



Project co-funded
by the European Union

Asylum, Migration and Integration Fund (AMIF) 2014-2020
Specific Objective 2. Integration / Legal Migration – National Objective
3. Capacity building
lett. m) Exchange of best practices



MINISTERO
DELL'INTERNO



Paper 2018

Finanza islamica

A cura di Paola Abenante

Direzione scientifica di Daniele Frigeri



Osservatorio Nazionale
sull'Inclusione Finanziaria
dei Migranti

L’Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti costituisce un’esperienza unica in Italia e in Europa, che offre un’analisi e un monitoraggio costante e organico del fenomeno dell’inclusione finanziaria dei cittadini immigrati nel nostro Paese, quale condizione necessaria per favorire il processo di integrazione, fornendo ad operatori e istituzioni strumenti di conoscenza e di interazione che consentano di individuare e definire strategie integrate per il suo rafforzamento e ampliamento. Il Progetto, finanziato dalla Commissione Europea e dal Ministero dell’Interno (Fondo Asilo, Migrazione e Integrazione) è stato assegnato, sulla base di una gara pubblica, al CeSPI (Centro Studi di Politica Internazionale).

Tutto il materiale prodotto dall’Osservatorio è disponibile sul sito www.migrantiefinanza.it

Abstract

La presenza musulmana in Italia è stimata tra i 1,5 milioni e i 2 milioni di persone regolarmente residenti al 2016 e tra le nazionalità principali troviamo il Marocco, l'Albania, il Pakistan, il Bangladesh, la Tunisia e l'Egitto. Questi numeri sono chiaramente da aumentare se si considerano i non regolari e le recenti ondate di migrazioni dall'Africa.

Tuttavia, a questa presenza non corrisponde come si potrebbe immaginare un altrettanto ampio mercato per la finanza islamica e questo sia per le caratteristiche della comunità islamica in Italia, dunque delle sue specifiche esigenze economiche, sia le normative concernenti il funzionamento delle istituzioni finanziarie nel nostro paese.

Questo studio si concentra sull'analisi delle esigenze della comunità islamica in Italia e sulla domanda di prodotti di finanza islamica, portando i risultati di una ricerca quanti-qualitativa svolta attraverso l'analisi dei dati dell'indagine campionaria condotta dall'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei migranti nel 2017 e attraverso focus group, interviste e analisi della letteratura secondaria, fornendo uno spaccato sugli attori e sugli eventi principali in Italia nel mercato della finanza islamica. Prima di procedere ai risultati della ricerca sul campo, nel prossimo paragrafo si descrive la finanza islamica nella sua diffusione attuale a livello internazionale, per poi passare ad una breve descrizione dei principi religiosi che la regolano, i principali contratti conformi alla sharia e i prodotti, con alcune *best practice* europee.

1. Finanza Islamica: definizione e diffusione

Le origini della finanza islamica sono piuttosto recenti: filosoficamente il fenomeno nasce con il modernismo islamico nel subcontinente indiano durante gli anni della partizione. In particolare Sayed Abu A'ala Maududi, teologo e politico pakistano tra i più importanti del XX secolo, nel 1947 elabora una nuova scienza economica ispirata ai principi del Corano e nella prospettiva di una modernità islamica.

Dal punto di vista degli istituti bancari, la prima banca islamica, ispirata ai principi delle cooperative europee, nasce nel 1961 in Egitto, la *Ghamr Savings Bank*. Dopo un periodo di arresto, sono gli anni settanta con il boom del petrolio a dare il via al diffondersi della finanza islamica prima con l'istituzione dell'*Islamic Development Bank* nel 1975 da parte della Organizzazione della Conferenza Islamica, seguita dall'apertura di una serie di istituti bancari negli Emirati Arabi Uniti, in Qatar, in Kuwait, in Arabia Saudita, in Malesia.

La seconda fase di crescita ed evoluzione avviene negli anni '80, quando le banche islamiche approdano in USA e Gran Bretagna assieme agli studenti mediorientali e del sud est asiatico che immigrando in questi paesi contribuiscono al consolidamento di grandi organizzazioni musulmane come la *Islamic Society of North America and Britain* etc.

Oggi la finanza islamica ha ampliato il suo raggio di azione e si articola in tre tipologie di mercati e di relativi servizi e prodotti:

1. *l'Islamic banking* offre servizi e prodotti bancari rivolti principalmente al mercato delle comunità immigrate in Europa e negli Stati Uniti;
2. *Islamic finance-capital market*: mercato azionario islamico che offre obbligazioni islamiche e fondi azionari orientato ad attrarre in Europa e negli USA i grandi capitali provenienti dai paesi del Golfo e che approda in Europa, con la prima obbligazione emessa in Germania nel 2004;

3. Halal market, il mercato halal: indirizzato al turismo islamicamente connotato, con i settori trainanti dell'alimentare e alberghiero.

Gli snodi principali del mercato finanziario e bancario si trovano in Malesia, Indonesia, USA, GB e penisola araba, e non in quei paesi che hanno ufficialmente islamizzato la propria economia (Brunei, Sudan, Pakistan, vedi altri), a testimonianza del fatto che ci troviamo di fronte a un fenomeno che nasce soprattutto dall'esigenza di coniugare la diversità all'interno dei mercati convenzionali.

Anche alcuni dei centri principali di produzione intellettuale di economia islamica sono situati in Europa e in USA: la Islamic Foundation in Leicester, GB, l'Institute of Islamic banking and Insurance, Londra e il Harvard Islamic Finance Information Program a Cambridge, Massachussetts.

Affianco ai centri di produzione intellettuale, esistono alcuni organismi internazionali autonomi più operativi che, tenendo conto dei dibattiti intellettuali e teologici e delle esigenze degli istituti di finanza islamica sul territorio, producono standard normativi di conformità alla *shari'a* in materia di prodotti consentiti e procedure di contabilità, rivolti direttamente agli operatori:

- a. AAOIFI, Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial, Bahrein. <http://aaofi.com>
- b. IFSB, Islamic Financial Service Board, Kuala Lumpur. <https://www.ifsb.org/index.php>
- c. IIFM, International Islamic Financial Market, Manama, Bahrein <http://www.iifm.net>
- d. IIRA, International Islamic Rating Agency (Bahrein) : www.iirating.com

Box APPROFONDIMENTO: AAOIFI E FUNZIONAMENTO DEGLI ISTITUTI DI STANDARDIZZAZIONE

Nel 1990 viene fondato l'AAOIFI, Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial, con sede in Bahrein, Istituzione che elabora delle procedure standard per la contabilità delle banche islamiche, affiancando gli SSB, Sharia Supervisory Board, ovvero gli organi incaricati di verificare la conformità alla norma islamica di cui ciascuna banca islamica deve essere dotata. Assicura che le istituzioni finanziarie islamiche siano *shari'a* compliant, ovvero che operino secondo con legge islamica.

L'AAOIFI in pratica raccoglie informazioni dai SSB locali su pratiche di contabilità esistenti e ne estrae le 'best practices' che possano essere trasferite universalmente e che possano essere maggiormente trasparenti per i business men islamici e non. Allo stesso tempo i SSB accrescono la propria autorità nel dialogo con AAOIFI.

La contabilità presenta un problema particolarmente spinoso per i teorici della finanza islamica e che genera un ampio dibattito che ruota attorno alla validità-accettabilità del criterio dell'efficacia decisionale e del paradigma utilitarista neo-liberista della massimizzazione del profitto in un'economia islamica che dovrebbe essere fondata su un'epistemologia non razionalista e una gerarchia di valori differente.

2. Principi religiosi e Principi economici conformi alla *shari'a*

I principi economici religiosi sui quali si basa la finanza islamica, tratti dal Corano, sono i seguenti:

- Riba (divieto del tasso d'interesse)
- Gharar (divieto dell'incertezza) : divulgazione e trasparenza ottenute attraverso la perfetta conoscenza da parte delle parti contraenti dei valori destinati a essere scambiati. Il divieto di Gharar protegge da perdite impreviste e dai possibili disaccordi riguardanti qualità o incompletezza delle informazioni. Divieto di azzardo, rischio, speculazione.
- Maysir (divieto della speculazione e gioco d'azzardo)

- Haram (vietato) vs Halal (consentito)
- Zakāt (la tassa islamica).

Per far fronte ai divieti di incertezza, di speculazione e di gioco d'azzardo, il principio fondamentale che ogni operazione bancaria e finanziaria islamica deve rispettare prevede che ogni prodotto o contratto di investimento si basi sulla movimentazione di **beni reali** e che, di conseguenza, non si possano usare derivati per gestire il debito/credito.

Inoltre tutti i prodotti islamici, sia nel mercato di capitali che nei prodotti bancari al consumo, si strutturano sulla base di due metodi principali che garantiscono anche la conformità alla norma religiosa del divieto di interesse:

- PLS: profit – loss sharing, che consiste nella condivisione dei rischi e degli investimenti. I contratti principali che si basano sul PLS sono:
 - Mudarabah* – contratto misto di capitale-lavoro in cui il *rabb al mal* investe il capitale e assume i rischi e i profitti dell'impresa, mentre il *mudarib* investe il suo lavoro e assume i profitti.
 - Musharaka* – joint venture ovvero entrambi i contraenti condividono profitti e rischi.
 - Takaful*: mutua assicurazione improntata sul PLS
- Mark-up o trade-based, ovvero l'acquisto e la rivendita con pagamento del servizio offerto – la quota di mark-up viene definita in anticipo alla stipula del contratto in modo che non possa essere confusa con un interesse. I contratti principali che rientrano in questa tipologia sono :
 - Ijarah* – leasing di un bene acquistato dalla banca e offerto in uso al cliente per un periodo determinato
 - Murabaha* – finanziamento al consumatore che prevede l'acquisto da parte della banca di un bene poi rivenduto al consumatore con un mark up, un pagamento del servizio, predefinito.
 - Salam* – pagamento anticipato per beni consegnati in seguito
 - Istisna* – pagamento rateizzato di un finanziamento.

3. Islamic Banking: banche islamiche, prodotti e servizi.

Le istituzioni che offrono prodotti e costrutti bancari rivolti alle famiglie consumatrici possono essere banche completamente islamiche, filiali di banche convenzionali oppure sportelli islamici dedicati all'interno di banche convenzionali.

Ogni istituto che offre prodotti islamici, sia essa una banca completamente islamica o abbia semplicemente uno sportello islamico, deve essere dotato di un organo di supervisione che controlli la conformità alla *shari'a* dei prodotti offerti e della contabilità. Inoltre ogni banca deve anche assicurare la gestione separata dei capitali provenienti dal mercato islamico da quelli del mercato convenzionale.

Box APPROFONDIMENTO: IL SUPERVISORY SHARIA BOARD

Secondo lo standard AAOIFI, la *Shari'ah Board* dovrebbe essere composto da un corpo indipendente di giuristi specializzati nella giurisprudenza commerciale islamica. Può anche includere altri esperti di finanza islamica con conoscenza della giurisprudenza islamica relativa alle transazioni commerciali. I loro compiti includono l'analisi di situazioni senza precedenti nelle procedure transazionali della banca o quelle riportate da diversi dipartimenti e persino dai clienti. Ciò significa garantire la conformità di *Shari'ah* prima

che la banca sviluppi nuovi prodotti o attui qualsiasi nuova procedura. Il suo ruolo è anche quello di analizzare i contratti e gli accordi relativi alle transazioni della banca e garantire la conformità dello *shari'ah* all'attuazione di tutte le transazioni bancarie, a correggere eventuali violazioni e alla preparazione di rapporti regolari sul bilancio della banca rispetto alla sua conformità alla *shari'ah*. Le *fatwa* e le decisioni del consiglio di vigilanza dello *shari'ah* board sono vincolanti per il consiglio di amministrazione dell'istituto finanziario islamico. Il consiglio dovrebbe inoltre vigilare sui programmi di formazione sulla *shari'ah* per il personale della banca.

Gli *shari'ah* board esistono in tutte le singole banche islamiche ma anche in istituzioni globali come l'Accademia di *Fiqh* islamica dell'OIC (Organizzazione della Conferenza Islamica), l'IDB (Islamic Development Bank) e nelle banche centrali nazionali di alcuni paesi islamici. Tutti questi comitati hanno standardizzato un gran numero di prassi che coprono molti dei problemi pratici attuali delle banche islamiche. Le istituzioni finanziarie islamiche devono assicurare che i comitati di *shari'ah* abbiano un alto livello di autonomia e indipendenza, proteggendoli dalle pressioni commerciali per aumentare la credibilità delle loro istituzioni e del sistema bancario islamico nel suo approccio alternativo.

I prodotti bancari che coprono il lato della raccolta possono essere distinti in due macro-tipologie:

1. Conto corrente o conto di deposito non remunerato : con un tasso di profitto inesistente o inferiore allo 0,5%, si tratta di un conto a vista con accesso diretto e possibilità di ritirare e versare denaro, di gestire i pagamenti e comprensivo di altri servizi eventuali passibili di pagamento da parte del correntista. Questo tipo di conto svolge la funzione di custodire del denaro e di fornire un ausilio ai pagamenti. Non ci sono interessi versati al correntista che a sua volta non paga spese, se non minime, né ci sono remunerazioni da parte della banca. La banca garantisce la restituzione del denaro.
2. Conto di deposito partecipativo è un conto di deposito a termine tramite il quale la banca acquisisce la disponibilità del capitale depositato con obbligo di restituzione alla scadenza. La remunerazione avviene attraverso la partecipazione predeterminata a utili e perdite delle attività finanziarie. La gestione è simile a quella dei fondi comuni di investimento o equity funds, ovvero investimenti in capitale di rischio in cui l'investitore acquisisce temporaneamente delle quote di partecipazione al capitale di una o più società che saranno dismesse in un periodo medio-lungo, al fine di realizzare un utile. A differenza dei fondi comuni non c'è una separazione tra le risorse conferite dal depositante e quelle della banca, i depositanti acquisiscono cioè una posizione di soci di capitale, senza poteri di gestione.

Si distinguono 2 tipologie di conti partecipativi:

- a) conti di deposito o mudarabah illimitata, quando la banca gestisce indistintamente i fondi depositati senza specificare al cliente il loro impegno specifico, garantendo tuttavia la conformità alla sharia dell'attività finanziata o dell'impiego dei fondi
- b) conti di investimento o mudarabah limitata, quando la banca destina i fondi al finanziamento di specifiche attività-iniziative e lega la remunerazione agli utili e perdite dello specifico investimento finanziato.

BOX GRAN BRETAGNA: BEST PRACTICES BANCARIE

Al Rayan bank

Precedentemente con il nome di Islamic Bank of Britain, è stata la prima banca commerciale completamente islamica con offerta di prodotti retail, quindi rivolta a una clientela di piccoli consumatori, ad aprire in Gran Bretagna nel 2004. Nel 2014 viene acquistata da Masraf al Rayan, una delle più grandi banche islamiche con sede a Doha, in Qatar.

Offre un'ampia gamma di conti, distinti tra conti correnti e conti di deposito:

- a) **Current Account:** conto di deposito non partecipativo basato sul principio del *qard*, prestito privo di interesse fatto dal depositante alla banca che prevede:
 - senza interessi
 - carta di debito e libretto degli assegni (soggetto a condizioni)
 - pagamenti internazionali
 - accesso automatico al conto via telefono (servizio automatizzato 24-7) o online
- b) **Savings Account**, conto di deposito partecipativo, in tre tipologie:
 - *Instant access*, garantisce accesso immediato e prelievi con un profitto basso, equivalente circa allo 0,5%. Differenti tipologie in base al tipo di accesso richiesto (online, in filiale, etc.)
 - *Notice accounts*: Profitti più elevati (1% circa) con obbligo di notificare in anticipo l'accesso
 - *Fixed term deposit* (minimo 12 mesi), profitti più elevati in relazione al termine prestabilito. Il miglior prodotto è il conto di risparmio a 24 mesi:
 - i. profitto atteso 1.70%
 - ii. investimento minimo £1,000
 - iii. profitti non soggetti alla tassazione UK
 - iv. versamenti nel conto possibili online, per telefono o vie Poste
 - v. trasferimenti fra conti ISA, al Raya, e conti di risparmio 24 mesi

Bank of London and the Middle East

Nata nel 2006, è una banca indipendente wholesale che si è specializzata nella gestione dei capitali e negli investimenti immobiliari, offre solo conti di deposito rivolti ad una clientela di nicchia orientata all'investimento. Il prodotto più rilevante è il:

Premier Deposit Account: conto di deposito partecipativo, *mudarabah* illimitata:

- il profitto dipende dall'ammontare del deposito e dal termine stabilito
- i profitti sono calcolati giornalmente e pagati a maturazione, o annualmente in caso di depositi con termini ad oltre un anno
- i profitti sono pagati al netto delle tasse
- i profitti non possono essere reinvestiti nel conto di deposito
- investimento minimo di £25,000
- non sono ammessi prelievi o chiusure anticipate, né fondi aggiuntivi (si possono però aprire più conti PDA contemporaneamente)
- requisiti: residenza in GB e un conto di trasferimento fondi a nome del depositante
- no servizio online

Sul lato degli impieghi e dei finanziamenti, si distinguono tecniche di finanziamento partecipativo, Profit Loss Sharing e tecniche di natura non partecipativa, trade based e indirettamente partecipative.

1. Finanziamenti partecipativi:

- a. *Mudarabah*: la banca (*rabb al mal*) finanzia il cliente imprenditore (*mudarib*). Il capitale è interamente conferito dalla banca. La titolarità delle risorse acquistate dalla banca è esclusiva della banca per un tempo limitato; la gestione dell'impresa è esclusiva dell'imprenditore. Gli utili si dividono fra imprenditore e investitore secondo una percentuale stabilita *ex ante* in fase contrattuale e le perdite sono a carico dell'investitore. L'imprenditore come controparte mette il lavoro. Alla risoluzione del contratto l'imprenditore restituisce la somma presa in prestito in caso di mancato profitto oppure la somma al netto delle perdite subite in caso di perdite.

b. *Musharaka*: la banca e l'imprenditore sono entrambi finanziatori del progetto, la gestione può o meno essere condivisa, solitamente le banche si riservano il ruolo di consulenti, la proprietà è condivisa (joint venture), gli utili sono ripartiti in base alla percentuale stabilita in fase contrattuale mentre le perdite sono proporzionali alle quote di partecipazioni acquisite. Nei paesi musulmani **l'attenzione è concentrata sugli artigiani e le piccole industrie**, finanziati attraverso la cosiddetta "*musharaka mutanaqisa*", che permette alla banca di recuperare progressivamente i suoi fondi, grazie ai profitti realizzati, e di uscire gradualmente dal progetto, mentre il cliente riacquista man mano la titolarità del capitale d'impresa.

Se il PLS risponde alle esigenze religiose, da un punto di vista dell'istituzione bancaria e finanziatrice soprattutto il contratto di *mudaraba*, ovvero il contratto misto di capitale lavoro, crea alcune problematiche teoriche e pratiche che ancora devono trovare una soluzione efficace. Fra le varie, si possono enumerate il *moral hazard* dovuto ad asimmetrie informative tra l'imprenditore (agente) e il finanziatore o alla possibile mancata massimizzazione dell'efficienza lavorativa dovuta a un finanziamento *mudarabah*. Inoltre in contesti in cui finanza convenzionale e islamica convivono, si può innescare un meccanismo di selezione avversa, per cui l'imprenditore sceglie il tipo di finanziamento più indicato alla propria attività. Ad esempio l'imprenditore potrebbe scegliere un finanziamento PLS per finanziare attività con una minore certezza di riuscita in modo da assicurarsi una ripartizione delle perdite o un'esenzione dalle perdite tramite *mudarabah*, addossandole al finanziatore.

2. **Finanziamenti non partecipativi di mark-up o trade based:** prevedono un rendimento predeterminato dell'investimento legato al servizio di intermediazione commerciale offerto dalla banca. Sono utilizzati principalmente per il credito al consumo e per finanziamenti a breve e medio termine. Sono al limite della conformità con la sharia perché hanno un funzionamento equiparabile al credito con interesse. I più comuni sono:
 - a) *murabaha* o vendita a termine: la banca acquista il bene per il cliente e glielo rivende ad un prezzo maggiorato comprensivo del servizio offerto, prestabilito al momento del contratto. Il pagamento del servizio in un'unica soluzione.
 - b) *igarah*, leasing, o contratti di affitto e locazione di un bene, con pagamento rateizzato del servizio offerto. Il contratto deve prevedere un uso effettivo del bene concesso in locazione.
 - c) *Istisna*: finanziamento graduale alle imprese per cui i pagamenti vengono fatti all'aumentare della produttività e prevede una graduale diminuzione della proprietà della banca.
 - d) *Salam*: pagamento anticipato per beni resi a posteriori
 - e) *Wakala*: contratto di agenzia

Anche questo tipo di contratti può presentare alcune problematiche alle banche, fra cui le seguenti: la banca diventa proprietaria del bene acquistato quindi si assume la responsabilità dell'amministrazione del bene fino al passaggio di proprietà al cliente. La banca dunque deve possedere capacità amministrative da affiancare alle competenze finanziarie e questo chiaramente comporta dei costi aggiuntivi da affrontare.

Tutti i finanziamenti sono garantiti da garanzia reali, beni reali, e non possono essere utilizzati strumenti derivati per gestire il debito/credito o il rischio.

4. Islamic finance: finanza islamica e mercato di capitali

La finanza islamica sviluppa prodotti estremamente sofisticati rivolti a clienti di nicchia e globalizzati. Approda in Europa nel 2004 con un fondo obbligazionario sovrano il *Sukuk* emesso dal Land della Sassonia Anhalt, in Germania. A stretto giro hanno seguito l'esempio Gran Bretagna, Irlanda, Lussemburgo e Stati Uniti, che hanno emesso fondi sovrani islamici, nella prospettiva di attrarre la facoltosa clientela dei paesi del Golfo.

I **prodotti** principali del mercato sono :

- Fondi obbligazionari (Islamic bond o Sukuk);
- Fondi immobiliari (Real Estate Investment Trusts –REIT)
- Fondi comuni di investimento (Islamic equity);
- Exchange Traded Funds
- Assicurazioni mutualistiche (takaful)

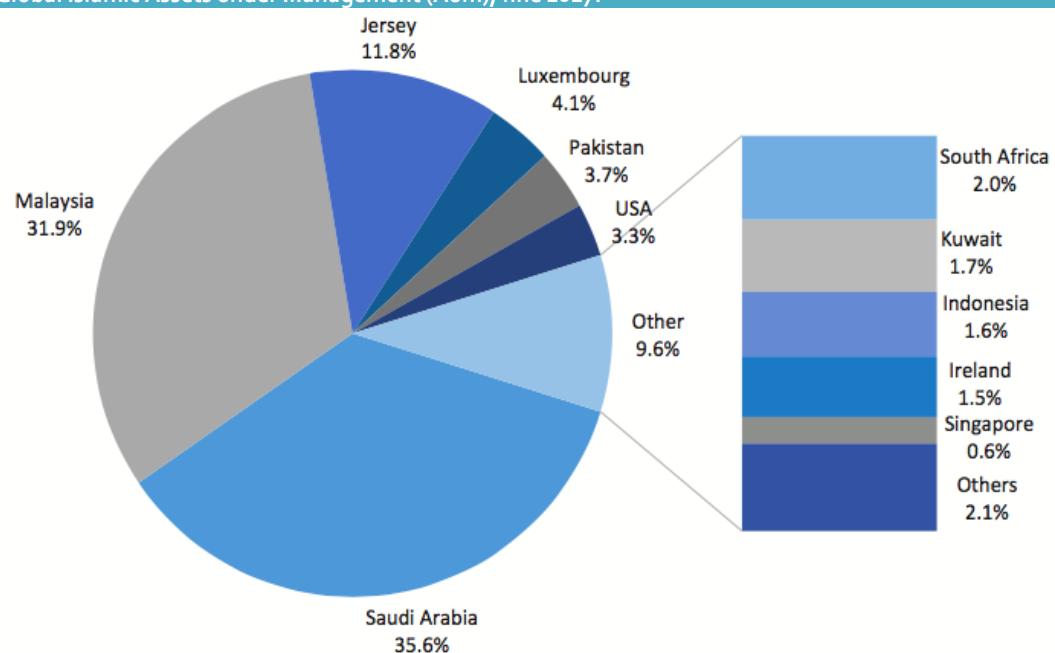
Principali **stock exchange** che domiciliano i sukuk:

- London Stock Exchange
- Bursa Malaysia, Kuala Lumpur
- NASDAQ, Dubai
- Luxemburg Stock exchange
- Irish Stock Exchange

Principali **Indici Islamici**:

- Dow Jones Islamic Market Index
- MSCI Global Islamic Indexes
- FTSE Global Islamic Index
- Standard & Poors Shari'a Index

Grafico 1 - Global Islamic Assets under Management (Aum), fine 2017:



Fonte : Thompson Reuters

5. Finanza Islamica in Italia

5.1 Tentativi di istituzionalizzazione

La presenza musulmana in Italia è stimata tra i 1,5 milioni e i 2 milioni di persone regolarmente residenti al 2016 e tra le nazionalità principali troviamo il Marocco, l’Albania, il Pakistan, il Bangladesh, la Tunisia e l’Egitto¹. Questi numeri non tengono conto dei non regolari e delle recenti ondate di migrazioni dall’Africa.

Tuttavia, a questa presenza non corrisponde come si potrebbe immaginare un altrettanto ampio mercato per la finanza islamica e questo sia per via delle caratteristiche della comunità islamica in Italia, dunque delle sue specifiche esigenze economiche, sia per via delle normative concernenti il funzionamento delle istituzioni finanziarie nel nostro paese. Cominciamo brevemente dal secondo punto, per poi descrivere la comunità islamica in Italia e le sue esigenze.

Dal punto di vista strettamente finanziario che concerne la raccolta e l’investimento di grandi capitali attraverso il mercato azionario, le dimensioni e le caratteristiche della comunità islamica residente nel paese sono infatti relativamente poco importanti poiché questo mercato si rivolge piuttosto a soggetti appartenenti al mondo islamico che desiderano eventualmente investire in Italia. L’ostacolo alla nascita di questo mercato nel nostro paese è, ad oggi, l’assenza di condizioni normative e fiscali che lo permettano. Alcuni dei principali elementi normativi e fiscali da affrontare sono i seguenti:

1. Art. 1322 del Codice Civile sull’Autonomia contrattuale: obbligo della corresponsione di interessi nella stipula dei contratti
2. dove collocare all’interno della governance aziendale lo Shari’ah Board : necessità di individuare funzioni e responsabilità, come definiti dal TUB
3. difficoltà di verificare la trasparenza e correttezza dei prodotti islamici in mancanza di un’uniformazione internazionale dei prodotti (standard internazionali).
4. doppia tassazione su contratti trade-based e mark-up (murabaha, ijarah in particolare) che rendono poco competitivi i prodotti
5. costi eccessivi di una banca islamica che necessita di capitali e contabilità separate e di organi specializzati

Un recente tentativo di affrontare alcune di questi elementi è stato fatto, nel 2016, dall’Onorevole Maurizio Bernardo, Presidente della Commissione Finanze, che portava in Parlamento una proposta di legge avente a oggetto la finanza islamica, intitolata: “Disposizioni relative al trattamento fiscale in merito alle operazioni di finanza islamica”. La Proposta si prefigge, come si legge nell’articolo 1 del testo, la finalità di “regolare il trattamento fiscale di operazioni finanziarie poste in essere osservando i principi della Shari’ah, al fine di assicurare un’imposizione equiparabile a quella delle operazioni finanziarie convenzionali”, nel pieno “rispetto della Costituzione ed in conformità ai trattati internazionali”. Nei 6 articoli della proposta di legge, si individuano “alcune tra le principali operazioni previste dalla finanza islamica e conformi ai principi della legge islamica” e si provvede “alla loro disciplina all’interno dell’ordinamento italiano” ovvero i *sukuk*, la *murabaha*, l’*iijarah* e l’*istisn’ah*.

La proposta per ora rimane tale e manca un interesse concreto a trasmutarla in legge, dovuto anche al periodo particolarmente complesso del rapporto con il terrorismo islamico. Allo stesso tempo in Italia manca una comunità islamica coesa che possa fare un’azione di *advocacy* nei confronti dell’istituzione di un tavolo di lavoro su queste tematiche e che possa garantire un tavolo comune nell’affrontare e discutere le difficoltà e i temi più critici. La frammentarietà della comunità islamica in Italia è un elemento dovuto anche alla storia specifica dell’immigrazione nel nostro paese che ha portato alla formazione di una comunità ampia ma relativamente recente e molto diversa dal punto di vista della composizione nazionale: tra gli stimati 2.000.000 di musulmani circa presenti in Italia, si annoverano almeno 6

¹ Menonna Alessio, ‘La presenza musulmana in Italia’, Fondazione ISMU, giugno 2016.

nazionalità prevalenti, con culture economiche, finanziarie e realtà storico sociali estremamente diverse fra loro - Marocco, Albania, Bangladesh, Pakistan, Tunisia, Egitto.

Alla natura variegata della comunità islamica in Italia, corrisponde anche un panorama istituzionale e rappresentativo molteplice e frammentato che segue le differenze nazionali e, in alcuni casi, anche di approccio alla pratica religiosa. Se i rapporti tra le confessioni religiose diverse da quella cattolica e lo Stato italiano sono regolamentate dalle 'Intese', accordi previsti dall'articolo 8 della Costituzione, tra la comunità islamica e lo Stato italiano manca ancora ad oggi tale Intesa.

Nel febbraio del 2017, di fronte alle necessità dettate dal pericolo del terrorismo, si fa un passo avanti in questo senso quando il Ministero degli Interni firma con le associazioni del tavolo islamico italiano un patto che prelude alla firma di una possibile intesa. Il patto ha tre obbiettivi principali, tra i quali tuttavia non compare quello della finanza islamica:

- nella parte prima, vengono richiamati i principi costituzionali e le norme in materia di libertà religiosa, di contrasto alle discriminazioni e di promozione alla coesione sociale;
- nella parte seconda, si esprimono gli impegni dei rappresentanti dell'Islam italiano, tra i quali la formazione degli imam, la trasparenza nella gestione finanziaria dei centri islamici e la traduzione o lo svolgimento dei sermoni in lingua italiana;
- nella parte terza si enumerano le responsabilità del Ministero, tra cui la predisposizione di un percorso che porti alla definizione di un'intesa, la promozione di una conferenza congiunta con l'Associazione Nazionale dei Comuni Italiani (ANCI) dedicata ai luoghi di culto islamici e l'incoraggiamento allo sviluppo di iniziative analoghe a livello territoriale, soprattutto nelle realtà dove si registrano criticità. Lo scopo latente di questo patto è anche la formazione degli imam, preludio alla costituzione di un albo degli imam e la traduzione dei sermoni in italiano, che ne garantiscano la trasparenza.

Le 11 associazioni che hanno partecipato al tavolo costituiscono la maggioranza delle rappresentanza istituzionale ma non tutte affondano le radici nelle comunità effettivamente attive sul territorio :

1. Unione delle comunità islamiche italiane (Ucoii), presidente Izzedin Elzir (comunità ampia ma in questo caso partecipa solo in parte, con una fronda interna);
2. Confederazione Islamica Italiana (Cii), presidente Moustapha Hajroui (fed. Islamica del Piemonte);
3. Centro Culturale Islamico d'Italia (Cici), segretario generale Abdellah Redouane
4. Comunità Religiosa Islamica musulmani italiani (Coreis) presidende Yehya Pallavicini;
5. Unione degli Albanesi Musulmani d'Italia (Uami),
6. Associazione Cheikh Ahmadou Bamba,
7. Associazione Madri e Bimbi somali,
8. Associazione italiana imam e guide religiose,
9. Moschea di Palermo,
10. Admi,
11. Associazione italo-pakistana Muhammadiah.

5.2 Focus group e ricerca sul territorio

I focus e le interviste sono stati condotti con l'intento di sondare le esigenze e le attività nel campo della finanza islamica su due livelli:

- a) per valutare l'esigenza da parte delle comunità esistenti si sono svolti, un focus group presso Moschea di Roma che raccoglieva persone (uomini) di nazionalità egiziana, tunisina e marocchina;

un secondo focus in una moschea periferica anche in questo caso con un gruppo di uomini provenienti da paesi differenti e con un numero di convertiti italiani;

- b) interviste a rappresentanti istituzionali di comunità religiose per ottenere una visione complessiva delle azioni svolte nell'ambito della finanza islamica, in particolare COREIS, Islamic Forum, Lega Musulmana Mondiale (ramo italiano).

In linea generale la ricerca ha evidenziato che la richiesta di prodotti al livello di *retail banking*, conformi alla shari'a, è molto limitata da parte delle famiglie consumatrici. La maggior parte degli intervistati è anche poco alfabetizzata in materia di finanza islamica e sull'applicazione delle norme coraniche ai prodotti finanziari esistenti sul mercato.

Interrogati sulla finanza islamica, gli intervistati si riferiscono senza esitazione alle donazioni regolamentate dalla shari'a: la *zakat*, obbligo di donare il 2,5% circa del reddito annuo (parte delle spese di consumo non-diretto), e la *sadaqa*, donazione non obbligatoria. Nessuno tra gli intervistati identifica immediatamente la definizione 'finanza islamica' con l'accezione attribuita a questa definizione dal mercato finanziario. Interrogati sui *sukuk* (bond islamici) così come altre questioni come la *musharaka*, il metodo del profit-loss-sharing, molti non hanno idea di cosa si tratti.

In Europa, spiega un siriano all'interno del focus, non è possibile vivere senza avere rapporti con le banche e senza avere un conto corrente e di conseguenza si usano gli strumenti che sono meno problematici da un punto di vista islamico o più facili da giustificare. Questa è la prassi che si è riscontrata presso la maggior parte degli intervistati: in assenza di banche islamiche e di offerta islamicamente connotata non è considerato reprensibile utilizzare i prodotti esistenti sul mercato convenzionale. Per quanto riguarda i conti correnti in particolare, il problema non si pone poiché il tasso di interesse è molto basso e praticamente inesistente. In generale l'Islam ha un regime di derogabilità della shari'a per cui se nel paese in cui si risiede non ci sono le condizioni per adempiere agli obblighi della shari'a, il musulmano è giustificato nel utilizzare prodotti finanziari che non sono conformi alla sharia, con l'attenzione a ridurre al minimo le azioni contrarie alla sharia.

Per quanto riguarda i finanziamenti più ingenti, gli intervistati li distinguono in due categorie:

1. finanziamenti ammessi sono i mutui e in generale i finanziamenti che servono a coprire le spese necessarie per la famiglia, nel caso non si possiedano i contanti per acquistare senza rate. Anche l'acquisto della macchina è ammesso, se è necessaria per lavorare.
2. non sono ammessi invece i finanziamenti per operazioni con finalità commerciali, come l'apertura di un'attività o un investimento, che producano ricchezza. Una delle soluzioni più utilizzate per ottenere un finanziamento conforme alla shari'a sono le forme di società fra conoscenti, metodo utilizzato anche per fini non prettamente religiosi, che permette ai soci di abbattere i costi bancari e di gestire in maniera più fluida le esigenze economiche.

Durante i focus è stato inoltre chiesto se l'eventuale apertura di una banca islamica in Italia, dunque la possibilità effettiva di scegliere prodotti islamicamente conformi alla shari'a, renderebbe reprensibile l'uso di servizi bancari e banche non islamiche. Anche in questo caso la risposta più diffusa vuole che l'esistenza di una banca islamicamente connotata non obbligherebbe il credente nella scelta di quale banca utilizzare. Il principio della convenienza in generale prevale nelle risposte.

Una prospettiva differente è stata fornita dall'intervista a un ex presidente dell'Islamic Forum, ai tempi in cui l'associazione aveva un'organizzazione al livello nazionale. Oggi organizzato a livello comunale, l'Islamic Forum a Roma ha una sede a via Napoleone III che conta circa 200 persone. I gruppi più numerosi oltre al gruppo romano, si trovano a Milano, Brescia, Napoli, Palermo, Bologna e Vicenza. Al tempo della sua presidenza (anni '90), l'intervistato si era attivato per richiedere a una serie di banche, tra cui BNL, MPS, BNC, di aprire una finestra islamica sul modello inglese, senza ottenere effettivi risultati. A suo avviso, su 2 milioni di musulmani, un 10% utilizzerebbe la banca islamica in Italia se aprisse. Le esigenze principali che l'intervistato individua all'interno della comunità da lui diretta sono:

1. il mutuo islamico per l'acquisto della casa

2. il mutuo per l'acquisto della sede per le associazioni.

I finanziamenti al consumo per automobile o altri beni non sono un problema perché la maggior parte delle compagnie offrono crediti rateali a interessi .

Per quanto riguarda i finanziamenti alle imprese l'intervistato conferma che il metodo più diffuso è quello della condivisione dei capitali da parte di amici e/o colleghi per la creazione di società. Questo sistema difficilmente sarebbe scalzato dall'offerta di finanziamenti alle imprese individuali di tipo *musharaka* o *murabaha*, poiché il metodo collettivo è più conveniente a livello economico e sociale.

Un altro attore rilevante nel panorama della finanza islamica in Italia è la COREIS, Comunità Religiosa Islamica Italiana, un'associazione nazionale di musulmani italiani attiva dagli inizi degli anni '90, con il cui presidente si sono svolte due interviste.

Circa 150 mila musulmani sono italiani e la COREIS rappresenta questa comunità, con sede nazionale a Milano. Da due anni la COREIS opera nel campo della promozione della Finanza Islamica con varie iniziative:

- a. organizzazione di un Corso Executive di Finanza Islamica
- b. Halal Italia: ente per la certificazione islamica di prodotti e aziende : <http://www.halalitalia.org>
- c. collaborazioni con PerMicro e con l'Ente Nazionale del Microcredito per la realizzazione di progetti di micro-credito

Dal punto di vista degli studi, la COREIS si occupa di finanza islamica da circa 10 anni, quando un gruppo di musulmani italiani, composto da commercialisti economisti e altri studiosi, ha deciso di dedicarsi allo studio della finanza islamica e di formare lo Shari'a Board. Lo Shari'a Board della COREIS ha sviluppato un portafoglio di prodotti che però non ha ancora commercializzato. Attualmente la COREIS ha stipulato un Protocollo di intesa con l'Ente Nazionale per il Microcredito, per promuovere l'integrazione economica dei migranti musulmani e promuovere il micro-credito. Sulla possibilità di un prodotto conforme alla shari'a ancora tuttavia non c'è accordo. Il protocollo d'intesa prevede fra i principali campi di azione:

1. il **sostegno economico, finanziario** e di educazione economico-finanziaria per microimprese e professionisti **in Italia e nei Paesi target**. Fra gli obiettivi c'è anche una migliore gestione delle rimesse dei migranti nei paesi di origine;
2. progetti di **rimpatrio volontario assistito per migranti**, con progetti sia in Italia che nei Paesi di origine per la creazione di attività in loco supportati finanziariamente dal microcredito;
3. progetti di cooperazione allo sviluppo e sostegno all'economia in Italia e nei Paesi scelti, per mezzo di programmi di microcredito anche al fine di **mitigare i flussi migratori irregolari**.

Il rapporto con la microfinanza può inoltre riguardare, nello specifico, la **microassicurazione**, riducendo ad esempio il rischio di default, o lo **housing microfinance**, per finanziare interventi migliorativi alle abitazioni o provvedere al pagamento di un numero limitato di **rate di un mutuo o di canoni d'affitto**, prevenendo così il rischio di sfratto.

Il presidente ipotizza che la finanza islamica in Italia potrebbe decollare se si attivasse una dinamica di solidarietà di sistema, ovvero di enclave, dove l'interesse ad investire o utilizzare i prodotti di una banca islamica dipendesse, oltre che da una necessità di conformarsi alla shari'a, anche dalla conoscenza della rete di fornitori di servizi, possibilmente legati alla comunità nazionale. Altrimenti a suo avviso la richiesta di prodotti conformi alla shari'a è minima e trascurabile e non giustificherebbe i costi per l'apertura di una banca o di uno sportello islamico, che obbligherebbero la banca a istituire una contabilità separata e uno sharia board specializzato.

Un mercato che invece il presidente della COREIS considera trainante e in via di consolidamento è quello del turismo e delle industrie Halal. Halal Italia, attiva dal 2008, è uno degli enti per la certificazione dei prodotti e ha all'attivo molte imprese italiane che si aprono al mercato islamico dei paesi del Golfo e non solo attraverso l'acquisizione della certificazione halal.

L'azienda interessata compila un application form specificando gli ingredienti dei prodotti e il processo di produzione e si sottopone a un audit di certificazione e a una formazione dei responsabili commerciali. La certificazione è rivolta esclusivamente a singoli prodotti e non all'azienda nel suo complesso, che quindi può procedere con una produzione mista.

Nel mercato della certificazione halal, anche l'industria del turismo ha un potenziale di sviluppo.

Best Practices:

Studio NCTM e i Minibond Islamici

Il NCTM è uno studio italiano che ha un focus sulla finanza islamica e che ha concluso un accordo con lo Shari'a Review Board, società internazionale leader nella consulenza e nella certificazione in materia di finanza islamica, per l'assistenza nella strutturazione di minibond islamici. NCTM ha cominciato a lavorare sulla finanza islamica circa 5 anni fa, dietro richiesta dell'ISFIN, una rete di consulenti sui mercati emergenti che coinvolge 75 paesi.

NCTM ha sviluppato uno strumento di tipo obbligazionario conforme alla shari'a (minibond islamico) che è stato certificato dallo SRB ed è strutturato sulla base della normativa italiana. Lo strumento è rivolto alle piccole medie imprese come forma di finanziamento partecipativo (partecipazione agli utili) ed è pronto per essere immesso sul mercato. Sono strumenti di debito a breve termine, o cambiali finanziarie, a breve o medio-lungo termine (di durata non superiore ai 36 mesi), con gli stessi benefici finanziari degli emittenti quotati.

Dal 2012, Decreto Sviluppo (83-2012), una serie di provvedimenti legislativi disciplinano l'emissione di minibond da parte delle piccole e medie imprese e alle società non quotate sul mercato come forma di finanziamento alternativo a quello della richiesta di credito alle banche. Lo studio NCTM ha sviluppato il minibond islamico in conformità a questi provvedimenti.

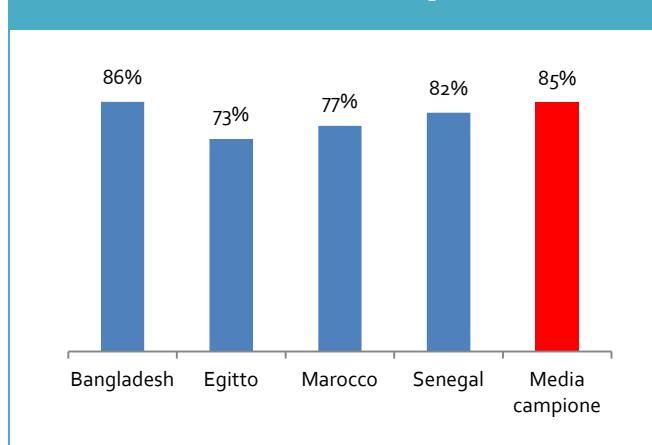
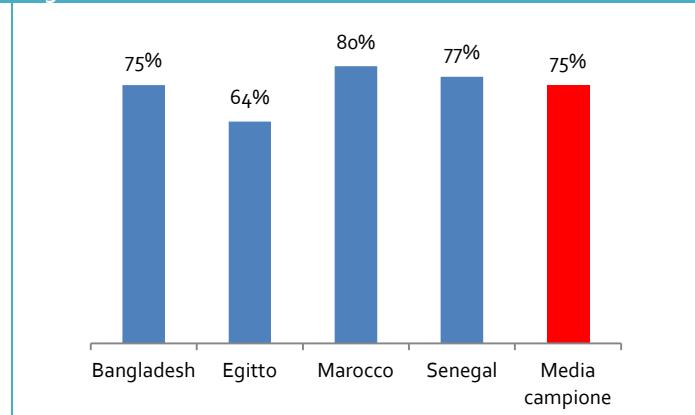
5.3 Analisi quantitativa su un campione rappresentativo

Nell'abito delle attività dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria è stata realizzata, nel 2017, un'indagine su un campione rappresentativo di 1.422 migranti regolarmente residenti in Italia, attraverso un sistema di campionamento per centri². L'indagine è stata condotta attraverso un questionario, somministrato face to face, a cittadini di 10 nazionalità, in tre città (Roma, Milano e Napoli), con l'obiettivo di indagare diversi aspetti legati ai comportamenti finanziari e al rapporto con gli intermediari e i prodotti finanziari. Fra le 10 nazionalità selezionate, Bangladesh, Marocco, Senegal e Egitto presentano una componente religiosa islamica rilevante, se non prevalente (nel caso della collettività egiziana si rileva una presenza significativa, in Italia, della comunità Copta). Pur non rilevando il credo religioso fra le variabili indagate dal questionario, per motivi di privacy, è comunque possibile affermare che l'analisi dei comportamenti di queste comunità possano rappresentare una proxy della comunità islamica in Italia.

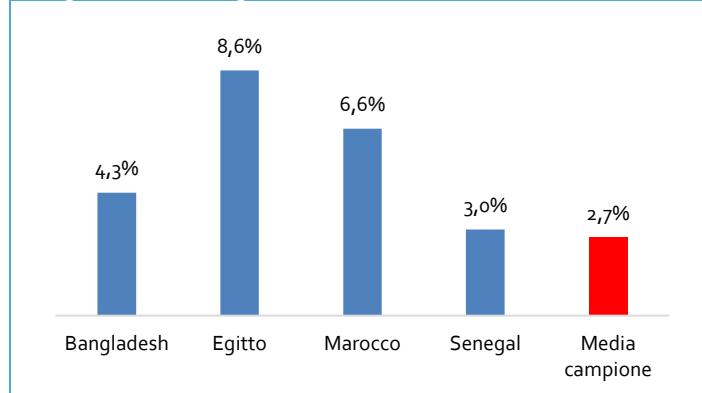
Il questionario prevede tre domande in cui si fa esplicito riferimento al ruolo che i dettami religiosi hanno o possono avere nel rapporto con l'intermediario finanziario, pur senza mai fare esplicito riferimento alla finanza islamica. In particolare è stato chiesto il valore attribuito al fattore religioso fra i drivers del rapporto con la propria banca/BancoPoste, il grado di soddisfazione relativo all'attenzione ai fattori religiosi e il peso dei fattori religiosi fra gli elementi giudicati necessari per migliorare la relazione banca-clienti immigrati.

I grafici 2 e 3 mostrano i valori attribuiti alle prime due variabili indagate rispetto alle 4 collettività assunte come proxy e il dato relativo al campione complessivo delle 10 nazionalità.

² Per maggiori dettagli sugli aspetti metodologici e sull'indagine si fa riferimento al VI Rapporto dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, a cura di D. Frigeri e disponibile sul sito www.migrantiefinanza.it.

Grafico 2 – Valore attribuito ai fattori religiosi: POCO**Grafico 3: Grado di soddisfazione rispetto all'attenzione ai fattori religiosi: MOLTO**

I dati, sia con riferimento ai drivers del rapporto con la banca-BancoPosta e sia rispetto al grado di soddisfazione, non sembrano indicare una particolare sensibilità ai fattori religiosi all'interno delle collettività a prevalenza di religione islamica. Evidenza che trova ulteriore conferma nella domanda relativa al ruolo attribuito agli elementi giudicati importanti nel miglioramento della relazione banca-cliente immigrato (grafico 4) dove l'attenzione ai fattori religiosi appare rilevante per una percentuale del campione che oscilla fra il 3% e l'8,6% massimo.

Grafico 4 – Cosa andrebbe migliorato nel rapporto banca-cliente immigrato: fattori religiosi

Si tratta di prime evidenze che vanno lette con tutte le precauzioni legate ai limiti dell'indagine campionaria effettuata, che non ha esplicitato la fede religiosa e riferimenti precisi alla finanza islamica, ma che sembrano comunque confermare le principali risultanze emerse dall'analisi qualitativa sopra descritta. Emerge infatti una sostanziale bassa rilevanza da parte dei consumatori di prodotti e servizi finanziari in Italia dei dettami della finanza islamica, a cui non si associa l'emergere di un bisogno stringente e rilevante. Dati che non sembrano quindi indicare l'esistenza ad oggi, nel nostro paese, di un mercato potenziale ancora maturo per prodotti di finanza islamica di tipo retail.

6. Alcune prime conclusioni sulla finanza islamica in Italia

La finanza islamica è un fenomeno che nasce recentemente, negli anni 50, e si diffonde ampiamente tra gli anni 70 e 90 su tre tipologie di mercati diversi: l'islamic banking, le banche islamiche che offrono prodotti alle famiglie consumatrici si rivolgono prevalentemente a un pubblico di immigrati di fede islamica in Europa e negli USA; la finanza propria dei fondi azionari, che si rivolge ai grandi capitali del Golfo nel tentativo di attirarli all'interno degli snodi della finanza convenzionale, il mercato dell'industria alimentare e turistica halal, composto principalmente da industrie convenzionali che convertono la produzione di alcuni prodotti per ottenere il certificato halal e per aprirsi nuovi mercati nei paesi musulmani. In Europa, Il Regno Unito ha il primato per aver aperto la prima banca islamica retail e per avere affiancato al London Stock exchange un mercato e un indice finanziario islamico.

In Italia la finanza islamica invece non ha preso piede, se non parzialmente per quanto riguarda la certificazione dell'halal che comincia ad aprire nuovi mercati esteri alle industrie alimentari italiane.

Dal punto di vista del mercato finanziario dei grandi capitali ci sono stati alcuni tentativi di normare la costruzione di prodotti islamici che ancora non sono andati in porto. Per quanto riguarda un possibile coinvolgimento del settore finanziario nel segmento retail, la ricerca quanti-qualitativa suggerisce che non esistono ancora una domanda e un mercato tali da giustificare i costi che una banca dovrebbe sostenere per aprire una finestra islamica, ovvero l'istituzione di uno shari'a board e la distinzione dei capitali.

Nonostante i circa 2 mln di musulmani in Italia, la comunità islamica non è coesa, non ha una rappresentanza istituzionale univoca e effettivamente rappresentativa da una parte e, dall'altra, non manifesta un'esigenza di prodotti bancari e finanziari islamici reale. In generale gli intervistati hanno manifestato una scarsa alfabetizzazione per quanto riguarda i prodotti bancari e finanziari islamici, confermando che il mercato della finanza islamica è rivolto e praticato piuttosto da una classe sociale medio-alta che non è maggioritaria tra gli immigrati musulmani in Italia.

Riferimenti Bibliografici Principali

Atti Parlamentari Camera dei Deputati, proposta di legge n. 4453, 2 maggio 2017, *Disposizioni concernenti il trattamento fiscale delle operazioni di finanza islamica*.

Brugnoni A. 2008, *Governance e Shariah: dagli asset-based agli asset-back Sukuk*, in Shirkah, 7.

CONSOB, AA.VV. 2014. *La finanza Islamica nel contesto economico e giuridico italiano*, Quaderni Giuridici, luglio.

European Central Bank, AA.VV. 2013, *Islamic Finance in Europe*, Occasional Papers series n. 146.

IFSB, *Guiding Principles on Shari'ah Governance Systems for Institutions Offering Islamic Services*, 2009, in <http://www.ifsb.org/standard/IFSB-10%20Shariah%20Governance.pdf>.

Malaysia, World's Islamic Finance Marketplace, 2017, *Islamic Funds Gearing Up*, 3 Maggio.

Maurer Bill, 2002. *Anthropological and Accounting Knowledge in Islamic banking and Finance: a critical rethinking*, JRAI, 8, pp. 645-667.