

QUADERNI DI ECONOMIA SOLIDALE

Quaderno 6

I BENEFICI SOCIALI ED ECONOMICI DELLA MICROFINANZA ISLAMICA

Un paragone tra la Palestina e il Sudan

Enrica BRUNA
Alice ZAGLIA

Cattedra Raimon Panikkar

I Quaderni di Economia Solidale

I Quaderni di Economia Solidale sono una raccolta di ricerche ed elaborati prodotti nell'ambito del corso di Finanza Etica e Microcredito, cattedra Raimon Panikkar.

Il corso, tenuto in collaborazione dai professori Mauro Bonaiuti e Roberto Burlando, è il frutto della collaborazione tra la Fondazione Arbor e il Dipartimento Culture, Politica e Società ed fa parte del Corso di Laurea Magistrale in Scienze Internazionali dell'Università degli Studi di Torino.

Fondazione
Arbor



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI TORINO

Quaderno 6

I BENEFICI SOCIALI ED ECONOMICI DELLA MICROFINANZA ISLAMICA

Un paragone fra la Palestina e il Sudan

Enrica BRUNA, Alice ZAGLIA

anno accademico 2018-2019



INTRODUZIONE

La microfinanza convenzionale e quella islamica stanno diventando al giorno d'oggi un mezzo efficace per offrire un'ampia gamma di prodotti alle popolazioni più povere del mondo. Entrambi i concetti si fondano sull'*empowerment* di un certo settore della popolazione: un'istituzione di microfinanza concede agli individui in questione un piccolo capitale affinché essi siano in grado di generare un reddito tale da permettergli di uscire dalla povertà.

La microfinanza convenzionale fu, infatti, creata per sradicare la povertà assoluta mediante un credito ad interesse di piccole dimensioni. La microfinanza islamica, invece, si è sviluppata per sostituire gli interessi. Tutte e due fanno parte di ciò che oggi chiamiamo "finanza alternativa", che include canali finanziari e strumenti che emergono fuori dal sistema finanziario tradizionale, caratterizzato da banche e mercati di capitali.

Il ruolo dell'economia della microfinanza nella lotta contro la povertà e per lo sviluppo economico è da decenni approvato dalla comunità internazionale. In effetti, la micro-finanza, definita da M. Yunus come l'offerta di servizi finanziari (credito, risparmio, assicurazione etc.) a delle persone vulnerabili, che non hanno accesso al settore finanziario tradizionale (M.Yunus & A.Jolis, 2006), mira a evitare quelle distorsioni tra il creditore e il debitore che si verificano notoriamente nel caso della finanza tradizionale, come il razionamento del credito, ovvero l'esclusione di determinati individui dai servizi finanziari tradizionali poiché non considerati solventi per la concessione

dei crediti, causate generalmente dall'asimmetria informativa e che hanno come conseguenza l'inefficacia dell'intermediazione finanziaria.

Per fare fronte a tali problematiche, l'economia della microfinanza ha introdotto dei nuovi elementi volti a preservare l'efficacia delle politiche economiche di sviluppo.

Prendiamo l'esempio dell'asimmetria informativa: in una relazione di credito, l'informazione è distribuita in modo asimmetrico poiché il debitore dispone di un'informazione migliore del creditore sui parametri che effettivamente determinano la redditività del progetto. Il creditore si trova a affrontare, inoltre, due rischi maggiori: il cosiddetto *moral hazard* o rischio morale, ovvero "la condizione in cui un soggetto, esentato dalle eventuali conseguenze economiche negative di un rischio, si comporta in modo differente da come farebbe se dovesse subirlo"^[1], e la *adverse selection*, o rischio puro di credito, poiché egli non può distinguere tra i debitori potenziali chi salderà il debito e chi no. Per fare fronte a questi rischi, le MFI (istituzioni di microfinanza, d'ora in avanti utilizzeremo questo termine per indicarle) ricorrono spesso a meccanismi innovativi, come prestiti di gruppo, in molti casi seguendo il modello latino americano di *solidarity group* che utilizza il gruppo come meccanismo di garanzia per la puntuale restituzione del prestito (garanzia solidale), oppure a metodi di dissuasione e a tecniche di riduzione del rischio. Questi dispositivi sono atti a risolvere i problemi legati all'imperfezione dell'informazione viste in precedenza.

All'inizio degli anni '80 del secolo scorso, la microfinanza ha ricevuto una spinta importantissima, sostenuta soprattutto dalle più importanti istituzioni internazionali, come la Banca Mondiale, che aveva identificato in essa il nuovo strumento per sradicare la povertà e l'FMI. In seguito però a numerose

esperienze positive affiancate da altrettante esperienze fallimentari, essa ha rivelato i suoi limiti.

Alcuni paesi a maggioranza musulmana fanno fronte ad un alto livello di disoccupazione, povertà ed un bassissimo livello di accesso ai servizi finanziari tradizionali che hanno fatto sì che proprio in questi territori si sia sviluppata una fortissima domanda del microcredito, che è stata raggiunta con grande successo in paesi come il Bangladesh e l'Indonesia. La microfinanza si è infatti rapidamente diffusa in tutto il mondo, spostandosi lentamente dalle aree prettamente rurali a quelle urbane. Le dimensioni dei prestiti sono aumentate gradualmente, e il Sud Est asiatico si è dimostrato il migliore allievo (in particolare il Bangladesh, luogo di nascita della Grameen Bank ed India, ma anche in seguito Indonesia e Filippine), che concentra la maggior parte delle concessioni di crediti. Nella zona MENA invece, le popolazioni continuano ad essere spesso non bancabili e non disservite dai sistemi di microfinanza. Infatti, tassi di interesse eccessivi, impedivano in precedenza l'accesso a qualsiasi tipo di prestito in questi paesi. In più, praticare interessi è vietato dalla Sharia, ed è proprio per questo che l'obiettivo ultimo della microfinanza di sradicare la povertà in queste zone geografiche non ha sortito gli effetti attesi, e si è anzi rivelata fallimentare. Per tali ragioni la finanza islamica si sta affermando sempre di più come un modo efficace ed accettato nei paesi a maggioranza musulmana per rendere milioni di individui poveri economicamente solvibili. La microfinanza islamica potrebbe quindi coinvolgere i musulmani che vivono sotto la soglia di povertà in un sistema di credito conforme alla Sharia e riparerrebbe i soggetti non bancabili sotto il suo ampio ombrello.

Si è giunti dunque alla conclusione che la microfinanza per essere efficace debba tenere in considerazione la struttura dell'economia e l'organizzazione

sociale del Paese, e avere la possibilità di entrare nel sistema assimilando alcuni tipi di finanza informale laddove sia possibile.

Il quesito che si pone questo lavoro di ricerca è il seguente: quali sono i benefici sociali ed economici apportati ad oggi delle esperienze di microfinanza islamica nei paesi a maggioranza musulmana? Andremo ad analizzare dunque in una prima parte i limiti all'accesso alla microfinanza tradizionale e le soluzioni apportate dalla finanza islamica, mentre in un secondo tempo confronteremo le performance di due casi studio differenti: quello della Palestina e quello del Sudan.

LA NECESSITÀ DI UN NUOVO MODELLO PER I PAESI A MAGGIORANZA MUSULMANA

Un modello *Sharia compliant*

Le caratteristiche principali di un sistema di finanza islamica sono:

- **Proibizione dell'interesse**, definito come *riba*, termine che significa letteralmente “eccesso” ed è interpretato come “ogni aumento ingiustificato del capitale nei prestiti o nelle vendite” che è quindi il principio del sistema. Più precisamente, ogni tasso prefissato e positivo è considerato come *riba*, e di conseguenza proibito. Il mondo accademico islamico concorda sul definire non solo l'usura ma anche l'applicazione di un interesse come *riba*. Tale proibizione si basa su principi di giustizia sociale, eguaglianza e diritti di proprietà. La Sharia incoraggia il guadagno ma impedisce l'applicazione di interessi poiché i profitti, determinati *ex post*, simboleggiano uno spirito imprenditoriale di successo e la creazione di benessere, mentre gli interessi, determinati *ex ante*, rappresentano un costo che non comporta necessariamente la creazione di benessere. I principi di giustizia sociale richiedono che i creditori ed i debitori condividano i profitti e le perdite in modo equo, e che il processo di accumulazione e di distribuzione del benessere

attraverso l'economia sia giusto e rappresenti realmente la produttività.

- **Il denaro come capitale “potenziale”.** Il denaro è inteso come capitale “in potenza”, poiché esso diventa davvero capitale solo quando si traduce in un'attività produttiva. L'Islam riconosce il valore temporale del denaro, ma solo quando trasformato in capitale effettivo e non “potenziale”.
- **Risk sharing.** Dal momento che l'interesse è proibito, coloro che desiderano fornire fondi diventano investitori al posto di creditori. Colui che provvede al capitale finanziario e l'imprenditore condividono i rischi e i profitti. I termini della transazione finanziaria devono riflettere una distribuzione simmetrica di rischi-profitti attesi. La relazione tra investitori e intermediari finanziari si basa su principi di *profit and loss sharing*, e l'intermediario finanziario stesso condivide i rischi con l'investitore.
- **Divieto di comportamenti speculativi.** Il sistema finanziario islamico scoraggia l'accumulazione di denaro e proibisce di effettuare transazioni ad alto rischio.
- **Sacralità dei contratti.** Per l'Islam sono doveri assoluti le obbligazioni contrattuali e la divulgazione dell'informazione, al fine di ridurre i due rischi di *selection adverse* e *moral hazard*.

-
- **Attività approvate dalla Sharia.** Nessun tipo di attività economica può violare le regole della Sharia (ad esempio, non può essere effettuato nessun investimento che abbia a che vedere con l'alcol o con il gioco d'azzardo).
 - **Giustizia sociale:** ogni transazione che possa provocare ingiustizie o sfruttamento è proibita.

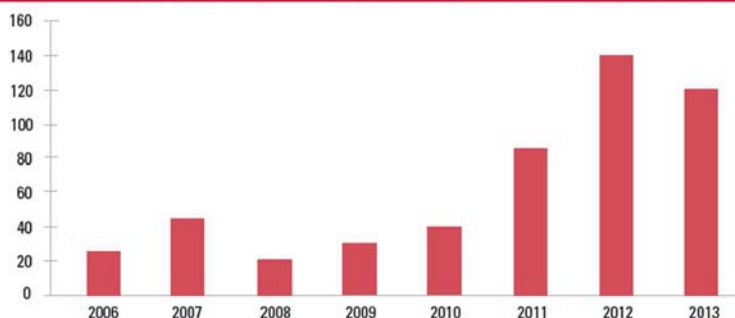
La finanza islamica integra inoltre uno dei cinque pilastri dell'Islam: obbligo per ogni persona fisica o giuridica di effettuare l'elemosina, cioè *zakat*. Il termine indica l'azione di pagare una quota della propria ricchezza (2,5% del reddito) ad un beneficiario o elemosina legale. Per esempio, un'istituzione *Sharia compliant*, per poter adempire l'obbligo dello *zakat*, potrà versare una quota annuale per sovvenzionare un progetto che mira a migliorare il benessere economico di un gruppo di cittadini.

Questo principio viene applicato alla finanza islamica ed è il principio su cui si basa la regolamentazione dei contratti finanziari. Ci sono vari tipi di contratti praticati dalla finanza islamica, per esempio il *mousharaka* è quello che meglio incarna i principi della Sharia: i due agenti firmatari scambiano sia capitale finanziario sia capitale umano.

Nei paesi a maggioranza musulmana nasce quindi la necessità di creare un sistema finanziario etico in contrapposizione al sistema finanziario convenzionale: la finanza islamica è infatti percepita come una forma etica di finanza ed è un settore che ha potenzialmente la capacità di coinvolgere un largo numero di persone.

La finanza islamica, così come la finanza convenzionale, ha fra i suoi obiettivi quello di aumentare l'accesso al credito e alla bancarizzazione. La microfinanza è un settore della finanza che svolge attività utili a realizzare questo obiettivo. Tuttavia una parte della popolazione musulmana povera rimane esclusa dalla microfinanza tradizionale per numerose ragioni, ma soprattutto per le pratiche che applicano un tasso di interesse ai prestiti che sono vietate dalla religione islamica e in alcuni casi per l'incapacità di poter pagare gli interessi sul prestito. Ci sono numerosi strumenti usati dalla microfinanza islamica, uno degli strumenti più diffusi è il *sukuk*, nato nel 2001, è simile alle obbligazioni occidentali, ma è il simbolo dell'innovazione finanziaria asiatica. La Malesia diventa rapidamente il primo paese emittente di *sukuk*, per poi diffondersi in numerosi altri paesi.

Les émissions de sukuk entre 2006 et 2013 (en milliards de dollars US)



Source : « 2013 Annual Sukuk Report », Rasameel Structured Finance, janvier 2014, citant Bloomberg, Zawya, IFIS, KFHR.

Inoltre, gli agenti che forniscono dei servizi di microfinanza islamica possono mobilitare risorse grazie a strumenti caratteristici come lo *zakat* e lo *waqf*. Il primo è uno strumento di carità e, come sottolineato in precedenza, ha un ruolo molto importante nella redistribuzione di risorse e come strumento di diminuzione della povertà. Il secondo si basa su un sistema di fiducia reciproca.

Entrambi sono strumenti finanziari che si basano su principi di “profitto e perdita condiviso”, come il *mudarabah* o il *musharaka* cioè contratti che condividono rischi e benefici. A differenza degli strumenti della microfinanza tradizionale che si basa su dei prestiti. Per ridurre il peso degli alti tassi di interesse per i clienti, i fondi provenienti dallo *zaqat* sono usati per coprire il rischio di insolvenza delle microimprese e per creare maggiori competenze fra i piccoli imprenditori. Questi obiettivi sono raggiunti dalle istituzioni di microfinanza islamica grazie al *qard-al-hassan*, un prestito senza interessi che i praticanti musulmani sono incoraggiati a fare per i bisognosi.

Ci sono infine altri strumenti usati dalla microfinanza islamica, come il *takaful*, un contratto di mutua micro assicurazione, di rischi condivisi per coprire i debitori dai rischi imprevisti e permette quindi di adattare il concetto di assicurazione ai regolamenti della sharia, il *salam*, una piccola somma di denaro che viene anticipata in cambio di una restituzione futura e l'*istisna*, cioè uno scambio di contratti tra un compratore e un venditore.

Molti studi hanno dimostrato che molti musulmani si astengono dal prendere dei prodotti di microfinanza tradizionali a causa di credenze religiose. Uno studio in particolare rivela che la microfinanza tradizionale non attira le popolazioni musulmane per la sempre minore attenzione rivolta al miglioramento delle condizioni delle popolazioni più povere, che si abbina a un business sempre più orientato al profitto.

Secondo alcuni ricercatori, la microfinanza islamica dovrebbe essere considerata come uno strumento più efficace rispetto a quella tradizionale perchè, oltre a contribuire alla diminuzione di povertà e allo sviluppo finanziario, è uno strumento di inclusione finanziaria nel senso che offre

caratteristiche strettamente legate a valori morali e orientate allo sviluppo individuale e umano.

Infine, essa incentiva il beneficiario-imprenditore ad orientarsi verso obiettivi migliori per lo sviluppo della sua attività e non unicamente all'aumento di profitto, poiché i rischi sono condivisi fra le istituzioni finanziarie e il beneficiario.

Gli attori della finanza islamica sono numerosi e in ogni paese ci sono agenti diversi. In effetti essa si è evoluta in modo diverso in ogni regione del globo, pur essendo un'attività finanziaria sostenuta, a partire dagli anni 80 e 90, da numerosi organismi internazionali. Le regioni più toccate dal fenomeno sono il Sud-Est asiatico e il Medio Oriente, ma in modo molto diverso.

Nei paesi del Golfo, l'Arabia Saudita e il Qatar hanno spinto molto affinché le attività finanziarie si diffondessero gli i loro investitori. Oggi le più grandi banche islamiche sono situati in questa regione. Questa regione è anche importante in termine di innovazione.

Nel Sud-Est asiatico, la finanza islamica ha avuto un impatto forte, soprattutto in Malesia e Indonesia. Invece il Nord Africa, sebbene si una regione di popolazione a maggioranza musulmana, non è fra le regioni in cui la finanza islamica ha un peso importante.

Infine, in Africa Subsahariana, le istituzioni finanziarie sono ancora generalmente poco diffuse, ma in Mauritania e in Sudan, le autorità dei due paesi stanno tentando di islamizzare il loro sistema finanziario, principalmente per motivi politici, poiché si rivendicano come delle repubbliche islamiche e vogliono quindi proporre un modello alternativo di integrazione economica mondiale rispetto a quello occidentale che rispetti i principi religiosi. Il Sudan in

particolare è l'unico paese ad aver completato a livello nazionale e dal punto di vista giuridica l'islamizzazione del sistema bancario e finanziario.

Un'alternativa etica per combattere la povertà

La differenza centrale tra la microfinanza tradizionale, che possiede certo una componente etica, o socialmente ed ecologicamente responsabile, e la microfinanza islamica, è che quest'ultima si adatta perfettamente al contesto economico e di sviluppo dei paesi a maggioranza islamica, in cui non solo l'interesse è proibito, ma in cui anche la cultura del debito, contrariamente alle società europee e americane, è vista molto negativamente. In questi paesi dunque la microfinanza islamica pare rappresentare sempre di più un'alternativa etica, religiosa e sociale alla microfinanza tradizionale, che ha comunque dato dei buoni risultati, che si sono però rivelati in molti paesi, soprattutto nella zona MENA, non adatti alla cultura dello sviluppo preesistente e che quindi non hanno dato vita a forme di continuità.

La microfinanza tradizionale è stata identificata come un importante strumento per garantire l'indipendenza sociale ed economica a molte persone povere attraverso il mondo facilitando l'accesso ai servizi finanziari. Quella islamica, in costante crescita nel mondo, soprattutto nei paesi più poveri e a maggioranza musulmana, diventa oggi un'alternativa etica credibile per avere accesso a servizi finanziari di base ad un prezzo contenuto. Inoltre, secondo Ahmed (2002) essa si è rivelata essere uno strumento alquanto efficiente per incoraggiare l'imprenditorialità e facilitare la creazione di piccole e medie imprese.

Essa rappresenta, infatti, il punto di intersezione tra due industrie in crescita: la microfinanza da un lato e la finanza islamica come alternativa sociale ed etica alla finanza tradizionale. Tuttavia, essa non presenta come potenzialità unicamente quella di rispondere alla domanda dei meno abbienti, ma anche quella di combinare i principi sociali dell'islam di carità con il potere della microfinanza di combattere la povertà. Può permettere a milioni di poveri di religione musulmana, che ad oggi rifiutano di fruire dei servizi di microfinanza tradizionale in quanto non si confanno alla loro religione, di avere accesso al credito.

Secondo Honohan (2008), circa il 72% delle persone che vivono in paesi a maggioranza musulmana non utilizzano i servizi finanziari tradizionali. Anche quando questi servizi sono disponibili, molti si rifiutano di utilizzarli poiché non Sharia compliant. Negli ultimi anni, molte istituzioni di microfinanza hanno cominciato ad offrire i loro servizi alle fasce più povere di paesi a maggioranza musulmana, e si sono imbattuti in una fortissima e sempre crescente richiesta di prodotti finanziari islamici. Un esempio che analizzeremo in seguito, è quello di ACAD in Palestina, nata come istituzione di microfinanza tradizionale, che ha cominciato in seguito alla domanda crescente dei suoi clienti a offrire loro servizi di tipo *Sharia compliant*.

L'offerta di servizi di microfinanza islamica si concentra attualmente in pochi paesi: sul podio osserviamo l'Indonesia, il Bangladesh, patria del microcredito tradizionale, e l'Afghanistan. Secondo uno studio condotto dal CGAP (Consultative Group to Assist the Poor) nel 2007, la microfinanza islamica ha totalizzato un outreach globale di solo 380,000 clienti serviti da 126 istituzioni in 14 paesi; e secondo un loro studio del 2013, l'offerta totale di servizi islamici è ancora relativamente ridotta rispetto all'attività della microfinanza

tradizionale, nonostante vi sia un aumento crescente dei providers di prodotti finanziari Sharia compliant.

Table 1. Outreach of Islamic Microfinance, by Country

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

* Micro and rural banks only.

**There were seven MFIs in the West Bank and Gaza that offered, with the help of training and funding facilities offered by the Islamic Development Bank, a total of 578 Islamic loans between 2005 and 2006. Data on only one of these seven are displayed in the table because the remaining six MFIs were disbursing Islamic loans with average loan sizes higher than 250 percent of the region's gross domestic product per capita.

Molti autori negli ultimi anni hanno cercato di comparare le performances dei due tipi di microfinanza, convenzionale ed islamica, e i risultati sono discordanti.

Table 2: Differences between conventional and Islamic microfinance (Source: Ahmed 2002)

Items	Conventional MFI	Islamic MFI
Liabilities (source of fund)	External funds, client savings	External funds, client savings, Islamic charitable sources
Assets (loans offered)	Interest based	Islamic financial products
Liability of the loan	Recipient	Recipient + spouse
Work incentive for employees	Monetary	Monetary and religious
Social development program	Secular (non Islamic)	Religious

La tabella esemplifica le principali differenze tra i due tipi di microfinanza:

- Per quanto riguarda i fondi, mentre la microfinanza convenzionale dipende unicamente da fondi esterni e i depositi dei clienti, quella islamica dipende anche dallo *zakat*, la carità obbligatoria, terzo pilastro dell'Islam, che assicura dunque dei fondi supplementari a questo tipo di istituzione.
- Per quanto riguarda i prestiti offerti, la differenza fondamentale, come già indicato in precedenza, è l'assenza di interesse (*riba*) nei prodotti di finanza islamica.
- La responsabilità del prestito, che per la microfinanza convenzionale è del beneficiario, nelle istituzioni di finanza islamica è assicurata anche dalla o dal coniuge.
- Gli incentivi per i lavoratori, nel caso della microfinanza islamica, non sono unicamente monetari, ma anche religiosi.
- Il programma di sviluppo, nel caso della finanza islamica, si ispira all'etica musulmana.

Secondo Berguiga, Said, Adair (2017) non vi sono differenze sostanziali tra le performance finanziarie e sociali della microfinanza islamica e quella convenzionale. Mentre secondo uno studio condotto tra il 2010 ed il 2014 di Bridget Kustin nel Bangladesh e nel Pakistan rurale, le IMFI sono preferite dalla popolazione, soprattutto da parte della fascia più povera per molteplici ragioni, tra cui delle migliori performance (un più elevato tasso di successo da parte dei clienti).

WHAT IS IMPORTANT TO YOU IN A MFI? WHY DID YOU CHOOSE ISLAMIC MICROFINANCE OVER OTHER NON-ISLAMIC PROGRAMS? (From 50 in-depth interviewee responses, Pakistan fieldwork, 2013)

- **More affordable / better structure (n=30)**
 - The lack of extra installments / other organizations charge interest, or want you to place jewelry or property papers with them. (n=17)
 - Low formalities / loans are given faster than at other organizations / loans are larger than at other organizations (n=10)
 - Good monthly installment size and repayment period (n=2)
 - They gave double the loan amount of others (n=1)
- **Respect / compassion (n=8)**
 - IR doesn't bother clients / Professional, good conduct / Their attitude allows you to maintain your self-esteem
- **My relative was a beneficiary and gave a good recommendation (n=5)**
- **The name is Islamic / I follow the Sunnah (n=4)**

Tale immagine, tratta dallo studio di Bridget Kustin¹ mostra come molti clienti (30 su un campione di 50) scelgano la microfinanza islamica rispetto a quella convenzionale poiché meno costosa e meglio organizzata (prestiti a tasso zero, meno formalità, rapidità). L'autrice dedica poi un intero sottocapitolo al secondo fattore, "respect e compassion", identificando in questa caratteristica una di quelle che più favorisce il trade-off tra i due tipi di microfinanza.

Inoltre, utilizzando un campione di tre IMFI che operavano in Bangladesh, Ahmed (2002) ha osservato che le IMFI hanno ottenuto delle migliori performance delle MFI convenzionali.

Secondo Badawi & Grais, vi è un'elevata domanda di strumenti di microfinanza shari'a compliant, che fino ad oggi trovano applicazione solo tramite ONG, le quali operano in gran parte grazie a donazioni (particolare, come vedremo in seguito, è il caso della Palestina). Tuttavia, i due autori credono che vi sia una grande opportunità per le banche islamiche ben capitalizzate per sviluppare modelli che non si basino su fondi dei donatori, ma applichino principi che

¹ B. Kustin, *Islamic (micro)finance: culture, context, promise, challenges*, Financial services for the poor, Bill&Melinda Gates Foundation, 2015

enfaticamente la profittabilità, offrendo la possibilità di un elevato livello di trasparenza attraverso il principio del risk sharing. L'eterno dibattito tra welfaristi e istituzionalisti è infatti valido anche per la microfinanza islamica. Sempre secondo Badawi & Grais, il contratto di Mushārahakah consente agli operatori di microfinanza islamica di ottenere una partecipazione pari al successo dei propri clienti, che viene considerato dagli autori come un ottimo incentivo per la creazione di lavoro, spesso all'interno di piccole o microimprese. Tuttavia, l'operatore di microfinanza deve anche sopportare, in caso di insuccesso, rischi e costi dell'operazione. Ed è per questo che sull'esempio della Grameen Bank in Bangladesh, vero e proprio baluardo del microcredito, molte istituzioni di microfinanza islamica si stanno dotando di servizi di accompagnamento alla clientela, per creare capacità, capitale sociale ed umano che diminuisca il rischio di fallimento dei vari progetti.

Nonostante tutte le osservazioni fatte in precedenza, l'importanza della microfinanza islamica e l'ampiezza delle proprie operazioni rimane ancora ridotta rispetto a quelle della microfinanza tradizionale. La microfinanza islamica pena infatti ad imporsi a causa della sua "insostenibilità" a livello economico: garantire prestiti a tasso zero impone un grande dispendio di denaro da parte dell'istituzione, che molto spesso dipende interamente (come vedremo nel caso della Palestina) da donazioni esterne. Tale osservazione ci riporta al dibattito tra welfaristi, che sono convinti che la sostenibilità sociale ed ambientale e l'eticità dell'istituzione debba essere privilegiata rispetto alla sostenibilità economica in senso stretto.

CASO STUDIO: PALESTINA E SUDAN DUE PERFORMANCE POSITIVE A CONFRONTO

Palestina

Come già osservato in precedenza, il concetto di microfinanza islamica è relativamente recente, e sta affrontando sfide e difficoltà nella zona MENA. In questa regione infatti, secondo recenti stime della Banca Mondiale, si concentrano all'incirca 70 milioni di persone sotto la soglia di povertà (che vivono con meno di 2\$ al giorno), e 20 milioni di persone considerate come *extremely poor* (che vivono con meno di 1,25\$ al giorno). Inoltre, secondo uno studio di Gallup survey, il 95% degli adulti che risiedono nella regione MENA si definiscono come "religiosamente osservanti".

L'osservazione e l'analisi di queste due determinanti ha portato le istituzioni internazionali ed i privati ad accordare un forte interesse, oggi crescente, alla microfinanza islamica come strumento per ridurre la povertà aumentando l'inclusione finanziaria della popolazione musulmana.

Abbiamo scelto la Palestina come caso studio in quanto è il fulcro delle tensioni di questa zona, verte da decenni in una situazione economica fortemente negativa che pena a migliorare, ed è un paese a forte maggioranza musulmana, con un bassissimo tasso di inclusione bancaria ed un elevato tasso di povertà, le cui cause verranno approfondite in seguito. Inoltre, il paese è protagonista

dal 1948 del conflitto con lo stato di Israele, che oltre ad avere conseguenze politiche e sociali pesanti sulla popolazione, ha anche delle importanti conseguenze economiche spesso sottovalutate. In questa parte del paper delineeremo un breve profilo dell'economia del paese, per poi analizzare il grado di finanziarizzazione e di islamizzazione del paese, ed approfondire i progetti già svolti e i loro risultati.

Un paese in forte recessione

La Palestina (intesa come West Bank, Gaza e oPt, ovvero territori palestinesi occupati) è un paese musulmano, discretamente conservatore, immerso in un contesto di estrema povertà da un lato, soprattutto considerando la situazione dei numerosi campi rifugiati (Old Askar, Balata, Aida) e dei villaggi beduini, e in una situazione geopolitica e politica estremamente complessa dall'altro.

L'economia palestinese si basa principalmente sul settore primario: l'olivicoltura è comparto trainante del settore, accompagnata dall'allevamento ovino e caprino e dalla pesca, praticata nel tratto mediterraneo della striscia di Gaza. Tuttavia l'agricoltura viene ancora praticata con metodi tradizionali e insufficienti a coprire il fabbisogno interno, ed è inoltre ostacolata dall'occupazione israeliana. Infatti, solo il 21% delle terre coltivabili sono utilizzate, a causa di problemi strutturali di irrigazione e delle restrizioni israeliane riguardanti l'importazione di fertilizzanti.

La grande industria è inesistente, ma è ampiamente diffuso l'artigianato a gestione familiare. Lo sfruttamento dei numerosi giacimenti di gas naturale che

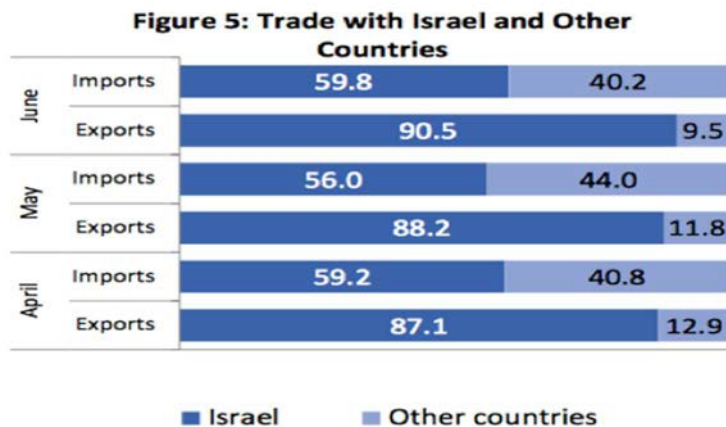
si trovano di fronte alla striscia di Gaza è impedito dallo stato di Israele per motivi di sicurezza, così che l’Autorità Palestinese si trova costretta ad importare da Israele parte dell’energia elettrica che serve per soddisfare il fabbisogno della popolazione.

Il turismo, soprattutto religioso, è un’importante risorsa del paese, che pena però a svilupparsi pienamente a causa delle complicazioni causate dal conflitto ancora in atto.

L’economia palestinese è in forte recessione dal 2014, anno del conflitto Israele-striscia di Gaza. Da aprile 2017, secondo l’agenzia di credito all’esportazione COFACE, che assegna nel 2018 alla Palestina una valutazione di country risk analysis D², da Aprile 2017 la popolazione possiede unicamente un accesso limitato all’elettricità e le stazioni di epurazione funzionano solo parzialmente. Il settore agricolo è in forte declino e non si prevedono miglioramenti. L’investimento pubblico rimane debole, incirca intorno al 2% del PIL secondo l’ONU. Il paese dipende infatti quasi interamente dagli aiuti internazionali (ONU, FMI, BM, UE, USAID e contributi provenienti da fondazioni private e da governi nazionali).

L’investimento privato è più elevato, ma è trainato principalmente dalle attività di ricostruzione. Gli scambi commerciali sono fortemente condizionati dai rapporti con Israele, come si può osservare dal grafico sottostante, Israele rimane il primo partner commerciale dei territori palestinesi.

²D sta per Default, la valutazione più bassa.



Il tasso di disoccupazione è assai elevato, trainato prevalentemente dalla striscia di Gaza. Si colloca al 32% nel secondo semestre del 2018, secondo il Palestinian Central Bureau of Statistics, con un tasso di disoccupazione del 19% nell'area della West Bank e del 53% nella zona di Gaza. Anche i salari medi variano fortemente tra le due zone, essendo all'incirca il doppio nella West Bank. Il tasso di povertà osservato nel paese è uno dei più elevati della zona MENA: arriva al 29% della popolazione che vive in condizioni di povertà, di cui il 16,8% vive in condizioni di povertà estrema. Come evidenziato dal grafico sottostante, nella striscia di Gaza più della metà della popolazione vive in condizioni di povertà.

Table 7: Unemployment rate (% , Q2/2018)

	West Bank	Gaza Strip
Narrow definition	19.1	53.7

Table 8: Average daily wage (NIS, Q2/2018)

	West Bank	Gaza Strip
Male	111.9	59.3
Female	92.8	82.2
Private sector	104.5	34.8
Public sector	113.9	90.5
Israel and settlements	247.9	

Note: Data by gender and sector exclude those employed in Israel and Israeli settlements in the West Bank.

L'elevato numero di banche operanti in Palestina dovrebbe suggerire che la portata del settore è stabile: vi sono all'incirca 21 banche differenti. Di queste, 10 sono straniere (8 giordane, una egiziana e HSBC bank) e tre (che controllano 12,8% del mercato nel 2008) operano in accordo con i principi monetari islamici (ad esempio Bank of Palestine). Inoltre, nonostante Di Martino e Sarsour (2012)³ riportino nel loro studio un forte aumento dei depositi dal 2000 al 2008, ad esse non corrisponde un aumento dei crediti (vedi Immagine seguente⁴).

³ Paolo Di Martino & Shaker Sarsour (2012) Microcredit in Palestine (1995–2008): A business history perspective, Business History

⁴ Idem

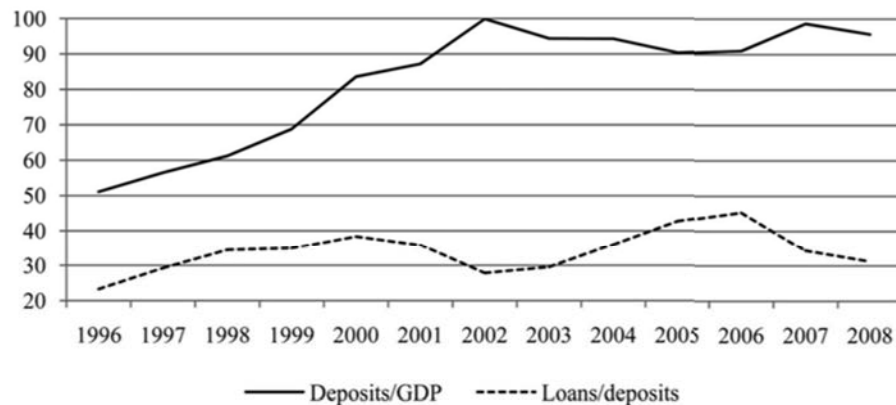


Figure 3. Bank deposits/GDP (%) and bank loans/deposits (%).
Source: PMA (2009).

Secondo i recenti studi di Stephen Royle (2012) tale blocco all'accesso al credito è dato da un rigido framework della regolazione finanziaria imposto dall'occupazione, che provoca una forte insicurezza che rende indesiderabile qualsiasi tipo di investimento sul territorio.

In conclusione, l'economia palestinese è fragile, in recessione, e dipendente dagli aiuti esterni: questo modello non è sostenibile né considerabile come una soluzione di lungo termine per sostenere lo sviluppo del paese.

Breve storia del settore della microfinanza e la sua evoluzione

Come già indicato in precedenza, la Palestina dipende fortemente dagli aiuti esterni; ciò presenta delle implicazioni cruciali in termini di dominazione e performance, dal momento che i donatori, in tale contesto conflittuale, perseguono principalmente fini ideologici e politici. La microfinanza dunque, sostenuta spesso da ONG locali e realtà alternative alla finanza tradizionale si è

presto rivelata un mezzo efficace per combattere la povertà in una realtà così complessa. Inoltre, essendo essa una regione povera, dotata di un sistema bancario incapace di mutare i depositi in crediti, si pensò che il micro-credito fosse un più efficace canale per i prestiti alle persone fisiche. Esso fu introdotta a partire dagli anni '80 nei territori palestinesi occupati a causa della domanda crescente di finanziamento delle piccole e micro imprese, spesso a gestione familiare, che erano a quell'epoca, e sono ancora oggi, la spina dorsale della produzione e del mercato del lavoro palestinese. Infatti, prima della creazione dell'Autorità Palestinese che ha seguito gli accordi di Oslo del 1991, i programmi di microfinanza erano l'unica forma di finanziamento di queste SME. In seguito, sotto il monitoraggio e la direzione dell'ANP⁵ le organizzazioni di microfinanza si sono allargate, e hanno attratto numerosi donatori in nome della lotta contro la povertà. Dal 1996 Gaza e la West Bank sono sotto l'amministrazione civile diretta dell'Autorità Palestinese, che esercita un controllo economico e politico (limitatamente alle zone A; l'AP possiede un controllo parziale sulle zone B e nessun controllo sulle zone C, controllate militarmente dallo stato di Israele); tuttavia, i disordini politici, i conflitti e gli interventi militari non sono diminuiti, e creano una forte instabilità nella regione, ed è per questo motivo che spesso il contesto economico del paese è stato negletto a partire dalla fine del XX secolo.

Nel 2008 sono presenti sul territorio 13 istituzioni specializzate, tra cui due banche commerciali che offrono servizi di *micro-lending* (Bank of Palestine e Al Rafah Bank), che dal 2004 sono coordinate dall'agenzia nazionale SHAREKH (Palestinian network for small and micro finance institutions). Di queste 13 istituzioni, tre in particolare controllano il 70% del mercato della microfinanza

⁵ Autorità Nazionale Palestinese

palestinese: Palestine for credit and development, Housing foundation e l'UNRWA.

Tali MCI⁶ forniscono principalmente piccoli e medi prestiti, solitamente di circa 2500 \$ per individuo o nucleo familiare; concedono inoltre prestiti islamici e principalmente a donne, unendo alla lotta alla povertà anche una preoccupazione mirata all'*empowerment* di genere; vi sono anche delle MCI che si indirizzano unicamente alle donne, come il *Gaza Women Loan Fund*. Il denominatore comune che tutte queste organizzazioni possiedono è il fatto di non poter acquisire fondi propri, ma dover dipendere totalmente da finanziamenti esterni, erogati principalmente da USAID (l'agenzia per lo sviluppo degli Stati Uniti), l'Islamic Development Bank e l'Unione Europea. Tale principio pone due problemi principali: il primo, già citato in precedenza, che vede l'erogazione di prestiti dipendere totalmente dal supporto e dal controllo esterno dei *donors*, e il secondo, individuato da Di Martino e Sarsour (2012) è il conflitto strutturale che viene ad instaurarsi tra *ownership* del capitale (donor) e effettivo controllo dello stesso (manager), che si ricollega al dibattito centrale sulla microfinanza, tra welfaristi e istituzionalisti.

In conclusione, nonostante da un lato Di Martino e Sarsour osservano come queste istituzioni abbiano coinvolto, nell'arco temporale tra il 2004 e il 2008, l'80% della fascia di popolazione più indigente nei territori palestinesi, di cui il 57% donne, l'impossibilità di possedere risorse proprie per queste ultime rimane un limite che danneggia fortemente le performance del microcredito nella regione. Inoltre le costrizioni politiche e istituzionali e la totale dipendenza da finanziamenti esterni contrastano con la finalità del microcredito di rendere autonome le popolazioni, e non dipendenti,

⁶ Microcredit Institutions

innescando una spirale letale, descritta da Dambisa Moyo nel caso dell’Africa come l’ “aide fatale”⁷.

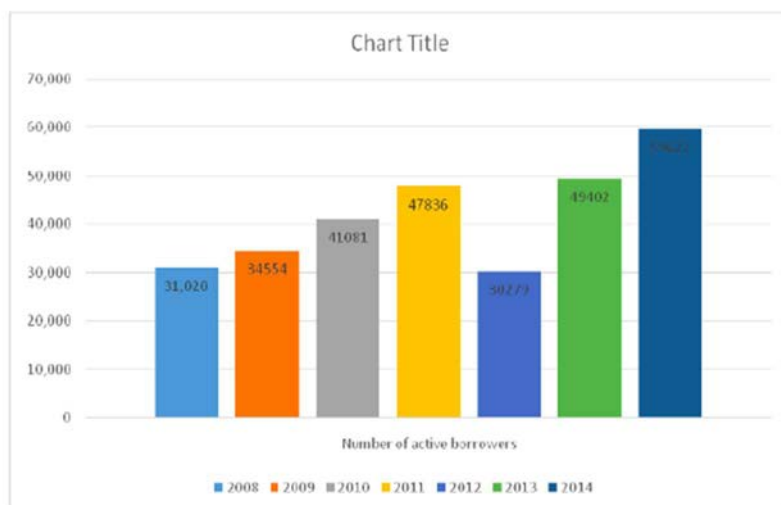
L’emergenza della microfinanza islamica nei Territori palestinesi

Poiché l’interesse è proibito dall’Islam e per i musulmani praticanti nei Territori palestinesi, il sistema finanziario deve essere guidato dai principi della Sharia dove il termine *riba* rappresenta il carico di interessi. Tuttavia, il dipartimento di microfinanza dell’UNRWA, il Palestine Development Fund ed anche il Gaza Women Loan Fund offrono dei prestiti *Shariah based* che includono però dei tassi di interesse, anche se molto bassi (5-10%). Dunque anche se l’interesse è quasi ridotto al minimo, tali prestiti per i musulmani praticanti non seguono le norme islamiche, e dunque escludono un’ampia frangia della popolazione dall’accesso al credito. Secondo Rana e D. Ismail e I. Ismail (2015)⁸, vi è un’ampia domanda nel territorio palestinese di un modello di microfinanza sostenibile economicamente e socialmente, e dunque conciliabile con le regole islamiche. Tale domanda si è solo arrestata nel 2012, come si può facilmente osservare nel grafico, in seguito ai sollevamenti nella West Bank e la conseguente occupazione militare israeliana.

⁷ Dambisa Moyo, *L’aide fatale : Les ravages d’une aide inutile et de nouvelles solutions pour l’Afrique*, éditions JC Lattès 2009.

⁸ Rana, Md. Sohel & Nazari Ismail, Mohd & Ismail, Izlin. (2015). *Islamic Microfinance in Palestine: Challenges and Prospects*.

Chart: The Number of Active Borrowers in Palestine from 2008 to 2014.



Source: Author's own sketch based on Mix Market data.

9

Ad oggi vi sono 7 MFI¹⁰ operanti nella regione: Faten, PARC, Reef, Islamic Relief, ACAD, PFD, Asala. Esse attirano più di 3300 clienti ed hanno un portafoglio di 11,416,678 USD, come riportato nel 2011 dal Finance Survey di Micro and Small Medium enterprises. Queste ultime provvedono a fornire alla popolazione di fede musulmana, che rappresenta più dell'85% della popolazione del territorio, includendo i territori occupati o *settlements* (10-12% di popolazione di religione ebraica)¹¹.

Sono tre i servizi principalmente erogati:

- **Qard Hassan:** prestito a tasso di interesse nullo, accordato a certe categorie di individui e sovente in occasioni speciali come matrimoni o battesimi e per anticipi sul salario a clienti salariati.

⁹ idem

¹⁰ Micro finance institutions

¹¹ CIA Factbook

-
- **Murabah:** operazione per cui l'MFI compra un bene e poi lo rivende al cliente con un margine di beneficio ma il cui rimborso è rateizzato. Questo tipo di finanziamento è ideale per l'acquisizione di un bene, ed ancora più importante nel caso palestinese in quanto in un contesto di occupazione i beni immobiliari sono l'unica garanzia contro l'espulsione.
 - **Musharaka:** contratto per il quale la MFI e il cliente partecipano congiuntamente alla gestione del credito definendo un'equa ripartizione delle perdite o dei profitti realizzati in proporzioni decise *ex ante*.

Il caso di ACAD

ACAD, Arab Centre for Agricultural Development (ACAD) è una ONG no profit registrata a Gerusalemme, nata nel 1993. È supportata e finanziata da varie organizzazioni internazionali e possiede partnership con la Commissione Europea (il *donor* maggiore), la Banca di Sviluppo Islamica, e la ONG francese SIDI. Essa è specializzata in microfinanza per incoraggiare le piccole e microimprese nel settore agricolo e recentemente anche in altri settori, come quello manifatturiero.

L'ONG ha aggiunto, a partire dal 2009, una serie di prodotti di finanza islamica, iniziando dalla Murabaha e dalla Musharaka, il prodotto finanziario islamico più utilizzato nel mondo ad oggi, per includere le popolazioni rurali, in particolar modo le popolazioni beduine, più svantaggiate e allo stesso tempo restie a utilizzare strumenti finanziari che non rispettano la Sharia. I criteri di eleggibilità a questi due prodotti sono:

-
- Uno stipendio molto basso che non ecceda il 150% della linea della povertà nazionale
 - L'intero credito concesso per il micro progetto non può eccedere una somma di 10 000 dollari
 - Il numero di lavoratori nella piccola o microimpresa non può eccedere i 4.

Attraverso questi prodotti ACAD ha incrementato il suo portafoglio e ha visto affluire sempre più clienti a partire dal 2010. La chiave del successo della Murabah risiede poi nel fatto che dal giorno uno, la proprietà del bene sia registrata nel nome del cliente: in Palestina il contratto di proprietà di una casa è l'unica garanzia valida per potersi avvalere dei propri beni ed evitare l'espulsione dal proprio territorio, garanzia ancora più importante nei villaggi di beduini, maggiormente soggetti ad espulsione (si veda il caso del villaggio Beduino di Khan al Akhmar). Inoltre, ACAD beneficia di una lunghissima esperienza lavorativa nel settore agricolo. Questo si è rivelato essere un grandissimo vantaggio nell'universo della finanza islamica, dove un'informazione precisa e una forte fiducia tra creditori e debitori è richiesta. Secondo le valutazioni effettuate da Islamic Microfinance Case Study Arab Center for Agricultural Development, commissionate dall'Agence Française de Développement (AFD), anche i risultati dei 6 contratti di Musharakah introdotti a partire dal 2011 sono stati ottimali: la condivisione di rischi e perdite ha messo in moto progetti agricoli efficaci e monitorati mensilmente dalla ONG.

Conclusioni

- I prodotti finanziari islamici sono diversificati ed hanno la versatilità di riuscire a raggiungere target molto differenti tra loro, con bisogni diversi
- Un modello Sharia compliant è spesso sinonimo di responsabilità sociale e protezione del cliente, concentrandosi su attività produttive e non su transazioni monetarie, e assicurandosi che il cliente non stia traendo vantaggio delle regole contrattuali (vedere per esempio la Musharakah).
- Nel caso particolare della Palestina, la microfinanza islamica può raggiungere in primo luogo una più ampia fascia di popolazione, soprattutto quella più vulnerabile, ovvero la popolazione femminile e quella rurale e beduina.
- In secondo luogo, la Mubarah consente ai palestinesi di investire nella ricostruzione in un contesto di conflitto e di possedere dei certificati di proprietà come garanzie contro l'espropriazione.
- Inoltre, questo tipo di contratti favoriscono la creazione di un solido tessuto sociale, promuovendo un approccio finanziario basato sulla fiducia e sulla creazione di benessere economico e sociale.

Sudan

Introduzione: breve storia dell'evoluzione del settore finanziario e dei primi progetti di microfinanza

Fra la metà degli anni 70 e l'inizio degli anni 80, le autorità sudanesi iniziano un processo di islamizzazione del sistema finanziario del paese: tutte le banche e le istituzioni finanziarie si adattarono al metodo *Sharia Compliant*, introducendo quindi la tassa *zakat* e adattando il sistema assicurativo.

La presidenza di Omar al-Bashir, dall'inizio degli anni 90, applicò delle riforme economiche che obbligarono tutte le istituzioni finanziarie ad adattarsi al modello *Sharia Compliant*, inoltre nel 1992 lo stato sudanese istituisce il *High Sharia Supervisory Board* con funzione di coordinamento e di controllo della messa in opera delle riforme. I membri della commissione di controlli erano giuristi, religiosi ed economisti del dipartimento di controllo tecnico della Banca Centrale del Sudan. Ogni membro è nominato dal presidente dello stato e il mandato non ha una durata limitata. La Commissione è anche l'autorità competente per risolvere le controversie fra le banche islamiche autonome e la Banca Centrale o fra le banche e i clienti.

All'inizio degli anni 2000, il processo di islamizzazione del settore finanziario del Sudan era completo, a differenza di altri due paesi - Pakistan e Iran - che negli stessi anni avevano iniziato lo stesso processo, questo successo portò una certa stabilità al settore e permise al paese di consolidare il sistema finanziario e di implementare più facilmente progetti. Il successo della transizione è anche dovuto alle riforme finanziarie fra il 1999 e il 2002 che applicavano le regole di Bali, armonizzandole con i principi finanziari della Sharia.

La microfinanza si diffonde nel paese parallelamente all'islamizzazione dell'economia poiché il paese è un esempio di struttura economica e sociale che si adatta a questo strumento; il settore agricolo rappresenta più del 36% del prodotto nazionale e la parte più povera della popolazione vive di piccole attività agricole, inoltre numerose pratiche informali influenzano le istituzioni del settore formale, tra cui l'esclusione delle donne all'accesso di finanziamenti. Negli ultimi 20 anni tuttavia molte donne, soprattutto nelle aree urbane del Sudan del nord hanno attivamente partecipato a progetti di ONG o attraverso canali informali di accesso al credito.

La microfinanza si è diffusa in Sudan a partire degli anni 90, come in altri paesi, tuttavia non ha riscontrato il successo del Bangladesh o della Bolivia, per le cattive condizioni economiche del paese negli anni 80 e 90 a causa della guerra civile, tuttavia alcuni strumenti informali di microfinanza islamica si sono largamente diffusi e soprattutto fra la popolazione femminile, con il supporto di ONG locali e internazionali. Per esempio il *sandug*, prestito comune informale a tasso zero per il commercio o per piccoli possedimenti agricoli, è molto diffuso nel paese e ha partecipato all'integrazione femminile alle attività economiche del paese.

L'islamizzazione dell'economia e l'istituzionalizzazione del sistema finanziario

Nel 2009 su 30 banche del paese, la maggior parte si sono sviluppate nel settore del commercio estero, mentre il settore agricolo è gestito da banche specializzate. Per esempio una delle attività che ha permesso uno sviluppo

importante della Animal Resources Bank, nel corso degli anni 90, è il finanziamento legato al commercio di bestiame destinato all'Arabia Saudita, usando come strumento finanziario il murabaha e il musharakah.

Un altro settore finanziario del paese che ha aderito all'islamizzazione e ha subito un'evoluzione positiva è il settore assicurativo. Lo strumento, Sharia Compliant, takaful si diffonde velocemente nel paese, non a caso il paese ospita la prima assicurazione islamica nel 1977: la Faisal Islamic Bank of Sudan. Il motivo principale che spinse le assicurazioni islamiche ha svilupparsi fu la necessità di assicurare le operazioni finanziarie secondo principi islamici.

A differenza delle compagnie di assicurazioni tradizionali, gli azionisti e non solo i proprietari della compagnia islamica possono ricevere profitti dall'attività della compagnia, proporzionati al loro contributo. Inoltre possono dare delle raccomandazioni sulla gestione dell'attività e infine per regolamento la compagnia non può essere nazionalizzata.

Nel 1992 un decreto statale sul controllo e sulla supervisione del settore assicurativo viene approvato e stabilisce che tutte le attività assicurative del paese dovevano diventare *Sharia Compliant*. Nel 2003 il decreto diventa legge e ad oggi il Sudan è l'unico paese del mondo ad aver del tutto islamizzato il settore assicurativo, inserendolo nella legislazione nazionale.

Grazie al sostegno del Fondo Monetario Internazionale, come verrà approfondito successivamente, nel 1994 viene istituito il Karthoum Stock Exchange (KSE), per assicurare la massima trasparenza, tutte le informazioni finanziarie vengono divulgate fra gli azionisti e vi è una commissione autonoma che vigila sull'applicazione delle regole Sharia Compliant. Questo metodo di gestione rigoroso serve a prevenire ogni attività speculativa. Una decina di anni dopo (2003), 54 compagnie sudanesi, 9 fondi di investimento e 12 sukuk

(bond islamici) del governo partecipano al KSE. Inoltre viene istituito, con il sostegno del FMI, il Karthoum Index che ogni cinque anni passa da 1000 a 2500 punti. Qualche anno dopo il KSE entra nella classifica dei primi cinque mercati finanziari africani, con un volume di circa 5 miliardi di dollari e non essendo praticabile la speculazione, il valore dello stock corrispondeva al loro valore contabile.

Il Sudan rappresenta l'unico esperimento di istituzionalizzazione di sistema bancario islamico. Dal 1983, l'interpretazione ortodossa delle regole religiose e quindi il divieto di ogni forma di interesse finanziario è diventato un modello islamico per gli altri paesi del mondo. Il sistema sudanese rappresenta infatti l'unico esempio di sistema alternativo a quello tradizionale che si adatta alle regole islamiche, inserendosi contemporaneamente nel sistema economico globale.

Un'altra particolarità del sistema sudanese sta nel fatto che non ha istituito vari Commissioni religiose a capo di istituzioni bancarie desiderose di diventare sharia compliant, ma ha invece attuato l'islamizzazione del settore tramite il settore legale-statale che ha ridefinito le regole nazionali. La differenza fra il Sudan ed altri paesi è che le banche islamiche Sudanesi si basano su un sistema positivo di legge e non su regolamenti individuali e non uniformi.

I diversi tipi di contratti maggiormente usati in Sudan e perché

Come in altri paesi in cui l'economia islamica è diffusa, il *sukuk* è lo strumento finanziario più comune. Il vantaggio dei *sukuk* governamentali è che sono basati su degli asset reali e tangibili. Questo aiuta a contenere il livello di

inflazione del paese. In cinque anni il ministero delle finanze ha guadagnato 3,5 miliardi di dollari, grazie ai sukuk.

Inoltre dal 1999, anno della sua invenzione, è molto usato anche il Government musharakah certificate (GMC) anche noti come shahama bond, titoli a breve termine, attraverso i quali il governo concede prestiti sul mercato domestico, anziché stampare più moneta. Sembrerebbe uno strumento del tutto positivo per lo sviluppo economico del paese, tuttavia gran parte del profitto derivato dai GMC viene usato dal governo sudanese per coprire le spese legato al servizio civile e al settore della difesa.

I tre strumenti finanziari più usati sono il murabaha, il musharakah e il mudarabah, tuttavia uno dei limiti più grande del settore della microfinanza del paese è che circa del 95% delle operazioni sono finalizzate usando il murabaha e il rimanente 5% invece basate sul musharakah e sul mudarabah.

Il ruolo della microfinanza islamica, come si è sviluppata, gli obiettivi delle istituzioni di microfinanza e il ruolo del CBMFU

Il processo di islamizzazione dell'economia del paese nell'ultimo ventennio ha trasformato il settore bancario del paese. Le banche più importanti del paese sono entrate nel circuito islamico, le banche commerciali sono passate da 4 a 28 e 35 nuove istituzioni bancarie islamiche specializzate sono nate durante gli anni di transizione. Il paese è dunque diventato un buon candidato per i progetti di microfinanza. In effetti la microfinanza islamica è uno degli strumenti non-convenzionale che il sistema finanziario islamico usa in tutti i paesi in cui è presente come strumento contro la povertà delle popolazioni

musulmane, che sono spesso minoritarie nei paesi. In Sudan invece la maggior parte della popolazione è di religione musulmana, il paese è stato quindi il primo paese che ha adottato la microfinanza islamica in tutto il paese.

La microfinanza islamica del Sudan si basa sul sistema del zakat e del waqt. Entrambi sono strumenti molto efficaci per diminuire la povertà economica della popolazione poiché può creare un supporto per un buon utilizzo dei fondi di microfinanza.

Ma soprattutto ciò che ha permesso lo sviluppo della microfinanza nel paese è l'instaurazione di infrastrutture della finanza islamica che vigilano e coordinano i progetti di microfinanza. E uno degli obiettivi delle istituzioni finanziarie, non senza difficoltà e limiti; tuttavia la Banca Centrale del Sudan ha ufficialmente il ruolo di supervisore della microfinanza e ha instaurato nel 2007 una unità addetta alla microfinanza islamica, la *Central Bank Micro Finance Unit*. Essa ha il ruolo di implementare regole per il settore con lo scopo di pianificare un budget destinato al modello di sviluppo della microfinanza, coordinare i diversi prestatori e mettere in relazione i possibili beneficiari con le istituzioni bancarie del paese.

Queste decisioni sono state messe in opera per tentare di rafforzare le infrastrutture di microfinanza del paese che erano rappresentate principalmente da diversi gruppi di ONG locali o internazionali che non erano coordinate fra di loro e la qualità delle loro infrastrutture era molto bassa, quindi il risultato generale dei progetti non era efficiente.

La CBMFU incoraggia anche le banche islamiche del Sudan di istituire dei settori di microfinanza all'interno delle loro società, i regolamenti e le regole di gestione delle unità di microfinanza sono state approvate nel 2007 e aggiornate nel 2011. Questa struttura giuridica e istituzionale solida ha

permesso una diffusione capillare delle attività di microfinanza nel paese e in questo il Sudan rappresenta un'eccezione fra i paesi in cui la finanza islamica è presente.

Gli operatori di microfinanza islamica in Sudan sono divisi in quattro categorie: il settore bancario, 23 banche operanti nel 2015 sia commerciali sia specializzate nel settore agricolo o industriale, ma soprattutto presenti nella regione di Karthoum, la capitale del paese; le ONG locali e internazionale, invece presenti nelle zone rurali, la maggior parte sono nate dopo la liberalizzazione dell'economia del 1991 e dopo programmi di aggiustamento strutturale del 1992; i fondi finanziari sociali, per esempio i fondi pensionistici; i progetti di sviluppo rurale, come il Special Program for Food Security e molti altri;

Dal 2011 tutti gli operatori devono applicare i regolamenti della CBMFU e dell'*Islamic financial Board*.

Il sostegno delle organizzazioni internazionali (FMI); esempio di ABSUMI

L'instaurazione di un'economia islamica in Sudan, non avrebbe avuto gli stessi risultati senza il sostegno di istituzioni internazionali. Il Fondo Monetario Internazionale ha in modo significativo finanziato le riforme economiche del paese, ma la natura dell'aiuto non era solo monetario, anche il sostegno tecnico dato dalle raccomandazioni degli specialisti dell'istituzione internazionale è stata fondamentale, per esempio nella creazione del primo bond islamico, basato sul meccanismo del musharakah.

Per esempio, l'IFAD (il Fondo Internazionale per lo Sviluppo Agricolo) ha finanziato un progetto di microfinanza, in collaborazione con la Banca Agricola del Sudan (ABS). Inizialmente il progetto ABSUMI - *Agricultural Bank of Sudan Microfinance Initiative* - fu implementato in due località nel nord e nel sud della regione del Kordofan, iniziato nel 2010 il progetto è nato dalla collaborazione di istituzioni internazionali che sostenevano progetti di microcredito, e di istituzioni bancarie nazionali sharia compliant.

ABSUMI concede prestiti da 130 a un massimo di 650 dollari americani per la parte della popolazione meno abbiente, il costo del finanziamento è pari a zero e il tasso di rimborso pari al 100% e in due anni il progetto ha coinvolto 36.000 membri, tramite 350 donne partecipanti. I prestiti si basano sul murabaha e il musharakah e vengono usati per varie attività agricole e diverse micro attività imprenditoriali.



Immagine 1 - Un gruppo di partecipanti a iniziative della ABSUMI. Fonte: IFAD

I limiti e le raccomandazioni

L'approccio rigido e strettamente istituzionalizzato del settore finanziario del paese è stato da un lato utile per evitare un'evoluzione rischiosa dei meccanismi del murabaha o di altri strumenti finanziari islamici, ma dall'altro lato, il settore bancario sudanese, mancando di flessibilità è stato limitato e non ha potuto espandere la tipologia di prodotti proposti. Inoltre la mancanza di concorrenza del settore finanziario tradizionale ha ridotto l'innovazione del settore.

La principale critica rivolta al settore della microfinanza islamica del Sudan è il mancato coinvolgimento di gran parte dei beneficiari potenziali. Tra il 2010 e il 2011 il target stimato era di 9 milioni di sudanesi, i dati della Banca Centrale del paese mostrano che solo il 2,9% degli abitanti hanno beneficiato del microcredito. Questo testimonia il fallimento delle politiche centrali e della debolezza delle strutture di microfinanza. Come di può notare nella tabella dal 2007 vi è un notevole calo dell'uso della microfinanza.

Year	CBOS Allocated as per policy%^	The actual microfinance%
2000	7	7.2
2001	7	6.1
2002	10	4.4
2003	10	4.4
2004	10	4.6
2005	10	3.6
2006	10	3.1
2007	12	1.3
2008	12	1.6
2009	12	1.6
2010	12	1.8

Source of data: Central Bank of Sudan, Microfinance Unit⁹

Possono essere numerose le cause, ma secondo un'analisi del IRTI,¹² le principali cause sono la diffusione della microfinanza nelle zone urbane e poco nelle zone rurali, la rigidità dei criteri di accesso al credito che non prende in considerazione la diversità dei beneficiari e l'analfabetismo della maggioranza dei beneficiari potenziali che sono quindi esclusi automaticamente dal programma.

Un altro limite legato all'improvviso slittamento verso un sistema islamico ha colto di sorpresa i partner commerciali del Sudan e quindi in poco tempo il governo sudanese decise di onorare tutti gli interessi sui prestiti stranieri. Inoltre la stretta supervisione della Banca Centrale sulle attività delle banche obbligava a seguire alla lettera la legge, che si prestava tuttavia a molte controversie. Per questo motivo, vi è un dibattito aperto sulle conseguenze dell'islamizzazione del settore e in particolare sulla natura del cambiamento. Alcune analisi sostengono che fu di natura superficiale e non sostanziale.

Il sistema economico islamico del paese è stato efficace e si è evoluto positivamente dall'inaugurazione della prima banca islamica nel 1977. Tuttavia, lo sviluppo di un settore finanziario islamico ha portato al paese più vantaggi politici che sviluppo economico: il 90% dell'investimento delle banche sudanesi sono rivolti al settore dell'export-import e non al settore agricolo, che dovrebbe essere invece la priorità per un paese a maggioranza agricolo e con uno scarso livello di sviluppo economico. In conclusione, secondo un'analisi finanziaria del 2006, le istituzioni finanziarie non svolgevano il loro ruolo principale.

¹² Islamic Research and Training Institute

PALESTINA E SUDAN A CONFRONTO

Entrambi i paesi, pur avendo caratteristiche economiche e politiche diverse, si adattano a un modello di finanza islamica e vi è una forte domanda di un modello di microfinanza che si adatti alle regole della religione musulmana. Questo modello è necessario per includere una parte della popolazione più vulnerabile nel sistema finanziario, permettendo loro di accedere al microcredito.

In entrambi i paesi, la microfinanza è stata usata come strumento per ridurre la povertà del paese a partire dagli anni '80, seguendo le raccomandazioni delle istituzioni internazionali.

Tuttavia ci sono risultati diversi: mentre in Sudan la microfinanza islamica si è diffusa fra tutti gli agenti di microcredito del paese e si è sviluppata seguendo l'evoluzione favorevole del settore bancario islamico, la diffusione in Palestina è più ridotta, ma non meno significativa, in quanto può essere un mezzo per finanziare la ricostruzione del paese e creare o rafforzare un tessuto sociale basato sulla fiducia reciproca.

Inoltre, nel caso della Palestina la microfinanza islamica è uno strumento che viene usato per controbilanciare gli effetti negativi dei conflitti presenti nel paese. Essa ricopre un ruolo politico e simbolico importante, nonostante sia uno strumento finanziario, in quanto si propone come modello alternativo e contrapposto al sistema finanziario occidentale.

In Sudan invece, il ruolo politico della microfinanza islamica è meno pronunciato e meno evidente, si è diffuso principalmente per adattarsi al processo di islamizzazione dell'economia voluto dal regime del paese. È però interessante notare come una delle critiche mosse al sistema di finanza

islamica del Sudan sia quella di essere un modello che non ha portato un grande cambiamento economico al paese, ma che serve soprattutto al regime per acquistare un riconoscimento politico nei confronti degli altri paesi della regione.

In conclusione, l'applicazione del modello di microfinanza islamica in entrambi i paesi ha avuto effetti relativamente positivi sul benessere economico e sociale delle popolazioni, ma in entrambi i casi i risultati degli studi sulla microfinanza sottolineano i limiti e i punti sensibili e da migliorare: per il Sudan la critica maggiore è rivolta alla scarsa efficacia delle infrastrutture di microfinanza, che pur essendo state create e operative, non riescono ancora a svolgere del tutto il loro ruolo escludendo gran parte dei potenziali beneficiari; anche in Palestina l'impossibilità in particolare per le donne di accedere al microcredito, così come la dipendenza dai finanziamenti esteri, sono dei limiti per lo sviluppo dell'attività finanziaria del paese.

BIBLIOGRAFIA

Ahmed, E. M. e Ammar, A. *Islamic Microfinance in Sudanese Perspective*, Journal of Business & Financial Affairs vol. 4, 2015, p.149.

Di Martino, P. e Sarsour, S. *Microcredit in Palestine (1995–2008): A business history perspective*, Business History, 2015.

El Din, B. e Ibrahim, A. *Microfinance Sectors in two African countries – Sudan & Ethiopia*, AEMFI 8th biennial conference to be held from October 22 to 25, Hawassa, Ethiopia, 2014.

Ebrahim, A. e Saaid Ali, E. *Islamic Microfinance: Moving beyond Financial Inclusion*, European Scientific Journal edition, vol.11, No.10, Aprile 2015.

Ebrahim, A. e Saaid Ali, E. *The Effectiveness of Regulatory and Supervisory Framework of Islamic Microfinance in Sudan*, IRTI Working Paper 1435-16, 2014.

Gurgoz, Y. *Islamic Apex Institution for Microfinance and Sustainability*, Journal of Economics and Sustainable Development, Frankfurt School of Finance & Management, Vol.5, No.18, 2014, p.159.

Habbaba, M. *Microcredito e Finanza Islamica nel mondo Arabo*, Università della Svizzera Italiana, Lugano Facoltà di Scienze Economiche, 2015. <http://www.lafinanzaislamica.it/wp-content/uploads/2016/05/Mohamed-Habbaba-MAT-13-995-519-Tesi-MEPIN.pdf>

Hassanaik, K. M. *Integrating Zakah, Awqaf and IMF for Poverty Alleviation: Three Models of Islamic Microfinance*, Journal of Economic and Social Thought Vol. 2/3, September 2015.

Huet, J. et al., *La finance islamique, gisement de croissance*, L'Expansion Management Review 2014/4 (N° 155), p. 30-39.

Kevane, M. e Stiansen, E. *Women's Access to Credit in Sub-Saharan Africa: Sudan*, Encyclopedia of Women and Islamic Cultures vol. 4, 2006.

Nienhaus, V. *Islamic Finance Ethics and Shari'ah Law in the Aftermath of the Crisis: Concept and Practice of Shari'ah Compliant Finance*, European Center of Ethics, K.U. Leuven, Ethical Perspective 18, no. 4, 2011, p. 591-623.

Presacco, F. *Azzardo morale*, Dizionario di Economia e Finanza, Istituto dell'Enciclopedia Italiana, 2012.

Royle, S., *Islamic Development in Palestine: A Comparative Study*, Routledge, Taylor & Francis Group, 2016

Sohel Rana, M. Nazari, I. e Izlin, I. *Islamic Microfinance in Palestine: Challenges and Prospects*, 2010.

Stiansen, E. *Islamic Banking in the Sudan: Aspects of the Laws and the Debate*, 2006.

Wangani, S. *Performance des institutions de microfinance dans le financement du développement : le cas de la République Démocratique du Congo*, La Revue des Sciences de Gestion, p. 278-279 (2), 109-115, 2016.

IFAD, *Islamic microfinance: Unlocking new potential to fight rural poverty*, dicembre 2012.

IMF Country Report, *Sudan*, No. 16/324 October 2016.

Islamic Banking, Country Focus. *Sudan: Forgotten Centre of Islamic Finance*, New Horizon, avril-juin 2009.

UNICONS Consultancy Ltd, *A Vision for the Development and Expansion of the Microfinance Sector in Sudan*, For the Central Bank of Sudan, July 2006.