

# il venerdì

di Repubblica

ECONOMIE • I RAGAZZI DEL CORANO

## FARE SOLDI MA NON TROPPO IL SENSO DEI MUSULMANI PER GLI AFFARI

di Raffaele Oriani

Niente futures, derivati, mutui, prestiti o altre diavolerie. La **finanza islamica** ha le sue regole. Con principi etici molti saldi. Sia a livello macro che micro. Due studiose hanno indagato

**I**l cous cous, il velo, le moschee. E poi il maiale, l'alcol, l'alfabeto. Tra noi e i musulmani, il crinale della diversità è pieno di cocci taglienti e occasioni di incontro. Ma illuminare le differenze può servire a superare le ostilità. È anche per questo che Roberta Ricucci e Valentina Moiso, sociologhe dell'Università di Torino, hanno scritto *La banca e il minareto* (Edb edizioni, pp. 151, euro 16), un saggio a quattro mani per capire cosa succede dei soldi. Quanto cambia lo stesso euro in mano all'indigeno o al migrante, lo stesso dollaro nei circuiti di Borsa mainstream o nelle nicchie devote come il Dow Jones Islamic Index: «Abbiamo fotografato la teoria ispirata al Corano e registrato le pratiche di tutti i giorni» precisa Moiso. «Non sempre chi si dichiara credente ha comportamenti coerenti con i precetti delle autorità religiose». Illuminare avvicina: per quanto poco virtuoso, già questo scarto accosta i



**+**  
A DESTRA, UN  
INVESTITORE SAUDITA  
ACCANTO A UN  
PANNELLO DELLE  
QUOTAZIONI IN BORSA.  
A SINISTRA,  
LA COPERTINA  
DEL LIBRO *LA BANCA  
E IL MINARETO*

consumatori di fede islamica alle maggioranze silenziose abituate a predicare bene e razzolare come conviene. Ma partiamo dai principi.

Nonostante gli agganci celesti, la finanza islamica ha i piedi ben piantati a terra. Il buon musulmano diffida del rischio immateriale e non ama fare soldi da altri soldi. Futures e derivati non sono *halal* (leciti), di vendite allo scoperto non se ne parla, il profumo dei soldi si trasforma in fetore non appena ci si allontana dal mondo della produzione e del commercio di beni: «Succede anche col credito all'impresa» spiega Moiso. «Nel sistema islamico la banca non eroga soldi, ma finanzia il cliente diventandone in un certo senso socio e condividendone perdite e profitti». Non un prestito ma un'avventura in

**«LA BANCA NON  
EROGA DENARO,  
MA DIVENTA  
SOCIA DEL  
CLIENTE  
E NE CONDIVIDE  
LE PERDITE»**



comune. Stessa cosa per i mutui immobiliari: la versione per devoti di Allah prevede che sia la banca ad acquisire la casa, e a rivenderla poi a rate a chi ci andrà ad abitare. Non un prestito ma una compravendita. Ma da dove nasce questa differenza? Ricucci e Moiso non citano mai il famoso adagio secondo cui gli islamici non praticano l'interesse perché "il tempo appartiene a Dio". Nella loro versione, quando si comincia a parlare di soldi la religione si è già fatta molto semplicemente etica: il guadagno islamicamente corretto non va a chi conquista l'empireo finanziario, ma a chi lavora, produce e rischia nel mondo reale. Non per nulla gli istituti che piacciono agli imam hanno retto benissimo al crollo dei mutui subprime del 2008, ma sono entrati in affanno quando la gelata ha raggiunto il mondo delle imprese negli anni successivi.

Attualmente la finanza islamica genera l'1 per cento degli scambi mondiali, in

# il venerdì

di Repubblica



crescita certo, ma ancora poca cosa a fronte di una platea di fedeli che conta il 23 per cento della popolazione mondiale. La capitale degli affari a prova di *sharia* è ovviamente Londra, la prima piazza finanziaria del pianeta. Ma come maneggiano i risparmi gli immigrati di casa nostra? Indagando nella comunità marocchina di Torino, Ricucci e Moiso raccolgono risposte di sconcertante (e confortante) banalità: c'è il ragazzo per cui una banca si giudica dall'efficienza dell'*home banking*, l'operaio che ci tiene a non trovare troppi anziani in coda allo sportello, il piccolo imprenditore che si preoccupa dei tempi di attesa del credito, il padre di famiglia che si informa sui costi dei trasferimenti in valuta.

Quando si tratta di soldi, il musulmano dovrebbe fare la carità, evitare di riscuotere interessi, non prendere rischi avventati, non lasciarsi coinvolgere in attività immorali. Tutto qui: «Ma tra gli immigrati questi precetti si traducono

soprattutto in una gestione molto cauta delle proprie risorse» dice Ricucci. «Si risparmia con un occhio alla famiglia nucleare in Italia, e l'altro alla famiglia estesa nella madrepatria». E le obbligazioni di rito islamico, *sukuk*? E i prestiti a struttura *profit and loss sharing*? E gli investimenti in panieri di attività rigorosamente *halal*? Come dice con saggezza e umiltà un quarantenne marocchino: «La finanza islamica preferiamo lasciarla ai grandi investitori». Ricucci conferma, sottolineando che «la gestione dei soldi secondo precetti religiosi non rientra nella top five delle preoccupazioni degli immigrati». Al primo posto resta anche in questo campo la necessità di integrarsi, integrarsi e ancora integrarsi. Come i piccoli, fanno in fondo anche i grandi: il fondo so-

**«TUTTE VERSANO, UNA PRENDE. È QUESTA LA MUTUA DELLE DONNE MAROCCHINE»**

vano di Abu Dhabi è tra i primi azionisti di Unicredit, quello del Qatar fa concorrenza a Deutsche Bank. L'imperativo anche per loro è integrarsi.

Ma allora dove prospera, investe, guadagna la finanza riservata ai musulmani? Prodotti finanziari islamici sono ormai venduti sui mercati di Regno Unito, Germania, Svizzera, Francia, Belgio e Stati Uniti. Ma non c'è solo la Borsa. Per vedere la finanza islamica al lavoro forse il posto migliore è la *doha*, il circolo di signore marocchine che a Torino si trovano una volta alla settimana per dare e ricevere dalle compagne: «Tutte versano, una a turno prende» spiega Moiso. «È un sistema mutualistico che organizza il risparmio, evita gli interessi e permette di far fronte alle più diverse necessità». Non per nulla il sottotitolo del libro di Ricucci e Moiso recita: *Mondo islamico e finanza etica*. Si parte da un sospetto, si finisce per trovare un modello. □