ruolo della microassicurazione e del finanziamento di garanzie contro i rischi: la volontà è quella di garantire una parziale copertura delle eventuali perdite che le banche rischiano di subire erogando finanziamenti a piccoli imprenditori. Questo potrebbe incoraggiare un aumento degli impieghi e far sì che gli agricoltori possano decidere di utilizzare parte del capitale iniziale ricevuto come garanzia della propria operazione. Se questo strumento si diffondesse su vasta scala il costo per il singolo agricoltore si ridurrebbe significativamente. La diffusione di questi prodotti andrebbe accompagnata da un programma di educazione rivolto ai microimprenditori, in modo che questi possano comprendere al meglio il funzionamento del sistema micro-assicurativo.

- Investimenti in servizi di divulgazione: attualmente questi ultimi sono offerti, quando possibile, dal Ministero dell'Agricoltura del Sudan. In realtà, a causa della ristrettezza dei finanziamenti governativi, ultimamente questo accade molto raramente. Il Ministero ha però riunito esperti in materia agricola in modo che questi, a fronte di un capitale iniziale, lavorino con gli agricoltori in modo da fornir loro un'adeguata preparazione sulla gestione delle principali operazioni agricole, quali la selezione delle sementi, l'uso di fertilizzanti, le tecniche di controllo delle acque e dei parassiti, la raccolta ed infine, la scelta corretta dei mercati ai quali affidarsi. Il progetto in questione è stato sostenuto dal Programma Alimentare Mon-

¹⁶⁵ Cfr. KASHIF NAEEM, *Innovations in Islamic Microfinance for small farmers in Sudan*, 12 dicembre 2012, su <http://www.cgap.org/>.

diale delle Nazioni Unite e dal *Food for Training* (FFT) che, tra i propri obiettivi, aveva lo sviluppo di piccoli *business* agricoli.

- Collegamento degli agricoltori al mercato: si vorrebbe fare in modo di mettere a contatto diretto agricoltori e grandi acquirenti. Si stanno valutando l'eventuale utilizzo del *mobile banking* o la possibilità di moltiplicare semplicemente gli agenti sul territorio in modo che i prezzi appaiano più trasparenti.

Alternativamente, bisognerebbe convincere le aziende private sudanesi a partecipare direttamente alla produzione, così come già diffuso per le aziende internazionali. Queste ultime condividono infatti parte dei profitti degli agricoltori, pagando premi assicurativi, fornendo sementi di migliore qualità e pagando i servizi di divulgazione.

Infine si potrebbe prendere in riferimento la *Strategic Reserve Corporation* del Governo come compratore di ultima istanza. Questo consentirebbe agli agricoltori di esser certi di riuscire infine a vendere il proprio raccolto ed innescherebbe un meccanismo di pressione per l'offerta al miglior prezzo. Il Programma alimentare mondiale delle Nazioni Unite, che prevede prezzi alla pari con gli *standard* internazionali, cercherà poi di acquistare i *surplus* in modo da finanziare i propri programmi a favore dell'alimentazione scolastica e negli ambiti lavorativi.

Si può quindi comprendere come lo sviluppo di prodotti e servizi di microfinanza islamica possa rivelarsi fondamentale per risolvere quei problemi che gli agricoltori si trovano a dover affrontare quotidianamente, soprattutto in un paese in cui la produzione agricola continua oggi ad impiegare l'80% della forza lavoro e in cui quasi la metà della popolazione è ancora sotto la soglia di povertà (46,5% nel 2009).

7.5. Siria

Sebbene fino a qualche anno fa la Siria stesse vivendo un periodo di relativa crescita economica, in seguito allo scoppio della guerra civile siriana, per il paese iniziò un periodo di dissesto. Sanzioni internazionali hanno portato ad una ridu-

zione dei consumi interni e della produzione provocando così un aumento dell'inflazione. L'economia rimane oggi altamente regolata dal governo, che lotta per sconfiggere gli effetti del declino economico.

Se infatti in base all'ultimo rapporto del Centro siriano di ricerca politica (SCPR), il tasso di disoccupazione nel 2012 si aggirava attorno al 44,7%, nel 2013 questo sembra essere praticamente raddoppiato. Lo stesso *trend* è stato seguito dal tasso di povertà, che oggi ci dice come più della metà della popolazione viva con meno di 2 dollari al giorno ¹⁶⁶.

7.5.1. Il modello di microfinanza islamica siriano

L'unico modello di microfinanza *šarī'a-compliant* presente in Siria è stato lanciato in occasione del Progetto per lo Sviluppo Rurale del Governatorato di Idlib ¹⁶⁷, promosso dall'IFAD nel 2003.

La concessione di finanziamenti nella zona era sempre stata difficile a causa della natura del territorio. In quanto area rurale infatti, spesso risultava complesso raggiungere le istituzioni finanziarie. Altre volte le persone non possedevano le garanzie necessarie per accedere al prestito o i tassi di interesse loro richiesti dai prestatori di denaro locali risultavano troppo elevati.

Come risposta a questi problemi il Progetto dell'IFAD, lanciò nuovi canali di credito, i cosiddetti *šanādīq* ¹⁶⁸. Si trattava di istituzioni di microfinanza locali autonome impegnate a fornire prestiti ai poveri delle aree rurali, ed alle donne in particolare.

Ciascun *šanādūq*, letteralmente “scatola di risparmio” ¹⁶⁹, appartiene ed è interamente gestito dai suoi membri. I prestiti, rivolti a singoli individui o a gruppi, sono erogati sotto forma di *murābaḥa*.

¹⁶⁶ Cfr. *Siria: oltre metà della popolazione sotto la soglia di povertà, i dati di Damasco*, 19 giugno 2013, su <http://atlasweb.it/>.

¹⁶⁷ Cfr. il documento dell'IFAD: *Sanduq: a rural micro finance innovation in Syria*, su <http://www.ruralpovertyportal.org/>.

¹⁶⁸ Plurale di *šanādūq*.

¹⁶⁹ Cfr. *Sanduq: a rural microfinanceinnovation*, su <http://www.ifad.org/>.

Sarà quindi il creditore a comprare, *in primis*, le merci che poi rivenderà al mutuatario ad un prezzo maggiorato. Quest'ultimo rimborserà poi il prestito seguendo, il più delle volte, uno schema rateale.

In questo modo ottenere un prestito è divenuto possibile per chiunque si unisca al *ṣandūq*, senza che gli venga richiesta altra garanzia oltre alla firma di due garanti.

Nel 2007 erano già stati istituiti 32 *ṣanādīq*, i quali avevano erogato più di 12.000 prestiti, di cui il 43% a donne. Il tasso di rimborso si aggirava attorno al 98%.

Il programma aveva creato 1.000 posti di lavoro, migliorato il reddito dei beneficiari del 20% ed aumentato il potere delle donne attraverso la promozione della loro partecipazione ai settori economici e sociali.

Questo modello continuò così a crescere diventando sempre più diffuso all'interno del paese.

7.6. Bangladesh

Il Bangladesh, è il terzo paese musulmano più popoloso del mondo. L'*islām* ne è la religione ufficiale, coinvolgendo il 90% dei bengalesi.

Nel 1971, quando divenne uno stato indipendente, rappresentava uno dei paesi più poveri al mondo. Da allora la situazione al suo interno è molto migliorata: si è visto diminuire il tasso di povertà e migliorare la situazione relativa alla sicurezza alimentare ed ai servizi pubblici. I tassi di crescita sono pian piano aumentati fino al 2011, quando si è registrato uno sviluppo del 6,7%, un tasso pari a quello dell'India ed inferiore solo a quello della Cina¹⁷⁰.

Questi risultati si sono ottenuti passando da un'economia agricola di sussistenza ad un modello più moderno, basato in parte anche sul commercio interna-

¹⁷⁰ CLEMENTE PIGNATTI, *Bangladesh: dove la globalizzazione non basta*, settembre 2012, su <http://www.imille.org/>.

zionale, la cui diffusione è stata facilitata dall'abbattimento delle barriere doganali avvenuto durante gli anni '90.

Nonostante questi progressi, la povertà è oggi una realtà che ancora riguarda quasi l'80% della popolazione bengalese¹⁷¹. Di questa, circa la metà sta al di sotto della soglia di povertà. L'economia del paese, benché evolutasi, è ancora basata al 45% sull'agricoltura e la maggioranza della popolazione vive ancora in zone rurali. Ulteriori problemi sono poi causati da un livello medio di istruzione non sufficiente che non permette di sfruttare al meglio le varie opportunità economiche offerte dal paese.

Con il tempo, questo non ha potuto che aumentare il livello di disuguaglianza, e le priorità del governo bengalese divennero quindi la riduzione della povertà e la creazione di opportunità, soprattutto nei confronti delle donne. Fu proprio a questo scopo che cominciò a muoversi la microfinanza.

Le banche commerciali e le IMF convenzionali offrivano però prodotti e servizi non adatti alla maggior parte dei poveri musulmani, in quanto non rispettossi dei principi islamici.

7.6.1. L'utilizzo del *bai` mu'ajjal*

Per lungo tempo le istituzioni di microfinanza islamica in Bangladesh hanno utilizzato come principale metodo di finanziamento il *bai` mu'ajjal*.

Questo può essere definito come una vendita con pagamento differito, ovvero come un contratto tra acquirente e venditore in base al quale quest'ultimo vende alcuni prodotti specifici al compratore ad un prezzo fisso concordato che dovrà essere pagato interamente ad una certa data futura o tramite una serie di pagamenti fissi periodici.

¹⁷¹ La trattazione relativa al Bangladesh prenderà a riferimento il documento dell'UNDP (*United Nations Development Programme*) - *Poverty Reduction: scaling up local innovations for transformational change*, cit.

7.6.2. La fondazione della Islami Bank Bangladesh Limited ed il Programma di Sviluppo Rurale (RDS)

Il 13 marzo 1983 fu fondata la prima banca islamica del Bangladesh, la Islami Bank Bangladesh Limited (IBBL). La banca è attualmente considerata la più importante di tutto il paese, dove possiede 266 filiali.

Nel 1995 la IBBL lanciò il “Programma di sviluppo rurale” (Rural Development Scheme – RDS) per affrontare l’alto tasso di povertà e creare opportunità di lavoro. Questo si mosse attraverso l’utilizzo di prodotti di microfinanza rispettosi dei principi islamici, in modo da poter accontentare tutti coloro che fino a quel momento non avevano potuto accedere a sistemi di finanza convenzionale.

La IBBL, inoltre, era già da tempo nel *business* della finanza islamica, perciò risultò essere in possesso delle conoscenze necessarie per la gestione dei prodotti di microfinanza islamica, permettendo al programma RDS di divenire il primo modello di microfinanza islamica introdotto all’interno del paese e all’estero, senza bisogno di un sostegno finanziario da parte del governo o da donatori esteri.

Figura 36. Sviluppo istituzionale del RDS (2007-2011)

	2007	2008	Growth (%)	2009	Growth (%)	2010	Growth	2011	Growth (%)
No. of villages	10,023	10,676	7%	10,751	1%	11,482	7%	12,857	12%
No. of centres	18,897	21,193	12%	22,261	5%	20,833	-6%	22,206	7%
No. of beneficiaries	516,725	577,740	12%	492,475	-15%	523,941	6%	608,703	16%

Fonte: UNDP 2012

I principali obiettivi del programma sono:

- incrementare gli investimenti nel settore agricolo e nelle attività svolte in ambito rurale;
- finanziare il lavoro autonomo e le attività generatrici di reddito svolte dei poveri nelle campagne, in particolar modo quelle dei giovani disoccupati e delle donne.

7.6.2.1. Il funzionamento del programma RDS

Il programma RDS si presenta in linea con il modello Grameen, sostituendo però il modello PLS alla corresponsione di un tasso di interesse.

I beneficiari sono principalmente rappresentati dai poveri privi di possedimenti, dagli agricoltori con terreni coltivabili di un massimo di mezzo ettaro e dai lavoratori salariati.

Le attività per lo sviluppo della comunità sono in genere organizzate sulla base della creazione di gruppi. Ogni “gruppo” deve essere composto da cinque membri che vivono nello stesso villaggio.

Un “centro” nasce dall’unione di più gruppi, solitamente da due a otto. I *leader* dei gruppi nominano il *leader* del centro ed il suo vice, in modo che questi organizzino le attività del centro.

Tutti i gruppi devono partecipare alle riunioni settimanali del centro per poter essere considerati clienti affidabili.

Ogni membro del gruppo deve fornire una garanzia personale agli altri membri del gruppo. I soci sono solidalmente responsabili del rimborso degli investimenti.

Le riunioni del centro sono facilitate da ufficiali bancari che sono tenuti ad informare i membri del centro sui valori morali, sui diritti sociali e sulle responsabilità legate al rimborso dell’investimento. Spettano loro inoltre la raccolta delle rate di rimborso degli investimenti, dei risparmi personali e dei fondi del centro, e la revisione e l’approvazione delle proposte di investimento.

7.6.2.2. I finanziamenti nella RDS

La banca, più che prestare somme di denaro, fornisce direttamente le merci necessarie ai clienti, i quali garantiscono di utilizzarle in attività generatrici di reddito.

I finanziamenti hanno inizio dopo otto settimane di osservazione dei membri del gruppo di prestito circa la regolarità nella presenza alle riunioni settimanali

del centro. Durante queste ultime vengono offerti servizi di sostegno e di sviluppo delle capacità imprenditoriali, in modo che i membri siano poi in grado di avviare *business* di successo.

In seguito all'approvazione da parte della banca, avrà luogo il primo investimento. Il tasso di rendimento della banca, basato sul modello PLS, è del 12,5%, inferiore a quello richiesto da qualsiasi altra IMF del Bangladesh. In caso di rimborsi tempestivi il tasso sarà scontato del 2,5%.

I membri del centro devono aprire un conto di risparmio *muḍāraba* in cui sono tenuti a versare 20 *taka* alla settimana. I risparmi potranno essere ritirati solo una volta che tutti i membri avranno rimborsato i propri debiti alla banca. Questo garantisce la sostenibilità del fondo. Inoltre i membri sono incoraggiati a depositare nel fondo *qarḍ al-ḥasan* una somma di minimo 5 *taka* a settimana a titolo di *zakāt*. Si tratta di un fondo infruttifero che viene destinato a coloro che vivono nell'estrema povertà e che potrebbero non essere in grado di soddisfare puntualmente i propri impegni finanziari. Colui che riceve il *qarḍ al-ḥasan* sarà responsabile esclusivamente del rimborso del capitale.

Le somme del fondo possono anche essere dirette allo sviluppo rurale della comunità.

Questo approccio rende possibile includere nel programma anche i poveri più estremi dando loro modo di diventare autosufficienti e produttivi per la comunità. Il tasso di rimborso del programma è mediamente del 99%. Per tutte queste ragioni l'RDS si configura come uno dei regimi di maggior successo del Bangladesh.

Figura 37. Sviluppo del settore della microfinanza in Bangladesh

MFI Name	Loan disbursement in 2010 (Taka, millions)	Recovery rate in 2010 (%)	Loan disbursement in 2009 (Taka, millions)	Recovery rate in 2009 (%)	Growth in disbursement (%) 2009–2010
MFI-NGO	275,668	97.08	291,388	96.22	22.35
Grameen Bank	96,149	97.37	79,408	99.46	19.29
PDBF	5,403	98.00	5,053	98.00	15.74
RDS	7,608	99.00	5,198	99.00	31.39

Fonte: UNDP 2012

7.6.3. Studi preliminari all'implementazione del RDS

Per avere la certezza che la popolazione bengalese sentisse realmente la necessità di prodotti di microfinanza islamica, prima che la IBBL intraprendesse il progetto RDS, il ricercatore Muhammad Sayeedul Haque condusse un sondaggio all'interno del paese, dal quale emerse come l'80% dei musulmani avrebbe preferito i prodotti islamici a quelli convenzionali; il 45% li avrebbe preferiti anche nel caso in cui questi fossero stati più costosi; il 32% identificava nella fedeltà alla legge islamica la causa del loro non utilizzo dei prestiti convenzionali e l'85% dichiarò come non avrebbe esitato a passare da prodotti convenzionali a prodotti islamici, qualora questi ultimi cominciassero ad essere offerti. Inoltre molte donne dichiararono di non essersi mai rivolte alle IMF convenzionali in quanto percepivano che queste avrebbero potuto chieder loro di togliersi il velo (*hijāb*).

Questi risultati non fecero che confermare la presenza di una forte domanda di prodotti di microfinanza islamica in molte zone del paese.

Una volta verificato tale interesse, si entrò nella fase di selezione dei villaggi, basandosi sul vincolo che questi non potessero trovarsi a più di 10 km da una delle filiali della IBBL, che in ognuna di esse aveva replicato il suo programma RDS. In questo modo le era stato possibile mantenere un buon livello di controllo e di monitoraggio sull'intero progetto.

7.6.4. L'attuale influenza della microfinanza islamica in Bangladesh

Si può affermare che, nonostante la microfinanza islamica continui a rappresentare in Bangladesh una realtà molto piccola rispetto alla microfinanza convenzionale, questa abbia vissuto una forte ascesa grazie al programma RDS.

Da questo progetto si può quindi trarre un modello che andrebbe preso a riferimento dalle altre banche. Una così ampia espansione del programma è stata resa possibile dall'ambiente culturale, dall'impegno del *management* nella creazione delle capacità e dal contesto politico favorevole.

7.7. Libano

Il Libano è caratterizzato da un'economia di tipo liberale che, basata principalmente sulle dinamiche di mercato e sulla proprietà privata, ha goduto di un forte sviluppo del settore finanziario ed è oggi fortemente incentrata sui servizi, che rappresentano circa il 76% del PIL ¹⁷².

Nel 2011, dopo quattro anni di crescita media dell'8%, questa ha subito un rallentamento dell'1-2%, a causa del crollo del governo e dei disordini in corso nella vicina Siria ¹⁷³.

In base ad un sondaggio condotto da Sanabel ¹⁷⁴, il settore della microfinanza in Libano è risultato molto sviluppato. L'indagine ha coinvolto dieci paesi arabi, i quali risultavano possedere un portafoglio prestiti totale di più di 300 milioni di dollari e più di 600.000 clienti. Il 78,4% del portafoglio prestiti veniva gestito sulla base del rispetto dei principi islamici ed il Libano, da solo, risultava possedere il 58% dei microcrediti totali ed il 45,5% dei clienti.

Secondo il sondaggio CGAP del 2011 il Libano si posiziona globalmente al quarto posto per numero di clienti ed al secondo per portafoglio.

Inoltre il valore medio del prestito individuale concesso dalle IMF islamiche libanesi è di 1656 dollari, molto più elevato rispetto alla media.

7.7.1. *Al-Qard Al-Hasan Association (AQAH)*

L'associazione, sebbene già operante da anni, fu registrata ufficialmente nel 1987. Pioniere della microfinanza islamica libanese, si concentra sulla corresponsione di microcrediti ai clienti più poveri, in modo da permetter loro di istituire

¹⁷² Cfr. il documento della CGAP: ALAA ABBASSI, MOHAMMED KHALED E KATE LAUER, *Diagnostic report on the legal and regulatory environment for microfinance in Lebanon*, dicembre 2009, su <http://www.cgap.org/>.

¹⁷³ *The World Factbook*, cit.

¹⁷⁴ Cfr. ABDUL HALIM FADLALLAH, *The Effect of Islamic Microfinance on Poverty Poverty Alleviation: Alleviation: A Look into Few International Experiences (With speciali reference to Lebanon)*, pubblicato da The Consultive Center for Studies and Documentation, su <http://www.giff.com.my/>.

piccole attività imprenditoriali che permettano loro di vivere. La maggioranza dei clienti dell'*Al-Qard Al-Ḥasan Association*¹⁷⁵ è costituita da musulmani.

Dalla sua costituzione ad oggi ha raggiunto il mezzo milione di mutuatari ed il suo portafoglio prestiti tocca i 700 milioni di dollari, facendone l'istituzione di microfinanza con la maggior quota di mercato del paese.

L'Associazione si basa sui principi dell'interdipendenza (*takāful*) e della solidarietà nella concessione dei prestiti.

7.7.2. L'utilizzo del *Mu'assasāt Bait al-Māl*

Il più importante esperimento di microfinanza islamica implementato nel paese è sicuramente il *Mu'assasāt Bait al-Māl*¹⁷⁶. L'organizzazione si basa su due istituzioni:

- la *Ḥasan Loan Institution (Al-Qard al-Ḥasan)*
- la *Al-Yusor for Finance and Investment (Yusor lil istithmār wa al-tamwīl)*.

La prima fornisce finanziamenti attraverso lo strumento finanziario del *qard al-ḥasan*, mentre la seconda prevede finanziamenti basati sul modello PLS.

La particolarità di questo modello è l'enfasi posta sull'elemento umano. Fondamentali sono infatti la rete dei donatori e quella dei volontari che gestiscono le attività di raccolta e di erogazione di fondi. I finanziamenti sono sostenuti da garanzie reali (beni, terreni, garanti, ecc.).

Grazie a questo sistema di copertura del rischio l'associazione ha raggiunto un tasso di rimborso del 99%, rendendola più sicura delle banche commerciali del paese.

¹⁷⁵ Cfr. il testo pubblicato dall'Islamic Research and Training Institute *ISLAMIC MICROFINANCE DEVELOPMENT Challenges and Initiatives*, Policy Dialogue Paper No. 2, 2008, p. 26, su <http://www.irti.org/>.

¹⁷⁶ *Ibidem*.

7.8. Pakistan

Il Pakistan ha una popolazione di più di 193 milioni di persone e si presenta oggi come un paese estremamente povero¹⁷⁷. Benchè infatti il tasso di disoccupazione ufficiale sia sotto il 6%, questo non considera l'economia informale, dando quindi un'immagine distorta del paese. La popolazione pakistana lotta infatti quotidianamente contro la povertà estrema. Negli ultimi anni il basso tasso di crescita ed un livello di inflazione molto alto hanno aggravato la situazione, portando quasi la metà della popolazione a vivere in condizioni di povertà. Così l'emarginazione, la mancanza d'istruzione, di occupazione e di servizi di base, e una spesa statale nel settore sociale molto bassa aggravano ancora di più la situazione di un paese in cui le persone vedono negati i propri diritti e gran parte delle proprie libertà fondamentali. Nonostante l'economia del paese si sia parzialmente ristabilizzata dopo la crisi, l'agricoltura coinvolge ancora più del 45% della forza lavoro e la quasi totale assenza di investimenti esteri non permette al paese di riemergere davvero.

In questo clima di profonda ingiustizia hanno cominciato a muoversi le prime istituzioni di microfinanza islamica, intente a lottare per una ripartizione più equa delle risorse all'interno del paese, delle comunità e delle singole famiglie.

Tra queste, due sono totalmente *šarī'a-compliant*: *Akhuwat* e la *Wasil Foundation*.

7.8.1. *Akhuwat*

«Mi ha fatto immenso piacere visitare Akhuwat, che è davvero all'avanguardia per la riduzione della povertà. In un breve periodo di otto anni quello che il Dr. Amjad Saqib ed i suoi colleghi hanno ottenuto è incredibile e conferma pienamente l'idea che vi sia un enorme potenziale nelle persone [...]»¹⁷⁸.

¹⁷⁷ Cfr. *The World Factbook*, su <https://www.cia.gov/>.

¹⁷⁸ Cfr. <http://akhuwat.org.pk/>. Da questo sito sono state prese anche le successive informazioni su Akhuwat.

È così che Shoaib Sultan Khan, uno dei pionieri del lancio dei programmi di sviluppo rurale in Pakistan, descrive *Akhuwat*. Costruita sui principi della compassione e dell'equità, lotta per alleviare la povertà mirando alla creazione di un sistema basato sul sostegno reciproco della società. A questo fine opera responsabilizzando socialmente ed economicamente le famiglie emarginate tramite progetti di microfinanza privi di interessi che sfruttino il loro potenziale imprenditoriale.

Il suo modello si basa principalmente sull'utilizzo del *qard al-ḥasan* e sullo spirito di solidarietà che caratterizza una larga cerchia di volontari. La comunità è quindi parte integrante dell'organizzazione delle attività.

Il modello istituzionalizza l'uso di luoghi religiosi locali, come moschee e chiese, destinandole all'erogazione ed al rimborso dei prestiti. Questo attribuisce anche una santità religiosa al momento dell'erogazione del prestito e alla promessa del rimborso. Inoltre, non comportando ulteriori spese per la creazione di appositi uffici indipendenti, si configura come sistema a basso costo, a larga diffusione ed altamente efficiente. I prestiti sono erogati a gruppi privi di garanzie o a singole persone sulla base di garanzie reciproche.

I mutuatari di *Akhuwat*, nel caso abbiano già raggiunto una buona stabilità economica, sono incentivati ad effettuare donazioni all'associazione. Tuttavia questo non risulta essere obbligatorio ed eventuali donazioni non hanno, in nessun caso, incidenza sul profilo di credito del mutuatario.

Qui di seguito troviamo gli ultimi dati rilevati sull'organizzazione, risalenti a dicembre 2013 ¹⁷⁹:

Tabella 3. Performances di *Akhuwat* (anno 2013)

INDICATORE DI PROGRESSO	TOTALE
Famiglie beneficiarie	438.841
Prestiti ottenuti da imprenditori uomini	273.975
Prestiti ottenuti da imprenditrici donne	164.866
Esborso totale	6.833.353.842 PKR

¹⁷⁹ *Ibidem*.

% di rimborso	99,83%
Prestiti in essere	184.072
Valore attuale del portafoglio	2.093.104.053 PKR
Numero di filiali	256
Numero di città e villaggi	136

Fonte: Akhuwat

7.8.1.1. Il *Member Donation Program* (MDP)

Inizialmente il programma non faceva parte della struttura di *Akhuwat*. Il cambiamento avvenne dopo la vicenda di un mutuatario, che dopo essersi assicurato la propria sostenibilità insistette per versare un contributo ad *Akhuwat* affinché questa potesse continuare la sua lotta contro la povertà. Questo era esattamente il modello che l'organizzazione aveva cercato di promuovere, in quanto ciò per cui essa lottava non era solamente l'aumento dei redditi delle persone disagiate, ma, più generalmente, un cambiamento profondo della società. Quest'ultimo cominciò a vedersi proprio in queste trasformazioni per le quali i mutuatari divenivano donatori. Il tempo istituzionalizzò questa cultura sotto il nome di *Member Donation Program*. In questo modo *Akhuwat* riesce ad operare senza aver bisogno di ricorrere a donazioni da parte di istituti finanziari internazionali.

7.8.2. La *Wasil Foundation*

Questa organizzazione¹⁸⁰ lotta contro la povertà basando la sua strategia sullo sviluppo di imprese e la creazione di catene di valore. Si volevano così potenziare economicamente le comunità povere e, per far ciò, nel 2009 la Fondazione estese la sua attività, passando dalla gestione di programmi di sola microfinanza convenzionale a programmi di microfinanza islamica, fino al 2010 quando si consacrò unicamente a quest'ultima. La *Wasil Foundation* è diventata così l'organizzazione pioniere delle operazioni in Pakistan, inserendo nel paese una

¹⁸⁰ Per la descrizione della fondazione è stato preso a riferimento il sito della *Wasil Foundation*: <http://www.wasil.org.pk/>.

vasta gamma di prodotti di microfinanza islamica, comprendente il *salam*, il *murābaḥa*, lo *ijāra*, il *mušāraka* e l'*istiṣnā'*.

7.8.3. Una rete in continua crescita

Per promuovere l'efficienza e soddisfare al massimo le esigenze delle istituzioni di microfinanza islamica, si rileva il bisogno di una certa quantità di fondi di che vengono raccolti attraverso i modelli dello *waqf* e del *takāful* ¹⁸¹.

In accordo con lo spirito caritatevole della cultura pakistana, il primo consiste nella donazione di risorse alla società. Questo permetterà alle istituzioni di microfinanza islamica di creare linee di credito basate sull'offerta di *qard al-ḥasan* ed altri strumenti *ṣarī'a-compliant*, quali la corresponsione di microcrediti, servizi di risparmio e prodotti assicurativi.

Il modello *takāful* si è rivelato di più difficile espansione. Finora infatti l'assicurazione sanitaria ha avuto un costo opportunità elevato, in quanto offrendo i propri servizi esclusivamente all'interno di strutture specializzate, comporta la perdita di una giornata di lavoro per chi vi si dovesse recare; e questo, per chi è in povertà, è un grave problema. Un altro punto critico riguarda la difficoltà di consolidare un rapporto di fiducia tra l'istituzione e la comunità, soprattutto nel caso in cui vengano respinte un gran numero di domande all'interno di quest'ultima.

Sia lo *waqf* che il *takāful* si rivelano quindi modelli redditizi, che devono però poter basarsi su una certa quantità di fondi, che per quanto riguarda il *takāful*, serviranno in gran parte per la copertura dei rischi.

La microfinanza islamica sembra perciò essere pronta per trasformarsi da un mercato di nicchia in un vero e proprio mercato sviluppato, basato sulla diversificazione dei prodotti e sull'espansione geografica ¹⁸².

¹⁸¹ Per la descrizione delle fonti di finanziamento dello *waqf* e del *takāful* viene preso a riferimento il seguente testo: KHADIJA ALI, *Islamic Microfinance in Pakistan: The Experience so Far*, 17 maggio 2013, su <http://www.cgap.org/>.

¹⁸² Attualmente il mercato del Pakistan è principalmente concentrato nella provincia del Punjab.

7.9. Afghanistan

Dopo decenni di conflitti, l'Afghanistan pare essere in un periodo di ripresa. In seguito alla caduta del regime talebano nel 2001, l'economia è migliorata notevolmente, grazie all'assistenza internazionale, alla ripresa del settore agricolo e alla crescita del settore dei servizi. Nonostante questi progressi il paese rimane comunque estremamente povero e dipendente dagli aiuti stranieri ¹⁸³.

La presenza di maggior rilievo nell'economia afghana è sicuramente costituita dai microimprenditori, la cui stima varia tra i 3 e gli 8 milioni.

In questo contesto le istituzioni di microfinanza si trovano ad avere un duplice compito:

- offrire ai microimprenditori una vasta gamma di prodotti e servizi;
- aiutare il governo a ricostruire una struttura finanziaria in rovina.

7.9.1. FINCA *International*

L'istituzione FINCA ¹⁸⁴, con sede a Washington, ha sviluppato un programma che attualmente offre servizi finanziari agli imprenditori più poveri di tutto il mondo, in modo che questi possano crearsi piccole attività e migliorare il proprio *standard* di vita. Con sede a Washington, FINCA raggiunge un milione di clienti attraverso la propria rete mondiale di 22 filiali in Africa, Eurasia, Medio Oriente, Asia meridionale ed America Latina.

7.9.2. Il programma FINCA in Afghanistan

FINCA sorse in Afghanistan nel 2003 e vinse il primo premio in occasione della *Pro-Poor Innovation Challenge Award* per il suo progetto di microfinanza

¹⁸³ Cfr. *The World Factbook*, su <https://www.cia.gov/>.

¹⁸⁴ Cfr. il sito dell'associazione su <https://www.finca.org/>.

che assumeva come *target* gli afghani in condizioni di precarietà, tra cui uomini e donne disoccupati, orfani, giovani ex combattenti, disabili e minoranze etniche.

Al fine di conformarsi ai principi religiosi islamici il programma ha sviluppato prodotti e servizi *šarī'a-compliant*. Oggi ne offre principalmente tre tipologie:

- due programmi di prestito basati sulla solidarietà di gruppo: il Gruppo *Murābaḥa* delle donne (*Women's Murābaḥa Group*) ed il Gruppo del mercato *Murābaḥa* (*Market Group Murābaḥa*);
- un programma di prestito individuale *collateralized* (basato sulla presenza di garanzie): l'Accordo Commerciale *Murābaḥa* (*Business Murābaḥa Agreement*).

Attualmente FINCA Afghanistan serve circa 24.000 clienti, tra i quali più dell'80% sono donne. Il prestito medio è di 790 dollari ed il tasso di rimborso supera il 99%.

7.10. Malesia

La Malesia, da sempre incentrata sulla produzione di materie prime, nel 1970 si aprì verso un'economia multi-settoriale¹⁸⁵. Tradizionalmente connotata con lo status di “paese a reddito medio”, sotto l'attuale primo ministro Datuk Seri Najib Tun Razak, la Malesia si è posta l'obiettivo di raggiungere lo status di “paese ad alto reddito”. A questo scopo è stato promosso il programma ETP¹⁸⁶, articolato in una serie di progetti e misure politiche destinate ad accelerare la crescita economica del paese, in modo da attrarre investimenti stranieri che, a loro volta, potranno generare milioni di nuovi posti di lavoro.

Come si può leggere nel Rapporto dell'*Italian Trade Agency* (ITA) di dicembre 2013 “Investimenti e settori potenziali di sviluppo per le aziende italiane”¹⁸⁷, nonostante il rallentamento dell'economia mondiale, l'economia malese

¹⁸⁵ Cfr. *The World Factbook*, su <https://www.cia.gov/>.

¹⁸⁶ Per maggiori informazioni consultare il sito web del programma: <http://etp.pemandu.gov.my>.

¹⁸⁷ Cfr. <http://www.ice.gov.it>.

ha continuato, nel corso del 2012, a registrare un tasso di crescita sostenuto, pari al 5,6%, ben più elevato di quello che era stato previsto, che si fermava ad un punto percentuale in meno. L'Istituto di ricerche economiche malese (MIER) ha previsto per il 2013 una crescita dell'economia malese pari al 5%, mentre la Banca Mondiale ha confermato la sua stima del 4,5%, spingendo, al contrario, quella per il 2014, fino ad un 5,4%.

Attualmente la Malesia è abitata da circa 29,6 milioni di persone, presenta un tasso di disoccupazione del 3% ed una percentuale di popolazione sotto la soglia di povertà del 3,8%¹⁸⁸.

Nel *Global Competitiveness Report (GCR) 2013-2014*¹⁸⁹, il World Economic Forum (WEF)¹⁹⁰ ha posto la Malesia al 24° posto, su 148 paesi ordinati in base al livello di competitività.

7.10.1. Il *Tabung Haji* (TH)

Il *Tabung Haji*¹⁹¹ è stato istituito in Malesia nel 1963 con lo scopo principale di aiutare la comunità rurale musulmana a sostenere i costi relativi al pellegrinaggio in Terra Santa. Il TH nacque come istituzione di risparmio che avrebbe permesso ai musulmani di usufruire di servizi finanziari senza paura di andar contro ai propri obblighi religiosi.

I principali obiettivi di TH sono:

- consentire ai musulmani di avere accesso ai servizi di risparmio in modo che essi riescano a mettere da parte i capitali che saranno loro necessari in occasione del pellegrinaggio e per altre finalità;

¹⁸⁸ Cfr. *The World Factbook*, su <https://www.cia.gov>.

¹⁸⁹ Cfr. <http://www3.weforum.org/> per leggere l'intero rapporto.

¹⁹⁰ Il *World Economic Forum* è un'organizzazione indipendente, con sede a Ginevra, in Svizzera. Fondata nel 1971 da Klaus Schwab, ingegnere ed economista tedesco, si configura come una fondazione senza fini di lucro. Il Forum riunisce i maggiori esponenti politici, economici ed accademici per discutere delle questioni più urgenti che il mondo si trova ad affrontare.

¹⁹¹ MOHD SHUHAIMI BIN HAJI ISHAK, *Tabung Haji as an Islamic Financial Institution for Sustainable Economic Development*, 2nd International Conference on Humanities, Historical and Social Sciences, 2011, Singapore, su <http://www.ipedr.com/>.

- spingere i musulmani aventi conti di risparmio ad investire nell'industria e nel commercio, sempre nel rispetto dei precetti coranici;
- garantire servizi di protezione e di sostegno durante il pellegrinaggio.

Tra i molteplici servizi offerti da TH vi sono:

- depositi a risparmio;
- servizi di trasporto;
- rilascio del visto *haji*;
- servizi informativi e di orientamento;
- servizi di alloggio;
- servizi medici ed di assistenza sanitaria.

Il numero di pellegrini aumenta ogni anno e questo costituisce un incentivo per TH al continuo miglioramento dei suoi servizi e delle sue strutture. TH ha recentemente esteso queste ultime sostenendo la fondazione di ospedali e centri medici alla Mecca, a Medina ed in altri luoghi di culto.

Per massimizzare i profitti, TH investe il fondo accumulato dai depositanti in diverse imprese (piantagioni, servizi bancari islamici, servizi immobiliari e di costruzione, informatica, turismo, ecc.), sempre garantendo il rispetto dei principi islamici.

7.10.2. Un modello di successo

Il TH si è configurato come una struttura fortemente redditizia, utile per invogliare il risparmio delle popolazioni rurali musulmane e per rendere più efficiente la gestione dei pellegrinaggi.

La sua aderenza ai principi islamici ne ha permesso un forte sviluppo che ne ha fatto un modello sostenibile e degno di essere imitato da altre istituzioni.

7.10.3. Il *Global Donors Forum* 2012

In occasione del *Global Donors Forum* 2012¹⁹², il Primo Ministro malese Najib ha dichiarato come attraverso la microfinanza islamica si possa sostenere lo sviluppo di prodotti etici e aumentare le attività sociali ed imprenditoriali.

A suo parere, le istituzioni finanziarie islamiche devono però ancora compiere un lungo cammino, nonostante abbiano già progredito e dimostrato il loro incredibile potenziale. Vi è infatti la necessità di promuovere un miglioramento nella gestione della *zakāt* e dello *waqf* in modo da costituire un sistema efficiente basato su donazioni e *partnership* strategiche di investimento sociale. In questo modo potrebbe venirsi a creare un sistema che conduca ad un reale cambiamento della società, migliorando il destino delle popolazioni povere del mondo.

¹⁹² Cfr. *Islamic Microfinance can produce ethical, profitable products: Malaysian PM*, 3 maggio 2012, reperibile su <http://www.islamic-finance.me/>.

Conclusione

L'obiettivo di questo studio era quello di comprendere quali *trend* di sviluppo stia registrando la microfinanza islamica negli ultimi anni e analizzare quali potenzialità e punti di forza abbia per svilupparsi in futuro.

Dalle ricerche effettuate si può chiaramente evidenziare come ultimamente essa abbia vissuto un periodo di forte slancio. Dal 2007 ad oggi il numero dei fornitori appare infatti raddoppiato e quello dei clienti più che triplicato. La microfinanza islamica è così passata dal rappresentare una nicchia di mercato al configurarsi come un settore in forte crescita, sebbene i suoi 1,3 milioni di clienti, ancora rappresentino appena l'1% dei clienti totali della microfinanza.

Per portare questa realtà ad una ancora più intensa espansione, si rivela necessario lo sviluppo di un mercato maggiormente diversificato che riesca a rispondere ad una gamma sempre più variegata di esigenze. Sebbene infatti si stiano portando avanti iniziative per incentivare lo sviluppo di nuovi prodotti, l'offerta della maggioranza delle istituzioni di microfinanza islamica appare oggi ancora incentrata su due strumenti: il *murābaḥa* ed il *qard al-ḥasan*.

Sarà anche essenziale sviluppare il modello della condivisione degli utili e delle perdite, in modo da arrivare a modelli che garantiscano l'autosufficienza.

Un più approfondito studio dei possibili fruitori permetterà di meglio identificare ciò che essi davvero considerano autentico, ovvero compatibile con la loro religione, ma soprattutto da quali elementi siano guidate le loro scelte.

Fondamentale sarà inoltre promuovere una maggiore sensibilizzazione che porti a percepire la microfinanza islamica più come fenomeno sociale, che non come modello *business-oriented*. Infine, per poter confidare su una crescita durevole, si dovrà garantire una costanza di creazione delle capacità e, servendosi delle conoscenze di studiosi ed esperti, una continua ricerca di soluzioni innovative.

Dall'unione di tutti questi elementi, potrebbe sorgere un sistema di microfinanza islamica forte e sostenibile, in grado di condurre ad un reale cambiamento della società, che migliori la vita delle popolazioni più povere del mondo.

Sebbene per il momento, in Europa, e soprattutto in Italia, tale sistema sembri ancora una realtà alquanto lontana, è auspicabile che con il tempo possa diffondersi, così come è successo con la finanza islamica all'interno di diversi paesi europei e particolarmente in Inghilterra.

Per quanto riguarda il resto del mondo, benché ancora molto rimanga da fare, si sono già ottenuti risultati significativi. Grazie alla sua politica dell'inclusione sostenuta nel rispetto dei principi islamici, la microfinanza islamica si sta infatti diffondendo anche in quei paesi dove, fino a poco tempo fa, milioni di musulmani non avevano potuto usufruire dei servizi convenzionali, in quanto non conformi alla *šarī'a*. La microfinanza convenzionale infatti da sempre si rivolge ai poveri, lasciando però fuori la fascia delle persone estremamente povere che non sono in grado di sostenere i tassi di interesse da essa applicati. Grazie alla microfinanza islamica si è venuto invece a creare un sistema di accesso al credito più umano, in grado di offrire assistenza a coloro che in precedenza, per motivi religiosi o economici, ne erano rimasti esclusi.

Per quanto dunque il cammino da percorrere sia ancora lungo, c'è ragione di ritenere che si sia intrapreso quello giusto.

Bibliografia e sitografia

BIBLIOGRAFIA

- 3rd Global Islamic Microfinance Forum, Post-event Workshop, 6 ottobre 2013, su <http://www.alhudacibe.com/imfc2013/>
- AA.VV., *Microfinance: Text and Cases*, Marco Elia, Torino, 2006
- AA.VV., *Questioni di Economia e Finanza*, Banca d'Italia Eurosystema, n° 73, ottobre 2010, reperibile su: <http://www.bancaditalia.it/>
- AA.VV., *Rivista Trimestrale di Diritto dell'Economia*, Roma, n° 4, 2011
- ALAA ABBASSI, MOHAMMED KHALED E KATE LAUER, *Diagnostic report on the legal and regulatory environment for microfinance in Lebanon*, dicembre 2009, su <http://www.cgap.org/>
- RANYA ABDEL-BAKI e MOHAMMED KHALED, *Microfinance and the Arab Spring*, 3 ottobre 2011, su <http://www.cgap.org/>
- ABDUL RAHIM ABDUL RAHMAN, *Islamic Microfinance: A Missing Component in Islamic Banking*, *Kyoto Bulletin of Islamic Area Studies* 1-2, 2007
- KHADIJA ALI, *Islamic Microfinance in Pakistan: The Experience so Far*, 17 maggio 2013, su <http://www.cgap.org/>
- AMMAR AL-WAEEL, *Al Amal, Winner of the Islamic Microfinance Challenge 2010*, 5 giugno 2011, su <http://www.cgap.org/>
- ANTONIO ANDREONI e VITTORIO PELLIGRA, *Microfinanza. Dare credito alle relazioni*, Il Mulino, Bologna, 2009
- ASEFI BROKERS, *Il mercato takāful conferma le sue enormi potenzialità: +16% nel 2012*, 23 ottobre 2013, su <http://www.asefibrokers.com/>
- MICHAEL AVERELL, *World Bank Group (WBG) Announces "Financial Infrastructure Development Project" in Yemen; International Development Association (IDA) Provides Grant of \$20m*, 4 agosto 2013, su <http://www.microcapital.org/>
- ALESSANDRO BAUSANI, *L'Islam*, Garzanti, Milano, 1991
- ADAM BARON, *Il Sud dello Yemen risorgerà*, 8 marzo 2013, su <http://www.vice.com>
- LEONARDO BECCHETTI, *Il Microcredito. Una nuova frontiera per l'economia*, Il Mulino, Bologna, 2008
- PAOLO PIETRO BIANCONE, *Il bilancio della banca islamica e la rappresentazione dei principali contratti finanziari*, Franco Angeli, Milano, 2012
- Camera di Commercio di Firenze, *Impresa: legalità e sicurezza*, 2011, all'indirizzo <http://www.immigrazione.regione.toscana.it/>
- ALBERTO CIPRIANI ed ELENA VANNUCCHI, *I politicamente scorretti del medioevo. Vagabondi, prostitute, imbrogliatori, sodomiti, usurari ed altri irregolari della Toscana*, Universale Società e Storia, EDUP, Roma, 2005
- FAISAL DAREM, *Saudi fund helps Yemen to develop its rural communities*, 21 gennaio 2014, su <http://al-shorfa.com/>
- NICOL DEGLI INNOCENTI, *La City? Mecca della finanza*, su <http://www.ilsole24ore.com/>, 30 ottobre 2013
- Dipartimento Federale degli Affari Esteri (Svizzera), *La Svizzera entra nel gruppo "Amici dello Yemen"*, 7 marzo 2013, su <http://www.admin.ch/>
- Dr Hussein Hamid Hassan: *All Arabs will prefer Islamic banking*, "Islamic Finance Resource", 3 dicembre 2007, su <http://ifresource.com/>
- MAYADA EL-ZOGHBI e MICHAEL TARAZI, *Trends in Sharia – Compliant Financial Inclusion*, CGAP Focus Note, n° 84, marzo 2013, su <http://www.cgap.org/>

- ABDUL HALIM FADLALLAH, *The Effect of Islamic Microfinance on Poverty Poverty Alleviation: Alleviation: A Look into Few International Experiences (With special reference to Lebanon)*, The Consultive Center for Studies and Documentation, su <http://www.giff.com.my/>
- TOUFIC FAHD, *Islam e sette islamiche*, in HENRI-CHARLES PUECH, *Storia dell' Islamismo*, Oscar Mondadori, Cles (TN), marzo 1993
- *Finanza islamica. Niente interessi ma grande interesse*, su <http://www.deloitte.com>
- *Finanza Islamica: opportunità per uno sviluppo inclusivo*, pubblicato da Islamic Relief Italia, il 19 marzo 2012, Milano, su <http://www.deloitte.com/>
- *Fondi, ETF, ETC islamici*, pubblicato su <http://www.soldionline.it/>, 13 febbraio 2009
- ALESSIA FORTI, *La finanza islamica: caratteristiche e prospettive*, "Equilibri. A New Perspective of Global Affairs", 24 novembre 2010
- AUGUSTO FREDDI, *L'assicurazione Takāful*, 28 gennaio 2011, su <http://www.assaif.org/>
- BARBARA GÄHWILER, *Exclusion Costs: Financial Inclusion in the Arab World*, 6 giugno 2012 su <http://www.cgap.org/>
- RENATO GIALLOMBARDO, *Cenni sulla finanza Islamica*, su <http://www.gop.it/>
- *Global Competitiveness Report (GCR) 2013-2014*, su <http://www3.weforum.org/>
- MICHELANGELO GUIDI, *Storia della religione dell' Islam*, in: Pietro Tacchi Venturi, *Storia delle religioni*, vol. II, Unione Tipografico-Editrice Torinese, Torino, 1944
- RONY HAMAUI e MARCO MAURI, *La banca islamica: prospettive di crescita e questioni aperte*, Contributi Bancaria n° 6/2008
- ḤALĪL IBN IṢḤĀQ, *Il "Muḥtaṣar" o Sommario del Diritto Malechita*, a cura di IGNAZIO GUIDI e DAVID SANTILLANA, Hoepli, Milano, 1919
- SAEBANI HARDJONO, *Islamic Microfinance to Micro Entrepreneurs*, 2010, su <http://www.academia.edu/>
- IFAD/NABIL MAHAINI, *Islamic microfinance: Unlocking new potential to fight rural poverty*, dicembre 2012, reperibile su <http://www.ifad.org/>
- *Islamic Development Bank Group in Brief*, maggio 2013, su <http://www.isdb.org/>
- *Islamic Microfinance can produce ethical, profitable products: Malaysian PM*, 3 maggio 2012, reperibile su <http://www.islamic-finance.me/>
- *Islamic Microfinance Research Study initiated in Yemen-Existing demand and future trends of Islamic Microfinance will be determined: Zubair Mughal*, pubblicato da AIHuda CIBE, 8 maggio 2013, su <http://www.alhudacibe.com/imhd/news8.php>
- *Islamic Microfinance Should be Introduced Internationally. Main Speaker at 3rd Global Islamic Microfinance Forum Says*, 9 ottobre 2013, su <http://www.tripolipost.com/>
- Islamic Research and Training Institute, *ISLAMIC MICROFINANCE DEVELOPMENT Challenges and Initiatives*, Policy Dialogue Paper No. 2, 2008, p. 26, su <http://www.irti.org/>
- NIMRAH KARIM, MICHAEL TARAZI, XAVIER REILLE, *Islamic Microfinance: an emerging market niche*, agosto 2008, pubblicato su <http://www.cgap.org/>
- MOHAMMED KHALED, *Building a Successful Business Model for Islamic Microfinance*, Valladolid (Spagna), 14-17 novembre 2011
- MOHAMMED KHALED, *Why has islamic microfinance not reached scale yet?*, 9 marzo 2011, su <http://www.cgap.org/>
- NISHA KOUL, *MICROCAPITAL BRIEF: Applications Open for \$100k "Islamic Microfinance Challenge 2013: Beyond Murabaha"*, 2 dicembre 2013, su <http://www.microcapital.org/>
- KASHIF NAEEM, *Innovations in Islamic Microfinance for small farmers in Sudan*, 12 dicembre 2012, su <http://www.cgap.org/>
- ALESSIO NAPOLEONI, *La finanza islamica in Italia: opportunità e limiti*, 19 dicembre 2011, su <http://borsaipnos.blogspot.it/>
- SUDIN HARON e NURSOFIZA WAN AZMI, *Islamic Finance and Banking System-Philosophies, Principles & Practices*, Mc Graw-Hill, Singapore, 3 Luglio 2009
- MICHEL LELART, *De la finance informelle à la microfinance*, Agence Universitaire de la Francophonie, 1990
- IFAD, *Sandug: a rural micro finance innovation in Syria*, su <http://www.ruralpovertyportal.org/>
- *INDONESIA: La riduzione della povertà in Indonesia è allo stallo*, pubblicato l'8 novembre 2013, su "Le terre sottovento" nel sito <http://terresottovento.altervista.org/>

- ISABELLA MARTUCCI, *Usura: moltiplicatore del circuito criminale*, tratto da “Economia, Società e Istituzioni”, rivista quadrimestrale, anno 12°, n°2, maggio-agosto 2000
- MARCO MASCIAGA, *Nobel per la pace a Muhammad Yunus*, “Il Sole 24 Ore”, 14 ottobre 2006
- DIAN MASYITA e HABIB AHMED, *Why is Growth of Islamic Microfinance Lower than its Conventional Counterparts in Indonesia?*, “Islamic Economic Studies”, vol. 21, n.1, giugno 2013
- DJIBRIL MAGUETTE MBENGUE, *The Worrying Trend of Interest Rate Caps in Africa*, CGAP, 11 novembre 2013, all’indirizzo <http://www.cgap.org/>
- *Microfinance Market Outlook 2014 – No “sudden stop”: demand for microfinance soars* pubblicato a fine 2013 da responsAbility su <http://www.responsability.com/>
- CLEMENTE PIGNATTI, *Bangladesh: dove la globalizzazione non basta*, settembre 2012, su <http://www.imille.org/>
- CLAUDIO PORZIO, *Banca e finanza islamica*, Bancaria Editrice, 2009
- PT Asuransi Allianz Life Indonesia, *The first Islamic microinsurance products*, 31 gennaio 2008, su <https://www.allianz.com/>
- DOMENICO QUIRICO, *Primavera Araba. Le rivoluzioni dall’altra parte del mare*, Bollati Borin-ghieri, Torino, 2011
- FAZLUR RAHMAN, *La religione del Corano*, Il Saggiatore, Milano, 1968
- RICHARD ROSENBERG, SCOTT GAUL, WILLIAM FORD, OLGA TOMILOVA, *Microcredit Interest Rates and Their Determinants 2004-2011*, Access to Finance FORUM; CGAP, KFW, MIX; N° 7, giugno 2013 su <http://www.cgap.org/>
- MOHAMED SALEH AL-LAI, *The Microfinance Sector in Yemen*, 3 Novembre 2011, su <http://www.cgap.org/>
- *Sharia and Savings: Islamic Microfinance*, 26 aprile 2013, sul blog <http://cfi-blog.org/>
- MOHD SHUHAIMI BIN HAJI ISHAK, *Tabung Haji as an Islamic Financial Institution for Sustainable Economic Development*, 2nd International Conference on Humanities, Historical and Social Sciences, 2011, Singapore, su <http://www.ipedr.com/>
- *Siria: oltre metà della popolazione sotto la soglia di povertà, i dati di Damasco*, 19 giugno 2013, su <http://atlasweb.it/>
- DJAUHARI SITORUS, *Smart Policy: Why Islamic Banks matters in Indonesia*, 1 luglio 2013, su <http://www.cgap.org/>
- ROSARIO SPINA, *L’usura*, Cedam, 2008
- *Stability Report 2013* dell’Islamic Financial Services Board, maggio 2013, su <http://www.ifsb.org/>
- MARIELLA TRUCCHI, *L’Islam e la finanza islamica*, pubblicazione n° 2, marzo-aprile 2010, su <http://www.mondobancario.it/>
- UKIFS, *Islamic Finance*, marzo 2012, su <http://www.londonstockexchange.com/>
- UKIFS, *UK, the leading western centre for Islamic Finance*, ottobre 2013, su <http://www.londonstockexchange.com/>
- UNDP (United Nations Development Programme) - *Poverty Reduction: scaling up local innovations for transformational change*, novembre 2012, su <http://www.undp.org/>
- VIRGINIA VACCA, *L’India Musulmana*, Istituto per gli Studi di Politica Internazionale, Milano, 1941
- SIMON VAN WOERDEN, *Islamic microfinance options for Indonesia*, 19 novembre 2012, pubblicato su <http://www.microdinero.com/>
- LAURA VECCIA VAGLIERI, *Islàm*, Pironti, Napoli, 1946
- *Vietnamese Photographer Wins 2013 CGAP Photo Contest*, 18 novembre 2013, su <http://www.worldbank.org/>
- *Waqf as a source of wealth distribution*, 11 novembre 2013, su <http://www.btimes.com.my/>
- *World Bank’s Fight against Extreme Poverty Gets Record Support*, 17 dicembre 2013, Mosca, su <http://www.worldbank.org/>
- MUHAMMAD YUNUS, Intervento alla Conferenza “Microcredito e business sociale per la riduzione della povertà” della Fondazione Cariplo, Milano, 2 Marzo 2009, riprodotto su <http://www.fondazione cariplo.it/>
- MUSTAFA AL-ZARQUA MAHMOUD citato da AHMET AKGÜNDÜZ in *Studies in Islamic Economics (Islamic Banking and Development)*, IUR Press, Rotterdam, 2009

DIZIONARI E LESSICI

- HANS WEHR, *A Dictionary of Modern Written Arabic. Arabic-English*, edited by J. Milton Cowan, Librairie du Liban, Beirut, 1980. Ve ne è un'edizione *online* all'indirizzo <http://www.studyquran.org/resources/HansWehr-cowan.pdf>
- JÖRG MATTHIAS DETERMANN, *Dictionary of Written Arabic, compiled between 2008 and 2010*, 2013, all'indirizzo http://www.academia.edu/4364512/Dictionary_of_Written_Arabic_compiled_between_2008_and_2010
- *Islamic Finance – Financial Glossary*, all'indirizzo http://glossary.reuters.com/index.php?title=Islamic_Finance&printable=yes
- *Glossary of Islamic finance terms and contracts*, all'indirizzo <http://www.cimaglobal.com/Documents/Islamic%20finance/2011/Guides/Glossary.pdf>

SITOGRAFIA

- Akhuwat: <http://akhuwat.org.pk/>
- Al-Amal Bank: www.alamalbank.com
- Al-Islam.org – Ahlul Bayt Digital Islamic Library Project: <http://www.al-islam.org/it/>
- Arab Gulf Programme for Development – AGFUND: <http://www.agfund.org>
- Assaif: <http://www.assaif.org/index.php/ita>
- Economic Transformation Programme: <http://etp.pemandu.gov.my>
- EurekaHedge Fund Database – Global Islamic Fund Database: <http://www.eurekahedge.com/>
- FINCA: <https://www.finca.org/>
- Grameen-Jameel: <http://grameen-jameel.com/>
- Hanson Wade: <http://hansonwade.com/>
- IFAD: <http://www.ifad.org/>
- Islami Bank Bangladesh Limited: <http://www.islamibankbd.com/>
- Italian Trade Agency: <http://www.ice.gov.it>
- Microfinance Gateway: <http://www.microfinancegateway.org/>
- Microfinanza Italia: <http://www.microfinanza-italia.org/>
- Ministero degli Affari Esteri – Banca Mondiale: <http://www.esteri.it>
- Mix Market: <http://www.mixmarket.org>
- Osservatorio sulla Finanza Islamica: <http://www.m2a.unito.it/>
- The World Factbook: <https://www.cia.gov/>
- Treccani.it – L'Enciclopedia Italiana: <http://www.treccani.it>
- USAID / SEADI: <http://setkab.go.id/lombaesai/files/data-statistik/penelitian-usaid-impact-kur.pdf>
- Wasil Foundation: <http://www.wasil.org.pk/>

VIDEO

- *Global Wealth Inequality - What you never knew you never knew*, realizzato da /THE RULES, su <http://www.therules.org/en>

Indice delle figure e delle tabelle

<i>Figure</i>	<i>Pag.</i>
Figura 1. Principali fonti di impiego delle banche islamiche	40
Figura 2. Meccanismo di funzionamento del contratto di <i>muḍāraba</i>	41
Figura 3. Meccanismo di funzionamento di un contratto di <i>mušāraka</i>	41
Figura 4. Meccanismo di funzionamento di un contratto di <i>murābaḥa</i>	42
Figura 5. Meccanismo di funzionamento di un contratto di <i>salam</i>	43
Figura 6. Meccanismo di funzionamento di un contratto di <i>ijāra</i>	45
Figura 7. Meccanismo di funzionamento di un contratto di <i>istiṣnā'</i>	46
Figura 8. Principali fonti di raccolta delle banche islamiche	50
Figura 9. Struttura di un'operazione di <i>ijāra sukūk</i>	56
Figura 10. Ripartizione per aree geografiche delle attività di finanza islamica nel 2011 (%)	61
Figura 11. Lo sviluppo del settore finanziario islamico in termini di attività (valori espressi in milioni di dollari americani ed in variazioni percentuali)	62
Figura 12. Percentuali di utilizzo dei diversi strumenti di finanziamento in differenti banche islamiche	63
Figura 13. Volume totale di attività della finanza islamica	65
Figura 14. Penetrazione delle attività di finanza islamica per paese	66
Figura 15. Banche islamiche nei paesi occidentali e centri <i>offshore</i>	66
Figura 16. I primi 10 paesi per dimensione delle attività finanziarie islamiche e incidenze della popolazione musulmana (2011)	67
Figura 17. <i>Trend</i> di crescita delle attività bancarie islamiche	68
Figura 18. Penetrazione della finanza islamica	68
Figura 19. Emissioni totali di <i>sukūk</i>	70
Figura 20. <i>Trend</i> di crescita dei fondi islamici nel mondo	71
Figura 21. Presenza di fondi islamici, per paese	71
Figura 22. Mercato globale <i>takāful</i>	72
Figura 23. <i>Outreach</i> della microfinanza islamica, per paese	98
Figura 24. <i>Outreach</i> della microfinanza islamica, per tipologia di istituzione	99
Figura 25. Il modello <i>wakāla</i> per la microfinanza islamica di Wilson	106
Figura 26. <i>Outreach</i> nel mondo arabo delle IMF convenzionali rispetto a quello delle IMF islamiche	110
Figura 27. Istituzioni che offrono prodotti di microfinanza islamica	111
Figura 28. Clienti serviti, in base al tipo di istituzione	111
Figura 29. Numero di clienti attivi nei diversi paesi	112
Figura 30. Numero di clienti attivi, per tipo di prodotto	113
Figura 31. Portafoglio, per tipo di prodotto (in milioni di dollari)	113
Figura 32. Metodi utilizzati per il controllo di conformità alla <i>ṣarī'a</i>	120
Figura 33. "Rainy Afternoon" di Truong Minh Dien	122
Figura 34. <i>Performance</i> finanziarie delle IMF indonesiane rispetto a quelle asiatiche	137
Figura 35. Ragioni per non possedere un conto corrente convenzionale (% musulmani)	139
Figura 36. Sviluppo istituzionale del RDS (2007-2011)	148
Figura 37. Sviluppo del settore della microfinanza in Bangladesh	150
 <i>Tabelle</i> 	
Tabella 1. Clienti attivi della Al-Amal Bank nel 2011	128
Tabella 2. Principali cambiamenti dovuti al periodo di dissesto	129
Tabella 3. Performance di Akhuwat (anno 2013)	155