

European Forum of Islamic Finance

Prerequisite Strategy for a Better Harmonisation

12 – 13 maggio 2009, Milano



Note di apertura - Le ragioni di un convegno

LONDRA, PARIGI, LUSSEMBURGO, LA VALLETTA ... TUTTE LE STRADE PORTANO ANCORA A ROMA? Alberto G. Brugnoli - Presidente ASSAIF

Le relazioni economiche tra l'Italia e i Paesi arabi - siano essi quelli inclusi nell'acronimo MENA (Algeria, Bahrein, Gibuti, Egitto, Iran, Iraq, Israele, Giordania, Kuwait, Libano, Libia, Malta, Marocco, Oman, Qatar, Arabia Saudita, Siria, Tunisia, Emirati Arabi Uniti, West Bank e Gaza, Yemen) oppure in quello GCC (Bahrein, Kuwait, Oman, Qatar, Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti) - si trovano storicamente agevolate da un partenariato naturale che si è tradotto, nel corso degli anni, in una maggiore importanza per l'Italia delle relazioni commerciali con i paesi arabi, sia come clienti che come fornitori, rispetto a quella che esse rivestono per gli altri paesi europei.

Questo partenariato è stato rafforzato nell'ultimo decennio dalla tendenza alla proliferazione di accordi commerciali preferenziali che ha caratterizzato le politiche della quasi totalità dei paesi membri dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO) e che ha visto l'Europa concludere accordi bilaterali con i paesi del Golfo e con quelli del Mediterraneo. L'accordo Euro-Med istituito con la Conferenza di Barcellona del 1995, il progetto di Unione Mediterranea proposto dalla Francia nel 2007 e i negoziati per l'accordo di libero scambio tra l'UE e il Consiglio di Cooperazione del Golfo sono altrettanti esempi della tendenza ad attuare un progetto di cooperazione e di integrazione regionale che sia coerente con l'interdipendenza che lega l'area dei ventidue paesi arabi e quella dei ventisette paesi europei.

D'altra parte, al di là dei vantaggi di contiguità geografica, l'Italia rappresenta, l'interlocutore ottimale dei paesi arabi nel loro sforzo di ampliamento della base produttiva, grazie alla specializzazione italiana in manufatti a bassa e media intensità di capitale e alla flessibilità del sistema produttivo nazionale favorita dall'elevata densità di piccole e medie imprese. Basti, a questo proposito, ricordare che l'Italia è da parecchi anni il primo partner commerciale con praticamente tutti i paesi della sponda sud del Mediterraneo e con quelli del Golfo.

Reciprocamente, i paesi a forti eccedenze petrolifere hanno dimostrato grande attenzione nei confronti dell'economia italiana, come documentano diversi investimenti di rilievo. Tra i successi 'storici' in questo partenariato si possono citare gli investimenti della emiratina *Mubadala* in Ferrari e in Piaggio Aero Industries; della libica LAFICO in Juventus, FIAT e Tamoil; dell'omanita *State General Reserve Fund* nel progetto di costruzione della nuova sede di Milano di RCS Media Group; della *Qatar Investment Authority* nell'Excelsior Hotel Gallia di Milano; del *Dorchester Group (Brunei Investment Agency)* nell'Hotel Principe di Savoia di Milano. A queste iniziative vanno aggiunti, a mero titolo di esempio, i recenti investimenti della *Lybian Investment Authority* in UNICREDIT, le trattative, ancora in corso, tra la *Limitless-Dubai World* e il Comune di Palermo per la riqualificazione del centro storico della città; le trattative tra Risanamento, *Limitless* e *Mubadala* per condividere progetti di sviluppo relativi all'ex-area Falck di Sesto San Giovanni e al

nuovo quartiere di Milano-Santa Giulia e l'interesse a investimenti economici in Puglia da parte del Sultanato dell'Oman.

Il forte interesse verso l'Italia è, dunque, chiaro anche se, a ben guardare, manca una strategia di espansione che mostri profili di continuità dell'investimento simile a quella che i paesi MENA/GCC riservano ad altri paesi europei. Si conferma così la tradizionale dicotomia dell'Italia grande paese esportatore che fa, però, fatica ad attirare investimenti e capitali esteri. Questa mancanza di continuità è causata dai ben noti motivi di rigidità strutturale che caratterizzano il sistema-paese italiano, e sui quali è in questa sede inutile ritornare, ma anche dalle forti limitazioni nel supporto finanziario-creditizio dovuto alla scarsa internazionalizzazione del sistema bancario nazionale. E questo malgrado il fatto che BANCAINTESA e UNICREDIT siano oggi rispettivamente la 4° e la 5° banca europea per capitalizzazione. In prospettiva, quest'ultima criticità si sta accentuando con la crescente richiesta, nel finanziamento dell'investimento arabo, dell'utilizzo di peculiarità tecniche legate al rispetto della religione islamica. In effetti, sebbene l'attività finanziaria legata ai precetti religiosi shiariatici rappresenti un fenomeno ancora percepito in Italia come esotico e marginale, essa è oramai estremamente diffusa nell'area MEDA/GCC e nei paesi a forte componente islamica dove rappresenta un riferimento non solo finanziario ma anche strutturale ed etico e dove è sempre più spesso una componente essenziale dei 'pacchetti' di finanziamento. Non solo, essa è in forte crescita anche in molti paesi europei dove oramai ha acquisito pieno diritto di cittadinanza ed è parte integrante dell'offerta finanziaria nazionale. Alcuni di questi paesi sono in diretta competizione con l'Italia, quali il Regno Unito e la Francia, altri si sono ricavati delle nicchie specifiche quali, ad esempio, Malta e Lussemburgo. Il caso inglese è ben conosciuto con l'esistenza di una banca islamica commerciale, di (per adesso) cinque banche di investimento e di una società di assicurazione (*takaful*). Più recente, il caso francese con la volontà politica del presidente Sarkozy e del ministro dell'economia Lagardère di fare di Parigi, in diretta competizione con Londra, il centro mondiale della finanza islamica a seguito della pubblicazione del 'Rapporto Pastré' e del lancio di numerose iniziative. Malta ha recentemente espresso la sua intenzione di pubblicare un documento di consultazione pubblica riguardante il Takaful e i Sukuk dopo avere effettuato lo scorso anno un analogo esercizio con i soggetti coinvolti nei servizi finanziari sul tema della finanza islamica. Lussemburgo, da parte sua, quota molti dei Sukuk attualmente emessi ed è diventato un'importante piattaforma di distribuzione di fondi di investimento islamici e di prodotti di Takaful.

In questa ottica, l'introduzione e la diffusione nel sistema bancario-creditizio italiano di strumenti finanziari islamici e di contratti impostati sui precetti shariatici diventa non solo un'esigenza di adeguamento al trend europeo ma riveste un interesse strategico fondamentale non solo per il mantenimento della competitività del sistema-paese sui mercati della regione MENA/GCC ma anche, e forse soprattutto, per sanare il deficit di investimenti offrendo all'enorme liquidità del Golfo un'opzione *sharia-compliant* italiana.

Ma esiste anche un altro aspetto, certamente non secondario, che riguarda la raccolta e l'impiego dei fondi *retail*. Il contributo italiano alla finanza islamica deve, infatti, essere orientato non solo a favorire un consolidamento degli investimenti arabi in Italia e a favorire quelli italiani nei paesi arabi, ma anche a fornire nuove forme di risparmio e di finanziamento alla collettività islamica presente nel nostro paese. In Italia, i musulmani rappresentano circa il 32% dei 3,7 milioni di stranieri registrati a gennaio 2007. A questi 1,2 milioni di musulmani residenti legali, altri 100-150mila immigrati musulmani non ufficiali devono essere aggiunti. Il numero di musulmani stranieri cui è stata concessa la cittadinanza italiana è stimato a 50mila mentre i musulmani italiani sono stimati ad almeno 10mila. Pertanto, il numero di musulmani che vivono in Italia è di circa 1,4 milioni, o il 2,3% della popolazione, con il 55% che vive al nord, il 25% nella regione centrale e il 20% nella parte meridionale del paese. Sebbene non abbiamo avuto a nostra disposizione statistiche

economiche dedicate specificamente ai lavoratori musulmani, se non quella che indica in circa 70mila le società commerciali, è ufficialmente riportato che oltre al 6% (equivalente a EUR 87 miliardi) del Prodotto Nazionale Lordo italiano è prodotto da immigrati, che uno su due dispone di un conto corrente bancario e uno su sei possiede una casa

Il progressivo incremento della comunità islamica ha, inoltre, determinato la moltiplicazione dei luoghi di culto in locali già a uso privato o commerciale. Con il consolidamento della presenza sul territorio, si è sentita l'esigenza di avviare operazioni di acquisto di proprietà immobiliari - uscendo dalle condizioni di precarietà logistica - finanziate da fondi raccolti tra fedeli, da donazioni private e pubbliche, per lo più provenienti da stati islamici o da organizzazioni religiose islamiche, da attività commerciali connesse ai luoghi di culto e anche da soluzioni estemporanee offerte da istituti di credito nazionali. Gli strumenti finanziari utilizzati sono stati quelli bancari convenzionali, quali conti correnti, depositi, mutui, oppure quelli informali, tipo il sistema della *hawala*. La scelta di questi ultimi è stata adottata da molti musulmani per ragioni di riservatezza, rapidità, eticità e rispetto dei precetti religiosi, in assenza di servizi finanziari shiariatici da parte del sistema bancario-creditizio nazionale. L'adozione del sistema della *hawala* ha peraltro mostrato vulnerabilità in relazione ad attività illecite e ha spinto le autorità a preferire la più agevole strada della repressione invece di più complesse ma durature soluzioni di prevenzione, mirate all'integrazione di questa liquidità nel sistema economico-finanziario interno.

L'avversione della comunità musulmana nei confronti dell'uso di canali bancari convenzionali e i sospetti legati all'uso della *hawala* favoriscono gli scenari di apertura di nuove strutture finanziarie basate sui precetti religiosi dell'Islam, e questo anche per trarre vantaggio dai numerosissimi *cluster* islamici presenti sul territorio nazionale. Purtroppo la sensibilità degli istituti di credito italiani nei confronti di questo mercato è stata finora scarsa. Al vuoto italiano corrispondono, però, molteplici iniziative nell'Unione Europea, in particolare nel Regno Unito, in Francia, Germania, Olanda, Svizzera e Belgio. Queste iniziative sono foriere, tramite il meccanismo comunitario del 'passaporto europeo', di favorire un deflusso del risparmio creato in Italia dalla comunità musulmana interna verso sistemi bancari stranieri, in base a una sorta di 'arbitraggio basato sull'etica', ossia a una strategia di *asset allocation* che contempra tra le variabili di scelta l'offerta di servizi finanziari *sharia-compliant*. Mentre nel passato le banche arabe hanno importato la maggior parte dei prodotti finanziari dall'Europa, oggi sono le banche europee a importare prodotti finanziari dal mondo islamico per rispondere a una domanda che proviene non solo da grandi clienti ma in, maniera progressivamente sempre più significativa, dalla crescente popolazione musulmana in Europa.

Infine, l'introduzione e l'utilizzo di strumenti *sharia-compliant* richiedono una adeguata gestione e supervisione per le molteplici difficoltà connesse alla loro interpretazione. Esiste, infatti, una relazione inversa tra la ricerca della competitività e le legittime preoccupazioni per la sicurezza economica interna per la quale è necessario considerare un approccio istituzionale olistico (ossia legato agli aspetti di vigilanza bancaria-finanziaria ma anche a quelli economici e sociali) con l'intervento governativo volto ad assicurare la copertura degli aspetti coinvolti. Un approccio, dunque, simile a quello sperimentato in Gran Bretagna con l'*Islamic Finance Expert Group* istituito in seno allo *HM Treasury* che ha coinvolto membri del Parlamento, enti statali, importanti banche d'investimento, banche islamiche autorizzate, società di consulenza internazionale, enti di ricerca, rappresentanti della collettività musulmana, rappresentanti dell'industria dei servizi finanziari, e dove interessi diversi, anche contrapposti, possano trovare un loro equilibrio e una loro compensazione. Approccio simile, questo, anche a quello della Commissione Finanza Islamica di Parigi-Europlace che ha lavorato per sei mesi su questi temi con il ministero francese dell'Economia e delle Finanze. Il risultato è stata la recente pubblicazione da parte dell'amministrazione fiscale francese delle linee guida relative a due elementi fondanti nella finanza islamica, vale a dire la *Murabaha* e i *Sukuk* assicurando la loro neutralità fiscale.

È, quindi, auspicabile che gli aspetti positivi del binomio maggiore raccolta di liquidità dalla comunità musulmana e forte messaggio di integrazione sociale alla base della strategia di numerose capitali europee siano colti anche dall'Italia mantenendo l'attenzione sugli aspetti economici e sociali e salvaguardando quelli riguardanti la sicurezza.

Lo sviluppo delle relazioni economiche tra l'Italia e i paesi arabi è condizionato da una molteplicità di fattori esogeni: dalla crescita del commercio mondiale e quella delle rispettive economie alla loro capacità di competere, dall'evoluzione degli accordi di libero scambio al progresso che le intese euro-arabe potranno raggiungere ma certamente il riconoscimento delle culture e identità rispettive è un elemento determinante ai fini di una più stretta integrazione. Le attività economiche possono trarre dal miglioramento del quadro geopolitico un nuovo imponente slancio, ma, a loro volta, possono contribuire alla sua evoluzione. Un avvicinamento sociale e culturale è certamente favorito dallo sviluppo delle relazioni commerciali e industriali, come dimostrano efficacemente le esperienze di cooperazione in corso, che accrescono la conoscenza e la fiducia reciproca. Un orizzonte di stabilità può rendere attuabili grandi progetti comuni (infrastrutture, energia, trasporti, acqua, ambiente, interconnessioni regionali) e permettere un'effettiva integrazione dei sistemi produttivi.