Università
Ca'Foscari
Venezia

Corso di Laurea magistrale in Relazioni Internazionali Comparate – International Relations

Tesi di Laurea

Ca' Foscari
Dorsoduro 3246
30123 Venezia

L'economia islamica: teoria, storia e attualità

Relatore
Ch. Prof. Massimiliano Trentin

Correlatore
Ch. Prof. Matteo Legrenzi

Laureanda
Marialavia Zaccarini
Matricola 987236

Anno Accademico
2013 / 2014

A Mamma e Papà

INDICE

Abstract pagina **v**

Introduzione **1**

I. La *moral economy* islamica **8**

1. Le fonti giuridico-religiose 9
2. I principi fondanti 12
   - 2.1 L'*homo islamicus* 14
   - 2.2 La proibizione del *ribà'* 16
   - 2.3 La partecipazione agli utili e alle perdite 18
   - 2.4 I divieti di *ghàrar* e *maysìr* 19
   - 2.5 La *zakàt* 20
3. Il sistema bancario islamico e i principali strumenti finanziari *shari'a compliant* 23
   - 3.1 La banca islamica 23
   - 3.2 Le obbligazioni islamiche e il mercato dei capitali *shari'a compliant* 32
   - 3.3 L'assicurazione islamica 37

II. Sviluppo ed attuazione del modello economico islamico **46**

1. Il contesto culturale 47
2. Il contesto politico, economico e sociale 52
3. La diffusione della finanza islamica nel mondo musulmano 60
   - 3.1 Arabia Saudita 60
   - 3.2 Pakistan 63
   - 3.3 Iran 67
   - 3.4 Sudan 69
   - 3.5 Malaysia 71
   - 3.6 Le Filippine 74
   - 3.7 Indonesia 74
   - 3.8 Turchia 76

3.9 Egitto pagina 77
3.10 Bahrain 82
4. L'inserimento della finanza islamica nel mondo occidentale 83
4.1 Francia: un forte potenziale di sviluppo 84
4.2 Germania: grandi prospettive di crescita 85
4.3 Irlanda e Lussemburgo: un contesto legale favorevole 86
4.4 Stati Uniti: un caso particolare 87
4.5 Italia: un caso ancora incompiuto 89
4.6 Regno Unito: un modello per i paesi occidentali? 91

III. Il mercato globale *halàl* 97

1. Uno sguardo d'insieme 99
2. Il mercato alimentare *halàl* 103
3. Il mercato musulmano della moda e dell'abbigliamento 110
4. Il mercato turistico *muslim-friendly* 115
5. Il mercato musulmano dei media e dello svago 122
6. I mercati farmaceutico e cosmetico *halàl* 129
7. L'industria finanziaria *shari'a compliant* 137
8. I centri nevralgici dell'economia islamica 148
8.1 La Malesia 148
8.2 L'Arabia Saudita 150
8.3 Gli Emirati Arabi Uniti 150
8.4 La Turchia 152
8.5 L'Indonesia 152
8.6 Gli Stati Uniti 152
8.7 Il Regno Unito 153
8.8 Singapore 153

Conclusione 156

Glossario 162

Bibliografia 164

ABSTRACT

In 1976, King Abdul Aziz University, Jeddah hosted the first international conference on Islamic Economics and in 1979, it established the International Centre for Research in Islamic Economics (ICRIE); these two events marked the turning point for the development of that field of study. During the first half of the twentieth century, whatever appeared in the name of Islamic economics was nothing more than writings of Muslim religious scholars; there were neither specialized journals nor exclusive platform for publishing contributions or discussing the topic. Instead, from then on and in a few years a relevant number of research documents, books and journal articles on Islamic economics and finance began to circulate. At the same time, several financial institutions came into being, with the affirmed aim of doing business according to *shariah* principles.

Nowadays, a number of magazines are exclusively devoted to Islamic economics and finance and numerous websites contain information on Islamic economics. A number of research projects have been initiated in various universities of 10 countries, including the US, the UK and Germany, and a number of institutions are now offering courses and degrees in Islamic finance. Books, articles and dissertations are written in different languages, including English, Arabic, Urdu, Bhasa Malaysia and Turkish. During the last decades hundreds of seminars and conferences on Islamic Economics and finance were held all over the world. Moreover, several national and international standards organizations, such as the AAOIFI (Accounting and Auditing Organization of Islamic Financial Insititutions), were also founded to contribute to the advancement and definition of this branch of knowledge.

Moving from a theoretical level to a concrete one, Islamic economy can refer to different realities: to the economies of the 57 member states of the OIC (Organization of Islamic Cooperation), to those markets that are defined by *shariah* compliance (e.g. food, finance), even to the consumer markets of the Muslims worldwide. In this sense, it is estimated that: the Islamic economies of the world currently represent more than $8 trillion in GDP; the global outlay of Muslim consumers on food and lifestyle sectors reached $1.62 trillion in 2012 and Islamic

financial assets were between $1.35 and $1.6 trillion; finally, the value of the global *halàl* market exceeded $2.3 billion in 2013.

Notwithstanding the many criticisms that have been raised relating both to its theoretical and practical aspects - such as, asserting that Islamic economics cannot be termed a proper discipline because it lacks technical rigor or that it does not represent a real alternative economic system as it is supposed to be since its products and transactions are just a remake of existing ones – market data, publications, symposia, organizations, institutions and laws referring to Islamic economy reveal that this phenomenon is increasingly attracting the attention of the Muslim world as well as the West.

Therefore, what do we exactly mean by 'Islamic economics'? How do Muslim economists define it? What are its founding principles and why it is usually opposed to conventional economics, yet compared to its ethical aspects? Which historical conditions led to its development and actualization? Finally, what are its strengths and weaknesses? In order to answer these questions, this work will attempt to give a theoretical, historical and economic overview of what "Islamic economy" refers to.
More specifically, the first chapter will start by illustrating the religious-legal sources of Islam - Qur'an, Sunnah (actions and quotations of the Prophet), *ijmà'* (*consensus*), *qiyàs* (deductive analogy) and *ijtihad* (independent reasoning) - since Islamic economics' peculiarity mainly lies in its explicit reference to the ethical tenets they contain and from which the Shariah (Islamic Law) derives. Indeed, Islam, which cannot be considered as a religion in the traditional sense rather as a way of life, includes a set of provisions relating to various aspects of economic life, such as the value of natural resources, redistribution of wealth, trade, competition and taxation, pointing out the importance of social responsibility, cooperation and *ummah*'s moral and material welfare. Consequently, the majority of Muslim intellectuals have agreed that the foundations of the Islamic economic model are: the obligation of almsgiving (*zakàt*), the prohibition of interest (*ribà*), the profit-and-loss sharing principle, the prohibitions of uncertainty (*ghàrar*) and speculation (*maysìr*). On the basis of these principles, the Islamic commercial jurisprudence has elaborated a set of *shariah compliant* financial institutions, transactions and products, such as Islamic banking operations (e.g., *mudàraba* , *mushàraka* , *muràbaha*), Islamic capital

market, Islamic bonds (*sukùk*) and Islamic insurance (*takàful*), that will be described in the last part of the chapter.

The second chapter seeks to analyse the historical context that led to the emergence of Islamic economics as a discipline and to its most tangible achievement - the Islamic banking system - as well as to describe the most significant experiences of implementation of Islamic finance in Muslim and Western countries. The need for developing Islamic economics is an offshoot of the revivalist movements of the nineteenth and first half of the twentieth century, who believed that the only way of reasserting Muslim identity and progress was to revive the teachings of the Qur'an and the Sunnah and implement them as they were. However, it was not before the political, economic and social events occurring in the Sixties/Seventies that these ideas could turn into practice through the foundation of the first islamic financial institutions. The advent of pan-Islamism, the desire of developing economic independence besides the political one just achieved, the disappointment towards the failures of both the socialist and capitalist systems in promoting development and social cohesion, the rise in oil prices and the related change in power relations between producer countries and industrialized states, are some of the factors that contributed to the realization of a supposed distinct and more efficient economic system and of financial institutions, with the avowed purpose of ensuring the moral and material well-being of the ummah by operating in accordance with Islamic principles. The new regional and international context of the eighties further promoted Islamic finance although challenging some of its original assumptions and beginning its gradual process of diversification, pragmatism and adjustment to the global financial system. Despite the common historical background of Muslim states, the spread of Islamic finance was different from one country to another, giving rise to completely Islamized banking systems on the one hand (e.g. Pakistan), and to mixed systems on the other hand (e.g. Malaysia); moreover, in some cases economic islamization was made possible by huge oil revenues and promoted by an Islamist bourgeoisie (e.g. Saudi Arabia), while in other cases Islamic finance was introduced by governments for economic and political reasons (e.g. Indonesia). Finally, the last part of the chapter will focus on the Western world, where the regulatory authorities of several countries have begun to address, from the end of the nineties-early two-

thousands, the question of whether and how to integrate Islamic finance in their normative frameworks. As we will see, the UK experience could represent a model for the other non-Muslim countries given the success of introducing Islamic finance as a financial innovation *tout court*.

The third and final chapter of the present work will focus on the more commercial aspect of Islamic economy, by considering the overall *shariah compliant* market and by keeping in mind that it is not only about Islamic finance, yet it includes all those industries and sectors directly or indirectly affected by Islamic values. The chapter will start by presenting an overview of both the global and Islamic market key drivers, which mainly are: young and fast-growing Muslim population, Islamic ideology, fast-growing islamic economies and intra-OIC trade growth as well as the global trends of looking for more ethical and socially-conscious businesses, the revolution in communication technologies and the increasing participation of global multinationals. It will then move to analyse each sector - food, clothing, travel, media/recreation, pharmaceutical, cosmetics and finance - in terms of values and adoption spectrum, market size, trade balance, industry value chain and key players, challenges and opportunities. Finally, it will conclude by identifying both Muslim and non-Muslim top centres of Islamic economy, given their great contribution to its development and growth.

As it will emerge from the analysis presented in these three chapters, over time the hope for a totally distinct islamic economic system had to face reality thus resulting in a process of cross-fertilization between the prevailing principles and practices and Islamic teachings. The pursuit of efficiency and competitiveness both at national and international levels along with other socio-political reasons (e.g. the concern not to jeopardize class interests) have been at the beginning of that process of convergence between Islamic and conventional finance. Although questioning some of their basic principles, this opening to hybridization has allowed Islamic financial institutions not only to survive and thrive but also to reveal greater efficiency and stability than conventional ones in certain situations (e.g. the 2008 crisis). Thus, by targeting Muslim consumers, savers and investors who desire to do business according to their religious values (yet requiring more guarantees in terms of risk/profit) as well as non-Muslims who look for more ethical financial solutions,

Islamic economy has found a way of coping with, rather than challenging, the global economic system, becoming an integral part of it. This is quite evident if we look, for instance, at the growing range of Islamic financial products outside Muslim-majority countries or at the great potential of the global *halàl* market.

Of course, there are still several challenges that Islamic economy has to face in order to complete its process of integration, such as the need for more comprehensive and accepted standards, for both a wider consumer awareness and a more qualified human capital, as well as for more competitive products whose integrity and *shariah* compliance is certified. However, it will appear that Islamic economy, based on a set of specific religious principles and including, if not totally distinct, at least different institutions and products, while born as an economic phenomenon of Muslim-majority countries is becoming increasingly important on the international scene, by generating significant revenues and governments' interest worldwide, more and more aware of its existence and success.

INTRODUZIONE

*In the nineteenth century they [Muslims] awoke from a deep slumber to reassert themselves with a distinct identity. Muslim leaders took up the task of establishing the Muslim ummah as an entity. To realize this objective they conceived the idea of creating Islamic sciences, distinct from mainstream sciences. They talked about 'Islamic science', 'Islamic education', 'Islamic anthropology', '**Islamic economics**' and so on. They tried to argue that Muslims are a distinct people from other religious communities and should preserve the original and pristine version of their civilization, culture and knowledge* (Khan, 2013:XII).

Nel 1976, la King Abdul University di Jeddah ospitò la prima conferenza internazionale sull'Economia islamica e, nel 1979, la stessa università istituì il Centro Internazionale di Ricerca sull'Economia Islamica (ICRIE), eventi che segnarono la svolta per lo sviluppo di tale disciplina. Se fino ad allora ciò che era comparso sotto il nome di 'Economia islamica', non erano altro che scritti di dotti religiosi e senza che esistessero riviste o spazi dedicati alle discussioni sul tema, nel giro di pochi anni sorsero diversi poli (centri di ricerca e formazione) per l'evoluzione teorica e pratica di quella scienza, così come altrettante istituzioni finanziarie che si ponevano l'obiettivo di operare nel rispetto dei principi sciaraitici.

Documenti, articoli, dissertazioni e testi sull'Economia e Finanza islamica iniziarono a circolare in numero sempre crescente passando dalle 238 pubblicazioni prima del 1979 alle 2722 nel 1999, fino alle 6484 nel 2006 (Khan, 2013:5). Nel 1995, l'Università di Harvard fondò l'Islamic Finance Project (IFP) e una relativa banca dati con l'intento di analizzare le prospettive legali di tale campo di studi, aumentare la collaborazione fra gli studiosi e l'interazione fra la teoria e la pratica, e raccogliere i risultati della ricerca scientifica per assistere accademici, ricercatori e professionisti nel loro lavoro (Harvard Law School). Allo stesso modo, circa cinquecento progetti di ricerca sono stati avviati nelle università di dieci paesi, musulmani e non, inclusi Stati Uniti, Regno Unito e Germania; molteplici istituzioni offrono corsi e lauree in finanza islamica; diverse sono le riviste specialistiche e i siti che contengono materiale sull'economia islamica, e varie sono anche le lingue della produzione bibliografica, quali inglese, arabo, urdu, malese, turco e altre lingue

regionali; è, inoltre, in fase di stesura l'enciclopedia in cinque volumi sull'economia e la finanza islamica a cura de The Islamic Foundation e The Maghreb Centre for Islamic Studies, entrambi con sede nel Regno Unito; infine, risulta che la banca dati dell'IFP comprenda gli atti di 1500 conferenze sul tema (*ibid.*).

A tal proposito, dal 1983 l'Associazione Internazionale per l'Economia Islamica (IAIE), che si occupa di promuovere lo studio e l'applicazione dell'economia e della finanza islamica, organizza conferenze mondiali annuali e convegni internazionali in collaborazione con l'Islamic Development Bank[1]; nel novembre dello scorso anno, si è tenuto a Dubai il *Global Islamic Economy Summit 2013*, primo forum di esperti provenienti da vari settori industriali e da diverse regioni geografiche per discutere delle attuali sfide e opportunità dell'economia islamica; dal 28 al 30 ottobre prossimo avrà luogo, sempre a Dubai, la decima edizione del *World Islamic Economic Forum*, piattaforma di dialogo fra imprenditori, studiosi e professionisti al fine di migliorare le condizioni economiche dei paesi musulmani e delle comunità musulmane nel mondo. Si potrebbe andare avanti ulteriormente ad elencare i convegni internazionali sull'Economia islamica svoltisi negli ultimi trent'anni, senza poi contare le centinaia di seminari e gruppi di lavoro che si tengono in tutto il mondo ospitati da università, istituzioni finanziarie ed organizzazioni non governative.

Allo sviluppo e alla definizione della disciplina e della sua applicazione hanno poi contribuito una serie di enti di standardizzazione, certificazione e vigilanza, governativi e non, sia nazionali che internazionali; uno fra tutti è l'Aaoifi (Accounting and Auditing Organization of Islamic Financial Institutions), istituito ad Algeri nel 1990, il quale emette standard in materia di contabilità, revisione dei conti e *governance*, obbligatori per le istituzioni finanziarie islamiche in Bahrain, Sudan, Giordania e Arabia Saudita, e raccomandabili per gli altri paesi musulmani.

Se sul piano teorico si fa riferimento all'economia islamica come scienza da elaborare, approfondire e diffondere, sul piano pratico ci si riferisce ad essa come l'economia dei 57 paesi a maggioranza musulmana membri dell'Organizzazione della Cooperazione Islamica (OIC), o come l'insieme dei mercati *shari'a compliant*, o ancora come il mercato globale dei consumatori musulmani. Pertanto, si stima che le economie islamiche del mondo rappresentino attualmente più di 8 bilioni di dollari

[1] Islamabad (1983), Kuala Lumpur (1992), Loughborough (2000), Bahrain (2003), Jakarta (2005), Jeddah (2008) (Khan, 2013:6).

in termini di PIL. Si stima poi che, nel 2012, la spesa globale totale dei consumatori musulmani in generi alimentari e in altri settori industriali islamici abbia raggiunto l'1.62 bilioni di dollari, mentre il valore totale delle attività finanziarie islamiche abbia raggiunto tra l'1.35 e l'1.6 bilioni di dollari (a seconda delle fonti). In particolare, la finanza islamica, pur rappresentando in termini relativi solo circa l'1% della finanza mondiale, negli ultimi anni è cresciuta significativamente in termini assoluti registrando tassi di crescita del 15-20% annuo e diventando una delle sue componenti a più rapida crescita, e secondo alcuni studi la sua dimensione dovrebbe superare i due bilioni di dollari nel 2014. Infine, si stima che nel 2013 il volume complessivo del mercato mondiale *halàl*[2] abbia superato i 2.3 miliardi di dollari.

Al di là delle critiche che sono state mosse all'economia islamica sia dal punto di vista teorico sia da quello pratico - in relazione al fatto che non si possa definire una vera e propria scienza mancando di rigore tecnico, che la sua copiosa letteratura sia in realtà monotona, ripetitiva e manchi di interdisciplinarità (Khan, 2013:6), e che non si tratti (come auspicato) di un sistema economico davvero alternativo essendo i suoi prodotti e strumenti solo un rimaneggiamento di quelli già esistenti - i dati sulla dimensione del mercato, le pubblicazioni, i simposi, le organizzazioni, le istituzioni e le leggi che ce l'hanno ad oggetto mostrano come tale fenomeno stia sempre di più richiamando l'attenzione tanto del mondo musulmano quanto di quello occidentale.

Ma che cosa si intende per 'economia islamica'? Come viene definita dagli economisti musulmani? Quali sono i suoi principi fondanti e perché se ne parla generalmente in contrapposizione all'economia convenzionale, ma la si paragona di frequente ad alcuni aspetti etici di quest'ultima? Quali i fattori che ne hanno reso possibile la nascita, lo sviluppo e l'applicazione? E, a chi si rivolge: solo ai musulmani o anche ai non musulmani? Infine, quali sono i suoi punti di forza e di debolezza? Nell'ottica di rispondere a tali quesiti, il presente lavoro tenterà di fare una panoramica teorica, storica ed economica di ciò che oggi viene indicato con il termine 'Economia islamica'.

In particolare, nel primo capitolo si inizierà con l'illustrare le fonti giuridico-religiose dell'Islam: il Corano, la *sunna*, l'*ijmà* (il consenso dei dotti) e il *qiyàs* (ragionamento giuridico per analogia). Un'analisi dell'economia islamica non può

[2] Ossia, lecito e conforme ai dettami dell'Islam; nello specifico, conforme alle prescrizioni islamiche in materia economica.

prescindere dalla conoscenza di tali fonti, in quanto la sua specificità sta proprio nel suo esplicito richiamo ai precetti di carattere etico in esse contenute, i quali vanno poi a costituire la *shari'a* (la legge islamica). L'Islam si caratterizza infatti per una stretta relazione tra la sfera teologico-morale e normativa (sociale, politica ed economica), non andando intesa come una religione nel senso tradizionale del termine ma come un sistema di vita, includendo, come si vedrà, anche disposizioni in merito ad alcuni aspetti della vita economica, quali il valore delle risorse naturali, la redistribuzione delle ricchezze, il commercio, la concorrenza e la tassazione. Si scenderà poi nel dettaglio di quei principi etico-religiosi riconosciuti dalla maggioranza degli intellettuali musulmani quali fondamenti del modello economico-finanziario islamico, ossia l'obbligo di versare la *zakàt* (elemosina rituale), la proibizione dell'interesse (*ribà'*) e il principio secondo cui non può esservi guadagno senza rischio, il divieto dell'incertezza (*ghàrar*) e della speculazione (*maysìr*) e l'obbligo di svolgere attività economiche che non siano *haràm* (proibite dal Corano).

Al centro di questo modello economico vi è l'*homo islamicus*, il credente, che opera nel rispetto di tali dettami per creare un sistema basato sull'uguaglianza, la giustizia, la cooperazione e la coesione sociale; in cui la moneta non deve generare ricchezza in se stessa ma solo se impiegata in attività reali, in cui il profitto non è condannato purché sia perseguito nell'interesse della comunità oltre che nel proprio, e in cui il valore della responsabilità sociale ricopre un ruolo fondamentale.

Sulla base di queste prescrizioni sciaraitiche, la giurisprudenza commerciale islamica ha tentato di elaborare una serie di strumenti e prodotti finanziari *shari'a compliant*. Si analizzeranno il funzionamento del sistema bancario islamico e le principali forme tecniche di raccolta e di impiego dei fondi, evidenziandone le peculiarità rispetto a una banca convenzionale e mostrando come, in linea teorica, una banca islamica si configuri come un gestore di fondi e attività per conto dei suoi clienti. Sul fronte del passivo, accanto ai depositi non remunerati ma a capitale garantito, i depositi partecipativi permettono al depositante di partecipare agli utili e alle perdite, fungendo da vero e proprio investitore e rischiando il capitale versato. Sul fronte dell'attivo, si distingue tra strumenti partecipativi (PLS), più compatibili con i precetti islamici, e non-PLS, più utilizzati nella realtà e che assicurano un costo di finanziamento molto simile a un tasso di interesse. In seguito, si passerà ad

illustrare le caratteristiche del mercato islamico dei capitali, prendendo in analisi le due aree della finanza islamica che hanno registrato una maggiore crescita e hanno migliori prospettive di sviluppo: i *sukùk – bond* o obbligazioni islamiche – e gli investimenti azionari *shari'a compliant*. Infine, si concluderà con la descrizione dei principi e del funzionamento dell'assicurazione islamica (*takàful*): approvata a metà degli anni Ottanta e molto simile a una mutua assicurazione occidentale, è una forma di assicurazione in cui gli assicurati cooperano tra loro e contribuiscono alla creazione di un fondo, dal quale attingere per i risarcimenti, versando una somma che si qualifica come una donazione, quindi gratuita, piuttosto che come un premio che prevede una prestazione corrispettiva.

Dopo aver illustrato i fondamenti teorici e gli strumenti pratici dell'economia islamica, nel secondo capitolo se ne presenterà l'evoluzione storica e l'espansione geografica. Cominciando dall'illustrazione del contesto culturale in cui ha avuto origine la teoria economica islamica, caratterizzato dal pensiero neorevivalista di metà Novecento che predicava un "risveglio" degli insegnamenti del Corano e della Sunna per consentire ai musulmani di affermare la propria identità e di progredire recuperando la gloria del passato, si proseguirà con la descrizione del contesto politico, economico e sociale degli anni Sessanta/Settanta, il quale ha contribuito a trasformare le idee, elaborate negli anni Quaranta, in pratica attraverso la fondazione delle prime istituzioni finanziarie islamiche. L'avvento del panislamismo, la convinzione che fosse necessario sviluppare un'indipendenza economica oltre a quella politica appena raggiunta da molti paesi islamici, la delusione verso l'incapacità sia del sistema socialista sia di quello capitalista di promuovere lo sviluppo e la coesione sociale, l'aumento dei prezzi del petrolio e il mutamento nei rapporti di potere tra i paesi produttori nel mondo islamico e gli stati industrializzati, sono alcuni dei fattori all'origine della creazione di un modello economico e di istituzioni finanziarie che avrebbero operato in conformità con l'etica islamica e garantito anche uno sviluppo materiale della *umma*, costituendo così una valida ed efficiente alternativa al sistema economico dominante. Negli anni Ottanta, il nuovo contesto regionale ed internazionale, promosse ulteriormente la crescita e lo sviluppo della finanza islamica mettendo in discussione alcuni dei suoi presupposti originari,

da un lato, e avviando il graduale processo di aggiornamento e adattamento al sistema finanziario globale, dall'altro.

Scendendo poi nel particolare di alcune esperienze più significative riguardo alla diffusione della finanza islamica nel mondo musulmano, si vedrà come questa sia avvenuta in maniera differente da paese a paese, fermo restando il contesto storico comune. Si è passati, infatti, da sistemi bancari completamente islamizzati (es. Pakistan, Iran e Sudan) a sistemi misti (es. Malaysia e GCC), e da una prima fase di islamizzazione economica resa possibile dagli ingenti guadagni petroliferi e promossa da una borghesia islamista (es. Arabia Saudita) a una seconda fase sviluppata per iniziativa dei governi sulla base di decisioni politiche nazionali volte ad assicurarsi la legittimazione del potere (es. Malaysia e Indonesia).

Da ultimo, il capitolo si soffermerà sull'inserimento della finanza islamica nel mondo occidentale, mostrando come a partire da fine anni Novanta - primi anni Duemila, le autorità regolamentari di diversi paesi occidentali hanno iniziato ad affrontare la questione di se e come poter integrare il sistema bancario islamico nel quadro normativo vigente, mettendo in evidenza le notevoli differenze esistenti tra un paese e l'altro. Come si vedrà, il Regno Unito potrebbe rappresentare un modello di riferimento per altri paesi non musulmani, visto il successo dell'accoglimento della finanza islamica come un'innovazione finanziaria *tout court* e la rilevante esperienza maturata nel settore; al contrario l'Italia, ad oggi, non ha ancora elaborato e attuato una strategia per intervenire sulla normativa vigente al fine di permettere a tale settore di operare e svilupparsi nel nostro paese.

Nel terzo ed ultimo capitolo, l'economia islamica verrà considerata in termini commerciali e di dimensione del mercato complessivo *shari'a compliant*. Vale a dire, verrà presentata un'analisi dettagliata dei vari settori che ne fanno parte, tenendo presente che l'economia islamica non è riducibile alla sola finanza islamica, ma comprende tutti quei settori influenzati dalle attività imprenditoriali e dagli stili di consumo fondati sui valori islamici. Si inizierà col dare uno sguardo d'insieme ai fattori di crescita, le sfide e le opportunità di tale economia nel suo complesso, evidenziando come alla base del recente balzo in avanti vi siano tendenze proprie del mercato islamico, quale ad esempio la crescita esponenziale della popolazione musulmana, così come nuovi trend sul piano internazionale, come un maggior focus

sull'economia etica e la responsabilità sociale. Si scenderà poi nei particolari dell'analisi di ogni settore, alimentare, dell'abbigliamento e della moda, del turismo, dei media, farmaceutico, cosmetico e della cura personale, e da ultimo, di quello finanziario, indicando per ciascuno di essi lo spettro di consumatori, l'ampiezza del mercato, la bilancia commerciale, la catena del valore, gli attori chiave, le tendenze recenti, le maggiori opportunità e sfide. Infine, si concluderà il capitolo con l'individuazione di quei paesi, a maggioranza musulmana e non, che si configurano come centri nevralgici dell'economia islamica, ossia, paesi che per motivi storici, politici, economici, culturali e sociali, hanno dato e continuano a dare maggiore impulso al suo sviluppo complessivo, rispetto agli altri che per gli stessi motivi vi contribuiscono in maniera minore.

Da tutto ciò si evincerà che da fenomeno economico-finanziario tipico dei paesi a maggioranza musulmana, l'economia islamica, con i suoi principi etici, le sue istituzioni e i suoi prodotti, sta progressivamente assumendo una rilevanza sempre più significativa sulla scena internazionale. Tuttavia, per affermarsi solidamente sul piano globale essa dovrà superare, come si vedrà, alcune questioni importanti in termini di regolazione, consapevolezza dei potenziali operatori e beneficiari, conoscenza e preparazione professionali e conformità reale ai valori su cui si fonda.

I CAPITOLO:
LA *MORAL ECONOMY* ISLAMICA

> 'Nell'Islam, *din* significa, in senso molto ampio, non solo il culto e il dogma, ma anche il vivere associato e le sue regole, in una parola l'*ideologia*.' L'Islam non sarebbe quindi semplicemente un insieme di credenze e rituali, ma un'ideologia complessa e articolata che ambisce a permeare della sua morale la vita dell'umanità e quindi anche la sfera economica (Atzori, 2010:17).

L'Islam, come spiega Alessandro Bausani (1999:11), non può considerarsi una religione nel senso tradizionale del termine, i cui precetti si limitano a regolare il rapporto privato tra uomo e Dio, bensì un vero e proprio sistema di vita, una legge che oltre a valere per la sfera privata, vale anche per ogni settore della vita pubblica, regolando cioè anche la condotta dell'uomo nella comunità dei credenti - la *umma*. L'Islam si caratterizza quindi per una stretta relazione tra la sfera teologico-morale e quella normativa - sociale, politica o economica che sia - e questo implica che l'analisi dell'economia e della finanza islamica non può prescindere dalla conoscenza delle fonti religiose, che in questo senso sono anche giuridiche, e dei loro contenuti.

In questo capitolo, iniziando dall'illustrazione delle fonti giuridiche dell'Islam, il Corano, la *sunna*, l'*ijmà* (il consenso dei dotti) e il *qiyàs* (ragionamento giuridico per analogia), ci si concentrerà poi su quei principi e prescrizioni che più direttamente influenzano l'economia e la finanza islamica, come l'obbligo della *zakàt*, il divieto di *ribà'*, di *maysìr*, di *ghàrar*, per poi concludere con la descrizione delle principali istituzioni, mercati e prodotti finanziari *shari'a compliant*, dalla banca islamica e le più comuni forme tecniche di raccolta e di impiego del risparmio (ad es., i contratti di *mudàraba*, *mushàraka*, *muràbaha*), fino alla recente nascita negli anni Ottanta delle obbligazioni islamiche (*sukùk*) e dell'assicurazione islamica (*takàful*).

1. Le fonti giuridico-religiose

I fondamenti della religione islamica possono concepirsi come una piramide al cui vertice sta il Corano, il testo sacro dell'Islam; al di sotto vi è la *Sunna*, includente gli atti e i detti del Profeta così come sono stati tramandati negli *hadith*; infine, per le questioni non trattate da tali fonti primarie, si ricorre all'*ijmà'* e al *qiyàs*, tradotte rispettivamente come '*consensus*' e 'analogia' (Warde, 2000). I contenuti di queste fonti vanno a costituire la *Shari'a* (letteralmente "via diritta"), ossia le legge divina e positiva che,

> disciplina l'attività umana in quanto esplicata nel mondo esterno, prescindendo da quella fede e da quelle credenze di cui, nel foro interno, è giudice Dio solo (Bausani, 1999:37).

Più nello specifico, il Corano è il Libro Sacro che rappresenta il Verbo rivelato direttamente da Allah al Profeta Maometto tramite l'arcangelo Gabriele nel periodo che va dal 610 al 632 d.C. Tuttavia, non è solo un insieme di principi di ordine teologico e morale ma contiene norme e precetti legali che devono essere rispettati e osservati da ogni fedele nella vita privata e pubblica: cosa sia *halàl* (lecito) o *haràm* (illecito), indicazioni concrete sul matrimonio, l'eredità, i debiti, il commercio. Il Testo è suddiviso in 114 *sure* (capitoli), ognuna delle quali è costituita da un numero variabile di versetti, disposte in un ordine cronologico inverso, dalle più recenti alle più antiche. I due principali periodi di trasmissione sono il 610-622 d.C. - dall'annuncio della missione a Maometto all'emigrazione a Medina (*egira*) – e il 622-632 d.C. – dall'*egira* alla morte del Profeta. Le prime *sure*, 'meccane', hanno un contenuto più teologico-etico, mentre le seconde, 'medinesi', più normativo penale e civile in risposta alle esigenze della nuova comunità che si stava formando. Come si vedrà, è proprio in queste ultime che si trovano i maggiori riferimenti ai principi fondanti l'economia islamica (Hamaui & Mauri, 2009).

A completare le enunciazioni generali fornite dal Corano, contribuiscono le altre fonti sopra citate, prime fra tutte la *Sunna*. Questa rappresenta l'insieme delle pratiche e delle prescrizioni dedotte dagli *hadith*, ossia le narrazioni che riportano i detti e i fatti del Profeta che costituiscono l'esempio per la condotta del buon musulmano. Ogni *hadith* si compone del testo del racconto (*matn*) preceduto da una catena di testimoni *isnàd* (sostegno) mediante i quali si è tramandata la tradizione nel

corso del tempo fino a risalire al testimone diretto, garantendo così l'autenticità dei fatti e dei principi che ne derivano. Trasmessi prima oralmente, in un secondo tempo i racconti vennero riuniti in raccolte e confluirono nei "sei libri" scritti dall'870 al 915 d.C. Nella raccolta di Buhàri (870 d.C.), accanto alle questioni di culto sono trattate questioni economiche come la compravendita, la fideiussione, il pagamento dei debiti, le donazioni; mentre in tutte le raccolte è presente la proibizione del *ribà'* (Bausani, 1999; *ibid*.).

Le altre due fonti minori del diritto islamico, l'*ijmà'* e il *qiyàs*, si inseriscono nella dimensione dinamica della giurisprudenza islamica, che si evolve a fronte degli sviluppi sociali, politici ed economici che avvengono nei secoli. La prima rappresenta il *consenso* dei dotti, dei giurisperiti e si basa sul concetto che il *parere condiviso* dai dotti musulmani in una particolare epoca preserva dagli errori in nome del detto attribuito al Profeta "la mia comunità non concorderà mai su un errore". La seconda è il *ragionamento per analogia* basato sui casi risolvibili con l'aiuto delle tre fonti precedenti. A differenza delle altre fonti che esprimono direttamente o indirettamente l'ispirazione divina, questa è la più controversa in quanto costituisce un metodo razionale e logico soltanto umano e quindi potenzialmente più soggetto all'errore. Spetta, infatti, ai giuristi ricavare, attraverso una riflessione accurata e uno *sforzo interpretativo* (*ijtihàd*), le norme appropriate immaginando come si sarebbero comportati il Profeta e i suoi diretti successori (i califfi ben guidati), o che cosa avrebbe prescritto il consenso della comunità (Bausani, 1999; Warde, 2000).

Più ci si allontana dal vertice della piramide - il Corano, eterno in quanto rivelazione di Dio - e maggiori sono le possibili interpretazioni e le relative discrepanze su ciò che la *shari'a* stabilisce. Gli *hadith* sono, nonostante il processo di autenticazione, il primo motivo di discussione se si considera che sono stati trascritti solo due o tre secoli dopo e che molti sono stati ritenuti apocrifi, creati a sostegno di una specifica fazione politica o opinione. Inoltre, i gruppi islamisti hanno dissentito negli anni sulla relativa importanza dei vari fondamenti della religione, portando, ad esempio, alcuni a valutare affidabile solo il Corano a scapito invece degli elementi religiosi più 'artificiali' sviluppatisi con il passare del tempo. Tali dibattiti - che proseguirono fino al X secolo circa quando si ebbe la chiusura dell' *ijtihàd*, ovvero l'interruzione dello sforzo interpretativo sulle fonti del diritto - furono all'origine

della nascita delle quattro scuole ortodosse sunnite, Hanafita, Malikita, Shafiita e Hanbalita, avvenuta tra l' VIII e IX secolo. Ogni scuola ha trovato seguito in alcuni paesi piuttosto che in altri determinando così anche l'attuale concentrazione dei suoi aderenti: quella hanafita, la più liberale e che ammette una maggiore discrezionalità nell'interpretazione dei testi, era la scuola ufficiale dell'Impero Ottomano ed è prevalentemente diffusa in Turchia, India e Pakistan; quella malikita, rigorosa e conservatrice che riconosce però un ruolo all'*ijmà'*, è diffusa nel Maghreb; quella shafiita, in una posizione intermedia tra la prima e la seconda, è diffusa in Indonesia, Egitto e Africa Orientale; infine, quella hanbalita, la più tradizionalista e caratterizzata dalla fedeltà assoluta alle fonti scritte dell'Islam, è diffusa principalmente in Arabia Saudita (Warde, 2000; Hamaui & Mauri, 2009).

Risulta evidente che il diritto islamico non è unitario, mancando un'unica autorità centrale di riferimento che si occupa di controllare e armonizzare le diverse elaborazioni giuridiche. Ciò ha dirette implicazioni anche in campo economico sul modo di interpretarne i principi di base e trattare alcune questioni. Ad esempio, *l'Encyclopedia of Islam*, alla voce *ribà'* (Schacht, 1960-2007), sottolinea come la proibizione dell'interesse - uno dei principi cardine dell'economia islamica - abbia dato luogo a una serie di metodi per aggirare tale divieto[3], i quali pur non essendo obiettabili sul piano legislativo e accettati dalle scuole shafiita e hanafita, sono respinti da quelle malikita e hanbalita. Tale decentramento rende difficile la sistematizzazione della disciplina e la definizione dei suoi standard, e rappresenta, come si vedrà nel terzo capitolo, un punto debole dell'economia islamica impedendole di sfruttare a pieno il suo potenziale di crescita. Non sono dunque possibili generalizzazioni; tuttavia, sono individuabili alcuni dettami che nel corso degli anni sono stati riconosciuti dalla maggioranza degli intellettuali musulmani come i principi fondamentali dell'economia islamica.

[3] Questi meccanismi vennero definiti *hiyal*, ovvero stratagemmi legali usati per raggiungere fini extra-legali, conformi solo in apparenza alla *shari'a* ma non nella sostanza. Tali espedienti legali consentirono agli individui che avrebbero altrimenti rischiato di operare, spinti dalle circostanze, in contrasto con i dettami della legge islamica, a ottenere il risultato desiderato attenendosi almeno alla lettera della legge se non allo spirito (Khan, 2013:337).

2. I principi fondanti

La specificità dell'economia islamica sta nel suo esplicito richiamo ai precetti di carattere etico direttamente discendenti dalla rivelazione coranica e dalle altre fonti religiose, che, proprio in nome dell'ampia accezione che assume il termine *din* nell'Islam, sono anche giuridiche e perciò regolano non solo il rapporto privato tra il fedele e Dio ma anche quello pubblico tra il credente e la *umma*. In esse si trovano le disposizioni in merito ad alcuni aspetti della vita economica, quali, il valore delle risorse naturali e il loro sfruttamento; l'importanza del lavoro e della proprietà privata; la distribuzione del reddito e la lotta alla povertà; il commercio, la finanza, la concorrenza e il monopolio; il ruolo dello stato e la tassazione (Hamaui & Mauri, 2009).

Le risorse naturali appartengono in senso stretto solo ad Allah che le affida agli uomini al fine di contribuire al loro sviluppo. Pertanto, l'uomo è solo il vicario (*khalifa*) di Dio, il depositario dei beni, che può utilizzare e da cui può trarre beneficio ma nel rispetto della natura e del prossimo. Il diritto di proprietà è quindi inviolabile, ma deve essere esercitato nei limiti indicati dalla rivelazione divina: ogni membro della comunità deve disporre del necessario per vivere dignitosamente e senza eccesso risultante dall'accumulazione della ricchezza nelle mani di pochi. In questo senso, l'accaparramento, lo sfruttamento incontrollato e lo spreco delle risorse naturali costituiscono una sorta di tradimento del patto di fiducia tra uomo e Dio. L'Islam valorizza così i principi della redistribuzione delle ricchezze e dell'uguaglianza, della cooperazione, del sacrificio e della responsabilità sociale. Secondo il Corano, le risorse presenti sulla terra sono in quantità giuste a soddisfare i bisogni dell'uomo; la scarsità può risultare solo dall'avidità dell'uomo e dalla sua incapacità di gestirle (Tripp, 2006; Atzori, 2010). Alcuni studiosi hanno sottolineato come tale ideale islamico, dell'uomo-amministratore fiduciario sulla terra col ruolo di proteggere le risorse naturali, sia in accordo con il concetto di *sviluppo sostenibile* definito dal rapporto Brundtland (1987): "soddisfare i bisogni del presente senza compromettere la possibilità delle generazioni future di rispettare i propri" (Hobeika, 2009; Atzori, 2010).

Le conseguenze sul piano economico sono che il monopolio è esplicitamente proibito dall'Islam perché genera disparità, mentre è incoraggiata la concorrenza. Il

mercato viene quindi preso in considerazione ma deve essere controllato e filtrato onde evitare la concentrazione del reddito. Nell'ottica dell'equa distribuzione rientra anche il funzionamento della legge di successione dettagliatamente descritta nel Corano (II: 180-1, 240; IV: 7, 11-12, 33, 176; V: 106-7), la quale prevede che ogni individuo possa disporre solo di un terzo della sua ricchezza, i restanti due terzi vanno distribuiti tra un gran numero di parenti. L'Islam incoraggia poi il lavoro, il guadagno economico e l'investimento, i quali, però, non vanno guidati solo dal profitto e dall'interesse individuale, ma anche dal desiderio di perseguire il benessere della *umma.* La ricchezza e il lavoro svolgono così anche la funzione sociale di essere al servizio della comunità; questo implica, ad esempio, che un'impresa non dovrebbe massimizzare solo i profitti e pensare esclusivamente al benessere degli azionisti e degli amministratori, ma tutelare anche i lavoratori e tutti gli altri attori del processo produttivo (*stakeholders*) (Hamaui & Mauri, 2009). Questo tipo di approccio risulta molto vicino al recente modello, risalente agli anni Ottanta, della *corporate social responsibility,* definita dalla Commissione Europea come "la responsabilità delle imprese per i loro impatti sulla società", in base al quale le aziende dovrebbero tenere conto dell'etica, dei diritti sociali e ambientali e degli interessi di tutti gli *stakeholders* nella loro visione strategica (European Commission, 2014). Vi sono tuttavia importanti differenze relative alle dottrine sottostanti il modello della CSR e la finanza islamica. Nel primo caso ogni impresa è libera di decidere quali azioni adottare per adempiere ai suoi doveri di responsabilità sociale, tramite, ad esempio, la costituzione di comitati etici, la stesura di codici di condotta o la messa a punto di un bilancio sociale. L'Islam, invece, ha stabilito regole molto precise riguardo, ad esempio, il comportamento dei soci, dei dipendenti, delle donazioni, alle quali ogni individuo che intenda svolgere un'attività economica dovrebbe attenersi. Sul piano commerciale, ha inoltre rilevanza il fatto che alcune attività e investimenti non possono compiersi in quanto non conformi ai principi islamici. Ciò avviene anche nel caso della CSR, alla base della quale alcune attività, quali la produzione o il commercio di droghe, la corruzione e la prostituzione non sono accettate. Tuttavia questi divieti non sono stringenti quanto lo sono nell'Islam (Hamaui & Mauri, 2009:58).

Le regole che governano la relazione tra gli uomini (*mu'àmalàt*)[4] si fondano, infatti, sul principio dell'ammissibilità - è permesso tutto ciò che non è espressamente vietato -, distinguendo così tra attività *halàl*, lecite, e *haràm*, illecite (Iqbal & Molyneux, 2005). Il concetto include il comportamento, il modo di parlare, l'abbigliamento, la condotta e le norme in materia di alimentazione; il fine di tali proibizioni è sempre quello di proteggere gli interessi dei più deboli, di assicurare la giustizia e i benefici reciproci per le parti e per la società in generale (Bausani, 1999; *ibid.*). Nello specifico, sono vietate le attività che comportano il pagamento di interessi, la produzione e la vendita di bevande alcoliche, l'allevamento, la lavorazione e la vendita di carne di maiale, le armi, il tabacco, il gioco d'azzardo e la pornografia (Bausani, 1999).

Sempre al fine di rafforzare la coesione e il benessere sociale, l'Islam assegna allo stato un ruolo importante come garante dell'equilibrio tra gli interessi privati e quelli della società. Qualora dovessero sorgere conflitti, lo stato può intervenire a livello normativo e fiscale, occupandosi della regolazione dei mercati per prevenire distorsioni ed evitare la formazione di monopoli. In particolare, tasse e sussidi per ridurre la povertà, le disuguaglianze e favorire lo sviluppo sono contemplate esplicitamente nei testi sacri (Hamaui & Mauri, 2009; Atzori, 2010).

Tali prescrizioni, insieme ad altri fattori politici, economici e sociali (si veda cap. II), hanno contribuito a creare la necessità di definire un sistema economico alternativo a quello convenzionale, che garantisse la coesione sociale e lo sviluppo della *umma* tanto dal punto di vista materiale quanto da quello morale, permettendole di rispettare, mantenere e diffondere i suoi valori etico-religiosi.

2.1 L'*homo islamicus*

Dalla visione d'insieme delle disposizioni relative agli aspetti della vita economica emerge che l'Islam si preoccupa del *welfare* della comunità e detta che ogni

[4] I trattati di giurisprudenza islamica si aprono con una prima parte detta '*ibàdàt* (atti del culto) includente le norme che regolano il rapporto uomo-Dio, per poi continuare con le *mu'àmalàt*, che regolano appunto i rapporti tra gli uomini. A differenza di ciò che accade per il secondo tipo di prescrizioni, il principio generale su cui si basa il primo tipo è 'è vietato tutto ciò che non è espressamente permesso' (Iqbal & Molyneux, 2005).

individuo si comporti in maniera altruistica seguendo i propri valori etico-religiosi. In merito Atzori (2010:28) scrive:

> Uno dei postulati dell'economia islamica mira a sostituire all'*homo economicus* del pensiero economico neoclassico, spinto esclusivamente dal proprio interesse personale, l'*homo islamicus*, il credente (*mu'min*).

Come antidoto alle tendenze secolari e come meccanismo di controllo dell'economia, alla base della teoria e della pratica del modello economico islamico vi è un individuo che mira sì alla massimizzazione della prosperità materiale, ma senza prescindere dallo sviluppo della sua dimensione spirituale, derivante dal mettersi al servizio degli altri e della *umma* (Pfeifer, 1997). Tale individuo è appunto l'*homo islamicus*, il fedele che, conoscendo e aderendo ai precetti islamici, effettua transazioni economiche ad essi conformi e contribuisce così a creare l'ordine economico promosso dalla *shari'a*, fondato sull'uguaglianza, la giustizia e la coesione sociale.

In questo senso, l'economia islamica mette in discussione l'impostazione economica classica della *funzione di utilità*. La felicità e l'utilità del consumatore musulmano sono strettamente legate a quelle degli altri, occupandosi tanto del suo benessere quanto di quello della comunità, e sono guidate da comportamenti che gli permettono di massimizzare il proprio benessere sia in terra sia in una dimensione ultraterrena, comportandosi secondo i propri valori etico-religiosi (Hamaui & Mauri, 2009). Questo implica che ogni individuo non debba pensare solo alla soddisfazione immediata ma debba estendere all'eternità l'arco di tempo su cui calcolare la sua utilità, prendendo così in considerazione le conseguenze delle sue azioni non solo in questo mondo ma anche nell'aldilà (Tripp, 2006).

Alcuni autori sostengono che è solo attraverso questo calcolo a lungo termine che si possono risolvere i mali che affliggono la società (*ibid*.:124). Pertanto, nonostante le critiche mosse all'*homo islamicus* di essere culturalmente determinato, questo potrebbe diventare una sorta di archetipo universale se si assume che i precetti dell'economia morale islamica aspirano a moderare il comportamento egoistico e calcolatore degli individui, tipico del sistema capitalistico (*ibid*.). Come conclude Tripp, "[…] la funzione dell'Islam appare chiara: applicare delle restrizioni all'individuo edonista" (*ibid*.).

2.2 La proibizione del *ribà'*

L'*Encyclopaedia of Islam* (Schacht, 1960-2007) definisce il *ribà'* in senso letterale 'incremento'; in senso tecnico 'usura' o 'interesse', in senso generale come qualsiasi aumento di capitale illegittimo. Come il giudaismo e il cristianesimo - che hanno condannato l'usura e l'interesse per il timore che il denaro slegato dagli oggetti che gli danno valore potesse rappresentare una minaccia per l'ordine sociale e l'etica della comunità -, anche l'Islam proibisce il *ribà'* come un modo illecito e immorale di arricchirsi, pena la salvezza individuale (Tripp, 2006; Atzori, 2010). Nello specifico, il suo divieto è esplicitato in alcuni versetti coranici delle quattro *sure*, al-Baqara, al-'Imràn, al-Nisà' e al-Rum (Atzori, 2010):

> «E quanto a quelli che praticano l'usura, nel giorno della resurrezione si leveranno dalle tombe come chi sia indemoniato, per il contatto di Satana. **Dio ha permesso la compravendita e invece ha vietato il *ribà'***. Dio annienterà il ***ribà'*** e accrescerà le opere di carità.[…] rinunciate a ogni residuo dei proventi del ***ribà'*** se siete credenti, […]. Se vi pentirete i vostri capitali resteranno a voi, […]; se il vostro debitore si troverà in difficoltà gli sia accordata dilazione finché una buona occasione gli si presenterà, ma se rimetterete il debito sarà meglio per voi, se lo sapeste.» (II:275-280)
>
> «Voi che credete, non praticate il ***ribà',*** raddoppiando e raddoppiando ancora, e temete Dio affinché possiate prosperare.» (III:130)
>
> «[…] e perché hanno praticato il ***ribà'*** che era stata loro proibito, e hanno consumato ingiustamente i beni altrui.» (IV:161)
>
> «Quel che prestate a *ribà'* perché cresca con l'accrescersi dei beni altrui non crescerà affatto presso Dio, ma quel che date in elemosina cercando il volto di Dio, quello vi sarà raddoppiato. » (XXX: 39) [5]

L'Islam riconosce quindi l'attività commerciale e imprenditoriale, ma indica entro quali limiti questa attività può essere svolta. La proibizione del *ribà'* è uno di questi e rappresenta il principio cardine dell'economia islamica, rispondendo all'obiettivo di garantire l'equità e la giustizia economico-sociale e prevenire ogni forma di sfruttamento (Hamaui & Mauri, 2009).

Nonostante si consideri il caposaldo del modello economico islamico, i dibattiti sull'esatto significato del termine persistono. Fin dai primi anni dell'Islam, la maggioranza degli intellettuali lo ha interpretato in senso stretto come 'ogni forma di

[5] (Zilio-Grandi, 2010)

interesse'; alcuni, però, anche in tempi recenti (come si vedrà nel secondo capitolo), hanno optato per un senso più ampio del termine, ammettendo i tassi di interesse, purché ragionevoli, e vietando invece solo l'usura, intesa come interesse eccessivo superiore alla misura legale o corrente (*ibid.*). Oggi tuttavia prevale il primo concetto di *ribà'* ed è emerso chiaramente nelle conclusioni del Pakistan Council of Islamic Ideology del 1980, nel cui report si legge "il termine *ribà'* comprende l'interesse in tutte le sue manifestazioni senza distinzioni tra prestiti per obiettivi di consumo o di produzione, di natura personale o commerciale, se il debitore è un ente pubblico o un privato, se il tasso di interesse è basso o alto" (*ibid.*:22). La stessa posizione è stata poi sostenuta anche dalla Fiqh Academy dell' Organizzazione della Conferenza Islamica (OIC) nel 1986 (Tripp, 2006).

Le scuole giuridiche islamiche hanno elaborato due nozioni di *ribà'*: *ribà al-nas'iah* e *ribà' al-fadl*, rispettivamente il *ribà'* nel rapporto debitore-creditore e il *ribà'* nello scambio di beni o nella prestazione di un servizio. La prima si riferisce al tempo concesso al debitore per ripagare il prestito in contropartita del pagamento di un interesse - in arabo, *nasi'ah* deriva da *nasa'a* che significa posporre, ovvero 'l'incremento del posporre'. La legge islamica vieterebbe la pratica di fissare a priori un ritorno positivo (fisso o variabile che sia) motivato solo dall'attesa trascorsa tra la concessione e la restituzione del prestito, considerando la moneta solo come mezzo di scambio e unità di conto, e rigettando la sua funzione di riserva di valore - la moneta genera ricchezza non in se stessa ma solo se impiegata in un processo produttivo o in una transazione. La seconda nozione si riferisce alle condizioni di legittimità di una compravendita: è vietato ogni incremento rispetto a quanto sarebbe giustificato dal controvalore dell'oggetto dello scambio, ovvero lo scambio di beni deve avvenire nello stesso ammontare, e contestualmente, ovvero senza fissare oggi le condizioni per uno scambio futuro (Hamaui & Mauri, 2009).

Le ragioni alla base della proibizione del *ribà'* sono diverse e sono sia economiche che etiche. Siddiqi (Iqbal & Molyneux, 2005:10), ad esempio, ne identifica cinque: il *ribà'* è iniquo, corrompe la società, implica un'appropriazione indebita dei beni altrui, ha l'effetto ultimo di portare a una crescita negativa, e abbassa e porta al degrado la personalità umana. Anche Warde (2000:63), come Siddiqi, sostiene che il *ribà'* sia "ingiusto, immorale e improduttivo". In una

transazione tradizionale basata sull'interesse tra creditore e debitore, il primo può incorrere in perdite o benefici spropositatamente alti, mentre il secondo avrà un ritorno positivo indipendentemente dall'esito dell'investimento. L'Islam preferisce che il rischio di perdite venga spartito in maniera equa tra i due, pertanto i creditori invece di ricevere un compenso predeterminato (interesse) hanno diritto a una parte di profitti derivanti dall'investimento che hanno contribuito a finanziare. Qualsiasi profitto deve essere infatti economicamente ed eticamente giustificato – non può esserci guadagno senza rischio e senza sforzo e, da qui, i divieti di *ghàrar* e *maysìr* che si vedranno in seguito. Inoltre, al pari delle altre religioni monoteiste che hanno condannato la pratica in questione in nome del principio secondo cui i facoltosi hanno il dovere di assistere i bisognosi attraverso regali o prestiti senza interesse, il *ribà'* viene considerato iniquo e immorale in quanto tende a favorire i ricchi a scapito della parte contraente più debole e vulnerabile che si assume tutto il rischio (*ibid.*).

In sintesi, come spiega Charles Tripp (2006), l'ampio consenso sulla proibizione di ogni forma di interesse è derivato sia dall'autorità dei testi sia dalla ripugnanza morale di alcune situazioni legate all'interesse addebitato sul capitale, quali l'accumulare ricchezze sulle disgrazie altrui, la distribuzione asimmetrica dei rischi all'oscuro di quali potrebbero essere i risultati economici, e infine il processo innaturale di ricavare denaro dal denaro. Pertanto, a prescindere dalla possibilità di misurare gli effetti dell'interesse nella pratica, si è stabilito che il *ribà'* incarnasse una tale impurità e fosse talmente in contrasto con l'ideale islamico della giustizia economico-sociale che qualsiasi fossero i benefici materiali visibili da esso determinati, l'effetto morale sarebbe stato profondamente corrompente (*ibid.*). Tale proibizione ha comportato, come si vedrà, un diverso funzionamento dell'attività bancaria, in particolare diverse strutture contrattuali di raccolta e di impiego e l'assenza di tutela dei depositanti (Hamaui & Mauri, 2009).

2.3 La partecipazione agli utili e alle perdite

La proibizione del *ribà'* trova fondamento nel principio islamico secondo cui non può esserci guadagno senza rischio. Come si è visto, infatti, secondo la *shari'a*, mentre un imprenditore che rischia il proprio capitale o il proprio lavoro può ottenere

sia un profitto che una perdita, un finanziatore riceverebbe una remunerazione positiva indipendentemente dall'andamento del progetto finanziato. In caso di insuccesso, le condizioni del debitore costretto a pagare l'interesse potrebbero aggravarsi maggiormente e ciò contrasta con l'etica islamica della giustizia socio-economica. Pertanto, l'imprenditore che non vuole assumersi rischi avrà diritto alla sola restituzione del capitale (Hamaui & Mauri, 2009).

Alla luce di tale ragionamento, gli economisti e i giuristi islamici hanno sviluppato un approccio alternativo che garantisse un rapporto rischio-rendimento più equo ed efficiente. Hanno così creato strutture contrattuali come la *mudàraba* e *mushàraka* utilizzate in diversi strumenti finanziari e schemi di *partnership* basate sul principio di 'partecipazione agli utili e alle perdite' - uno degli elementi caratterizzanti la finanza islamica. Attraverso tali forme contrattuali chi apporta il capitale avrà un ritorno non prefissato, bensì relativo al grado di successo dell'investimento. Di conseguenza, una banca islamica al momento di concedere un credito farà più attenzione al potenziale di riuscita dell'investimento che non alle garanzie fornite dall'imprenditore e questo rispetterebbe l'etica islamica della giustizia (*ibid.*).

Si noti, tuttavia, che in questi casi emergono questioni critiche relative ai fenomeni di azzardo morale[6] e di asimmetrie informative nel rapporto tra creditore e imprenditore - il secondo conosce il progetto meglio del primo -, e tra depositanti e manager bancari - i primi, in quanto titolari di conti di investimento, partecipano al rischio di impresa senza garanzia sui depositi e con una remunerazione legata ai profitti della banca senza però esercitare alcun controllo sul gruppo dirigente della banca (*ibid.*)

2.4 I divieti di *ghàrar* e *maysìr*

Il termine arabo *ghàrar* significa letteralmente 'inganno', 'illusione'; viene così collegato anche al pericolo, al rischio o all'azzardo ed è espressamente condannato in un certo numero di *hadith*. Come per il concetto di *ribà'*, se sulla proibizione non si

[6] L'azzardo morale (in inglese *moral hazard*) in microeconomia è una forma di opportunismo post-contrattuale, che può portare gli individui a perseguire i propri interessi a spese della controparte, confidando nella impossibilità, per quest'ultima, di verificare la presenza di dolo o negligenza (Wikipedia, 2014).

discute, la nozione esatta è alquanto vaga e alcune scuole giuridiche lo tollerano in caso di assoluta necessità o quando non può essere evitato se non con grande difficoltà (Warde, 2000). In senso finanziario viene generalmente tradotto con 'rischio' o 'irragionevole incertezza', implicando non l'eliminazione assoluta del rischio nel suo significato più ampio, ma la proibizione di incorrere in transazioni condizionate da eventi incerti (*ibid*.). Ogni transazione o contratto per essere valido deve cioè essere libero da forme di incertezza in termini sia di informazione incompleta sul prezzo o sull'oggetto della vendita sia di "incertezza intrinseca nell'oggetto del contratto (eventi aleatori)" (Hamaui & Mauri, 2009:26).

Il termine *maysìr*, invece, viene generalmente tradotto con 'speculazione' intendendo ogni tipo di gioco d'azzardo o tentativo di scommettere sul risultato futuro di un evento; i passaggi del Corano che la proibiscono sono tre - II:219, V:90-1 (Warde, 2000).

I divieti di *ghàrar* e *maysìr* svolgono un ruolo importante nella definizione dell'assicurazione islamica - *takàful* - che è molto simile a un sistema mutualistico. Quella convenzionale andrebbe infatti contro i precetti sciaraitici in quanto il premio assicurativo è certo mentre il pagamento dell'assicurazione è incerto (Hamaui & Mauri, 2009). Come si è visto, l'Islam impone che ogni guadagno sia eticamente ed economicamente giustificato, per cui il compenso derivante da un caso fortunato o da cause indeterminate non può tollerarsi. Ciò evidenzia ancora una volta quanto lo stretto legame tra l'economia reale e l'economia finanziaria sia uno degli aspetti che caratterizzano l'economia islamica.

2.5 La *zakàt*

Il pagamento della *zakàt* è uno dei cinque pilastri dell' Islam ed è stata per lungo tempo l'unica imposta dovuta dai musulmani all'interno dei paesi islamici e un importante strumento di politica economica al fine di creare un *welfare state* (Hamaui & Mauri, 2009).

> **«**Eseguite la preghiera, versate la ***zakàt*** e prosternatevi insieme a chi si prosterna.**»** (II:43)
> **«**Quelli che credono e compiono le buone azioni e adempiono alla preghiera e versano la ***zakàt***, costoro avranno la loro ricompensa presso il Signore.**»** (II:277) **«**[…] coloro che

pregano, costanti nella preghiera, i quali sanno che nelle loro ricchezze c'è una parte dovuta al mendicante e al misero.» (LXX:22-25)[7]

Il termine letteralmente significa 'purificazione' e consiste nel pagamento dovuto dal credente sul surplus di ricchezza e di utili prodotti in un anno. La legge islamica stabilisce le norme per la sua regolazione, applicazione e i beneficiari delle somme raccolte. La percentuale da destinare così come la base imponibile a cui applicare l'aliquota variano a seconda delle scuole, ma generalmente è calcolata pari al 2.5% dell'incremento della ricchezza ed è rappresentata da beni di proprietà non sfruttati a fini produttivi, i prodotti dei campi, la frutta (uva e datteri), il bestiame, l'oro e l'argento, le mercanzie, ma solo se di queste sostanze si possiede un *minimum* (*nisàb*) fissato dalla legge (Bausani, 1999; Hamaui & Mauri, 2009). La *sura* IX, al versetto 60, specifica le categorie alle quali debbono andare i proventi della *zakàt*, ossia: i poveri e i bisognosi, gli incaricati di raccoglierle, i cittadini che possono esercitare una certa influenza favorevole all'Islam o i neoconvertiti il cui zelo religioso è ancora debole, gli schiavi che desiderano affrancarsi, debitori che hanno contratto un debito per scopi lodevoli e non possono più pagarlo, per il bene pubblico, e i viaggiatori (Bausani, 1999).

La *zakàt* è una componente chiave dell'economia morale islamica incarnando il concetto già visto dell'individuo come proprietario solo in quanto amministratore fiduciario di Dio dal quale deriva l'idea che la proprietà debba essere usata per fini superiori come il sostegno dei meno fortunati (Tripp, 2006). Non è, quindi, semplicemente un'imposta ma un vero e proprio dovere etico-religioso del quale ogni fedele è responsabile davanti ad Allah e verso la *umma*. Il suo pagamento rafforza da un lato la fede del singolo musulmano, il quale purifica il suo cuore dall'avidità e dall'avarizia, e dall'altro contribuisce alla lotta alla povertà e a rispondere ai bisogni della comunità, evitando la concentrazione della ricchezza nelle mani di pochi e perseguendo così l'equità e la giustizia economico sociale alla base del modello islamico (Hamaui & Mauri, 2009). Pertanto, l'Islam non condanna la ricchezza ma impone che questa venga purificata, assegnandole la funzione sociale

[7] (Zilio-Grandi, 2010)

di sostenere coloro che non la possiedono, sottolineando quanto sia importante la solidarietà e la mutua responsabilità sociale.[8]

Oltre ad essere un pilastro dell'economia morale, la *zakàt* è stata spesso considerata anche lo strumento di redistribuzione e di sviluppo economico più funzionale rispetto a qualsiasi altro sistema fiscale secolare. Prosegue infatti il dibattito riguardo al suo ruolo e alla sua efficacia nello stato moderno: su chi debba occuparsi della sua regolamentazione e della sua raccolta, su quali siano le aliquote più adeguate e quale la base imponibile, e se possa continuare a costituire uno strumento di politica economica. Vi è consenso sul fatto che la base imponibile debba includere la produzione degli impianti industriali, le ricchezze monetarie e azionarie, le risorse naturali; che la raccolta debba essere organizzata dallo stato e secondo una percentuale che oscilla tra il 2.5 e il 10% a seconda del bene. Attualmente, in alcuni paesi è imposta per legge, in altri non è obbligatoria e raccolta tramite agenzie semi-governative, in altri è volontaria e pagata tramite gli sportelli delle banche islamiche o le associazioni pie (Hamaui & Mauri, 2009). L'esperienza reale della *zakàt* laddove il governo ne ha organizzato la raccolta e distribuzione per tentare di canalizzare maggiori risorse verso i meno abbienti e ridurre così i problemi di povertà e disoccupazione, è stata mista. In Malaysia, ad esempio, ha avuto conseguenze negative sulla classe contadina dirottando ingenti risorse dalla sotto-finanziata campagna alle sovra-sussidiate città; in Pakistan le entrate derivanti da essa non hanno superato lo 0.2% del PIL nel 1994; in Iran, non ha avuto un impatto rilevante sulle disuguaglianza economiche (Tripp, 2006). Tuttavia, gli studiosi Hamaui e Mauri (2009:28) concludono che, se gli studi sul ruolo e l'efficienza della *zakàt* nei paesi musulmani moderni sono diversi, è stato anche spesso messo in luce che la sua efficacia deriva dall'essere un comando divino e che per questo può ancora utilizzarsi come un notevole strumento di politica economica.

> La preoccupazione fondamentale dell'Islam è di natura politico-sociale: il bene supremo consiste nell'ordine della comunità che nella propria unità e concordia riflette l'ordine divino dell'universo (Atzori, 2010:35).

[8] Si noti, a tal proposito, che se la *zakàt* è una tassa obbligatoria, il Corano raccomanda anche l'elemosina volontaria - *sadaqa* - sempre nell'ottica di cooperare per il bene comune e l'eliminazione della povertà (Atzori, 2010)

3. Il sistema bancario islamico e i principali strumenti finanziari *shari'a compliant*[9]

Dall'analisi dei fondamenti della *moral economy* islamica, ossia dei principi di ammissibilità e di libera scelta (secondo il quale le parti coinvolte in una transazione possono accordarsi su qualsiasi condizione purché non violino la *shari'a),* e dei diversi obblighi e proibizioni, si possono ricavare le linee guida che dovrebbero essere alla base di ogni transazione e pratica finanziaria islamica. Iqbal e Molyneux (2005:16) le hanno definite le *'Four Cs of Islamic Financial Engineering'* e sono: la Consapevolezza - le parti devono concordare consapevolmente e volontariamente i termini del contratto senza costrizione, pena la sua invalidità; la Chiarezza, o trasparenza, - le parti sono totalmente consapevoli di tutte le implicazioni delle condizioni stabilite nel contratto, pena la sua invalidità; la Competenza - le parti sono ragionevolmente certe di essere capaci di conformarsi a tutte le condizioni del contratto (ciò implica che la vendita di un bene o servizio che il venditore ancora non possiede al momento del contratto non è valida; infine, l'impegno (*Commitment*) - le parti sono tenute a rispettare i termini di un contratto alla lettera e nelle intenzioni (ciò implica che ogni tentativo di aggirare le condizioni della *shari'a* tramite trucchi legali o linguistici è vietato).

Di seguito si vedrà come i dettami della *shari'a* e le linee guida risultanti, hanno condotto alla formazione di un sistema bancario specifico, basato su forme di raccolta e di impiego del risparmio diverse da quelle convenzionali, e all'elaborazione di strumenti finanziari non bancari, come obbligazioni, fondi di investimento e prodotti assicurativi, *shari'a compliant*.

3.1 La banca islamica

Come le banche convenzionali, le banche islamiche sono intermediari finanziari che svolgono le funzioni tipiche di raccolta del risparmio ed erogazione del credito, con la particolarità di non applicare interessi sui prestiti, di operare secondo il principio

[9] Questa sezione si baserà principalmente sullo studio della Banca d'Italia "Finanza islamica e sistemi finanziari convenzionali" (Gomel & al., 2010:9-16) e sul contributo degli studiosi Rony Hamaui e Marco Mauri (2009).

di partecipazione agli utili e alle perdite delle operazioni finanziarie, e di investire solo in attività reali e progetti concreti.

La banca islamica funge quindi da gestore e distributore di fondi, attività e progetti. Sul piano dell'attività di raccolta, la banca si occupa di identificare i progetti in cui investire il denaro proprio e dei suoi clienti, i quali, in tal caso, non rappresentano dei comuni depositanti o creditori verso la banca, ma sono veri e propri investitori. E, la remunerazione dei loro depositi non è un interesse fissato a priori, bensì la partecipazione ai guadagni risultanti dai progetti in cui la banca ha investito. Tale meccanismo implica che i risparmi dei depositanti rischiano di essere intaccati in caso di progetti non riusciti e di conseguenti perdite. In questo senso, i titolari di conti di investimento sono figure intermedie tra gli azionisti e i depositanti delle banche convenzionali. Riguardo all'attività di finanziamento, la particolarità della banca islamica sta nel fatto che la scelta di erogare o meno un credito non dipende dall'analisi dell'affidabilità economico-fiananziaria di un soggetto e della sua capacità di fornire garanzie, bensì dalla valutazione della redditività del progetto proposto.

Altro elemento caratterizzante del sistema bancario islamico è la presenza, accanto all'assemblea degli azionisti e agli amministratori, degli *Shari'a Supervisory Board*, organi che hanno il ruolo di supervisionare e vigilare che tutte le operazioni bancarie siano conformi ai principi islamici. Si noti, tuttavia, che un processo simile sta avvenendo in Occidente negli ultimi anni con la diffusione dei comitati etici preposti alla verifica che l'attività bancaria convenzionale venga svolta nell'interesse di tutti gli *stakeholders*, evitando conflitti di interesse.

A livello organizzativo, il sistema bancario islamico può operare principalmente attraverso tre modelli: la banca islamica vera e propria, completamente *shari'a compliant*; la filiale di una banca convenzionale, specializzata nell'offerta di prodotti conformi alla *shari'a*; la finestra o sportello islamico (*islamic windows*), unità apposita all'interno delle banche convenzionali che offre prodotti finanziari islamici. Negli ultimi due casi, almeno teoricamente, vi è l'obbligo di separazione tra fondi islamici e quelli provenienti da attività bancarie convenzionali.

Le forme tecniche di raccolta e di impiego. Entrando nello specifico del funzionamento della banca islamica, le operazioni bancarie sia di raccolta che

d'impiego sono riconducibili alle strutture contrattuali della giurisprudenza commerciale islamica, la quale prevede che i rapporti tra le parti possono configurarsi come promessa unilaterale, bilaterale o contratto. Quest'ultima categoria è quella che generalmente si utilizza per le operazioni finanziarie e comprende contratti unilaterali e bilaterali. Fra i primi, che sono di solito gratuiti e non richiedono l'accettazione esplicita dell'offerta, vi è il *qard hàsan*, ossia un prestito monetario privo di interessi fatto a soggetti bisognosi, con restituzione della somma prestata se e quando il debitore ne avrà la possibilità; e l'*hiba*, ossia un dono, spesso utilizzato dalle banche per remunerare i conti correnti senza che sia previsto contrattualmente. La seconda tipologia è, invece, più complessa. Le forme più frequentemente utilizzate nelle operazioni sia di deposito che di finanziamento sono: i contratti di scambio *muràbaha*, *salam* e *istisnà'*; quelli di partecipazione, *mudàraba* e *mushàraka*; quelli di trasferimento dell'usufrutto, *ijàra*; infine, quelli di garanzia, di agenzia e di custodia, quali i *wadì'a*.

Sul piano della raccolta, gli strumenti utilizzati dalle banche islamiche sono essenzialmente di due tipi: i depositi non remunerati (conti correnti) e i depositi partecipativi (conti di deposito e conti di investimento). I primi sono conti in cui affluiscono piccole somme di denaro che possono essere utilizzate in ogni momento, senza preavviso. Sono depositi per i quali non sono previsti né interessi o altra forma di remunerazione, né il pagamento di spese da parte dei risparmiatori, ai quali rimane la proprietà. La loro funzione è quindi quella di custodia sicura delle somme versate (di cui la banca garantisce il rimborso) e di sostegno nella gestione dei pagamenti; e il rapporto fra le parti può configurarsi come conto corrente (*wadì'a*) o come deposito a risparmio.

I depositi partecipativi prevedono una soglia minima di ingresso e i prelievi possono essere fatti solo periodicamente e con adeguato preavviso. La proprietà dei fondi si trasferisce alla banca e il depositante non beneficia della protezione del valore del deposito, la cui remunerazione non è fissa ma è una partecipazione agli utili e alle perdite delle attività finanziate, secondo una percentuale prefissata nel contratto. La banca ha, infatti, l'obbligo di restituire alla scadenza solo la parte di deposito non intaccata dalle perdite. Nel caso in cui la banca utilizzi le somme versate senza vincoli, per finanziare ogni tipo di iniziativa (purché conforme ai

principi islamici), si tratta di conti di deposito o *unrestricted mudàraba*; se, invece, l'utilizzo è vincolato al finanziamento di specifiche operazioni, si parla di conti di investimento o *restricted mudàraba*. Secondo queste modalità di gestione, la banca islamica funziona in maniera simile ai fondi comuni di investimento, raccogliendo denaro e offrendo servizi di investimento senza garantire il capitale e la sua remunerazione. Tuttavia, a differenza di un risparmiatore di una *investment company*, che è titolare di alcuni diritti, quali nominare gli amministratori e partecipare alla gestione della società, il depositante in conti di investimento di una banca islamica rischia il capitale ma non ha poteri gestori, risultando un ibrido tra l'azionista e il depositante tradizionale in termini di profilo di rischi/rendimento. E, ciò crea maggiori problemi di asimmetrie informative e alti rischi di azzardo morale.

Sul piano degli impieghi, si distinguono tecniche di finanziamento di natura partecipativa, basate sul *profit-loss sharing* (PLS), e tecniche non-PLS, dette *trade based* o indirettamente partecipative. Nelle prime rientrano quelle tipologie contrattuali accomunate dal fatto che le parti coinvolte condividono il rischio dell'investimento, apportando capitale e/o lavoro e partecipando ai guadagni e/o alle perdite. Tali contratti, poiché basati sul principio islamico "non può esserci rendimento senza l'assunzione di un rischio", sono quelli che la dottrina islamica considera più conformi alla *shari'a*. Le due forme principali sono la *mudàraba* e la *mushàraka*.

Il contratto di *mudàraba*, oltre ad essere utilizzato, come si è visto, dal lato del passivo per i depositi bancari partecipativi, viene spesso utilizzato anche dal lato dell'attivo per il finanziamento di progetti a breve termine e del commercio. Le parti coinvolte sono il *rabb al-mal*, che apporta le risorse finanziarie, e il *mudàrib*, che si impegna a gestire il denaro per trarne un profitto da dividere tra le parti in base ad una quota percentuale stabilita in fase contrattuale. Nel caso dei depositi partecipativi, il *rabb al-mal* è il risparmiatore e il *mudàrib* è la banca islamica; nelle operazioni di finanziamento, invece, il primo è la banca islamica, la quale apporta il capitale, e il secondo è l'imprenditore, che conferisce il lavoro e le sue capacità manageriali. La caratteristica principale di tale struttura contrattuale è che entrambe le parti partecipano ai profitti, mentre le perdite finanziarie gravano solo sul

finanziatore - la perdita dell'imprenditore è limitata al suo sforzo lavorativo, a meno che non si accerti sia dovuta alla sua negligenza.

Nel contratto di *mushàraka*, la banca e l'imprenditore costituiscono una *partnership*: entrambi i partner conferiscono capitale che può essere in quote uguali o differenti e può assumere diverse forme, "denaro, immobili, terreni, beni immateriali come il marchio, la reputazione acquisita nel tempo, tali da consentire l'esercizio dell'attività d'impresa finanziata" (Hamaui & Mauri, 2009:89). Teoricamente, ogni partner può partecipare alla gestione del progetto finanziato, ed entrambi partecipano sia ai suoi profitti - in base alla quota concordata nel contratto - che alle sue perdite - proporzionalmente al capitale conferito. Tale modalità di finanziamento si configura quindi come un'operazione di *joint venture* - in cui le parti si pongono l'obiettivo di realizzare il progetto conferendo entrambe capitale di rischio; viene perciò utilizzata anche per operazioni di *private equity*[10] e *venture capital*[11], nel qual caso la banca acquisisce quote dell'impresa finanziata. In sintesi, le differenze tra i due tipi di contratti PLS sono riconducibili alle modalità di finanziamento (nel primo il K è conferito interamente dalla banca, nel secondo lo conferisce anche l'imprenditore), di gestione (nel primo la responsabilità è in capo al *mudàrib*, nel secondo è condivisa) e di titolarità degli *asset* acquistati (nel primo di proprietà della banca, a proprietà condivisa nel secondo).

Venendo alle tecniche di finanziamento non-PLS, le più diffuse sono i contratti di *muràbaha*, *salam* e *istisnà'*, che regolano il trasferimento della proprietà di un bene da un soggetto a un altro, e il contratto di *ijàra*, simile al contratto di *leasing*. A differenza delle tecniche PLS, tali tipologie contrattuali non prevedono la condivisione degli utili e delle perdite dell'attività finanziata e hanno un rendimento predeterminato (giustificato in quanto non legato al tempo bensì alla prestazione di un servizio connesso all'operazione); motivi per cui molti islamisti non le accettano o ne sostengono l'uso solo nei casi in cui non vi siano altre soluzioni applicabili.

Il contratto di *muràbaha* si presenta come una doppia vendita con pagamento differito, ed è utilizzato nel finanziamento alle imprese (acquisto di materie prime o

[10]Apporto di capitale di rischio per finanziare un'impresa in fase di sviluppo o cambiamento, successiva a quella iniziale (Wikipedia, 2014).
[11]Apporto di capitale di rischio per finanziare l'avvio o la crescita di un'impresa in settori ad elevato potenziale di sviluppo (Wikipedia, 2014).

semilavorati) e nel credito al consumo. La banca acquista il bene per conto del cliente e glielo rivende poi a un prezzo pari a quello iniziale più un margine di profitto (*mark up*) concordato alla stipula del contratto e pagabile in maniera dilazionata (a rate) o differita (in un momento successivo alla consegna del bene). Il passaggio di proprietà del bene avviene al pagamento del prezzo o dell'ultima rata. Inoltre, la banca si fa rilasciare dall'acquirente una promessa unilaterale di pagamento di una penale in caso di ritardato pagamento. Nonostante sia una delle strutture contrattuali più diffuse, viene spesso criticata per la vicinanza che esiste tra il margine di profitto e l'interesse in un prestito bancario, soprattutto quando il primo è strettamente legato ai tassi di interesse correnti. Alcuni economisti islamici, tuttavia, la ammettono in quanto non vi è prestito di moneta ma l'acquisto di un bene per conto dell'acquirente e il finanziamento risultante è legato al bene reale; la banca, inoltre, sopporta i rischi correlati al possesso di un bene fisco per la durata del contratto.

Un altro diffuso contratto di scambio è quello di *salam*, un acquisto con consegna differita, utilizzato perlopiù nel finanziamento alle PME. La banca paga anticipatamente, alla stipula del contratto, le merci al produttore, il qual può immettere la liquidità nel processo produttivo. Tali merci verranno poi consegnate ad una data scadenza. I giuristi islamici ritengono che, rispetto a un contratto a termine convenzionale (in cui il prezzo del bene viene regolato alla sua consegna), il *salam* sia più equo in quanto entrambe le parti ricevono un beneficio: per l'acquirente, non vi è incertezza futura del prezzo del bene da acquistare; per il venditore, vi è la possibilità di investire la somma nella produzione. Neppure in questo caso si violerebbe il divieto di *ribà'* in quanto l'obiettivo del finanziamento sarebbe la vendita di un bene reale e non una somma di denaro. Si noti, infine, che tale contratto costituisce un'eccezione alla regola che vieta le vendite a termine perché queste violano due condizioni di validità di un contratto islamico: l'esistenza del bene e l'effettiva proprietà del venditore. Pertanto, perché sia ritenuto valido, sono richieste alcune condizioni, quali: i beni oggetto del contratto devono essere standardizzati, qualitativamente e quantitativamente individuabili; la data e luogo di consegna devono essere ben specificati; il prezzo deve essere assolutamente pagato alla stipula.

Infine, il contratto *istisnà'* è utilizzato nelle operazioni di finanziamento per la realizzazione di infrastrutture. Si caratterizza per la flessibilità nella modalità di pagamento: non è richiesto che il pagamento venga interamente effettuato alla stipula del contratto, bensì generalmente segue lo stato di avanzamento dei lavori; e, l'acquirente può rifiutare il bene qualora non rispecchi le caratteristiche prestabilite e recedere dal contratto.

L'altra rilevante categoria di contratti non-PLS sono i contratti di affitto o locazione, *ijàra*, i quali consentono il trasferimento dell'usufrutto di un determinato bene[12]. Le parti coinvolte sono: il locatore, che è il proprietario del bene; e il locatario (il conduttore del bene) che paga al primo un corrispettivo fissato alla stipula del contratto o soggetto a negoziazioni periodiche e calcolato sulla base dell'uso che intende fare del bene in oggetto. La proprietà resta al finanziatore che sopporta il rischio correlato per la durata del contratto, mentre all'utilizzatore spetta l'obbligo di mantenere il bene in buono stato. Una variazione è la struttura contrattuale *ijàra wa iqtinà* in base alla quale il locatario ha la facoltà di riscattare la proprietà del bene al termine del contratto, pagando il valore residuo. In questo caso, a quello di *ijarà* va così aggiunto un contratto addizionale che include la promessa del locatore di trasferire, alla fine del contratto, la proprietà al locatario e si presenta come un'opzione a beneficio di quest'ultimo.

Per concludere l'analisi del sistema bancario islamico, è opportuno soffermarsi su alcuni aspetti del suo funzionamento e della sua gestione. L'opinione prevalente è che l'utilizzo di forme di finanziamento non-PLS sarebbe da limitare ai soli casi in cui non vi fossero soluzioni PLS applicabili, poiché il confine tra le tecniche *interest based* e *trade based*, entrambe basate su un ritorno prefissato, è molto sottile. Se gli strumenti PLS fossero ampiamente promossi, il rischio di crisi bancarie sarebbe ridotto al minimo e si attenuerebbe anche la rischiosità del ciclo economico. Sul fronte della raccolta, infatti, la banca investe attraverso i depositi partecipativi in attività imprenditoriali che ritiene affidabili; qualora queste dovessero fallire la banca subirebbe delle perdite che verrebbero scaricate sugli investitori, senza così andare a intaccare i depositi non remunerati dei piccoli risparmiatori. In teoria un tale sistema si presenta particolarmente stabile e non soggetto a crisi, evitando le corse al ritiro

[12] Alcune scuole giuridiche lo definiscono come un contratto di vendita in cui l'oggetto del contratto non è un bene materiale ma il diritto di godere del bene per un determinato periodo.

dei depositi e i fenomeni di contagio fra banche che non siano indebitate fra loro. Sul fronte degli impieghi, invece, gli schemi di compartecipazione ai rischi implicano che la remunerazione della banca sia strettamente legata ai ritorni dei progetti finanziati e non al merito creditizio o alle garanzie del debitore. Pertanto, a differenza delle banche tradizionali che tendono ad avere un approccio pro-ciclico[13], quelle islamiche sembrano avere un approccio che tende a smussare i cicli economici, piuttosto che ad ampliarli: da un lato, un'iniziativa valida può essere finanziata a prescindere dalle garanzie dell'imprenditore, dall'altro un'impresa non sarebbe costretta ad effettuare pagamenti qualora avesse problemi di liquidità.

Tuttavia, si rileva che le istituzioni finanziarie islamiche facciano poco uso delle strutture contrattuali PLS, prediligendo le operazioni di natura non partecipativa che rappresentano gran parte delle loro attività di bilancio. Dal lato degli impieghi, le tecniche di tipo PLS rappresenterebbero il 20/30% dell'attivo bancario (Gomel & al., 2010). Le ragioni potrebbero essere principalmente tre: per alcune operazioni risulta difficile applicare il principio di compartecipazione ai guadagni; in alcuni paesi o settori, vi sarebbero rilevanti asimmetrie informative e problemi di azzardo morale ad esse connessi tali da scoraggiare l'uso di forme basate sulla partnership; la concorrenza potrebbe spingere le banche islamiche a offrire condizioni simili a quelle delle banche convenzionali soprattutto nei sistemi in cui convivono entrambe le tipologie di intermediari. Secondo alcuni studiosi (Hamaui & Mauri, 2009:97), la prevalenza di forme di finanziamento *trade based* avrebbe effetti sulla durata media delle attività della banca islamica, che sarebbe portata a concentrarsi sul finanziamento di attività a breve termine, riducendone l'afflusso verso progetti a medio lungo termine e rallentando così l'accumulazione del capitale. Tenuto anche conto del fatto che la banca islamica, a differenza di quella convenzionale, non attua una trasformazione delle scadenze[14] ma cerca di mantenere un equilibrio tra attività e

[13] Come spiegano gli studiosi Hamaui e Mauri (2009:68), le banche tradizionali tendono a erogare credito nei momenti favorevoli del ciclo economico quando le imprese hanno maggiori profitti e assicurano così maggiori garanzie; nei momenti di debolezza, invece, quando le imprese sono in difficoltà e avrebbero bisogno di credito, le banche tendono a non concederlo.

[14] Ossia, il finanziamento di contratti di credito 'lunghi' con contratti di debito 'corti'. La banca tradizionale solitamente utilizza i depositi, i quali non vengono prelevati tutti contemporaneamente, per finanziare attività anche a più lunga durata, come i prestiti alle imprese e i mutui alle famiglie. Ciò comporta dei rischi di liquidità (le entrate future potrebbero essere inferiori alle uscite) e di redditività (la rinegoziazione a scadenza dei debiti 'brevi' potrebbe essere meno conveniente con il mutare delle condizioni di mercato) (BANCA D'ITALIA).

passività; ne deriva sì una maggiore stabilità del sistema ma anche una minore capacità di garantire risorse stabili all'industria.

La situazione sembrerebbe diversa sul fronte del passivo, dove i depositi partecipativi costituiscono la principale tecnica di raccolta delle istituzioni finanziarie islamiche. Nella realtà, però, tali forme differiscono dal modello teorico principalmente per due motivi: esistono delle forme di garanzia[15] del capitale a beneficio del depositanti, e spesso il ritorno non è strettamente legato all'andamento degli utili della banca, ma si allinea ai tassi di interesse prevalenti sul mercato. Anche in questo caso, la non totale aderenza nella pratica ai dettami sciaraitici si spiega, da un lato con la necessità di ridurre i pericoli di asimmetrie informative e di azzardo morale da parte della banca, che può trasferire rischi eccessivi sui depositanti; dall'altro con il desiderio delle banche islamiche di essere maggiormente competitive sul mercato e attirare un maggior numero di risparmiatori.

Un ultimo elemento degno di attenzione è rappresentato dagli aspetti problematici che possono scaturire dalla presenza, all'interno del sistema di *governance* delle banche, dello *Shari'a Supervisory Board*. Innanzitutto, vi è la possibilità che la competenza dei consigli non si limiti alla sola funzione di garantire la conformità delle attività bancarie alla *shari'a*, ma incida anche sull'operatività della banca, adottando persino comportamenti lontani dai dettami della legge islamica. Un altro problema è legato ai potenziali conflitti di interesse dovuti al fatto che gli stessi esperti di diritto islamico con competenze economico-finanziarie facciano parte di più consigli sciaraitici. Infine, un ultimo aspetto è direttamente riconducibile alla già discussa molteplicità di interpretazioni delle fonti islamiche e dei precetti in esse contenute. Vi è infatti una mancanza di omogeneità nei pareri degli esperti, emessi attraverso le *fatàwa*, i quali finiscono per condizionare la competitività della banca in quanto uno stesso prodotto potrebbe essere accettato da un *board* e non da un altro. Tale rischio è stato in parte tamponato dalla creazione in Malaysia di un'autorità centrale per la standardizzazione dei servizi finanziari islamici - la Islamic Financial Services Board (Ifsb).

[15] Per stabilizzare le remunerazioni dei depositi nel tempo, contenendone la volatilità, la banca islamica ha introdotto infatti degli 'equalizzatori', riserve in cui accantonare degli utili da utilizzare in caso di remunerazioni non competitive (Hamaui & Mauri, 2009:93).

Come si vedrà nel terzo capitolo, lo sviluppo e il potenziamento di un quadro normativo di riferimento, efficace e condiviso, per uniformare le pratiche bancarie islamiche è una delle condizioni necessarie alla crescita del settore e al suo maggiore inserimento nel sistema finanziario internazionale. In un'economia islamica, la regolamentazione e la vigilanza sono infatti assolutamente fondamentali e funzionali a scongiurare quello che gli studiosi Hamaui e Mauri (2009:75) definiscono lo *shari'a risk*, ossia, il fatto che un'istituzione o un prodotto finanziario non sia completamente conforme all'etica e alla prassi islamica, riducendo così anche la confusione e l'incertezza presso i risparmiatori/imprenditori, la cui tutela è ancora più importante in assenza di strumenti di debito e in presenza di quelli partecipativi.

3.2 Le obbligazioni islamiche e il mercato dei capitali *shari'a compliant*

Se per lungo tempo la finanza islamica si è concentrata sullo sviluppo del settore bancario, negli ultimi anni, parallelamente allo sviluppo finanziario convenzionale, ha iniziato a prendere in considerazione anche strumenti di mercato come le obbligazioni e le azioni e ad elaborarne versioni coerenti con i principi islamici. Le due aree che hanno riportato una maggiore crescita e hanno migliori prospettive di sviluppo sono appunto quella dei *sukùk* – *bond* o obbligazioni islamiche – e quella degli investimenti azionari[16].

I *Sukùk.* Il termine *sukùk* è il plurale della parola araba *sakk* che significa "certificato" ed è affine alla parola europea *cheque* (assegno) (Hamaui & Mauri, 2009). Secondo la legge islamica, le obbligazioni classiche[17] - i titoli di stato o le obbligazioni societarie (*corporate bonds*) - basate sul tasso di interesse, non possono accettarsi perché non coerenti con il divieto di *ribà'*. La finanza islamica ha così elaborato degli strumenti obbligazionari *shari'a compliant* che riproducono gli stessi flussi di cassa di un *bond* - il pagamento di cedole e il rimborso del capitale a scadenza - avendo però alla base attività reali, per cui il rendimento non si considera

[16] In questa sezione ci si soffermerà sul funzionamento di tali strumenti; per una stima delle tendenze di mercato attuali, si rimanda al terzo capitolo.

[17] Consistono in operazioni di cartolarizzazione (*securitization*), ossia nella cessione di crediti o di altre attività non negoziabili da parte di un soggetto (*originator*) e nella loro contestuale conversione in titoli negoziabili sui mercati regolamentati (Treccani). I prestiti obbligazionari prevedono il pagamento di un tasso di interesse determinato.

un interesse a fronte di un prestito, bensì un profitto derivante da un investimento in un progetto ben determinato (generalmente di natura infrastrutturale o immobiliare).

Lo studio della Banca D'Italia (Gomel & al., 2010:15) raggruppa le tipologie di *sukùk*[18] esistenti in due categorie. La prima include i sukùk *asset backed*/*asset based*, che hanno come asset sottostanti attività che generano un rendimento predeterminato (ad es. *ijàra sukùk*). Non sempre però il rendimento e il rischio dipendono esclusivamente dall'andamento del progetto (*asset backed*); in alcuni casi (*asset based*), il rischio è strettamente collegato al rischio di insolvenza del debitore (rischio di credito) e sono quindi molto simili alle obbligazioni tradizionali. La seconda categoria è definita *equity-based sukùk*, per i quali il rendimento dell'attività sottostante non è predeterminato, bensì basato su una logica partecipativa – PLS (ad es. *mushàraka* o *mudàraba sukùk*).

Nello specifico, un'emissione di *sukùk* è così strutturata. L'*originator* (colui che ha bisogno di fondi) vende parte degli asset reali del proprio patrimonio ad un veicolo (*Special purpose vehicle* - Spv) dotato di propria soggettività giuridica e generalmente domiciliato in un paese con un regime fiscale favorevole. A fronte degli asset, lo SPV emette sul mercato titoli negoziabili, certificati (*sukùk notes*) che verranno sottoscritti dagli investitori. I fondi raccolti serviranno a finanziare progetti *shari'a compliant*. Gli investitori sono i proprietari pro quota degli asset e lo Spv stipula con l'*originator* un contratto islamico (*ijàra*, *mushàraka*, *mudàraba*, ecc.) per loro conto; naturalmente, in base alla struttura contrattuale islamica utilizzata, si avrà la relativa tipologia di *sukùk*. La forma più utilizzata sia tra le società che dalle autorità governative è quella dei *sukùk al-ijàra*[19]. In questo caso, lo Spv riaffitta gli asset all'emittente, il quale continuerà a gestirli come project manager pagando un canone di locazione che è legato alla performance dei beni sottostanti e che costituisce la remunerazione dei sottoscrittori delle obbligazioni. Alla scadenza la proprietà dell'asset reale sottostante è nuovamente trasferita all'originator e lo Spv, con gli introiti della vendita, rimborsa il capitale agli investitori ad un prezzo

[18] L'Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (Aaoifi), che emette standard in materia di contabilità, auditing e *governance*, ha riconosciuto 14 differenti tipi di *sukùk* (Gomel & al., 2010).

[19] Dei differenti tipi di sukùk emessi nel periodo 2001-2007, i *sukùk al ijàra* hanno costituito il 43.6% del totale seguiti dai *sukùk al-mushàraka* (27.5%) e *al-mudàraba* (18.5%) (Hamaui & Mauri, 2009:116)

prestabilito. La struttura di tale operazione risulterebbe conforme alla *shari'a* poiché permette di trasformare le cedole (illecite) in canoni di affitto (leciti).

Nel 2008, l'Aaoifi ha emanato nuove linee guida proprio al fine di regolare e uniformare il rimborso a scadenza dei *sukùk* in maniera da essere totalmente coerenti con i principi islamici. Nel caso dei *sukùk al-mushàraka* e *al-mudàraba*, il rimborso del capitale non può avvenire al valore nominale dell'emissione ma al prezzo di mercato in modo da rispettare il principio di PLS alla base di questi contratti. Altrimenti un rimborso al valore nominale risulterebbe come una garanzia sul capitale che non è compatibile con la natura giuridica di tali strutture contrattuali. Solo nel caso di *sukùk al-ijàra* il rimborso può essere alla pari dell'emissione. Inoltre, non è consentito al manager dell'emissione offrire prestiti agli obbligazionisti qualora la remunerazione scenda sotto il livelli previsti, ma è possibile costituire delle riserve a tal fine purché sia sottoscritto nel contratto (Hamaui & Mauri, 2009:117).

In sintesi, i *bond* convenzionali e i *sukùk* rispondono alle stesse esigenze economiche (necessità di finanziamento e liquidità), ma presentano alcune differenze in relazione all'obbligo, per i secondi, di conformarsi alle prescrizioni della legge islamica. Si è già evidenziato che l'economia islamica si caratterizza per uno stretto legame fra gli strumenti finanziari e le attività reali sottostanti: mentre l'obbligazionista tradizionale è titolare di un diritto finanziario a un flusso di cassa, il possessore di un *sukùk* è titolare di un diritto di proprietà su una parte del bene o un insieme dei beni sottostanti l'emissione. Ne deriva che mentre la cedola di un *bond* è indipendente dalla performance degli asset sottostanti, il rendimento di un *sukùk* ne dovrebbe essere strettamente dipendente[20]. Inoltre, mentre la determinazione del prezzo di un *bond* tradizionale dipende dalle previsioni sui movimenti dei tassi di interesse, quella di un *bond* islamico è legata al ritorno atteso del progetto finanziato. Dal punto di vista giuridico, il rapporto tra emittente e investitore in un bond è un rapporto esclusivamente debitore-creditore; in un sukùk il rapporto dipende dalla struttura contrattuale utilizzata (di leasing o partecipativa). Inoltre, in un bond convenzionale l'emittente non ha alcun limite all'utilizzo dei fondi raccolti; in un'obbligazione islamica, invece, assieme al contratto di emissione vi è un contratto

[20] Vedi sopra *asset based/asset backed*.

di gestione con il quale viene nominato il project manager che deve gestire gli asset in base alle indicazioni degli investitori[21]. Infine, così come nell'attività bancaria, anche nell'industria dei servizi finanziari è presente lo *shari'a board*, il quale giudica la struttura iniziale dell'emissione e ne effettua il monitoraggio anche durante la sua durata, assicurando anche che le attività sottostanti non siano *haràm* (*ibid*.:112-4).

È opportuno sottolineare che per emettere *sukùk* non sia necessario essere una società *shari'a compliant* o un governo musulmano da un lato, né essere musulmani per sottoscriverli dall'altro[22]. Ciò rappresenta un'importante opportunità per l'espansione sia della domanda che dell'offerta di tali strumenti. Espansione che non potrà tuttavia prescindere da una maggiore standardizzazione e omogeneità contrattuale, dallo sviluppo di rating ampiamente accettati, da una maggiore liquidità del mercato secondario e dall'innovazione e diversificazione dei prodotti (*ibid*.).

I mercati azionari *shari'a compliant* e i fondi islamici. La prima caratteristica di un investimento azionario islamico è il divieto di investire in società quotate che svolgano direttamente o indirettamente attività proibite dalla *shari'a*: produzione e vendita di alcolici; allevamento; lavorazione e vendita di carne di maiale; traffico d'armi; produzione e vendita di tabacco; gestione di casinò e night club; industria pornografica; servizi finanziari che violano il divieto di *ribà'* e i servizi assicurativi tradizionali. Mentre per alcune attività il divieto è assoluto, per altre non vi è consenso unanime ed è a discrezione del singolo shari'a board valutare l'accettabilità o meno dei possibili investimenti. Inoltre, nel caso in cui attività *haràm* siano strettamente connesse con attività *halàl*, si applica il principio di maggioranza in base al quale il giudizio di conformità alla *shari'a* tiene conto di quale attività (lecita o illecita) prevalga (in termini di contributo alle vendite o ai profitti). In ogni caso, tutti gli eventuali guadagni illeciti devono essere sottoposti a "purificazione", ossia devoluti in beneficienza; qualora non fosse possibile separarli dai guadagni complessivi, si stabilisce una "percentuale di purificazione". Questo elemento esprime l'auspicata eticità e responsabilità sociale alla base dell'economia islamica.

---

[21] Nel caso questa figura coincidesse con l'emittente, egli può esserne estromesso dalla gestione qualora non fosse più ritenuto idoneo dagli obbligazionisti, visto che dal lavoro del primo dipende la remunerazione dei primi (legata al rendimento degli asset) (Hamaui & Mauri, 2009:114).

[22] Lo si vedrà nei capitoli successivi in relazione all'emissione di titoli obbligazionari islamici da parte di società e governi occidentali.

Allo *screening* settoriale, che comporta un'analisi non solo formale del business della società selezionata ma una verifica sostanziale di tutte le sue attività, si aggiunge lo *screening* finanziario, che valuta se la struttura finanziaria della società rispetta il divieto di *ribà'* e il legame tra attività finanziaria e attività reale. Ciò significa che, in teoria, sarebbe precluso l'investimento in aziende che ricorrono al debito pagando interessi o che concedono crediti incassando interessi implicando un eccesso di liquidità in bilancio invece che allocata nel processo produttivo. Vista l'inevitabilità, nella prassi corrente, di fare ricorso al debito, gli economisti islamici hanno stabilito dei ratios (criteri) finanziari per discernere tra le situazioni ammissibili e non[23].

A tal proposito, anche nel mercato azionario è fondamentale il ruolo dello *shari'a board*. Questo è incaricato di individuare i possibili investimenti sulla base di *screening* settoriali e finanziari che vanno periodicamente aggiornati dai gestori al fine di verificare eventuali cambiamenti. Se, a seguito di eventi societari (fusioni o acquisizioni) che modificano la natura del business o la struttura finanziaria, lo *shari'a board* valuta che l'investimento non è più coerente con i principi islamici, i gestori devono provvedere a disinvestire. Inoltre, la supervisione dello *shari'a board* è centrale anche per valutare se i titoli di una società possano o meno essere inseriti negli indici specializzati in prodotti finanziari islamici.

Nell'ultimo decennio, a dimostrazione della crescente importanza che sta assumendo l'industria dei capitali islamica, sono infatti nati alcuni indici azionari islamici per sintetizzare l'andamento degli investimenti azionari *shari'a compliant.* Il principale indice islamico di borsa è il Dow Jones Islamic Market Index (DJIMI), creato nel 1999.

Venendo ai fondi islamici, questi sono in prevalenza di tipo azionario, non potendo includere attività finanziarie che prevedono il pagamento di un interesse fisso o determinabile; valgono inoltre le considerazioni relative agli investimenti azionari per la selezione delle attività in cui i fondi possono essere investiti. In questo

[23] Questi si basano essenzialmente sui rapporti tra debito e totale del passivo e tra asset che generano interessi e il totale dell'attivo (Gomel & al., 2010:14).

senso l'industria dei fondi islamici è affine a quella dei fondi etici o Socially Responsible Investing (Sri) Fund nati sia in Europa che negli Stati Uniti[24].

Dal punto di vista organizzativo, le forme più diffuse sono due: *mudàraba* e *wakàla*. Nel primo caso il gestore del fondo agisce in qualità di mudàrib e viene remunerato in base agli utili del fondo; nel secondo caso il gestore agisce come *wakìl* (agente) per conto dei sottoscrittori a fronte del pagamento di una commissione stabilita in anticipo, generalmente in percentuale del valore del fondo.

3.3 L'assicurazione islamica

L'origine dell'assicurazione islamica risale, secondo alcuni, al IX secolo, periodo in cui l'intensificazione degli scambi commerciali tra paesi del Medio Oriente, India e Asia Sudorientale spinse i mercanti arabi a creare un fondo di mutua assistenza, in nome dei principi coranici di cooperazione e solidarietà, per tutelarsi in caso di incidenti e perdite legate ai traffici commerciali. Altri la fanno risalire all'istituto dell'al-*a'qilah* in uso presso alcune tribù arabe, che consisteva in un mutuo accordo preventivo per il pagamento di un indennizzo ai familiari della vittima di una tribù da parte dei parenti dell'accusato di un'altra tribù (Dell'Atti & Miglietta, 2011).

Nonostante tali esempi storici, lo sviluppo effettivo del contratto assicurativo in ambito islamico risale alla seconda metà del Novecento, poiché ha rappresentato per lungo tempo, per motivi religiosi e culturali, una delicata questione giuridica. Secondo l'Islam, ogni accadimento della vita umana è deciso da Allah, per cui anche le potenziali disgrazie sono frutto della Sua volontà e un fedele le deve accettare in quanto tali. In questo senso, risulterebbe innecessaria e persino incoerente ogni forma di assicurazione. D'altra parte, però, vi sarebbero alcuni insegnamenti che non vieterebbero al fedele musulmano di prendere le misure necessarie a minimizzare gli effetti negativi degli eventi. Un *hadith* della *sunna* narra che un giorno il Profeta vide

[24] Uno studio della Novethic (Hobeika,2009), società che si occupa di promuovere un modello economico più responsabile e rispettoso dell'uomo e dell'ambiente, ha esaminato i possibili punti di contatto tra i SRI e la finanza islamica, evidenziando come entrambi muovano da considerazioni etico-religiose e facciano riferimento ad aspetti extra-finanziari. In particolare, entrambi promuovono lo sviluppo sostenibile, hanno come obiettivo il miglioramento delle condizioni di vita e il benessere sociale, non investono in attività dannose per l'uomo e la società (alcol, pornografia, gioco d'azzardo e armi). In sostanza, sia i SRI che la finanza islamica si incentrano e incoraggiano pratiche economiche più responsabili, trasparenti ed etiche; motivo per cui i due settori possono essere sviluppati insieme e attirare una comune potenziale clientela.

un beduino lasciare slegato un cammello e gli chiese: “perché non leghi il tuo cammello?” Il beduino rispose:”Io rimetto la mia fede in Allah.” Il profeta ribatté: “lega prima il tuo cammello e poi abbi fede in Allah” (Hamaui & Mauri, 2009:123). Pertanto, se da un lato, le sfortune della vita vanno accettate come dovere religioso, dall’altro vi è comunque la possibilità di intraprendere azioni di tipo assicurativo per tutelarsi dal rischio di eventi spiacevoli.

Appurato che l’Islam non vieti in modo assoluto di proteggersi dai rischi, il modello economico islamico si fonda, tuttavia, oltre che sul divieto di ribà’, sui divieti di *ghàrar* (incertezza) e *maysìr* (speculazione), sulla base dei quali la giurisprudenza commerciale islamica ha dichiarato l’istituto assicurativo convenzionale incompatibile con i dettami della *shari’a*. Difatti, in un’assicurazione convenzionale l’assicurato paga un premio certo per un beneficio incerto: il risarcimento può essere nullo o, in caso contrario, vi è incertezza in merito al suo ammontare e al tempo in cui verrà effettuato. Inoltre, vi è una forte componente speculativa: l’assicuratore riceve il premio dall’assicurato sperando di conseguire un profitto che derivi dalla sproporzione tra l’ammontare dei sinistri rimborsati (inferiore) e i premi incassati (superiore). Ne deriva che, generalmente, le assicurazioni tradizionali sono società di capitali che cercano di massimizzare i loro profitti a beneficio degli azionisti. La legge islamica non è contraria al conseguimento della ricchezza ma non accetta che questo avvenga a scapito dei bisognosi, in tal caso degli assicurati, aumentando il prezzo delle polizze o negando la liquidazione dei sinistri.

Nell’intento di conciliare l’assicurazione convenzionale con la protezione dai rischi e la solidarietà nel bisogno, i giuristi islamici hanno elaborato l’istituto del *takàful* (in arabo, ‘solidarietà’, ‘mutua assistenza’), ovvero l’assicurazione cooperativa su base solidaristica. Nel 1979, viene istituita la prima assicurazione islamica, l’Islamic Insurance Company of Sudan; nel 1984, viene fondata la Syarikat Takàful Malaysia a seguito dell’emanazione del *Takàful Act*; e, nel 1985, il Grande Consiglio dei giuristi islamici dell’OIC, tramite la Resolution n.9, bandisce ufficialmente l’assicurazione convenzionale, affermando l’esistenza di un’unica tipologia di assicurazione *shari’a compliant*, ossia il sistema *takàful* basato sulla

cooperazione e la mutua assistenza (Hamaui & Mauri, 2009:129; Dell'Atti & Miglietta, 2011:164).

Nell'assicurazione islamica gli assicurati cooperano fra loro per il conseguimento del bene comune creando un fondo dal quale attingere per sostenere i membri della collettività che avessero bisogno di assistenza e risarcire coloro che hanno subito un sinistro. Gli assicurati sono quindi anche gli assicuratori ed ogni surplus o deficit del fondo coinvolge gli assicurati stessi e non costituisce un profitto o una perdita per gli azionisti della società di assicurazione. Al rapporto assicurato-assicuratore si sostituisce quello di partecipante al fondo-insieme di partecipanti, secondo una struttura simile a quella della mutua assicurazione occidentale. In entrambe si esclude la componente relativa al profitto da intermediazione dovuto all'assicuratore/imprenditore presente nell'assicurazione a premio, non violando così il divieto di *maysìr*; nella mutua assicurazione tradizionale rimane però la componente dell'incertezza (*ghàrar*) relativa alla prestazione dei benefici. Per ovviare al problema, la giurisprudenza islamica, in particolare la scuola malikita, ha sviluppato il concetto di *al-tabarru* (donazione) per regolare il rapporto tra ogni singolo assicurato e il fondo mutualistico. Dal punto di vista giuridico, il versamento del premio assicurativo si qualifica come una donazione piuttosto che come un contratto a prestazioni corrispettive, e in quanto contratto gratuito sfugge alla critica dell'esistenza di *ghàrar*. Infine, un altro elemento di distinzione tra l'assicurazione islamica e l'assicurazione a premio riguarda la politica d'investimento. A differenza delle compagnie assicurative convenzionali che generalmente investono i premi raccolti in titoli a reddito fisso, ossia in strumenti di debito che pagano un tasso di interesse prefissato, le assicurazioni *takàful*, nel rispetto del divieto islamico di *ribà'*, investono in attività *shari'a compliant* che non prevedono il pagamento di un interesse e non raccolgono risorse finanziarie a titolo di debito.

L'operatività dell'assicurazione islamica. I *takàful* si possono distinguere in base alla presenza o meno, all'interno del prodotto assicurativo, di forme di investimento; in base alla modalità organizzativa tramite la quale viene garantita la copertura assicurativa; e in base alla tipologia di rischio oggetto della copertura.

Un'assicurazione *takàful* può essere infatti organizzata nella forma di società no-profit o nella forma di società commerciale. Nel primo caso l'attività viene svolta

su base mutualistica senza alcuna distinzione tra partecipanti al fondo e società che lo gestisce. La gestione avviene così per conto degli assicurati nel loro esclusivo interesse e fornendo loro servizi assicurativi a basso costo. Il secondo caso include, invece, l'obiettivo di conseguire un profitto e l'operatività assicurativa si basa su due entità: il gestore *takàful*, di norma una società commerciale, con capitale proprio, che si occupa di gestire e investire i premi raccolti; il fondo *takàful*, che raccoglie i premi degli assicurati. In caso di deficit del fondo (rimborsi>donazioni) e in assenza di riserve sufficienti, il gestore svolge anche la funzione di anticipare le somme necessarie fornendo prestiti senza interesse (*qard hàsan*), il cui rimborso verrà effettuato con i contributi futuri del fondo (a conferma che questo appartiene agli assicurati). In questo senso, il capitale del gestore funge da garanzia di solvibilità per il fondo. Come spiegano gli studiosi Hamaui e Mauri, questa seconda tipologia di assicurazione islamica si configura come una via intermedia tra l'assicurazione convenzionale e la mutua assicurazione (Hamaui & Mauri, 2009:127). Come l'assicurazione a premio, prevede un gestore con un proprio capitale e propri azionisti; a sua differenza, però, il fondo non appartiene alla società di assicurazione che risponde in caso di sinistri, bensì appartiene agli assicurati come in una mutua assicurazione.

Se vi è unanime consenso sui principi della separazione tra i fondi degli azionisti e degli assicurati, della presenza di una società che gestisce il fondo per conto degli assicurati, e del versamento del premio nella forma di donazione (*tabarru*) rispettando così il divieto di *ghàrar*, lo stesso non accade sui contratti che regolano il rapporto tra gli assicurati e il gestore. Le modalità organizzative con cui l'attività di assicurazione islamica può essere svolta sono tre. Il primo modello è quello *mudàraba*, in base al quale il gestore del fondo agisce come *mudàrib* e gli assicurati (che versano le somme di denaro) come *rabb al-mal*. Pertanto entrambi i soggetti partecipano ai surplus del fondo e ai guadagni risultanti dall'attività di investimento, mentre le perdite gravano solo sui partecipanti al fondo (in quanto *rabb al-mal*) eccetto nei casi queste siano da ricondurre alla negligenza del gestore. Si ricordi, tuttavia, che in caso di deficit, il gestore può fornire prestiti senza interessi, rivalendosi sui successivi surplus del fondo. Un secondo modello organizzativo è quello *wakàla*, in base al quale il rapporto assicurati-gestore è regolato da un

contratto di agenzia (contratto *wakàla*) sia per l'attività assicurativa vera e propria sia per l'attività di investimento. Secondo tale modello il gestore agisce come agente per conto degli assicurati e a fronte del servizio riceve una commissione stabilita in anticipo, generalmente una percentuale dei premi versati[25]. In questo caso, tutti i surplus della gestione spettano ai partecipanti del fondo. Infine, la terza forma organizzativa si configura come un modello misto, nato dal dibattito tra i giuristi islamici su quale fosse la modalità più adatta a un'assicurazione *takàful*. In particolare, il modello *mudàraba* di partecipazione ai profitti non si è ritenuto fosse coerente con l'attività assicurativa in senso stretto essendo i premi versati sottoforma di donazioni per sostenere in caso di bisogno e non per ottenere un guadagno. Si è così sottolineato che il surplus del fondo non sarebbe da considerare come un profitto e dovrebbe inoltre spettare solo agli assicurati. Il gestore, in forza del contratto *mudàraba*, potrebbe essere incentivato a perseguire dei surplus solo per incrementare la propria remunerazione e non nell'interesse dei partecipanti al fondo, creandosi così un conflitto di interessi. D'altro canto, però, tale tipo di contratto si è ritenuto appropriato per regolare l'attività di investimento, in quanto i premi sono investiti al fine di ottenerne un profitto. Da queste considerazioni ne è derivato appunto un modello misto, in base al quale l'attività assicurativa vera e propria è regolata da un contratto *wakàla*, mentre l'attività di investimento è regolata da un contratto *mudàraba*; pertanto il gestore riceverà una percentuale fissa in qualità di *wakìl* e una quota nei profitti in qualità di *mudàrib*. Tale forma risulta essere quella più diffusamente accettata dai giuristi e raccomandata dall'Aaoifi.

Da ultimo, nell'assicurazione islamica si distingue tra *general takàful* (ramo danni) e *family takàful* (ramo vita). La prima si riferisce all'assicurazione contro i danni a persone e cose; le principali coperture comprendono rischi trasporto e incendio, autoveicoli, rischi del costruttore e rischi tecnologici, infortuni, e altri rischi legati ad esempio a viaggio, malattia, furto (Dell'Atti & Miglietta, 2011:172). La seconda, invece, è una combinazione tra piano di risparmio e copertura da rischio di premorienza – sia essa per cause naturali, accidentali o violente, è in ogni caso volere di Allah. Ciò implica che, a differenza di quanto avviene nelle assicurazioni vita convenzionali anche in caso di suicidio, i familiari del defunto hanno diritto a un

[25] Si noti che quanto accade per i fondi assicurativi è analogo a quanto già visto per i fondi di investimento islamici: le forme organizzative più diffuse sono quelle *mudàraba* e *wakàla*.

rimborso. I *family takàful* includono anche le assicurazioni mediche, i piani pensionistici e per la generazione di un fondo per l'educazione dei figli (Hamaui & Mauri, 2009:126).

Come si avrà modo di vedere più in dettaglio nella sezione del terzo capitolo dedicata alla finanza islamica, il mercato assicurativo islamico ha registrato un'importante crescita nell'ultimo decennio, sia in termini di premi che per numero di operatori; tuttavia, se confrontato con i mercati assicurativi convenzionali, appare ancora poco sviluppata. Se si usa come indicatore della penetrazione del mercato assicurativo il rapporto premi assicurativi/PIL, la percentuale relativa a molti paesi del Medio Oriente non supera l'1% contro una media del 9% relativa ai paesi occidentali e a una media globale del 7.5% (*ibid*.:131; Dell'Atti & Miglietta, 2011:165). Il basso tasso di penetrazione se da un lato è indice di grandi potenzialità future, dall'altro evidenzia l'esistenza di diverse problematiche da affrontare perché i prodotti assicurativi possano essere promossi diffusamente.

Alcuni studiosi (Hamaui & Mauri, 2009:131-3) ritengono innanzitutto necessario promuovere piani di educazione della popolazione all'utilizzo dei prodotti assicurativi per scardinare i pregiudizi culturali e un sistema in cui la famiglia agisce come fonte primaria di assicurazione, e far conoscere le possibilità di forme di assicurazioni conformi ai dettami della legge islamica. Contribuiranno poi all'aumento dei *takàful* anche le recenti condizioni socio-demografiche dei paesi musulmani, quali gli alti tassi di crescita e l'aumento del reddito negli ultimi anni. Inoltre, l'evoluzione del mercato dei capitali islamico e le innovazioni in termini di strumenti finanziari *shari'a compliant* potranno poi contribuire ad ampliare le opportunità di investimento per le *takàful company*. Un altro elemento importante sarà lo sviluppo di attività di riassicurazione (re-*takàful*), indispensabili per la gestione dei rischi di una qualsiasi assicurazione, in particolare per la natura di quella islamica. Inoltre, come si è visto anche per gli altri strumenti finanziari islamici, è cruciale una *corporate governance* efficace per ridurre i rischi di asimmetrie informative e azzardo morale. Nel caso specifico, tali rischi si potrebbero creare tra l'operatività del gestore *takàful* e degli assicurati, in quanto il gestore partecipa o ai surplus del fondo o ai profitti degli investimenti, ma, sapendo di non essere intaccato da eventuali perdite, potrebbe operare scelte rischiose a scapito dei partecipanti al

fondo. Da ultimo, fondamentale sarà il ruolo svolto dalle autorità di vigilanza e regolazione sia nazionali che internazionali perché cooperino al fine di definire un quadro normativo chiaro, trasparente ed efficiente per evitare confusione fra i potenziali clienti e consentire così uno sviluppo significativo dell'industria.

Concludendo, la peculiarità dell''Economia e finanza islamica' consiste essenzialmente nel fatto di basarsi sui principi della *shari'a*, la legge santa islamica che trae origine dai testi sacri, il Corano e la *Sunna*, proprio in nome della stretta relazione tra dimensione teologico-morale e dimensione normativa – sociale, politica o economica – che da sempre qualifica l'Islam. Senza dimenticare che la religione musulmana si caratterizza anche per la mancanza di un'autorità centrale che uniformi e armonizzi le numerose interpretazioni giuridiche, nel corso degli anni si è tuttavia sviluppato un ampio consenso su quali fossero da considerare i principi sciaraitici fondanti la *moral economy* islamica.

Al centro di tale modello economico, che si pone l'obiettivo di eliminare la povertà, ridistribuire le ricchezze, ridurre le ingiustizie e promuovere la cooperazione, la solidarietà e la coesione sociale, vi è l'*homo islamicus*, il fedele. Egli agisce secondo i precetti etici islamici, operando nell'interesse della *umma* oltre che nel suo, evitando lo spreco e lo sfruttamento delle risorse naturali (il cui proprietario assoluto è Allah), versando la *zakàt*, effettuando transazioni che rispettino il divieto di *ribà'*, assumendosi il rischio in vista di un guadagno (PLS) e stipulando contratti liberi da incertezza *(ghàrar)* e speculazione *(maysìr)*. Partendo da tali prescrizioni, la giurisprudenza commerciale islamica ha tentato di elaborare un sistema bancario alternativo, basato su distinte forme di raccolta e impiego, e strumenti finanziari compatibili con la *shari'a*, quali *sukùk*, azioni *shari'a compliant*, fondi islamici e *takàful*.

Il sistema economico in generale e tali strumenti in particolare presentano specifici punti di forza e di debolezza riconducibili alla loro natura islamica. Si è infatti mostrato, il tentativo di contribuire a fondare un'economia più stabile e senza cicli, caratterizzata dall'assenza di crisi bancarie, da aziende prive di debiti, e da uno stato che interviene in caso di disfunzioni per garantire il *welfare* degli individui, i

quali a loro volta utilizzano strumenti partecipativi, senza tassi d'interesse e investono in attività etiche e socialmente responsabili. D'altra parte, però, vi sono problematiche, sia a livello macro che microeconomico, legate alla troppa ingerenza dello stato sulle banche, all'inevitabile necessità per le imprese di ricorrere a strumenti di debito, a seri casi di gestione inefficiente o fallimenti degli istituti finanziari che, pressati dalla competizione, finiscono per non aderire completamente a quanto auspicato dal modello teorico, o alla maggiore esposizione dei risparmiatori/imprenditori ai rischi di asimmetrie informative e azzardo morale nei casi in cui vengono utilizzate le forme PLS. A complicare il quadro si aggiunge la già citata mancanza di autorità di riferimento nell'Islam, che crea problemi in termini di regolamentazione e vigilanza, rendendo più difficile la definizione di standard ampiamente accettati per ridurre la confusione sulle attività economiche correnti.

La necessità di mostrare l'efficienza di un sistema economico islamico e dei suoi prodotti di fronte alla competitività di strumenti economici tradizionali diffusi e radicati, così come l'esigenza di affrontare le delicate questioni di *corporate governance* relative alla tutela di tutti gli *stakeholders*, hanno portato gli economisti islamici a sviluppare dei meccanismi teorici e pratici simili a quelli convenzionali - quali, ad esempio, il tentativo di rappresentare principi islamici come la funzione di utilità della *umma* secondo metodi razionali e positivisti[26], l'allineamento tra i profitti sui depositi e i tassi di interesse correnti o la concessione di garanzie tramite gli equalizzatori, per non parlare delle strutture contrattuali PLS e non, volte ad aggirare il divieto di *ribà'*.

Ciò ha dato, però, luogo a diverse critiche sul pericolo di allontanamento dall'intento originario di costruire un sistema economico alternativo, operando nella realtà molto diversamente da quanto auspicato dai dettami sciaraitici e, invece, molto similmente a quanto previsto dai principi economici neoclassici. Sul piano teorico, ad esempio, spiega la studiosa Karen Pfeifer (1997:158), gli economisti occidentali hanno spesso rimproverato alla dottrina economica islamica una mancanza di rigore

[26] L'impossibilità di rappresentare la funzione di utilità della società è stato oggetto di critiche da parte degli economisti occidentali in quanto non potrebbe risultare semplicemente dalla somma delle funzioni di utilità dei singoli individui e dovrebbe quindi comprendere troppe variabili. Inoltre, questo lascerebbe aperta la questione di chi dovrebbe stabilire la funzione di utilità della comunità: se i governanti, gli imam a capo delle moschee o gli economisti stessi (Pfeifer, 1997:158).

tecnico; ciò ha indotto gli economisti islamici a rimediare ricorrendo a formule matematiche e a un gergo tecnico proprio dei modelli economici neoclassici, perdendo così i loro tratti identitari distintivi. A tal proposito, lo studioso Muhammad A. Khan (2013, XI-II), scrive:

> *Most of what has emerged under the rubric of Islamic Economics is a re statement of mainstream economics decorated with Islamic terminology. The objective of creating a distinctive discipline is still a dream. […] Most of what goes under the name of 'Islamic finance' is camouflaged conventional finance.*

Khan sostiene cioè che l'economia e la finanza islamica siano creazioni più nominali che reali in quanto le istituzioni finanziarie islamiche hanno sempre cercato di affermare la loro capacità di svolgere tutte le funzioni finanziarie svolte dalle istituzioni convenzionali, portando così a un *remake* dell' economia tradizionale, senza riuscire, se non a sviluppare un sistema parallelo, nemmeno ad innovare quello esistente.

Tuttavia, nell'ottica di riconciliare le due opposte posizioni, di chi da un lato sostiene la riuscita ideazione e applicazione di un sistema economico islamico distinto, e di chi dall'altro, invece, ritiene che questo non sia altro che un colpevole adeguamento o un rimaneggiamento della disciplina e pratica economica convenzionale, si può far riferimento al punto di vista dello studioso Ibrahim Warde (2000:46), il quale conclude:

> nel capitalismo, gli individui sono egoisti; in un sistema economico islamico, gli individui sono sia egoisti che altruisti; nel capitalismo, il materialismo è il valore supremo, in un sistema economico islamico, il materialismo va controllato; il capitalismo favorisce l'assoluta proprietà privata; il sistema economico islamico favorisce la proprietà privata all'interno di un quadro morale. In sintesi, lontano dall'essere intrinsecamente contraddittori e irreconciliabili, l'economia islamica e convenzionale differiscono principalmente nella misura in cui la prima aggiunge una dimensione etica e sociale che nella seconda solitamente manca.

II CAPITOLO:
SVILUPPO ED ATTUAZIONE DEL MODELLO ECONOMICO ISLAMICO

> *These ideas are not "fundamentalist" in the sense of harking back to an earlier era, but rather address modern economic problems. They are political, not theological. […] Islamic economic ideas both reflect socioeconomic reality and in turn propose to change it through various policies. There is, thus, a dialectical relationship between reality and ideology* (Pfeifer, 1997:156).

La genesi politica, ideologica e culturale di quella che oggi viene definita economia e finanza islamica viene fatta risalire agli scritti elaborati perlopiù dagli studiosi pakistani alla fine degli anni Quaranta. Ma è stato il verificarsi nei paesi a maggioranza musulmana di una serie di condizioni politiche, economiche e sociali, nello specifico l'avvento del panislamismo, il desiderio di sviluppare un'indipendenza economica oltre a quella politica appena raggiunta, la delusione di fronte agli insuccessi sia del sistema socialista sia di quello capitalista e l'aumento dei prezzi del petrolio, a trasformare tali idee in pratica. Dopo alcuni esperimenti pioneristici degli anni Sessanta, la creazione di un vero e proprio sistema finanziario islamico con la nascita delle prime banche islamiche si ebbe negli anni Settanta.

Da allora il sistema finanziario islamico ha conosciuto una continua espansione geografica e una serie di aggiornamenti e innovazioni sia in termini di regolamentazione che di offerta di prodotti e servizi. Da fenomeno economico-finanziario tipico dei paesi a maggioranza musulmana ha infatti progressivamente assunto una connotazione sempre più globale, con un'evoluzione del sistema bancario diversa da paese a paese: si passa da sistemi bancari completamente islamizzati (es. Iran e Sudan) a sistemi misti in cui le banche convenzionali offrono prodotti finanziari islamici tramite filiali islamiche o *islamic windows* (es. GCC, Malaysia e Regno Unito). Negli anni si è poi sviluppato includendo nuovi strumenti – come i *sukùk* e i *takàful* - e differenti tipologie di istituzioni – oltre alle banche

anche fondi di investimento, compagnie assicurative, istituti di ricerca, organismi di standardizzazione e regolazione - che hanno assunto forme diverse:

> grandi e piccole, specializzate e diversificate, tradizionali e innovative, nazionali e multinazionali, di successo o infruttuose, […] alcune identiche alle controparti convenzionali, altre notevolmente differenti. Alcune guidate unicamente da considerazioni religiose, altre usano la religione come modo di aggirare le regole, come scudo contro l'interferenza del governo, come mezzo di cambiamento politico, o semplicemente come modo di attrarre clienti (Warde, 2000:2).

Attingendo principalmente dai lavori di quattro studiosi, Ibrahim Warde (2000), Charles Tripp (2006) Daniele Atzori (2010) e M. Akram Khan (2013), e da uno studio della Banca Centrale Europea (2013), questo capitolo mira ad illustrare il contesto storico e i diversi fattori all'origine dell'evoluzione della teoria e della prassi di un modello economico conforme ai principi etici islamici – concepito come alternativa valida al sistema dominante, in grado di garantire alla *umma* un benessere sia morale che materiale –, e la sua espansione geografica nel mondo musulmano e non solo, prendendo in considerazione anche la sua recente diffusione nel mondo occidentale, in particolar modo in alcuni paesi europei tra i quali spicca il modello di successo britannico.

1. Il contesto culturale

All'epoca di Maometto, il sistema economico era piuttosto semplice: la Mecca era la più ricca città dell'Arabia Occidentale ed era un importante fulcro commerciale, mentre il resto della regione rimaneva in una condizione più arretrata. Con la continua diffusione dell'Islam, però, le rotte commerciali della regione passarono gradualmente sotto il controllo musulmano; gli Omayyadi espansero l'impero dalla capitale, Damasco, fino all'Europa e ai confini con la Cina e l'India; il califfato Abbaside, con sede a Baghdad, consolidò poi i legami tra il bacino mediterraneo e l'Oceano indiano, creando un unico sistema commerciale che portò diversi cambiamenti nel settore agricolo e artigianale e all'emergere di grandi città. Divenendo più complessa l'economia e presentandosi nuove urgenze legate alla

gestione dell'impero, la regolazione del commercio, l'introduzione di un sistema fiscale, si crearono anche nuove istituzioni.

Dal punto di vista teorico, alcuni pensatori si occuparono di questioni economiche, il più famoso dei quali è stato Ibn Khaldun (1132-1406) che scrisse in merito alla domanda e offerta, alla formazione del capitale, ai cicli economici e la teoria del valore. Tuttavia, come sottolinea lo studioso Ibrahim Warde (*ibid*.:39), tali scritti risalivano a un periodo precedente alle grandi trasformazioni dell'economia mondiale, precedente all'ascesa del capitalismo e alla rivoluzione industriale; le banche e le moderne istituzioni finanziarie non esistevano ancora, e quando vennero istituite, gli studiosi musulmani si trovarono a dover conciliare una tradizione dotta e giurisprudenziale risalente al medioevo con le esigenze dell'epoca moderna. Dai tempi di Ibn Khaldum, il mondo musulmano non aveva infatti prodotto economisti di rilievo, e i dibattiti ideologici contemporanei tendevano a strutturarsi sulle norme dell'Occidente. La finanza moderna fece il suo ingresso nel mondo musulmano con l'espansione coloniale occidentale, attraverso le banche straniere che finanziavano il commercio e lo sviluppo, e con le quali i governi dei paesi colonizzati contraevano debiti. Per necessità e nell'interesse pubblico, tutti i paesi musulmani impararono a convivere con l'interesse e il sistema finanziario contemporaneo (*ibid*.).

La situazione iniziò però a mutare con la decolonizzazione e la rinnovata tendenza a recuperare l'Islam: i dotti religiosi tentarono di reinterpretare l'economia e le altre scienze sociali alla luce della loro formazione religiosa con l'intento di definire una nuova disciplina economica, "profondamente motivati dal desiderio musulmano di riaffermarsi come una *umma* vivente" (Khan, 2013:XI). È infatti dall'evoluzione del dibattito post-indipendenza sulla forma statale da adottare per favorire lo sviluppo della *umma* contro i mali del capitalismo e dell'imperialismo, e in particolare sulla natura della proprietà, la dimensione dell'individuo e della comunità, la ricostituzione di una coesione sociale e il tipo di sistema economico nazionale, che risultò un corpo di idee che andò a costituire il campo dell' 'Economia islamica' (Tripp, 2006). Gli studiosi ed economisti musulmani si posero il fine di costruire un modello economico basato sui principi etici islamici - salvaguardando così la moralità dell'agire in conformità alla propria religione -, che potesse però competere anche dal punto di vista materiale con il sistema capitalistico del

Ventesimo secolo e "fecero tutto il possibile dagli anni Settanta per avvalorare la loro causa con la logica, la teoria scientifica e l'evidenza empirica" (*ibid.*; Warde, 2000:40).

Entrando più nello specifico, lo studioso Muhammad Akram Khan (2013) fa risalire la nascita della disciplina ai movimenti revivalisti del XIX e prima metà del XX secolo. In quel periodo, le due correnti di pensiero - modernista e neo-revivalista - diedero impulso alla creazione dell' economia islamica come branca distinta da quella convenzionale. Il primo movimento, quello modernista, premeva per il "risveglio" dell'*ijtihàd* (sforzo interpretativo) e la reinterpretazione del Corano e della Sunna del profeta alla luce degli sviluppi socioeconomici verificatisi dalla nascita dell'Islam in poi. Due dei massimi esponenti furono Jamaluddin Afghani (1839-97) e Muhammad Iqbal (1876-1938). Questi affermavano il carattere unitario dell'Islam, rifiutando il dualismo tra spirito e materia, in base al quale qualsiasi azione si compia nella vita terrena è anche un'azione religiosa e meritevole di un premio nell'aldilà[27]. In questo senso, anche lo svolgimento delle attività economiche è un dovere religioso e da mettere in atto rispettando i precetti dell'Islam. Il secondo movimento, quello neo-revivalista, ebbe come massimi rappresentanti i politici egiziani Hasan al-Banna (1906-49) - fondatore dei Fratelli Musulmani -, e Sayyid Qutb (1906-66) - leader del partito negli anni Cinquanta-Sessanta -, il teologo pakistano Abu al-Ala Mawdudi (1903-79) e il filosofo iracheno Muhammad Baqir as-Sadr (1931-80). Questa scuola di pensiero riteneva che i musulmani potessero progredire e recuperare la loro gloria passata solo attraverso un "risveglio" degli insegnamenti del Corano e della Sunna senza bisogno di interpretazioni, bensì da applicare "nella lettera e nello spirito" (Khan, 2013:XII) e ricorrendo all'*ijtihàd* solo in casi limite in cui non vi fossero espliciti riferimenti nel Testo Sacro e nella tradizione del profeta. Essa affermava, quindi, la necessità di sviluppare una dottrina economica autonoma in quanto, il sistema economico dell'Islam si basava su principi - quali, la considerazione di ogni forma di interesse come '*ribà*'' - incompatibili con il pensiero economico occidentale (*ibid.*).

[27] La teologia islamica tradizionale esprime, infatti, con il concetto di *tawhid* – unificazione del reale nel nome del Dio unico – l'interdipendenza tra tutte le attività umane, tra tutte le sfere vitali e simboliche, dall'alimentazione all'economia, e la loro sottomissione alla volontà del Signore (Atzori, 2010).

Come spiega Khan (*ibid.*:XII), quest'ultimo movimento fu quello che ebbe maggior successo nella capacità di attirare l'attenzione sia degli intellettuali che della popolazione musulmana. La storia della disciplina e del suo risultato più notevole e tangibile - la nascita delle banche islamiche – viene, infatti, strettamente legata al pensiero di Mawdudi, considerato proprio il padre dell'economia islamica (Atzori, 2010). Come si vedrà più dettagliatamente in seguito, quest'ultimo si oppose al progetto di creare uno stato indipendente per i musulmani del subcontinente indiano, richiamando la necessità di recuperare l'Islam e fondare uno stato islamico non nel senso occidentale del termine, ma nel senso di ricreare la *umma* originaria con l'intento di differenziarsi così dagli hindu in ogni ambito - culturale, politico ed economico. In quest'ottica nacque il concetto di Economia Islamica, facendo della proibizione del *ribà'* il segno distintivo e il caposaldo di un'economia propia(*ibid.*). L'altro grande teorico dell'economia islamica è Mohammed Baqir as-Sadr, la cui opera *Iqtisaduna* - 'La nostra economia' - (1961-2) è una critica sistematica sia al capitalismo che al marxismo, e costituisce un altro tentativo di sviluppare un approccio islamico all'economia. La sua opera costituisce tuttora una base importante dell'*Islamic Banking* moderno (Tripp, 2006; Wikipedia, 2014). Egli individuava tre principi alla base del sistema islamico, ossia la proprietà, una libertà economica limitata e la giustizia sociale, e si focalizzava anche sull'importanza di stabilire un sistema redistributivo, affermando che tale sistema economico sarebbe stato soggetto a minori fluttuazioni e quindi più efficiente e capace di offrire una maggiore stabilità rispetto a qualsiasi altro modello economico (Tripp, 2006). In realtà, nonostante il criticismo verso le ideologie socialiste e capitaliste, as-Sadr finì per incorporare alcuni elementi di entrambe le ideologie mostrando implicitamente che l'islam non era incompatibile con l'economia moderna (Warde, 2000).

Al di là delle specifiche caratteristiche di ogni autore, sono individuabili alcuni elementi generali caratterizzanti l'economia islamica come dottrina, relativi non solo alla sostanza ma anche al metodo (Tripp, 2006). Di regola, la definizione della disciplina inizia con il dichiarare le fonti dalle quali provengono i principi, ossia il Corano, la Sunna e l'ijtihàd; queste devono essere usate congiuntamente agli esempi dei compagni del profeta, i califfi ben guidati e le interpretazioni autorevoli dei giurisperiti, per stabilire i riferimenti sulla base dei quali elaborarne i fondamenti

teorici. Tuttavia, come per altre questioni, anche in campo economico vi sono ampie discrepanze su ciò che la *Shari'a* stabilisce, riconducibili al diverso grado di accettazione dell'*ijtihàd* e alle diverse interpretazioni delle quattro scuole giuridiche della tradizione ortodossa sunnita - Hanafita, Shafiita, Malikita e Hanbalita (*ibid*.; Warde, 2000). Questo ha portato così ad approcci contrastanti tra gli intellettuali musulmani che hanno contribuito a definire la disciplina: alcuni si sono concentrati più sull'aspetto teorico, dedicandosi alla spiegazione dei versetti coranici e degli scritti dei giuristi prodotti nel corso dei secoli, presentando poi descrizioni di ciò che le fonti dicessero sul *ribà'*, la *zakàt*, la proprietà e il mercato; altri più sull'aspetto pratico, focalizzandosi sulle necessità economiche contemporanee e cercando di elaborare delle prescrizioni per un'attività economica conforme ai valori etici islamici, ma adatta al contesto. In questo caso, Tripp afferma,

> Non si trattava semplicemente di citare le autorità del passato, ma di ideare un vocabolario comprensivo per rinvigorire l'impegno della comunità in una economia con un fine morale (2010:112).

L'economia islamica doveva infatti consentire ai musulmani un effettivo coinvolgimento nel mondo, ossia, recuperare e diffondere i valori fondamentali dell'Islam fornendo però anche gli strumenti necessari a raggiungere un benessere materiale. Da qui la convinzione che sarebbe stata sia moralmente superiore, sia più efficace nell'offrire benefici materiali finalizzati allo sviluppo economico. Ad influenzare gli scritti degli studiosi contribuirono quindi anche il materialismo, il calcolo utilitarista, il criterio di efficienza e la misurazione del successo (*ibid*).

In sintesi, gli intellettuali musulmani tentarono di affrontare la sfida del capitalismo in due modi. Primo, gli scrittori concepirono l'economia islamica come una strategia che avrebbe trasformato e rafforzato il potere delle società islamiche preservando la loro identità distintiva, da un lato e garantendo l'efficienza produttiva delle transazioni economiche conformi ai valori etici religiosi, dall'altro, perché consapevoli del potere di attrazione dei fattori materiali e del successo del capitalismo. A tal proposito, andarono a riprendere nel *fiqh* quelle regole sul commercio, la finanza, la tassazione, la proprietà, il *ribà'* e tutte le transazioni economiche ad esse collegate. La seconda risposta è consistita nell'applicazione della teoria, e quindi dei principi alla base del modello economico islamico, attraverso lo

sviluppo del sistema bancario islamico e il suo consolidamento come segno da un lato, della resistenza a un sistema fondato sul profitto, la soddisfazione dei piaceri materiali e l'effetto alienante della mercificazione, dall'altro, della volontà di relazionarsi col sistema capitalistico dominante (*ibid*).

A consentire lo sviluppo e una certa sistematizzazione della disciplina sul piano teorico, attraverso la fondazione di università e istituti di ricerca e formazione, e la realizzazione effettiva di tali idee sul piano pratico, attraverso la creazione di istituti finanziari islamici, furono le condizioni politiche, economiche e sociali che si verificarono dagli anni Settanta in avanti. Nel 1976 si tenne la prima conferenza sull'Economia Islamica alla Mecca, nel 1979 la King Abdul Aziz University di Jeddah istituì il Centro Internazionale di Ricerca sull'Economia Islamica (ICRIE) e nell'università Al-Azhar del Cairo si fondò il Saleh Kamel Center for Islamic Commercial Research; simili iniziative proseguirono negli anni Ottanta e Novanta. In Malaysia, ad esempio, vennero istituite la IIUM (International Islamic University Malaysia), la Islamic Economic Foundation, l'IKIM (Institute of Islamic Understanding) e l'IBFIM (Islamic Banking and Finance Institute Malaysia); la IIUM, in particolare, attraverso la sua facoltà di Scienze economiche e management divenne il luogo principale di produzione di una elaborata letteratura sull'economia islamica. Contestualmente, un numero sempre maggiore di paesi tentarono di avviare con più o meno successo il processo di islamizzazione dei loro sistemi economici, presentando l'Islam e la sua economia morale come una 'terza via' tra capitalismo e socialismo, non semplicemente differente, bensì superiore a tali sistemi (*ibid*).

2. Il contesto politico, economico e sociale

Come si è accennato, dietro tale teorizzazione vi era il fine pratico di sviluppare un sistema economico funzionante ed efficiente, preferibile non solo sul piano morale, ma anche generante un miglioramento pratico nelle vite dei musulmani. L'attenzione si spostò così dall'imperativo etico, originariamente considerato il principale motivo alla base della definizione di una distinta disciplina economica, al fine più pragmatico di individuare un modello di sviluppo per eliminare l'arretratezza delle

società musulmane. Il risultato tangibile di tale modello, ossia la creazione di un sistema bancario islamico e la fondazione di istituzioni finanziarie che operassero in accordo con i precetti etico-religiosi islamici, fu attuabile grazie al contesto storico che si venne a creare negli anni Settanta e al conseguente cambiamento delle condizioni dei musulmani in molti paesi (Tripp, 2006).

> Alla fine della Seconda guerra mondiale, lo sviluppo dei movimenti nazionalisti e indipendentisti, prima, e di quelli socialisti, poi, cambiarono la storia del mondo islamico. Ironia della storia volle che questo avvenisse grazie a ideologie nate fuori dal mondo musulmano che spesso professavano il laicismo dello stato e delle strutture economiche (Hamaui & Mauri, 2009:43).

In seguito alla decolonizzazione, i movimenti di liberazione nazionale, influenzati dalle idee corporativiste prima della seconda guerra mondiale e dal comunismo in seguito, diedero origine a sistemi politici fortemente accentrati nei quali lo stato controllava strettamente anche l'economia, impedendo ogni tipo di libertà, politica o economica che fosse (Atzori, 2010). A partire dal colpo di stato guidato da Muhammad Neguib e dal colonnello Nasser nel 1952, e dall'elezione di quest'ultimo a presidente della Repubblica d'Egitto nel 1956, in poco tempo tutta l'economia egiziana passò in mano pubblica e lo stesso accadde per quella di molti altri paesi della regione che seguirono l'esempio egiziano. Tra questi, la Siria che nel 1963 passò sotto il controllo del partito della rinascita araba socialista – Ba'th – e avviò la nazionalizzazione del settore bancario; lo stesso partito prese il potere in Iraq nel 1968 e instaurò un forte controllo politico ed economico; in Libia il nuovo governo instauratosi dopo il colpo di stato del 1969 e presieduto dal colonnello Gheddafi, nazionalizzò tutte le imprese, oltre a quelle di estrazione petrolifera (Richards & Waterbury, 1996; Hamaui & Mauri, 2009). Lo stato assunse il ruolo di motore della trasformazione post-indipendenza e in quasi tutti i paesi musulmani, si instaurarono così regimi autoritari, statalisti e dirigisti. L'assenza di democrazia si giustificava con la necessità della lotta contro l'imperialismo e il sionismo, enormi quantità di risorse venivano stanziate per le spese militari e per i sussidi al consumo piuttosto che per attività produttive e si sviluppò un gigantesco apparato burocratico al servizio del potere. In questo contesto, il settore privato aveva poca libertà d'impresa, se non in funzione del rafforzamento dei regimi, perché considerato come

un potenziale pericolo che avrebbe altrimenti potuto erodere il controllo dello stato sulla società. Ne derivava che l'arricchimento dipendeva dalla vicinanza all'apparato statale e alle sue clientele (Richards & Waterbury, 1996; Atzori, 2010).

Alla base di tali sistemi politici vi era quindi una concezione patrimoniale dello stato - identificato anche come *rentier state* dagli studiosi Beblawi e Luciani - il quale veniva gestito come una proprietà privata e uno strumento attraverso cui il potere di una élite si perpetuava negli anni, la cui unica funzione era quella di ridistribuzione delle proprie risorse sulla base di logiche clientelari, eludendo così di fronte ai cittadini la responsabilità che la funzione fiscale avrebbe altrimenti richiesto - concetto riassumibile con lo slogan inglese rimaneggiato "*no representation without taxation*" (Fawcett, 2009). L'islamismo militante, che tentò di recuperare l'ispirazione religiosa in opposizione ai regimi dittatoriali e corrotti, raggruppò tutti coloro che erano esclusi dalle cerchie di potere e risultò nel tentativo di individuare una via islamica al capitalismo. Questa, concretizzatasi nella creazione delle banche islamiche, riflesse appunto l'ascesa della borghesia islamista che cercava di farsi spazio in una società cristallizzata senza alcuna possibilità di ascesa sociale se non attraverso gli apparati statali (Atzori, 2010).

A tali sviluppi sociopolitici, si unirono quelli economici a rendere possibile l'attuazione di un sistema bancario islamico. I processi di nazionalizzazione avviati nei diversi paesi musulmani nel tentativo di recuperare il controllo delle proprie risorse e raggiungere un'indipendenza economica oltre a quella politica dai paesi occidentali, culminarono negli shock petroliferi degli anni Settanta – 1973 e 1979 (Richards & Waterbury, 1996). L'aumento dei prezzi del petrolio e il flusso di rendite che ne seguì, alterò la bilancia del potere economico tra i paesi produttori di petrolio nel mondo islamico e gli stati industrializzati del mondo occidentale, convogliando ingenti ricchezze nelle casse dei governi musulmani e, tramite loro, nelle mani di molti privati della regione. Tale fenomeno favorì l'integrazione economica regionale caratterizzata da un incremento degli aiuti e degli scambi di merci, capitali e lavoro contribuendo alla formazione di un sostanziale capitale privato che potesse finanziare la costituzione di istituzioni finanziarie alternative a quelle convenzionali (*ibid*.; Warde 2000). Crebbero di conseguenza le disponibilità economiche dei musulmani sia nei *rentier state* che al di fuori di essi e nacque così

anche l'esigenza di disporre di banche efficienti e competitive sia nella raccolta di risparmi che nell'erogazione del credito, conformi però alla *shari'a*. I musulmani preoccupati degli effetti sulla loro moralità erano infatti in difficoltà di fronte alla prevalenza del sistema capitalista e delle sue istituzioni finanziarie basate sull'interesse, la speculazione, il rischio e la commercializzazione del denaro in se stesso. Inoltre, le conseguenze che gli shock petroliferi ebbero sulle economie dei paesi del Nord fecero pensare a una crisi del sistema capitalistico e all'annuncio del suo declino finale (Tripp, 2006).

Nonostante la vera e propria diffusione si realizzò negli anni Settanta, i primi tentativi di fondare istituzioni finanziarie islamiche *interest-free* ebbero luogo negli anni Sessanta. Comunemente, un primo esempio viene considerato la Cassa Rurale di Risparmio di Mit Ghamr, piccolo villaggio sul delta del Nilo, fondata nel 1963 da Ahmad al-Najjar e modellata in parte sullo schema delle banche cooperative agricole tedesche. Imprenditori e investitori erano soci della banca e ne condividevano perdite e profitti, e vi era uno *shari'a board* che supervisionava l'operato della banca. In Malaysia, un esperimento di successo fu la Tabung Haji, fondo istituito anch'esso nel 1963 per aiutare i pellegrini a risparmiare per il pellegrinaggio alla Mecca. Attrasse un gran numero di piccoli depositi, fiorì diventando nel 1969 il Pilgrims' Management and Fund Board, e funse da catalizzatore per la fondazione della prima banca commerciale islamica malese, la Bank Islam Malaysia Berhad. Nella penisola arabica, l'idea di un sistema bancario islamico iniziò a delinearsi grazie al sostegno della casa regnante saudita e di altri imprenditori sauditi e del golfo e divenne sostanziale attraverso la costituzione di alcune istituzioni transnazionali. Nel 1975 venne fondata l'Islamic Development Bank come risultato dell'impegno dell'OIC (Organizzazione della Conferenza Islamica) di chiarire i principi finanziari islamici e creare una organizzazione che potesse metterli in pratica: quaranta paesi vi parteciparono con circa il 70% del capitale proveniente dai quattro maggiori produttori di petrolio - Arabia Saudita, Libia, EAU e Kuwait. La sua rilevanza diede impulso al processo di sviluppo della finanza islamica spingendo altri paesi a istituire banche islamiche; la prima banca islamica moderna, non governativa, fu la Dubai Islamic Bank (1975), che inizialmente fu supportata dal capitale proveniente dalle

grandi famiglie finanziarie della regione del Golfo, ma riuscì poi ad attrarre clienti minori incoraggiati dai ritorni positivi e da prestiti senza interesse (*ibid.*).

L'ottimismo iniziale, le ingenti somme di capitale, l'attesa di poter raggiungere un ampio potenziale di risparmi e così la possibilità di generare la crescita economica contribuirono a "enfatizzare le loro [delle banche islamiche] funzioni ideali e idealizzate" (Tripp, 2006:138). Le banche dovevano fungere da motori di un'economia morale basata su fini sociali in contrasto con le caratteristiche più individualiste dell'economia capitalista e facendosi così garanti della fede e dell'ordine voluto da Dio.

> […] la loro funzione era quindi quella di salvaguardare ed estendere sia gli aspetti materiali che spirituali della comunità – per assicurare che in un mondo di condizioni e possibilità economiche in mutamento le norme della fede islamica e i suoi principi fondamentali vengano osservati, proteggendo la comunità dalla marginalizzazione e dall'impoverimento da un lato, e dalla secolarizzazione e dalla corruzione spirituale dall'altro (Tripp, 2006:138).

Questi ambiziosi ideali potevano realizzarsi attraverso gli strumenti bancari ritenendo che la *zakàt* e il divieto di *ribà'* potessero essere alla base di un ordine sociale egualitario, prospero e giusto. Grazie al supporto della classe dirigente dei ricchi paesi petroliferi del mondo islamico e dei regimi che vi guardavano per assistenza, ingenti quantità di capitale vennero stanziate perché l'impresa potesse realizzarsi e inserirsi nel sistema finanziario globale. Il sistema finanziario islamico non divenne, però, ovunque il fondamento delle economie nazionali – si veda, ad esempio, il caso dell'Arabia Saudita in cui gli interessi della classe politica erano troppo implicati nei processi del capitalismo globale per rischiare di trasformare radicalmente il sistema economico del paese. Come si vedrà in dettaglio nel prossimo paragrafo, alcuni esperimenti furono compiuti in quei paesi in cui presero il potere partiti politici islamisti: tra il 1979 e il 1983, prima il governo Pakistano, poi il governo della Repubblica Islamica d'Iran e, infine, il governo del Sudan avviarono misure volte all'islamizzazione delle economie nazionali (*ibid.*).

Il contesto politico ed economico degli anni Ottanta e Novanta mutò e mise in discussione molti dei presupposti all'origine della nascita dell'*Islamic banking.* Un settore finanziario burocratizzato e al servizio del potere e imprese pubbliche che drenavano risorse statali senza generare profitti rivelarono il fallimento del

capitalismo di stato nel garantire la crescita e l'efficienza economica: l'economia si mostrò incapace di controbilanciare lo sviluppo demografico, la disoccupazione aumentò, crebbe la corruzione, si abbassò la qualità dell'istruzione e della sanità (Richards & Waterbury, 1996; Hamaui & Mauri, 2009). Allo stesso tempo, il collasso dei prezzi del petrolio causò un brusco calo delle rendite dei paesi produttori, con relative conseguenze economiche, politiche e sociali: cancellazione di contratti, riduzione dei sussidi e della spesa pubblica, caduta delle rimesse degli immigrati, disordini sociali e politici, e un crescente attivismo islamico (Richards & Waterbury, 1996; Warde, 2000). Contestualmente, si stavano verificando grandi cambiamenti politici, economici e finanziari anche a livello mondiale, quali la fine della Guerra Fredda, la diffusione dell'ideologia neoliberale, le politiche di deregolamentazione e privatizzazione e le innovazioni in campo finanziario, che ebbero effetti significativi sul mondo musulmano (Warde, 2000). Tuttavia, tale situazione non ostacolò la crescita del settore finanziario islamico, bensì la favorì: la crisi finanziaria dei governi aumentò il potere contrattuale delle banche islamiche che continuarono ad espandersi a scapito però del rispetto dei loro principi fondanti. Molte delle intenzioni originarie infatti svanirono o diminuirono per rispondere all'esigenza di operazioni bancarie che generassero maggiore profitto, portando così a una riqualificazione delle pratiche correnti (*ibid*.; Tripp, 2006).

A tal proposito, lo studioso Ibrahim Warde parla di un "nuovo aggiornamento" (2000:79) del sistema finanziario islamico (distinguendolo dal primo associato al contesto politico ed economico degli anni Settanta) per far pronte alle nuove condizioni economico-politiche nazionali, regionali e internazionali di quegli anni, e afferma "la finanza islamica crebbe in maniera più decentralizzata, varia e pragmatica" (*ibid*.:80). Il fine di rafforzare i legami comunitari e l'ambizione di ricreare l'unità tra la dimensione materiale dell'attività economica e quella spirituale dell'osservanza della religione lasciò, infatti, il passo alla necessità delle istituzioni finanziarie islamiche di sopravvivere e fiorire in un mercato globale dominato da istituzioni ormai consolidate e fortemente competitive, storicamente avvezze alle regole del mercato. Vennero sviluppati nuovi strumenti e tecniche finanziare che più si adattavano alla logica della finanza globale, allontanandosi dagli originari principi di compartecipazione dei rischi alla base dei contratti di *mudàraba* e *mushàraka*.

Decisioni errate prese da un certo numero di banche nei primi anni avevano condotto a perdite significative e a una minore attrattiva di tali forme di finanziamento (pur continuando ad essere funzionali per le situazioni di *venture capital* per la realizzazione di grandi progetti). Per i risparmiatori in cerca di sicurezza e previsione, l'idea di un ritorno fluttuante era preoccupante; lo stesso valeva per gli imprenditori di successo per i quali la restituzione del prestito non era basata su un costo fisso ma su una percentuale di profitto stabilita in tempi in cui il loro potere contrattuale poteva essere inferiore. Fu appunto così che le banche islamiche iniziarono a usare strumenti più prevedibili, che potessero fruttare di più alle banche e assicurare maggiori benefici ai debitori, come, ad esempio, la forma contrattuale *muràbaha* (Tripp, 2006). Nacque poi anche l'interesse nel promuovere un mercato dei capitali islamico, che iniziò a prendere forma dagli anni Novanta in poi, sostenuto da un nuovo incremento dei costi del greggio e dall'eccesso di liquidità che ne derivò, e dallo sviluppo di progetti infrastrutturali (Hamaui & Mauri, 2009). A guidare e caratterizzare le transazioni economiche islamiche erano ora anche le logiche dell'accumulazione del capitale, del perseguimento del profitto, dell'interesse individuale e della competizione, facendo passare in secondo piano o addirittura invertendo l'intento iniziale di sviluppare un sistema distinto e superiore a quello esistente riavvicinandosi il più possibile ai fondamenti della *shari'a* (Tripp, 2006).

La proliferazione delle banche e le innovazioni derivanti da tale processo di adattamento contribuirono però anche alla frammentazione del sistema bancario islamico. Le banche islamiche, come si è visto, erano dotate di uno *shari'a board* - organo composto da personalità religiose e laiche chiamate a valutare e assicurare la conformità delle loro attività ai principi islamici - e il fatto che i suoi membri venissero pagati direttamente dalle banche e che ci fossero diversi *shari'a board* per diverse istituzioni bancarie in competizione, innescò una forte critica sull'indipendenza di tali organi, da un lato, e aumentò la molteplicità di interpretazioni riducendo così il consenso, dall'altro. L'International Association of Islamic Banks, fondata nel 1977 come organismo di regolamentazione per il settore bancario islamico al fine di promuovere la cooperazione e la coordinazione tra gli istituti e garantire la loro conformità alla *shari'a* e le cui misure vennero seguite in

maniera rilevante fino agli anni Ottanta, iniziò a perdere posizione come punto di riferimento a fronte della non convenienza e al moltiplicarsi di centri e istituti di ricerca che contribuirono a diversificare ancora di più le opinioni. La competizione che si creò tra le varie istituzioni finanziarie fece realizzare ad alcuni musulmani che a livello di struttura e procedure vi era molta poca differenza tra le banche commerciali e le banche islamiche. Per alcuni era una cosa positiva perché entrambe promuovevano un fine in accordo con i principi islamici, ossia fornire benefici ai risparmiatori. Per altri questo costituiva una colpa per aver ceduto alle tentazioni del *ribà'* e del sistema finanziario capitalista; tale attacco venne, inoltre, sia dall'interno - delusi dal fallimento delle banche di perseguire il loro fine morale - sia dall'esterno - critici del fatto che l'aggettivo islamico fosse una trovata per attirare clienti (*ibid.*).

Più che mettere in discussione il sistema dominante, le istituzioni finanziarie islamiche finirono quindi per tentare di ritagliarsi una loro nicchia nel mercato finanziario globale ed essere riconosciute dagli organismi finanziari internazionali e dalle elite politiche dei paesi in cui si stabilivano per dimostrare di funzionare efficacemente e di potersi inserire nell'ordine economico e politico già consolidato. Riscossero così un discreto successo iniziale attraendo coloro che si sentivano nel peccato a rivolgersi alle banche convenzionali basate sull'interesse e su investimenti in attività potenzialmente non *halàl* o che vi si rivolgevano per *darura* (necessità sopraggiunta). Viste le difficili condizioni politico-economiche in cui vertevano gli stati musulmani, a ciò si aggiunse poi la percezione che l'identità islamica potesse essere meglio protetta da istituzioni private e con la promessa di rendite superiori alla media, che non dal governo preoccupato soprattutto di mantenere il potere. In questo senso, conclude Charles Tripp,

> Nella misura in cui queste istituzioni danno ai musulmani una sicurezza finanziaria e la sensazione che i loro investimenti siano in accordo con i doveri islamici, svolgono un servizio importante. Sono diventate un modo di rafforzare un certo tipo di identità nel mondo moderno (2006:149).

3. La diffusione della finanza islamica nel mondo musulmano

Pur esistendo condizioni politiche, economiche, sociali e culturali comuni ai paesi a maggioranza musulmana e così anche all'origine dell'attuazione del modello economico islamico, fin dagli esperimenti pioneristici degli anni Sessanta e dalla nascita delle banche islamiche vere e proprie negli anni Settanta, l'evoluzione del sistema finanziario islamico è avvenuta in maniera differente da paese a paese. Come si vedrà, si è passati da sistemi bancari completamente islamizzati (es. Pakistan, Iran e Sudan) a sistemi misti (es. Malaysia e GCC), e da una fase di islamizzazione economica resa possibile dagli ingenti guadagni petroliferi e promossa da una borghesia islamista (es. Arabia Saudita) a una seconda fase sviluppata per iniziativa dei governi sulla base di decisioni politiche nazionali volte a cooptare gli oppositori islamisti e assicurarsi la legittimazione del potere (es. Malaysia e Indonesia).

3.1 Arabia Saudita

Fin dalla metà degli anni Cinquanta, si rifugiarono nel paese molti Fratelli Musulmani perseguitati da Nasser. Questi contribuirono in maniera determinante al processo di costruzione dello stato e della società saudita moderna - ancora arretrata sul piano dell'istruzione superiore - nonché ad ostacolare la diffusione delle idee socialiste e comuniste penetrate nel regno tramite gli ambienti operai dei campi petroliferi in cui lavoravano sauditi, libanesi, palestinesi ed egiziani. Il proletariato dell'industria petrolifera divenne così il centro di opposizione al regime insieme all'esercito e propulsore degli ideali panarabi. A questa ideologia si contrappose quella del panislamismo promossa dai Fratelli Musulmani egiziani che, dalla Fondazione dell'Università di Medina nel 1961, iniziarono a educare giovani musulmani provenienti da tutto il mondo alla propria visione dell'Islam (Atzori, 2010).

I Fratelli Musulmani egiziani, la classe dirigente wahabita, gli *ulama* del sub-continente indiano vicino alla scuola Deobandi[28] e il Jama'at-e-Islami pakistano fondarono nel 1962 alla Mecca la Lega islamica mondiale (*Ràbita al-'àlam al-*

[28] Movimento revivalista islamico sunnita della Scuola Hanafita, sorto nel XIX secolo come reazione al colonialismo britannico in India e diffusosi poi principalmente in Pakistan, Afghanistan e Bangladesh (Wikipedia, 2014).

islàmì) organizzazione volta a promuovere una versione conservatrice e rigorista dell'Islam e a impedire la penetrazione delle ideologie laiche nel mondo islamico attraverso iniziative culturali e religiose (apertura di centri culturali islamici in tutto il mondo) e sovvenzionando associazioni islamiche (aiuti ai paesi dell'Africa e dell'Asia). Come si vedrà, la sconfitta di Nasser nella Guerra dei Sei Giorni generò una crisi del panarabismo e costituì l'occasione d'oro per il panislamismo; si rafforzarono i rapporti con i paesi musulmani non arabi e, nel 1969, venne fondata l'Organizzazione della Conferenza islamica (OIC) (Warde, 2000). D'altra parte, però, le masse continuavano ad essere attratte dal socialismo, rappresentato dal partito nazional-socialista Ba'th. Nel 1969, questo congiurò senza successo per rovesciare Faysal e seguirono arresti, un ulteriore accentramento del potere e un sempre maggiore conservatorismo politico. Si rafforzò l'alleanza tra re e *ulama*, i quali vennero cooptati con ingenti stipendi in cambio della legittimazione del potere. Sul piano economico, le rendite sempre maggiori (il PIL saudita passò da 10.4 Riyal nel 1965 a 164.53 nel 1975) furono investite in un progetto di modernizzazione che includeva lo sviluppo di infrastrutture e servizi sociali, in particolare l'istruzione, favorendo così la nascita di una moderna burocrazia (*ibid*.).

Nella strategia politica di contrastare la diffusione delle ideologie laiche rientrava anche il recupero e la rilettura delle fonti islamiche alla luce dei problemi contemporanei e così anche l'opportunità dell'economia islamica. I paesi dell'OIC si impegnarono così ad aumentare la cooperazione reciproca in diversi campi tra cui quello economico e arrivarono a progettare la creazione di una banca islamica mondiale (Atzori, 2010). Dopo la morte di Nasser, l'Egitto divenne parte integrante del blocco conservatore e dichiarò la necessità di "applicare la teoria e la prassi islamica nelle transazioni finanziarie per innalzare il livello di vita dei musulmani" (*ibid*., 2010:54); nel 1972, alla conferenza islamica dei ministri degli Affari esteri, una relazione egiziana condannò il prestito a interesse e affermò la sostituzione con forme di partecipazione ai profitti e alle perdite; lo stesso anno i consiglieri militari sovietici vennero espulsi dall'Egitto, il quale abbandonò l'ideologia panaraba e ottenne il sostegno finanziario saudita. Intanto, l'enorme afflusso di capitali derivante dal boom petrolifero diede un impulso allo sviluppo del sistema bancario islamico. Nel 1973, contestualmente al *meeting* Opec di Teheran, in cui i paesi produttori

presero la decisione di innalzare il prezzo del petrolio in segno di rivalsa verso i paesi occidentali che avevano sostenuto Israele nella guerra dello Yom Kippur, i ministri delle finanze di 23 paesi dell'OIC si riunirono a Jeddah e firmarono una dichiarazione per la creazione di un'istituzione finanziaria islamica internazionale. Nell'agosto del '74 sempre a Jeddah, in occasione della seconda conferenza dei ministri delle finanze, vennero approvati gli articoli dell'accordo con il quale si istituì l'Islamic Development Bank (IDB), operativa dal 20 ottobre del 1975 e concepita come il motore della finanza islamica internazionale (*ibid*.). Questa si dedicava specialmente a direzionare fondi di sviluppo verso le aree più povere, fornendo prestiti senza interessi e conformi ai principi di condivisione di profitto e rischio, e aveva anche il fine di approfondire la formazione in finanza islamica e di mostrare al mondo che esisteva un mezzo finanziario efficace e alternativo per lo sviluppo economico (Tripp, 2006)[29].

Paradossalmente, pur essendo sede dell'IDB e avendo dato - come si vedrà in seguito - un impulso determinante allo sviluppo del sistema bancario islamico negli altri paesi musulmani, l'Arabia Saudita non ha adottato pienamente l'*Islamic Banking* (Atzori, 2010). Le ragioni alla base di questa mancata compiutezza sono sia politiche che economiche: da un lato, il regime saudita è a rischio costante di delegittimazione da parte dell'opposizione radicale fondamentalista che lo ha spesso dipinto come un paese autoritario "che si avvaleva della religione solo per dissimulare le nefandezze dei potenti" (*ibid*.:102), minacciando così la sua posizione di guida dell'Islam a livello globale; dall'altro, il paese ricopre un ruolo importante nell'economia internazionale anche attraverso le sue transazioni ad interesse. L'Al-Rajhi Banking and Investment Corporation, ora Al Rajhi Bank, unica banca islamica del paese e attualmente la più grande del mondo per il valore di attività finanziarie gestite, nacque come banca convenzionale e solo dopo ebbe il permesso di operare in conformità con i principi islamici purché non si definisse 'islamica' (Tripp, 2006; *ibid.*). Alla base di tale imposizione, la logica secondo cui se una banca fosse stata riconosciuta come un'istituzione islamica avrebbe implicato che le altre non lo

[29] L'IDB, in qualità di "organizzazione istituita dalla Umma (i paesi musulmani), per la Umma e diretta e gestita dalla Umma", svolge tuttora un importante ruolo nel promuovere lo sviluppo economico e sociale dei paesi membri (membri anche dell'OIC) e delle comunità musulmane finanziando numerosi progetti nei settori agricolo e industriale e in campo sanitario ed educativo, attraverso strumenti finanziari rigorosamente *shari'a compliant* (Islamic Development Bank, 2014).

fossero, contraddicendo così la posizione ufficiale per cui tutte le banche operanti in Arabia Saudita erano per definizione islamiche (Warde, 2000).

3.2 Pakistan

Il Pakistan è particolarmente importante nella storia della teoria e della prassi dell'economia islamica, pur avendo avuto il suo esperimento esiti piuttosto contraddittori. Già negli anni Cinquanta, gli economisti pakistani iniziarono a studiare il sistema bancario islamico, ed esso fu il primo paese ad aver intrapreso, nel 1979, un programma di islamizzazione completa del sistema economico e finanziario. L'impegno del governo a riprodurre e mantenere i concetti, il linguaggio e le istituzioni dell'Islam è stato costantemente riaffermato da allora tanto che ancora oggi "l'Islamic banking rientra nei programmi di tutti i principali partiti e per un politico non sostenerlo equivale a un suicidio politico" (Warde, 2000:112).

Diversi sono i fattori all'origine dell'islamizzazione del suo sistema economico. Uno di questi è stata sicuramente l'influenza delle teorie del teologo e politico pakistano, Abu Ala Mawdudi, considerato il padre dell'economia islamica. Infatti, come spiega l'economista Timur Kuran (2004:102), l'economia islamica nacque "dalla percezione di Mawdudi e dei suoi compagni indiani che la comunità indo-musulmana stesse perdendo la propria identità" e quindi dalla necessità e dal desiderio di riscoprirla e riaffermarsi così come comunità distinta (Khan, 2013).

Negli anni trenta del XX secolo si affermò il progetto di creare una nazione separata per i musulmani del subcontinente indiano temendo altrimenti di essere soggetti a discriminazioni economiche, politiche e culturali in un'India dominata dagli hindu. La causa venne sposata da Muhammad Ali Jinna, principale esponente del partito politico All-India Muslim League e noto come "Padre della Nazione" in Pakistan. Mawdudi, invece, era tra gli oppositori alla creazione di uno stato indipendente per gli indiani musulmani, insistendo piuttosto sulla necessità di riscoprire l'Islam e istituire uno stato islamico inteso non in senso europeo, bensì in linea con l'idea di comunità originaria – la *umma* fondata dal profeta Muhammad a Medina. Per il pensatore musulmano era necessario che i musulmani si differenziassero dagli hindu in ogni ambito della vita sociale, auspicando quindi una

separazione sia culturale sia politica (Kuran, 2004) e fu proprio in quest'ottica di distinzione dagli infedeli che nacque il concetto di economia islamica, riconducendo l'economia all'Islam tramite la ripresa della proibizione del *ribà'*. Secondo lo studioso Sayyed Vali Reza Nasr (Atzori, 2010:58), tale divieto andrebbe in realtà inserito in un contesto in cui i musulmani del subcontinente indiano erano fortemente indebitati con i creditori hindu. Proibire, quindi, il prestito a interesse consentiva di spezzare i legami di dipendenza economica tra musulmani e hindu, e attuare la separazione culturale dell'Islam dal non-Islam evitando ogni tipo di contaminazione (Kuran, 2004). Centrale nel pensiero di Mawdudi era l'idea di assoluta obbedienza ad Allah, unico sovrano e oggetto di adorazione degli uomini e criterio distintivo tra Islam e non Islam, ed in questo senso anche l'economia doveva essere ricondotta alla rivelazione "secondo il principio di unità e coerenza di tutto il reale espresso dal concetto di *tawhid*"(Atzori, 2010:59). L'economia islamica teorizzata da Mawdudi si configurava inoltre come una terza via tra capitalismo e socialismo in quanto garante di un equilibrio tra la libertà economica e il controllo statale. Tuttavia, nella realtà propendeva per l'economia di mercato e il mantenimento delle gerarchie economiche e sociali tanto che si opponeva all'idea della redistribuzione delle ricchezze schierandosi ad esempio contro la riforma terriera in Punjab negli anni '50 (*ibid.*). L'idea di fondo era che l'elemento caratterizzante dell'economia islamica non fosse la redistribuzione delle ricchezze bensì l'abolizione del *ribà'* come segno distintivo tra musulmani; per usare le parole di Atzori (2010:60) "la preoccupazione di Mawdudi non è dunque economica o sociale, ma principalmente culturale".

Nel 1941, Mawdudi fondò il partito Jama'at-e-Islami che avrebbe dovuto guidare il suo programma di rinnovamento dell'Islam. Dopo la fondazione del Pakistan, si impegnò a trasformarlo in uno stato islamico accettando di agire all'interno del sistema politico del paese ed elaborandone i fondamenti religiosi, politici e culturali per adattare l'Islam alle nuove condizioni storiche di un'entità nazionale indipendente laica. Le sue idee, in termini di abolizione del *ribà'*, divennero legge negli anni Ottanta, grazie al ruolo svolto dal Council of Islamic Ideology, nato nel 1962 col nome di Advisory Council for Islamic Ideology (ACII). Tale istituzione, composta da rappresentanti di tutte le scuole di pensiero islamiche e nata col fine di reinterpretare l'Islam in senso modernista, nel 1964 sostenne il

divieto di *ribà'* come elemento imprescindibile di una riforma dell'ordine socio-economico in accordo con l'Islam per realizzare la giustizia sociale e la fratellanza musulmana, e fu in seguito il motore dell'islamizzazione del paese (Atzori, 2010).

Se quindi l'idea di un sistema bancario islamico fosse già nell'aria da alcuni anni, la sua attuazione si ebbe solo più tardi quando il contesto storico-politico degli anni Settanta lo consentì. In quegli anni, con il diffondersi dell'ideologia pan-islamista promossa dall'Arabia Saudita (vedi sopra), le relazioni tra il Pakistan e il resto del mondo islamico si rafforzarono. Nel 1977 un colpo di stato rovesciò il governo del socialista Ali Bhutto e instaurò il regime del generale Zia ul-Haq, il quale affermò fin da subito la sua intenzione di islamizzare il paese. A tal proposito, Mawdudi e il Jama'at-e-Islami offrirono sostegno pratico e teorico, i membri del partito assunsero posizioni rilevanti nell'esercito, l'amministrazione, le scuole e il governo, e nel 1979 Zia creò un comitato di dodici membri che avrebbero dovuto definire le linee guida per la strutturazione di un nuovo ordine economico islamico. Secondo l'elaborazione teorica di economisti esperti scelti dall'ACII, questo doveva attuarsi attraverso due riforme, una relativa alla *zakàt* e l'altra al sistema bancario (Warde, 2000).

Sotto il governo di Zia, i rapporti tra il Pakistan e l'Arabia Saudita si fecero più intensi: aumentò l'assistenza economica durante il conflitto anti-sovietico in Afghanistan e si accentuò l'influenza ideologica conservatrice sul Council of Islamic Ideology. Centrale, infatti, era il ruolo del Pakistan nel contrastare da un lato l'avanzata sovietica, dall'altro l'espansione della rivoluzione khomeinista iraniana del 1979, poiché il paese ospitava potenti forze di sinistra (come il partito di Bhutto) da un lato, e una ben organizzata minoranza sciita dall'altro (Atzori, 2010).

Con il *placet* di Stati Uniti e Arabia Saudita sul piano politico, sul piano economico, Zia-ul-Haq optava per l'economia di mercato e per la conservazione degli assetti sociali esistenti, legittimandola dal punto di vista religioso e rendendola accettabile attraverso le due riforme citate. Così facendo, l'assetto sociale non veniva alterato e chiunque contestasse l'ordine sociale contestava un ordine conforme alla *shari'a,* diventando così eretico oltre che dissidente. Ricorrendo all'Islam, il regime mirava ad ampliare il consenso popolare, svigorire le rivendicazioni etniche di

autonomia locale e presentare i diritti umani e il sistema democratico come elementi estranei attraverso "un'interpretazione ultraconservatrice della religione" (*ibid*.:65).

Il processo di islamizzazione economica si inseriva quindi all'interno del più generale progetto di islamizzare il paese, facendo della proibizione del *ribà'* e dell'islamizzazione delle banche gli strumenti per il controllo dell'economia e della società. I risparmi e le ricchezze dei credenti venivano purificati attraverso il prelievo della *zakàt* e la sua ridistribuzione, mentre l'intero sistema bancario veniva moralizzato eliminando l'interesse. In concreto, l'azione riformatrice prevedeva tre fasi: l'introduzione di un sistema fiscale islamico, la promozione di strumenti finanziari leciti e la proibizione di quelli illeciti. Nel 1979 fu promulgata la Zakàt Ordinance, sostituita nel 1980 con un'altra legge che ne regolava l'organizzazione dal punto di vista amministrativo, prevedendone il pagamento obbligatorio per tutti i musulmani attraverso il prelevamento statale direttamente dai conti bancari una volta l'anno, nel mese di Ramadan, come tassa patrimoniale del 2.5%; questa veniva poi raccolta in un Fondo centrale, distribuita poi ai Consigli provinciali, ai comitati locali e, infine, ai bisognosi. L'obiettivo era quello di creare un sistema di welfare islamico, ma non ebbe gli effetti sperati a causa della diffusa evasione fiscale e la corruzione dei comitati rurali (*ibid.*).

Il processo di eliminazione del *ribà'* dall'economia avvenne gradualmente, anche perché a differenza di ciò che avvenne in Iran e in Sudan, in Pakistan non si adottò una nuova legislazione, ma si adattò quella precedente. Nel 1981 entrò in vigore il sistema di *profit and loss sharing* nelle transazioni finanziarie. Ciò portò all'eliminazione parziale del *ribà'* e permise al regime di allargare il consenso popolare adottando uno dei principi fondamentali dell'Islam. Allo stesso tempo aumentò anche il risparmio, attirato da conti correnti islamici che avrebbero garantito profitti superiori rispetto a conti convenzionali perché legati a progetti sicuri del settore pubblico (*ibid.*). L'interesse fu poi dichiarato illegale con una serie di misure emanate tra il gennaio e il luglio dell' '85. Tuttavia, considerando che l'interesse rimase nei depositi in valuta straniera (circa l'80%), nei prestiti con l'estero e nel debito pubblico (quattro volte quello privato), la riforma di Zia contribuì relativamente ad eliminare l'interesse dall'economia pakistana. Si trattò quindi di una trasformazione formale più che sostanziale (Warde, 2000).

È solo nel 1994 che venne fondata la prima vera banca islamica, la Meezan Bank Limited. Per rispondere a una serie di fallimenti derivanti dal processo di privatizzazione e dall'aumento incontrollato di licenze, fu emanato l'*Essential of Islamic mode of financing* con cui venne stabilito di non concedere più alcuna licenza bancaria convenzionale. Le nuove istituzioni straniere o nazionali che desiderano entrare nel mercato pakistano possono infatti ottenere solo una licenza bancaria islamica. Infine, il piano strategico 2005-2010 promosse l'Islamic banking come sistema complementare a quello convenzionale, e a tal proposito, la Banca Centrale si è dotata dell'Islamic banking Department (Ibd) col fine di monitorarne lo sviluppo (Hamaui & Mauri, 2009).

3.3 Iran

Le teorie economiche che influenzarono il clero iraniano furono quelle del pensatore sciita iracheno Baqir as-Sadr, che presentava il sistema economico islamico come terza via tra capitalismo e socialismo. Vi era inoltre la speranza nell'opinione pubblica che la rivoluzione influenzata dai movimenti di sinistra, fautori di un cambiamento radicale nella politica economica del paese, avrebbe generato importanti mutamenti sociali. Nella realtà, dopo la rivoluzione di Khomeini, le forze di sinistra furono estromesse dal potere e venne attuata una forma politica statalista, caratterizzata da un forte dirigismo economico (Atzori, 2010).

Nella storia dell'Iran rivoluzionario si possono distinguere due fasi: nei primi anni (1979-88), tre erano le questioni principali - il desiderio di raggiungere un'indipendenza economica segnando una netta cesura con le politiche economiche dello Shah; il bisogno di risolvere lo scontro ideologico fra i fautori della rivoluzione (conservatori/socialisti); la necessità di consolidare la rivoluzione durante lo scontro con l'Iraq -; nella seconda fase, a partire dal 1989, si presentarono sfide diverse e i dibattiti economici si incentrarono sulla ricostruzione e il suo finanziamento, sulla produzione e la vendita di petrolio e l'integrazione nell'economia globale. Inizialmente fu quindi inevitabile che il nazionalismo economico assumesse il ruolo centrale, esplicitandosi in varie forme: i beni dello Shah e della classe dirigente furono confiscati e affidati a fondazioni islamiche, le banche furono nazionalizzate e

venne adottato il controllo sui prezzi. In un secondo tempo, al termine del conflitto con l'Iraq (1988) e con la morte di Khomeini (1989), si assistette a una serie di cambiamenti costituzionali e istituzionali, trasformando anche i rapporti di potere. Lo scontro era ora tra gli 'ideologi', che premevano per mantenere gli orientamenti dei primi anni della rivoluzione, e i 'pragmatici' che tentavano di allentare la presa del governo e migliorare le relazioni con l'estero (Warde, 2000).

L'evoluzione della politica iraniana si è naturalmente riflessa nella politica finanziaria del paese. Subito dopo la rivoluzione, l'industria bancaria venne nazionalizzata. Nel 1983, fu approvato l'Usury-Free Banking Act che abolì il prestito a interesse, obbligando le banche a convertire entro un anno i depositi ed entro tre anni le altre transazioni. La Banca Centrale e il Consiglio supremo delle banche – costituito dal direttore della Banca Centrale e da altri funzionari del governo – limitarono la quantità di credito e di scambi di valuta estera per le banche. Inoltre, eliminando il tasso di interesse, il tasso di profitto divenne l'unico strumento politico e su questo venne imposto un tetto massimo. Tuttavia, come si è già commentato in relazione all'islamizzazione del sistema bancario pakistano, anche in Iran l'attività finanziaria a interesse fu solo parzialmente abolita: rimase nelle operazioni bancarie con l'estero e si sviluppò un settore bancario informale privo di regole e basato in gran parte sull'interesse (*ibid.*).

In merito, Warde conclude:

> Una delle lezioni dell'esperimento iraniano è che alcune riforme motivate dalla religione possono dare luogo a trasgressioni religiose ancora peggiori. Il *ribà'* è stato forse eliminato in teoria, ma tassi di interesse molto più elevati sono apparsi, in forma mascherata, nei mercati informali (*ibid.*:120).

Il mondo della finanza iraniana è fortemente speculativo e caratterizzato da una grande incidenza di frodi raramente sanzionate e dall'usura. Ed è stato proprio il rigido sistema di regole che ha contribuito ad accrescere un settore informale privo di restrizioni. Tuttavia, la difficoltà di implementare e assicurare un sistema di regolamentazione efficace risiede nell'equilibrio sociale alla base della repubblica islamica, quello garantito dell'alleanza tra clero e commercianti. Questa si consolidò sotto lo Shah - essendo entrambi i ceti penalizzati dalla sua politica economica – contro la nuova élite laica occidentalizzata di imprenditori e professionisti, e si spartì

il potere economico dopo la rivoluzione: ai primi spettò il controllo delle fondazioni religiose, ai secondi quello del mercato finanziario informale. Se quindi il *ribà'* è stato formalmente eliminato, l'usura dilaga nel settore informale, ma frenarla implicherebbe il rischio di alterare il suddetto equilibrio (Atzori, 2010).

3.4 Sudan

Il sistema finanziario islamico è stato un elemento fondamentale del processo di islamizzazione del regime. Già alla fine dell'Ottocento, Muhammad Ahmad al Mahdi, leader della rivolta contro gli inglesi, tentò di realizzare uno stato islamico. Dal 1898 al 1956 - anno di indipendenza dal Regno Unito - il Sudan fu un "condominio" anglo-egiziano (Warde, 2000). I discendenti di Al Mahdi e i suoi sostenitori, continuarono a esercitare l'egemonia sull'agricoltura sudanese, mentre la confraternita sufi Khatmiyya prevaleva nel settore commerciale. Vi era poi uno dei due più potenti partiti comunisti del mondo arabo (insieme a quello iracheno), oltre ad una forte rappresentanza dei Fratelli Musulmani. Uno dei suoi massimi esponenti fu Hasan Al Turabi, che nel 1964 costituì il Fronte della Carta Islamica, iniziando così a prendere parte alla vita politica del paese (Atzori, 2010).

Nel 1969, in seguito al colpo di stato del generale Jafar al Nimeiri, appoggiato dall'Egitto, dai comunisti e dalla Khatmiyya, Al Turabi fu incarcerato per sette anni. Conclusosi il periodo di prigionia, trasse vantaggio dalla nuova fase di riconciliazione nazionale avviata dal Presidente - ora alleato degli USA e dell'Arabia Saudita e avverso ai comunisti - ed ebbe l'opportunità, insieme ai suoi sostenitori, di ricoprire posizioni importanti nell'amministrazione vista la nuova fase di riconciliazione nazionale. Al Turabi divenne così il punto di riferimento per l'Arabia Saudita che nutriva serie preoccupazioni verso il suo alleato dal quale proveniva gran parte della manodopera impiegata nel Regno, sensibile alla propaganda comunista, e il cui Islam presentava caratteristiche molto diverse da quello wahabita. D'altra parte il Sudan necessitava di ingenti capitali vista la sua povertà, e nel 1977 Muhammad, figlio del re saudita Faysal, fondò la Faysal Islamic Bank of Sudan, seguita nel 1984 dalla Al Baraka (*ibid.*).

Come spiega Gill Kepel (*ibid.*:73), il nuovo settore bancario islamico favorì l'emergere di una borghesia religiosa il cui successo economico dipendeva dall'affiliazione politica e ideologica al movimento islamista: consentiva l'arricchimento ai diplomati che appartenevano alle sue organizzazioni studentesche, prestava a condizioni favorevoli agli imprenditori legati al movimento, e, infine, ai commercianti locali, potenziali clienti commerciali e politici. Tale processo riscosse successo considerando che la Banca Faysal divenne il secondo istituto finanziario per ammontare di depositi, e intanto nel paese aprirono anche altre banche islamiche, perlopiù *joint venture* con capitali provenienti dal Medio Oriente. Nell'ambito della rivoluzione islamica proclamata da Al Nimeiri l'8 settembre 1983, nel 1984 fu promulgato lo Zakàt Tax Act che sostituì in maggior parte la tassazione statale con la raccolta della *zakàt*, e lo stesso anno, un decreto presidenziale obbligò le banche a interrompere le transazioni basate sul prestito ad interesse. In realtà, spesso il sistema islamico venne adottato solo formalmente in quanto in un paese tanto povero, isolato e indebitato, un'interpretazione attenta in materia bancaria non rappresentava una priorità (Warde, 2000).

Nel 1985 il regime di Al Nimeiri crollò e si interruppe così anche l'esperimento di islamizzazione del sistema bancario. Lo stesso anno Al Turabi fondò il Fronte Islamico Nazionale, preludio al colpo di stato del 30 giugno 1989 che portò al potere un regime militare. Nel 1990 venne ripristinato il divieto del prestito a interesse, e nel 1992 l'islamizzazione del sistema finanziario riprese con nuova enfasi, comprendendo anche il settore pubblico, e costituendo nel 1993 lo Shari'a High Supervisor Board (Shsb) con il compito di garantire che la gestione economico-finanziaria avvenisse nel rispetto dei principi islamici. Questa fu, però, conciliata con il neoliberismo promosso dal ministro delle finanze Abdul Rahim Hamdi dopo che il Sudan era stato dichiarato *non-cooperative* nel 1990 e minacciato di espulsione nel 1992 dal FMI (Atzori, 2010).

Atzori conclude:

> il Sudan era stato il laboratorio di un esperimento condotto dal sostegno del sistema finanziario islamico saudita, finalizzato alla creazione di un ceto sociale legato a Ryadh e alla sua visione dell'Islam, tramite i finanziamenti ai Fratelli Musulmani e all'entourage di Al Turabi e la concessione di prestiti a coloro che erano devoti alla causa. […] rappresenta

> un caso emblematico dell'introduzione dell'*Islamic Banking* per motivi prevalentemente politici finalizzato alla trasformazione della struttura sociale del paese (2010:75-76).

Di fatti, a seguito del colpo di stato sostenuto dai comunisti, i sauditi si convinsero della necessità di supportare i Fratelli Musulmani e al Turabi nella mobilitazione non delle masse popolari, bensì di un'avanguardia islamista istruita e parte della classe dirigente, espressione dei valori islamici e in linea con gli interessi sauditi, alla quale si garantì facile accesso al credito e impieghi nelle banche islamiche.

3.5 Malaysia

Quello della Malesia è un caso speciale e distinto dagli altri paesi trattati per due ragioni: primo, la creazione del sistema bancario islamico accanto a quello convenzionale; secondo, il ricorso all'Islam finalizzato alla crescita economica facendo leva sulla finanza e l'alta tecnologia (Warde, 2000). Nel paese si sono quindi create le condizioni normative e fiscali adatte ad accogliere il sistema bancario islamico per i vantaggi economici che se ne potevano trarre e non per imposizione ideologica.

Si è già visto che la Muslim Pilgrims Savings Corporation, fondata nel 1963 per permettere ai credenti di risparmiare in vista dell'*hajj,* fu il primo esperimento di istituto finanziario non basato sull'interesse e che garantiva transazioni finanziarie conformi alla *shari'a* e investimenti in attività *halàl*. Nel 1969 divenne il Pilgrims Management and Fund Board (Pmfb), noto come Tabung Haji, il quale si occupa ancora oggi di raccogliere i risparmi e organizzare trasporto e assistenza dei pellegrini, investendo in maniera conforme alla *shari'a*. L'ente riscosse un tale successo da raggiungere nel 1982 un numero di risorse pari a 338.7 milioni di ringgit, registrando un incremento annuo del 28.6%, e i cui depositi a risparmio rappresentavano il 67% delle risorse della società (Atzori, 2010).

Questo caso innescò un importante dibattito nella società malese già in corso di una re-islamizzazione derivante da ragioni etniche e sociali. Dal punto di vista economico, il paese, indipendente dal 1957, era gestito dalla minoranza di origine cinese (1/3 della popolazione) a scapito dei malesi musulmani (più della metà della popolazione). Nel 1969, scoppiò così una rivolta anti-cinese dei musulmani che

alterò l'equilibrio del paese e diede impulso al movimento della *dakwah*, il richiamo all'Islam. I giovani numerosi, inurbati e poveri vennero attratti dall'islamismo fondamentalista di Mawdudi e guidarono il processo di ritorno alla purezza originaria dell'Islam tramite l'Abim - Lega della gioventù musulmana malese ,- fondata nel 1971. Nel 1974 la Lega sostenne anche le violente ribellioni dei contadini poveri inurbati nelle città del nord, pena l'incarcerazione del suo leader, Anwar Ibrahim. Pur sostenendo l'islamizzazione, la principale forza di governo, la United Malay National Organization (Umno), promuoveva la laicità delle istituzioni rifiutandosi di imporre leggi di derivazione islamica ai non musulmani e per questo contrastava il coinvolgimento delle associazioni islamiste nella sfera politica. Tuttavia, il processo di re-islamizzazione proseguì nel corso degli anni Settanta, finché nel 1982 Anwar Ibrahim entrò a far parte del governo, nella coalizione Barisan Nasional, in cui l'Umno di Mahatir Muhammad dominante decise di contrastare l'opposizione islamista cooptando Ibrahim e isolando lo schieramento più radicale del Pas - Partito Islamico Panmalese (*ibid*.).

Fu proprio in questi anni che a livello intellettuale si fece pressione per la creazione di istituti finanziari islamici e si formarono comitati di analisi degli aspetti religiosi e legali studiando i casi già esistenti quali le Faysal Islamic Bank del Sudan e dell'Egitto. La legge bancaria del 1973 che sanciva l'interesse come caposaldo dell'attività bancaria del paese costituiva il principale ostacolo alla formazione dell'Islamic Banking. Nel 1982, con l'emissione dell'*Islamic Bank Act* si emendò la legge precedente consentendo la nascita della Bank Islam Malaysia Berhad (Bimb) con il 12.5% del capitale proveniente dal Tabung Hajj e il 30% dal governo malese (principale azionista) e la cui vigilanza spettava alla Banca Centrale, obbligata a creare un comitato di supervisione composto da membri dell'Associazione degli studiosi della religione islamica. Contestualmente, venne emanato il *Government Investment Act* che consentiva al governo malese di emettere strumenti di raccolta governativi *shari'a compliant*. Ulteriore impulso allo sviluppo del sistema bancario islamico si ebbe negli anni Novanta con l'emissione dell' I*nterest-free Banking Scheme* che introdusse il concetto di *Islamic window* per consentire alle banche convenzionali di offrire prodotti e servizi finanziari islamici attraverso appositi sportelli. Seguirono ulteriori sviluppi significativi tra cui l'istituzione dello Shari'a

Advisory Council of Bank Negara Malaysia (Sac), unica autorità centrale col compito di garantire che l'attività bancaria e assicurativa fosse conforme ai principi islamici, superando così il problema della pluralità delle *fatwa*, armonizzando le interpretazioni e contribuendo al successo del modello malese (*ibid*.).

La Bimb ricoprì un ruolo determinante nello sviluppo economico della Malesia, attirando i risparmi dei musulmani che si rifiutavano di depositare i loro risparmi nelle banche convenzionali, in particolare dei lavoratori dipendenti e dei ceti medi inurbati di recente e arricchiti grazie alla nuova politica economica, seguita agli scontri del 1969, che trasferì parte della ricchezza dai cinesi ai malesi musulmani. Anwar Ibrahim divenne ministro delle finanze continuando a promuovere il sistema bancario islamico e a favorire la nascita di istituti di ricerca sull'economia islamica creando anche maggiori opportunità di lavoro per i giovani qualificati. Tuttavia, la Banca Centrale malese diffuse l'*Islamic Banking* gradualmente, a fianco delle banche convenzionali, spesso esse stesse dotate di *Islamic windows*, evitando soluzioni drastiche e inversioni di rotta improvvise come in Sudan, dove le transazioni a interesse vennero proibite dall'oggi al domani (*ibid*.). Fu probabilmente questo il segreto del successo del modello malese; come afferma Warde (2000:128), in Malaysia l'Islam fu uno strumento di crescita e innovazione finanziaria, contribuendo a trasformare Kuala Lumpur in un grande centro finanziario internazionale[30].

La concezione modernista di Islam di Mahathir permise, infatti, la creazione di strumenti finanziari islamici innovativi e più competitivi sui mercati internazionali. Le performance economiche del paese dimostrarono anche che la strategia del primo ministro, volta a presentarsi come difensore dell'Islam cooptando Ibrahim e gli *ulama* e isolando i radicali, riuscì e ricreò la coesione in un paese soggetto a scontri etnici e sociali. Infine, come spiega Atzori (2010:82), il suo ruolo è stato fondamentale nello sviluppo del sistema bancario islamico mettendo fine, col modello malese, a "l'era del monopolio dell'ortodossia saudita sulle banche islamiche", e dando inizio a un periodo di "policentrismo" e "sperimentalismo".

[30] Il primo *sukùk* venne emesso in Malaysia a metà degli anni Novanta e denominato in valuta locale. Nel 2002 il governo ne lanciò uno che ebbe un tale successo presso gli investitori che l'emissione inizialmente prevista per 350 milioni di dollari venne aumentata a 600. L'operazione inoltre venne allocata il 50% nel Medio Oriente, il 30% in Asia, il 16% in Europa e il 4% negli USA (Hamaui & Mauri, 2009:116).

3.6 Le Filippine

Pur essendo un paese prevalentemente cattolico, vive al suo interno una solida e coesa minoranza musulmana, localizzata soprattutto nell'isola meridionale di Mindanao. I *mori* (come vengono chiamati i musulmani filippini) hanno promosso la creazione di organizzazioni politiche come il Moro National Liberation Front (Mnlf) e di istituzioni economiche informali come fondi di raccolta della *zakàt*. Dal canto governativo, nel 1973 venne istituita la Philippine Amanah Bank (Pab) e la Philippine Pilgrimage Authority finalizzate a integrare i mori nella comunità nazionale contenendo le ribellioni nelle regioni da essi popolate (Atzori, 2010).

Nello specifico, la Pab aveva lo scopo di sostenere la ricostruzione e lo sviluppo delle province a maggioranza musulmana: secondo quanto affermato nel suo statuto, il 75% dei fondi doveva essere investito in prestiti a medio e lungo termine in favore della regione. L'istituto, inizialmente convenzionale anche se rivolto ai musulmani, divenne una banca islamica nel 1974 per le pressioni suscitate dalla diffusione dell'*Islamic Bnaking* negli altri paesi musulmani. Il governo ne emendò lo statuto con una clausola che sanciva la conformità delle attività bancarie alla *shari'a*, l'abolizione dell'interesse e l'adozione del principio di *profit and loss sharing*. Tale processo non portò tuttavia all'islamizzazione integrale della Pab, ma all'apertura di *Islamic windows* che offrivano prodotti *shari'a compliant* a fianco di sportelli convenzionali che offrivano strumenti tradizionali basati sull'interesse. Il motivo principale alla base di tale scelta fu che il governo, maggiore azionista della banca, temeva l'indipendenza di un istituto finanziario islamico e il rischio che il suo capitale potesse essere acquisito da musulmani stranieri (*ibid.*).

Per concludere, il caso delle Filippine è rilevante perché sono individuabili due aspetti ricorrenti della storia dell'*Islamic Banking*: da un lato, la strategia politica del governo di istituire una banca per cooptare gli islamisti; dall'altro, il timore che questa possa diventare un centro di potere alternativo allo stato (*ibid.*).

3.7 Indonesia

Pur essendo il paese con il maggior numero di musulmani al mondo, è stato anche uno dei più lenti ad accogliere l'*Islamic banking*. Una delle ragioni risiede

principalmente nel rispetto dell'ideologia laica ufficiale alla base dello stato indonesiano dalla sua indipendenza, raggiunta nel 1945, ossia il Pancasila, "cinque principi" - monoteismo (senza riferimento specifico all'Islam), umanitarismo, nazionalismo, democrazia e giustizia sociale. Una grandissima influenza sulla legislazione e sulla prassi bancaria indonesiana ebbero, inoltre, le teorie contrarie alla creazione delle banche islamiche e legittimanti le banche tradizionali a interesse di Muhammad Hatta, socialista musulmano e primo vice-presidente della Repubblica (*ibid.*). Questi sostenne nei suoi articoli, alcuni pubblicati prima della seconda guerra mondiale, altri negli anni Settanta, che l'interesse bancario, purché il tasso fosse stato stabilito prima, non fosse troppo elevato e fosse "da restituire insieme al capitale per un prestito concesso a fini produttivi" (Atzori, 2010:86), non costituiva *ribà'* e quindi un'infrazione alla *shari'a*, ma un *rente*.

La situazione cambiò negli anni '90, quando il presidente Suharto avviò una strategia integrazionista nei confronti degli islamisti per contrastarne l'opposizione, favorendo la nascita dell'Association of Moslem Intellectuals e promuovendo la creazione di un sistema bancario islamico. Una fondazione governativa presieduta da Suharto concesse, infatti, all'Indonesian Ulema Council (Mui) un prestito a interesse zero per l'istituzione della Bank Muamalat Indonesia, operativa dal 1992. E, nel 1994 nacque la prima compagnia assicurativa islamica indonesiana, la Syarikat Takàful (Warde, 2000).

Come nei casi malese e filippino, anche in quello indonesiano il sistema finanziario islamico venne introdotto su iniziativa del governo al fine di contrastare l'opposizione islamista cooptandola e garantendosi la legittimazione del potere. Non essendosi, dunque, sviluppati per motivi ideologici, ma piuttosto per ragioni politiche ed economiche, i modelli di *Islamic Banking* dei paesi del sudest asiatico risultano essere più pragmatici:

> interessati più a una sintesi proficua tra Islam e sviluppo che ad una supina aderenza alla giurisprudenza islamica classica, percepita talvolta come inadeguata alle sfide della modernità (Atzori, 2010:88).

Dopo le prime forme di *Islamic Banking* in accordo con l'ortodossia saudita, si è infatti assistito a nuove elaborazioni in campo finanziario islamico che si basavano sulle proposte innovative di quelle università e centri di ricerca sostenuti dai governi

nell'ambito di una strategia volta a ottenere il consenso degli ambienti islamisti e che risultarono in "un originale modello di convivenza" (*ibid.*) con quello occidentale.

3.8 Turchia

La Turchia ha adottato, fin dal 1924, un sistema politico secolare. Per la prima volta nella sua storia, nel 1996 venne nominato un primo ministro islamista, Necmettin Erbakan - leader del partito Refah – che rimase al potere per meno di un anno. Durante la sua carriera Erbakan promosse alcune misure a sostegno dell'introduzione di un sistema bancario islamico, come il divieto dei tassi di interesse, ma una volta divenuto primo ministro adottò un approccio più pragmatico. Fu comunque costretto a ritirarsi nel 1997 sotto pressioni del National Security Council – il maggiore organo decisionale turco e garante della secolarizzazione del paese, e il nuovo governo ostacolò così ogni forma di islamismo, compreso quello finanziario (Warde, 2000).

Dietro tale continuo scontro tra il secolarismo del fondatore Ataturk e l'islamismo politico, si è sempre celato uno scontro tra due blocchi sociali, due borghesie e tra i relativi interessi economici: una oligarchia laica legata al centro politico e militare che controlla gran parte dell'economia, e una piccola e media borghesia fiorita negli anni Ottanta/Novanta grazie alle liberalizzazioni economiche, di origine perlopiù anatolica e islamica. (Atzori, 2010).

Di fatti, la finanza islamica venne ufficialmente introdotta nel paese proprio negli anni Ottanta, durante il governo secolare Ozal, quando la necessità di liquidità e un minor timore del pericolo islamista spinsero ad accogliere gli investimenti provenienti dai paesi produttori di petrolio. E, con gli ingenti flussi di denaro dall'Arabia Saudita e dal Kuwait vennero fondate istituzioni finanziarie, con il nome di Special Finance Houses (Warde, 2000). Gli intensi rapporti economici con l'Arabia Saudita, mercato di sbocco per le merci turche e fonte di capitali, permisero la creazione di diverse banche e società islamiche di investimento, spesso come *joint ventures*. Si sviluppò così anche una borghesia religiosa che ora poteva accedere al sistema bancario senza infrangere i principi coranici (Atzori, 2010).

Verso la fine degli anni Novanta, lo sviluppo del'*Islamic Banking* venne però ostacolato dai militari che accusarono il governo di voler trasformare la Turchia in

uno stato islamico partendo proprio dalle istituzioni finanziarie islamiche. Subito dopo la caduta del governo Erbakan nel 1997, la nuova legislazione portò le Special Finance Houses sotto la giurisdizione della legge bancaria; furono così soggette a severi controlli e persero i privilegi di cui avevano goduto fin dalla loro istituzione (*ibid.*). Tuttavia, da quanto riporta lo studioso Savas Alpay (2007), nel 2001, dopo la revisione del *Banking Act* del 1999, venne istituita l'Association of Special Finance Houses e il loro status legale migliorò fino a risolvere, in parte e nel tempo, lo svantaggio competitivo con le banche convenzionali. Questi ha messo in evidenza come tali istituzioni abbiano svolto un ruolo fondamentale durante le crisi economiche del paese, mostrando maggiore stabilità e resilienza, e abbiano contribuito ad espandere il settore bancario turco. Le due crisi consecutive nel 2000 e nel 2001 ridussero le banche in serie difficoltà; questo condusse a un aumento del debito pubblico, essendo i depositi delle banche private completamente garantiti dal governo. Le SFH, invece, non andarono in bancarotta e sopravvissero nonostante il ritiro del 50% dei depositi. Nuove legislazioni imposero poi l'assicurazione anche sui depositi delle SFH, ma tramite l'Associazione delle SFH e non tramite garanzie statali, riuscendo così ad attirare un maggior numero di risparmiatori. Si è stimato che tra il 2002 e il 2004 il valore dei depositi, del capitale di rischio e degli asset fosse aumentato del 50%, a dimostrazione dell'andamento positivo delle SFH a seguito delle crisi economiche. Inoltre, come si è accennato, le SFH hanno concorso ad incrementare il settore finanziario del paese in termini di ampiezza e volume, invertendo la generale tendenza della popolazione a tenere gran parte dei loro risparmi in oro o in moneta straniera. Il problema di ampliare un settore finanziario poco consistente è tipico dei paesi in via di sviluppo e, conclude Alpay (*ibid.*), l'esperienza delle SFH può essere un esempio dell'opportunità che le istituzioni finanziarie islamiche possono sfruttare negli altri PVS musulmani, in cui buona parte dei cittadini desiderano evitare di ricorrere a transazioni basate sull'interesse.

3.9 Egitto

Come si è già accennato, in Egitto si ebbe uno dei primi esperimenti di istituto finanziario islamico. Nel 1963, l'economista egiziano Ahmad al-Najjar aprì la Cassa

Rurale di Risparmio nel piccolo villaggio di Mit Ghamr nella provincia di Daqhaliyah, con fondi del governo egiziano e di un gruppo finanziario tedesco. Di ritorno dalla Germania, tentò di riprodurre il modello delle casse agricole di risparmio tedesche, che avevano contribuito in modo significativo alla ricostruzione della Germania del dopoguerra, e alla base del progetto vi era anche l'idea di raccogliere i risparmi di coloro che non avevano fiducia nelle banche statali, ritenendole non islamiche. Tuttavia, per non interferire con il governo laico di Nasser, non fece esplicito riferimento all'Islam e sottolineò piuttosto il carattere sociale della sua iniziativa - volta a mobilitare risparmi da investire in progetti di sviluppo locali - ottenendo così il sostegno del governo locale che contribuì a sussidiare le attività della Cassa. In realtà, però, essa operava in conformità con la *shari'a*; veniva rispettata la proibizione dell'interesse e per garantire la conformità ai principi islamici, al-Najjar costituì lo *shari'a board*, il consiglio di supervisione religioso che si occupava di elaborare forme di raccolta e prestiti conformi ai precetti islamici (senza interesse e secondo il principio della condivisione dei profitti e delle perdite), di verificare che la banca investisse in attività *halàl* e di raccogliere e gestire la *zakàt*. Le attività della Cassa erano perlopiù confinate alle aree rurali nel delta del Nilo, ma riuscì ad attrarre circa un quarto di milione di risparmiatori e ad elargire prestiti che aiutarono ad avviare una serie di imprese locali, svolgendo così l'importante funzione sociale di contribuire alla formazione di una classe di piccoli imprenditori privati e ridurre la disoccupazione di quelle aree (Hamaui & Mauri, 2009; Atzori, 2010). Nonostante il grande successo che ebbe nella regione, l'esperienza si concluse nel 1968 per motivi di ordine finanziario secondo alcuni, per ragioni politiche secondo altri, legate al timore che potesse sfuggire al controllo centralizzato dell'economia (Tripp, 2006; Hamaui & Mauri, 2009). Al Najjr rimase comunque uno dei protagonisti della costruzione del sistema finanziario islamico, divenendo poi presidente dell'International Association of Islamic Banks e considerando l'*Islamic Banking* come una premessa per la creazione di un sistema economico islamico integrale (Hamaui & Mauri, 2009).

La sconfitta di Nasser nella Guerra dei sei giorni, e con essa il duro colpo al sogno panarabo, laico e socialista, diedero un nuovo impulso al panislamismo e a quei movimenti insurrezionali, anticolonialisti e politico-religiosi miranti alla

purificazione dell'Islam e alla sua applicazione in tutti i settori della vita. Né i paesi che avevano scelto il capitalismo, né quelli che avevano scelto il socialismo erano infatti riusciti a promuovere lo sviluppo e la coesione sociale. L'autoritarismo, gli alti tassi demografici, il forte inurbamento, l'alta disoccupazione e sottooccupazione giovanile, una borghesia religiosa frustrata, condussero a un'opposizione ai regimi al potere nata dall'incontro tra tale borghesia e la gioventù urbana povera, che diffuse l'islamismo come ideologia "che contestava gli assetti di potere delle società post coloniali" (Atzori, 2010:48) - terza via al capitalismo e al socialismo (Richards & Waterbury, 1996; Atzori, 2010).

In questo clima di risveglio dell'Islam, si inserisce la creazione del sistema bancario islamico. Quando Anwar Sadat divenne Presidente dell'Egitto, questi mutò atteggiamento nei confronti della classe religiosa e diede rilevante supporto alla finanza islamica. Tale posizione in parte rientrava nella politica di *infitah* e attrazione di capitali stranieri e in parte era legata all'esigenza di contrastare l'opposizione interna di sinistra. Nell'ambito di questa strategia politica, intenta a mostrare supporto alle loro aspirazioni pur assicurandosi il controllo del settore economico, rientrò anche la fondazione nel 1971 della Nasser Social Bank. Questa adottò le stesse tecniche di credito della banca di al-Najjar, senza però adottare i simboli religiosi dello *shari'a board* e della *zakàt*, e mantenne la funzione sociale di investire nello sviluppo economico del paese, delle classi più povere, attraverso progetti di micro-credito e borse di studio agli studenti. Inoltre, dopo il riavvicinamento dell'Egitto all'Arabia Saudita (vedi sopra), venne fondata la Faysal Islamic Bank of Egypt (Fibe), prima banca commerciale islamica egiziana ufficialmente operativa dal 1979 (Hamaui & Mauri, 2009; Atzori, 2010).

Negli anni ottanta si diffusero nel paese le Islamic Money Management Companies (IMMC), che dominarono la finanza islamica e l'economia del paese tra il 1985-88. Una combinazione di fattori contribuirono a farle nascere: gli spazi lasciati vuoti dalle politiche di apertura (*infitah*), l'aumento delle rimesse, la rigidità del sistema bancario - che si mostrava inadatto ad operare in una nuova economia derivante dalla maggiore integrazione dell'Egitto nell'economia regionale -, il calo delle entrate del governo, e l'ascesa dell'Islamismo. Un settore finanziario parallelo iniziò così ad emergere, all'interno del quale era rilevante il mercato nero di valuta

straniera. Inizialmente il governo lo tollerò, vedendo di buon grado l'afflusso di dollari nel paese. E, riducendosi le restrizioni sullo scambio estero, tali attività divennero istituzioni finanziarie complete che offrivano prodotti basati sul principio di *profit and loss sharing*. Non essendo vere e proprie banche così come i dividendi ottenuti non erano considerati interessi, tali istituti non erano soggetti alle regolamentazioni governative e neppure in contraddizione con la *shari'a* (Warde 2000).

Nonostante tali società facessero ampio uso del linguaggio religioso, non avevano significativi legami con le organizzazioni politiche, a eccezione del gruppo Al-Sharif legato ai Fratelli Musulmani. Tuttavia, vista la loro grande crescita, arrivando a circa 200 all'apice dello sviluppo e divenendo il canale principale per le rimesse degli emigranti, il governo iniziò a temere possibili alleanze e implicazioni politiche, decidendo così di aumentare i controlli (*ibid*.).

> Se negli anni Settanta la presenza di un forte settore privato islamista era considerata come una difesa dello *status quo* contro le minacce dei movimenti di sinistra, negli anni Ottanta la costruzione di un centro di potere islamista autonomo dallo stato iniziò ad essere vista con sospetto (Atzori, 2010:101).

Nel 1985, il paese si ritrovò in piena recessione economica e crebbe l'atteggiamento ambiguo del governo verso le Immc, che da un lato potevano considerarsi utili in un momento in cui le banche ufficiali avevano problemi di liquidità, dall'altro si temeva la totale deregolamentazione del settore potesse causare il collasso dell'intero sistema finanziario. Fu così che il governatore della Banca Centrale, Ali Negm, cercò di sabotare l'attività delle Immc convincendo i clienti del rischio di gravi perdite soprattutto in relazione alla più importante delle Immc - la Al Rayyan; seguì la corsa al ritiro dei depositi ma l'istituzione non crollò, anzi rilanciò con una campagna contro il governatore, che fu da lì a poco sostituito. Inoltre, anche il sistema bancario ufficiale, comprese le banche islamiche, criticavano le Immc, accusandole di una competizione sleale e contestando la validità delle *fatwa* in quanto gli *ulama*, favorevoli o contrari alle Immc, venivano comunque accusati di farlo solo per denaro. Nel 1988, i gravi problemi di liquidità portarono al graduale

fallimento delle diverse Immc (compresa al Rayyan) e questo innescò un'accesa polemica su tutte le istituzioni finanziarie islamiche (Warde, 2000; Atzori, 2010).

Nel 1989, nel pieno del dibattito, il gran mufti Muhammed Sayyed Atiyya Tantawi emise una *fatwa* che rifiutava la corrispondenza tra il *ribà'* e l'interesse, negando così il caposaldo stesso del sistema bancario islamico. Tantawi accusava le banche islamiche di essere ipocrite attirando i clienti richiamandosi a una legittimità di tipo religioso e riteneva, invece, più giuste perché più trasparenti quelle convenzionali che stabilivano un interesse fisso a priori. Il suo successore, Sheikh Nasr, tentò di mettere fine alla controversia elaborando una *fatwa* che disponeva che se la banca investiva in attività *halàl* (lecito e conforme alla dottrina islamica), la transazione stessa era da considerarsi *halàl* (*ibid.*).

Al di là dei dibattiti e delle controversie, le banche islamiche continuarono ad avere un peso importante nell'economia egiziana, soprattutto le tre principali, la Faysal Islamic Bank, la International Islamic Bank for Investment and Development (Iibid) e la Nasser Social Bank. La prima nacque all'apice degli anni delle *infitah* e della cooperazione Egitto-Saudita; è inserita nella rete finanziaria islamica globale, sotto controllo saudita e ha come principali azionisti esponenti politici, religiosi ed economici egiziani. La seconda non aveva investitori stranieri e neppure le connessioni economico-politiche di cui godeva la prima; e, le sue attività erano principalmente a livello nazionale. L'ultima è strettamente legata al governo e opera secondo fini sociali per lo sviluppo del paese (Warde, 2000). Il fatto di riflettere realtà molto diverse, impedisce ogni tipo di generalizzazione sulle banche islamiche egiziane e contribuisce a fare dell'Egitto un caso singolare nel mondo musulmano. Da un lato, ha svolto un ruolo pionieristico nella finanza islamica, ospita alcune delle istituzioni finanziarie islamiche più conosciute e molte delle sue banche convenzionali offrono prodotti *shari'a compliant*. Dall'altro, l'*establishment* religioso ha legittimato una forma moderata di interesse e considera le istituzioni islamiche "superflue e discutibili" (*ibid.*:58). Inoltre, la *fatwa* di Tantawi, pur scatenando reazioni contrastanti nel mondo musulmano, fu una momento fondamentale nell'evoluzione della finanza islamica in quanto,

> sfidando il dogma fissato *ribà'* = interesse, consentì un nuovo pragmatismo e preparò il terreno per una crescente convergenza tra la finanza islamica e convenzionale (*ibid.*:84).

3.10 Bahrain

Oltre ai paradisi fiscali tradizionali che accolgono ogni tipo di istituzione finanziaria - nelle Bahamas si trova ad esempio la sede di uno dei principali istituti di credito islamici, la Dar al-Maal al-Islami (DMI) -, sono nati anche centri *offshore* per la finanza islamica. È il caso di Labuan in Malaysia, di Dubai e Abu Dhabi negli EAU, e così anche del Bahrain, attualmente uno dei più importanti (Warde, 2000).

Il più piccolo paese del GCC e il primo in cui è stato scoperto il petrolio (nel 1932), si è focalizzato sui servizi finanziari come politica di diversificazione alternativa al petrolio. Fin dalla sua istituzione nel 1973, la Bahrain Monetary Agency (BMA) – ora Central Bank of Bahrain - si è impegnata a promuovere il paese come centro finanziario internazionale, facendo leva su una serie di vantaggi competitivi, quali una posizione strategica, bassa tassazione, personale qualificato, una politica economica concreta, un quadro legale e amministrativo ben definito, infrastrutture sviluppate e telecomunicazioni all'avanguardia, una moneta convertibile, un regime commerciale liberale, e l'assenza di restrizioni sul cambio estero. È stato uno dei primi paesi non G10 ad imporre i requisiti minimi di capitale previsti dagli accordi di Basilea, e le banche del paese sono tenute a conformarsi agli International Accounting Standards – IAS (principi contabili internazionali) (*ibid.*).

Il Regno è stato anche uno dei primi a riconoscere l'importanza del settore finanziario islamico tanto da diventarne uno dei principali centri nel mondo arabo con un'alta concentrazione di istituzioni e organizzazioni finanziarie islamiche (*ibid.*). Nel 1979, venne istituita la prima banca islamica dell'isola, la Bahrain Islamic Bank; da allora il settore è cresciuto considerevolmente passando dal rappresentare l'1.8% del settore bancario nel 2000 al 6.5% a fine 2007, all'11% nel 2009, e arrivando nel 2011 a ospitare 26 banche islamiche (Hamaui & Mauri, 2009; Khan M. A., 2013). La BMA prevede dei consulenti esperti di *shari'a* per aiutare nella revisione dei conti delle banche, e nel 2000 ha elaborato un nuovo quadro normativo per trattare con le caratteristiche specifiche del sistema bancario islamico in merito, ad esempio, alla gestione dei conti di investimento, al governo d'impresa e alla gestione della liquidità (Warde, 2000; Iqbal & Molyneux, 2005). Nel 2001, il paese divenne il primo emittente di un *sukùk* (*sukùk al-ijàra*) denominato in dollari

con un'emissione di 100 milioni a 5 anni; fu il primo passo verso le emissioni internazionali (Hamaui & Mauri, 2009:115).

Nel paese hanno poi sede alcuni importanti organismi internazionali per lo sviluppo della finanza islamica come l'Accounting and Auditing Organization of Islamic Financial Institutions (Aaoifi) per la promozione di uno standard comune in termini di contabilità e di *governance* tra le istituzioni finanziarie islamiche, il Liquidity Management Centre (Lmc) per la promozione di un mercato interbancario islamico, l'International Islamic Fiancial Market (Iifm) per lo sviluppo di un mercato dei capitali e l'Agenzia Islamica Internazionale di Rating (Iira)(Hamaui & Mauri, 2009; Khan, 2013).

Le principali debolezze del Bahrain sono però la sua instabilità politica e la sua dipendenza dalle rendite petrolifere e da depositi *wholesale*[31]. La famiglia regnante è infatti sunnita a differenza della maggioranza della popolazione sciita. Le unità bancarie *offshore* dipendono da depositi *wholesale* interbancari di istituzioni finanziarie localizzate fuori dall'isola, per cui ogniqualvolta si verifichino tensioni regionali, il capitale tende a scappare (Warde, 2000).

4. L'INSERIMENTO DELLA FINANZA ISALMICA NEL MONDO OCCIDENTALE

L'integrazione delle istituzioni finanziarie islamiche nel panorama finanziario globale è evidente se si guarda alla crescente offerta di prodotti finanziari islamici al di fuori dei paesi a maggioranza musulmana tramite banche islamiche vere e proprie, filiali di queste e sportelli islamici di banche convenzionali. Lo studio "Islamic Finance in Europe" della Banca Centrale Europea (Di Mauro & al., 2013) mostra appunto come tra la fine degli anni Novanta e i primi anni Duemila, le autorità regolamentari di diversi paesi occidentali iniziarono ad affrontare la questione di se e come poter integrare il sistema bancario islamico nel quadro normativo vigente,

[31] Le operazioni *wholesale* (o all'ingrosso) rientrano nelle operazioni di raccolta bancaria e consistono in operazioni di provvista e di impiego di grandi dimensioni, con una variabilità sia negli importi che nei tassi di interesse (più alti), rivolte prevalentemente a governi, amministrazioni pubbliche e grandi imprese,. Si contrappongono alle attività *retail* (o al dettaglio), tra la banca e i privati, che prevedono tassi di interesse medio bassi e personalizzati (es. depositi e conti correnti) (Assonebb).

mettendo in evidenza le notevoli differenze esistenti tra un paese e l'altro. Come si vedrà, l'Inghilterra può sicuramente considerarsi un caso di successo essendo il paese che ha maturato l'esperienza più significativa nel settore e diventando così un modello per i paesi a maggioranza non musulmana.

4.1 La Francia: un forte potenziale di sviluppo

Come spiega Baljeet Kaur Grewal, amministratrice delegata e vice presidente della KFHResearch (Di Mauro & al., 2013), lo sviluppo della finanza islamica in Francia è stato possibile grazie al forte sostegno delle autorità francesi, che hanno contribuito a creare un contesto favorevole al suo ingresso nel paese anche nell'ottica di affermare Parigi come un importante centro occidentale del settore.

Fino al 2008, lo sviluppo della finanza islamica ha riguardato prevalentemente le banche d'investimento e non le banche *retail*, e solo alcune banche, come la BNP Paribà's e la Société Générale, offrivano servizi islamici all'ingrosso tramite le loro *Islamic windows*; tuttavia, queste, pur non offrendo operazioni bancarie al dettaglio, hanno contribuito in maniera significativa allo sviluppo del settore (Arnaud, 2010). Parallelamente, nel 2007, Paris EUROPLACE - organizzazione che si occupa di promuovere la capitale francese come centro finanziario internazionale (Paris EUROPLACE) - aveva istituito la Commissione di Finanza Islamica, e da allora l'Autorité des marchés financiers (AMF) - autorità francese di vigilanza sui mercati finanziari - ha permesso la creazione di fondi di investimento *shari'a compliant* e la quotazione dei *sukùk*, dando un ulteriore impulso all'espansione dell'industria (Di Mauro & al., 2013). La Bourse de Paris ha poi dedicato un suo segmento al mercato dei *sukùk* e ha emesso quattro normative fiscali - relative ai contratti di *muràbaha*, *sukùk*, *ijàra* e *istisna'*- che confermano la parità di trattamento fiscale con i prodotti finanziari convenzionali (*ibid.*).

Dalla serie di cambiamenti riguardanti in particolare la quotazione dei *sukùk* sul mercato regolamentato francese e il trattamento fiscale delle transazioni finanziarie islamiche che le autorità di regolamentazione avviarono nel 2008, ne è derivato sia che la retribuzione pagata dagli emittenti di *sukùk* è trattata come l'interesse su un convenzionale titolo obbligazionario ed è detraibile dal reddito imponibile, sia che il

compenso pagato agli investitori in *sukùk* non residenti è esente dalla ritenuta fiscale in Francia, indipendentemente dal fatto che l'offerta sia regolata dalla legge francese o da quella di un altro paese. Nel 2010, il governo francese ha, inoltre, apportato alcuni emendamenti alle sue leggi per facilitare l'emissione di *sukùk*, tra cui l'eliminazione della doppia imposta di bollo. Nel 2011, venne introdotto con successo il primo schema di deposito islamico dallo sportello islamico di una banca convenzionale, al quale seguì la stipula di un contratto *muràbaha* della durata di dieci anni. Attualmente, sono, inoltre, previste l'istituzione di fondi deposito per le PMI e l'emissione di linee guida per il trattamento di altri prodotti finanziari quali *mushàraka* e *mudàraba* (*ibid.*).

Le suddette iniziative intraprese dalle autorità francesi, i continui flussi commerciali tra la Francia e i vicini paesi a maggioranza musulmana - come il Marocco, l'Algeria e la Tunisia – e il numero significativo di immigrati provenienti dal Nord Africa, sono tre importanti elementi che fanno pensare a un forte potenziale di ulteriore sviluppo della finanza islamica nel paese in questione (*ibid*.).

4.2 La Germania: grandi prospettive di crescita

La Germania è stata il primo paese occidentale ad entrare nel mercato di capitali islamico con l'emissione da parte dello stato federale della Sassonia-Anhalt di un *sukùk* del valore di 100 milioni di euro della durata di cinque anni (Parker, 2004).

Nel 2009, la Federal Financial Supervisory Authority (BaFin), l'autorità di regolamentazione finanziaria del paese, accettò di avviare operazioni bancarie conformi ai principi islamici per conto di un'istituzione straniera senza però concedere una completa licenza bancaria e per questo offrendo una gamma ristretta di prodotti (Di Mauro & al., 2013).

Nel 2012, la banca tedesca WestLB offrì un nuovo prodotto di investimento *shari'a compliant* – l'Islamic Strategy Index Certificate - il cui valore fu parametrato sul WestLB Islamic Deutschland Index, comprendente le azioni di dieci società tedesche che svolgono attività conformi ai precetti etici islamici (Rosenthal, 2012). Lo stesso anno, la BaFin organizzò una conferenza sulla finanza islamica focalizzata

specialmente sui prodotti del mercato dei capitali *shari'a compliant* come i *sukùk* e i fondi islamici (Di Mauro & al., 2013).

Vi sono, inoltre, diverse istituzioni finanziarie tedesche che operano attivamente nell'industria finanziaria islamica tramite le loro filiali di Londra, Dubai e Kuala Lumpur, cosa che consentirebbe loro di svolgere un ruolo determinante nell'attrarre fondi *Shari'a compliant* in Germania (*ibid.*).

Secondo quanto afferma Baljeet Kaur Grewal (*ibid.*), vi sono grandi prospettive di crescita della finanza islamica nel paese principalmente per tre ragioni: in primo luogo, la Germania è la più grande economia d'Europa ed è uno dei paesi europei, insieme a Francia e Regno Unito, con il maggior numero di musulmani – rispettivamente 4.1, 4.7 e 2.9 milioni (Pew Research Center, 2010); in secondo luogo, gli esportatori tedeschi potrebbero approfittare delle soluzioni finanziarie islamiche come fonti alternative di finanziamento; in terzo luogo, i prodotti finanziari commerciali islamici potrebbero contribuire a rafforzare i rapporti commerciali con paesi come la Turchia che è un importante partner commerciale della Germania e che, come si vedrà nel capitolo successivo, ha un settore finanziario islamico in espansione.

4.3 Irlanda e Lussemburgo: un contesto legale favorevole

In Irlanda si è realizzato un contesto particolarmente favorevole all'introduzione della finanza islamica sia creando una vasta rete di trattati fiscali[32] con i paesi musulmani sia inserendo nella legislazione fiscale una disposizione specifica per gli strumenti finanziari islamici che includono i contratti di *ijàra*, *muràbaha*, e *takàful*. Il governo irlandese ha infatti dato un forte impulso allo sviluppo del settore anche attraverso l'autorità di regolamentazione finanziaria irlandese, la Financial Regulator, che ha predisposto un team specializzato nell'istituzione di fondi di investimento conformi alla *shari'a*. Alla luce di un contesto legale e fiscale favorevole, un facile accesso al mercato europeo, prezzi di trasferimento convenienti per gli investitori, un sistema di regolamentazione stabile e politiche commerciali

[32] I trattati fiscali sono convenzioni contro la doppia imposizione, volti cioè ad evitare il fenomeno per cui il reddito imponibile venga tassato da due o più giurisdizioni (Wikipedia, 2014)

efficaci, l'Irlanda si presenta quindi come un paese promettente per un ulteriore sviluppo dell'industria finanziaria conforme alla *shari'a* (Di Mauro & al., 2013).

Altro paese europeo in cui l'industria finanziaria islamica ha un importante potenziale di sviluppo grazie a un favorevole quadro legale è appunto il Lussemburgo. Nel 2002, il paese divenne il primo paese europeo a quotare nella borsa nazionale un *sukùk* - da allora ne sono stati quotati 16 in totale -, ed è di inizio anno la notizia che il parlamento del paese potrebbe approvare una proposta di legge che faciliti la sua prima emissione di *sukùk* del valore di 200 milioni di euro (Vizcaino, 2014). Questo passo rientra nella strategia messa in atto dal governo di attrarre maggiori fondi islamici e investimenti stranieri dai paesi petroliferi ed emergenti (Di Mauro & al., 2013). Già nel 1982, nel paese venne istituito un operatore assicurativo islamico a gestione familiare. Riguardo ai fondi islamici, il Lussemburgo gestisce attività finanziarie per un valore totale di un miliardo di dollari e si posiziona come primo domicilio non-musulmano per fondi di investimento *shari'a compliant*. Nel 2009, la Banca Centrale del Lussemburgo è stata la prima Banca Centrale europea a diventare membro dell'Islamic Financial Services Board (IFSB) – organizzazione internazionale di standardizzazione dei servizi finanziari islamici. Grazie, quindi, a un quadro legale favorevole e all'applicazione della direttiva europea UCITS[33] IV (primo paese europeo ad averla adottata nel 2010), i fondi islamici domiciliati nel paese sono un utile strumento utilizzabile dagli investitori del Golfo per penetrare nel mercato europeo (*ibid.*).

4.4 Gli Stati Uniti: un caso particolare

Negli Stati Uniti, l'industria finanziaria islamica si è generalmente dedicata alle transazioni finanziarie in termini di consumo, e il primo tentativo ufficiale di introdurre la finanza islamica nel mercato dei consumatori statunitense si ebbe a metà degli anni '90 quando l'Office of the Comptroller of the Currency (OCC) – agenzia di regolazione e vigilanza di tutte le banche nazionali e filiali di banche estere presenti negli Stati Uniti – riconobbe formalmente i contratti di *ijàra* e

[33] Le direttive UCITS – Undertakings for Collective Investment in Transferable Securities – sono una serie di direttive dell'Unione Europea volte a permettere ai fondi comuni di investimento di operare liberamente in tutta l'UE sulla base dell'autorizzazione singola di un solo paese membro (Wikipedia, 2013).

muràbaha per le transazioni riguardo all'acquisto di proprietà. Nel 1999 è stato poi lanciato il Dow Jones Islamic Market Index, rivolto agli imprenditori alla ricerca di investimenti conformi ai precetti sciaraitici, per cui comprendente società che rispondono a specifici requisiti relativi all'accettabilità dei loro prodotti, delle loro attività commerciali, dei loro livelli di debito, e degli interessi attivi e passivi (Di Mauro & al., 2013).

Il coinvolgimento di enti americani nella finanza islamica è quindi cresciuto negli ultimi trent'anni; attualmente vi sono diverse istituzioni che offrono servizi finanziari islamici, che hanno stabilito delle partnership con istituzioni finanziarie e di regolamentazione, grazie alle quali i prodotti *shari'a compliant* continuano a inserirsi nel paese affermando la finanza islamica come un importante mercato di nicchia, riconosciuta dalle istituzioni finanziarie convenzionali. Nello specifico, a oggi, sono stati istituiti sette fondi islamici, vi sono 15 istituzioni finanziarie che operano senza interesse e offrono un'ampia gamma di servizi e prodotti *shari'a compliant*, e cinque diversi emittenti di *sukùk* (*ibid.*).

La crescita del settore finanziario islamico negli USA può considerarsi un caso particolare, in quanto, diversamente da quanto avvenuto in altri paesi, è stata principalmente trainata dalla domanda interna, centrata perlopiù sui prodotti di finanziamento immobiliare (circa 10.000 acquisti di case *shari'a compliant* sono stati conclusi negli ultimi dieci anni). A causa delle difficoltà normative, invece, le istituzioni finanziarie islamiche hanno evitato operazioni di deposito; di fatti il quadro legislativo che regola l'attività bancaria è lo stesso per tutte le banche operanti nel paese, convenzionali o islamiche che siano, sollevando così criticismi sulla legalità di alcuni prodotti finanziari islamici e facendo sì che molte istituzioni finanziarie islamiche optassero per operare come società di *leasing* e intermediari di mutui ipotecari, soggetti a minori restrizioni. Nel complesso, l'industria finanziaria islamica statunitense rimane quindi un segmento ancora di nicchia (*ibid.*).

4.5 Italia: un caso ancora incompiuto

Attualmente in Italia non vi sono esperienze concrete di finanza islamica, ma un numero crescente di iniziative è stato intrapreso dalle autorità col fine di analizzare il suo potenziale di espansione e definire le condizioni di intervento sulla normativa vigente per permettere a tale settore di operare e svilupparsi nel nostro paese.

Nel valutare le potenzialità del mercato italiano nell'offerta di prodotti e servizi *shari'a compliant*, va presa in considerazione l'interessante dinamica socio-demografica che la comunità islamica italiana presenta: dal punto di vista demografico, in Italia vi sarebbero circa 1.5 milioni di musulmani - 2.6% della popolazione – ed è previsto che raggiungano i 3 milioni entro il 2030 (Pew Research Center, 2010); dal punto di vista sociale, la comunità musulmana sta crescendo anche in termini di disponibilità economiche, creandosi così nuovi bisogni finanziari legati alla presenza della seconda generazione di immigrati e allo sviluppo di attività imprenditoriali (Giallombardo, 2010; Banca Monte dei Paschi di Siena, 2012).

Fino ad ora la domanda e l'offerta si sono concentrate prevalentemente sui servizi di *money transfer* - rimesse o strumenti di pagamento - forniti perlopiù da operatori specializzati o dal canale postale, ma visti i suddetti sviluppi quantitativi e qualitativi della comunità musulmana, il mercato italiano dovrebbe articolare l'offerta in termini di operazioni bancarie *retail* volte a soddisfare le nuove esigenze di "liquidità, investimento, finanziamento per acquisto abitazione e beni strumentali per lo svolgimento di attività produttive" (Giallombardo, 2010), oltre che per l'acquisto di beni di consumo. Secondo stime di mercato, i depositi bancari *retail* islamici delle comunità musulmane della penisola potrebbero infatti raggiungere i 5.8$ miliardi e generare entrate di 218$ milioni entro il 2015, e rispettivamente i 33.4$ e 1.2$ miliardi entro il 2050 (Di Mauro & al., 2013). Nell'ambito, invece, delle operazioni bancarie *wholesale* vi sono alcune istituzioni attive nel mercato di capitali islamico tramite uffici o filiali estere; vi sono poi diverse banche italiane presenti nella regione del GCC e un numero di legami commerciali bilaterali tra Italia e istituzioni GCC che hanno introdotto prodotti assicurativi islamici a beneficio dei dipendenti (*ibid.*).

Tuttavia, l'effettivo sviluppo di un sistema bancario islamico in Italia e di un'offerta di prodotti e servizi *shari'a compliant* è strettamente condizionato dalla

predisposizione di un quadro legislativo favorevole sia in termini civilistici, “poiché la banca islamica non raccoglie e presta denaro secondo gli schemi contrattuali di deposito e credito” (Hamaui & Mauri, 2009:104), sia in termini fiscali, vista la doppia imposta di registro da pagare in una transazione immobiliare basata su un contratto *muràbaha* o la deducibilità fiscale degli oneri finanziari di una *ijàra* immobiliare (deducibilità fiscale che si applica agli interessi passivi di un mutuo) (*ibid*.; Giallombardo, 2010). Nello specifico, sarebbe quindi necessario intervenire sull’attuale testo unico bancario (TUB) riguardo in particolare l’interpretazione dell’art.11 che dice “la raccolta del risparmio è l’acquisizione di fondi con l’obbligo di rimborso, sia sotto forma di depositi sia sotto altra forma”, e in generale l’inclusione della definizione dei prodotti e servizi islamici e la regolamentazione dell’attività bancaria *Shari’a compliant* (*ibid*.).

A tal proposito proliferano, come già accennato, iniziative quali ad esempio l’organizzazione di convegni e l’avvio di progetti di ricerca volti a discutere le sfide e le opportunità poste dall’industria finanziaria islamica e a definire le condizioni normative, fiscali e regolamentari per integrarla nel quadro normativo vigente. Nel 2006 è stata costituita l’Assaif (Associazione per lo sviluppo di strumenti alternativi e di innovazione finanziaria) finalizzata a sviluppare progetti di finanziamento alternativi utilizzabili all’interno del sistema giuridico e fiscale italiano da investitori mediorientali e dagli immigrati residenti in Italia; nel 2007, l’Associazione bancaria italiana (Abi) - che attualmente coordina un gruppo di lavoro per l’emissione di *sukùk* (Di Mauro & al., 2013) - ha siglato un memorandum d’intesa con l’Unione banche arabe al fine di stabilire una piattaforma di collaborazione tra i sistemi bancari delle due sponde del Mediterraneo (Hamaui & Mauri, 2009). Nel 2009 e nel 2013, la Banca d’Italia ha indetto due importanti seminari internazionali sulla finanza islamica che hanno visto la partecipazione di rappresentati di banche centrali, autorità di controllo, ministeri degli esteri e delle finanze, organismi internazionali, accademici ed esperti del settore (Banca d'Italia, 2009; Banca d'Italia, 2013); sempre nel 2013, l’Aiaf (Assciazione italiana degli analisti finanziari) ha organizzato il convegno “Investimenti esteri in Italia: le opportunità per gli investimenti islamici” per mettere in luce i vantaggi che le aziende italiane potrebbero trarre guardando alla finanza islamica come valida alternativa alla finanza convenzionale (AdvisorWorld,

2013). Parallelamente, la SIMEST – Società Italiana per le Imprese all'Estero –, azienda che sostiene lo sviluppo delle aziende italiane che investono all'estero, sta progettando di istituire un "Mediterranean Partnership Fund", parte del quale sarà conforme alla *shari'a*, per promuovere la crescita delle PMI della regione MENA tramite forme miste di finanziamento (equità o semi equità) e dovrebbe coinvolgere l'Unione delle Banche Arabe, diversi governi arabi e le Banche Islamiche di Sviluppo (Banco di Sicilia, 2011; Di Mauro & al., 2013). Infine, altra iniziativa degna di nota è stata la creazione nel 2012 dell' "Osservatorio sulla finanza islamica" sia a scopo formativo, di far conoscere il fenomeno della finanza islamica attraverso pubblicazioni scientifiche, sia a scopo operativo, di attirare investimenti e fare da mediatore tra le imprese italiane e i fondi sovrani dei paesi musulmani interessati a investire nei mercati esteri (Parola, La finanza del Corano si insegna sotto la Mole pensando al business, 2013).

Concludendo con le parole dell'attuale Governatore della Banca d'Italia, Ignazio Visco, pronunciate in occasione del seminario internazionale sulla finanza islamica organizzato dall'Islamic Financial Services Board lo scorso anno a Roma,

> l'opportunità di attrarre capitale straniero per sostenere il progresso economico, da un lato, e l'intensità dei rapporti commerciali e finanziari con la sponda meridionale del Mediterraneo, dall'altro, rendono sempre più importante per il nostro paese e il suo sistema finanziario di dotarsi degli strumenti conoscitivi e operativi necessari a interagire con sistemi finanziari conformi ai principi della *shari'a*. [Specialmente ora che] nei paesi dove hanno avuto luogo le rivolte arabe e sono saliti al governo partiti politici islamisti, dopo la caduta dei precedenti regimi autoritari, lo sviluppo della finanza islamica sta prendendo nuovo slancio. (Visco, 2013:3).

4.6 Regno Unito: un modello per i paesi occidentali?

Nel Regno Unito vi sono circa 2.9 milioni di musulmani, pari al 4.6% della popolazione (Pew Research Center, 2010); si tratta di una comunità già alla seconda o terza generazione con molti professionisti qualificati, ben integrata nel contesto inglese ma anche fedele alla propria tradizione religiosa, e proveniente soprattutto dall'Asia e dal Medio Oriente e solo in minor parte dal Nord Africa (Hamaui & Mauri, 2009). Questo e altri fattori hanno fatto sì che il paese sia attualmente il più

avanzato mercato finanziario islamico nel settore bancario al di fuori di Medio Oriente e Asia, essendo sempre più una destinazione chiave per le istituzioni *shari'a compliant* straniere (Di Mauro & al., 2013). A tal proposito, nel marzo 2013, il governo britannico ha creato la prima Task Force della finanza islamica "per rinsaldare il ruolo di Londra come fulcro occidentale della finanza islamica presentando il Regno Unito come la scelta preferita per il mondo musulmano in cui investire e fare affari" (HM Treasury, 2013).

Le attività finanziarie islamiche iniziarono nel paese negli anni Ottanta/Novanta quando il London Metal Exchange mise a disposizione servizi di deposito basati su contratti *muràbaha* e alcune società del GCC introdussero delle ipoteche islamiche basate sullo stesso tipo di contratto e offrirono mutui ipotecari basati sul contratto di *ijàra*. Una di queste era l'Al Baraka Investment Company di Jeddah che acquistò nel 1982 una società autorizzata di raccolta depositi, la Hargrave Securities, e la convertì in una banca islamica; aprì diverse filiali a Londra, e, oltre a offrire servizi di deposito e investimento basati sui contratti *mudaraba*, si specializzò appunto nei finanziamenti ipotecari (Wilson, 2010). Questi strumenti risultavano però essere particolarmente cari a causa della doppia imposta di registro (la prima per l'acquisto della casa da parte della banca, la seconda per l'acquisto del compratore dalla banca) (Di Mauro & al., 2013). Eddie George, governatore della Banca d'Inghilterra dal 1993 al 2003, decise allora di istituire un gruppo di lavoro che coinvolgeva l'Autorità di regolazione e vigilanza dell'industria finanziaria inglese (Financial Services Authority - Fsa), il Ministero del Tesoro, esperti fiscali e la comunità islamica locale, con l'obiettivo di definire un quadro normativo e fiscale favorevole all'inserimento della finanza islamica e allo sviluppo effettivo dell'*Islamic banking* nel paese (Hamaui & Mauri, 2009). Tale processo portò all'elaborazione delle leggi finanziarie (*Finance Act*) del 2003 e 2005 che introdussero prima l'abolizione della doppia imposta di registro nelle transazioni immobiliari, poi le nozioni di *alternative finance return* e *profit share return*, conferendo loro la stessa deducibilità fiscale degli interessi passivi e rendendo così fiscalmente deducibile anche il canone di un *ijàra* immobiliare - senza mai nominare strutture contrattuali islamiche si sono definite nozioni generiche entro cui farle rientrare (*ibid.*). Nel 2004, fu concessa la licenza a operare alla prima banca islamica inglese *retail*, l'Islamic Bank of Britain, e, tra il

2006 e il 2008, furono autorizzate cinque banche d'investimento islamiche: European Islamic Investment Bank (2006), London & Middle East Bank (2007), Global Securities House (2007), European Finance House (2008) e Gatehouse Bank (2008) (*ibid.*). Da notare che la licenza concessa all'Islamic Bank of Britain è stata di fondamentale importanza per la risoluzione della questione sulla tutela dei depositi che mal si sarebbe conciliata con il principio della compartecipazione al rischio caratteristico delle attività finanziarie *shari'a compliant.* Il problema è stato così superato: in caso di perdite, la banca è tenuta ad offrire un rimborso del valore della perdita subita al depositante, il quale può accettare - diventando incoerente con i principi islamici – o rifiutare – preservandoli (*ibid.*).

Anche sul piano dei *sukùk*, il governo britannico avviò una serie di consultazioni per individuare una normativa adatta a titoli obbligazionari alternativi o a *sukùk* con caratteristiche simili agli strumenti di debito convenzionali, a seguito delle quali vennero introdotte delle misure che riducevano i costi legali per questo tipo di investimenti ed eliminavano ogni tipo di ostacolo alla loro emissione (Di Mauro & al., 2013). Nel 2005, venne emesso il primo *sukùk* societario e il primo del Regno Unito dalla Sanctuary Building; il secondo dello stesso tipo venne emesso nel 2010 dall'International Innovative Technologies (IIT) Ltd (*ibid.*). Nel 2013, il governo ha poi annunciato l'emissione di un *sukùk* del valore di circa 240 milioni di euro – il più grande prestito obbligazionario islamico di un paese non musulmano – da immettere nel mercato già nel 2014 (Conforti Di Lorenzo, 2013).

Il Regno Unito è anche il maggiore fornitore globale di competenza legale specialistica in finanza islamica con circa 25 grandi studi legali che offrono servizi legali nel settore, così come esistono servizi specialistici di consulenza su tasse, quotazioni, transazioni, regolamentazioni, gestione e sistemi di informazione (Di Mauro & al., 2013).

Come sottolineano gli economisti Roni Hamaui e Marco Mauri (2010:106), il Regno Unito ha trattato la questione della finanza islamica considerandola un'innovazione finanziaria *tout court*, secondo un approccio sintetizzabile con l'espressione "*no obstacles, no special favours*", e facendo così del modello inglese un esempio riuscito di integrazione in cui si è cercato di inquadrare il fenomeno nel quadro legislativo vigente senza definire una normativa specifica - non è stata,

infatti, introdotta la categoria di 'banca islamica' e si è mantenuta un'unica licenza bancaria sia che si tratti di banche islamiche o di banche convenzionali (a differenza di altri paesi come la Malaysia dove sono previste due tipi di autorizzazioni), ma si è modificata la normativa esistente per consentire anche alle prime di operare.

L'analisi dell'evoluzione storica della disciplina e della sua applicazione attraverso il risultato tangibile del sistema bancario islamico mostra come l'economia islamica sia figlia della congiunzione di una serie sviluppi politici, economici, sociali e culturali verificatisi principalmente dagli anni Cinquanta in avanti.

La sua nascita rientra nel tentativo di alcuni intellettuali musulmani di ristabilire un'economia morale elaborando un progetto di sviluppo economico e sociale compatibile con i valori dell'Islam per contrastare la forza di trasformazione del capitalismo e la disintegrazione sociale derivante da alcune sue tendenze negative – quali, l'individualismo, il materialismo e la commercializzazione del denaro. Tale intenzione richiedeva nuove categorie e un nuovo vocabolario per analizzare il mondo contemporaneo e una reinterpretazione della tradizione etica e giurisprudenziale islamica alla luce delle nuove condizioni storiche. Il modello economico risultante sarebbe stato superiore a qualsiasi altro modello di sviluppo proposto dall'Occidente, sia sul piano morale basandosi esso sui principi etici islamici, sia sul piano materiale garantendo la redistribuzione delle ricchezze e così maggiori benefici per la *umma*.

A partire dagli anni Sessanta/Settanta, la crisi del modello socialista legato ai nazionalismi arabi e il corrispondente risveglio del panislamismo, gli ingenti flussi di petrodollari e la decisione di reinvestirli nella regione per favorirne lo sviluppo e la crescita economica cambiarono le condizioni degli abitanti di molti paesi musulmani rendendo possibile e necessario il passaggio dalla teorizzazione alla pratica con la creazione di un sistema bancario islamico alternativo a quello dominante, ma altrettanto efficiente e competitivo. A ciò si aggiunsero: la crisi del capitalismo di stato, la cui tendenza di quegli anni era quella di indebitarsi e finire in bancarotta senza così riuscire a garantire i margini di crescita e il soddisfacimento delle aspettative sociali sia degli oppositori che dei sostenitori del regime; l'apertura agli

investimenti stranieri (*infitah*), che si sono disinteressati al settore contadino locale e alle PMI; i fallimenti dell'economia di libero mercato, che aveva favorito gli imprenditori legati alle *élite* al potere, creando però seri problemi sociali - tutti fattori che offrirono l'occasione ai movimenti e alle associazioni islamiche (es. Fratelli Musulmani) di accreditarsi e promuovere l'islamizzazione della società e così anche dell'economia fornendo aiuti alla popolazione in difficoltà. Negli anni Ottanta il nuovo contesto storico internazionale - caratterizzato dalla fine della guerra fredda, dal neoliberalismo, da innovazioni in campo finanziario - e quello regionale – caratterizzato dalle inefficienze dei sistemi statalisti e dirigisti, dal crollo dei prezzi del petrolio e dalle relative conseguenze politiche, economiche e sociali -, ha dato ulteriore impulso alla crescita della finanza islamica mettendo però in discussione molti dei suoi presupposti originari. Vennero, infatti, creati nuovi strumenti e tecniche finanziarie *shari'a compliant* per rispondere all'esigenza di operazioni bancarie che generassero maggior profitto e per sopravvivere e fiorire in un mercato dominato da istituzioni consolidate fortemente competitive. La finanza islamica avviò così un graduale processo di diversificazione e adattamento al sistema finanziario globale, divenendo più pragmatica e facendosi anch'essa guidare da logiche più utilitaristiche.

Tuttavia, come si è potuto vedere nel terzo paragrafo, nonostante esperienze storiche comuni, vi sono importanti differenze nella diffusione della finanza islamica tra un paese musulmano e l'altro: alcuni hanno avviato un'islamizzazione totale del loro sistema bancario (almeno formalmente), altri hanno trovato il modo di far convivere il sistema islamico con quello convenzionale. Inoltre, in alcuni casi l'islamizzazione economica è stata imposta per motivi ideologici, sostenuta dalle rendite petrolifere e promossa da una borghesia islamista legata all'ortodossia saudita; in altri, è stata sviluppata per iniziativa dei governi per ragioni politiche ed economiche (es. cooptare gli islamisti per ottenere il consenso; adottare nuovi strumenti per la crescita economica). Per usare le parole di Daniele Atzori,

> Fino agli anni Ottanta, essa [la finanza islamica] ha prevalentemente sostenuto la crociata anti-socialista e anti-comunista promossa dal petro-Islam, divenendone il motore economico-finanziario e promuovendo lo sviluppo della borghesia religiosa. A partire dagli anni Novanta, la finanza islamica ha invece costituito in molti casi un centro di

> potere alternativo allo stato, esercitando quindi una funzione contro-egemonica (2010:104).

Dai primi esperimenti degli anni Sessanta e dalla nascita delle banche islamiche vere e proprie negli anni Settanta, il sistema finanziario islamico è andato incontro a continui aggiornamenti, innovazioni e a una sempre maggiore integrazione nel sistema finanziario globale. Lo dimostra il fatto che tra gli anni Novanta e l'inizio degli anni Duemila alcuni paesi del mondo occidentale si attivarono per studiare il modo di accogliere e inserire la finanza islamica nei loro quadri normativi e fiscali. In questo senso, il Regno Unito, che ha considerato la finanza islamica semplicemente come un'innovazione finanziaria al pari delle altre, inquadrandola nella legislazione esistente senza definirne una specifica, è un caso esemplare di integrazione riuscita e, in quanto tale, un modello di riferimento per altri paesi non musulmani. Il potere delle teorie e pratiche economiche esistenti ha quindi impedito la creazione e l'attuazione di un sistema economico islamico totalmente distinto e alternativo al sistema dominante. Anzi, quest'ultimo ha fortemente influenzato la finanza islamica che si è aperta all'ibridazione fino a divenire parte integrante del sistema finanziario globale, ritagliandosi una porzione di mercato dedicata a quei risparmiatori e investitori che sentono l'esigenza di svolgere attività economiche nel rispetto dei loro valori etico-religiosi.

Come conclude Charles Tripp, le istituzioni finanziarie islamiche hanno trovato un modo di relazionarsi con il mondo moderno capitalista senza per questo rinunciare alla loro identità:

> […] hanno mostrato che le pratiche del capitalismo globale, qualunque siano le sue origini o i suoi effetti inizialmente distruttivi, possono essere incorporate in un mondo di significati che è validato dal riferimento a un linguaggio islamico distintivo. Dall'alfabeto di simboli e credenze islamiche può formarsi un vocabolario di adattamento all'ordine capitalista. Ciò non è arbitrario, ma è stato plasmato dalle forze agenti sui musulmani negli ultimi secoli e dalla stessa logica dell'accumulazione del capitale (2006:149).

CAPITOLO III:
IL MERCATO GLOBALE *HALÀL*

> *[…]to what exactly the Islamic economy refers to. Does it refer to the economies of the 57 member states of the Organisation of Islamic Cooperation, the OIC? Does it refer to those markets that are defined by Shariah compliance, such as finance and food? Does it refer to the general consumer markets of the Muslims all over the world? In reality, it is all of the above […]* (Thomson Reuters, 2013:4).

Il 25-26 novembre scorso si è tenuto a Medinat Jumeirah, Dubai, il *Global Islamic Economy Summit 2013*, primo forum che ha riunito esperti di vari settori industriali provenienti da regioni geografiche diverse con il fine di discutere le maggiori sfide e opportunità dell'economia islamica. L'evento si inserisce nel contesto della dichiarazione di Sua Altezza Sheikh Mohammed Bin Rashid al Maktoum, vicepresidente e primo ministro degli Emirati Arabi Uniti ed emiro di Dubai, di trasformare l'emirato nella "Capitale dell'Economia Islamica" nel giro di tre anni. La recente nomina di Dubai come città ospitante la decima riunione del *World Islamic Economic Forum*, prevista per novembre 2014, si costituisce come un ulteriore passo verso il raggiungimento di tale obiettivo (Wam, 2013).

Il suddetto *Summit*, organizzato dalla camera di commercio e dell'industria di Dubai e da una delle più importanti società di informazione, la Thomson Reuters, si è concluso con la pubblicazione di alcuni report sui vari aspetti dell'economia islamica, tra cui *Mapping Islamic Finance Development*, analisi più strettamente finanziaria sulla base dell'*ICD Thomson Reuters Islamic Finance Indicator*, primo indicatore globale focalizzato sullo sviluppo dell'industria finanziaria islamica, e la prima edizione dello *State of the Global Islamic Economy Report 2013*, che dà una visione più globale del panorama economico islamico, delineando le condizioni attuali e il potenziale di crescita dei diversi settori industriali *halàl*.

L'economia islamica non è, infatti, riducibile alla sola finanza islamica, ma, da un punto di vista commerciale, comprende tutti quei settori influenzati dall'adesione della popolazione musulmana ai precetti coranici aventi un impatto sul mercato.

Ovverosia, i settori finanziario e bancario, inclusi i *sukùk*, i *takàful* ed altre attività finanziarie, ma anche i settori alimentare, turistico, della moda e dell'abbigliamento, cosmetico e farmaceutico, quello culturale e mediatico. Una maggiore attenzione e considerazione del concetto di 'economia islamica' nel senso più completo del termine implicherà una continua diversificazione e maturazione dei suddetti settori – come, ad esempio, i parametri dell'industria alimentare *halàl* si sono ampliati includendo sotto-settori quali la logistica o il marketing, il settore finanziario islamico ha possibilità di espandersi per includere la micro-finanza, il *crowdfunding* e il *venture capital*. E, il fine del *Report* (Thomson Reuters, 2013) è proprio quello di fornire, per la prima volta, ai governi, alle strutture industriali e alle imprese, una visone onnicomprensiva dell'economia islamica perché questi ne possano valutare e sfruttare le opportunità offerte a livello globale.

In particolare, sono due gli aspetti rilevanti al fine di un consistente sviluppo dell'economia islamica: primo, la necessità che si crei una sinergia fra i diversi settori dell'economia islamica perché questi si possano sviluppare reciprocamente, come parte di un tutto, e non come blocchi autonomi e indipendenti tra loro; secondo, la presa di coscienza che l'economia islamica non riguarda solo i bisogni e le preferenze dei musulmani, ma che i loro valori possano essere rilevanti per un ampio spettro di consumatori alla ricerca di un commercio e di esperienze più etiche. In questo senso, il *Report* afferma, "l'economia islamica può trascendere i confini geografici, culturali e religiosi per emergere come nuovo paradigma economico destinato ad avere un impatto globale significativo nel prossimo decennio" (*ibid.*:5).

Nei prossimi paragrafi verrà presentata un'analisi più dettagliata dei vari settori dell'economia islamica influenzati dalle attività imprenditoriali e dagli stili di consumo fondati sui valori islamici seguendo principalmente lo studio del suddetto report *State of the Global Islamic Economy Report 2013*, iniziando prima col dare uno sguardo d'insieme ai fattori di crescita, le sfide e le opportunità di tale economia nel suo complesso, scendendo poi nei particolari dell'analisi di ogni settore, alimentare, dell'abbigliamento e della moda, del turismo, dei media, farmaceutico, e cosmetico e della cura personale, indicando per ciascuno lo spettro di consumatori, l'ampiezza del mercato, la bilancia commerciale, la catena del valore, gli attori

chiave, le tendenze recenti, le maggiori opportunità e sfide, per poi concludere individuando i centri nevralgici consolidati ed emergenti dell'economia islamica.

1. UNO SGUARDO D'INSIEME

> *The Islamic economies of the world represent more than $8 trillion in GDP, a 1.6 billion population growing at twice the rate of the global population and some of the fastest-growing global economies […]more than 350 million Muslims reside as minorities in many nations, […]. All over the world, this fast growing and relatively young population of Muslims is increasingly asserting their Islamic sensitivities in the marketplace to products as varied as food, banking, finance extending all the way to fashion, cosmetics, travel and healthcare* (Thomson Reuters, 2013:14).

L'industria *halàl*, con prodotti che vanno dal cibo al turismo, dai media alla cosmesi e ai farmaci, sta sempre più consolidandosi come una realtà a sé stante, in espansione, con implicazioni positive per lo sviluppo della finanza islamica, che a sua volta fungerebbe da linfa vitale dell'economia islamica globale. Secondo lo studio Thomson Reuters (2013), nel 2012 la spesa globale totale dei consumatori musulmani in generi alimentari e altri settori ha raggiunto l'1.62 bilioni di dollari e dovrebbe ammontare a 2.47$ bilioni entro il 2018; mentre, il valore totale delle attività finanziarie islamiche è stimato 1.35$ bilioni con una crescita del 15-20% annuo nei mercati principali. E, nel 2013, il World Halàl Forum stima il volume del mercato mondiale *halàl* superiore ai 2.3 bilioni di dollari definendolo come uno dei settori commerciali emergenti a più rapida crescita (WHF, 2006-2014).

Alla base del recente balzo in avanti dei diversi settori dell'economia islamica si possono individuare quattro fattori propri del mercato islamico e quattro tendenze a livello internazionale, che insieme hanno contribuito a determinarne e modellarne la crescita sul piano globale. I primi quattro sono: il fattore demografico - un'ampia popolazione che cresce in maniera esponenziale e costituita principalmente da giovani istruiti, infelici e interconnessi, sulle cui caratteristiche si sono spesso concentrati i dibattiti sulla primavera araba (De Poli, 2011; Okasha, 2012); il fattore economico - i musulmani provengono da molti dei mercati che stanno emergendo a livello globale; il fattore religioso - collante tra i due aspetti precedenti, il quale sta

sempre più influenzando lo stile di vita e le pratiche imprenditoriali; infine, il fattore di crescente integrazione regionale tra i paesi parte dell'Organizzazione della Cooperazione Islamica (OIC).

Analizzando il primo fattore, secondo uno studio del *Pew Research Center's Forum on Religion & Public Life* (2011), la popolazione musulmana mondiale dovrebbe crescere a un tasso medio annuo dell'1,5% nei prossimi due decenni, doppio rispetto alla percentuale di crescita annua della popolazione non-musulmana (0,7%), fino a raggiungere i 2.2 miliardi entro il 2030 e rappresentando così il 26.4% della popolazione totale prevista. Inoltre, seppure il fenomeno dello "*youth tsunami*", richiamando un'espressione dell'economista siriano Samir Aita (2013), sembri in declino considerato che l'età media nei paesi a maggioranza islamica salirà dai 24 anni nel 2010 ai 30 nel 2030, è comunque previsto che la popolazione giovane mondiale (15-29) del 2030 sia formata per il 29% da giovani musulmani (Pew Research Center, 2010). Tali stime implicano sul piano economico sfide significative di occupazione, formazione e istruzione, ma anche importanti opportunità quali un potenziale mercato di giovani consumatori e imprenditori. Considerando più nel dettaglio il secondo fattore, quello economico, i 57 paesi a maggioranza musulmana membri dell'OIC hanno rappresentato l'8.9% del PIL mondiale nel 2012 ed è stimato che tali economie cresceranno a un tasso maggiore di quello globale nel periodo 2013-2018 raggiungendo una media del 6,3% rispetto al 5,3% globale. Secondo, infatti, uno studio della società Earnst&Young sui mercati in rapida crescita (2013), 9 dei 25 paesi sono a maggioranza musulmana. Prendendo in considerazione il fattore religioso, come si è più volte ripetuto, l'Islam si configura come uno stile di vita i cui valori non si limitano a regolare il rapporto privato fra uomo e Dio ma influenzano ogni aspetto della vita del singolo e perciò anche l'aspetto del consumo e così anche l'economia nei suoi vari aspetti. Il cibo *halàl*, i contesti *family-friendly*, l'obbligo di recitare le preghiere rituali, la separazione dei sessi, l'abbigliamento sobrio, le pratiche finanziarie che rispettino i divieti di *ghàrar*, *ribà'* e *maysìr*, sono alcune delle regole che guidano il buon consumatore musulmano. Pur variando da paese a paese, per classe sociale, per età, e influenze culturali l'adesione ai precetti dell'Islam, l'87% dei musulmani considera la religione molto importante e lo si vedrà in seguito analizzando le percentuali di crescita per ogni settore economico.

Infine, venendo all'ultimo fattore considerato, nel 2005 l'OIC fissa l'obiettivo di incrementare il volume degli scambi intra-OIC del 20% entro il 2015: nel 2000 la percentuale del commercio intra-OIC è del 13%, aumenta al 14.4% nel 2004 (205$ miliardi), al 17% nel 2010 (539$ miliardi), nel 2011 raggiunge i 687.7 miliardi di dollari con un incremento percentuale del 27.6% in un anno, e raggiunge il 17% nel 2012. Questa progressiva crescita sta facilitando i settori della finanza islamica e del cibo *halàl*. (Ihsanoglu, 2012; The Islamic Centre for Development of Trade, 2012).

A livello internazionale, invece, le tendenze sono il coinvolgimento di alcune multinazionali nell'economia islamica; la ricerca di nuovi sbocchi commerciali da parte delle economie sviluppate; un maggior focus sull'economia etica e la responsabilità sociale - in linea, come abbiamo visto nel primo capitolo, con la base etica dell'economia islamica; infine, la rivoluzione nella tecnologia delle comunicazioni. Più nel dettaglio, i paesi OIC, pur perseguendo l'obiettivo di una maggiore integrazione regionale, sono parte integrante dell'economia globale come consumatori e fornitori, origine e destinazione di IDE. Tale interconnettività fa sì che alcune grandi società partecipino allo sviluppo dell'economia islamica nei suoi diversi settori rilanciandone la credibilità e sostenendone lo sviluppo. Inoltre, come già visto, secondo le previsioni i paesi OIC cresceranno più rapidamente di altri paesi; questo significa attrarre maggiori IDE dai paesi sviluppati se capaci di creare un *investment friendly environment* (stabilità politica, *know-how*) e valorizzare i propri punti di forza per essere competitivi sul mercato internazionale. Ad esempio, il basso costo del lavoro e delle comunicazioni e la maggiore apertura dei governi sono fattori che hanno spinto gli Stati Uniti a quadruplicare gli IDE in Asia nel giro di un decennio. Venendo al terzo fattore, l'emergere della tendenza globale a optare per soluzioni più etiche e socialmente responsabili come conseguenza della crisi finanziaria globale, di una maggiore consapevolezza degli impatti ambientali e di una maggiore attenzione alle pratiche alimentari, si presenta come un ulteriore elemento a vantaggio di una espansione dell'economia islamica se riconosciuti, accettati e seguiti i suoi fondamenti morali. Infine, il sempre maggiore sviluppo delle tecnologie comunicative consentirebbe di rispondere a, e incrementare in maniera decisiva, la domanda frammentata e distribuita a livello globale dei prodotti e servizi *halàl*.

Se tali sono i motori che stanno favorendo e accelerando la diffusione dell'economia islamica globale, d'altra parte vi sono alcuni elementi che ancora la frenano. Le sfide cruciali che i diversi settori economici islamici si trovano a dover affrontare riguardano principalmente la questione della standardizzazione/regolamentazione/conformità; l'integrità delle materie prime e dell'offerta; lo sviluppo e la formazione del capitale umano, da un lato, e la sensibilizzazione dei consumatori, dall'altro; il finanziamento alle PMI e *venture financing;* infine, l'eccellenza operativa, ossia la capacità di fornire soluzioni di qualità, competitive, innovative, efficienti e profittevoli.

Dallo studio delle attività di ciascun settore dell'economia islamica e delle tendenze settoriali globali, emergono, però, anche una serie di opportunità tanto interne quanto trasversali ai diversi settori economici islamici. Prima fra tutte, la grande occasione per la finanza islamica di fare da collante fra i vari settori e favorire così un sviluppo completo di tale economia. Il *Report* (Thomson Reuters, 2013) sottolinea, infatti, come ci possa essere una perfetta corrispondenza fra l'eccesso di capitali nel settore finanziario islamico e la richiesta di investimenti produttivi *shari'a compliant* da parte degli altri settori dell'economia islamica. Inoltre, vi è la rilevante opportunità per i settori dell'economia islamica di essere maggiormente attrattivi a livello globale conciliando i propri valori con le tendenze diffuse sempre più attente ai SRI, a una finanza più etica, a uno stile di vita più sano prediligendo un'alimentazione biologica e il consumo di prodotti più naturali nel rispetto dell'ambiente e degli animali. Infine, la convergenza fra i diversi settori dell'economia islamica è sicuramente una delle maggiori opportunità da cogliere per dare un'importante spinta economica in avanti sia a livello dei singoli settori, sia all'economia islamica nel suo complesso, determinando così la possibilità per alcuni paesi di consolidarsi e, per altri, di diventare nuovi centri dell'economia islamica.

Su alcuni di questi fattori, sfide e opportunità si è soffermato l'ex-primo ministro della Malesia Ahmad Badawi nel suo discorso di apertura alla *World Halàl Week Conference 2013* di Kuala Lumpur il 3 aprile 2013, in cui afferma:

> Bisogna guardare all'*halàl* sotto una luce diversa perché oltre ad adempiere i nostri obblighi religiosi consumando prodotti *halàl*, è una proposta di business fattibile che può migliorare il nostro sostentamento e la crescita economica nazionale. È previsto che la domanda di prodotti e servizi *halàl* incrementerà con la crescita demografica e una

> maggiore consapevolezza di cosa si intende per *halàl*; è, per così dire, tempo di mettere i nostri soldi là dove è la nostra bocca.

E conclude:

> La sfida ora non sta solo nello sviluppare una offerta sufficiente ma anche di assicurare la consapevolezza e l'adozione di nuove tecnologie promuovendo contemporaneamente l'*halàl* sicuro, igienico e sano anche per i non musulmani.

Nella stessa occasione, Badawi ha anche annunciato l'iniziativa della società Azka Capital di istituire il primo fondo di *private equity*, di 500 milioni di dollari, da investire nell'industria *halàl* di tutto il mondo.

2. IL MERCATO ALIMENTARE *HALÀL*

L'alimentazione *halàl* rappresenta un ampio segmento del mercato destinato non solo ai tanti musulmani nel mondo – stimati oltre i due miliardi dal World Halàl Forum (2016-2014) – ma anche a un numero crescente di non musulmani che per diverse ragioni, dalla supposta genuinità e purezza del cibo *halàl* al desiderio di sperimentare cibi 'esotici', vi si avvicinano.

Lo studio Thomson Reuters (2013) ha stimato che i consumatori musulmani nel 2012 hanno speso globalmente 1,008 miliardi di dollari nel settore alimentare, rappresentando così il 16.6% della spesa globale. E da un'indagine del World Halàl Forum sui guadagni derivanti da tale settore, risulta che questo genererebbe guadagni per oltre 600 miliardi di dollari l'anno; in Europa il dato si ridimensionerebbe a 67 miliardi di dollari con al vertice Francia e Germania per la forte presenza di immigrati rispettivamente maghrebini e turchi, mentre il Regno Unito manterrebbe il primato per i fast food *halàl* con ricavi pari a 2.48 miliardi di dollari; Malesia e Indonesia da sole rappresentano i due terzi della popolazione musulmana mondiale e proprio la Malesia è il principale *hub* mondiale per quanto riguarda la commercializzazione dell'*halàl* nel mondo; il Medio Oriente è un altro consistente mercato per l'*halàl* con il GCC che importa ogni anno circa 43 miliardi di dollari di merce con certificazione *halàl*; infine, Stati Uniti e Canada muovo un traffico

rispettivamente di 12 miliardi di dollari e 1 miliardo, con un aumento netto del 70% circa dal 1985 a oggi per il mercato americano (Sellitri, 2013).

Tuttavia, esiste un consistente divario nella capacità di soddisfare la domanda di cibo di qualità e credibilmente certificato. La mancanza di credibilità costituisce una barriera significativa alla crescita del settore a causa di una frammentarietà sia nella standardizzazione sia nei metodi normativi. Inoltre, le aziende del settore alimentare *halàl* hanno difficoltà a diventare economie di scala e a operare efficientemente: per un valore di mercato di un bilione di dollari, non vi sono ad oggi marchi internazionali. Da un lato, superare queste sfide presenta opportunità di crescita all'interno del mercato musulmano, dall'altro, la connessione del settore alimentare *halàl* con l'industria alimentare biologica ed equo e solidale offre anche una opportunità sul piano globale. Tutto ciò fa del settore alimentare *halàl* un mercato ad alto potenziale.

I valori, la domanda e il mercato

Si definiscono *halàl* tutti quei cibi che non contengono componenti specificatamente proibiti dalla *shari'a*, ossia principalmente il maiale e suoi derivati, gli animali morti prima di essere macellati, gli animali macellati non secondo le norme islamiche, il sangue e suoi derivati, l'alcol, gli animali carnivori, gli uccelli rapaci e gli animali di terra senza orecchie (rettili, insetti e anfibi). Lo spettro dei consumatori musulmani, tuttavia, varia in base al grado di consapevolezza e adozione dei prodotti. Più esattamente, se ne possono individuare quattro tipologie differenti: consumatori di prodotti a base di carne (non suina) presupposti *halàl* e di bevande non alcoliche; consumatori di prodotti a base di carne *zabihah* (macellata secondo rito islamico) con certificazione *halàl* e di bevande non alcoliche; consumatori di carne *zabihah* e *halàl* che mostrano anche particolare attenzione a che i generi alimentari siano stati lavorati con ingredienti certificati; consumatori di generi alimentari salutari e biologici certificati *halàl*.

Dallo studio Thomson Reuters (2013), risulta che la spesa globale musulmana per generi alimentari fosse di 1,088 miliardi nel 2012, ossia 16.6% della spesa globale in cibi e bevande e si prevede raggiunga i 1,626 miliardi nel 2018 (17.4% della spesa globale). Si noti che le stime non corrispondono al consumo di generi alimentari effettivamente certificati come '*halàl*' in quanto sussiste il problema della

standardizzazione e della tracciabilità di tutto il processo di lavorazione. Tuttavia, considerando che nei paesi OIC i cibi importati sono controllati a livello governativo e che i cibi prodotti localmente sono in maggior parte *halàl*, si può stimare, con le dovute cautele, che il consumo totale di generi alimentari nei soli paesi OIC sia stato di circa 915$ miliardi nel 2012. Secondo l'ex primo ministro della Malesia, il potenziale del mercato *halàl* è di 640 miliardi di dollari per il solo cibo. Lo *Standards and Metrology Institute for Islamic Countries* (SMIIC), il cui statuto è entrato in vigore nel 2010, è stato appunto fondato col fine di armonizzare gli standard nei paesi membri delineando schemi per la certificazione e l'accreditamento riconosciuti internazionalmente così da favorire gli scambi regionali e internazionali di materie prime, manufatti e beni industriali (SMIIC, 2014).

Entrando più nel dettaglio, sulla base dei dati del 2012, i paesi con maggior consumo di cibo musulmano sono l'Indonesia (197$ mld), la Turchia (100$ mld), il Pakistan (93$ mld) e l'Egitto (88$ mld). Comparativamente, il mercato globale di generi alimentari musulmani è maggiore del consumo di generi alimentari della Cina, seguito dagli Stati Uniti, dal Giappone e dall'India. Regionalmente, la spesa maggiore di cibo e bevande non alcoliche è stata quella del MENA (esclusi i paesi del Consiglio di Cooperazione del Golfo - GCC) seguita dall'Asia Orientale, dall'Asia Centrale, dall'Africa Sub-Sahariana e dai paesi GCC.

Per realizzare quale sia il volume e quali i mercati chiave della domanda di alimenti *halàl*, si può guardare ai flussi commerciali. Secondo quanto stimato dalla Thomson Reuters (2013), vi sarebbe un consistente deficit commerciale nei paesi OIC per quanto riguarda l'import/export di generi alimentari in rapporto ai flussi commerciali globali nel settore. Le esportazioni globali di generi alimentari (prodotti animali, vegetali e cibi lavorati senza alcolici, suino e tabacco) hanno raggiunto i 1,576 miliardi nel 2012 e solo il 7.6% di questo valore proveniva dai mercati OIC; le importazioni globali hanno raggiunto i 1,816 miliardi di dollari, il cui 10.5% è stato importato dai paesi OIC. Per dare un'idea più precisa delle opportunità "sprecate", il report fa l'esempio di uno dei settori dell'industria alimentare sui quali incidono maggiormente i processi *halàl*, ossia quello della carne e degli animali: sempre sulla base di dati del 2012, il valore totale delle esportazioni dei paesi OIC costituiva l'1% delle esportazioni globali, quello delle importazioni, invece, costituiva il 6.2% delle

import globali. Tali dati mostrano quanto i paesi musulmani dipendano in larga parte dalle importazioni e non controllino la catena di distribuzione alimentare *halàl*. Questo contesto crea un'importante occasione per i paesi OIC di rilanciare la loro industria alimentare per soddisfare la domanda regionalmente, riducendo così la loro insicurezza agro-alimentare.

La catena del valore

Come è necessario che sia perché ogni prodotto finito possa essere definito *halàl* al 100%, ogni segmento della catena del valore dell'industria dei generi alimentari è interessata dal processo di certificazione *halàl*: dalla fornitura iniziale di carne, prodotti agricoli e vegetali nel rispetto dei rituali di macellazione e dell'uso di ingredienti e conservanti certificati, alla tecnologia utilizzata; dalla lavorazione delle materie prime ai canali di distribuzione; dalla logistica che deve assicurare la non contaminazione dei cibi *halàl* nella fase di distribuzione, all' eco-sistema che comprende la formazione e l'investimento in R&S, il *marketing*, i servizi finanziari, la regolamentazione e gli standard di conformità. Questo impatto *halàl* "*from farm to fork*" (*ibid.*:39) offre ampie opportunità di investimento e sviluppo del settore.

Al momento, alcuni degli attori principali per ogni segmento della catena sono i seguenti. Fra i maggiori fornitori, vi sono: l'azienda alimentare brasiliana BRF, tra le dieci industrie alimentari più grandi al mondo, il cui marchio *Sadia* ricopre un ruolo sempre più importante nel settore alimentare *halàl* in qualità di maggior produttore e distributore di pollo *halàl* e con la costruzione di uno stabilimento per la produzione della carne, lavorazione di cibi negli EAU (BRF, 2013); l'industria indiana Allanasons, più grande produttore ed esportatore mondiale di carne di bufalo surgelata *halàl* a livello mondiale (Allanasons, 2000-2014); l'American Foods Group, fornitore principale di manzo *kosher* e *halàl* per il mercato locale e per l'esportazione – le strutture di raccolta e tutti i prodotti a base di manzo sono supervisionati e controllati dall'*Islamic Society of the Washington Area* (American Foods Group, 2014) .

Tra le maggiori industrie di lavorazione alimentare vi sono: la svizzera Nestlé, con un totale di 85/456 stabilimenti nel mondo certificati '*halàl*', è l'azienda leader nella produzione di cibo *halàl* rispetto ad altre multinazionali - Nestlé Malesia è produttore della più ampia gamma di prodotti *halàl*, circa 300 prodotti tra cibi e

bevande, esportati in più di 50 paesi al mondo (Nestlé, 2013); il marchio Al-Islami con sede a Dubai, i cui prodotti sono emblema di qualità e punto di riferimento per i prodotti *halàl* nel settore, è ritenuto dai consumatori distribuiti tra EAU e GCC uno dei marchi preferiti della regione (Al Islami Foods, 2014); l'azienda statunitense di generi alimentari naturali e privi di antibiotici Saffron Road (Saffron Road-American Halàl Company); e la Tahira Foods, una delle più grandi aziende alimentari *halàl* con sede nel Regno Unito, rifornendo i maggiori supermercati e i piccoli negozi *halàl* del paese (Tahira Foods, 2009).

Fra i maggiori rivenditori vi sono l'inglese *TESCO*, il francese Carrefour, il discount turco BIM, il più grande *fast food halàl* Marrybrown Sdn Bhd con sede in Malesia e 380 punti vendita nel mondo. A livello di logistica, il porto di Rotterdam nel 2006/2007 ha dedicato un magazzino per soli prodotti *halàl* per conservarne l'integrità.

A livello di regolamentazione, non vi sono standard globali o un quadro normativo di riferimento internazionale per il mercato *halàl*, ma sono state avviate una serie di iniziative per armonizzare le pratiche di certificazione. Tra queste, la fondazione del già citato SMIIC in Turchia, la creazione dell'organizzazione no-profit *International Halàl Integrity Alliance* (IHI Alliance) in Malesia varata al World Halàl Forum del 2007, la nascita nel 1997 del *Department of Islamic Development* (JAKIM) in Malesia finalizzato al supporto e allo sviluppo dell'industria *halàl* in maniera olistica, l'organizzazione no-profit IFANCA (*Islamic Food and Nutrition Council of America*) con il compito centrale di certificare, promuovere e aumentare la consapevolezza dell'alimentazione *halàl* a livello mondiale, infine la *Emirates Authority for Standardization & Metrology* (ESMA), organo governativo degli EAU costituito nel 2001 con il mandato di monitorare gli standard qualitativi nel paese.

Al di là delle multinazionali e di attori di nicchia che ricoprono un ruolo globale nel settore alimentare *halàl*, esiste tutta una serie di piccole aziende con sede nei paesi a maggioranza musulmana – Savola Group (Arabia Saudita), Ulker (Turchia), Indofood (Indonesia) - che hanno però un raggio di distribuzione molto ridotto e che non riescono a imporsi alla guida dello sviluppo del mercato alimentare *halàl* sul piano globale. L'80-85% dell'offerta agroalimentare proviene, infatti, da aziende non

musulmane e questo aumenterebbe anche il rischio di integrità dei prodotti *halàl*, come nel caso di tracce di DNA suino rilevate in alcuni alimenti ritenuti *halàl* in Inghilterra (BBC, 2013).

Sfide e opportunità

Da questa analisi, si possono trarre alcune considerazioni conclusive riguardo alle varie sfide e opportunità che il settore alimentare *halàl* si trova di fronte al fine di crescere ulteriormente e affermarsi come uno dei settori centrali nel far girare l'intera economia islamica.

In primo luogo, risulta che tale settore non abbia ancora sviluppato economie di scala e un grado di efficienza adeguate al suo attuale e potenziale valore di mercato. Molte delle aziende nella catena di distribuzione alimentare *halàl* sono piccole e frammentarie e riforniscono pochi grandi attori globali. Si riscontra una mancanza di investimenti e servizi finanziari a supporto di tale settore e a discapito dei molti imprenditori alla ricerca di soluzioni *shari'a compliant*.

In secondo luogo, una difficoltà significativa si incontra sul piano della standardizzazione e armonizzazione del quadro normativo. Urge l'individuazione di quale sia l'autorità guida di riferimento nello sviluppo di un intero quadro di conformità *halàl* che includa la definizione degli standard, ma anche l'accreditamento, la certificazione, la facilitazione degli scambi e l'istituzionalizzazione di una serie di regole, in modo da rispondere compiutamente alle pressioni e alle domande di relazioni internazionali e transnazionali. Direttamente connessa a quest'ultima è anche la necessità, visti i diversi casi di frode riscontrati ad esempio in Cina e nel Regno Unito (Thomson Reuters, 2013; Department for Environment, Food & Rural Affairs, 2013), di garantire l'integrità di ciò che viene etichettato come *halàl* sulla base di un quadro normativo trasparente, efficiente, opera di funzionari competenti e riconosciuto da tutte le parti interessata.

Terzo, considerando l'impatto totale del principio di *halàl*, ossia che tutti i prodotti *halàl* devono essere certificati per origine, lavorazione e tracciabilità, un'altra importante sfida consiste nel garantire che l'intera catena del valore in tutti i suoi segmenti sia al 100% conforme alle leggi islamiche. Si riscontra, ad esempio, una scarsa disponibilità di materie prime *halàl* qualitativamente ed economicamente

competitive, e tale limitazione è strettamente legata alla difficoltà di sviluppare economie di scale.

Quarto, è evidente come la convergenza di tre diverse prospettive - teologica, tecnologica e commerciale – renda l'economia islamica particolarmente complessa e richieda capitale umano istruito e capace di affrontare le esigenze di ciascun'area.

Quinto, probabilmente a causa del clima geopolitico sfavorevole ai musulmani (si pensi al *9/11* e alla "*global war on terror*"), la crescita del mercato *halàl*, specialmente nei paesi occidentali, è stato spesso contrastato tanto a livello di industriale, quanto a livello normativo; in alcuni paesi, come in Polonia e Danimarca, è stata, ad esempio, vietata la macellazione *halàl* perché violerebbe i diritti degli animali (Euronews, 2013; Tempi, 2014).

Infine, un'altra importante sfida va affrontata sul piano dei consumatori: l'industria dovrebbe riuscire ad ampliarne la gamma focalizzandosi su entrambe le caratteristiche di *halàl* e *tayyeb* (puro), e ad acquisirne la fiducia riguardo alla certificazione dei cibi. A complicare la questione è, però, la mancanza di consapevolezza da parte dei consumatori musulmani soprattutto nei mercati non musulmani.

A queste sfide corrispondono altrettante opportunità. La dimensione esigua delle aziende e la loro frammentarietà e dispersione offre interessanti opportunità sul lato finanziario, richiamando l'attenzione degli investitori e conferendo loro il ruolo di rilanciare il settore in tutti i suoi segmenti. A questo proposito, nel 2011 è stato lanciato il *Sami* (*Socially Acceptable Market Investments*) *Halàl Food Index* che traccia il rendimento di aziende alimentari *halàl*, conformi alle linee guida della *shari'a* così come definite dall'AAOIFI (*Accounting and Auditing Organization of Islamic Financial Institutions*), quotate nelle borse dei paesi membri dell'OIC. Il fine è, appunto, quello di fornire agli investitori islamici un riferimento del rendimento delle azioni preciso e conforme alla *shari'a* per orientarli nella scelta del capitale islamico da investire (IdealRatings, 2011), così da ottimizzare la produzione e sostenere la crescita industriale. Il passaggio a un'economia di scala consentirebbe così di soddisfare efficientemente la domanda dei circa due miliardi di consumatori musulmani e di creare marchi globali di generi alimentari interamente *halàl* e *tayyeb*. Questa opportunità di sviluppo è peraltro ampliata dalla corrispondenza esistente tra i

prodotti *halàl* e i prodotti biologici ed equo e solidali, tale da permettere alle aziende alimentari *halàl* di posizionarsi nel più ampio mercato socialmente responsabile e raggiungere una più vasta gamma di consumatori. Tuttavia, l'effettività del circolo virtuoso tra investimento, domanda e offerta richiede la formazione di un quadro normativo e di standard di conformità da parte di un'autorità credibile, e lo sviluppo di servizi di verifica, certificazione e accreditamento riconosciuti dalla maggior parte dei paesi coinvolti nel mercato *halàl.* Infine, in questo contesto, assumono un ruolo centrale la parte di R&S dedicata allo studio di nuove alternative *halàl* agli ingredienti fondamentali dell'industria alimentare, i sistemi di *market intelligence* che forniscono l'accesso a informazioni armonizzate e tempestive agli *stakeholders* per garantire trasparenza e favorire operazioni consapevoli e razionali, i Centri di Eccellenza *halàl* per la formazione di professionisti, così come le piattaforme mediatiche tese a educare i consumatori e a rilanciare la consapevolezza e la credibilità del concetto di *halàl* (es. Zabihah.com).

3. IL MERCATO MUSULMANO DELLA MODA E DELL'ABBIGLIAMENTO

Nel 2013, diversi paesi del mondo - a maggioranza musulmana e non - quali l'Indonesia, la Malesia, gli EAU, la Turchia ma anche gli Stati Uniti, il Regno Unito, la Germania e la Russia, hanno ospitato sfilate di moda che hanno combinato la fede e lo stile mostrando quanto il tradizionale abbigliamento musulmano possa essere creativo e trovare posto nel settore della moda pur mantenendo le caratteristiche proprie che la religione gli impone. Questo *trend* è strettamente connesso alle tendenze demografiche della popolazione musulmana di cui si è detto sopra, costituita in gran parte da giovani interconnessi e dislocati nel mondo con il desiderio di conciliare la loro fede con la modernità, la creatività e lo stile…per essere alla moda anche indossando un *abaya*! Accanto ai produttori locali di abiti tradizionali classici che dominano il mercato dell'abbigliamento musulmano, stanno, infatti, emergendo a livello globale una serie di imprese con un raggio d'azione più ampio – Armine in Turchia, Shukr in Giordania, Rabia Z negli EAU - e proliferano i siti, i

blog e i vlog che mostrano come rinnovare il proprio look indossando gli indumenti tipici della cultura musulmana, come l'*hijab*. Secondo lo studio Thomson Reuters (2013), il mercato dell'abbigliamento presenta un forte potenziale di crescita, considerando che la spesa musulmana nel settore ha raggiunto il 10.6% della spesa globale. Nonostante vi siano, come si è già visto per il settore alimentare e come si vedrà per gli altri settori dell'economia islamica, varie tipologie di consumatori musulmani in base al diverso modo di interpretare e adottare ciò che è *halàl* o sobrio e ciò che non lo è, sembra si stia sviluppando a livello globale una convergenza di gusti, soprattutto delle donne musulmane. Diverse PMI del settore hanno buone credenziali per espandersi e sono alla ricerca di finanziamenti – sfida e opportunità alle quali la finanza islamica sarà forse pronta a rispondere?

I valori, la domanda, il mercato

> «Di' alle credenti che abbassino gli occhi e custodiscano la loro castità, che non mostrino le loro parti belle eccetto quel che è visibile, che si coprano il petto con un velo e mostrino le loro bellezze solo ai mariti o ai padri o ai suoceri o ai figli, o ai figli dei mariti, o ai fratelli, o ai figli dei fratelli, o ai figli delle sorelle, o alle loro donne o alle loro schiave o ai servi maschi impotenti o ai bambini che non notano la nudità delle donne. E di' loro che non battano i piedi per mostrare le loro bellezze. Credenti, volgetevi a Dio affinché possiate avere successo » (XXIV: 31).
>
> «Profeta, di' alle tue mogli e alle tue figlie e alle donne dei credenti che si coprano con i loro mantelli; questo sarà meglio per distinguerle dalle altre donne affinché non vengano offese, ma Dio è indulgente e compassionevole. » (XXXIII: 59)[34].

L'abbigliamento musulmano si fonda sui principi di sobrietà e rettitudine dettati dalla *shari'a*. I musulmani sarebbero in principio tenuti a indossare indumenti di buona qualità, lunghi e larghi, che coprano tutto il corpo senza metterne in risalto le forme; i diversi tipi e i diversi colori variano poi da paese a paese e da cultura a cultura. Tuttavia, esistono diverse interpretazioni e adozioni del concetto di sobrietà tra i musulmani e così varie tipologie di consumatori. Nel caso specifico delle donne, ad esempio, alcune indossano abiti tradizionali larghi che coprono l'intero corpo lasciando scoperta la testa – ad es. il *kebaya* indossato nell'Asia meridionale -, altre vestono abiti lunghi, larghi, che includono il velo ma optando per soluzioni 'alla moda'; alcune indossano sopra i vestiti un mantello che copre capo e spalle – ad es. il

[34] (Zilio-Grandi, 2010).

chador iraniano -; altre invece si coprono l'intero corpo, compreso il volto, lasciando scoperti solo gli occhi – ad es. il *burqa* afgano o il *niqàb* tradizionalmente saudita.

Dall'analisi aggregata di dati provenienti da Agenzie nazionali di statistiche, FMI e DinarStandard, la Thomson Reuters (2013) ha stimato che la popolazione musulmana globale ha speso 224 miliardi di dollari in abbigliamento e calzature nel 2012, ossia un 10.6% della spesa globale, ed è previsto che raggiunga i 322 miliardi di dollari nel 2018 (11.5% della spesa globale). Se comparato agli altri mercati, il mercato musulmano globale viene dopo il solo mercato statunitense stimato di 494 miliardi di dollari nel 2012. I paesi musulmani che hanno speso di più nel 2012 sono stati la Turchia, l'Iran, l'Indonesia, l'Egitto, l'Arabia Saudita e il Pakistan; una spesa considerevole è stata rilevata anche in paesi non a maggioranza musulmana, come in Germania, Francia, Regno Unito, Stati Uniti e Canada che complessivamente ha raggiunto il 21 miliardi di dollari.

Se si considerano, invece, i flussi di import/export per l'intera catena del valore, i 57 paesi dell'OIC, a differenza di quanto accaduto nel settore alimentare, hanno realizzato un surplus commerciale con un valore di 59 miliardi di dollari in export e 24 miliardi di dollari in import. Tra questi, i maggiori paesi esportatori sono stati il Bangladesh, la Turchia, l'Indonesia, il Marocco e il Pakistan, mentre i paesi del CCG sono stati i maggiori importatori con un valore di 11 miliardi di dollari.

La catena del valore

Le caratteristiche specifiche di sobrietà previste dalla religione hanno naturalmente un impatto sull'intera catena del valore dell'industria dell'abbigliamento. Queste richiedono stilisti e produttori *ad hoc*, canali di distribuzione di questo tipo di abbigliamento e campagne di marketing, eventi e piattaforme mediatiche che lo rivalutino e promuovano a livello globale, così come la possibilità di attirare investimenti e usufruire di servizi finanziari *shari'a compliant*.

Anche in questo settore, infatti, si riscontra una frammentarietà e dispersione di imprese e marchi. A dominare il mercato sono per lo più produttori locali di abiti propri della tradizione nazionale; manca ad oggi un marchio a portata globale – secondo uno studio dell'agenzia Deloitte (2013), fra i 250 maggiori rivenditori al mondo solo due provengono da un paese OIC. Molti sono, invece, i marchi occidentali presenti sui mercati musulmani che offrono una varietà di vestiti tale da

essere adattati anche alle esigenze dei consumatori musulmani. Tuttavia, un *trend* positivo è rappresentato dall'emergere sul mercato globale di produttori specializzati; alcune etichette già affermate hanno sede nei paesi OIC, come la turca Tekbir, altre più nuove stanno assumendo sempre maggiore importanza nei mercati locali e stanno via via espandendosi. Una di queste è, ad esempio, Shukr Islamic Clothing, il cui socio dirigente Anas Sillwood spiega in un'intervista come la sua, nata nel 2001, sia stata la prima azienda di moda islamica a confezionare abiti maschili e femminili atti a soddisfare le esigenze delle comunità musulmane presenti in Occidente, combinando i principi sciaraitici con l'estetica contemporanea specialmente in un contesto geopolitico sfavorevole post-11 settembre. Si legge, inoltre, sul sito che Shukr "aspira a essere un business islamico esemplare, applicando i sacri valori islamici a una società multinazionale, contemporanea", segue "un commercio equo e pratiche di lavoro etiche" e rispetta "i principi finanziari e di investimento islamici, evitando il finanziamento basato sull'interesse."(Shukr, 2002-2014). Altri esempi sono: Rabia Z, con sede negli Emirati, e con un raggio d'azione di 45 paesi – compresi Stati Uniti, Europa, Australia e Sud Africa- grazie alla strategia innovativa iniziale di vendita su Facebook (Rabiaz, 2012); la già citata Tekbir con sede a Istanbul e produttrice leader di foulard dal 1982, ha ora diversi centri di distribuzione in Africa ed Europa (Turkish Fashion, 2008); Balqees con sede a Dubai e nota per le sue originali e preziose collezioni di *abaya* (Balqees Fashion Design, 2011); Armine, fondata nel 1994 come produttrice di sciarpe in seta, poi ampliatasi nel 2006, vende oggi la sua gamma di prodotti online e tramite rivenditori, anche negli Stati Uniti, Olanda, Gran Bretagna e Medio Oriente (Armine, 2012); l'inglese Islamic Design House, il cui motto è "*Faith, Fun and Fashion*", è stata una delle prime società a creare in Occidente una linea di abbigliamento specifica e vende nel Regno Unito, Stati Uniti, Canada, Egitto, Emirati e Giordania (Islamic Design House, 2013); infine, HijUp, nato nel 2011 come primo *e-commerce* di moda islamica, vende prodotti di stilisti indonesiani sul mercato indonesiano e su quello internazionale, il quale rappresenta il 30% del traffico totale (HijUp.com).

La graduale espansione e diffusione del settore deve molto, da un lato, alle numerose sfilate organizzate in tutto il mondo sia dai governi sia dai privati che hanno portato in passerella la moda mussulmana dandole significativa visibilità e

promuovendone gli stilisti locali; dall'altro, al proliferare di piattaforme in internet come i blog, vlog, le pagine dei social network che mostrano come avere stile conservando i propri valori religiosi e indossando abiti tipici delle loro tradizioni culturali, e alla presenza in rete delle varie marche che rendono disponibile la vendita online ampliando così anche la loro portata geografica. Questo contesto permette la circolazione di idee e così anche la crescita industriale e la creazione di nuove opportunità commerciali; si notino, ad esempio, la nascita della piattaforma online sheikhahub.com per facilitare le attività degli imprenditori del settore, e lo spuntare di agenzie di moda *ad hoc*.

Sfide e opportunità

Concludendo, il genere di sfide e opportunità di fronte alle quali tale settore si trova, sono simili a quelle già presentate per il settore alimentare e comuni a quelle degli altri settori dell'economia islamica. Si ripresenta, infatti, la difficoltà di scalare e acquisire l'efficienza necessaria a diventare competitivi sul mercato producendo grandi quantità a prezzi contenuti a causa di mancati investimenti e finanziamenti nel settore. La finanza islamica può e deve supplire a tale mancanza con un focus sulle PMI, mettendo a disposizione prodotti e servizi finanziari che possano sviluppare quelle nascenti e sostenere quelle già esistenti. Rilanciare i finanziamenti nel settore offrirebbe anche una maggiore possibilità di sviluppare dei marchi globali di questo specifico genere di abbigliamento, facendo leva anche sulle infrastrutture presenti sul territorio, essendo i paesi OIC già grandi produttori di vestiti per conto di grandi firme. Al di là della sfida strettamente economica, gli imprenditori si trovano ad affrontare anche una sfida "religiosa"; temono, infatti, che, a prescindere dalle diverse interpretazioni di 'sobrietà' esistenti in tutto il mondo musulmano, vi sia una mancanza di integrità nell'aderire a tale ideale visto il diffondersi di pratiche che ne contraddicono gli standard minimi accettati. Come spiega Anas Sillwood, vi è una tensione continua nel cercare di trovare il giusto equilibrio tra l'esigenza di sobrietà e quella di rendere attraente il prodotto, ma c'è il rischio che le aziende e gli stilisti presentino come islamico ciò che in realtà non lo è, rispettando, ad esempio, la regola della lunghezza, ma ignorando quella di non lasciare intravedere le forme del corpo, "ingannando le persone con una patina islamica superficiale" (Thomson Reuters, 2013). Per invertire tale tendenza, afferma Anas, occorre richiamare l'attenzione

sugli standard islamici del passato e combinarli responsabilmente con la creatività del mondo attuale. In questo senso, grandi opportunità vi sono anche per le piattaforme mediatiche che, come si è visto, ricoprono un ruolo fondamentale nella promozione del settore a livello globale e creano spazi per lo scambio di opinioni e di idee tra esperti del settore ma anche tra consumatori.

4. IL MERCATO TURISTICO *MUSLIM-FRIENDLY*

Lo studio *Global Muslim Lifestyle Travel Market: Landscape & Consumer Needs Study* del 2012, condotto dalla società statunitense di ricerca e consulenza DinarStandard in collaborazione con Crescentrating, società di Singapore, pioniera e leader mondiale nello sviluppo del turismo *halàl-friendly*, ha mostrato come il turismo musulmano stia progressivamente crescendo e diventando un "rilevante mercato di nicchia" al quale tutti i segmenti dell'industria turistica dovrebbero prestare maggiore attenzione per trarne importanti vantaggi. Tra i 20 paesi che hanno mostrato la maggiore crescita in spesa per turismo internazionale tra il 2005-2010, il 25 % di tale crescita proveniva da paesi membri dell'OIC – Arabia Saudita (145.50%), Iran (280.60%), Nigeria (1572.50%), EAU (91%), Indonesia (77.90%), Malesia (83.10%). Si è stimato che il valore del mercato turistico musulmano complessivo nel 2011 fosse di 126.1 miliardi di dollari (esclusa la spesa per i viaggi religiosi di Hajj & Umrah), rappresentando il 12.3% della spesa totale del turismo mondiale, e che il tasso di crescita medio annuo dovesse arrivare al 4.79% tra il 2012 e il 2020, raggiungendo così i 192 miliardi di dollari entro il 2020 e rappresentando il 13.36% della spesa totale.

Catene mondiali come il Ritz-Carlton, destinazioni come il Queensland in Australia, e compagnie di volo internazionali come la Thai si sono adoperate per soddisfare le esigenze specifiche dei viaggiatori musulmani osservanti creando ambienti *Muslim-friendly*. Nei paesi a maggioranza musulmana, strutture specializzate – come gli alberghi De Palma Group in Malesia, Al Jawhara Hotel di Dubai, i resort Amer Group in Egitto, Ciragan Palace Kempinski in Turchia (DinarStandard-Crescentrating, 2012) – mettono ora a disposizione servizi specifici

in linea con lo stile di vita musulmano non servendo alcolici, garantendo la separazione dei sessi durante le attività ricreative, adibendo spazi e strutture alle preghiere rituali e offrendo pacchetti turistici basati sul patrimonio culturale.

Lo studio Thomson Reuters (2013) ha messo in evidenza tali sviluppi stimando che il mercato del turismo musulmano abbia raggiunto i 137 miliardi di dollari nel 2012, rappresentando il 12.5% della spesa globale. Si riscontra, però, ancora una carenza significativa nel dedicare servizi specifici alle esigenze turistiche musulmane e considerarlo un vantaggio competitivo, lasciando così spazio a grandi opportunità – quelle, ad esempio, di creare catene mondiali di alberghi basate sull'integrità *halàl*, o di far leva sul numero crescente di clienti ad alto reddito provenienti dai paesi GCC così come sul maggior numero di turisti a reddito medio del Sudest asiatico. Esistono, peraltro, una serie di ostacoli da superare legati alla capacità di posizionarsi sul mercato musulmano senza però escludere la fascia di consumatori non musulmani, allo sviluppo di una struttura di classificazione riconosciuta e attendibile, alla specializzazione professionale dello staff, e alle limitate opzioni finanziarie *shari'a compliant*.

I valori, la domanda e il mercato

Lo studio DinarStandard-Crescentrating (2012), oltre a presentare stime e previsioni sull'attuale e potenziale mercato turistico musulmano sulla base di database ufficiali dell'UNWTO e interviste di agenzie governative, presenta anche i risultati di un sondaggio condotto online, tra maggio e giugno 2012, su turisti musulmani provenienti dai maggiori mercati di origine ai quali si è chiesto di rispondere a una serie di domande per tracciare un panorama dei bisogni e delle pratiche più ricorrenti. Quando si è chiesto loro di indicare quali fossero le cose a cui prestavano maggiore attenzione quando viaggiavano per piacere, la maggioranza ha risposto 'cibo *halàl*' (67%), ' prezzo complessivo' (53%), ed 'esperienze *Muslim-friendly*' (49%). Pur esistendo quindi un'ampia varietà di interpretazioni e adozione delle pratiche religiose da parte dei turisti musulmani, anche sulla base della macro-divisione tra quelli provenienti da paesi a maggioranza musulmana e quelli in uscita da paesi a consistente minoranza di essi, implicando così delle differenze in termini di destinazioni preferite, abitudini e modalità di viaggio, vi è comunque la tendenza

ad osservare alcuni fondamentali obblighi religiosi riguardo la preghiera, l'alimentazione e i rapporti fra i sessi.

Il report Thomson Reuters (2013) individua quattro principali tipologie di consumatori: coloro che viaggiano in tutto il mondo ma rispettano gli obblighi religiosi cercando, ad esempio, alternative al cibo *halàl*, e spazi dove è possibile pregare; coloro che viaggiano in tutto il mondo cercando opzioni rispondenti alle loro esigenze religiose riguardo l'alimentazione e il contesto; coloro che viaggiano in destinazioni turistiche a maggioranza musulmana; coloro che scelgono destinazioni appartenenti al loro patrimonio culturale.

Da qui, il suddetto report, sulla base dei dati del 2011 dell'UNTWO, del 2012 World Economic Outlook database del FMI e delle stime della DinarStandard, ha delineato la dimensione del mercato turistico musulmano.

Si stima che la spesa musulmana globale per il turismo in uscita fosse di 137 miliardi di dollari nel 2012 (escludendo la spesa per Hajj e Ummrah), costituendo così il 12.5% della spesa globale, e si prevede arrivi a 181 miliardi di dollari per il 2018. Comparativamente, a livello globale, nel 2011 il valore di mercato del turismo musulmano nel suo complesso superava quello della Germania (112$ mld) – paese con la più grande spesa di turismo in uscita – ed era quasi il doppio di quello cinese (65$ MLD) (DinarStandard-Crescentrating, 2012); nel 2012, il suo valore totale superava quello degli Stati Uniti, i cui turisti in uscita hanno speso 122 miliardi di dollari, seguiti da quelli tedeschi (94.7$ mld), cinesi (89$ mld) e britannici (64.9$ mld). Del totale della spesa stimata nel 2011, l'82% - 102.9 miliardi di dollari - proveniva dai paesi OIC (*ibid.*).

Tuttavia, si tenga presente che vi è una rilevante differenza nella distribuzione della spesa a livello regionale. I turisti provenienti dai paesi membri del GCC – Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Arabia Saudita, EAU - rappresentano il 31% del totale in termini di spesa pur costituendo solo il 3% circa dell'intera popolazione musulmana. Seguono la regione MENA (esclusi i paesi GCC) con il 25%, l'Asia Orientale con il 12%, e l'Europa Occidentale con l'11% vista la spesa dei musulmani di 14.7$ miliardi (DinarStandard-Crescentrating, 2012). Nello specifico, i paesi con il maggior numero di turisti musulmani in uscita sulla base della spesa del 2012 sono stati l'Iran (18.2$ miliardi), l'Arabia Saudita (17.1$ mld), gli EAU (10.1$ mld), il

Kuwait (7.4$ mld), l'Indonesia (7.2$ mld). La Russia (4.1$ mld), la Germania (3.5$ mld) e la Francia (2.5$ mld) sono i tre paesi non a maggioranza musulmana da cui proviene il maggior numero di turisti musulmani (Thomson Reuters, 2013).

Dallo studio *UNTWO Tourism Highlights* (2013) risulta, in termini di numero di arrivi sulla base di dati del 2012, che le destinazioni tra i paesi a maggioranza musulmana più gettonate dai turisti mondiali sono state la Turchia – sesta con 35.6 milioni – e la Malesia – decima con 25 milioni. Seguono l'Arabia Saudita con 13.6 milioni inclusi gli arrivi per i pellegrinaggi alla Mecca, l'Egitto con 11.1 milioni, il Marocco con 9.4 milioni, Dubai con 9 milioni e l'Indonesia con 8 milioni. Il Nord Africa ha mostrato una notevole ripresa (+9%) dal declino nel 2011 corrispondente al riprendersi della Tunisia (+24% con 5.9 milioni di arrivi) dopo il calo della domanda a seguito della Primavera araba. Anche paesi a maggioranza musulmana dell'Africa Sub sahariana come Cameroon e Sierra Leone hanno mostrato rispettivamente una crescita del 35% e del 14%. Il Medio Oriente, con un totale di 52 milioni di arrivi nel 2012 (5% di quelli mondiali) e un calo del 5%, ha mostrato risultati contrastanti a causa delle continue tensioni geopolitiche. Egitto, Palestina, e Giordania hanno mostrato una ripresa rispettivamente del 18%, 9% e 5%; così come l'Emirato di Dubai (+10%), l'Oman e il Qatar. Il Libano, invece, risente ancora del conflitto in Siria con un calo del 18%.

Uno degli indicatori che più mostra come i mercati musulmani siano destinazioni in rapida crescita per i turisti di tutto il mondo, è l'insieme dei dati sugli aeroporti del mondo che crescono più rapidamente. In base alle stime dell'Airports Council International (ACI), quattro dei cinque aeroporti a crescita più veloce nel 2013 sono, infatti, in paesi a maggioranza musulmana – Istanbul, Dubai, Kuala Lumpur, e Jakarta.

La catena del valore

Come per gli altri settori dell'economia, anche nel settore turistico musulmano vi è la necessità che tutti i segmenti della catena del valore siano o offrano servizi *halàl* e *shari'a compliant*: dai fornitori di generi alimentari e di infrastrutture alle sistemazioni, ai trasporti e alle destinazioni; dai canali di distribuzione quali agenzie di viaggio, *tour operator* al marketing e ai servizi finanziari; dai regolamenti e certificazioni alla formazione. A questo proposito, la Crescentrating ha sviluppato il

primo sistema di classificazione per valutare la conformità al principio *halàl* dei servizi e delle strutture turistiche, e fornisce, inoltre, servizi di consulenza e corsi di formazione per le aziende turistiche interessate a entrare nel mercato musulmano. Sul suo portale online mette a disposizione guide e recensioni sulle destinazioni e i servizi *halàl* offerti in ognuna di queste - liste di alberghi, villaggi turistici, negozi e ristoranti – e formula annualmente, sulla base di alcuni criteri – disponibilità di spazi per la preghiera, offerta di cibo *halàl*, ambienti *Muslim-friendly* - una serie di 'Top Ten' sulle destinazioni e gli aeroporti più *halàl* dei paesi OIC e non OIC (Crescentrating, 2013). Si vedranno, perciò, di seguito una serie di attori chiave per i diversi segmenti dell'industria turistica musulmana, così come sono stati individuati da tali classifiche e dai report DinarStandard-Crescentrating (2012) e Thomson Reuters (2013).

Nell'ambito degli aeroporti e delle compagnie aeree più rappresentative: la LSG Sky Chefs Brahim's Sdn Bhd-LSGB (Malesia)– joint venture per il 30% della compagnia aerea malese MAS e per il 70% della Brahim's-LSG Sky Chefs Holdings Sdn Bhd – è la più grande società di catering *halàl* per i pasti serviti in volo e i servizi ad essi legati negli aeroporti di Kuala Lumpur e Penang, per la MAS e per più di 30 compagnie aeree internazionali (Tamadam 2011), dal febbraio 2013, ha anche in programma di fornire assistenza tecnica ad altre aziende di catering in Cina e Medio Oriente per certificare che le loro cucine siano *halàl* (Salama 2011); l'aeroporto internazionale Kansai di Osaka ha aperto un ristorante *halàl* e include spazi dedicati alla preghiera, contando, a detta del suo direttore, di diventare "il primo aeroporto giapponese Muslim-friendly" (Aquino, 2013); la Emirates Airline, vincitrice del premio Skytrax come migliore compagnia aerea del mondo (Emirates 2014), serve solo cibo *halàl*, e il suo *hub*, il Dubai International Airport, è indicato come il secondo aeroporto più *halàl* nella classifica 2013 della Crescentrating, mettendo a disposizione sale dedicate alla preghiera e strutture per le abluzioni di rito; l'Ataturk International Airport di Istanbul è il quarto nella top ten degli aeroporti *halàl* e *hub* della Turkish Airlines, sul cui sito si specifica che tutti i pasti serviti rientrano nella categoria "Moslem Meal" e sono in accordo con i precetti religiosi islamici (Turkish Airlines, 2006-2014); il Suvarnabhumi International Airport di Bangkok si è classificato come l'aeroporto più *Muslim-friendly* dei paesi non-OIC,

disponendo di uno spazio per la preghiera e le abluzioni e di ristoranti *halàl* (Crescentrating, 2013).

Tra gli alberghi e i villaggi turistici alcuni esempi sono: la Star Cruise malese che diventa la prima compagnia crocieristica del paese a offrire cibo *halàl* certificato dal Dipartimento Malese per lo sviluppo Islamico (JAKIM) con l'apertura del ristorante *halàl* 'Spice' sulla nave SuperStar Libra (Fitriati, 2013); il Sultan Beach Hotel in Turchia, che è gestito in conformità con la fede islamica disponendo di piscine separate per le donne, strutture per la preghiera, e l'assoluto divieto di bevande alcoliche (Salama, 2012); l'Al Jawhara Group of Hotels & Apartments, con sede negli EAU, i cui alberghi sono totalmente *shari'a compliant* offrendo tra gli altri servizi *halàl*, camere con la direzione della *qibla* e con uno staff femminile che indossa l'*hijab*; infine, il PT Sofyan Hotels Tbk in Indonesia che gestisce hotel in conformità con la *shari'a* dal 1994.

Tra le destinazioni citate vi sono: la Nuova Zelanda, il cui ente nazionale per il turismo ha lanciato già nel 2012 una guida *halàl* per sfruttare le opportunità provenienti dai mercati musulmani (Salama, 2012); la Thailandia, terza nella classifica 2014 delle destinazioni non OIC della Crescentratig, la quale ha aperto una serie di stazioni termali che prevedono la separazione dei sessi (Crescentrating, 2013; Salama, 2013).

Tra le agenzie di viaggio più significative vi sono: la Shouq Travel, con sede al Cairo, che a detta della cofondatrice Reda Donia, "è la prima e unica agenzia nella regione Medio Oriente/Africa che soddisfa i bisogni dei musulmani interessati a pacchetti di viaggio che aderiscono alle varie regole del Corano" (Reeve, 2012; Al Arabiya, 2012); con sedi a Londra, la Halàlbooking - Crescent Tours il cui motto è "vacanze conformi con la fede islamica" (HalalBooking), e l'operatore Islamic Travel, la quale offre viaggi alla riscoperta del proprio patrimonio culturale (Islamic Travels, 2010); infine, l'agenzia vietnamita Luxury travel, "primo *tour operator* di lusso *halàl*" (DoanLinh, 2013).

Sfide e opportunità

Per poter sostenere la sua diffusione, l'industria turistica *halàl* si trova a dover affrontare e a cogliere una serie rilevante di sfide e opportunità. Secondo quanto afferma l'amministratore delegato della Crescentrating, Fazal Behardeen, vi è, infatti,

un numero sempre crescente di destinazioni, sia OIC sia non OIC (ad esempio, Giappone e Spagna) che s'impegnano ad adattare i loro servizi ai bisogni dei viaggiatori musulmani (Hurriyet Dailey News, 2014; ANSAmed, 2013); rimangono, però, diversi problemi soprattutto in termini di posizionamento, classificazione, formazione e finanziamenti.

La prima questione cruciale riguarda come le destinazioni possano occuparsi degli specifici bisogni dei turisti musulmani come parte di una strategia per lo sviluppo turistico nazionale senza tuttavia contraddire le altre offerte turistiche (Kelig, 2013). Alcune aziende, infatti, si definiscono *shari'a compliant* al 100%, altre si presentano come *Muslim-friendly*, altre ancora offrono servizi mirati come parte di un approccio multiculturale; tutte, però, si preoccupano di come promuovere il prodotto in modo da non escludere l'ampia fetta di consumatori non musulmani. Lo studio DinarStandard-Crescentrating (2012) suggerisce due possibili modi per affrontare la questione nei paesi non a maggioranza musulmana, evidenziando l'offerta unica per il cliente musulmano sulla base di un "Servizio Clienti Musulmani" e di campagne di marketing personalizzate.

Riguardo al problema della classificazione, non essendoci indicazioni religiose specifiche per il 'viaggio', al contrario di quanto accade per la finanza e l'alimentazione, non vi sono standard chiari per identificare un'attività commerciale turistica come *halàl*, né tanto meno istituzioni ufficiali che si occupano di certificarla. I tentativi di standardizzazione provengono da aziende private, come ad esempio la Crescentrating a cui si è già fatto ampio riferimento.

Va, inoltre, affrontato il problema della formazione: visto l'aumentare di alberghi, villaggi, compagnie aeree e destinazioni che desiderano sfruttare le opportunità offerte dal mercato turistico musulmano, è richiesto uno staff di operatori professionisti sia a livello di accoglienza dei clienti, sia a livello di promozione e sviluppo dei prodotti.

Infine, centrale è la questione del finanziamento già presentatasi per gli altri settori dell'economia, ossia la difficoltà per gli imprenditori di attirare l'attenzione della finanza islamica perché questa investa e offra opzioni finanziarie *shari'a compliant* funzionali allo sviluppo del settore.

Al di là delle sfide, vi sono ampi spazi di manovra e opportunità da cogliere all'interno del settore. La finanza islamica potrebbe trarre significativi vantaggi dall'investimento nell'industria turistica, dato il successo delle strutture e dei servizi *halàl*. Un esempio è quello del Caprice Gold Group di Istanbul, il cui amministratore delegato Shaya'a Othman asserisce in un'intervista che i finanziamenti ottenuti per l'acquisto e la costruzione dei due alberghi della società sono conformi ai principi islamici (Thomson Reuters, 2013). Ulteriori investimenti darebbero ad alcuni attori la possibilità di scalare e creare così anche marchi basati sui valori islamici riconosciuti a livello regionale e globale. Un'altra rilevante opportunità sta nella capacità di attirare da un lato, i turisti provenienti dai paesi GCC, che da soli rappresentano secondo le statistiche il 31% della spesa totale in turismo; dall'altro, il numero crescente di turisti indonesiani e malesi appartenenti alla classe media, prevedendosi tra il 2012 e il 2016 un aumento di 380 milioni di passeggeri l'anno dalla regione Asia Pacifica (Wong, 2013). Inoltre, così come il settore turistico globale sfrutta le potenzialità della tecnologia creando siti ed applicazioni per andare in contro alle esigenze dei cliente in maniera più rapida e competitiva, anche il settore turistico musulmano può trarne vantaggio creando applicazioni *ad hoc* per soddisfare i bisogni del cliente musulmano. Un esempio recente è il lancio, da parte della Crescentrating, dell'applicazione "*in-flight prayer time calculator*" che pre-calcola l'ora della preghiera, in modo da potervi accedere offline durante il volo, indicando anche la direzione della *qibla* (Trenwith, 2013; Crescentrating, 2013). Infine, si consideri la possibilità di potenziare il segmento turistico musulmano dedicato ai viaggi nei luoghi del patrimonio culturale islamico: un gran numero di musulmani, soprattutto occidentali, scelgono questo genere di itinerario, per cui una sua rivalutazione e un focus maggiore da parte dei paesi di ricezione a maggioranza musulmana e delle strutture specializzate potrebbe dare loro importanti vantaggi.

5. IL MERCATO MUSULMANO DEI MEDIA E DELLO SVAGO

Leading the demand as consumers is the current and next generation of Muslims aged 16-35, who are experiencing and living in a reality that has no resemblance to the previous

generations, they seek a new expression of what it means to be 'Muslim' (Navid Akhtar, CEO Gazelle Media in Thomson Reuters, 2013:142).

La popolazione musulmana, come si è visto, si caratterizza per un alto tasso di crescita e così per un numero sempre crescente di giovani. Tale tendenza ha un forte impatto sul mercato mediatico e ricreativo musulmano e non solo, tanto sul piano della domanda, quanto sul piano dell'offerta. Lo dimostra, ad esempio, la diffusione dei fumetti "The 99", incentrato sulle avventure di 99 supereroi rappresentanti le 99 virtù di Allah (Teshkeel Media Group, 2012), e del più recente "Qahera", la supereroina velata che combatte per i diritti delle donne musulmane (Meky, 2014); così come il successo riscosso dal cantante libanese Maher Zein, rappresentante delle nuove generazioni desiderose di una società in cui Islam e modernità non si escludano a vicenda (Foley, 2011). Senza contare, poi, il numero indefinito di applicazioni a contenuti islamici, sia per adulti sia per bambini, per le quali è sufficiente digitare "*islamic apps*" sul motore di ricerca Google per realizzarne la quantità, o ancora il lancio del cellulare e dello *smartphone* 'islamico' (Nelson, 2011; Eram, 2013).

Da un punto di vista più strettamente economico, la spesa dei consumatori musulmani ha raggiunto i 151$ miliardi per le attività ricreative e culturali, rappresentando il 4.6% della spesa globale. Ne risulta che il mercato musulmano dei media e dello svago ha grandi potenzialità di crescita ed espansione, portando con sé molte opportunità di investimento, ma presentando anche sfide cruciali legate alla mancanza di *venture financing*, alla disponibilità di talenti, e alla percezione pubblica confinata ai 'media religiosi'.

I valori, la domanda e il mercato

I musulmani sono tenuti a essere retti, onesti e a comportarsi in modo tale da non creare conseguenze negative sul prossimo. Riguardo al settore in questione, il rispetto di tali obblighi si esplicita generalmente con la scelta di forme di intrattenimento e di risorse mediatiche che abbiano un effetto positivo su di essi e sulle loro famiglie – ad esempio, le trasmissioni televisive o le applicazioni che trasmettono i valori religiosi islamici e ne verificano la conoscenza. Tenuto conto dei diversi modi di interpretare e adottare le linee guida della religione da parte dei

numerosi musulmani dispersi nel mondo, è possibile identificare quattro macro-tipologie di consumatori: coloro che leggono e guardano media perlopiù locali (film, tv, notiziari), sono attivi nei media sociali e ascoltano musica sia internazionale che locale; coloro che leggono e guardano media internazionali e locali, ascoltano musica di ogni tipo, sono attivi sui social media, evitando però contenuti volgari; coloro che guardano e leggono media islamici, locali e internazionali, usano i social media e ascoltano principalmente musica con temi islamici; infine, coloro che guardano soprattutto media islamici, amano viaggiare, uscire e fare sport e per cui gli amici e la famiglia rappresentano lo svago principale, evitano i media sociali, non ascoltano musica se non le recitazioni religiose.

Secondo l'International Comparison Program della Banca Mondiale, nella categoria "Svago e Cultura" rientrano giochi, giocattoli, strumenti musicali, mezzi audio visuali, fotografici, sistemi di elaborazione dei dati, attività all'aperto, sport e attrezzatura sportiva, servizi culturali offerti dai teatri, cinema, musei, gallerie d'arte, libri, giornali e riviste (International Comparison Program, 2011). Sulla base dei dati dell'International Comparison Program, dell'UN Comtrade e di analisi della DinarStandard, lo studio Thomson Reuters (2013) ha prodotto una serie di valutazioni attuali e potenziali sulla spesa, la dimensione del mercato e i flussi commerciali di tale categoria in ambito musulmano.

Si stima che, nel 2012, la popolazione musulmana abbia speso un totale di 151$ miliardi in "Svago e Cultura", rappresentando il 4.6% della spesa globale, e che possa raggiungere i 205$ miliardi entro il 2018 (4.8% della spesa globale). Complessivamente, il mercato musulmano, in termini di tale categoria, costituisce il settimo mercato più grande al mondo, dopo gli Stati Uniti in prima posizione con un valore che supera il bilione di dollari, seguiti da Giappone, Regno Unito, Germania, Francia e Cina. I Paesi con la spesa maggiore in tale settore sono l'Iran (12$ mld), la Turchia (10.2$ mld), gli Stati Uniti (10.2$ mld), la Francia (9$ mld) e l'Arabia Saudita (8.4$ mld). Da notare che fra i primi paesi vi sono due paesi non a maggioranza musulmana, e che i musulmani negli Stati Uniti e in Canada hanno speso complessivamente 13$ miliardi nel 2012.

In particolare, in termini di diffusione dei cellulari e della banda larga, i musulmani in tutto il mondo costituiscono uno dei mercati di media digitali a più

rapida crescita. Il numero di musulmani abbonati a collegamenti a internet fissi a banda larga è aumentato del 95% tra il 2008 e il 2012 - rispetto al 54% globale - per i motivi già considerati di paesi con economie in crescita e di una popolazione perlopiù giovane. Si stima che in tutto gli abbonati musulmani fossero 42 milioni nel 2012, ossia un 6.7% dei 626 milioni di abbonati totali a livello mondiale. I paesi in vetta alla classifica per numero di abbonati nel 2012 sono stati la Turchia (7.748 mln), l'Iran (3.067 mln), e la Russia (2.417mln), seguiti da Indonesia, Cina, Egitto, Arabia Saudita, e Stati Uniti all'ottavo posto. Per quanto riguarda l'utilizzo dei cellulari, il numero di utenti musulmani è cresciuto del 72% tra il 2008 e il 2012 – rispetto al 57% globale – arrivando a 1,335 milioni nel 2012 o il 21% su un totale mondiale di 6,286 milioni di utenze. I paesi con il maggior numero di utenze nel 2012 sono stati l'Indonesia (225.571 mln), il Pakistan (115.826 mln), l'Egitto (91.668) seguiti da India, Bangladesh e Turchia, al sesto posto.

I flussi commerciali sono un buon indicatore del profilo della domanda e dell'offerta dei servizi musulmani legati ai media e alle attività ricreative. Se si considerano solo la carta stampata (libri, notiziari e altro), i giochi e giocattoli, gli sport, i servizi culturali, i media e altri servizi di informazione, i 57 paesi OIC sono importatori netti con un valore totale di 11$ miliardi per le importazioni e di 4.9$ miliardi per le esportazioni nel 2012 – rispettivamente 5.5% e 2.7% delle import/export globali.

La catena del valore

Sul piano della catena del valore ci sono alcuni segmenti chiave, propri dell'industria ricreativa, che sono influenzati dai valori islamici: i artisti, i quali si occupano delle specifiche tradizioni islamiche; i servizi mediatici e non che si focalizzano su tali valori adeguandovi la produzione editoriale, musicale, cinematografica, radiofonica e televisiva e online, così come quella dei giochi/giocattoli; i canali di distribuzione che hanno come target i clienti musulmani; infine, il contesto logistico, finanziario (finanziamenti *shari'a compliant* a sostegno delle aziende avviate o *startup*), di marketing (campagne specifiche) e di formazione. Si vedranno di seguito alcuni attori rappresentativi del settore ricreativo musulmano, alcuni a portata locale, altri a portata regionale o internazionale, che contribuiscono a espandere e diffondere l'industria.

A livello nazionale e regionale, alcuni esempi significativi di società di trasmissione audio-video sono Astro Malaysia, Rotana (Panaraba), MBC (Panaraba), Dogan Media Group (Turchia), Geo TV Network (Pakistan), MNC International (Indonesia). A livello internazionale, tra le emittenti *all-news* più seguite vi sono la CNN, la BBC e Al-Jazeera, con sede in Qatar ma nota in tutto il mondo. Hollywood e Bollywood hanno maggior seguito per quanto riguarda l'intrattenimento. Vi sono poi diverse televisioni religiose nazionali generalmente in lingua locale e quindi a raggio limitato; alcuni esempi sono le turche Samanyolu TV e Dost TV, Peace TV in India, Republika in Indoesia, Quran TV in Pakistan, Al Quran in Arabia Saudita.

Come si è già accennato, si moltiplicano le applicazioni digitali a contenuto islamico: queste includono applicazioni per ascoltare o leggere il Corano, per recitare le preghiere e impararle, si è già vista quella lanciata da Crescentrating per poter pregare in volo, calcolatori per la *zakàt* così come quelle per insegnare i valori religiosi ai bambini (AppsApk). Tanta è la diffusione che l'Arabian Business ha pubblicato un articolo con la lista delle '*Top 10 Ramadan Apps*' sulla base della loro popolarità, accuratezza e facilità d'uso (McGinley, 2013). Rimanendo sul piano delle innovazioni tecnologiche, già nel 2011 una società indiana lanciò il primo cellulare islamico con integrato un software speciale con richiamo e orario delle preghiere, calendario sia gregoriano che islamico, calcolatore della *zakàt*, e si impegnava, inoltre, a versare il 2.5% di ogni vendita come *zakàt* (Rahman, 2011). Lo scorso agosto, è stata, invece, la volta dello *smartphone* '*Peace mobile, the solution for humanity'*, lanciato dalla Fondazione Islamica di Ricerca (*Islamic Research Foundation*) di Mumbai (Eram, 2013), avente oltre alle migliori caratteristiche tecniche di uno *smartphone* anche alcune specifiche rivolte ai consumatori musulmani, quali 80 ore di video e libri sull'Islam del Dr. Zakir Naik – intellettuale teologo indiano -, più di 50 applicazioni islamiche, più di 100 sfondi islamici, più di 200 suonerie islamiche e *nashid* – i canti poetici islamici (Peace Mobile).

Tra i nomi più noti del mercato mediatico islamico vi sono, invece: la società Awakening Records con sede centrale a Londra e filiali in Francia, Stati Uniti e Medio Oriente, che si occupa di editoria e musica, e lavora con le due più famose star musicali musulmane, Maher Zain – primo artista musulmano a raggiungere oltre un milione di fan su Facebook nel 2011, ad appena un anno dal suo debutto

(Awakening Worldwide, 2010-2011) - e Sami Yusuf – definito “la più grande rockstar dell’Islam” dal Time (2006) e annoverato tra i 500 musulmani più influenti nel 2009 e nel 2010 dal *Royal Islamic Strategic Studies Centre* di Amman (Wikipedia, 2014); la Teshkeel Comics, con sede in Kuwait, che è partner della Marvel Entertainment per la distribuzione in lingua araba dei suoi fumetti e che nel 2006 ha prodotto la sua propria serie di fumetti “The 99” (Wikipedia, 2014). Sin dal suo lancio in Kuwait, la serie diventa un fenomeno nel mondo arabo con vendite regionali seconde solo a Superman; nel 2007 debutta negli Stati Uniti, nel 2008 è annoverata tra le venti tendenze che dilagano nel mondo (Eaves, 2008), e nel 2010 il presidente americano Obama ne fa menzione nel suo discorso al Summit Presidenziale sull’Imprenditoria a Washington. Il suo creatore, Naif Al-Mutawa, viene anch’egli annoverato tra i 500 musulmani più influenti del mondo dal Centro giordano e tra i 500 arabi più potenti del mondo dalla rivista economica Arabian Business (Teshkeel Media Group, 2011). Un altro fumetto, unico nel suo genere, che sta avendo sempre più successo è “Qahera”, creato dalla diciannovenne egiziana Deena Mohamed e messo online lo scorso anno; esso narra le avventure di una supereroina velata dal nome della capitale egiziana – in arabo ‘Qahera’ - i cui significati sono anche ‘vendicatrice’ e ‘conquistatrice’. Come dichiarato dalla giovane disegnatrice, la missione della protagonista è quella di combattere la misoginia e l’islamofobia, da qui la scelta di farle indossare l’*hijab* e di pubblicare il fumetto anche in inglese per sensibilizzare il pubblico occidentale e contribuire ad abbattere lo stereotipo che associa la donna islamica a una donna più debole e sottomessa (Demerdash, 2013). Analogamente, in un’intervista della Cnn (2013), Al-Mutawa spiega come “The 99” sia nato dalla volontà di ridefinire la religione musulmana di fronte agli eventi geopolitici in corso e così dalla necessità che i supereroi personificassero dei valori islamici riconosciuti come universali in modo da focalizzarsi sui tratti comuni alle diverse culture e scalfire la percezione negativa che le nuove generazioni hanno dell’Islam.

Tra le riviste a più ampia diffusione vi sono: la rivista inglese Emel, fondata nel 2003 dalla convertita all’Islam Sarah Joseph, con il fine di promuovere un’immagine positiva della comunità musulmana, e che ha abbonati in più di 60 paesi (emel.com); la rivista di moda Âlâ, creata nel 2011 e descritta come “*Vogue for the veiled*”, che si

propone di “contestare il diktat della nudità” (Mail Online, 2012); la rivista Aquila Style di Singapore, nata nel 2010 in forma cartacea e online dal 2012, con più di 440 mila fan su Facebook e una applicazione scaricabile online, punta a essere la rivista di riferimento per tutto ciò che riguarda le donne musulmane cosmopolite; infine, zabihah.com, nata negli Stati Uniti nel 1998, è oggi la guida sui ristoranti e prodotti *halàl* più popolare del mondo, con recensioni per più di 10 mila ristoranti e negozi in tutto il mondo e un’applicazione scaricabile online (Halàlfire Media, 1998-2014).

Eccellenze musulmane sono presenti anche nell’ambito dell’arte e del design, in cui molti sono gli artisti musulmani riconosciuti e premiati a livello mondiale. Una selezione di questi si trova nell’articolo “Gli artisti musulmani nel mondo” (Muslim Artists of the World), pubblicato online sulla rivista Aquila Style (ottobre 2013), tra i quali compaiono Farhad Moshiri, primo artista iraniano ad aver vinto un premio di un milione di dollari per uno dei suoi lavori, e l’artista tunisino El Seed, creatore del nuovo genere “calligraffiti” in cui si intrecciano cultura pop e arte islamica.

Si noti che la crescente espansione nell’ultimo decennio del mercato mediatico e artistico centrato sul mondo musulmano possa in parte considerarsi anche una risposta al contesto geopolitico post ‘11 settembre’ e alla rappresentazione negativa dell’Islam e dei musulmani da parte degli organi di stampa dominanti; così come si evince anche dalle dichiarate intenzioni alla base della creazione di un fumetto (es. “The 99”) o della fondazione di una rivista (es. “Emel”).

Sfide e opportunità

Per concludere, è bene riflettere sulle sfide e opportunità che il mercato culturale e ricreativo musulmano presentano. In primis, la mancanza di prodotti finanziari *shari’a compliant* che possano sostenere la crescita delle piccole e medie imprese del settore alle quali viene prestata ancora scarsa attenzione. Questa tendenza è stata, peraltro, già rilevata per gli altri settori dell’economia islamica e andrebbe invertita visto l’aumento del numero di consumatori; come spiega Navid Akhtar, l’amministratore delegato di Gazelle Media – società audio video nata nel 2007 a Londra – “in qualità di PMI in un settore perlopiù centrato sulla proprietà intellettuale non riusciamo a soddisfare i criteri d’investimento richiesti dalla finanza islamica, la quale cerca di assicurare i suoi investimenti attraverso beni materiali. […] Gli investitori finanziari islamici non sono stati capaci di fornire capitale di

rischio (*private equity* e *venture capital*) al settore creativo – nonostante la crescente domanda di moda, musica, turismo, cibo e 'app' islamiche." (Thomson Reuters, 2013:142). Inoltre, maggiori investimenti consentirebbero lo sviluppo di marchi mediatici musulmani di portata globale, dato anche il ruolo significativo del mercato mediatico musulmano nei paesi occidentali (13$ miliardi di dollari spesi complessivamente dai musulmani di Usa e Canada nel 2012) – la diffusione mondiale della serie di fumetti e della loro versione animata dei 99 supereroi è un esempio del successo che può riscuotere un prodotto dell'industria mediatica musulmana. Tuttavia, la capacità di attrarre potenziali investitori così come un numero maggiore di consumatori è viziata anche da un lato, da una scarsa consapevolezza delle potenzialità del settore limitandone la conoscenza ai media educativi religiosi, dall'altro, dalle percezioni negative dell'Islam sulla base degli avvenimenti geopolitici – come si è già notato – che ne limitano l'accettazione a un livello più globale. A ciò si aggiunge la poca disponibilità di professionisti tanto sul piano creativo quanto su quello più manageriale, richiedendo una formazione professionale specializzata che comprenda sia l'esperienza convenzionale che la conoscenza approfondita dei valori, della storia e della cultura islamici. Specializzazione che favorirebbe a sua volta anche la nascita di Centri di Eccellenza in cui sviluppare nuovi contenuti e pratiche di successo. Infine, un'ulteriore occasione per i servizi mediatici e ricreativi del settore consisterebbe nel creare delle partnership a livello di marketing con gli altri settori dell'economia islamica in modo da sostenere e rilanciare reciprocamente la loro crescita. Usando di nuovo le parole di Navid Akhtar, "il buon servizio mediatico sarebbe l'importante collante che da un lato, chiamerebbe in causa gli investitori, dall'altro ispirerebbe i consumatori a spendere, nei vari aspetti dell'economia islamica globale" (*ibid.*).

6. I MERCATI FARMACEUTICO E COSMETICO *HALÀL*

> *Halàl pharmaceutical products are now poised to be the new frontier for the global halàl economy* (Siddiqui, 2014).

Per rispondere alla crescente necessità di ingredienti '*halàl*' nell'ambito medico, alcune grandi case farmaceutiche come la Merck, la Pfizer e la GlaxoSmithKline hanno già provveduto a far certificare come '*halàl*' i loro medicinali destinati al mercato musulmano. Stesso processo sta maturando nel comparto della cosmesi, in cui marchi di nicchia usano solo ingredienti biologici e *halàl*, senza alcool e grassi animali.

Si stima che nel 2012 i consumatori musulmani abbiano speso nel complesso 70$ miliardi in prodotti farmaceutici – 6.6% della spesa globale – e circa 26$ miliardi in cosmetici – 5.7% della spesa globale. Pur essendo un mercato con un forte potenziale, molti musulmani non sono consapevoli o non si preoccupano della certificazione *halàl* per questi due settori, convinti, come succede anche per la sfera alimentare, che sia il governo ad occuparsene e a garantire la conformità dei prodotti che vengono immessi nel mercato. Tuttavia, come si vedrà in seguito, esistono anche per questi due settori dell'economia islamica diverse tendenze positive e notevoli opportunità di crescita.

I valori e la domanda

I limiti sul consumo dei prodotti farmaceutici e cosmetici sono strettamente legati ai limiti sul consumo dei prodotti alimentari imposti dalla *shari'a*; i primi, infatti, per essere conformi ai precetti della religione musulmana e considerati *halàl* non devono contenere derivati del maiale e alcool. Visto oggi l'utilizzo diffuso di tali sottoprodotti nei settori industriali in questione e la conseguente difficoltà nella scelta del prodotto consentito o vietato, vi sono diversi enti che mettono a disposizione liste di componenti permessi o proibiti con la descrizione dell'origine e le aziende che ne fanno uso - un esempio è l'organizzazione no profit Muslim Consumer Group (MCG), sul cui sito si trova una lista di ingredienti '*halàl*', '*haràm*' e '*mushbuh*'(dubbio, sospetto) e nella sezione 'prodotti non alimentari' si trovano informazioni sui prodotti per la cura personale, sui cosmetici e sui medicinali (Muslim Consumer Group, 2005-2013).

Tuttavia, come si è già accennato, i consumatori non sono tutti ugualmente consapevoli o preoccupati della conformità degli ingredienti alla base dei prodotti che acquistano, e sono perciò identificabili quattro categorie differenti di

consumatore. La prima tipologia comprende da un lato, i consumatori musulmani dei paesi a maggioranza musulmana, i quali non sanno o non badano alla certificazione dei prodotti farmaceutici e cosmetici perché suppongono che i prodotti in commercio siano già stati verificati a livello governativo; dall'altro, i consumatori dei paesi a minoranza musulmana, i quali sono all'oscuro della certificazione *halàl* per tali prodotti. Una seconda categoria di destinatari comprende coloro che, nei paesi a maggioranza musulmana, hanno sentito parlare della certificazione ma ritengono che sia comunque il governo ad occuparsene, e coloro che, nei paesi a minoranza musulmana, ne sono a conoscenza ma non ritengono di avere opzioni alternative ai prodotti convenzionali. La terza e la quarta tipologia sono entrambe categorie di fruitori più consapevoli, che verificano che ci sia la certificazione oppure cercano alternative valide, ma vi è una differenza tra loro sul grado di informazione riguardo a ciò che va effettivamente scelto o evitato.

I mercati farmaceutico e cosmetico

Lo studio Thomson Reuters (2013b) ha stimato che la spesa musulmana in ambito farmaceutico fosse di 70$ miliardi nel 2012 – 6.6% della spesa globale stimata di 1,094$ miliardi nel 2012 – e che nel 2018 salirà a 97$ miliardi raggiungendo il 7% della spesa globale prevista. Se lo si paragona agli altri paesi nel mondo, il mercato farmaceutico musulmano, è il terzo dopo gli Stati Uniti (360$ mld) e il Giappone (128$ mld). Se si considerano nel dettaglio i singoli paesi, i sei paesi con il maggior numero di consumatori musulmani nel settore, sulla base dei dati del 2012, sono la Turchia (10.4$ mld), l'Arabia Saudita (5.2$ mld), l'Indonesia (5$ mld), l'Iran (3.7$ mld), gli Stati Uniti (3.6$ mld) e l'Algeria (3.1$ mld). Si noti che, complessivamente, i musulmani di alcuni paesi in cui costituiscono una minoranza, quali Stati Uniti, Russia, Francia, Germania e Regno Unito, hanno speso 12.3$ miliardi, ossia più della spesa della Turchia, maggior paese consumatore. Se si osservano, invece, i flussi di import-export, si riscontra un deficit commerciale dei paesi OIC, i quali complessivamente a fronte delle esportazioni del valore di 3 miliardi di dollari (0.6% degli export globali), importano per un valore di 29 miliardi di dollari (6% degli import globali).

In ambito cosmetico, che comprende prodotti per la cura della pelle, dei capelli, profumi, trucchi e altri prodotti per l'igiene personale, la spesa musulmana globale

nel 2012 ha raggiunto i 26$ miliardi – ossia, un 5.76% della spesa totale mondiale stimata nel 2012 di 461$ miliardi. Si prevede, inoltre, che il mercato cresca fino a toccare i 39$ miliardi entro il 2018 e il 7% della spesa globale totale. In termini relativi, il mercato cosmetico musulmano è il sesto sul piano globale, venendo dopo Stati Uniti, Regno Unito, Germania, Brasile, e Francia, i cui valori sono rispettivamente di 78$ miliardi, 40$ miliardi, 34$ miliardi (sia della Germania che del Brasile) e 32$ miliardi. Nel dettaglio, i paesi con il maggior numero di consumatori musulmani sono la Turchia con 4.4 miliardi di dollari, gli Emirati Arabi con 4.3$ miliardi, la Francia con 1.7$ miliardi e l'Egitto con 1.6$ miliardi. Si noti, che anche per questo settore, il valore di mercato complessivo dei paesi non a maggioranza musulmana, quali Francia, Russia, Regno Unito, Germania, Stati Uniti, Italia – dodicesima, subito dopo l'Arabia Saudita, con 0.7$ miliardi – e Canada supera il maggiore mercato cosmetico musulmano, la Turchia, di circa il doppio con una spesa totale di 8.3$ miliardi. Per quanto riguarda i flussi commerciali, le esportazioni dei paesi OIC raggiungono un valore di 2.7$ miliardi – 2.7% degli export globali -, mentre le importazioni arrivano a 10.8$ miliardi – rappresentando il 10.9% delle importazioni globali - con i paesi GCC come maggiori importatori per un valore di 3.9$ miliardi.

La catena del valore

Nella lavorazione dei prodotti farmaceutici, il segmento della catena del valore che è per primo interessato dalla necessità di essere conforme ai dettami della *shari'a* è quello delle materie prime, quali la bile e le altre ghiandole animali, che servono da ingredienti base. Questi vengono poi processati fino a diventare prodotti finiti e distribuiti all'ingrosso e poi nelle farmacie, negli ospedali e nelle cliniche, o online. Perché tale meccanismo industriale si realizzi, sono richiesti alcuni elementi contestuali, quali la logistica, il marketing, l'innovazione tecnologica, i servizi finanziari, la regolamentazione e la formazione. L'integrità deve essere garantita per tutte le fasi del processo industriale, che devono essere conformi ai valori islamici. A questo proposito, il Dipartimento degli Standard della Malesia (*Department of Standards Malaysia – STANDARDS MALAYSIA*), l'ente nazionale di standardizzazione e accreditamento, ha prodotto il primo standard farmaceutico *halàl* "MS2424 (2012): *Halàl Pharmaceuticals – General guidelines*", nel quale vengono

descritte le linee guida per la produzione e il trattamento dei farmaci *halàl* – definiti come prodotti che contengono ingredienti permessi dalla *Shari'a*, che non contengono parti o derivati di animali *haràm* (es. enzimi suini) o di animali non macellati secondo le leggi islamiche (es. gelatina animale), che non sono nocivi per l'essere umano, che non sono lavorati usando attrezzature contaminate, che non contengono parti di esseri umani o suoi derivati, e che "durante le fasi di preparazione, lavorazione, trattamento, imballaggio, deposito e distribuzione, tali prodotti sono stati fisicamente separati dagli altri prodotti farmaceutici che non rispettano i requisiti precedenti o da qualsiasi altro prodotto non *halàl*" (STANDARDS MALAYSIA, 2012).

Lo stesso dovrebbe valere per l'industria cosmetica, i cui prodotti *halàl* devono essere certificati per origine, lavorazione e tracciabilità. Le fragranze, i conservanti e gli ingredienti naturali, così come il processo manifatturiero e i prodotti finali, come oli, profumi, articoli per l'igiene personale e cosmetici, devono essere conformi e raggiungere mercati appropriati per soddisfare la domanda di cosmetici *halàl*. Perché questo sia possibile, sono necessarie campagne di marketing che valorizzino i principi islamici e ne rendano consapevoli i consumatori, sono necessari servizi finanziari *shari'a compliant* che permettano l'avviamento del processo, è necessario un personale specializzato nel soddisfare le esigenze dei clienti musulmani, così come sono necessari enti regolatori che garantiscano l'origine e certifichino il prodotto. Si vedranno di seguito alcuni attori chiave di entrambi i settori, farmaceutico e cosmetico, tenendo in considerazione che nel caso specifico dell'industria farmaceutica, ci sono poche grandi case che dominano il mercato – note anche come "*The big pharma*"– i cui ricavi superano i 3 miliardi di dollari e la cui spesa in R&D supera i 500$ milioni (Wikipedia, 2014). Mentre queste stanno certificando i loro prodotti '*halàl*' per i mercati musulmani, alcuni attori di nicchia stanno iniziando ad emergere, e alcune società farmaceutiche con sede nei paesi OIC stanno mostrando interesse nel principio *halàl*.

In ambito farmaceutico, la Chemical Company of Malaysia (CCM) è una delle maggiori case produttrici malesi di farmaci generici e composti chimici, e pioniera nel settore farmaceutico *halàl*; è stata, infatti, la prima ad aver ottenuto la certificazione 'Halàl Malaysia" per la produzione farmaceutica nel 1999 e chimica

nel 2004, ed è quotata in *Bursa Malysia* come impresa *shari'a compliant*. Oltre a garantire l'integrità della catena del valore e sul piano della produzione, questa società ha anche un ruolo importante nel promuovere e accrescere la consapevolezza di tale settore dell'economia islamica organizzando seminari e conferenze per discutere e trovare valide alternative *halàl* per farmaci da banco o con prescrizione medica (Siddiqui, 2014; Chemical Company of Malaysia, 2014). i suoi prodotti sono esportati nei paesi ASEAN e in alcuni paesi della regione MENA e dell'Europa Orienta. La Kalbe Farma, indonesiana, è, invece, la più grande casa farmaceutica quotata in borsa dell'Asia Sudorientale - con una capitalizzazione azionaria che supera i 3$ miliardi – la quale ha acquistato nel 2012 la PT Hale International, produttrice di bevande salutari certificate *halàl* dal Consiglio Indonesiano degli Ulama (Kalbe). Vi sono poi la Noor Vitamins, prima casa farmaceutica di vitamine e integratori *halàl* con sede negli Stati Uniti, sul cui sito si legge che la società opera secondo pratiche commerciali conformi ai principi islamici come il finanziamento senza interesse e la donazione annuale di una percentuale dei ricavi in *zakàt* (Noor Vitamins, 2013-2014); la Pfizer, una delle più grandi case farmaceutiche al mondo, ha diversi prodotti certificati *halàl*, tra cui un tipo di capsule di gelatina *halàl* certificate dall'Islamic Food and Nutrition Council of America - IFANCA (1999-2014); la Safwa Health australiana, i cui integratori sono certificati *halàl* dalla Federazione Australiana dei Comitati Islamici (AFIC); la Julphar, con sede negli Emirati Arabi, è uno dei maggiori produttori e distributori di farmaci nella regione MENA, con una forte presenza in Medio Oriente e una rete logistica che copre diversi paesi del mondo (Julphar, 2014).

In ambito cosmetico, alcune aziende che si dedicano al mercato *halàl* sono: Wardah, una delle prime case cosmetiche *halàl* in Indonesia, con uno spettro di consumatori che non si limita alle sole donne musulmane, sponsor di alcuni programmi televisivi e marca cosmetica preferita dalle principali reti televisive indonesiane (Wardah Cosmetics, 2011-2014); Ivy Beauty Corporation, nata in Malesia nel 1999 e affermatasi come uno degli attori più significativi sul mercato cosmetico malese, i cui prodotti sono presenti anche in Indonesia, Brunei, Thailandia, Vietnam, Cambogia, Mauritius, Madagascar e Sud Africa con una graduale apertura anche verso i paesi del Medio Oriente e dell'Africa (Ivy Beauty

Corporation, 2012); Pure Halàl Beauty, con sede nel Regno Unito e negozi nei Brunei e in Olanda, i cui prodotti sono vegani e certificati *halàl* (PHB Ethical Beauty, 2013), così come quelli dell'inglese Medina Healthcare (Medina Healthcare Products, 2012); One pure, con sede negli EAU, fondata nel 2006 dalla canadese Layla Mandi, si è affermata come linea di prodotti di bellezza di lusso *halàl* con una certa rilevanza anche a livello internazionale tanto da essere nominata per il premio *2013 Islamic Economy Award in Cosmetics* al Summit sull'Economia Islamica Globale di Dubai (2013) (One Pure Halal Beauty, 2014). Si noti che molte delle produzioni cosmetiche con certificazione *halàl* sono state avviate come linee di cosmetici vegani e biologici, da imprenditori attenti alla salute della pelle e al rispetto dell'ambiente, di origine musulmana e non, come nel caso della marca australiana INIKA fondata nel 2006 da Miranda Bond per rispondere alle esigenze delle persone affette da alcune malattie della pelle e ora venduta in più di 16 paesi del mondo (INIKA Cosmetics, 2012).

Sfide e opportunità

Anche per l'industria farmaceutica e cosmetica islamica esistono diverse sfide e opportunità da tenere in conto al momento dell'analisi di tali settori e della decisione di investire in essi per sfruttarne le potenzialità e ampliare i confini dell'economia islamica.

Tra le sfide più significative per la crescita del settore farmaceutico *halàl*, vi è la questione della regolamentazione e della certificazione. L'imposizione di regole severe perché i prodotti finiti siano completamente conformi ai dettami della sharia sconta la riluttanza e le opposizioni da parte di alcune case farmaceutiche perché ciò richiederebbe un totale raggiustamento delle loro catene del valore e rischierebbe così di essere controproducente considerati, da un lato, i tempi lunghi richiesti per lo sviluppo di ingredienti sostitutivi *halàl* e per il controllo di integrità di tutte le fasi del processo, dall'altro, l'ancora scarsa consapevolezza dei consumatori (Kencana, 2012). Inoltre, gli standard di certificazione non sono uniformi, ma variano da paese a paese, e da un ente a un altro – vi sono, ad esempio, diverse scuole di pensiero sulla possibilità o meno di usare derivati dell'alcol in cosmetica, così come sulla possibilità di usare insetti per ottenere determinati colori – un caso è quello della cocciniglia del carminio, il cui uso è considerato *haràm* dalla MCG canadese (vedi

sopra) e *halàl* dal Consiglio degli Ulema Indonesiano. Tale disaccordo e disomogeneità negli standard applicabili è ben evidente se si guarda alla controversia sull'uso dei vaccini: alcuni studiosi vi si oppongono ritenendo i loro ingredienti impuri e dannosi per la salute (Katme, 2011), altri lo sostengono per il bene della comunità musulmana. Un passo avanti è stato fatto dall''*International Academy of Fiqh* di Jeddah, la quale ha emesso una *fatwa* sull'obbligo di vaccinazione anti poliomelite (The Global Polio Eradication Initiative, 2010). D'altra parte, permangono violenti episodi di opposizione alla somministrazione del vaccino come i frequenti attacchi degli islamici radicali ai volontari delle campagne anti-polio in Pakistan, che, nel dicembre del 2012, hanno addirittura costretto le autorità a sospendere la campagna nazionale coordinata dall'Organizzazione Mondiale della Sanità (Oms) e mirata a vaccinare oltre 5 milioni di bambini (Negri, 2012; Sherazi & Watkins, 2014). Un altro esempio, riguarda il vaccino contro la meningite, obbligatorio per i pellegrini dell'*hajj*, ma le cui varianti *halàl* presenti sul mercato sono state spesso contestate (Huffingtonpost, 2012). Un'altra notevole sfida riguarda poi sia il grado di consapevolezza dei consumatori che il grado di professionalità dei produttori: i primi sono ancora poco educati a preoccuparsi e a riconoscere quali siano i prodotti farmaceutici o cosmetici permessi o meno; i secondi, mancano ancora di un'ampia disponibilità di materie prime *halàl* e dell'esperienza necessaria per trattarle. Soprattutto per il settore cosmetico, si pone, inoltre, il problema del posizionamento sul mercato: come meglio promuovere le credenziali *halàl* del prodotto nel rispetto dei valori islamici senza rischiare di offendere la sensibilità del consumatore musulmano – stesso problema si presenta, come si è visto, per il settore della moda.

Venendo alle opportunità, centrale è l'occasione per le aziende produttrici di materie prime *halàl* di espandersi per soddisfare la crescente domanda dei consumatori e adempiere l'obbligo di una catena del valore totalmente integra e conforme alla *shari'a* che i governi di alcuni paesi stanno cercando di imporre (the Jakarta globe – Indonesia). Inoltre, vista la comunanza di caratteristiche tra i prodotti vegani, biologici e *halàl*, l'integrità degli ingredienti di base e dei prodotti finiti delle aziende certificate *halàl* può soddisfare una clientela che va oltre quella musulmana, dando la possibilità a tali aziende di posizionarsi su un mercato più ampio a livello

globale. Infine, vi è l'opportunità per le grandi case farmaceutiche con sede nei paesi a maggioranza musulmana – quali, ad esempio, la Julphar, la Kalbe Farma – di diventare leader anche sul mercato farmaceutico *halàl* potendo disporre di infrastrutture e reti logistiche già consolidate e di ingenti risorse per investire maggiormente in R&S, espandere la produzione e soddisfare una maggiore domanda del settore specifico.

7. L'INDUSTRIA FINANZIARIA *SHARI'A COMPLIANT*

> *What does the rise of the global Islamic economy mean for Islamic finance? […]Islamic finance now stands to become the lifeblood of a growing global Islamic economy now estimated at over $8 trillion. […] a growing Muslim middle class in the Gulf, Europe, and North America could further drive the growth of the 'halàl' sector. What this means for Islamic finance is that it could become the instrument of choice for industries keen on being perceived as thorough going in their 'halàlness'* (Salama, 2014).

La finanza islamica, pur rappresentando ancora una parte relativamente esigua (meno dell'1%) del mercato finanziario globale, è cresciuta in maniera significativa negli ultimi anni tanto da diventarne una delle sue componenti a più rapida crescita.

Come si è già visto, la sua espansione è dipesa da una serie di fattori, quali l'ingente flusso di petrodollari derivante dagli alti prezzi del petrolio nel corso degli anni, il ruolo attivo svolto da alcune giurisdizioni per promuoverne lo sviluppo nei rispettivi paesi, una popolazione musulmana in crescita e il corrispondente aumento della domanda di prodotti *shari'a compliant*, così come il fatto che diversi organismi internazionali (es. il FMI) e banche centrali hanno avviato iniziative di studio e ricerca per esaminarne le prospettive nelle loro regioni economiche. Essa ha, inoltre, guadagnato ulteriore terreno a seguito della crisi finanziaria, riaprendo il dibattito sul ruolo che questa può svolgere nella stabilizzazione del sistema finanziario internazionale, visti i principi etici su cui tale tipo di finanza si basa (Di Mauro & al. 2013).

Il valore delle attività finanziarie islamiche nel mondo è aumentato da 150$ miliardi a metà degli anni novanta a 1.6$ bilioni stimati alla fine del 2012, con in testa il settore bancario islamico e il mercato globale dei *sukùk* (*ibid.*). Nel 2013, si

stima abbia raggiunto 1.8$ bilioni e un tasso di crescita annuo del 16% (KFH Research, 2013). Sempre più banche globali come la Deutsche Bank o l'HSBC, fungono da *arranger*[35] chiave per l'emissione di *sukùk*, hanno sportelli islamici o filiali islamiche separate, e il governo del Regno Unito è diventato il primo paese non-musulmano ad aver annunciato la più grande emissione di *sukùk* – 200 milioni di sterline da lanciare già nel 2014 – e la creazione di un nuovo indice nella Borsa di Londra, l'*Islamic Market Index*, per facilitare la scelta degli investitori islamici (Degli Innocenti, 2013).

Tuttavia, si tenga conto che la crescita degli ultimi anni non ha interessato allo stesso modo tutto il mondo – la finanza islamica rimane localizzata soprattutto in alcune aree, perlopiù in Medio Oriente e nel Sud-est asiatico. Ciò è ben evidente se si osserva l'*Islamic Finance Development Index* (IFDI) dei diversi paesi, primo indicatore globale centrato sullo sviluppo complessivo dell'industria finanziaria islamica, il cui valore è dato dalla valutazione aggregata di alcune componenti identificate come prioritarie – quali, sviluppo quantitativo, conoscenza, *governance*, responsabilità sociale delle imprese, e consapevolezza (implicito è un approccio che interpreta lo sviluppo nel suo significato più ampio e non solo in termini monetari e finanziari, valutando la prestazione delle istituzioni finanziarie islamiche in termini di responsabilità religiose, economiche, legali ed etiche). Tra i 15 paesi con l'indice più alto, vi sono Malesia, Bahrain ed EAU, al vertice della classifica essendo fulcri consolidati della finanza islamica e dimostrando uno sviluppo completo in tutte le aree. Vi è poi l'Oman, principalmente per prestazioni alte in termini di conoscenza e consapevolezza - pilastri della sua strategia di governo per promuovere la finanza islamica. A seguire gli altri paesi del GCC, Qatar, Kuwait e Arabia Saudita, rispettivamente al quinto, sesto e quindicesimo posto. Al settimo posto spicca lo stato del Brunei, debole dal punto di vista quantitativo, ma forte per tutti gli altri aspetti, dimostrando uno sviluppo finanziario nazionale piuttosto completo. Infine, Singapore, al tredicesimo posto, è l'unico paese non musulmano a comparire nella classifica dei primi 15 sulla base di una notevole riuscita in alcune aree, quali la *governance*, i *takàful*, i *sukùk* e i fondi (ICD Thomson Reuters, 2013).

[35] Si tratta di quei soggetti che fanno da mediatori finanziari, coordinando gli aspetti organizzativi di un'operazione obbligazionaria (Banca Monte dei Paschi di Siena).

Ne deriva che, nonostante abbia un forte potenziale, vi sono ancora importanti sfide che l'industria finanziaria islamica deve affrontare a livello nazionale, regionale e globale, soprattutto in termini di regolamentazione, educazione del consumatore e di inefficienze operative.

I valori, la domanda e il mercato

Come si è già visto nel primo capitolo, la finanza islamica è l'insieme di istituti giuridici, strumenti finanziari ed imprese conformi ai dettami della legge islamica. Riassumendo, i principi giuridico - religiosi sui quali si fonda sono il divieto di *ribà'* (interesse), di *maysìr* (speculazione), di *ghàrar* (incertezza) e di svolgere attività economiche *haràm* (proibite dal Corano); di conseguenza, gli aspetti che la caratterizzano sono la trasparenza, la responsabilità sociale e il contenimento della speculazione, lo stretto legame con l'economia "reale", l'applicazione per alcuni strumenti del concetto di partecipazione agli utili e alle perdite, la presenza nelle banche dello *Shari'a Board*, e lo stretto legame tra gli elementi dell'attivo con quelli del passivo (Deloitte, 2010).

Tuttavia, l'adozione e l'interpretazione di tali obblighi, come per qualsiasi altro settore dell'economia islamica, differisce da musulmano a musulmano nel mondo tanto da poterne individuare quattro macro-tipologie. La prima comprende coloro che credono nella finanza islamica ma sono scettici sul suo stato attuale e non ne conoscono bene prodotti e strutture, optando per soluzioni convenzionali o preferendo non usufruire di servizi bancari; la seconda categoria comprende coloro che si servono dei servizi finanziari islamici ma non ne capiscono appieno le opzioni e il funzionamento, e ignorano l'esistenza dei *takàful*; vi sono poi gli utenti consapevoli che ricorrono alla finanza islamica per il settore bancario, gli investimenti e i finanziamenti e che si stanno ora avvicinando ai servizi assicurativi *takàful*; infine, vi sono coloro che usufruiscono di tutti i servizi finanziari islamici e cercano investimenti che abbiano un impatto sociale globale.

Dal punto di vista della dimensione del mercato, come già accennato, la finanza islamica ha fatto progressi sostanziali nell'ultimo decennio. Nel 2012, il valore delle attività finanziarie islamiche globali totali è stato stimato 1,329.4 miliardi di dollari, lo scorso anno sembra abbia raggiunto 1.8$ bilioni, e si prevede che nel 2014 superi i 2 bilioni di dollari (KFH Research, 2013). All'interno dell'industria finanziaria

globale islamica, le diverse componenti ricoprono fette di mercato di ampiezza molto diversa: il settore bancario islamico e il mercato globale dei *sukùk* sono stati, infatti, i due segmenti trainanti, rappresentando, nel 2012, rispettivamente l'80.3% e il 14.6% delle attività finanziarie islamiche totali, mentre i fondi islamici e i *takàful* hanno rappresentato solo il 4% e l'1.1% (Di Mauro & al., 2013).

Scendendo nell'analisi di ogni segmento, il settore bancario è diventato il segmento a più rapida crescita del sistema finanziario internazionale, crescendo a un tasso pari al 15-20% annuo negli ultimi cinque anni, arrivando a gestire circa 1.3 bilioni di dollari in attività finanziarie alla fine del 2012 (*ibid*.) e prevedendone l'ammontare a 1.6$ bilioni entro la fine del 2014 (KFH Research, 2013). L'Iran, i quattro paesi del Golfo – Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti, Kuwait e Qatar – e i paesi dell'Asia Sudorientale – soprattutto la Malesia – vi contribuiscono in maggior parte. Riguardo all'Unione Europea, si è già visto che la finanza islamica è ancora in una fase embrionale, ma vi sono una serie di fattori - quali, gli incentivi e le misure introdotte dai governi per creare un ambiente favorevole al suo inserimento e crescita, l'enfasi crescente su soluzioni finanziarie alternative a seguito della crisi finanziaria, il desiderio di attrarre liquidità dai paesi emergenti - che potrebbero sostenerne lo sviluppo. Con il maggior numero di banche islamiche vere e proprie e di filiali e 'finestre islamiche' di istituti finanziari convenzionali che dimostrano un interesse crescente verso questo mercato emergente, l'industria sta diventando fortemente competitiva (Di Mauro & al., 2013).

Venendo al mercato islamico dei capitali, dal 1990 questo si è fortemente diffuso a livello mondiale, guidato dai guadagni crescenti dei paesi esportatori di petrolio per l'aumento globale dei suoi prezzi. Alla fine del 2012, il valore dei *sukùk* in circolazione ha raggiunto i 224.9$ miliardi con un tasso di crescita complessivo del 57% negli ultimi dieci anni, e continuerà ad aumentare in maniera significativa nel corso di quest'anno a fronte delle emissioni previste per il 2014 da parte di alcuni stati - quali, Regno Unito, Irlanda, Sud Africa, Tunisia, Mauritania, Senegal, Lussemburgo e Oman. Malesia, Qatar, EAU, Arabia Saudita e Indonesia. Prendendo poi in considerazione, i fondi islamici di investimento, nel 2011 il volume degli *asset under management* (AUM) è stato stimato 60$ miliardi con 876 fondi, rappresentando il 4.6% delle attività finanziarie islamiche globali. E, sembra abbia

raggiunto i 63.2$ miliardi alla fine del 2012. In termini geografici, l'Arabia Saudita rimane il mercato chiave per gli investitori islamici contribuendo per il 42.4% all'industria, seguita dalla Malesia con un 25.9%, gli Stati Uniti con un 7.9%, il Kuwait con un 4.9% e l'Irlanda con un 4.1%. I fondi islamici europei rappresentano attualmente l'8.3% dell'industria dei fondi islamici globale, con l'Irlanda e il Lussemburgo che ne costituiscono da sole il 7%. In particolare, al 2012, si contavano 47 fondi islamici domiciliati in Irlanda per un totale di *AUM* del valore di 1.9$ miliardi; 68 nel Lussemburgo per un valore di 1.3$ miliardi, 12 in Germania e 6 in Francia, per un valore di 107.4$ milioni l'una e di 147.2$ milioni l'altra. Si noti che in generale i fondi *shari'a compliant* sono distribuiti principalmente tra attività di mercato monetario e capitale sociale (*ibid.*).

Concludendo con l'industria dei *takàful*, pur contribuendo ancora in misura relativamente minore al mercato finanziario islamico, essa ha le potenzialità per ricoprirne una parte sempre crescente. Si consideri che dal 2006 al 2011 ha mostrato un tasso di crescita annuale complessivo del 20% - ben maggiore rispetto alla crescita del 6-8% della controparte convenzionale - e il numero di società assicurative islamiche è salito di circa il 73% tra il 2008 e il 2010, con una diffusione in più di 30 paesi (*ibid*). In base all'indicatore quantitativo dell'IFDI, le attività *takàful* e *re-takàful* sono concentrate perlopiù in Arabia Saudita e Malesia, con 9$ e 8$ miliardi rispettivamente, e a Singapore, con il terzo più ampio settore di *takàful* stimato 3$ miliardi (Thomson Reuters, 2013a). A livello europeo, la sua industria assicurativa ben consolidata e familiare con il concetto di mutualità e assicurazione cooperativa, potrebbe essere un buon veicolo per facilitare l'introduzione delle operazioni assicurative islamiche nel suo mercato[36]; data la crescita del mercato finanziario islamico in Europa soprattutto nel settore bancario e del mercato dei capitali, i *takàful* possono diventare strumenti complementari chiave per i consumatori alla ricerca di soluzioni finanziarie islamiche. (Di Mauro & al. 2013).

[36] A tal proposito, è importante sottolineare che il settore *takàful* è integrato all'interno dell'International Cooperative and Mutual Insurance Federation (Icmif), organizzazione che ha sede in Inghilterra e rappresenta le mutue assicurazioni a livello globale (Hamaui & Mauri, 2009:130)

La catena del valore

Si vedranno di seguito alcuni attori chiave appartenenti ai diversi segmenti finanziari *shari'a compliant* che costituiscono la catena del valore dell'industria finanziaria islamica.

Iniziando col considerare il contesto di regolamentazione e standardizzazione, va precisato che 30 paesi hanno un quadro normativo indipendente per la finanza islamica, 11 ne hanno uno indipendente per quanto riguarda gli operatori *takàful* e *re-takàful*, e 16 paesi ne hanno uno autonomo riguardo ai *sukùk* e ai fondi islamici. Tuttavia, esistono tre istituzioni centrali e riconosciute dalla maggioranza come enti regolatori: l'Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI), creata nel 1991 per identificare degli standard internazionali riguardo la contabilità, la revisione dei conti e il governo d'impresa, comprende 200 membri istituzionali provenienti da 40 paesi quali banche centrali e istituti finanziari islamici e altri partecipanti al settore; l'Islamic Financial Services Board (IFSB), inaugurato nel 2002, con sede a Kuala Lumpur, è stato istituito con il supporto del FMI, da banche centrali e dall'Islamic Development Bank, comprende 185 membri tra cui 58 autorità di supervisione e regolazione, 8 organizzazioni internazionali intergovernative, 112 istituzioni finanziarie e aziende professionali, e 7 tra associazioni industriali e borse operanti in 45 giurisdizioni; l'International Islamic Liquidity Management Corporation (IILM), istituita da banche centrali, autorità monetarie e organizzazioni internazionali per creare ed emettere strumenti finanziari *shari'a compliant* a breve termine per facilitare la gestione transnazionale della liquidità islamica.

Venendo alle banche commerciali, vi sono in totale 249 banche completamente islamiche e 114 'finestre' bancarie islamiche. Le banche che gestiscono maggiori attività finanziarie islamiche sono la National Commercial Bank e Al Rajhi Bank con sede in Arabia Saudita; la prima, tramite la sua finestra islamica gestisce attività per il valore di circa 92$ miliardi con un ROA (*return on assets*) del 16.38%, la seconda ne gestisce per un valore di circa 71$ miliardi con un ROA del 21.62%. Bahrain e Malesia primeggiano in termini di numero di banche islamiche, rispettivamente 26 e 21 (Khan M. A., 2013; Thmson Reuters, 2013). Vi sono poi, la Kuwait Finance House (KFH), una delle istituzioni finanziarie più solide nel mondo, con banche

indipendenti istituite in Turchia, Bahrain, e Malesia, interessi in altre banche islamiche e investimenti negli Stati Uniti, in Europa, Asia Sudorientale e in Medio Oriente; l'Islamic Development Bank Group, con sede a Jeddah, di cui fa parte l'istituzione finanziaria multilaterale per lo sviluppo Islamic Development Bank (IDB), oltre a quattro enti - l'Islamic Research and Training Institute (IRTI), l'Islamic Corporation for Development of the Private Sector (ICD), l'Islamic Corporation for Insurance of Investment and Export Credit (ICIEC) e l'Islamic Trade Finance Corporation (ITFC); infine, l'Al Baraka Banking Group, con sede in Bahrain, banca islamica leader a livello internazionale, con una presenza geografica in 15 paesi, e quotata nella borsa del Bahrain e nel NASDAQ Dubai.

Riguardo ai *sukùk*, le quattro maggiori borse in cui sono quotati sono il London Stock Exchange, la Bursa Malaysia, il NASDAQ Dubai, e il Luxembourg Stock Exchange, e alcune delle maggiori banche globali – come la HSBC, la Standard Chartered, e la Citi - sono loro *arranger* chiave.

Per quanto riguarda i *takàful* e re-*takàful*, si conta un totale di 216 operatori localizzati soprattutto in Arabia Saudita (33), Indonesia (22) e Malesia (21), e in altri 34 paesi del mondo. Le istituzioni principali sono l'Aman Insurance di Dubai, le cui attività sono supervisionate dallo *Shari'a Supervisory Board*; l'Islamic Arab Insurance Company – Salama, con sede negli Emirati Arabi e operante in più di 60 paesi; infine, l'Hannover Re, prima grande società di riassicurazioni[37] che dedica delle operazioni alla finanza islamica, con clienti perlopiù in Medio Oriente e Nord Africa, e poi in Asia Sudorientale, Sud Africa, Sudan e Regno Unito.

In questa sezione, vale la pena accennare anche ad altri importanti attori nell'ambito della micro-finanza, del *crowdfunding*[38] e delle associazioni pie. La micro-finanza islamica è un mercato importante considerando l'ampio segmento di popolazione a basso reddito concentrata nei paesi a maggioranza musulmana, da un lato, e il fatto che il 72% (stimato) della popolazione di tali paesi non usufruisca di servizi finanziari formali. Da un'indagine del *Consultative Group to Assist the Poor* – CGAP, risulta che il valore della micro finanza islamica sia quadruplicato dal 2006 al 2011 fino ad ammontare a 628$ milioni in attività gestite (2011) - 0.8% del mercato micro finanziario globale -, e che i suoi attori chiave siano concentrati in

[37] Ossia, le assicurazioni di secondo grado (Treccani).
[38] Pratica di micro-finanziamento dal basso che mobilita persone e risorse (Wikipedia, 2014).

Bangladesh, Indonesia e Sudan in termini di clienti – 1.3 milioni (Thomson Reuters, 2013). Due importanti istituzioni di questo mercato sono: l'Al-Amal Microfinance Bank (AMB) dello Yemen, vincitrice nel 2010 della competizione sulla microfinanza islamica organizzata dal CGAP, partner della nota organizzazione micro-finanziaria Kiva, ha 18 filiali che forniscono prestiti a famiglie a basso reddito per lottare contro la povertà e la disoccupazione, 79,843 clienti e 18.1$ milioni in prestiti distribuiti alla popolazione yemenita; l'altra è l'*Akhuwat* con sede in Pakistan, con una presenza in 38 città, ha distribuito 47.65$ milioni tra 300,000 famiglie. I mercati islamici stanno avvicinandosi anche al *crowdfunding*, con iniziative interessanti quali, Shekra, con sede al Cairo, lanciata nel 2013 con il fine di colmare le carenze di finanziamenti alle PMI; Kiva, organizzazione no-profit statunitense leader nella micro-finanza online con una rete di partnership in Medio Oriente, offre linee di credito speciali per prodotti Shari'a compliant; e Yomken, piattaforma di *crowdfunding* che ha ricevuto finanziamenti dal Fondo per l'Innovazione della gioventù della Banca Mondiale. Un altro segmento rilevante sono le *awqaf*, o fondazioni pie islamiche, sia private che governative, presenti in tutti i paesi a maggioranza musulmana e in alcuni non musulmani, come ad esempio in Nuova Zelanda, negli Stati Uniti e in Sud Africa. Le più note sono la fondazione saudita Al Rajhi, centrata sullo sviluppo sociale, agricolo avendo portato alla creazione delle più grandi aziende agricole del Medio Oriente e di numerose iniziative di agricoltura biologica e *halàl*; l'Awqaf South Africa centrata sulle comunità più svantaggiate del paese, e l'Awqaf and Minor Affairs Foundation (AMAF), il dipartimento governativo e l'autorità legale di Dubai sugli *awqaf*, i cui obiettivi sono centrati sulla solidarietà sociale e includono la promozione del volontariato, la supervisione sui fondi e gli investimenti e la consulenza per i supervisori delle donazioni.

Per concludere, un ultimo segmento fondamentale da considerare riguarda la formazione e la ricerca. Secondo un recente studio della società Yurizk, vi sono in totale 742 servizi formativi sulla finanza islamica, 43% localizzati in Asia, 225 in Europa, 19% nella regione MENA e 8% in Nord America (Thomson Reuters 2013b). Le più rilevanti sono l'International Centre for Education in Islamic Finance (INCEIF) in Malesia, la piattaforma mediatica ETHICA, e l'Islamic Research and Training Institute (IRTI) di Jeddah.

Sfide e opportunità

Uno studio del FMI (Hasan & Dridi, 2010) ha mostrato come le banche islamiche siano generalmente riuscite a contenere gli effetti peggiori della crisi finanziaria del 2008, potendo così contribuire alla stabilità economica e finanziaria[39]. Tuttavia, oltre ad aver provato la loro resilienza, la crisi globale ha anche messo in luce una serie di sfide che il settore bancario islamico in particolare, e la finanza islamica in generale, dovrà affrontare per realizzare appieno il suo potenziale.

Mahmoud Mohieldin, un ex-amministratore delegato della Banca Mondiale nel suo studio "Comprendere il potenziale della finanza islamica" (2012), sottolinea innanzitutto la necessità di migliorare il quadro normativo: una solida struttura legale e di controllo è essenziale per il buon funzionamento del settore. Strutture come l'AAOIFI e l'IFSB, che concorrono a individuare standard comuni, vanno sempre più ampliate e riconosciute perché l'armonizzazione della regolamentazione possa ridurre le barriere all'espansione e all'innovazione dei prodotti dell'industria finanziaria islamica - specialmente per quei segmenti che soffrono ancora di una limitata competitività e diversificazione (ad es. i *takàful*) -, così che essa possa consolidarsi come un'alternativa valida e completa al sistema finanziario convenzionale. In particolare, la rapida espansione di strumenti *Shari'a compliant* urge l'identificazione di una normativa efficace e comune da applicare in caso di insolvenza richiedendo anche una chiara definizione dei diritti delle parti coinvolte nelle varie attività finanziarie. Infine, risolvere il problema della standardizzazione contribuirebbe anche allo sviluppo di una migliore efficienza gestionale e alla ricerca di nuove soluzioni tecnologiche tali da ridurre i maggiori costi operativi che hanno le banche islamiche relativamente alle controparti convenzionali, e consentirebbe anche una migliore gestione della liquidità e una facilitazione degli scambi.

[39] Più nello specifico, il fatto che la finanza islamica sia caratterizzata dal principio di PLS e dallo stretto legame fra le transazioni finanziarie e le attività reali, ha reso il suo sistema bancario meno vulnerabile alla crisi. Nel 2008, le banche islamiche avrebbero reagito meglio delle banche convenzionali in termini di redditività; la situazione si è invece capovolta nel 2009 quando la crisi ha investito l'economia reale. La crescita delle banche islamiche è stata inoltre maggiore di quella delle banche convenzionali nel credito e nelle attività in tutti i paesi, eccetto che negli EAU. Infine, le banche islamiche hanno registrato risultati migliori o simili alle banche convenzionali anche in termini di valutazione del rischio, come si può vedere dalla classificazione delle banche di diverse agenzie di *rating* (Hasan & Dridi, 2010).

L'altra questione che Mohieldin (2012) ritiene di fondamentale importanza per la crescita del settore è superare gli ostacoli derivanti sia da una scarsa consapevolezza sul piano della domanda da parte degli imprenditori e dei risparmiatori, sia da una limitata competenza finanziaria sul piano dell'offerta. Ciò richiede da un lato, uno sforzo maggiore in campo promozionale per diffondere la conoscenza e sensibilizzare i potenziali clienti sul valore aggiunto del sistema, contando sulla resilienza mostrata durante la crisi e il conseguente aumento della domanda di prodotti e pratiche imprenditoriali più etiche; dall'altro, una maggiore investimento in capitale umano per la formazione di esperti e professionisti che conoscano e gestiscano efficacemente tutti i tipi di servizi e istituzioni finanziarie islamiche.

Concludendo con il punto di vista dell'ex-amministratore delegato della Banca Mondiale, nonostante tali sfide, vi sono forti prospettive di espansione per la finanza islamica. Sempre più imprenditori chiedono prodotti *Shari'a compliant* (*ibid*.), ed è quanto è emerso dall'analisi svolta nel presente capitolo. L'ampio potenziale del mercato alimentare *halàl* e di tutti gli altri mercati considerati, offrono, infatti, notevoli opportunità al settore bancario islamico in termini di *venture capital* e *private equity*, per l'avvio e la crescita delle PMI. Inoltre, anche l'obiettivo posto dall'OIC di raggiungere una maggiore integrazione regionale offre alla finanza islamica la possibilità di scalare finanziando il corrispondente aumento dei flussi commerciali. Vi sono, poi, altri fattori importanti che contribuiscono alla sua crescita: l'aumento dei prezzi dei beni primari ha generato un surplus in alcuni paesi musulmani che va allocato tramite intermediari finanziari e fondi sovrani; i miglioramenti qualitativi e lo sviluppo di nuovi prodotti possono rendere la finanza islamica una solida e valida alternativa per i risparmiatori e gli investitori; gli istituti convenzionali aprono 'finestre islamiche' e hanno aumentato il numero di operazioni per soddisfare la domanda crescente a Londra, Lussemburgo e altrove; infine, gli sviluppi politici recenti in diversi paesi a maggioranza musulmana – come, ad esempio, la vittoria degli islamisti in Egitto, Tunisia e Marocco - implicano un ruolo crescente per gli strumenti finanziari islamici (*ibid*.).

Un articolo della rivista finanziaria "The Banker" (Hancock, 2012) mette proprio in evidenza quanto, in seguito alla Primavera Araba, sia aumentata

l'attrattività della finanza islamica nei paesi del Nord Africa col fine di superare la mancanza di liquidità (attirando investimenti dai paesi del Golfo), ridurre i deficit pubblici e rilanciare la crescita economica. In Egitto, nel giugno 2012, il presidente Morsi dichiarò di voler portare la quota di mercato delle banche islamiche dal 5% al 35% entro cinque anni e aggiungere una sezione dedicata al settore bancario islamico all'interno della legge bancaria del paese[40]; egli annunciò poi l'intenzione di emettere un *sukùk* del valore di 2$ miliardi come parte delle misure anticrisi e di definire una regolamentazione atta a consentire alle imprese l'emissione di *bond* islamici. Nel febbraio 2012, anche il governo tunisino annunciò l'emissione del suo primo *sukùk*, in marzo istituì il Consiglio sulla Finanza Islamica da affiancare al Ministero della Finanza al fine di definire di un quadro normativo per i prodotti finanziari islamici e svilupparne l'industria, e in giugno lanciò il suo primo fondo islamico. Nel marzo 2012, toccò al Marocco annunciare l'intenzione di emettere un *sukùk* una volta definita la normativa per l'introduzione della finanza islamica nel paese; fu inoltre prevista l'istituzione della prima vera banca islamica del paese, dopo che nel 2010 il governo aveva iniaziato a concedere alle banche convenzionali di offrire solo una gamma limitata di servizi e prodotti finanziari. La Libia, invece, nel maggio 2012 approvò una legge bancaria islamica battendo così sul traguardo Tunisia, Marocco ed Egitto. Come conclude la giornalista Melissa Hancock (*ibid.*), anni di diffidenza da parte dei precedenti governi autoritari verso la finanza islamica, ritenuta un mezzo degli islamisti per acquisire potere, ha fatto sì che tali paesi rimanessero in svantaggio rispetto ai vicini paesi del Golfo e ad altri centri importanti come la Malesia, implicando così la necessità di sviluppare la conoscenza dell'industria presso la popolazione; tuttavia, i cambiamenti previsti e annunciati dai diversi governi, a seguito degli eventi che hanno attraversato la regione, mostrano grandi opportunità di crescita per il settore finanziario islamico.

[40] Tuttavia, la Banca Centrale si rifiutò di emettere una licenza per l'istituzione di nuove banche islamiche indipendenti, ma affermò che avrebbe concesso alle banche già esistenti di continuare ad aprire filiali bancarie islamiche (Hancock, 2012).

8. I CENTRI NEVRALGICI DELL'ECONOMIA ISLAMICA

Alla luce di tale analisi, dalla quale sono emerse le caratteristiche del mercato dei diversi settori dell'economia islamica, la concentrazione geografica dei consumatori così come dei migliori offerenti, si può concludere che esistono dei grandi centri propulsori di tale economia, alcuni a maggioranza musulmana e altri no, alcuni per tutti i settori e altri per un settore in particolare. La Malesia, ad esempio, è stata una pioniera della finanza islamica, settore fortemente sviluppato e diversificato, e del mercato alimentare *halàl*, trainando lo sviluppo di questo e degli altri settori a livello globale; i paesi del GCC – EAU, Arabia Saudita, Qatar e Bahrain – sono stati i leader nell'ambito della crescita del capitale islamico e degli investimenti.

Da uno studio della DinarStandard basato su undici criteri - la posizione dei fondi islamici, l'investimento in ricerca e formazione, il grado di regolamentazione, l'attività bancaria, le esportazioni di generi alimentari, il mercato turistico musulmano di origine e destinazione, per la valutazione della forza economica islamica; l'adozione della certificazione alimentare, il riconoscimento del quadro normativo, l'accesso e la sede delle multinazionali, e le mete turistiche globali, per la portata geografica –, è risultato che i paesi seguenti hanno i potenziali maggiori per svilupparsi ulteriormente come centri dell'economia islamica (Thomson Reuters, 2013).

8.1 **La Malesia**

È al momento il più grande centro finanziario islamico con un totale di attività finanziarie del valore di 412 miliardi di dollari (sulla base di stime del 2012 comprendenti *takàful*, *sukùk*, fondi e altre attività finanziarie). Al fine di costruire legami con i movimenti post-crisi etici e responsabili d'Europa e Stati Uniti - stimati 2.2 bilioni di dollari - e affermare così il suo ruolo cruciale anche sul mercato finanziario internazionale, il premier malese Najib Razak ha annunciato l'intenzione di allocare parte del budget 2014 investendo in *Sukùk* SRI e in indici ESG - *Environmental, Social and Corporate Governance* (Siddiqi 2013). Ciò significa prestare maggiore attenzione all'impatto delle imprese sulla popolazione, sul territorio e sul pianeta, passo necessario per la costituzione di mercati di capitali

responsabili, e, come commenta Rushdi Siddiqi (*ibid.*), è esemplificativo della posizione della Malesia come guida dei paesi OIC nello sviluppo di tali mercati.

Considerando gli altri settori dell'economia islamica, il paese è stato fra i primi a sostenere e investire nel potenziale dell'industria *halàl*, adottando un approccio olistico non focalizzato sulla sola produzione di prodotti, ma anche su tutti gli altri segmenti della catena del valore - l'ecosistema finanziario, logistico, infrastrutturale e intellettuale – fungendo così da importante punto di riferimento sul piano globale (Badawi, 2013). È stata, infatti, pioniera nella certificazione *halàl* dei prodotti e dei servizi assicurandone la totale integrità grazie a una stretta conformità ai precetti sciaraitici, ha sviluppato un solido ecosistema di ricerca e formazione, e presenta uno dei sistemi di regolamentazione più maturi e consolidati. Si pensi che, alla luce di recenti controversie causate da una sovra-certificazione per trarre profitto dalla domanda di prodotti *halàl*, ha potenziato il segmento con la nascita di un 'sistema di gestione dell'assicurazione *halàl*' che coinvolge le diverse pratiche di preparazione, imballaggio, trasporto, deposito, e l'assunzione di altri 222 professionisti che ne verificano l'esecuzione per poter assegnare la certificazione del JAKIM (Salama, 2013). È, inoltre, sede dell'Halàl Industry Development Corporation, prima istituzione per lo sviluppo dell'industria *halàl* sostenuta dal governo, fondata nel 2006 per facilitare l'ingresso e la crescita delle imprese malesi nel mercato *halàl* globale focalizzandosi sullo sviluppo di standard *halàl* di controllo e certificazione (HDC, 2008-2013), e ospita annualmente il World Halàl Forum dal 2006, evento che riunisce esperti dell'economia *halàl* per discuterne la crescita e lo sviluppo. Vi sono, poi, grandi industrie *halàl* malesi che operano tanto a livello nazionale quanto internazionale – tra cui la CCM, casa farmaceutica *halàl* più grande con più di 100 prodotti certificati -, e multinazionali come l'Unilever e la Nestlé, che svolgono un ruolo chiave nel mercato *halàl* del paese. In ambito turistico, è una delle mete più gettonate a livello globale e classificatasi come la meta preferita dei turisti musulmani per numero di arrivi (DinarStandard-Crescentrating, 2012).

Tutto ciò dimostra che la Malesia continua a ricoprire un ruolo particolarmente importante come fulcro del settore economico islamico comprensivo.

8.2 L'Arabia Saudita

È attualmente il secondo centro finanziario islamico con un totale di attività finanziarie stimate 270 miliardi (sulla base di dati del 2012 comprendenti *takàful*, *sukùk*, fondi e altre attività finanziarie). Sul fronte dell'industria *halàl*, l'Agenzia per gli alimenti e i medicinali saudita (SFDA) sta lavorando per raffinare gli standard per il cibo, i farmaci, e l'apparecchiatura medica. Nel 2012, l'SFDA ha infatti organizzato a Riyadh la prima conferenza internazionale sul controllo degli alimenti *halàl*, in occasione della quale ha richiamato l'attenzione dei paesi non musulmani esportatori di prodotti *halàl* perché aderissero più severamente alle regole islamiche, e ha richiesto l'approvazione di un insieme di linee guida riguardanti dal nutrimento alla macellazione degli animali, all'utilizzo di additivi per aiutare gli importatori a verificare l'avvenuto rispetto di tali regole (Mileham, 2012). In ambito turistico, pur essendo solo al quinto posto della classifica delle destinazioni più *halàl* (Crescentrating, 2013), è il centro dell'hajj/umrah la cui spesa totale stimata nel 2012 è stata 15.6$ miliardi e prevista di 22.5$ miliardi per il 2018.

8.3 Gli Emirati Arabi Uniti

Sono attualmente il quarto centro finanziario islamico con un totale di attività finanziarie di 118$ miliardi (in base a stime del 2012 comprendenti *takàful*, *sukùk*, fondi e altre attività finanziarie).

Dubai si è consolidata come un importante centro finanziario globale e islamico - con un valore totale di *sukùk* quotati in borsa di 13.28$ miliardi alla fine del 2013 (Wam, 2014), così come fulcro del turismo, del commercio e della logistica. È, infatti, la terza più popolare destinazione di viaggio e un grande centro commerciale alimentare – aziende come Al-Islami stanno guidando lo sviluppo del mercato alimentare *halàl* a livello regionale. Il lancio, in gennaio 2013, della strategia 'Dubai, Capitale dell'Economia islamica' che mira a fondare l'emirato come centro internazionale di sette pilastri economici nel giro di tre anni – ossia, come fulcro della finanza islamica, dell'industria *halàl*, del turismo *halàl*, dell'economia digitale islamica, dell'arte e il design islamico, per la definizione degli standard e della certificazione dell'economia islamica, e dell''informazione e della formazione

islamica (Abdurabb, 2013; Bitar, 2013) – riflette l'intenzione di diventare il centro nevralgico per l'ulteriore sviluppo dell'economia islamica nel suo complesso. Significativa, in questo senso, è la nomina di Dubai come città ospitante la decima edizione del World Islamic Economic Forum – la più importante conferenza annuale a livello globale sulla finanza islamica - prevista per novembre 2014 (Wam, 2013). Nella strategia rientra anche l'emissione della legge che stabilisce il 'Centro per lo sviluppo dell'economia islamica di Dubai' "dotato di strumenti finanziari, legali, e amministrativi per promuovere attività economiche conformi alla legge islamica nel settore dei prodotti e servizi finanziari, così come nel settore non finanziario", e condurrà ricerche per valutare la contribuzione delle attività *Shari'a compliant* al PIL e come estenderla per espandere l'economia (Abdurabb, 2013). La pianificazione dell'IDB di avviare un programma di emissione di *sukùk* per il valore di 10 miliardi di dollari nella borsa di Dubai, rappresenta un passo ulteriore verso l'ambita centralità finanziaria islamica globale. Il 27 febbraio 2014, l'IDB ha, infatti, emesso *sukùk* per un valore di un miliardo di dollari quotati nel Nasdaq Dubai Exchange (John, 2014). Questo sarebbe il terzo programma di emissione di *sukùk* dell'IDB dopo Londra e Kuala Lumpur e il primo in un paese del Medio Oriente, nell'ambito della strategia di promuovere lo sviluppo economico nei paesi e nelle comunità musulmane[41] (Vizcaino, 2013).

Abu Dhabi, la capitale degli EAU si sta, invece, impegnando concretamente nell'ambito della produzione alimentare. La società brasiliana BRF ha, infatti, pianificato nel 2013 di costruire uno stabilimento produttivo concludendo un affare che prevede l'investimento di 91.3 milioni di dollari nella produzione e nella logistica del settore alimentare, prevedendone l'operatività già per il 2014. Tale investimento è in linea con l'obiettivo economico di incrementare la produzione alimentare all'interno degli emirati e ridurne la dipendenza esterna (Askew, 2013).

[41] Nel 2003, l'IDB lanciò il suo primo bond islamico, del valore di 400$ milioni e fu la prima emissione del Medio Oriente ad essere classificata AAA (elevata capacità di ripagare il debito) dall'agenzia di rating internazionale Standard & Poor's (Parker, 2003).

8.4 La Turchia

È attualmente l'ottavo centro finanziario islamico con un totale di attività finanziarie stimate 38$ miliardi (in base a dati del 2012 comprendenti *takàful*, *sukùk*, fondi e altre attività finanziarie); ha, però, il maggiore potenziale di attività bancarie all'interno dei paesi OIC, oltre ad essere un'economia emergente che fa da ponte tra l'Asia e l'Europa. Per quanto riguarda la certificazione *halàl*, è iniziata solo nel 2009, e nel 2010 è entrato in vigore lo statuto del *Standards and Metrology Institute for Islamic Countries* (SMIIC). In ambito turistico, è una delle mete globali che crescono più rapidamente, è la seconda meta più popolare per i turisti musulmani (in base al numero di arrivi) e al terzo posto della classifica delle mete più *halàl* (Crescentrating, 2013).

8.5 L'Indonesia

È il paese del mondo con il maggior numero di musulmani e il PIL più alto tra i paesi OIC, ma solo il nono centro finanziario islamico con un totale di attività finanziarie per un valore di 33$ miliardi (in base a dati del 2012 comprendenti *takàful*, *sukùk*, fondi e altre attività finanziarie). Sul fronte dell'industria *halàl*, vi sono una serie di segmenti imprenditoriali emergenti in ambito mediatico, della moda, e altri settori creativi *halàl*. Ha, inoltre, il più ampio mercato di consumo alimentare di musulmani nel mondo, ma l'industria alimentare non è altrettanto sviluppata in termini di infrastrutture e normative rispetto alla Malesia; il Consiglio degli Ulema indonesiano (MUI) è l'unica autorità che supervisiona l'intero processo di certificazione *halàl* dal monitoraggio all'etichettatura finale.

Fra i paesi non a maggioranza musulmana, vi sono:

8.6 Gli Stati Uniti

In ambito finanziario islamico, ha una delle più forti basi per i fondi islamici così come un solido ecosistema di ricerca e formazione. In ambito industriale, a un grande potenziale di sviluppo per il settore alimentare *halàl* essendo il maggiore esportatore di animali e carne nel mondo. Vi sono, inoltre, come si è visto, diversi imprenditori

musulmani che si stanno dedicando alla creazione di aziende e istituzioni nei vari settori – ad esempio, Saffron Road, Noor Vitamins, e Ifanca.

8.7 **Il Regno Unito**

Come uno dei maggiori centri finanziari mondiali, ha svolto un ruolo importante anche nello sviluppo del mercato finanziario islamico nel settore bancario – il più grande al di fuori di Medio Oriente e Asia con Londra avente più di venti istituti di credito a cui sono state concesse le 'finestre islamiche' -, in ambito assicurativo (*takàful*), per i fondi e per i *sukùk.* A dimostrarlo anche l'arrivo a Londra, lo scorso ottobre, della nona edizione del World Islamic Economic Forum -, per la prima volta al di fuori del mondo islamico. In quell'occasione, il primo ministro britannico Cameron ha espresso il desiderio che Londra possa diventare un fulcro globale della finanza islamica al pari di Dubai e Kuala Lumpur, annunciando la più grande emissione di *sukùk* di un paese non musulmano, del valore di 200 milioni di sterline (circa 240 milioni di euro), e il lancio dell'*Islamic Market Index*, tramite il quale il London Stock Exchange intende dare visibilità a opportunità di investimento conformi ai principi islamici (Conforti Di Lorenzo, 2013). Alla base di questa grande apertura, spiega Cameron, vi è la volontà di attrarre una grossa percentuale dei nuovi investimenti finanziari islamici globali vista la loro crescita del 150% dal 2006, e la stima che nel 2014 il loro valore avrà superato i 1500 miliardi di euro (Prime Minister's Office, 10 Downing Street, 2013).

Il Regno Unito ha, inoltre, importanti istituti di alta formazione in finanza islamica e un solido mercato alimentare *halàl* così come di altri prodotti industriali guidato da una popolazione musulmana di quasi 2.9 milioni (Pew Research Center, 2010).

8.8 Singapore

Come il Regno Unito, anche Singapore è uno dei maggiori centri finanziari mondiali, ed è stato anch'esso attivo nel settore della finanza islamica e in altri segmenti economici islamici. È il terzo paese del mondo per attività finanziarie *takàful*, settimo per fondi islamici, ed è dotato anche di un solido quadro normativo per la

finanza islamica. In ambito industriale *halàl*, è la quarta più grande meta del turismo musulmano, e possiede una buona regolamentazione e un attivo mercato di distribuzione alimentare. Inoltre, la sua certificazione *halàl* è ampiamente riconosciuta a livello regionale.

È evidente che i centri sopradescritti sono i paesi che, per motivi storici, politici, economici, culturali e sociali, hanno dato e continuano a dare maggiore impulso allo sviluppo dell'economia islamica nel suo complesso, rispetto agli altri paesi che per gli stessi motivi vi contribuiscono in maniera minore. Così come risulta evidente, dall'analisi del presente capitolo, che, a prescindere dal paese, vi sono alcune sfide trasversali a tutti i settori – quali, ad esempio, il problema di reperire soluzioni finanziarie *shari'a compliant* per l'avvio di nuove imprese, o la mancanza di un quadro normativo solido e di standard di riferimento omogenei per la certificazione dei prodotti, o ancora la limitata disponibilità di professionisti specializzati.

Tuttavia, gli esperti (Thomson Reuters, 2013) ritengono che per le tante opportunità presenti sia a livello regionale che a livello globale – tra cui, il fattore demografico, una maggiore integrazione fra paesi OIC, lo sviluppo tecnologico, e il movimento etico e responsabile post-crisi globale – i settori economici islamici si sono sviluppati al punto da essere pronti per la convergenza necessaria a rilanciare lo spazio economico islamico nel suo complesso grazie al forte potenziale di sinergie che li lega, e a creare ulteriori possibilità di spinta in avanti per diversi paesi. La strategia messa in atto da Dubai per diventare "Capitale dell'Economia Islamica", i passi avanti della Turchia nei settori economici della finanza, del cibo *halàl* e del turismo, e l'annuncio dell'emissione del più grande *sukùk* da parte di un paese non musulmano quale il Regno Unito, sono notevoli segni di sviluppo, e la competizione che ne deriva non può far altro che condurre a una maggiore efficienza del mercato, allo sviluppo dell'innovazione e di nuove opzioni per i consumatori (*ibid*.).

Questo fa sì che il concetto di economia islamica non può più considerarsi evanescente ma sta diventando una realtà significativa dell'economia internazionale, generando, come si è visto, interessi e guadagni per miliardi di dollari e

coinvolgendo governi del mondo sempre più consapevoli della sua esistenza e del suo successo (Shobokshi, 2013).

CONCLUSIONE

Nel suo saggio "*Is There an Islamic Economics*" (1997), Karen Pfeifer scrive:

> Alla domanda 'Cosa c'è di diverso nell'economia islamica?' Qualcuno potrebbe ben rispondere 'Qualcosa che sta tra il tutto e il niente', dipende dal relativo contesto storico e istituzionale.

L'autrice prosegue definendo il fenomeno come un insieme di idee sviluppatesi negli ultimi decenni del Novecento in risposta "alle conquiste e ai fallimenti" sia del capitalismo di stato sia dell'economia di libero mercato, nell'intento di: da un lato, recuperare il rigore etico e politico dei movimenti anticolonialisti che condussero al primo sistema, depurandolo però dai suoi eccessi di dirigismo e burocratizzazione; dall'altro, di lasciare spazio al mercato e all'iniziativa privata, senza però ignorare gli eccessi di povertà e ricchezza che ne derivano. L'economia islamica viene quindi descritta come una strategia di sviluppo economico che non è né *laissez-faire* né centralizzata, né di libero mercato né di protezionismo assoluto, che permette la concorrenza ma consente allo stato di intervenire in caso di disfunzioni, in altre parole,una via di mezzo tra sistemi esistenti, ideologicamente opposti con il valore aggiunto dell'etica musulmana.

Analogamente, l'analista M. A. Khan (2013:XV), parla del sistema economico islamico come di "un tipo di capitalismo con una dimensione spirituale" così come gli economisti Rony Hamaui e Marco Mauri (2010:10) affermano che la finanza islamica è nata da un processo di "*cross-fertilization*" fra la cultura occidentale e quella islamica". Questi ed altri studiosi[42] mettono cioè in evidenza come l'economia islamica si sia col tempo e nella pratica inserita nel sistema globale configurandosi come il risultato di un processo di ibridazione tra i principi e le pratiche dominanti e gli insegnamenti islamici, piuttosto che come originariamente e idealmente concepito, un sistema economico totalmente parallelo e distinto da quello convenzionale.

Il presente lavoro, nel tentativo di rispondere alle domande poste all'inizio, riguardo a che cosa si intenda attualmente con il termine 'economia islamica', ha di

[42]Ad esempio, Ibrahim Warde (2000), Charles Tripp (2007), Daniele Atzori (2010), più volte citati nel presente lavoro.

fatto mostrato da quali propositi sia scaturita l'idea di una *moral economy* islamica e come poi nella realtà si sia dovuta adattare alle esigenze contingenti rinunciando ad alcuni dei suoi presupposti e diventando parte integrante del sistema globale.

Frutto del pensiero neorevivalista di metà Novecento e dei dibattiti post-indipendenza sulla forma di stato da adottare, all'origine della definizione di una nuova e distinta disciplina economica vi erano infatti l'intento culturale di affermare la propria identità di *umma* e differenziarsi dai non musulmani in ogni ambito della vita e così anche l'imperativo etico di seguire gli insegnamenti della rivelazione coranica per creare un'economia morale in opposizione a un sistema economico prevalentemente individualista e materialista. Al verificarsi di determinati sviluppi politici, economici e sociali che interessarono i paesi musulmani tra gli anni Sessanta/Settanta, queste idee poterono trasformarsi in pratica e all'imperativo etico si sostituì il fine pragmatico di elaborare e attuare un modello di sviluppo economico che potesse far fronte alle difficoltà economiche e sociali in cui si trovavano le società musulmane a seguito del processo di decolonizzazione e del malfunzionamento dei regimi al potere. Da qui l'adozione della *zakàt*, come strumento di politica economica ritenuto migliore di qualsiasi altro sistema fiscale, finalizzata all'instaurazione di un ordine sociale più giusto ed egualitario; e, la creazione di istituzioni finanziarie islamiche, fondate sulla proibizione del *ribà*, sul principio di partecipazione agli utili e alle perdite e sui divieti di *maysìr* e *ghàrar*, come motore di una "via islamica allo sviluppo" (Atzori, 2010:107) e di un sistema economico moralmente superiore ma anche più stabile ed efficiente consentendo a tutti i musulmani di operare nel rispetto dei propri valori e di risparmiare, investire, perseguire il profitto secondo un'equa distribuzione dei rischi ed evitando la speculazione e l'ingiustificata accumulazione di ricchezze nelle mani di pochi.

L'ottimismo e le intenzioni iniziali dovettero però fare i conti con la realtà sia nei paesi in cui il sistema economico-finanziario islamico divenne, in linea teorica, il fondamento delle economie nazionali nell'ottica di un più ampio processo di islamizzazione delle società, sia in quei paesi in cui tale sistema venne introdotto per una serie di ragioni politiche ed economiche affianco a quello convenzionale. Si ricordi il paradosso dell'Arabia Saudita, la quale, pur avendo dato un impulso determinante sia a livello ideologico che economico allo sviluppo della finanza

islamica negli altri paesi musulmani, non ha mai trasformato radicalmente il suo sistema economico per non mettere a rischio gli interessi della classe politica fortemente implicati nell'economia internazionale. Si pensi agli esperimenti del Pakistan, del Sudan e dell'Iran, in cui i regimi islamisti avviarono una trasformazione parziale delle loro economie considerando che l'interesse rimase ad esempio nelle transazioni con l'estero o in un rilevante settore bancario informale, per non sconvolgere gli equilibri di potere o perché la povertà e l'indebitamento non consentivano la totale autonomia e indipendenza dalle tendenze economiche globali. Si pensi, infine, ai sistemi misti della Malesia, dell'Indonesia, dell'Egitto e della Turchia, dove il sistema bancario islamico si sviluppò su iniziativa dei governi per contrastare o cooptare le opposizioni, mantenendone il controllo ed evitando la formazione di centri di potere alternativi, o per necessità di liquidità e per i vantaggi economici che se ne potevano trarre.

Al di là dei singoli contesti di questi e degli altri paesi musulmani e degli specifici interessi politici ed economici in funzione dei quali il sistema economico-finanziario islamico si è sviluppato, questo dovette generalmente far fronte alla concorrenza di istituzioni finanziarie consolidate, ben radicate e avvezze alle regole del mercato. A ciò si aggiunse che laddove la *zakàt* era stata adottata come strumento fiscale, non si era rivelata sufficiente e non aveva dato i risultati sperati in termini di riduzione della povertà.

Tuttavia, il contesto storico - regionale e internazionale - degli anni Ottanta e Novanta promosse ulteriormente la crescita della finanza islamica, che continuò ad espandersi avviando quel suo graduale processo di diversificazione e innovazione che mise però in discussione alcuni dei suoi principi fondanti. L'aggiornamento ha infatti implicato lo sviluppo di nuovi strumenti e tecniche finanziarie che in parte si sono allontanati dai principi ispiratori della finanza islamica per avvicinarsi maggiormente alle logiche della finanza globale; si pensi, ad esempio, ai contratti non-PLS, all'introduzione degli equalizzatori come forme di garanzia sui depositi, all'allineamento degli utili delle banche ai tassi di interesse correnti o ancora alla recente elaborazione di titoli pubblici compatibili con la *shari'a*.

Tale apertura all'ibridazione, pur attirando numerose critiche sia dall'esterno che dall'interno - come il sostenere che l'aggettivo islamico non rappresenti altro che

una trovata per attirare maggiore clientela, che l'innovazione tradisca il fine morale, che l'economia islamica, in particolare la finanza islamica, non sia altro che un rimaneggiamento di quella convenzionale operando allo stesso modo ma in maniera più rischiosa, e pur non essendo priva di seri elementi di rischio connessi alla natura islamica - come l'alto pericolo di azzardo morale e di asimmetrie informative, ha consentito alle istituzioni finanziarie islamiche non solo di sopravvivere ma anche di mostrare, in alcuni casi, maggiore efficienza e stabilità e di contribuire significativamente all'incremento dei settori finanziari nazionali[43].

Dedicandosi a quei risparmiatori e investitori musulmani che sentono l'esigenza di svolgere attività conformi ai loro valori etico-religiosi richiedendo però maggiori sicurezze in termini di rischio/rendimento, e sempre di più (come si è visto nel terzo capitolo) a quelli non musulmani alla ricerca di forme di finanziamento diverse e più etiche, il sistema finanziario islamico, ha trovato il modo di ritagliarsi una nicchia nel mercato finanziario globale più che metterlo in discussione. A questo proposito, Iqbal e Mirakhor affermano che negli ultimi anni si sta assistendo alla "globalizzazione della finanza islamica" (2013:1), ben evidente se si guarda sia alla crescente offerta di prodotti finanziari islamici al di fuori dei paesi a maggioranza musulmana, sia all'iniziativa intrapresa dalle autorità regolamentari di diversi paesi occidentali finalizzata a elaborare una strategia che permetta l'operatività della finanza islamica nel quadro delle normative vigenti.

Il processo di "integrazione nelle società occidentali in quanto musulmani" (Atzori, 2010:119) non si limita alla finanza islamica ma si estende all'economia islamica in senso lato, coinvolgendo tutti quei settori industriali che sono direttamente o indirettamente influenzati dai precetti islamici. Nel terzo capitolo, si è appunto visto come una serie di tendenze proprie del mercato musulmano e altre internazionali, quali l'Islam come sistema di vita, la crescita esponenziale della popolazione musulmana, la crescente integrazione regionale tra i paesi OIC, la ricerca di nuovi sbocchi commerciali, lo sviluppo delle tecnologie comunicative, la sempre maggiore attenzione alla dimensione etica dell'economia, abbiano contribuito a determinare e favorire la crescita di tali settori a livello globale e facciano pensare

[43] Si rimanda ai casi delle Special Finance Houses in Turchia e della maggiore resilienza dimostrata delle istituzioni finanziarie islamiche durante la crisi del 2008, trattati nel secondo e terzo capitolo del presente lavoro.

che diventerà una realtà sempre più significativa dell'economia internazionale. Il mercato *halàl* avrebbe, inoltre, grandi potenzialità se si riuscirà a creare una sinergia fra i diversi settori perché possano svilupparsi reciprocamente e se la finanza islamica sarà in grado di fare da collante mettendo a disposizione una più ampia gamma di prodotti compatibili con la *shari'a* a cui gli investitori potranno ricorrere per avviare, sostenere e consolidare attività sul piano globale e rispondere alla crescente domanda.

D'altra parte, non mancano le sfide da affrontare, quali il problema della standardizzazione e regolamentazione[44] che crea confusione negli *stakeholders* di tutti i suoi settori e soprattutto in quei settori indirettamente influenzati dalle prescrizioni islamiche (es. l'industria turistica); la qualificazione del capitale umano da un lato, e la sensibilizzazione dei consumatori dall'altro; la capacità di offrire soluzioni e prodotti efficienti e competitivi assicurando allo stesso tempo la loro integrità e la compatibilità con le prescrizioni della legge islamica.

Tuttavia, l'indagine di mercato che si è presentata ci mostra che anche l'economia islamica in senso lato si stia progressivamente ritagliando una nicchia nel mercato economico globale e che sia anch'essa in corso di diversificazione, innovazione, integrazione e adattamento. Si pensi al "pop islamico", frutto della contaminazione tra la musica pop occidentale e i canti musulmani tradizionali, ai "calligraffiti", intreccio fra la cultura pop e l'arte islamica, o ai McDonald's che garantiscono cibi *halàl*, trasmettono le recitazioni del Corano e che durante il Ramadan non offrono cibo fino al tramonto[45].

Sarebbe troppo azzardato avanzare l'ipotesi di estendere (in un certo senso) l'approccio che il Regno Unito ha adottato verso la finanza islamica all'economia islamica nel suo complesso? Ossia, considerarla come un insieme di transazioni, pratiche e prodotti semplicemente innovativi? E, piuttosto che soffermarsi su ciò che non è più o non è mai stata non la si potrebbe apprezzare per ciò che *è*, per il tentativo di richiamare alcuni principi etici, così come si apprezza la recente tendenza dell'economia convenzionale a considerare maggiormente gli aspetti etici nelle sue operazioni? Perché insomma non considerare un prodotto *halàl* o uno strumento

[44] Questione comune a tutti i settori e assolutamente centrale se si pensa che anche in relazione al caposaldo della finanza islamica, il *ribà*, proseguono i dibattiti su che cosa debba includere.
[45] (Atzori, 2010:120).

finanziario *shari'a compliant* al pari di un nuovo prodotto "vegano" o un'innovazione finanziaria? Probabilmente, un approccio di questo tipo potrebbe contribuire a smorzare le opposizioni da un lato, e i pregiudizi dall'altro.

Alla luce di tali considerazioni, e rimanendo tuttavia consapevoli del fatto che quando si parla di economia islamica, di paesi musulmani o di individui musulmani, si fa riferimento a realtà molto diversificate fra loro da tutti i punti di vista - religioso, culturale, sociale, economico e politico -, si ritiene adeguato concludere con la seguente riflessione dello studioso Charles Tripp (2007):

> *How do modern Muslims adapt their traditions to engage with today's world? […] Muslim scholars have devised a range of strategies which have enabled Muslims to remain true to their faith, whilst engaging effectively with a world not of their own making. […] While there are those who have resorted to confrontation or insularity to cope with the challenges of modernity, most have aspired to innovation and ingenuity in the search for compromise and interaction with global capitalism in the twenty-first century.*

GLOSSARIO

Abaya: lunga e larga veste nera coprente tutto il corpo eccetto testa, mani e piedi

Awqaf (sing. ***waqf***): fondazioni pie islamiche

Ba'i: vendita di un bene in cambio di un prezzo

Ba'i salam: acquisto con consegna differita

Ba'i istisnà': acquisto di un bene in cui il pagamento segue lo stato di avanzamento della sua produzione (utilizzato per finanziare la realizzazione di infrastrutture)

Ba'i muràbaha: doppia vendita con pagamento differito

Burqa: abito coprente sia la testa sia il corpo della donna, generalmente con una retina all'altezza degli occhi

Chador: mantella che copre il capo e le spalle delle donne lasciando scoperto il viso

Darura: necessità

Fatwa: parere consultivo

Ghàrar: incertezza

Hadith: detti e fatti del Profeta

Hajj: pellegrinaggio maggiore alla Mecca

Halàl: lecito o permesso

Haràm: illecito o proibito

Hiba: dono

Hijab: velo coprente il capo delle donne

Hiyal: stratagemmi giuridici

Ijàra: leasing

Ijmà: consenso dei dotti

Ijtihàd: sforzo interpretativo

Infitah: apertura dell'economia al capitale privato e straniero (lett. apertura)

Khalifa: vicario, vicereggente di Dio sulla terra

Kebaya: blusa femminile di materiale leggero (es. seta)

Maysìr: speculazione

Mudàraba: contratto di partecipazione ai profitti

Mushàraka: contratto di partecipazione ai profitti e alle perdite

Mu'min: credente

Niqàb: velo coprente l'intero corpo della donna, compreso il volto, lasciando scoperti solo gli occhi

Qard hàsan: prestito monetario privo di interessi fatto a soggetti bisognosi

Qibla: direzione della Mecca

Qiyàs: ragionamento giuridico per analogia

Ribà': vantaggio pecuniario illegittimo; usura; interesse

Ribà' al-fadl: ribà' nello scambio di bene o nella prestazione di un servizio

Ribà' al-nas'iah: ribà' nei rapporti tra debitori e creditori

Sadaqa: elemosina volontaria

Shari'a: legge islamica

Sukùk: obbligazione islamica

Sura: capitolo del Corano

Tabarru: donazione

Takàful: assicurazione islamica

Tayyeb: buono, puro

Ulama: giurisperiti della legge islamica

Umma: la comunità musulmana

Umrah: pellegrinaggio minore alla Mecca

Wadì'a: deposito non remunerato che si configura come conto corrente

Wakàla: contratto di agenzia in cui un soggetto (wakìl) agisce per conto di un altro a fronte del pagamento di una commissione

Zakàt: elemosina rituale (lett. 'purificazione')

Per le traslitterazioni dall'arabo all'italiano si è optato per una forma semplificata (N. d. A.)

Bibliografia

AdvisorWorld. (2013, ottobre 18). *Da Aiaf un rating islamico per le aziende italiane*. Tratto da AdvisorWorld: http://www.advisorworld.it/corsi-e-convegni/corsi-e-convegni-pf/3905-18-ottobre-roma-da-aiaf-un-rating-islamico-per-le-aziende-italiane.html

Aita, S. (2013). *Political "revolutions" but no economic breakaway by Samir AITA, President of the Arab Economists Circle.* Tratto da Office di Coopértion Economique pour la Méditérrannée et l'Orient (OCEMO): http://www.ocemo.org/News-from-our-members_a249.html

Al Arabiya News. (2012, luglio 30). *Holidaying the 'Halal' way: Egyptian travel agency offers Sharia tourism.* Tratto da Al Arabiya News: http://english.alarabiya.net/articles/2012/07/30/229372.html

Al Arabiya News. (2009, settembre 12). *Muslim women get "halal" cosmetics.* Tratto da Al Arabiya News: http://www.alarabiya.net/articles/2009/09/12/84711.html

Al Bawaba. (2013, novembre 17). *Is the halal food industry the answer to the Muslim world's food (in)security issues?* Tratto da Al Bawaba business: http://www.albawaba.com/business/food-security-investment-534151

Al Islami Foods. (2014). Tratto da Al Islami: http://www.alislamifoods.com/en.html

Allanasons. (2000-2014). Tratto da Allana: http://www.allana.com/corp/index.html

Alpay, S. (2007). An Evaluation of Special Finance Houses: A case study on Turkey. *Advances in Islamic Economics and Finance* (p. 369-382). Arabia Saudita: Islamic Development Bank.

American Foods Group. (2014). Tratto da American Foods Group: http://www.americanfoodsgroup.com/index.asp

ANSAmed. (2013, luglio 10). *Spain increasing halal options to attract Muslim tourists.* Tratto da ANSAmed: http://www.ansamed.info/ansamed/en/news/sections/tourism/2013/07/10/Spain-increasing-halal-options-attract-Muslim-tourists_9003126.html

AppsApk. (s.d.). *Islamic apps*. Tratto da AppsApk: http://www.appsapk.com/?s=islamic+apps

Aquino, F. (2013, settembre 4). *Osaka's Kansai International aiming to become first Muslim-friendly airport.* Tratto da The Japan Daily Press: http://japandailypress.com/osakas-kansai-international-aiming-to-become-first-muslim-friendly-airport-0435279/

Arabian Business. (2014). *The 500 most powerful Arabs in the World.* Tratto da Arabian Business: http://www.arabianbusiness.com/arabian-business-power-500-2013-493796.html?page=1

Armine. (2012). Tratto da Armine: http://www.armine.com.tr/en/

Arnaud, C. (2010). The French licensing authority faced with the globalisation of Islamic finance: a flexible position. In M. F. Khan, & M. Porzio, *Islamic Banking and Finance in the European Union: A Challenge.* (p. 167-173). Chelthenham, UK: Edward Elgar.

Ashkari, H., & Rehman, S. (2013). A survey of the Economic Development of OIC Countries. In Z. Iqbal, & A. Mirakhor, *Economic Development and Islamic Finance* (p. 299-324). Washington DC: The World Bank.

Askew, K. (2013, settembre 19). *Brazilian Food Group to build production plant in Abu Dhabi*. Tratto da Halal Focus: http://halalfocus.net/uae-brazilian-food-group-to-build-production-plant-in-abu-dhabi/

as-Sadr, M. B. (1994). *Iqtisaduna: our economics.* Teheran: World Organization For Islamic Services.

Assonebb. (s.d.). *Wholesale banking/Retail banking.* Tratto da Bankpedia: http://www.bankpedia.org/index.php/it/135-italian/w/23076-wholesale-banking

Atzori, D. (2010). *Fede e mercato: verso una via islamica al capitalismo?* Bologna: il Mulino.

Awakening Worldwide. (2000-2014). *About us*. Tratto da Awakening Worldwide: http://www.awakeningworldwide.com/02_aboutus/index.htm

Awakening Worldwide. (2010-2011). *News Summary January 2011*. Tratto da Awakening Worldwide: http://www.awakeningworldwide.com/05_news/index_2011_01.htm

Badawi, A. (2013). Keynote Address. *World Halal Week 2013.* Kuala Lumpur.

Balqees Fashion Design. (2011). Tratto da Balqees Fashion Design: http://www.balqees.ae/

BANCA D'ITALIA. (s.d.). *Cos'è una banca?* Tratto da BANCA D'ITALIA - EUROSISTEMA: http://www.bancaditalia.it/serv_pubblico/cultura-finanziaria/conoscere/edufin-bi/la_banca

Banca d'Italia. (2013, aprile 9). *Seminario internazionale sulla finanza islamica.* Tratto da Banca d'Italia-Eurosistema: http://www.bancaditalia.it/media/notizie/Seminario_finanza_islamica

Banca d'Italia. (2009, novembre 11). *Seminario sulla finanza islamica.* Tratto da Banca d'Italia - Eurosistema: http://www.bancaditalia.it/studiricerche/seminari/2009/islamic_finance

Banca Monte dei Paschi di Siena. (s.d.). *Glossario: Arranger.* Tratto da Monte dei Paschi di Siena: http://www.mps.it/Glossario/A/Arranger.htm?Letter=A

Banca Monte dei Paschi di Siena. (2012, maggio 2). *La finanza islamica business non ancora profittevole per Europa e Nord Africa.* Tratto da Banca Monte dei Paschi di Siena: http://www.mps.it/NR/rdonlyres/72112E67-1EB1-40DF-BBB3-EF7870053F71/62816/CS_IndagineAreaResearchFinanzaIslamica.pdf

Banco di Sicilia. (2011, maggio 20). *Mediterranean Partnership Fund (MPF).* Tratto da Africa News: http://www.africanews.it/mediterranean-partnership-fund-summary/

Barber, S. (2011). The "New Economy of Terror:" The Financing of Islamist Terrorism. *Global Security Studies* .

Bausani, A. (1999). *L'Islam.* Milano: Garzanti Libri.

BBC. (2013, marzo 14). *Pork DNA in halal sausages at Westminster primary school.* Tratto da BBC News London: http://www.bbc.com/news/uk-england-london-21791513

Bitar, Z. (2013, ottobre 6). *Dubai Islamic Economy Strategy built on 7 pillars*. Tratto da Gulf News: http://gulfnews.com/business/general/dubai-islamic-economy-strategy-built-on-7-pillars-1.1239915

Center for Security Policy. (s.d.). Tratto da Shariah Finance Watch: http://www.shariahfinancewatch.org/blog/

Chemical Company of Malaysia. (2014). Tratto da ccm: http://www.ccmberhad.com/

Conforti Di Lorenzo, P. G. (2013, dicembre 14). *Il ruolo di Londra nella finanza islamica e le opportunità per l'Italia.* Tratto da International Business Times: http://it.ibtimes.com/articles/60294/20131214/sukuk-finanza-islamica-world-islamic-economic-forum-banca-islamica-fondi-sovrani-medio-oriente-emira.htm

Corriere della Sera. (2012, dicembre 18). *Pakistan: uccise sei volontarie. Stavano somministrando vaccini antipolio.* Tratto da Corriere della Sera: http://www.corriere.it/esteri/12_dicembre_18/pakistan-uccise-cinque-volontarie-impegnate-in-campagna-antipoliomielite-oms_41da2cf8-4946-11e2-af43-2ffd0f3e671f.shtml

Crescentrating. (2013). *Crescent Trips*. Tratto da Crescentrating: http://www.crescentrating.com/crescent-trips.html

Crescentrating. (2013). *Top 10 Halal Friendly Airports 2013.* Tratto da Crescentrating: http://www.crescentrating.com/crahft-ranking-2013/item/3096-crescentrating-ranking-2013-top-10-halal-friendly-airports.html

Crescentrating. (2013). *Top Halal Friendly Holiday Destinations 2014.* Tratto da Crescentrating: http://www.crescentrating.com/crahft-ranking-2014/item/3602-crescentratings-top-halal-friendly-holiday-destinations-2014.html

Curry, N., & Soffel, J. (2013, giugno 20). *The 99: Islamic superheroes going global.* Tratto da CNN: http://edition.cnn.com/2013/06/11/showbiz/comic-book-heroes-the-99-write/

De Poli, B. (2007). *I musulmani nel terzo millennio: Laicità e secolarizzazione nel mondo islamico.* Roma: Carocci.

De Poli, B. (2011). Rivolte arabe 2011: verso una transizione democratica? *Mensile dell'associazione culturale Oscar A. Romero* , 5-12.

Dell'Atti, A., & Miglietta, F. (2011). *Fondi sovrani arabi e finanza islamica.* Milano: Egea.

Deloitte. (2010). *Finanza islamica: Niente interessi ma grande interesse.* Deloitte Consulting.

Deloitte. (2013). *Global Powers of Retailing 2013: Retail Beyond.* Deloitte Touche Tohmatsu.

Demrdash, D. (2013, dicembre 8). *Egypt's new hijab-clad superheroine.* Tratto da BBC News Middle East: http://www.bbc.com/news/world-middle-east-25254555

Department for Environment, Food & Rural Affairs. (2013, maggio 2). *Processed beef products and horse meat.* Tratto da Gov.UK: https://www.gov.uk/government/news/processed-beef-products-and-horse-meat

Department of Standards Malaysia (STANDARDS MALAYSIA). (2012). Edict of Government - MS 2424 (2012): Halal Pharmaceuticals - General guidelines. STANDARDS MALAYSIA 2012.

Di Mauro, F., & al. (2013). *Islamic Finance in Europe.* Germania: European Central Bank.

DinarStandard; Crescentrating. (2012). *Global Muslim Lifestyle Travel Market 2012: Landscape & Consumer Needs Study. For Airlines, Destinations & Hotels/Resorts (Executive Summary).* DinarStandard and Crescentrating LLC, 2012.

Eaves, E. (2008, gennaio 9). *In Pictures: 20 Trends Sweeping The Globe.* Tratto da Forbes: http://www.forbes.com/2008/01/09/internet-culture-global-forbeslife-globalpop08-cx_ee_0109pop_slide_4.html

Emirates. (2014). *Emirates Takes Home 2013 'World's Best Airline' Award.* Tratto da http://www.emirates.com/english/flying/skytrax.aspx

Eram, S. (2013, agosto 3). *Islamic smartphone ready for launch.* Tratto da Arab News: http://www.arabnews.com/news/460083

Ernst&Young. (2013). *Ernst & Young Rapid-Growth Markets Forecast.* Oxford Economics.

Euronews. (2013, luglio 16). *In Polonia "no" definitivo a macellazione kosher e halal.* Tratto da Euronews: http://it.euronews.com/2013/07/16/in-polonia-no-definitivo-a-macellazione-kosher-e-halal/

European Commission. (2014). *Corporate Social Responsibility.* Tratto da Enterprise and Industry: ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainable-business/corporate-social-responsibility/index_en.htm

Fawcett, L. (2009). *International Relations of the Middle East.* Oxford University Press.

Fitriati, A. R. (2013, ottobre 29). *Luxury Cruise Ship Welcomes Halal Food on Board.* Tratto da Aquila Style: http://www.aquila-style.com/lifestyle/luxury-cruise-ship-welcomes-halal-food-on-board

Foley, S. (2011, agosto 10). *Maher Zain's Hip but Pious Soundtrack to the Arab Spring.* Tratto da The Atlantic: http://www.theatlantic.com/entertainment/archive/2011/08/maher-zains-hip-but-pious-soundtrack-to-the-arab-spring/243191/

Ghoul, W. A. (2014, febbraio 18). *Impact of Arab Spring on growth of Islamic Finance*. Tratto da Islamic Economist: http://www.islamiceconomist.com/?p=1471

Giallombardo, R. (2010). Cenni sulla finanza islamica. *La finanza Islamica: aspetti commerciali, normativi e fiscali, per una rapida integrazione in Italia.* Roma.

Gomel, G., & al. (2010). *Questioni di Economia e Finanza: Finanza islamica e sistemi finanziari convenzionali. Tendenze di mercato, profili di supervisione e implicazioni per le attività di banca centrale.* Roma: Banca D'Italia-Eurosistema.

Gresh, A. (2014, aprile 26). *Le monde musulman, Marx et la révolution.* Tratto da Le Monde diplomatique - Les blogs du diplo: http://blog.mondediplo.net/2014-04-26-Le-monde-musulman-Marx-et-la-revolution

Halal Indonesia. (2010, agosto 3). *Jakarta Declaration on Halal Standards*. Tratto da Halal Indonesia: http://www.halalindonesia.org/?p=13

HalalBooking. (s.d.). *HalalBooking: World Leader in Halal Holidays*. Tratto da HalalBooking: http://halalbooking.com/

Halime, F. (2013, aprile 7). *Special report: after Arab Spring, Islamists test religion in Economics* . Tratto da Rebel Economy: http://rebeleconomy.com/economy/special-report-after-arab-spring-islamists-test-religion-in-economics/

Hamaui, R., & Mauri, M. (2009). *Economia e finanza islamica.* Bologna: il Mulino.

Hancock, M. (2012, novembre 7). *North African Islamic finance in the post-Arab Spring world*. Tratto da The Banker: http://www.thebanker.com/Markets/Islamic-Finance/North-African-Islamic-finance-in-the-post-Arab-Spring-world

Harvard Law School. (s.d.). *Islamic Finance Project - Islamic Legal Studies Program*. Tratto da Harvard Law School: http://ifp.law.harvard.edu/login/home

Hasan, M., & Dridi, J. (2010). *The Effects of the Global Crisis on Islamic and Conventional Banks: A Comparative Study.* International Monetary Fund.

Hij.Up.com. (s.d.). Tratto da Hij.Up.com: http://hijup.com/

HM Treasury. (2013, marzo 11). *Government launches first Islamic Finance Task Force.* Tratto da Gov.UK: https://www.gov.uk/government/news/government-launches-first-islamic-finance-task-force--2

Hobeika, S. (2009). *Islamic Finance and SRI: any crossover.* Parigi: Novethic.

Hurriyet Daily News. (2014, febbraio 18). *Malaysia tops survey of 'halal holidays' for Muslims, Turkey third*. Tratto da Hurriyet Daily News: http://www.hurriyetdailynews.com/malaysia-tops-survey-of-halal-holidays-for-muslims-turkey-third.aspx?pageID=238&nID=62611&NewsCatID=349

ICD Thomson Reuters. (2013). *Islamic Finance Development Report 2013.* Thomson Reuters.

IdealRatings. (2011). *SAMI Halal Food Indexes*. Tratto da IdealRatings: http://sami.idealratings.com/

IFANCA. (1999-2014). Tratto da IFANCA - Islamic Food and Nutrition Council of America: http://www.ifanca.org/

Inika Cosmetics. (2012). Tratto da Inika: http://inika.com.au/

International Comparison Program. (2011). *Household Consumption: Approach and Data Requirements (Draft Version).*

Iqbal, M., & Molyneux, P. (2005). *Thirty Years of Islamic Banking: History, Performance and Prospects.* New York: Palgrave MacMillan.

Iqbal, Z., & Mirakhor, A. (2013). Overview. In Z. Iqbal, & A. Mirakhor, *Economic Development and Islamic Finance* (p. 1-22). Washington DC: The World Bank.

Islamic Design House. (2013). Tratto da Islamic Design House: http://www.islamicdesignhouse.com/gb/

Islamic Development Bank. (2014). *Project financing operations.* Tratto da IDB: http://www.isdb.org/irj/portal/anonymous?NavigationTarget=navurl://46939b3dfc25365e8588f5ab17627ac5

Islamic Travels. (2010). *islamictravels.com:exploring the ummah*. Tratto da Islamic Travels: http://islamictravels.com/

Issac, J. (2014, febbraio 27). *Islamic Development Bank lists $1b sukuk in Dubai*. Tratto da Khaleej Times: http://www.khaleejtimes.com/kt-article-display-1.asp?xfile=data/uaebusiness/2014/February/uaebusiness_February404.xml&section=uaebusiness

Ivy Beauty Corporation. (2012). *Ivy Beauty Corporation*. Tratto da Ivy: http://www.ivy.com.my/

Julphar. (2014). *Julphar: Gulf Pharmaceuticals Industries*. Tratto da Julphar: http://www.julphar.net/

Kalbe. (s.d.). *Kalbe at a glance*. Tratto da Kalbe: http://www.kalbe.co.id/AboutKalbe/KalbeinBrief.aspx

Katme, M. (2011, gennaio 20). *Islam, Vaccines and Health.* Tratto da International Medical Council on Vaccination: http://www.vaccinationcouncil.org/2011/01/20/islam-vaccines-and-health-2/

Kelig, M. (2013, dicembre 18). *Global Tourism Awakening to Muslim Friendly Travel; Demographic is 12.5% of Global Spending.* Tratto da Adventure Travel Trade Association: http://www.adventuretravelnews.com/global-tourism-awakening-to-muslim-friendly-travel-demographic-is-12-5-of-global-spending

Kencana, M. A. (2012, novembre 2). *Halal Law 'Will Destroy' Indonesia's Pharmaceutical Industry: Bio Farma.* Tratto da Jakarta Globe: http://www.thejakartaglobe.com/archive/halal-law-will-destroy-indonesias-pharmaceutical-industry-bio-farma/

KFH Research. (2013). Tratto da KFH Reearch: http://www.kfhresearch.com/

Khan, I. (2013, maggio 28). *Anti-Polio Campaign Worker Is Shot Dead in Pakistan.* Tratto da The New York Times: http://www.nytimes.com/2013/05/29/world/asia/anti-polio-campaign-worker-shot-dead-in-pakistan.html?_r=1&

Khan, M. A. (1991). The future of Islamic Economics. *FUTURES* , 248-261.

Khan, M. A. (2013). *What is wrong with islamic economics? : analysing the present state and future agenda.* Northampton: Cheltenam : Elgar.

Kuran, T. (2004). *Islam and mammon : the economic predicaments of Islamism.* Oxford: Princeton University Press.

Landon, T. J. (2007, agosto 9). *Islamic Finance and Its Critics.* Tratto da The New York Times: http://www.nytimes.com/2007/08/09/business/09trust.html?pagewanted=all&_r=1&

McGinley, S. (2013, luglio 22). *Top 10 Ramadan Apps.* Tratto da Arabian Business: http://www.arabianbusiness.com/top-10-ramadan-apps-510335.html

Medina Healthcare Products. (2012). Tratto da Medina Healthcare Products: http://www.medinahealthcareproducts.com/

Meky, S. (2014, febbraio 2). *Meet Egypt's veiled superhero fighting for women's rights.* Tratto da Al Arabiya News: http://english.alarabiya.net/en/life-style/art-and-culture/2014/02/02/Meet-Egypt-s-veiled-superhero-fighting-for-women-s-rights.html

Mileham, A. (2012, febbraio 20). *Saudi Arabia calls for tighter regulations on halal importers*. Tratto da Global Meat News: http://www.globalmeatnews.com/Safety-Legislation/Saudi-Arabia-calls-for-tighter-regulations-on-halal-importers

Mohamed, D. (2013-2014). *Qahera: a superhero*. Tratto da Qahera: http://qahera.tumblr.com/

Mohieldin, M. (2012, marzo). *Realizing the potential of Islamic Finance* . Poverty Reduction and Economic Management (PRESM) Network - World Bank.

Money Jihad. (2013, gennaio 7). *Sharia banks that fund terrorism.* Tratto da Money Jihad: http://moneyjihad.wordpress.com/2013/01/07/sharia-banks-that-fund-terrorism/

Montanaro, E. (2010). Islamic banking: a challenge for the Basel Capital Accord. In M. F. Khan, & M. Porzio, *Islamic Banking and Finance in the European Union: A Challenge* (p. 112-127). Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Moore, M. (2011, marzo 15). *US feared British 'sharia banks' would finance terrorist groups.* Tratto da The Telegraph: http://www.telegraph.co.uk/news/worldnews/northamerica/usa/8382544/US-feared-British-sharia-banks-would-finance-terrorist-groups.html

Napoleoni, L. (2003, novembre 3). *Rapid rise of the economy of terror*. Tratto da The Guardian: http://www.theguardian.com/world/2003/nov/03/terrorism.alqaida

Negri, A. (2012, dicembre 19). *In Pakistan islamisti contro la campagna antipolio per 5 milioni di bambini. Assassinati 10 operatori.* Tratto da Il Sole 24 Ore: http://www.ilsole24ore.com/art/notizie/2012-12-19/pakistan-islamisti-contro-campagna-194754.shtml?uuid=AbvKGiDH

Nelson, D. (2011, dicembre 5). *'Islamic smart phone' launched.* Tratto da The Telegraph: http://www.telegraph.co.uk/technology/news/8935875/Islamic-smart-phone-launched.html

Noor Vitamins. (2013-2014). Tratto da Noor Vitamins: http://www.noorvitamins.com/

Okasha, S. (2012). La Révolution du 25 janvier: forces révolutionnaires, forces réactionnaires. *Les Cahiers de l'Orient* , 47-65.

One Pure Halal Beauty. (2014). Tratto da One Pure Halal Beauty: http://www.onepurehalalbeauty.com/

Organization of Islamic Cooperation International Fiqh Academy. (2013). Second Declaration of the International Islamic Fiqh Academy (IIFA)on the Obligatory Nature of Polio Vaccination .

Parker, M. (2003, agosto 4). *IDB Launches $400m Sukuk Bond.* Tratto da Arab News: http://www.arabnews.com/node/235231

Parker, M. (2004, luglio 19). *Saxony-Anhalt to Launch Europe's Debut Islamic Bond.* Tratto da Arab News: http://www.arabnews.com/node/252630

Parola, S. (2013, novembre 27). *La finanza del Corano si insegna sotto la Mole pensando al business.* Tratto da La Repubblica: http://ricerca.repubblica.it/repubblica/archivio/repubblica/2013/11/27/la-finanza-del-corano-si-insegna-sotto.html

Peace Mobile. (s.d.). *An Islamic Smartphone by Dr. Zakir Naik.* Tratto da Peace Mobile: http://peacemobile.biz/

Pew Research Center. (2010). *The Future of the Global Muslim Population.* Washington: PewResearchCenter.

Pfeifer, K. (1997). Is there an Islamic Economics. In J. Stork, & J. Beinin, *Political Islam: Essays from Middle East Report* (p. 154-165). Berkeley: Univerisity of California Press.

PHB Ethical Beauty. (2013). Tratto da PHB Ethical Beauty: http://www.phbethicalbeauty.co.uk/

Prime Minister's Office, 10 Downing Street. (2013, ottobre 29). *La Borsa di Londra avrà un indice dedicato al mercato islamico. L'annuncio del Primo Ministro Cameron.* Tratto da Gov. UK: https://www.gov.uk/government/news/pm-to-unveil-plans-for-new-islamic-index-on-london-stock-exchange.it

Quartz, H. W. (2013, settembre 6). *Japan Courts Middle-Class Muslim Tourists With Halal Udon, Prayer Rooms.* Tratto da Skift: http://skift.com/2013/09/06/japan-courts-middle-class-muslim-tourists-with-halal-udon-prayer-rooms/

Rabiaz. (2012). Tratto da Rabiaz: http://www.rabiaz.com/

Rahman, S. (2011, ottobre 14). *Mobile with Muslim friendly features launched in India.* Tratto da Dinar Standard: http://www.dinarstandard.com/mobile-with-muslim-friendly-features-launched-in-india/

Raza, M. F. (2008). The European Opportunity. *Islamic Finance in Practice* , 44-45.

Reeve, C. (2012, novembre 12). *Halal tourism's moment in the sun.* Tratto da CNN Travel: http://travel.cnn.com/halal-tourism-329146

Reuters. (2014, febbraio 27). *UPDATE 1-Islamic Development Bank prices its largest ever sukuk.* Tratto da Reuters: http://www.reuters.com/article/2014/02/27/idb-sukuk-idUSL6N0LW3U820140227

Richards, A., & Waterbury, J. (1996). *A political economy of the Middle East.* Oxford: WestviewPress.

Rodinson, M. (1968). *Islam e capitalismo.* Torino: Einaudi.

Rosenthal, J. (2012, febbraio 7). *German Bank Offers 'Islam-Compliant' Investment.* Tratto da The Weekly Standard: http://www.weeklystandard.com/blogs/german-bank-offers-islam-compliant-investment_626308.html

Sacirbey, O. (2013, ottobre 19). *Pork-Free Vaccine Wins Cheers From Hajj Pilgrims.* Tratto da The Huffington Post: http://www.huffingtonpost.com/2012/10/19/pork-free-vaccine-hajj-pilgrims_n_1983000.html

Saffron Road-American Halal Cmpany. (s.d.). Tratto da Saffron Road Food: http://www.saffronroadfood.com/

Salama. (2013, febbraio 7). *Malaysia: Brahim's ready for overseas Halal markets.* Tratto da Halal Focus: http://halalfocus.net/malaysia-brahims-ready-for-overseas-halal-markets/

Salama. (2011, ottobre 3). *Malaysian company wants to expand Halal food services to Russia.* Tratto da Halal Focus: http://halalfocus.net/malaysian-company-wants-to-expand-halal-food-services-to-russia/

Salama. (2013, luglio 6). *UK to be first non-Muslim country to host Islamic Economic Forum.* Tratto da Halal Focus: http://halalfocus.net/uk-to-be-first-non-muslim-country-to-host-islamic-economic-forum/

Salama. (2014, gennaio 15). *What the 'Islamic Economy' Means for Islamic Finance.* Tratto da Halal Focus: http://halalfocus.net/opinion-what-the-islamic-economy-means-for-islamic-finance/

Santoni, A. (2009). *La finanza islamica nel mondo. Un business profittevole per l'Europa?* Monte dei Paschi di Siena.

Schacht, J. (1960-2007). Ribā. In P. Bearman, & al., *Encyclopaedia of Islam, Second Edition.* Leiden: E. J. Brill.

Sellitri, M. (2013, aprile-maggio). Nuove frontiere del business etico: Il mercato dei prodotti Halàl. *Medmagazine* .

Sherazi, Z. S., & Watkins, T. (2014, marzo 1). *Attack targets polio workers in Pakistan, kills 11.* Tratto da CNN: http://edition.cnn.com/2014/03/01/world/asia/pakistan-attack/

Shikoh, R.-u. (2011, maggio 5). *A Look at the first ever Halal Food Investable Index.* Tratto da DinarStandard: http://www.dinarstandard.com/a-look-at-the-first-ever-halal-food-investable-index/

Shobokshi, H. (2013, giugno 2). *The Halal economy.* Tratto da Halal Focus: http://halalfocus.net/opinion-the-halal-economy/

Shukr. (2002-2014). Tratto da Shukr: http://www.shukronline.com/

Siddiqui, R. (2014, febbraio 23). *Halal pharmacies: the next big thing?* Tratto da Al Bawaba: http://www.albawaba.com/business/halal-industry-556596

Siddiqui, R. (2013, ottobre 29). *Malaysian leadership: SRI Sukuk and ESG index.* Tratto da The Malaysian insider: http://www.themalaysianinsider.com/opinion/%20rushdi-siddiqui/article/malaysian-leadership-sri-sukuk-and-esg-index

SMIIC. (2014). *SMIIC*. Tratto da The Standards and Metrology Institute for the Islamic Countries: http://www.smiic.org/smiic-1

STANDARDS MALAYSIA. (2012). *About us*. Tratto da Department of Standards Malaysia: http://www.standardsmalaysia.gov.my/about-us

Tahira Foods. (2009). Tratto da Tahira: http://www.tahira.com/

Tamadam. (2011). Tratto da http://www.tamadam.com/services/catering.php

Tempi. (2014, febbraio 19). *La Danimarca vieta la macellazione halal e kosher. «I diritti degli animali vengono prima della religione»*. Tratto da Tempi: http://www.tempi.it/la-danimarca-vieta-la-macellazione-halal-e-kosher-i-diritti-degli-animali-vengono-prima-della-religione#.U4Ebuvl_vvV

Teshkeel Media Group. (2012). Tratto da http://www.the99.org/

The Islamic Centre for Development of Trade. (2012). *Annual Report on Trade between the OIC member states 2012: Executive Summary.* Istanbul.

The Free Patriot. (2013, ottobre 5). *Two Tons of Chinese Pork Sold As Halal Beef.* Tratto da The Free Patriot: http://freepatriot.org/2013/10/05/two-tons-chinese-pork-sold-halal-beef/

The Global Polio Eradication Initiative. (2013, maggio 14). *Leading Islamic Academy calls for parental and community support to end polio.* Tratto da The Global Polio Eradication Initiative: Leading Islamic Academy calls for parental and community support to end polio - See more at: http://www.polioeradication.org/Mediaroom/Newsstories/Newsstories2013/tabid/488/iid/295/Default.aspx#sthash.CbJtvdiU.dpuf

The Islamic Banker. (2010-2015). *Islamic Financial Terminology*. Tratto da The Islamic Banker: http://www.theislamicbanker.com/islamic-financial-terminology/

Thomson Reuters. (2013). *State of the Global Islamic Economy 2013 Report.* Thomson Reuters.

Trenwith, C. (2013, agosto 14). *New app tells Muslims when, where to pray during flight.* Tratto da Arabian Business: http://www.arabianbusiness.com/new-app-tells-muslims-when-where-pray-during-flight-513616.html

Tripp, C. (2006). *Islam and the Moral economy: The challenge of Capitalism.* New York: Cambridge University Press.

Turkish Airlines. (2006-2014). *Special Meal Service.* Tratto da Turkish Airlines: http://www.turkishairlines.com/en-int/travel-information/on-board-inflight-communication-entertainment-audio-video/special-meal-service

Turkish Fashion. (2008). Tratto da Turkish Fashion: http://www.turkishfashion.net/

Vadalà, E. (2004). *Capire l'economia islamica.* Messina: Yorick Editore.

Ventura, A., & Zilio-Grandi, I. (2010). *Il Corano.* Milano: Mondadori.

Visco, I. (2013). Opening address by Governor Ignazio Visco. *IFSB Forum - The European Challenge.* Roma.

Vizacaino, B. (2013, novembre 3). *IDB to launch $10 billion Islamic bond program in Dubai*. Tratto da Reuters: http://www.reuters.com/article/2013/11/03/us-finance-islamic-dubai-idUSBRE9A202820131103

Vizcaino, B. (2014, marzo 13). *Advisory body scrutinises Luxembourg sukuk plan.* Tratto da Reuters: http://www.reuters.com/article/2014/03/13/islamic-finance-luxembourg-idUSL6N0MA00V20140313

Vizcaino, B. (2013, ottobre 10). *Islamic Development Bank considering sukuk programme in Dubai*. Tratto da Reuters: http://www.reuters.com/article/2013/10/10/idb-sukuk-dubai-idUSL6N0I000R20131010

Vizcaino, B. (2014, febbraio 16). *Luxembourg bill for debut sukuk to take 2-5 months to pass.* Tratto da Reuters: http://www.reuters.com/article/2014/02/16/islamic-finance-luxembourg-idUSL5N0LJ00S20140216

Wall Street Italia. (2013, ottobre 29). *Londra sfida Dubai: primo bond islamico nel 2014.* Tratto da Wall Street Italia: http://www.wallstreetitalia.com/article.aspx?IdPage=1638364&utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed%3A+wallstreetitalia+%28Wall+Street+Italia%29

Wam. (2014, febbraio 27). *$1bn sukuk lists on Nasdaq Dubai*. Tratto da Emirates 24/7: http://www.emirates247.com/business/1bn-sukuk-lists-on-nasdaq-dubai-2014-02-26-1.539745

Wardah Cosmetics. (2011-2014). *Wardah*. Tratto da WardahBeauty: http://www.wardahbeauty.com/id

Warde, I. (2000). *Islamic Finance in the Global Economy.* Edinburgh: Edinburgh University Press.

Wikipedia. (2014, aprile 13). *Azzardo morale.* Tratto da Wikipedia: The Free Encyclopedia: http://it.wikipedia.org/wiki/Azzardo_morale

Wikipedia. (2014, aprile 29). *Big Pharma.* Tratto da Wikipedia: The Free Encyclopedia: http://en.wikipedia.org/wiki/Big_Pharma

Wikipedia. (2014, maggio 23). *Crowdfunding.* Tratto da Wikipedia: The Free Encyclopedia: http://it.wikipedia.org/wiki/Crowdfunding

Wikipedia. (2014, aprile 30). *Deobandi.* Tratto da Wikipedia: The Free Encyclopedia: http://en.wikipedia.org/wiki/Deobandi

Wikipedia. (2014, gennaio 21). *Iqtisaduna.* Tratto da Wikipedia: The free Encyclopedia: http://en.wikipedia.org/wiki/Iqtisaduna

Wikipedia. (2014, maggio 23). *Private equity.* Tratto da Wikipedia: The Free Encyclopedia: http://it.wikipedia.org/wiki/Private_equity

Wikipedia. (2014, maggio 31). *Sami Yusuf.* Tratto da Wikipedia: The Free Encyclopedia: http://en.wikipedia.org/wiki/Sami_Yusuf

Wikipedia. (2014, marzo 25). *Tax Treaty.* Tratto da Wikipedia: The Free Encyclopedia: http://en.wikipedia.org/wiki/Tax_treaty

Wikipedia. (2014, maggio 28). *The 99.* Tratto da Wikipedia: The Free Encyclopedia: http://en.wikipedia.org/wiki/The_99

Wikipedia. (2013, Novembre 12). *Undertakings for Collective Investment in Transferable Securities Directives.* Tratto da Wikipedia: The Free Encyclopedia: http://en.wikipedia.org/wiki/Undertakings_for_Collective_Investment_in_Transferable_Securities_Directives

Wikipedia. (2014, aprile 20). *Venture capital.* Tratto da Wikipedia: The Free Encyclopedia: http://it.wikipedia.org/wiki/Venture_capital

Wilson, J. A. (2014, gennaio 9). *Islamic Economy - leap of faith.* Tratto da Halal Focus: http://halalfocus.net/opinion-islamic-economy-leap-of-faith/

Wilson, R. (s.d.). *Parallels between islamic and ethical banking* . Centre for Middle Eastern and Islamic Studies, University of Durham.

Wilson, R. (2010). Islamic banking in the United Kingdom. In M. F. Khan, & M. Porzio, *Islamic Banking and Finance in the European Union: A Challenge* (p. 212-221). Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Withnall, A. (2014, febbraio 18). *Denmark bans kosher and halal slaughter as minister says 'animal rights come before religion'.* Tratto da The Independent: http://www.independent.co.uk/news/world/europe/denmark-bans-halal-and-kosher-slaughter-as-minister-says-animal-rights-come-before-religion-9135580.html

World Halal Forum. (2006-2014). *World Halal Forum 2013.* Tratto da World Halal Forum: http://www.worldhalalforum.org/whf_intro.html

World Islamic Economic Forum Foundation. (2014). *9th World Islamic Economic Forum.* Tratto da World Islamic Economic Forum Foundation: http://www.9thwief.org/Home.aspx

World Tourism Organization UNWTO. (2013). *UNTWO:Tourism Highlights 2013 Edition.* UNTWO.

Yusufzai, A. (2013, marzo 27). *Islamic banking: A conduit for terror funding?* Tratto da Central Asia Online: http://centralasiaonline.com/en_GB/articles/caii/features/pakistan/main/2013/03/27/feature-01

Zawya. (2013, luglio 9). *United halal-Islamic finance sector to build USD4trn empire*. Tratto da Zawya: http://www.zawya.com/story/United_halalIslamic_finance_sector_to_build_USD4trn_empire-ZAWYA20130709100518/

Zysow, A. (1960-2007). Zakāt. In P. Bearman, & al., *Encyclopaedia of Islam, Second Edition.* Leiden: E.J. Brill.