

## INIZIA IL DIBATTITO SU UNA BANCA ISLAMICA IN ITALIA

di Enzo Mario Napolitano e Giorgio De Battistini

In vista della riunione della Consulta Islamica fissata per il 7 marzo, il rappresentante dell'U.C.O.I.I., Nour Dachan, ha presentato un documento di lavoro contenente una serie di proposte che, in termini economici, potremmo definire di diversity management e welcome marketing.

Tra le note di lavoro dell'U.C.O.I.I. è possibile leggere due brevi cenni a “*la costituzione di una banca islamica (la presentiamo noi) o sportello islamico*” e a “*mutui islamici*”.

La nota stampa, contenuta nel sito ministeriale [www.interno.it](http://www.interno.it), precisa che tutti i documenti presentati verranno approfonditi ma, contrariamente ai temi casa, scuola e lavoro, non viene fatto alcun cenno al tema bancario.

Un tema sicuramente delicato in considerazione dei numeri in discussione. Un conto è discutere sull'introduzione di una dieta *halal* all'interno delle mense scolastiche o delle pause per la preghiera (sono anni che molte imprese le hanno autonomamente introdotte, e per prima in Italia la Serralunga srl di Biella) e altro è discutere di come possono/debbono risparmiare il milione di islamici presenti in Italia e, come possono le banche continuare a ignorare (o fingere di ignorare) che esiste un tema da studiare, approfondire e da tradurre in prassi<sup>1</sup>. Ciò nonostante, l'ABI nel lontano dicembre 2002, avesse ospitato e collaborato alla realizzazione del convegno “*Le Banche Islamiche*”.

Quando si parla di finanza islamica si fa riferimento al Corano che più volte indica il divieto di prestare denaro a usura: “*Coloro invece che si nutrono di usura resusciteranno come chi sia stato toccato da Satana. E' questo perché dicono: “Il Commercio è come l'usura!”*”. Ma Allah ha permesso il commercio e proibito l'usura” (Capitolo II Al-Baqara, La Giovenca, versetti 275-276).

Il Profeta Muhammad affermò inoltre “*Commette un crimine chi presta denaro a interesse e chi lo riceve, come anche chi registra e chi testimonia questo prestito a interesse*”.

Il termine arabo “*riba*” letteralmente vuol dire “aumento”, ma l'interpretazione che ne è stata fatta ha portato a tradurlo come “usura” o “tasso in interesse”. Ancora oggi, in realtà, si dibatte sul concetto di *riba*. Secondo alcuni esso indica qualsiasi forma di interesse fisso e predeterminato, mentre altri ritengono che si riferisca soltanto all'interesse eccessivo.

In ogni caso la tradizione islamica considera il concetto di *riba* in modo molto più ampio rispetto a quello dell'usura, interpretandolo come “qualsiasi pagamento di interesse fisso o garantito su prestiti o depositi”<sup>2</sup>, senza per questo contestare il principio della remunerazione del denaro concesso in prestito.

Dunque, secondo la *Shari'a*, la legge santa islamica, non è ammissibile il pagamento di un tasso di interesse sul denaro dato o ricevuto in prestito (divieto della *riba*) e l'investitore deve assumersi parte del rischio come colui che propone l'investimento. E' prevista la condivisione del rischio nei rapporti tra banca e risparmiatore ed in quello tra banca (mutuante) e mutuatario. Si tratta dello schema tipico del “*profit and loss sharing*”, uno schema societario che rappresenta l'alternativa, eticamente lecita, all'aritmetico calcolo degli interessi tanto nel dare che nell'avere. Con l'adozione di questo metodo i proventi dei depositi bancari e degli investimenti operativi dalla banca non sono fissi e predeterminati, ma vengono calcolati solo ex-post, in relazione ai redditi realmente conseguiti.

---

<sup>1</sup> In merito consigliamo la lettura del libro di Emilio Vadalà, *Capire l'economia islamica*, Yorick Editore, Patti, 2005 e del paper di Nicoletta Ferro, *Value Through Diversity: Microfinance and Islamic Finance and Global Banking*, Fondazione Eni Enrico Mattei, giugno 2005 su <http://www.feem.it/Feem/Pub/Publications/WPapers/default.htm>; si veda inoltre: il paper di Luigi Alfano e Luciano Fioroni, *Lo Sviluppo della Finanza Islamica e l'Islamic Banking*, Servizio Rischio Paese e Controparti Estere - Area Attività Internazionali - Gruppo MPS, luglio 2005; [http://www.mps.it/sche\\_pa/download/Settoriali/SchedaIslamicFinance\\_2005.pdf](http://www.mps.it/sche_pa/download/Settoriali/SchedaIslamicFinance_2005.pdf).

<sup>2</sup> Ugo Colombo, *Islamic Banking: un modo diverso di fare banca*, Quaderni Valtellinesi, n° 78 – II trimestre 2001.

Qui si concentra la differenza principale con le banche occidentali, che sono invece *interest based*, ovvero in esse l'intermediazione dei capitali è basata, sia dal lato della raccolta sia dal lato degli impieghi, sul pagamento di un tasso di interesse.

Tale fatto potrebbe potenzialmente indurre i migranti di religione islamica a non utilizzare i circuiti finanziari tradizionali del mondo occidentale, rimanendo fuori dal sistema bancario o affidandosi a sistemi informali e non regolamentati.

La moderna banca islamica, rispettosa della *Shari'a*, è nata solo nel 1963 in Egitto. La Islamic Development Bank, istituto intergovernativo per grossi progetti infrastrutturali ed esplicitamente rispettosa della sharia, è del 1974. Nello stesso decennio Dubai, Sudan, Egitto e Bahrein videro nascere la loro prima banca islamica, e nel 1983 toccò alla Malaysia.

La banca islamica è dominante, per scelta dello Stato che l'ha dichiarata l'unica forma di attività bancaria (banche pubbliche, tra l'altro) in Iran, Pakistan e Sudan. Oltre a questi, i Paesi di maggiore presenza sono Bahrein, gli Emirati, Giordania, Libano, Kuwait, Arabia Saudita e Qatar. Non è però vista di buon occhio dalle autorità in Algeria, Iraq, Libia e Siria. Sviluppata in Malaysia, è appena agli inizi in Indonesia, nonostante sia il maggiore Paese islamico del mondo<sup>3</sup>.

Vi sono ad oggi circa 300 banche islamiche in tutto il mondo, che amministrano capitali per 300 miliardi di dollari in 70 Paesi, islamici e non. Con un potenziale di un miliardo di clienti, più 150 milioni di islamici in Paesi non musulmani, appare chiaro come sia ancora tutto da coltivare. L'islamic banking registra, comunque da tempo, una crescita annua del 15%, superiore a quella di mercato.

Nel resto d'Europa grandi gruppi bancari come Citigroup, HSBC, Deutsche Bank, Standard Chartered, Ubs e Abn Amro hanno già da tempo aperto sportelli ad hoc per i correntisti islamici (*islamic windows*).

Notevole interesse è stato suscitato dalla nascita in Gran Bretagna (agosto 2004) della Islamic Bank of Britain ([www.islamic-bank.com](http://www.islamic-bank.com)) la prima banca islamica costituita in Europa. Curiosamente, l'80% del capitale iniziale è stato raccolto nel Golfo, mentre l'80% degli investitori soggiornano in Gran Bretagna. Infine, l'80% dei dirigenti sono degli affermati banchieri che non hanno nulla a che fare con l'Islam<sup>4</sup>.

Islamic Bank of Britain Young Person's Savings Account

ISLAMIC BANK OF BRITAIN  
البنك الإسلامي البريطاني

ISLAMIC BANK OF BRITAIN  
البنك الإسلامي البريطاني

Young Person's Savings Account – helping them grow

Prepare your child for a better future with Islamic Bank of Britain's Sharia compliant Young Person's Savings Account. You can watch your children and their savings grow, from the day they are born...

Open a Young Person's Savings Account with just £1  
As a parent, guardian or a relative you can open an account for your child with as little as one pound. From then on, you can make your money into the account in a variety of ways, for example by setting up regular payments from their own bank.

Membership of the Financial Services Compensation Scheme  
Islamic Bank of Britain PLC is a member of the Financial Services Compensation Scheme. The Scheme may provide compensation if we do not meet our obligations. For details, in respect of deposits with a full list of payments under the scheme are limited to 100% of the first £250,000 in deposits held (deposits with bank and PSC, with a maximum of £25,000). Most deposits, including individual and small firms are covered. The scheme covers deposits made with the offices of the bank within the European Economic Area. Further information about compensation arrangements is available from the Financial Services Compensation Scheme.

Young Person's Savings Account

Islamic Bank of Britain now offers you a real choice

Want to know more about any of our accounts or services?  
Call us today on 0845 0328 2828  
Monday – Friday 9am to 5pm  
Saturday 9am to 12pm  
\*Deposits will be made in the designated currency

If you don't, just if it's right  
Islamic Bank of Britain PLC will endeavour to ensure that you receive the highest standard of service and are treated with courtesy and care at all times. Your advantage with any aspect of our services we would like to know why. The staff of our Customer Care Centre, handling our complaints handling procedures, call our Customer Care Team on 0845 0328 2828.

Daily Protection Act  
Under the Daily Protection Act you have a right of access to your personal records. Should you wish to exercise this right, please write to:  
The Data Protection Department  
Islamic Bank of Britain PLC  
PO Box 12461, Birmingham B15 2JG  
& we will investigate for you.

write to:  
Islamic Bank of Britain PLC  
PO Box 12461  
Birmingham B15 2JG  
or to one of our branches

www.islamic-bank.com

with 0800  
Islamic Bank of Britain PLC is authorised and regulated by the Financial Services Authority. Incorporated and registered in England and Wales. Registered office: 0203337. Registered Office: 12, Abchurch Lane, London, EC4N 3DF.

Banking with Sharia's principles

<sup>3</sup> Cfr. Mario Margiocco, *E i musulmani puntano sull'Islamic Banking*, Il Sole-24-Ore (05-03-06)

<sup>4</sup> Cfr. Magdi Allam, *Affari e Corano, volano le banche islamiche*, Corriere della Sera (05-05-05)

Per quanto riguarda l'Italia, attualmente l'offerta è minima. A parte l'iraniana Bank Sepah che ha una filiale a Roma, e che rappresenta l'unica banca islamica che opera nel nostro Paese secondo i principi della finanza islamica, finora sono pochissimi gli istituti italiani che si sono dimostrati sensibili a questo tipo di richiesta<sup>5</sup>.

Il progetto più noto a oggi resta quello promosso dalla Cassa di Risparmio di Fabriano e Cupramontana che, nel luglio 2004, ha lanciato il primo deposito dedicato alla comunità islamica, privo di interessi ma fruttuoso di premi in natura e rapportati alla giacenza del conto, sull'esempio della Bank of Islam di Londra. A oggi sono stati accessi circa 60 conti, di cui buona parte dalle filiali romane della banca<sup>6</sup>.

Successivamente, la Carifac ha proposto il Mutuo Extragentile che è strutturato come un leasing immobiliare con una durata di 20/35 anni al termine del quale il cliente può decidere se riscattare il bene. A oggi però solo un mutuo è stato erogato dalla banca marchigiana<sup>7</sup>. Forse anche perché l'unica informazione disponibile nel sito [www.carifac.it](http://www.carifac.it) è la seguente:

*Mutuo Extra Gentile - La Carifac ha creato un prodotto che nasce dalla volontà di servire principalmente il segmento di clientela costituito da persone provenienti da paesi extra comunitari. L'intento è quello di favorire una sempre maggiore integrazione multietnica, visto il ruolo di Banca di riferimento per il territorio da sempre svolto dal nostro istituto. Il mutuo presenta dei vantaggi legati ad un tasso ridotto del finanziamento e ad una riduzione del 60% delle spese di istruttoria oltre al dimezzamento delle spese in caso di estinzione anticipata. Il mutuo può essere acceso anche con la formula "Corano compatibile".*

Nessun richiamo in home page, nessuna immagine, nessun materiale scaricabile. In linea con la "prudenza" delle altre banche italiane.

I risultati poco entusiasmanti dell'iniziativa della Carifac, probabilmente attribuibili alla strategia di comunicazione, parrebbero dare ragione a chi sostiene che in Italia è ancora troppo presto per parlare di banche islamiche.

Secondo Fariah Sabahi, docente del Master immigrazione alla Bocconi, i fedeli praticanti sarebbero una minoranza e i costi per creare prodotti ad hoc sarebbero molto elevati<sup>8</sup>, mentre per Omar Camilletti, esponente della Grande Moschea di Roma, la clientela musulmana non è ancora massa critica in grado di far valere i suoi bisogni<sup>9</sup>.

---

<sup>5</sup> Nel 2000 è stato il Monte dei Paschi di Siena a stipulare un accordo con il Centro Islamico Italiano che prevede conti correnti agevolati per gli immigrati di religione musulmana e la devoluzione degli interessi al Centro Islamico.

<sup>6</sup> Andrea Gagliardi, *Diventare proprietari pagando un affitto*, Metropoli/La Repubblica, 26 febbraio 2006.

<sup>7</sup> Cfr. Paola Valentini, *IN banca più spazio agli immigrati*, Milano Finanza (31-07-04)

<sup>8</sup> Cfr. Finanzaetica, n. 25, pag. 39. Del medesimo parere sembra essere, sul versante britannico, Humayon Dar, esperto di islamic banking dell'università inglese di Loughborough, secondo il quale «...l'interesse per le banche islamiche è sopravvalutato. Non si tratta di un fenomeno reli-gioso, ma sociale ». Egli è autore di un'inchiesta da cui risulta che solo il 5% degli islamici inglesi sono molto interessati a una banca islamica, e il 23% ne utilizzerebbe alcuni servizi, i mutui ad esempio, se competitivi (cfr. Mario Margiocco, *E i musulmani puntano sull'Islamic Banking*, Il Sole-24-Ore (05-03-06).

<sup>9</sup> Andrea Gagliardi, *Diventare proprietari pagando un affitto*, Metropoli/La Repubblica, 26 febbraio 2006.

Secondo uno studio del Monte dei Paschi di Siena<sup>10</sup> “*vari sondaggi in diversi Paesi rivelano che la percentuale di musulmani effettivamente interessati a servirsi in via esclusiva di intermediari che si conformino ai dettami islamici non è, poi, molto alta. Ciò significa che, al di là di un fenomeno di nicchia o di marketing, l’attività di islamic banking potrà divenire vero business, giustificando i costi relativi ad eventuali iniziative dedicate, solo qualora anche in Italia - alla stregua, ad esempio, di Inghilterra e, più recentemente Germania - la base dei potenziali clienti musulmani divenisse effettivamente molto consistente e economicamente ben sviluppata*”.

Di parere contrario è la Elsag, società del gruppo Finmeccanica e fornitore di soluzioni IT della Al Rajhi Banking and Investment Corporation, che nel sito aziendale comunica che “*L’esperienza acquisita, le architetture realizzate e la conoscenza delle procedure islamiche potranno costituire utili punti di partenza per ulteriori progetti nell’area e probabilmente anche nel nostro paese dove (come avviene in tutta l’Europa) la comunità islamica si sta espandendo (sono infatti già oltre cinquecentomila le famiglie “residenti”) e dove è lecito pensare che, a breve, potranno essere richiesti ed offerti, presso agenzie bancarie specifiche, servizi bancari secondo le regole islamiche*”. . In questo senso vanno lette le dichiarazioni fatte dall’amministratore delegato della società, Giuseppe Cuneo, in un’intervista resa a Il Sole 24 Ore del 18.11.2004: “*la nostra offerta è quella di una architettura che con la stessa infrastruttura informatica possa offrire i doppi servizi di banca tradizionale e islamica, mantenendo le due cose separate*”.

Neppure sulla questione stessa della (presunta) incompatibilità dei due sistemi finanziari c’è completo d’accordo. Ibrahim Warde<sup>11</sup>, editorialista di *Le Monde Diplomatique*, ha sostenuto che alcuni strumenti finanziari usati dalle banche islamiche sarebbero solo una forma celata di imposizione di interessi. Sarebbe il caso della “murabaha”, ad esempio, secondo cui la banca compra le merci necessarie ai suoi clienti e le rivende loro con un sovrapprezzo. Sono quelli che Warde chiama “*paradossi delle banche islamiche*”, che tenderebbero sempre più ad avvicinarsi alle banche commerciali tradizionali, differenziandosi solo per il linguaggio usato ma non per la sostanza.

A sua volta Magdi Allam cita provocatoriamente lo Sheikh Saied Tantawi, mufti d’Egitto (la principale autorità giuridica islamica), il quale ha emesso una fatwa in cui considera *halal* – lecito – il profitto, “*dato che il cliente sottoscrive volontariamente un accordo con la banca sulla percentuale dell’interesse*”. Insomma, sul Corano o sulla Sunna non si troverebbe nessun versetto che vieti il profitto<sup>12</sup>.

Purtroppo ad oggi non è possibile comprendere se esiste una diffusa, concreta e duratura domanda di prodotti bancari *halal* in quanto al momento non esistono in Italia studi sull’argomento.

Gli unici dati sinora disponibili sono quelli contenuti nella ricerca “*Il risparmio invisibile*”<sup>13</sup> in cui abbiamo iniziato a studiare il fenomeno che poi è stato discusso in un seminario dedicato alla finanza islamica e, successivamente, inserito nel programma dell’edizione 2005 del convegno nazionale “Welcomebank”.

Pur nella consapevolezza che i risultati rilevati dal campione biellese non possono essere attribuiti all’intero universo dei musulmani in Italia, riteniamo opportuno, in assenza di altre ricerche sull’argomento, riproporre le osservazioni svolte da Emilio Vadalà (economista della Banca d’Italia) sui dati elaborati da Emilio Sulis.

---

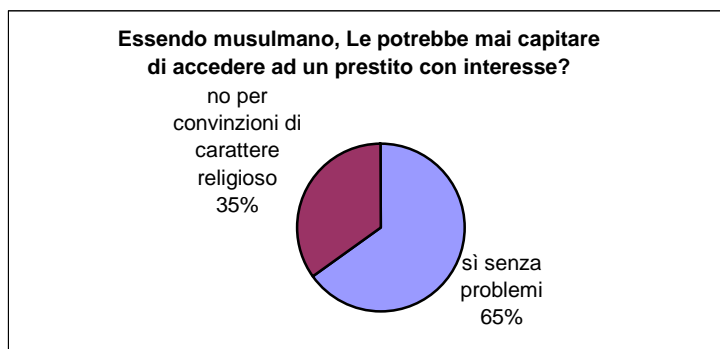
<sup>10</sup> Luigi Alfano e Luciano Fioroni, *Lo Sviluppo della Finanza Islamica e l’Islamic Banking*, Servizio Rischio Paese e Controparti Estere - Area Attività Internazionali - Gruppo MPS, luglio 2005

<sup>11</sup> Cfr. *Le Monde Diplomatique*, settembre 2001.

<sup>12</sup> Cfr. *Il Corriere della Sera, Affari e Corano, volano le banche islamiche*, maggio 2005.

<sup>13</sup> Enzo Mario Napolitano, Andrea Quaregna, Anna Cavalleri (a cura di), *Il risparmio invisibile - Il rapporto tra immigrati e banche nella provincia di Biella*, Fondazione Cassa di Risparmio di Biella ed Etnica, Biella, 2005.

## Le potrebbe mai capitare di accedere a un prestito con interesse?



Questa domanda pone la questione cruciale dell'accettazione da parte dei migranti di origine musulmana del sistema finanziario occidentale basato sul prestito con interesse. Dei 94 soggetti che hanno risposto alla domanda, il 35 per cento ha affermato che per convinzioni di carattere religioso non si rivolgerebbe mai a una banca che applica un tasso di interesse. Più di un terzo dei migranti di origine musulmana, quindi, rifiuta di interagire con i normali circuiti finanziari del territorio. Si noti inoltre che tale comportamento non è in genere collegabile con un basso grado di scolarizzazione: infatti, in 4 casi su 5, si tratta di soggetti che hanno una formazione scolastica almeno pari a quella corrispondente alla nostra scuola media. Questo "rifiuto" potrebbe comportare una serie di conseguenze negative, riassumibili nei tre punti successivi. In primo luogo potrebbe rallentare il processo di integrazione, rendendo difficile l'interazione, soprattutto quella di tipo business, tra il migrante e la comunità ospitante. In secondo luogo potrebbe accentuare i problemi di liquidity constraint (vincoli di liquidità) del migrante, già di per sé assai problematici per ragioni di carattere socio-culturale. In particolare, alla difficoltà di accesso al credito che i migranti in genere riscontrano, si somma la volontà di rifiutare un prestito basato su una pratica, la riba, vietata dal Corano. Questo ha un impatto notevole sia sulla capacità del migrante di fare impresa, sia sulle sue capacità di consumo, vista l'impossibilità di ricorrere al credito al consumo che prevede il pagamento di un tasso di interesse.

Infine, nella peggiore delle ipotesi, i flussi finanziari che sfuggono ai circuiti ufficiali potrebbero imboccare percorsi ai confini della legalità o addirittura illegali. Sebbene più di un terzo degli intervistati affermi che non ricorrerebbe al prestito con interessi, il resto, quasi due terzi del campione, sostiene di non avere alcun problema nel violare il divieto della riba.

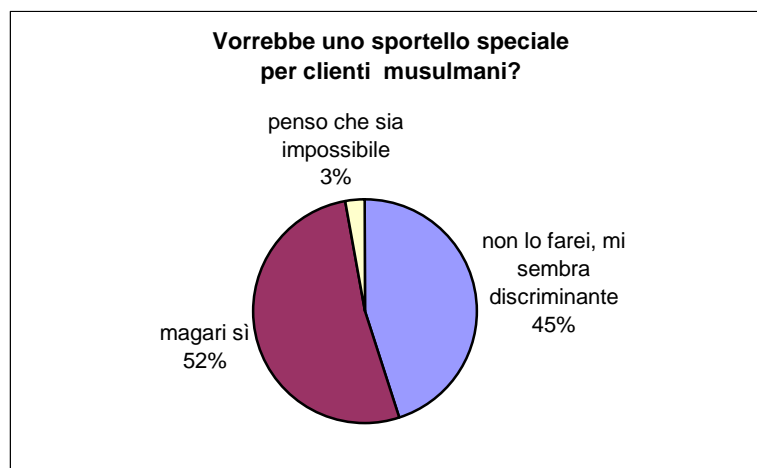
Questo comportamento potrebbe essere un segnale di maggiore integrazione del migrante, che accetta gli usi e le regole della comunità di accoglienza anche a costo di violare una prescrizione della Sharia. Questa interpretazione trova supporto nel fatto che l'85 per cento di coloro che dicono che accetterebbero un prestito con interessi risiede in Italia da almeno 3 anni, contro il 48 per cento di coloro che sostengono che non ricorrerebbero a un prestito con interessi.

## Cosa ne pensa del prestito con interesse?

Cosa ne pensa del prestito con interesse ? v.a.		%
non é un problema - mi devo adattare	51	78,5
non va bene	6	9,2
dovrei poter dare l'interesse a poveri	1	1,5
lo rispetto ma non lo farei	4	6,2
dovrebbero aprire una banca per musulmani	3	4,6
<i>Totale risposte valide</i>	65	100

La seconda domanda, complementare alla prima, tende a evidenziare quali siano i giudizi degli intervistati sul prestito con interesse. Nel 22 per cento dei casi il giudizio è negativo, anche se con varie sfumature. Solo nel 9 per cento dei casi la bocciatura è tranchant, negli altri casi si evidenzia l'esigenza di una maggiore aderenza alle regole religiose (aiuto ai poveri, banca musulmana), o un atteggiamento di rispetto nei confronti degli usi locali che non diventa però condivisione. Un aspetto interessante è l'elevata incidenza dei soggetti che non rispondono alla domanda o dicono di non sapere (36 per cento del campione, contro il 9 per cento della prima domanda). Forse la volontà di non esprimere un giudizio dipende dal fatto che gli intervistati hanno la consapevolezza che, sebbene il prestito con interesse sia contrario alla legge e alle tradizioni islamiche, esso rappresenta uno strumento indispensabile di integrazione e di crescita nel sistema economico-sociale occidentale.

## Vorrebbe uno sportello speciale per clienti musulmani?



La terza domanda posta ai migranti di origine musulmana è relativa alla soluzione da dare al problema del divieto della riba. In particolare viene chiesto agli intervistati se la soluzione potrebbe essere la creazione di uno sportello speciale per i clienti musulmani all'interno delle banche. Questa soluzione non è nuova poiché alcune banche commerciali, soprattutto inglesi e americane, hanno creato al loro interno delle "sharia-units", ovvero delle unità che operano nel rispetto della legge santa islamica vietando l'applicazione degli interessi. Degli 81 intervistati che hanno risposto alla domanda, il 45 per cento ha risposto positivamente, avvertendo la necessità di uno sportello bancario che operi secondo i precetti della Sharia. A questi si aggiunge il 2 per cento dei rispondenti i quali, sebbene sembrino avvertire l'esigenza di una finanza di tipo "islamico", reputano la soluzione degli sportelli specializzati non praticabile.

*Per quanto riguarda invece coloro che si dicono contrari all'apertura di sportelli speciali per i musulmani (53 per cento di coloro che hanno risposto), solo poco più di un quarto lo fa perché contrario tout court a sportelli specializzati per migranti musulmani, mentre tre su quattro esprimono contrarietà solamente per evitare fenomeni di discriminazione.*

*Questa evidenza tende a confermare l'ipotesi formulata prima circa il fatto che l'isolamento finanziario può comportare problemi di integrazione nella comunità di accoglienza.*

Ci pare inoltre utile ripresentare le conclusioni di Vadalà sul tema.

*I risultati dell'indagine sul rapporto banche/migranti nel Biellese sembrano confermare l'esistenza di maggiori difficoltà incontrate dai migranti di religione musulmana nel rapporto con le banche. Più di un terzo degli intervistati rifiuterebbe un prestito con interesse, così come prescritto dal Corano. Questo atteggiamento sembra caratterizzare maggiormente i migranti presenti sul territorio nazionale da poco tempo (meno di tre anni), ma non sembra essere influenzato dal livello di scolarizzazione. Il rifiuto del sistema finanziario interest-based può comportare un rallentamento del processo di integrazione e maggiori difficoltà nell'intraprendere attività di tipo commerciale o nell'accesso al credito al consumo. Il 45 per cento degli intervistati vorrebbe una banca specializzata per musulmani, che adotti delle tecniche di finanziamento e di raccolta coerenti con i precetti del Corano. Una maggiore sensibilizzazione delle banche italiane su questi temi non potrebbe che avere effetti benefici per il territorio. La creazione di sharia-units, ovvero di sportelli bancari che operano secondo le norme del Corano, già sperimentati in Inghilterra e Stati Uniti, potrebbe facilitare l'accesso al credito dei migranti musulmani. A questo proposito la letteratura sulla finanza islamica ha individuato una serie di strumenti finanziari, di raccolta e di impiego, coerenti con la Sharia e implementabili abbastanza agevolmente dalle banche occidentali.*

Tornando quindi alle note di lavoro dell'U.C.O.I.I. che chiede "la costituzione di una banca islamica (la presentiamo noi) o sportello islamico" e i "mutui islamici", ci pare utile considerare che esiste una forte richiesta (sino a oggi mai vigorosamente espressa) da parte di un milione di italiani musulmani, migranti o nativi, che, quantomeno in linea teorica, potrebbero aderire a un progetto di banca islamica. Una richiesta che deve essere letta anche alla luce del comunicato stampa dell'Abi datato 5 ottobre 2005 e intitolato "Banche: immigrati, tra 10 anni, oltre 3 milioni di conti".

Un progetto che peraltro dovrebbe superare i divieti posti dalla legge italiana sulla commistione tra banche e imprese che oggi impediscono la nascita di una banca islamica (in merito si era già informalmente espressa in termini negativi la Bankitalia a seguito della richiesta della Al Rajhi Bank di Londra<sup>14</sup>), nonché l'applicazione della maggior parte degli strumenti di finanza islamica. Divieti che potrebbero essere in parte superati avviando una o più Società di Gestione del Risparmio dedicate a promuovere il venture capital<sup>15</sup> che, insieme al micro-credito, ci sembra lo strumento di impiego più vicino alle richieste coraniche<sup>16</sup>.

In ogni caso il progetto di una banca islamica rischia a nostro parere di diventare, come tutti i progetti identitari, un "ghetto" e un luogo/simbolo di ostentata diversità.

Molto meglio sarebbe, sempre secondo noi, se la comunità islamica investisse in un dialogo con le banche italiane volto a far conoscere le caratteristiche e le potenzialità della finanza islamica che,

---

<sup>14</sup> Per Fazio è illegale la banca del Corano, Il Mondo, 24/12/04.

<sup>15</sup> In merito è opportuno leggere il Provvedimento della Banca d'Italia del 18/7/2001 *Capitale minimo delle società di gestione del risparmio*.

<sup>16</sup> Come ricorda Mario Margiocco, nella finanza islamica "è altamente incoraggiata la *mudaraba*, sorta di *venture capitalism* ante litteram, dove chi fornisce il capitale corre il rischio di perdite se l'affare va male, e chi partecipa con il lavoro corre il rischio di lavorare senza guadagni, ma non di finire sommerso dai debiti"; cfr. Mario Margiocco, *E i musulmani puntano sull'Islamic Banking*, Il Sole-24-Ore (05-03-06).

come dichiarato da Luciano Fiordoni e Luigi Alfano del MPS<sup>17</sup> è “una finanza legata all’economia reale, all’occupazione, alle infrastrutture” che “può essere ritenuta una forma di finanza etica, sia per il rifiuto d’investire in determinati settori (alcool, tabacco, pornografia) sia per l’ostilità alla pura remunerazione del capitale”.

Attraverso il dialogo con il mondo bancario, la comunità islamica potrebbe fare emergere motivazioni e sensibilizzare le banche, sino a convincerle dell’opportunità di progettare (insieme) e distribuire prodotti di raccolta e di impiego rispettosi dei precetti coranici, oltre a promuovere l’assunzione di personale islamico (all’estero si parla già di *muslim staff*) per gestire la relazione con i pubblici islamici<sup>18</sup>.

Tutto ciò anche per evitare la diffusione di atteggiamenti esclusivamente basati sulla profittabilità del target, da attirare e trattenere con pubblicità e iniziative di corporate social responsibility, un approccio già censurato e sbeffeggiato da Trilussa in una poco nota poesia pubblicata nel lontano 1922 e intitolata *La fede*<sup>19</sup>.

*Una vorta un Banchiere amico mio/Vidde le casse-forte tanto piene/Che disse a l’azionisti: - E’ annata bene,/Bisognerà che ringraziamo Iddio./Tantoppiù che la fede è necessaria/Ne l’azienda bancaria./Anzi, su questo, - dice – ciò l’idea/De stabìli una spesa/Pè rifà la facciata d’una Chiesa/E ripulì l’interno a ‘na Moschea/Davanti a l’interesse e li guadagni/Er Vangelo o er Corano so’ compagni:Finanto che ce cresce er capitale/Ce sia Cristo o Maometto è tale e quale:Credo in Dio-Padre-Onnipotente, ma...Un pochettino credo pure a Allàh!/E soddisfatto disse un’orazione/ Mezzo in ginocchio e mezzo a pecorone.*

In conclusione, riteniamo più opportuno (e sicuramente urgente) far diventare le banche italiane più attente, nelle relazioni interne, così come nelle relazioni esterne, a tutte le identità religiose e non solo alla clientela islamica perché potenzialmente più profittevole.

È giunto il momento per le banche italiane di smettere i panni di una monocultura rare volte tollerante, per diventare banche accoglienti e veramente interculturali in grado di conoscere, comprendere, rispettare, valorizzare e responsabilizzare tutte le identità culturali e religiose.

Enzo Mario Napolitano e Giorgio De Battistini  
*Etnica, la scuola per l’economia interculturale*  
www.etnica.biz scuola@etnica.biz

hanno collaborato Stella Scialpi ed Erika Mosca, allieve del MMI master in management interculturale

---

<sup>17</sup> Vanna Toninelli, *E le banche cercano “specialisti” in sharia*, Il Corriere della Sera, 27 gennaio 2006.

<sup>18</sup> In merito Vincenzo Tagliaferro, direttore della Cassa di Risparmio di Fabriano e Cupramontana, ha dichiarato a [www.stranieriinitalia.it](http://www.stranieriinitalia.it) (30.7.04) “*adesso stiamo creando prodotti pensati per gli stranieri, domani potrebbero anche venire a lavorare per noi...*”.

<sup>19</sup> Trilussa, *Le Storie*, pagg. 81 e 82, Edizioni Mondadori, Milano, 1922.